WNOP odcinek 113 – 3 stycznia 2018 r.

Sukcesy, porażki i wnioski, czyli moje szczere podsumowanie 2017 roku

Opis odcinka: http://jakoszczedzacpieniadze.pl/113

To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – odcinek 113. Dzisiaj opowiem o moich porażkach i sukcesach w roku 2017.

Witam Cię w 113. odcinku podcastu „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”. Ja nazywam się Michał Szafrański i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności. Opowiadam, jak rozsądnie wydawać pieniądze i jak odważnie realizować swoje pasje i marzenia. Jeśli tylko szukasz odrobiny stabilizacji finansowej i emocjonalnej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie.

Dzień dobry noworocznie! Pierwszy podcast w 2018 r. Ja od lat tę porę pomiędzy Świętami a Nowym Rokiem wykorzystuję na podsumowanie kończącego się roku i planowanie celów na kolejny. To jest dla mnie czas spowiedzi przed samym sobą, pewnego rachunku sumienia, rozliczenia się z przeszłością, docenienia też tych sukcesów, które wydarzyły się w mijającym roku, i oczywiście wyciągania wniosków, które pomogą mi w kolejnym roku działać jeszcze skuteczniej, wyciągając oczywiście nauki z tego wszystkiego, co wydarzyło się wcześniej.

I kiedy zapowiadałem ten odcinek podcastu na Twitterze, to kilka osób dosłownie się obruszyło, bo napisałem, że opowiem o porażkach. A oni: „*Jak to? Jakie porażki?*”, „*W Twoim przypadku to przecież rok sukcesów!*”. Z jednej strony rok sukcesów, ale z drugiej nie wszystko szło idealnie. Nie oszukujmy się, każdy z nas popełnia błędy, ja również. Myślę, że nie myli się tylko ten, kto po prostu nic nie robi, więc nie miejcie o mnie mylnego przekonania, że u mnie wszystko idzie tak, jak sobie wymyślę.

Chcę Wam pokazać, jak ten proces godzenia się z przeszłością wyglądał u mnie. Ja już bardzo szczegółowo mówiłem o tym, jak realizuję planowanie celów na kolejny rok w dwóch odcinkach podcastu: 17. i 90. Tam opisywałem to od strony proceduralnej, czyli szczegółowo przedstawiałem cały proces, mówiłem o rozwiązaniach, które stosuję, o narzędziach, którymi się posługuję. Więc jeżeli chcecie uzyskać taką bardzo szczegółową instrukcję, to zapraszam do wysłuchania właśnie tych dwóch odcinków.

Dziś chcę zrobić coś zupełnie innego, czyli uzupełnić tamte odcinki o pokazanie Wam części tego procesu, ale dokładnie tak, jak on wygląda u mnie, czyli pokazać, **jak rozliczam się z przeszłością. To jest dla mnie pierwsza i najważniejsza część planowania kolejnego roku**.

Zastanawiałem się nad tym, czy ujawniać cały ten proces. Oczywiście pokażę Wam część biznesową oraz trochę wniosków dotyczących życia prywatnego, ale uznałem, że jeżeli to ma być wartościowe, to muszę się tym podzielić niemalże w całości, poza rzeczami totalnie

prywatnymi i poufnymi. Więc to będzie pełna wiwisekcja mojej osoby, a przy okazji dowiecie się, jak patrzę na mój rok 2017 i jakie nauki z niego wynoszę.

Przypomnę, że planowanie celów składa się u mnie zasadniczo z trzech podstawowych etapów:

1. **Rozliczenie z przeszłością** i to jest właśnie to, co chcę Wam dzisiaj pokazać na przykładzie roku 2017.
2. **Ułożenie szczegółowego planu na najbliższy rok** i ogólnego na kolejny, czyli 2019.
3. **Całościowa weryfikacja tego planu pod kątem tego, jak odpowiada on na strategiczne założenia na temat mojej osoby w bardzo długofalowej perspektywie**. Czyli mam cele na 5-10 lat, gdzie chciałbym być, jak chciałbym być zapamiętany itd. I to, co przygotuję, filtruję pod kątem tego, czy rzeczywiście zmierzam w danym kierunku, czy nie.

I ten pierwszy punkt jest najważniejszy, czyli rozliczenie z przeszłością. Można powiedzieć, że składa się z dwóch podpunktów:

1. **Analiza tego, co się wydarzyło**. Tu pomaga mi spojrzenie przede wszystkim w notatki, które mam z poprzedniego roku, zerknięcie, co tak naprawdę planowałem, i zweryfikowanie, skonfrontowanie tego z tym, co rzeczywiście udało mi się osiągnąć. To jest analiza.
2. **Pogodzenie z tym, co się stało**, czyli zaakceptowanie rezultatów, jakiekolwiek one by nie były. Zarówno tych, które są spektakularnym sukcesem, większym, niż się spodziewaliśmy, jak również z porażkami, które mi się przytrafiają na tej drodze.

Żeby dobrze siebie przeanalizować, muszę przypomnieć sobie, w jakim stanie znajdowałem się pod koniec 2016 r., czyli dokładnie rok temu, kiedy to planowałem swoje cele na rok 2017. I myślę, że to jest dobry moment, żeby powiedzieć Wam o tym, jakie te moje plany były, gdyż ja ich otwarcie nigdzie nie opublikowałem. Tak jak w poprzednich latach zdarzało mi się publikować publicznie moje cele, tak w roku 2017 to nie nastąpiło. I był ku temu bardzo konkretny powód. Można powiedzieć, że po prostu wstydziłem się tego, że tak mało ambitne cele sobie postawiłem.

Przypomnę, że w 2016 r. w zasadzie wszystko postawiłem na jedną kartę, czyli zrezygnowałem ze współprac komercyjnych, odłożyłem wszystko na bok, nie wypuszczałem żadnych nowych produktów na rynek, np. kursów. Zdecydowałem się napisać książkę i opublikować ją. Cały rok był jej podporządkowany. Planowałem, że sprzedam do końca 2016 r. siedem tysięcy egzemplarzy książki, a sprzedałem 24.000, czyli ponad trzy razy więcej, więc niewątpliwie był to bardzo duży sukces. Fajne było to, że książka rzeczywiście trafiła do wielu rąk – to bardzo mi się podobało. Cieszyłem się, że książka nie okazała się klapą, a wcześniej miałem czarne myśli na ten temat, że różnie może być. I oczywiście cieszyłem się z tego, że zarobiłem na tym bardzo dużo pieniędzy.

To, co było złego w moim stanie na koniec 2016 r., to było to, że po prostu nie chciało mi się pracować albo mówiąc inaczej bardzo trudno było mi wykonywać efektywnie pracę twórczą.

I ogólnie wszelkie próby siadania powodowały, że czułem wstręt, zdania mi się nie kleiły, byłem po prostu zmęczony pisaniem książki – tak przynajmniej siebie w tamtym czasie diagnozowałem. Książka była wyczerpująca emocjonalnie, sam proces jej promocji również. Sukces też mnie niewątpliwie rozleniwił. I to spowodowało, że jak usiadłem do planowania roku 2017, to tak jak normalnie mi ten proces zajmował ok. dwóch tygodni, to w ubiegłym roku rozciągnął się prawie na trzy miesiące. Czyli spędziłem nad tym sporą część grudnia, cały styczeń i w zasadzie dopiero w połowie lutego wiedziałem, co chcę, a czego nie chcę robić w roku 2017.

Przez to, że nie miałem weny do tworzenia, to czułem, że **boję się zawieść Wasze oczekiwania**. Autentycznie to była jedna z takich największych obaw. I między innymi dlatego też nie opublikowałem moich planów, bo nie wiedziałem, czego się po sobie spodziewać. Obawiałem się, że jeżeli coś zadeklaruję, to tego „nie dowiozę”. Poskreślałem też z listy moich planów w zasadzie wszystko, co nie było absolutnie kluczowe w tamtym momencie. Po pierwsze zdecydowałem, że nie zrealizuję w 2017 r. żadnego nowego projektu, że będę obserwował sam siebie i zobaczę, w jaki sposób przechodzi mi to moje nieróbstwo. Zdecydowałem, że rok 2017 będzie rokiem „dokręcania śrubek”, czyli poświęcę czas na to, by popoprawiać różne rzeczy na blogu, podorabiać treści, których brakowało, np. w automatycznie wysyłanych e-mailach itd., ponaprawiać rzeczy, których na co dzień nie widać, a które też są ważne.

Jeden taki konkretny cel, który miałem na rok 2017, to było to, że **nadal chcę nagrywać podcasty co dwa tygodnie**. I udało się go zrealizować.

Zaplanowałem, że **podcasty będą również publikowane na YouTube**. I to również udało się realizować przez cały rok.

I miałam też taki cel związany ze sprzedażą książki, bardzo ambitny w tamtym momencie, bo powiedziałem sobie, że **chcę podwoić tę sprzedaż, która była w roku 2016**, czyli znowu sprzedać 24 tys. egzemplarzy, osiągając przychód na poziomie dwóch milionów złotych w całym roku 2017 tylko ze sprzedaży książki. Było to o tyle trudne, że planowałem wtedy posiłkować się reklamami na Facebooku, ale jeszcze nie zacząłem z nich korzystać. I wchodząc w rok 2017, pomimo że miałem już w głowie gotową strategię, wiedziałem, w jaki sposób chcę promować książkę na Facebooku, to jednak **bałem się, że te reklamy nie zadziałają**, że będę przepalał pieniądze, a tak naprawdę te rezultaty mnie nie usatysfakcjonują. I to z kolei rodziło kolejne demony w mojej głowie, bo widziałem, że organiczna sprzedaż książki spada, czyli kupujecie jej coraz mniej, bo nie docieram do nowych osób. W pewnym sensie ta grupa docelowa, którą mam, jest skończona, więc ci, co mieli kupić książkę, to już kupili, a jednocześnie bałem się, że ta sprzedaż facebookowa nie pomoże mi w takim stopniu w uzupełnieniu tej luki. Po rezygnacji ze współprac komercyjnych pojawiło się pytanie: czy znowu mam siadać do pisania kolejnej książki, w momencie gdy czuję dziwną niemoc twórczą? Te myśli kłębiły mi się w głowie, przez co byłem mocno zagubiony w tych moich celach na 2017 r.

Dwie rzeczy, które jeszcze chciałem zrealizować, to był plan, by **wprowadzić nowy layout bloga**, bardziej czytelny, na piąte jego urodziny, który wypadały w lipcu 2017 r. Chciałem też

tradycyjnie **wystąpić na nie więcej niż trzech konferencjach**, mimo że otrzymuję całą masę zaproszeń.

I ogólnie w całej tej sytuacji czułem się dosyć źle. Bo sam miałem wrażenie, że spijam śmietankę z tego, co stworzyłem wcześniej i nie przeznaczam wystarczająco dużo energii w tworzenie nowych treści, a nie lubię siebie w takich sytuacjach. Wtedy też pojawiają się kolejne obawy, np. czy nie stracę dotychczasowych Czytelników, czyli tych, którzy byli ze mną na blogu przez długi czas, ponieważ nie dostarczam im nowych materiałów. Czy ogólnie ruch na blogu nie spadnie w jakiś radykalny sposób, gdyż brakuje nowych treści albo nie są one tak atrakcyjne, jak były wcześniej, albo nie są publikowane z taką częstotliwością.

Podsumowując, **odczuwałem wtedy dosyć duży wstyd przed samym sobą**. Także wstyd związany z tym, że dosyć precyzyjnie potrafiłem zaplanować nowe cele finansowe związane ze sprzedażą książki, a bardzo słabo te wszystkie inne, które moim zdaniem są dużo, dużo ważniejsze. I tym, którzy chcą usłyszeć, jak te moje rozterki w tamtym czasie wyglądały, polecam przesłuchanie 90. odcinka podcastu, w którym dokładnie to omawiałem. Mówiłem o tym, jakie są destrukcyjne skutki niespodziewanego sukcesu, bo tak siebie w tamtym czasie interpretowałem. Oczywiście większość tych kwestii udało mi się przepracować w mojej głowie, pogodzić się z tą sytuacją i słabszą kondycją. Teraz mam oczywiście bardziej optymistyczny ogląd na rzeczywistość. Nie ukrywam również, że nawet planując teraz 2018 r. i podsumowując 2017, kolejne rzeczy zauważyłem, zinterpretowałem i się z nimi pogodziłem.

Teraz przeprowadzę Was przez ten cały proces podsumowywania… Ja to robię obszarami. Zaczynam od tych, które najłatwiej mi zidentyfikować. Najpierw patrzę w mój kalendarz zeszłoroczny i wynotowuję z niego wszystkie wydarzenia, które miały miejsce, np. udział w konferencjach, wyjazdy itd. To jest też taka psychologiczna sztuczka na mnie samym, że gdy zobaczę, ile tych występów i konferencji było, to już czuję, że jakieś sukcesy jednak odniosłem. Czyli nie daję tym złym myślom dominować i nie szukam w pierwszej kolejności błędów, które popełniłem, tylko przede wszystkim staram się odnotować te wszystkie wydarzenia, które były pozytywne. Czyli najpierw wynotuję to, co rzeczywiście się wydarzyło, a później przejdę do porażek, a na koniec do pewnych wniosków.

Po pierwsze patrzę w kalendarz, szukam wszystkich konferencji. W zeszłym roku wziąłem udział w trzech dużych konferencjach. Pierwszą z nich był **Kongres Biznesowy Stowarzyszenia Wiosna**, który odbył się na początku stycznia 2017 r. Później wystąpiłem na konferencji **I Love Marketing**, gdzie zająłem drugie miejsce za najlepszą prezentację. I trzecia to **infoShare** w Gdyni, gdzie dostałem najwyższą ocenę ze wszystkich prelegentów, którzy tam występowali, a było ich niemało, bo ok. 120 osób, które pojawiały się na przeróżnych scenach tego wydarzenia. Wziąłem także udział w **Blog Forum Gdańsk** jako uczestnik oraz w kolejnej edycji **I Love Marketing** w październiku. Wyjechałem również na jedną konferencję zagraniczną – **Youpreneur Summit** do Londynu. Więc już patrząc na same konferencje, to widzę, że efekt tych wystąpień był całkiem dobry.

Poza tym brałem udział w wystąpieniach zamkniętych, np. na inauguracji roku akademickiego na uczelni **Collegium Da Vinci** w Poznaniu. Nagranie z tego wystąpienia jest i na YouTubie, i na blogu. Występowałem również przed pracownikami Allegro – grupa ponad 100 osób.

I występowałem również na zjeździe dla inwestorów w nieruchomości – to jest zjazd dla absolwentów szkoleń Piotra Hryniewicza, który pojawiał się w pierwszych odcinkach tego podcastu. Tam dzieliłem się swoimi doświadczeniami, jeśli chodzi o inwestowanie w nieruchomości, ale również różnymi spostrzeżeniami. To też był występ.

I zobaczcie, teoretycznie obiecałem sobie, że wystąpię na trzech konferencjach, a tak naprawdę miałem sześć dużych występów w ciągu roku. Czyli tu nie do końca dotrzymałem tych swoich zobowiązań, ale za to odebrałem bardzo dużo pozytywnej energii we wszystkich tych miejscach.

Kolejny taki obszar, który był bardzo pozytywny i okazał się dużym sukcesem w 2017 r., to **szeroko rozumiana dobroczynność**. Były tam duże kamienie milowe i miłe wydarzenia. Na początku roku graliśmy razem z WOŚP, a w szczególności pomagaliśmy w zdobywaniu dużej liczby tweetów na Twitterze w akcji „MasterCard Gra z WOŚP”. Po raz kolejny akcja ta zakończyła się dużym sukcesem, dużą zebraną kwotą. Przypominam, że w tym roku w moim podcaście wystąpiła Janina Ochojska z Polskiej Akcji Humanitarnej, organizacji dobroczynnej, która organizuje program Pajacyk. Rozmawialiśmy o Pajacyku, to był 104. odcinek podcastu. Miałem też okazję pochwalić się rekordowym wsparciem dla Pajacyka, bo przekroczyliśmy już kwotę ćwierć miliona złotych środków finansowych zebranych bezpośrednio dla niego od początku, kiedy ogłosiłem wsparcie dla tej inicjatywy u mnie na blogu. To przekłada się konkretnie na 63 tys. ufundowanych posiłków dla dzieciaków, więc jest to bardzo konkretna pomoc, która została również doceniona przez PAH tym, że pod koniec roku z okazji 25-lecia istnienia tej organizacji otrzymaliśmy wszyscy statuetkę dla honorowych darczyńców PAH. To był dla mnie bardzo wzruszający moment, podsumowujący to, co od kilku lat staram się po prostu publicznie robić i pokazywać.

Dużym wzruszającym momentem dla mnie był wrzesień 2017 r., kiedy Radek Kotarski, otwierający nowe wydawnictwo Altenberg, poinformował świat, że **każda wydawana w jego wydawnictwie książka będzie fundowała jeden posiłek dla Pajacyka**. To było o tyle duże wydarzenie, że sprzedaż Radka była wtedy 10-krotnie wyższa niż sprzedaż książki *Finansowy ninja*. Więc kolosalna fura pieniędzy dla PAH. Na pewno większa kwota już w tej chwili została przekazana przez Radka niż przeze mnie przez ostatnie półtora roku. To był też taki moment, który pokazał mi, że działając małymi krokami, starając się zrobić coś dobrego, zaowocuje to prędzej czy później. I czasami te owoce są dużo, dużo większe w krótkim czasie niż to, co udało mi się dotychczas osiągnąć. To mnie bardzo cieszyło, zwłaszcza że wydarzyło się w okresie mojej słabszej formy. I pomimo tego wiedziałem, że te działanie dobroczynne przynoszą coraz większe rezultaty. I to było absolutnie wspaniałe.

Moje sukcesy w 2017 r. na tym się nie kończą, bo dużo było rzeczy również w innych obszarach bardziej zbliżonych do mojego biznesu. Przede wszystkim **bardzo miękko udało mi się wejść na YouTube z podcastami**. Na początku to było dla mnie dosyć trudne, bo nie lubiłem siebie na wideo, nadal nie lubię. Ale przez to, że publikowałem podcasty, nawet z taką statyczną planszą, zauważyłem, że rzeczywiście docieram w ten sposób do nowych Słuchaczy i że YouTube jest takim kanałem, który konsumowany jest dużo chętniej niż tradycyjne podcasty, bo wideo jest dużo łatwiejsze do skonsumowania niż audio w tej postaci. I na chwilę obecną jest tak, że w zasadzie każdy odcinek jest publikowany na YouTubie

i wysłuchiwany tyle razy, albo nawet więcej razy, niż odcinki podcastu słuchane w tradycyjny sposób. Więc można powiedzieć, że podwoiłem liczbę słuchaczy podcastu tylko poprzez decyzję, że wchodzę z nimi na YouTube'a.

Kolejna rzecz: **w tym roku „pękło” już 100 odcinków podcastu**. To się wydarzyło w czerwcu. I długo zastanawiałem się, jaki odcinek powinienem nagrać, bo formę miałem zdecydowanie słabszą w tym okresie, a w końcu zdecydowałem się podzielić kilkunastoma przemyśleniami, informacjami o mojej osobie, o tym, czego jeszcze o mnie nie wiedzieliście. I też bardzo ciepło ten odcinek został przyjęty. Przy okazji powiem, że podcast ma w tej chwili **3,3 miliony odsłuchań**, co jest także niesamowitą liczbą. Jest to dokładnie jedna dziesiąta całkowitej liczby odsłuchań podcastu Pata Flynna, czyli „The Smart Passive Income Podcast”.

I to też jest kolejne fajne wydarzenie z tego roku. Gdy pojechałem na konferencję Youpreneur Summit do Londynu, **miałem okazję po raz pierwszy po sześciu latach śledzenia tego, co robi Pat Flynn w internecie, spotkać się z nim osobiście**. To był bardzo wzruszający moment. I do tego Pat ze sceny w Londynie powiedział, że to właśnie mój e-mail z 2012 r. pomógł uratować jego podcast. Bo też miał słabe chwile, stagnację, gorszy rok, myślał o zaprzestaniu produkcji podcastu, bo nie widział, aby podcast rósł, jednocześnie do końca nie rozumiał, kto go wtedy słucha. I to, co zrobiłem, wbiegając na metę maratonu z podziękowaniem dla Pata, też było dla niego czymś takim niesamowitym, co spowodowało, że zdecydował się kontynuować, przynajmniej tak w tej chwili mówi. Bez względu jak prawda wygląda, jest mi niesamowicie miło usłyszeć to osobiście od Pata.

Niewątpliwie dużym sukcesem w moim przypadku był **udany start z reklamami na Facebooku**. Bardzo długo się z tym wstrzymywałem, zdecydowałem, że zacznę korzystać z reklam na Facebooku dopiero wtedy, gdy sprzedaż organiczna książki (przychody ze sprzedaży) spadnie poniżej 100 tys. zł miesięcznie. To wydarzyło się w kwietniu i ja od maja nieśmiało wystartowałem z reklamami. Nieśmiało to jedno, ale też z bardzo dużymi obawami, bo to był w zasadzie mój ostatni sposób na to, jak ratować wysoką sprzedaż książki. Wiem, że to może dziwnie brzmieć, bo te kwoty i tak są bardzo duże – 100 tys. zł przychodu miesięcznie to jest niesamowita kwota – niemniej jednak moja firma ma też koszty, więc to nie jest tak, że to jest czysty zarobek, powiedzmy, że połowa tej kwoty to jest czysty zysk po podatkach. Poza tym muszę także pokrywać inne koszty, których tak naprawdę nie liczę w projekcie książkowym. Istotne jest to, że nakłady na reklamę na Facebooku zwracają się z dużą nawiązką. Znalazłem na to sposób i przekładając to na konkrety, mogę powiedzieć, że od 1 maja do połowy grudnia. 2017 r. wydałem na reklamy na Facebooku 143 tys. zł, co przyczyniło się do powstania przychodów w wysokości 710 tys. zł. Czyli **każda złotówka, którą wydałem na reklamę, zwróciła się w postaci 5 zł przychodów**. Szczegółowo opisywałem to na blogu w grudniowym artykule na temat bitcoina. Nawiązałem do bitcoina, ale tak naprawdę pokazywałem, że wysokie stopy zwrotu są również w innych miejscach. Jeżeli nie czytaliście, to zachęcam do przeczytania tego wpisu.

To z kolei spowodowało, że **z nawiązką zrealizowałem cele sprzedażowe związane z książką**. Wspominałem, że planowałem sprzedać 24.000 egzemplarzy w tym roku, udało się sprzedać 31.400 do momentu nagrywania tego podcastu, czyli łącznie sprzedaż książki przekroczyła już 55 tys. egzemplarzy. I to mi pokazało, że warto stawiać sobie bardzo duże cele, ambitne i

w zasadzie nieosiągalne, bo nawet jeżeli zrealizujemy je tylko w połowie, to i tak w większości przypadków będzie to bardzo, bardzo satysfakcjonujący wynik. W moim przypadku udało się zrealizować założenia w 140%, więc po prostu autentycznie brak mi słów… Nie wiem, jak wyrazić to, jak ogromna jest to radość.

Starałem się tym procesem związanym z samodzielnym wydawaniem książki dzielić w ramach case study, które publikowałem na blogu. Cieszę się ten cykl powstał (chociaż nie udało mi się jeszcze go dokończyć). Wielu autorów już daje mi znać, że te artykuły, które publikowałem, pomogły im ogarnąć samodzielne wydanie ich książki. I wiele osób już w tej chwili świetnie zarabia na tych książkach. Jeżeli by tych wpisów nie było, to pewnie zdecydowałyby się wydać książkę z tradycyjnym wydawcą, po prostu nie zarabiając. A tak udaje im się jednak osiągać świetne rezultaty i to mnie autentycznie cieszy.

I kończąc pasmo sukcesów, powiem, że na gruncie prywatnym też było bardzo dobrze w 2017 r. To był rok, w którym razem z rodziną spędziliśmy pięć tygodni razem na wakacjach. Oczywiście wakacje odpoczynkowe były dłuższe, ale mówię o wyjazdach. Nawet pomimo tego, że zostałem ugryziony w międzyczasie przez kleszcza i okazało się, że mam boreliozę, to udało się ją w bardzo wczesnym stadium ubić, więc generalnie wszystko poszło pomyślnie, pomimo takich niekorzystnych wydarzeń. Cieszę się, że w tym roku zadbałem o moje zdrowie, przeszedłem komplet badań, wytyczyłem sobie ścieżkę, co dalej powinienem ze sobą robić, by utrzymać dobrą kondycję. I cieszę się też, że udało mi się osiągnąć tak duży poziom wyluzowania i akceptacji tej niemocy twórczej, bo to było coś, z czym bardzo męczyłem się pod koniec 2016 r. i w pierwszej połowie 2017 r. Po powrocie z wakacji po prostu to zaakceptowałem i uznałem, że **tak miało być**. I widać, że skoro tak mi nie idzie, to znaczy, że potrzebuję odpoczynku, nie ma co z tego powodu robić sobie jakichś dużych wyrzutów, trzeba to zaakceptować. To pomogło mi wyjść na prostą.

Jakie popełniłem w międzyczasie błędy, porażki i do jakich wniosków doszedłem? Zacznę z grubej rury. W tej pierwszej połowie roku autentycznie **bardzo mocno męczyłem się z tym, że po prostu Was zawodzę, że nie służę Wam tak, jak bym chciał, jak czuję, że powinienem**. I za to Was bardzo mocno przepraszam. Pewnie to bardziej moje odczucie niż Wasze rzeczywiste oczekiwania, a przynajmniej nie wszystkich z Was, ale wiedzcie, że czułem się z tym dosyć paskudnie. I czarno widziałem tę przyszłość, gdyż moja niemoc się przyciągała.

Wiem też, że niektóre osoby miały już naprawdę serdecznie dość częstego wspominania o książce *Finansowy ninja*, takiej mocnej promocji, którą stosowałem. Wcale im się nie dziwię, bo z jednej strony jest tak, że na mojego bloga rzeczywiście trafiają co chwilę nowe osoby, które jeszcze o niej nie słyszały, a które mogą bardzo mocno skorzystać na tej wiedzy, która jest w niej zawarta. I mocno zależy mi na tym, żeby one rzeczywiście po nią sięgnęły, bez względu na to, czy ją kupią, czy wypożyczą z biblioteki. Ważne, by chciały po nią sięgnąć, bo wiem, że ona może im pomóc. I wiem też, że ja jako wydawca jej jestem odpowiedzialny za to, żeby ją skutecznie promować, by docierać do nowych osób. A z drugiej strony wiem też, że to mogło być uciążliwe dla stałych Czytelników bloga, takich najwierniejszych, pochłaniających każdy artykuł, który publikuję, więc przepraszam Was również za to, że Was bardzo mocno tą promocją książkową bombardowałem, a Wy niejako rykoszetem dostawaliście. Chociaż na blogu jest Was mniejszość, to jednak wiem, że mogło to być dla

Was kłopotliwe. I też za to przepraszam. Deklaruję, że promocji książkowej będzie mniej w najbliższym czasie.

Ten ostatni rok był dla mnie olbrzymią lekcją pokory, i to wbrew rezultatom, które widzicie. Bo rezultaty to jest jedno, drugie to jest to, w jaki sposób ja interpretuję sam siebie i swoje zachowanie. Po pierwsze przekonałem się, że moja energia i motywacja są mniejsze niż kiedyś i skończone. I, co gorsze, muszę to po prostu zaakceptować i z tym żyć. Nic nie dało się z tym zrobić, a objawiało się to w różny sposób. Przygotowanie do nowych prezentacji – czyli wymyślanie, ułożenie w slajdy, przećwiczenie wystąpień na konferencjach, które zazwyczaj zabierało mi 2-3 tygodnie, w tym roku trwało dwa razy dłużej. Dla mnie był to olbrzymi wydatek energetyczny, a nawet w pewnym momencie w ogóle nieuzasadniony. Gdybym mógł się wycofać z tych wystąpień, to bym to pewnie uczynił, ale staram się nie rzucać słów na wiatr i trwać w moich postanowieniach.

Złamałem moją zasadę, że występuję maksymalnie 3-4 razy rocznie, bo zrobiłem to aż sześć razy. Z jednej strony to jest super, bo wiele osób miało szansę uczestniczyć w tych wystąpieniach. Niektóre występy udało się nagrać, więc nadal są dostępne dla tych, którzy chcieliby je obejrzeć, ale z drugiej strony nie miałem poczucia, że mój czas jest dobrze wykorzystany, właśnie przez to, że tak dużo czasu zajmowało mi przygotowanie do tych prezentacji.

Prawdą jest też to, że **każdy wpis i odcinek podcastu, który nagrywałem w 2017 r., był w zasadzie wymuszony i wymęczony**. Oczywiście cieszyły mnie efekty, jak już to wszystko było gotowe, napisane, opublikowane, ale samo przygotowywanie było męczarnią. Trudno było mi się do tego było przyznawać wcześniej, ale właśnie tak było. Tak naprawdę pierwszy wpis, który był pisany w stanie *flow*, czyli tak, że usiadłem i od ręki go napisałem, był o bitcoinie i reklamach facebookowych (dopiero pod koniec roku). Ten podcast też mi się bardzo dobrze przygotowywało. I mam nadzieję, że to jest ten czas, te półtora roku, które potrzebowałem, żeby zregenerować się, odpocząć i że teraz będzie już tylko lepiej. W każdym razie jestem bardzo dobrej myśli. Tak czy siak pogodziłem się z tym stanem. Niemniej jednak to było wymuszone i trudne. Cieszę się, że ten czas się kończy.

Kolejną kwestią, którą mogę zapisać po stronie porażek, był taki **duży paraliż decyzyjny**, którego w tym czasie doświadczałem. Nie dotyczył on tych obszarów, które widać, tylko takich kompletnie niewidocznych. Z jednej strony cieszę się tym, że nie mam pracowników, czyli nie ma mnie kto poganiać w tym, co robię, ale z drugiej strony to jest czasami zgubne. Bo jeżeli takich osób nie ma, to musimy motywować się sami, a u mnie z tym było ciężko.

Mówiłem, że jednym z takich ciężkich zadań na rok 2017 była zmiana layoutu bloga. Pomimo że prace nad tym toczyły się cały rok, ta zmiana nie nastąpiła. I jedynym winowajcą tej całej sytuacji jestem ja. Bo nie potrafiłem się na różne rzeczy zdecydować, mimo że teoretycznie były to dość proste decyzje.

Kolejna sprawa: cały rok nagrywałem podcasty, wywiady w pomieszczeniu akustycznie słabym. Co więcej, ono od dawna jest przeznaczone na to, że będzie studiem, że odpowiednio je wygłuszę i umebluję. I pomimo że ta decyzja zapadła chyba z rok temu, to przez cały rok

w zasadzie tego remontu nie przeprowadziłem, tylko o nim myślałem. Co z tego, że mogę mieć do tego ekspertów – i nawet były tam osoby, które sprawdzały, jak tę akustykę poprawić w profesjonalny sposób – skoro nie podjąłem decyzji, które popchnęłyby sprawy do przodu? I to ogólne rozluźnienie w zakresie obowiązków przełożyło się również na inne niekorzystne efekty.

Pierwsza rzecz: bardzo dużo czasu poświęcałem na przewijanie Facebooka i Twittera, na czytanie materiałów, które niczego nowego do mojego życia nie wnosiły. Pomimo że rok miałem relatywnie luźny, to przeczytałem tylko dziewięć książek, co jest dla mnie słabym wynikiem. Ani razu w tym roku nie miałem pustego inboxa, cały czas zalega tam kilkaset maili, na które powinienem odpowiedzieć, ale tego nie zrobiłem. I jeszcze podczas pracy nad książką mówiłem, że zaniedbałem tę moją poranną rutynę, wczesne wstawanie, pewne inicjowanie siebie do pracy. Nadal nie udało mi się tego wrócić. Czyli te półtora roku po premierze książki też mi upłynęło w tym, że późno kładę się spać i późno wstaję. I solidnie mi to przeszkadza.

Nawet w tym obszarze, który uznałem za duży sukces, czyli w zakresie skutecznego prowadzenia działań reklamowych na Facebooku, także popełniłem jeden duży błąd. I jak dziś analizuję tę sytuację, to wiem, że wynikało to braku dobrego punktu odniesienia, czyli prowadząc działania reklamowe, nie wiedziałem, czy moje kampanie są wyjątkowo skuteczne, średnio skuteczne czy mało skuteczne, czy przypadkiem nie powinienem mieć lepszych rezultatów. Czyli miałem zwrot z każdej wydanej złotówki na poziomie 4-5 zł, ale spodziewałem się, że mogłoby lepiej, np. 7-8 zł z każdej wydanej złotówki na Facebooku. Uznałem, że pewnie nie znam się na tych reklamach, ale na rynku są eksperci, którzy mogą mi w tym pomóc. I straciłem bardzo dużo czasu, żeby takiego eksperta znaleźć, wyłuskać spośród wielu, również w drodze rekomendacji, weryfikowania tego, co wcześniej zrobił itd., żeby wymyślić dobry model rozliczeń z taką osobą. W końcu zdecydowałem się taką osobę zatrudnić do prowadzenia działań reklamowych na Facebooku. To nastąpiło mniej więcej w połowie września i do połowy listopada ta osoba te działania z mniejszą czy większą systematycznością prowadziła.

Problem w tym, że rezultat tych działań był dużo gorszy od moich oczekiwań i od rezultatów, które osiągałem wcześniej samodzielnie. Czyli krótko mówiąc, ekspert, nie dość, że musiałem mu płacić, to generował mniejsze zwroty z każdej wydanej złotówki niż ja. Pewnie gdybym posłuchał osób, które są mądrzejsze ode mnie i które wcześniej takie strzępy informacji mi podrzucały, że prawdopodobnie ja sam potrafię najlepiej prowadzić swoje działania, to pewnie nie załadowałbym się przez te dwa miesiące w taką współpracę. Nie żałuję, że to nie nastąpiło, bo to także jest nauka. Cieszę, że miałem okazję spróbować i przekonać się, że lepiej wrócić do samodzielnie prowadzonych działań. To oczywiście też ma swoje minusy, bo muszę przeznaczyć czas, aby te kampanie na Facebooku planować i realizować, chociaż spodziewałem się, że uda mi się to wydelegować. Nie udało się.

I to tyle błędów i porażek, które popełniłem ze strony biznesowej w tym roku. Ktoś może powiedzieć, że zbyt krytycznie do siebie podchodzę, ale to nie zmienia w ogóle mojej oceny, to jest właśnie taki proces, przez który przechodzę każdego roku, w którym staram się krytycznie spojrzeć na to, co robiłem, pogodzić się z tym, nie nosić w sobie żadnego żalu, że

coś się wydarzyło nie tak, jak chciałem. Podkreślam, że to jest autoocena, która pozwala mi działać jeszcze skuteczniej w kolejnych latach. I myślę, że im bardziej krytyczni w stosunku do samych siebie jesteśmy, jednocześnie akceptując to, co się wydarzyło, to tym łatwiej jest działać skutecznie w przyszłości.

Oprócz porażek przygotowałem sobie listę wniosków dotyczących 2017 r. Pierwszy jest taki, że **moja największa obawa, czyli nieznana mi skuteczność reklam na Facebooku na początku roku, okazała się tylko moim demonem w głowie,** że rysowałem sobie różne czarne scenariusze, co się wydarzy, jeśli to się nie uda, a nie doceniałem tego, że jestem osobą, która jest w stanie uczyć się w trakcie stosowania czegoś i na podstawie wyciągania wniosków poprawiać cały ten proces. Czyli **zbyt mało wierzyłem w swoje możliwości**. Myślę, że to jest taka nauka, którą muszę sobie powtarzać co roku, bo nawet dla mnie ta wiara we własne możliwości to jest coś, co rozpływa się we mgle.

Kolejny wniosek to jest to, że **jednocześnie cieszę się i przeklinam to, że zdecydowałem, że będę solopreneurem, czyli kimś, kto jest jednoosobową firmą i nie zatrudnia pracowników**. Z jednej strony widzę bardzo dużo plusów, bo nie mam odpowiedzialności za ludzi – jak będę chciał, to mogę firmę zamknąć z dnia na dzień, wyjechać na drugi koniec świata i nie robić nic innego, niż patrzeć na mewy. Dla jasności: nie mam takich planów. Ale z drugiej strony jest też tak, że nie mam się dla kogo starać, nie mam przed kim czuć takiej odpowiedzialności, poza Wami oczywiście, ale Czytelnicy i Słuchacze to jest jednak dla mnie ktoś odległy. A jeżeli osoby są gdzieś blisko, to czuję przed nimi odpowiedzialność, chociażby za ich los. Trudno jest być samotnym wilkiem, z drugiej strony, jak rozmawiam z innymi przedsiębiorcami i słyszę, jak wiele czasu przeznaczają na kwestie związane z zarządzaniem ludźmi, to mi się humor poprawia, bo ja jednak tego problemu kompletnie nie mam.

Najlepszą decyzją, jaką podjąłem w ubiegłym roku, było stworzenie grupy mastermind, grupy kilku osób, które regularnie się spotykają – co tydzień, co dwa – gdzie szczerze sobie rozmawiamy o swoich wyzwaniach w biznesie, mocno się wspieramy w swoich decyzjach, ale też krytykujemy swoje decyzje czy plany. Konsultujemy ze sobą i konstruktywnie krytykujemy. Dla mnie ta grupa w tym roku stała się bardzo mocnym wsparciem, ale nie w zakresie biznesu, tylko radzenia sobie samemu ze swoimi demonami, gorszymi chwilami, z pogodzeniem się z tą sytuacją i z jej akceptacją. Na szczęście wszyscy członkowie tej grupy zgodzili się na ujawnienie, kim są, więc powiem Wam to wprost. Grupa jest czteroosobowa, w jej skład wchodzi Marek Jankowski z podcastu „Mała wielka firma”, Bartek Popiel z bloga „Liczy się wynik”, Michał Śliwiński, który jest założycielem i prezesem firmy Nozbe, i oczywiście ja. Cieszę się, że udaje nam się spotykać, chcę mocno Wam, chłopaki, podziękować za to, że jesteście elementem pionizującym, a jednocześnie kimś, z kim mogę zderzyć moje pomysły, plany i od kogo zawsze usłyszę szczere słowa.

Jeszcze raz podkreślam, że stworzenie takiej grupy pomogło mi w tym roku mocno zadbać o moją psychikę i ją trochę uratować. To jest największa wartość płynąca z cotygodniowych spotkań. My się spotykamy wyłącznie poprzez aplikację Zoom, bo w tej chwili jesteśmy rozsypani i w Polsce, i na świecie.

Kolejną pozytywną rzeczą było to, że **przekonałem się, że pomimo mojej słabszej formy blog, podcast i YouTube cały czas się świetnie kręcą**. Czyli to nie jest tak, że jak nie tworzę świetnych, nowych treści, to wszystko to zginie w czeluściach internetu. Nie. Stale napływają nowe osoby, które po raz pierwszy zderzają się z moją działalnością, pomimo że prowadzę ją od pięciu lat.

Nie przewidziałem też, jak dużym obciążeniem czasowym będzie zaplecze związane ze sprzedażą książki. I z perspektywy czasu widzę, że to pochłania bardzo dużo energii. Dużo nerwów też kosztuje np. to, że od czasu do czasu coś w takim zautomatyzowanym systemie przestaje działać i trzeba to naprawić. Dostawca platformy sklepowej zmieni coś w swoim oprogramowaniu i nagle faktury zaczynają się źle wystawiać. Więc jest sporo pracy w zapleczu, której nie widać, a która jest problematyczna i nie ma związku ze strategicznym planowaniem czy wykonywaniem działań w zakresie promocji, marketingu. Wszystkiego trzeba pilnować, błędy się zdarzają. Praktycznie niczego nie można pozostawić swojemu biegowi, cały czas trzeba trzymać rękę na pulsie. I to jest też taka nauka, która płynie z tego roku, że tej platformy sklepowej, usług magazynowych, wysyłkowych nie można zostawić samym sobie, bo zawsze coś tam się może posypać.

Ostatni wniosek, który mam, jest taki, że **z wolności wynikającej z tego, że posiadam zapasy gotówki, trzeba nauczyć się korzystać**. Ja się cały czas tego uczę, szukam równowagi, motywacji do tego, żeby robić dalej dobrą robotę. Na koniec odcinka powiem Wam, jakie są rzeczywiście te moje motywacje…

Pomyślałem sobie, że dobrze byłoby wspomnieć o projekcie, który ogłosiłem dwa lata temu, czyli „10 nieruchomości na wynajem”, bo często pytacie mnie o jego postępy. Dla tych którzy nie wiedzą, to w tym projekcie chodziło o to, że planowałem kupić 10 mieszkań na wynajem i pokazać cały ten proces od kuchni, ile się na tym zarabia, ile to kosztuje, na ile to jest problematyczne i jak zarządzać takimi mieszkaniami, które zlokalizowane są w różnych miastach. Doświadczeń w tym projekcie zebrałem dużo więcej, niż bym chciał. Napotkałem dużo różnych problemów, z powodu których nie ujawniam postępów tego projektu. Nie zrobię tego, dopóki nie będę stuprocentowo przekonany, że wszystko jest tak, jak być powinno. Chcę Wam pokazać coś, co nie jest rozgrzebane, tylko tematy, które są od początku do końca zakończone i opowiedzieć jak cały ten proces wygląda. To, co chcę powiedzieć, to to, że na chwilę obecną zmieniły się dosyć mocno moje priorytety związane z nieruchomościami. I pomimo tego, że nieruchomości stanowią teraz największą część mojego portfela inwestycyjnego, to nie uważam, że obszar wynajmu mieszkań jest tym kierunkiem, który chcę rozwijać. Bo nawet przy wsparciu firm zarządzających, które zarządzają dla mnie mieszkaniami wynajmowanymi, to ten temat pochłania mi zbyt dużo mojej energii, a jednocześnie generuje zbyt niskie stopy zwrotu. To wynika z mojej specyficznej sytuacji, gdyż mam możliwości inwestowania w inny sposób, taki, który być może nie dla wszystkich jest dostępny albo zgodny z ich profilem inwestycyjnym. Dlatego nie mam dziś mocnego przekonania, że warto ten projekt w obecnym kształcie Wam pokazywać. Chcę mieć pewność, że to, co miałbym pokazywać, będzie reprezentatywne albo że będę potrafił bardzo dobrze wytłumaczyć, dlaczego działam w inny sposób. Więc trzeba się uzbroić w cierpliwość. Jeśli kiedyś dojdzie do takiej publikacji, to postaram się, aby był to super-fajny cykl artykułów.

I to jest w zasadzie tyle, jeśli chodzi o podsumowanie mojego 2017 r. w tych obszarach, które dotyczą mojego biznesu. W kolejnym odcinku chciałbym przeprowadzić Was szczegółowo przez moje pomysły na rok 2018 i 2019. Świadomie mówię „pomysły”, a nie „cele”, gdyż ja nadal przekuwam je na konkretne plany, czyli eliminuję spośród listy pomysłów te, które nie są priorytetowe dla mnie w najbliższym roku. Ale jednocześnie chcę Wam pokazać całość. Dlaczego? Bo chcę to trochę zderzyć z Waszymi oczekiwaniami. Jestem bardzo ciekawy Waszej opinii, co Wy uznacie za warte realizacji.

Za dwa tygodnie opublikuję również taką dosyć dużą ankietę. Nie przeprowadzałem jej od kilku lat. Mam nadzieję, że to również pomoże mi lepiej w roku 2018 realizować to, co planuję. Powiem także, jakie już decyzje podjąłem co do przyszłości bloga, podcastu i kanału na YouTubie. Bo po wakacjach bardzo mocno zastanawiałem się, co jest takim moim makro-celem na kolejne lata. Doszedłem do wniosku, że da się to zamknąć w takim jednym zdaniu: **poprawianie jakości życia innych ludzi**. I bez względu, jak to górnolotnie i banalnie brzmi, to jest tym, na czym mi autentycznie zależy. Nie ma tu jakiejś dramatycznej zmiany, gdyż i edukacja finansowa, i dostarczanie Wam wartościowej treści to są narzędzia, które mieszczą się w tej definicji, aczkolwiek ona jest trochę szersza.

Ktoś mnie ostatnio zapytał w mailu, co mnie motywuje do tworzenia tych treści, które tworzę, że dzielę się nimi ze światem za darmo. I w zasadzie ta moja podstawowa motywacja w ogóle nie zmieniła się od pięciu lat, czyli od momentu, kiedy na blogu opublikowałem stronę, która nazywa się „O mnie i o blogu”. I tam jest właśnie napisane, że **ja wierzę w to, że właśnie w ten sposób wydeptuję sobie ścieżkę do nieba i że bardzo dziękuję Ci za to, że mi w tym pomagasz**, biorąc to, co piszę, co tworzę, aplikując gdzieś do swojego życia i czerpiąc z tego korzyści. Myślę, że to jest taka motywacja, która powoduje, że chce mi się to robić.

Tyle na dzisiaj, dzięki wielkie za wysłuchanie tego odcinka, za wspieranie mnie w tym całym 2017 r. Doceniam wszystko, co robicie: ciepłe słowa, które mi przysyłacie, publikacje, komentarze, wrzucanie zdjęcia z książką, cokolwiek, co robicie. To jest coś, co pomaga mi trafiać szerzej, co z kolei powoduje, że rzeczywiście mam szansę mieć korzystny wpływ na innych. I za to bardzo dziękuję. To jest też coś, co pomaga mi pokonywać te moje spadki formy, zniechęcenie, gorsze okresy i chcieć to robić dalej wbrew trudnościom. A cały czas żyję takim przekonaniem, że to, co robię, jest dla Was wartościowe, nawet kiedy powstaje taki odcinek jak ten, kiedy w zasadzie poświęcam cały czas sobie i gadaniu o moim subiektywnym poglądzie na siebie samego. Ale wierzę, że tak możemy nauczyć się więcej, dzieląc się tymi doświadczeniami, podglądając osoby, które gdzieś tam jakieś sukcesy odnoszą i widząc nie tylko te sukcesy, ale również kawałek tej drogi, którą do nich doszły. I myślę, że to jest bardzo fajne. Ja w każdym razie lubię podglądać takie osoby i uczę się od nich bardzo dużo.

Przypominam, że wszystkie linki do wpisów, odcinków podcastów, prezentacji znajdziecie w notatkach do tego odcinka podcastu pod adresem jakoszczedzacpieniadze.pl/113.

A na dzisiaj to już wszystko, dziękuję Ci bardzo za wspólnie spędzony czas, życzę super-planowania celów na rok 2018 i skutecznego przenoszenia ich na wyższy poziom. Trzymaj się, do zobaczenia i do usłyszenia!