

# Więcej niż oszczędzanie pieniędzy



STABILNE FINANSE DOMOWE I DOBRE ŻYCIE

**WNOP odcinek 135 – 31 lipca 2019 r.**

**Jak będąc małą firmą robić wielkie rzeczy w biznesie - podpowiada Paul Jarvis, autor książki "Firma, czyli Ty"**

Opis odcinka: <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/135>

To jest podcast "Więcej niż oszczędzanie pieniędzy". Odcinek 135. Dzisiaj rozmowa o tym, jak będąc małą firmą robić wielkie rzeczy w biznesie – bez wyrzutów sumienia, że chcemy pozostać mali.

Cześć i dzień dobry! Witam Cię w 135. odcinku podcastu "Więcej niż oszczędzanie pieniędzy". Ja nazywam się Michał Szafranski i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności, podpowiadam 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! Niecały miesiąc temu [recenzując na moim blogu książkę „Firma, czyli Ty”](#) napisałem, że decyzja o byciu małą firmą wcale nie musi być tylko etapem przejściowym do czegoś większego. Może być celem samym w sobie i długoterminową strategią biznesową.

Czy zastanawialiście się kiedyś dlaczego tak wiele firm uznaje, że jedyną ścieżką ich rozwoju jest wzrost? Dlaczego walczą o to, aby kwartał za kwartałem być coraz lepszym pod względem wyników? I czy na pewno zasady, którymi kierują się duże firmy notowane na giełdach, muszą mieć zastosowanie także w przypadku małych firm? Czy nie istnieją przypadkiem inne wartości i cele dużo cenniejsze niż to, czy moja działalność gospodarcza z roku na rok będzie coraz większa?

Od lat coś mi nie pasowało w koncepcji "rośnij albo giń". Oczywiście jako inwestorowi kupującymi akcje dużych firm zależy mi na tym, aby ich wyniki się poprawiały, ale już od mojej małej firmy oczekuję czegoś zupełnie innego. Chcę przede wszystkim, aby utrzymywała ona moją rodzinę. Chcę w niej pracować nie za dużo i nie za mało – dokładnie "w sam raz" – bo wiem, że tylko taki tryb pracy pozwala mi nadal czerpać radość z tego co robię.

Książka „[Firma, czyli Ty](#)” była dla mnie w pewnym sensie uwalniająca. Uwolniła od resztek takiej presji, że być może coś jest ze mną nie tak i to dlatego tak bardzo u mnie rezonuje. Daje niejako przyzwolenie na to, aby prowadzić własną firmę według własnych zasad (uwierz, że wielu przedsiębiorców o tym zapomina), żeby pozostać małym - jeśli chce się być małym i żeby nie zatrudniać ludzi - skoro nie chcemy ich zatrudniać i nie odnajdujemy się w roli szefa.

Ale jednocześnie zastanawiało mnie, czy jej autor – Paul Jarvis – mierzył się lub mierzy z podobnymi wątpliwościami jak ja. Na ile ugruntowany jest ten Jego pogląd o tym, że nie ma niczego złego w chęci pozostania małą, jednoosobową firmą. Zastanawiało mnie także, na ile Jego podejście ewoluowało od czasu napisania książki. Postępujcie, jak przepytuję go właśnie pod tym kątem.

Nie obyło się bez problemów, więc z góry przepraszam Was za jakość wideo z naszej rozmowy. Nieco kulis odsłonię Wam pod koniec tego podcastu. A teraz zapraszam do wysłuchania rozmowy z Paulem – w języku angielskim. Od razu powiem, że jej tekstowe tłumaczenie na język polski znajdziesz pod adresem [jakoszczedzacpieniadze.pl/135](http://jakoszczedzacpieniadze.pl/135).

## **Droga do własnej firmy**

**Michał: Dzień dobry, Paul. Napisałeś świetną książkę "Company of One", która właśnie ukazała się w Polsce pod tytułem "Firma, czyli Ty". Zanim jednak przejdziemy do samej książki, to przedstaw się proszę i opowiedz o swoich doświadczeniach jako przedsiębiorca – jak to się zaczęło?**

**Paul:** Jasne. Pracuję na własny rachunek od 20 lat. Zaczęło się w latach 90-tych, kiedy to zostałem projektantem stron internetowych. Zajmowałem się projektowaniem stron i doradztwem biznesowym dla dużych klientów jak Microsoft, Mercedes i pojedynczych przedsiębiorców. Jakies sześć lub siedem lat temu, zacząłem pisać i tworzyć własne produkty, takie jak książki, szkolenia i oprogramowanie. Przez cały ten czas byłem zawsze skupiony na tym, aby nie rozwijać dużego biznesu. Bardziej lubię wykonywać swoją pracę niż zarządzać ludźmi. Więc nigdy nie chciałem zatrudniać ludzi, którzy wykonywaliby za mnie pracę, a ja musiałby nimi zarządzać. Sposób, w jaki moja firma zawsze działała, polega na tym, aby utrzymać jej jednoosobową strukturę i skupić się na jej ulepszeniu, a nie na powiększaniu.

**Co było powodem, dla którego nie chciałeś się rozrastać? Jest to założenie zupełnie przeciwne do „głównego nurtu”, że tak się wyrażę.**

Uważam, że miarą sukcesu w biznesie powinna być swoboda wyboru tego, co chcesz dalej robić, a nie skupianie się na ciągłym rośnięciu. Jak już powiedziałem, nie chcę mieć dużej firmy, w której będę musiał zarządzać innymi ludźmi. To nie byłby dla mnie wyznacznik sukcesu. Uważam, że sukces to bardzo osobista sprawa. Jeżeli prowadzę firmę, to chcę mieć realny wpływ na to jak ona działa i na to, co chcę robić i czego nie chcę robić. Ja nigdy nie chciałem mieć biura, nie chciałem dojeżdżać do pracy, nie chciałem mieć wielu pracowników. Zawsze chciałem wykonywać swoją własną pracę – najlepiej z domowego zacisza. To dla mnie oznacza sukces. Inni mogą myśleć inaczej. Ale ponieważ to mój biznes, to robię to, co jest dla mnie właściwe.

**Nie zauważasz żadnych wad takiego podejścia do biznesu? Nie masz obawy, że naprawdę nie jesteś „prawdziwym człowiekiem biznesu”, ponieważ nie myślisz o rozszerzeniu swojej działalności tak, jak oczekują tego wszyscy?**

Myślę, że istnieje pewna presja społeczna. Ludzie mogą mówić „jeśli się nie rozwijasz, to umierasz” lub „nie możesz nazywać się prawdziwym biznesmenem, jeśli siedzisz w piżamie, w swoim domowym biurze”. Dla mnie to chyba dla mnie nie ma znaczenia. Nie chcę prowadzić biznesu aby dostosować się do punktu widzenia innych. Chcę prowadzić biznes, który po pierwsze przynosi zyski. Ponieważ jest to biznes, musi zarabiać pieniądze. Po drugie sprawia, że czuję, że jest to jest coś, co naprawdę chcę robić. Ponieważ prowadzenie biznesu nie jest łatwe. Więc wolałbym raczej prowadzić biznes w sposób, który uważam za słuszny zamiast w

taki, który dobrze wygląda w oczach innych. Myślę, że na początku ludzie bardziej kwestionowali mój sposób działania, ale w miarę upływu czasu trochę odpuścili dlatego, że pracuję tak od tak dawna i dlatego, że dobrze sobie z tym radzę. Ludzie widzą, że mój sposób jest dobry i zadają coraz mniej pytań.

## **Czy firma jednoosobowa to dobry pomysł?**

**Ale czy zawsze byłeś skupiony na tym modelu jednoosobowej działalności, czy też ewoluowałeś w tym kierunku? Kiedy zaczynamy działalność gospodarczą, szukamy różnych inspiracji i staramy się opierać na modelu firm, które są już na rynku. Ja pracuję dokładnie w tym samym modelu co Ty. Jestem firmą jednoosobową. Nie zatrudniam nikogo. Działam już tak od sześciu lat. Swój biznes opieram się wyłącznie na blogu i moich produktach. I oczywiście, miałem okazję, a nawet wiele okazji, aby się rozwinąć w coś większego, zatrudnić asystenta, zatrudnić ludzi, co prawdopodobnie pomogłoby mi zrobić o wiele więcej projektów, niż jestem w stanie teraz prowadzić. I szczerze mówiąc, bardzo długo myślałem o tym, jakie są moje priorytety i zacząłem nawet podejrzewać siebie o kanibalizowanie własnego biznesu. Tak duży wpływ ma świat zewnętrzny na mój sposób myślenia. Teraz próbuję dostać się do Twojej głowy i zobaczyć, jak to wyglądało z Twojej perspektywy?**

Wydaje mi się, że w przeszłości ta chęć wzrostu była trochę kusząca, zwłaszcza, gdy wykonywałem pracę dla klientów i mój kalendarz był wypełniony na 6-10 miesięcy do przodu. Więc gdybym zatrudnił więcej ludzi, mógłbym wykonać więcej pracy, znaleźć więcej klientów, zarobić więcej pieniędzy. Zawsze walczyłem z tą pokusą i nigdy nie byłem wystarczająco przekonany, aby podjąć działania mające na celu powiększanie mojego biznesu, ponieważ zawsze sprowadzało się to do tego, jak chcę spędzić swój dzień, prawda? Jeśli nie lubię zarządzać innymi ludźmi i mam dużą firmę, to mój dzień spędzam na zarządzaniu innymi ludźmi. Jeśli jestem jedynym pracownikiem w mojej firmie, a moje marże są niskie, mogę zarabiać więcej pieniędzy niż gdybym miał pracowników oraz biuro i koszty ogólne. Myślę więc, że musimy zadać sobie podstawowe pytanie – dlaczego? Jeśli chcemy mieć duży biznes, to po co go chcemy? Czy chcemy go, ponieważ społeczeństwo mówi nam: *"Nie jesteś prawdziwym biznesmenem, jeżeli nie masz dużego biznesu"*. A może po prostu właśnie tego naprawdę chcemy? Niektórzy ludzie lubią zarządzać innymi ludźmi i cieszą się, że tacy ludzie istnieją, ponieważ ja nie jestem jednym z nich. Myślę, że zależy to od konkretnej osoby a dla mnie wzrost dla samego wzrostu nigdy nie miał sensu, więc nigdy nie chciałem się rozwijać w taki sposób.

**Teraz wiem, jak Ty pracujesz, ale zastanawiam się, dla jakich firm ten model ma zastosowanie?**

Myślę, że ma to zastosowanie w wielu firmach. Sposób, w jaki działa teraz Internet i technologia, ułatwia robienie wielu rzeczy. 20 lat temu, gdyby ktoś przyszedł do mnie i powiedział: *"Chcę mieć stronę ze sklepem online"* – stworzenie go zajęłoby prawdopodobnie sześć miesięcy. Trzeba było iść do banku, założyć specjalny rodzaj konta bankowego w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych. A teraz wystarczy zarejestrować się w Shopify lub podobnej usłudze, co zajmuje około 15 sekund. Myślę, że istnieje wiele sposobów, na które można to zrobić. Nawet w książce wspominam o wielu firm technologicznych i digitalowych,

ponieważ z tego środowiska się wywodzę. Ale są też przykłady firm takich jak Peel, która sprzedaje obudowy do iPhone'a. Są to trzy- lub czteroosobowe firmy, które mają partnera zajmującego się produkcją. Więc sami nie muszą być producentem. Mają firmę, która realizuje zamówienia, więc i tego nie muszą tego robić samodzielnie. Myślę, że współpracując z właściwymi partnerami i mając w łańcuchu dostaw odpowiednich ludzi możesz prowadzić dochodowy biznes. Jeśli chcesz mieć małą firmę, możesz sprawić, że będzie ona działać niezależnie od tego, czy jest to produkt fizyczny, produkt cyfrowy czy cokolwiek innego. Myślę, że są sposoby, aby to zrobić w ten sposób. Jeżeli jest to coś, co jest dla Ciebie ważne, to znajdą się sposoby, aby osiągnąć sukces bez względu na to, co robisz lub sprzedajesz.

### **Myślisz, że istnieją konkretne firmy lub rodzaje działalności gospodarczej, które nie mogą funkcjonować w tym modelu?**

Oczywiście, weźmy na przykład Amazon. Czy nawet Airbnb, prawda? Aby Airbnb mogło funkcjonować, potrzebuje skali. Nie możesz mieć firmy jak Airbnb i mieć tylko jedną nieruchomość do wynajęcia. Ten interes nie zadziałałaby. Musi mieć setki tysięcy nieruchomości w wielu różnych miastach. Jeśli prowadzenie jednoosobowej działalności jest dla mnie ważne, a miałem pomysł, aby założyć stronę taką jak Airbnb – to nie miałyby to sensu. Ponieważ aby to zrobić, musiałabym zatrudnić wiele osób. Potrzeba byłoby dużych nakładów do osiągnięcia masy krytycznej. Więc myślę, że zanim zaczniemy działalność gospodarczą, musimy zastanowić się, jaka wielkość firmy miałyby sens dla tej działalności?

Osobiście, jeśli zakładałbym firmę i wymagałoby to takiej skali - to nie miałyby dla mnie sensu. Nie zdecydowałbym się na to. Ważne jest, aby zastanowić się nad tym wcześniej. Moja książka i ja nie jesteśmy przeciwni wzrostowi. Myślę tylko, że musimy myśleć o wzroście jako o czymś, co może być dobre, ale nie zawsze takie jest.

### **Nie liczą się pomysły, liczy się wykonanie**

**Dokładnie. Mam wrażenie, że na rynku jest wiele książek o tradycyjnym budowaniu biznesu i skalowaniu, zwiększaniu liczby pracowników, przychodów itd. Ale nie ma zbyt wielu książek o alternatywach. Więc to jest świetny powód, dlaczego ludzie powinni przeczytać Twoją książkę. Ponieważ pokazuje ona inny sposób prowadzenia biznesu. Przejdę do kilku pomysłów wymienionych w książce, z których jeden szczególnie zapadł mi w pamięć. Mam na myśli rozdział dziewiąty, który nosi nazwę "Ucz wszystkiego". Zastanawiam się, dlaczego uważasz, że tak ważne jest dzielenie się wszystkimi informacjami, które w tradycyjnych firmach uważane są za „tajemnicę przedsiębiorstwa”? Know-how firmowy traktowany jest jako przewaga konkurencyjna, a Ty mówisz aby "uczyć wszystkiego"...**

Ważne jest, aby wziąć pod uwagę fakt, że to nie pomysły są walutą – liczy się sposób ich wykonania. Moja wiedza o tym, jak działa Amazon, nie oznacza, że mogę rozpocząć inny biznes, taki sam jak Amazon. Prawda? W przypadku wszystkich rzeczy, o których wiem, wszystkich rzeczy, których doświadczyłem i których się nauczyłem – gdy dzielę się nimi z innymi ludźmi to buduje zaufanie, to buduje markę, to buduje relację. Gdybym myślał, że wszystko, co wiem, jest tajemnicą i trzymałbym to tylko dla siebie, nikt nie skorzystałby z mojej wiedzy. Fakt napisania przeze mnie książki, to w zasadzie dzielenie się wszystkim, co

wiem na dany temat. Nie ukrywałem żadnych rzeczy, ponieważ chcę, aby przyniosły one realne korzyści innym ludziom. Myślę, że ważne jest również myślenie o pomysłach jako sposobie budowania uwagi i zaufania – sposobie budowania społeczności odbiorców. Ponieważ same pomysły nie mają tak dużego znaczenia. Ważne, jak się je realizuje.

---

*Myślę, że ważne jest również myślenie o pomysłach jako sposobie budowania uwagi i zaufania – sposobie budowania społeczności odbiorców.*

---

Mógłbym Ci pokazać, jak napisać książkę, ale to nie znaczy, że napiszesz dokładnie tę samą książkę, co ja. Mógłbym Ci pokazać, jak zbudować kurs online. Nie oznacza to, że stworzysz ten sam kurs. A nawet gdyby był podobny – to, że na rynku istnieje jedna rzecz, nie oznacza, że nic innego nie może już zaistnieć. Na wielu rynkach jest konkurencja. Przygotowałem kurs dla freelancerów – są tysiące kursów freelancingu. Nie oznacza to, że jeden podbiera chleb drugiemu.

Rynek jest tak duży, że część ludzi będzie chciała wiedzieć co mam do powiedzenia, a niektórzy będą chcieli usłyszeć, co inni ludzie mają do powiedzenia. Kilka lat temu przeprowadziłem ankietę z moim audytorium – głównie z ludźmi, którzy kupili coś ode mnie – i zapytałem ich, "Dlaczego wybrałeś mnie? Dlaczego kupiłeś moją książkę o biznesie, skoro są tysiące innych książek biznesowych? Dlaczego kupiłeś moje oprogramowanie, skoro jest tak wiele innych rzeczy, które są podobne?" Powiedzieli "To dlatego, że to Ty je stworzyłeś. Jesteś tym, któremu ufam". A oni ufają mnie i poświęcają mi swoją uwagę, ponieważ po prostu swobodnie dzielę się wszystkimi posiadanymi przeze mnie informacjami, całą posiadaną wiedzą, całym doświadczeniem, które mam. I robię to cały czas – mam listę mailingową nazwaną „niedzielnymi wysyłkami”. Wysyłam e-mail z artykułem w każdą niedzielę. Robię to od kilku lat i tam dzielę się wszystkim, co wiem i nigdy nie zaszkodziło to mojemu biznesowi. Nigdy nie zarobiłem mniej pieniędzy, ponieważ dzielę się wszystkim, co wiem. W zasadzie jest odwrotnie. Zarabiam dużo więcej pieniędzy, ponieważ dzielę się wszystkim, co wiem.

### **Myślisz, że łatwo jest teraz zbudować takie zaufanie?**

Tak i nie. Myślę, że wymaga to cierpliwości. Na przykładzie mojej publiczność – wysyłam newsletter raz w tygodniu przez siedem lat i nigdy nie przegapiłem niedzieli. Taka konsekwencja i rytm buduje zaufanie. Ponieważ mam coś, co ludzie uważają za wartościowe, o czym nie wiedziałem, że jest cenne, dopóki nie zacząłem tym się dzielić. Zwróciłem ich uwagę, ponieważ dzielę się moją szczerą, niefiltrowaną opinią na różne tematy. Nawet jeśli się nie zgadzają, ufają temu, co mam do powiedzenia.

Myślę, że posiadanie własnego punktu widzenia, posiadanie opinii, krytycznego spojrzenia na coś może odepchnąć niektórych ludzi, ale może również przybliżyć właściwych ludzi do ciebie – sprawi, że ludzie będą ci trochę bardziej ufać. Myślę, że trudno jest zbudować publiczność – w pełni się z tym zgadzam. Szczególnie obecnie, gdy rynek jest nasycony, ale nie oznacza to, że jest to niemożliwe. Nie oznacza to, że wszyscy inni powinni myśleć "na świecie jest

wystarczająco dużo influencerów lub wystarczająco dużo liderów, więc nie zamierzam nawet spróbować”. Zawsze jest miejsce na więcej i zawsze jest miejsce na nowe pomysły i perspektywy.

## **Odpowiedzialność i odrobina wątpliwości**

**Zastanawia mnie jedno. Mój sposób działania jest porównywalny do Twojego. Chodzi mi o to, że mam podobne cele i również piszę bardzo przejrzyste artykuły, w których publikuję wszystkie posiadane informacje. Pokazuję tło mojej pracy i tak dalej, a ludzie są podekscytowani. Coraz bardziej podekscytowani, im więcej się dzielę swoją wiedzą. Więc w zasadzie tak właśnie buduje się zaufanie na mojej stronie. Ale czasami po prostu kwestionuję swój autorytet, ponieważ wiem, że wielu ludzi... coraz więcej ludzi mnie czyta w zasadzie. Zastanawiam się, czy naprawdę jestem dobrym źródłem informacji? Najlepszym źródłem informacji dla nich. Kiedy ustawiasz poprzeczkę bardzo, bardzo wysoko, to jest ją coraz trudniej przeskakiwać. Jedna rzecz to oczekiwania ludzi. A druga to, że staram się być odpowiedzialny za to, co robię. Czasami zastanawiam się, czy w tej chwili naprawdę dostarczam najwyższej jakości treści? Czy też miewasz podobne wątpliwości?**

Zdecydowanie. Myślę, że dobrze jest mieć trochę wątpliwości co do samego siebie. Myślę, że może to zrekompensować pychę lub ego, które musimy mieć, żeby publicznie dzielić się informacjami. Tak więc myślę, że to, co powiedziałaś jest niezwykle mądre i ważne jest, aby rozważyć konsekwencje tego, czym się dzielisz. I myślę również, że jeśli masz zamiar podzielić się informacją na pewien temat to warto zastanowić się co ludzie mogą z nią zrobić? Co dobrego, a może co złego? Są pewne tematy, o których nie będę pisać, ponieważ nie jestem w stanie przewidzieć konsekwencji przeczytania ich przez ludzi – mogą pomyśleć: *“Dobrze, ufam Paulowi, zrobię to, co on tu mówi”*. Nie chcę, żeby komuś to kiedykolwiek zaszkodziło, więc nie zamierzam pisać na pewne tematy. Myślę, że posiadanie tej odrobiny wątpliwości jest ważne.

A druga rzecz polega na tym, że wiele osób, które obecnie nie dzielą się swoimi doświadczeniami czują, że nie mogą się nimi dzielić, dopóki nie osiągną określonego punktu lub poziomu wiedzy. I myślę, że ten punkt jest czasem nieosiągalny. Dzielimy się tylko rzeczami, które wiemy i dzielimy się tym, gdzie jesteśmy na naszej drodze przez życie. Nie musisz wiedzieć wszystkiego, żeby być ekspertem lub autorytetem, musisz wiedzieć niektóre rzeczy i być szczerym w kwestii tego, co wiesz, a czego nie wiesz. Nigdy nie nazwałbym siebie ekspertem w żadnym temacie, ale cieszę się, że mogę dzielić się rzeczami, które wiem. I nawet moje podejście do niektórych tematów może się zmienić – jak do niektórych tematów, które napisałem sześć, siedem lat temu. Nie zgadzam się z nimi teraz i to jest całkowicie w porządku. Rozwinąłem się jako osoba.

Jak bardzo ograniczonym musiałbyś być, żeby nigdy nie zmieniać zdania na temat czegokolwiek, gdyby przedstawiono Ci nowe fakty?

## Freelancing jak droga jednoosobowego przedsiębiorcy

**Zastanawiam się, czy zmieniłeś niektóre swoje opinie lub poglądy od czasu napisania "Firma, czyli Ty". Czy są jakieś rzeczy, które napisałbyś teraz w inny sposób?**

Na pewno. Mówiłem o like'ach na Facebooku w pozytywnym świetle a teraz myślę, że przycisk „Like” na Facebooku jest odpowiedzialny za wiele złych rzeczy na świecie. Myślę też, że – i to było niezamierzone z mojej strony – nie napisałem wystarczająco o tym, że freelancing jest ważnym sposobem na bycie firmą jednoosobową. Przemknąłem się tylko po tym temacie, przeoczyłem usługi świadczone dla klientów i przeszedłem bezpośrednio do produktów i myślę, że było to nie fair nawet z punktu widzenia mojego własnego doświadczenia, ponieważ byłem freelancerem wykonującym prace dla klientów znacznie dłużej niż byłem osobą zajmującą się własnymi produktami. Myślę, że prawdopodobnie powinienem być więcej napisać o tym, jak można prowadzić firmę jako freelancer lub jako ktoś, kto świadczy usługi dla innych osób.

Gdybym mógł cofnąć czas i zmienić te części, zdecydowanie bym to zrobił. Opublikowałem artykuły o tym, dlaczego myliłem się w książce na mojej stronie internetowej, ale w książce nadal jest tak, jak jest, bo nie można zmienić całej książki.

**Dobra. Więc freelancing jako przykład tematu, który nie został wystarczająco ujęty lub pominięty w książce. Czy wiesz dlaczego pominąłeś ten temat w momencie pisania książki?**

Myślę, że to tylko dlatego, że w momencie pisania książki nie pracowałem już dla klientów ani nie byłem freelancerem przez prawdopodobnie 6-7 lat. Kiedy pisałem książkę, myślałem o tym, czym mogę się podzielić na temat tego, czym zajmuję się teraz, zamiast tego, czym mogę się podzielić na podstawie wszystkich moich doświadczeń. Było to kompletnie niezamierzone, ale żałuję, że nie zrobiłem tego trochę inaczej.

## Cechy przedsiębiorców działających w pojedynkę

**W książce wspomniałeś o kilku cechach, które powinni mieć ludzie planujący prowadzić działalność w opisywanym przez Ciebie modelu. Gdybyś mógł rozwinąć myśl. Jakie są najbardziej pożądane cechy, które taka osoba powinna posiadać?**

Myślę, że pierwszą i najważniejszą z nich jest wytrwałość. Przeprowadzono badania, z których wynika, że wytrwałość jest bardziej użyteczna niż edukacja, szkolenie czy doświadczenie. Są badania przeprowadzone przez Deana Beckera, które mówią o trzech elementach wytrwałości. Pierwszym z nich jest akceptacja rzeczywistości, ponieważ nie jesteśmy w stanie kontrolować wszystkiego. Po prostu czasami musimy płynąć pod prąd przez długi czas. Drugim jest posiadanie poczucia celu lub poczucia większego dobra. Nawet jeśli coś pójdzie nie tak, nadal masz ten cel, aby iść w tym kierunku i dokonać postępu. Trzecią rzeczą jest zdolność do przystosowania się, ponieważ rzeczy ciągle się zmieniają. Zmiany nastrojów konsumentów, zmiany technologiczne, wszystko się zmienia. Robię to od 20 lat. Teraz jest inaczej niż 20 lat temu. Musimy mieć zdolność ponownego wymyślenia koła i dostosowania

się oraz pozostania wiernym naszemu celowi. Myślę więc, że wytrwałość jest cechą numer jeden dla tych osób.

Kolejna ważna cecha to autonomia. Czyli być w stanie coś opanować, a następnie samemu nadać sobie kierunek pracy. Zdolność szybkiego pracowania. Myślę, że częścią korzyści płynących z bycia małym przedsiębiorstwem jest to, że można wykonywać pracę bez konieczności organizowania 18 spotkań lub uzyskania zgody zarządu czy też uzyskania zgody inwestora. Jeśli można poruszać się szybko i szybko wykonywać pracę, wyciągać wnioski z błędów i naprawiać je tak sprawnie, jak to możliwe, to jest naprawdę dobra umiejętność.

Następną rzeczą jest prostota. Prostota nie oznacza łatwości. Prowadzenie prostej działalności gospodarczej jest bardzo trudne. Ale jeśli możesz wprowadzić w swojej firmie proste zasady, proste procesy, proste systemy, a następnie, jeśli poświęcisz czas, aby dobrze ustawić te proste rzeczy – co nie zajmuje dużo czasu – to można dużo szybciej iść do przodu i sprawniej wdrażać pomysły. Myślę, że zbyt wiele razy rozwiązujemy problemy, generując kolejne i nadmiernie komplikując. Robimy to, bo tak jest łatwiej, ale takie podejście rzadko kiedy jest lepsze.

### **Czy możesz podać przykłady rzeczy, które uprościłeś w swoim biznesie?**

Jasne. Więc myśląc na przykład o produkcie typu software. Jeśli moja firma otrzymuje wiele zgłoszeń technicznych z prośbą o wsparcie, to najłatwiejszym sposobem na rozwiązanie tego problemu jest zatrudnienie osoby do supportu lub dodanie kolejnego członka zespołu.

Sposobem na uproszczenie jest zastanowienie się nad tym, z jakimi problemami przychodzą do mnie użytkownicy? Jak mogę ulepszyć oprogramowanie, żeby nie musieli zadawać tylu pytań? W jaki sposób mogę sprawić, że pierwszy kontakt z oprogramowaniem stanie się lepszy, żeby mogli z niego skorzystać jak najszybciej? Czy mogę dostarczyć filmy instruktażowe, artykuły lub coś, co będzie wystarczająco zrozumiałe bez konieczności kontaktowania się z pomocą techniczną? Wszystkie te rzeczy uprościłyby sprawę, ale nie dodawałyby więcej do problemu. Zamiast zatrudniać większą liczbę osób do wsparcia technicznego, po prostu warto uprościć produkt i znacząco ograniczyć potrzebę komunikacji z działem wsparcia. Tego typu działanie uważam za naprawdę ważne, ale ponieważ wymaga ono dużo pracy, dużo myślenia i konstruktywnego rozwiązywania problemów, ludzie po prostu myślą „zatrudnię kolejnego pracownika do supportu” i jakoś to ogarniemy.

## **Dlaczego warto pozostać małą firmą?**

### **Gdybyś mógł porównać jednoosobowe działalności z większymi firmami. Jakie korzyści widzisz w pozostaniu małym?**

Myślę, że im większym się stajesz, tym mniej masz wolności. Kiedy budujesz wielki biznes, to musisz podejmować decyzje nie dlatego, że tego chcesz, ale dlatego, że rozmiar tej kuli toczącej się z góry jest teraz tak duży. W końcu będziesz musiał podejmować decyzje, które uspokoją inwestorów, uspokoją zarząd lub uspokoją resztę prezesów. Myślę, że mając mniejszą firmę, możesz podejmować decyzje, które są najlepsze dla Twoich klientów – co



zawsze wydaje mi się być dobrym pomysłem – i najlepsze dla typu biznesu, który chcesz prowadzić. Jak powiedziałem na początku naszej rozmowy – sukces w biznesie nie oznacza, że koniecznie musisz go powiększać. Oznacza to, że możesz teraz swobodnie decydować, jaki wzrost ma sens, a jaki nie ma. Ponieważ wzrost wiąże się z wieloma zobowiązaniami. Ja chcę być wolny od zobowiązań i stresu, na ile to możliwe. Chcę więc cieszyć się swoim życiem i prowadzić firmę, która wspiera moje życie, zamiast prowadzić życie, którego jedynym sensem jest wspieranie mojego biznesu.

### **Jak to się odnosi do życia Paula Jarvisa? Jak organizujesz swoje życie? Co jest dla Ciebie priorytetowe, gdy pracujesz w tym modelu?**

Zdecydowanie lubię ciężko pracować, żeby wyrobić się z zadaniami. Jednak ja ciężko pracuję, żeby móc zakończyć jakiś proces. Wielu ludzi ciężko pracuje, żeby móc przejść do kolejnej rzeczy. Ja pracuję prawdopodobnie od czterech do sześciu godzin dziennie. To wszystko. Nie czuję, że muszę pracować więcej godzin. Wiem, że gdy nakładam na siebie to ograniczenie, to mogę być bardziej produktywny. Ponieważ jeśli dam sobie 16 godzin pracy, to będę pracował w łóżku, spędzę trochę czasu na YouTube, trochę na Twitterze. Ale jeśli daję sobie mniejszą ilość czasu każdego dnia, wtedy pracuję najlepiej. Nie czuję się wypalony lub zestresowany. W pozostałym czasie mogę zająć się innymi aspektami mojego życia, które lubię. Chcę mieć firmę, która pozwala mi również cieszyć się moimi zainteresowaniami oraz hobby.

### **Hustle! – kult „napierania”**

**Interesuje mnie Twoja opinia na temat życia w ciągłym pośpiechu. Chodzi mi o to, że są ludzie, którzy cały czas „napierają”. Sprawiają wrażenie ciągle zajętych, pracują przez cały czas i są też dostępni dla klientów, współpracowników, szefów przez cały czas. Zastanawiam się, jaka jest Twoja opinia na ten temat? To pierwsza rzecz. A po drugie, jeśli masz inne podejście, to jak radzisz sobie z oczekiwaniami klientów?**

Myślę, że kultura „hustle” jest, szczerze mówiąc, jak radziecka propaganda. Wydaje się ona zarówno bezużyteczna, jak i szkodliwa. Propagują ją ludzie, którzy korzystają z ciężkiej pracy siły roboczej. Ludzie tacy jak Elon Musk oczywiście będą zachęcać do „napierania”, ponieważ on na tym korzysta. Jego pracownicy nie odnoszą korzyści, jeśli pracują ciężiej. On tak. To samo dotyczy Marissy Mayer, prezes – nie sądzę, że nadal jest prezesem – Yahoo. Kiedyś wygłosiła słynną mowę o tym, że trzeba ciężko pracować.

Elon Musk twierdzi, że nie można niczego istotnie zmienić, jeśli nie pracuje się przynajmniej 80 godzin tygodniowo. Ma kanapę w swoim biurze, na której spędza noce, ponieważ nie ma czasu, by wrócić do domu i zobaczyć się z rodziną. W moim biurze kanapa służy do drzemki i czytania.

Myślę, że cała ta kultura „hustle” to droga na manowce. Produktywność jest dobra, ale myślę, że produktywność powinna oznaczać starania w kierunku wykonywania swojej pracy w maksymalnie efektywny sposób – tak abyś już nie musiał pracować. Powinienem zostać nagrodzony, jeśli będę w stanie wykonać pracę przeznaczoną na osiem godzin w cztery. Nie powinienem mieć 200% więcej pracy, ponieważ wykonałam ją w połowę czasu. Dlatego

uważam, że ludzie na szczycie zachęcają do pośpiechu – słusznie w ich mniemaniu – ponieważ pomaga im to zarobić więcej pieniędzy. Ich portfele puchną. To dlatego ludzie pracujący w centrach dystrybucyjnych Jeffa Bezosa (Amazon) mają te małe skanery, które mówią im, jak długo powinna im zająć droga od jednego końca magazynu do drugiego, aby skompletować zamówienie. Muszą być wydajni i spieszyć się tak, jak to tylko możliwe.

Jego majątek jest wart 120 miliardów dolarów, a oni zarabiają 15 dolarów na godzinę. Sądzę, że utrwalanie tej kultury „zasuwania” jest nadużyciem, ponieważ przynosi korzyści tylko ludziom na szczycie. Nawet jeśli pracujesz dla siebie, nie przynosi ci to korzyści, ponieważ w końcu się wypalisz lub wykończy cię stres – nie będziesz cieszyć się swoim życiem. Jaka była druga część pytania? Zapomniałam, bo odbiegłam trochę od tematu.

**Jeśli nie tolerujesz kultury hustle / napierania / zasuwania i nie chcesz być dostępnym dla wszystkich przez cały czas – pytanie brzmi: jak organizujesz obsługę klienta? Jak obsługujesz klientów, którzy mają pilne potrzeby?**

Jak już powiedziałem – nigdy nie założyłbym firmy, która wymagałaby dużej skali i ogromnej masy. Nigdy nie założyłbym Airbnb. Nigdy nie założyłbym też firmy, której działania byłyby sprawą życia i śmierci. Nigdy nie założyłbym firmy, która wymagałaby ode mnie dyspozycyjności 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu – to brzmi jak koszmar. Osobiście, nie chciałbym tego. Czy jest 3 w nocy, czy jest 11 wieczorem – ja wtedy śpię. Nie chcę być budzony.

Wszystkie firmy, które prowadzę, nie wymagają świadczenia natychmiastowego wsparcia klienta. Pierwszą rzeczą, którą robię rano po przebudzeniu się jest oczyszczenie skrzynki z wiadomości dotyczących wsparcia produktów które posiadam. Wierzę, że posiadanie dobrej obsługi klienta jest absolutnie konieczne. Tak samo jak traktowanie klientów tak, jakby byli najważniejszymi ludźmi na świecie. Dużo ważniejszymi niż bezosobowe „leady”. Bardzo zależy mi na zadowoleniu klientów i naprawieniu tego co poszło nie tak, ale siadam do tego tylko raz dziennie.

Wracam z odpowiedzią w ciągu 24 godzin. Myślę, że to rozsądne i ludzkie mieć taki limit w przeciwieństwie do *„Odpowiem ci w ciągu 15 minut w dzień lub w nocy”*. Nie byłbym w stanie dobrze prowadzić swojego biznesu, gdybym zaoferował klientom tak rygorystyczny reżim odpowiedzi. Nie przyniosłoby to im korzyści i nie przyniosłoby korzyści mnie. Ale jeśli pierwszą rzeczą, jaką robię, jest obsługa klienta każdego dnia, to jest to całkowicie wykonalne, całkowicie ludzkie i nikt na to nie narzeka. Tak jak powiedziałem: nic, co robię, nie jest na tyle krytyczne żeby reagować natychmiast – ich dom nie spłonie jeżeli odpowiem następnego ranka. Żadna z rzeczy, które oferuję, nie potrzebuje tego typu wsparcia.

## **MVPr = minimalny wymagany zysk**

**Bardzo uczciwie podchodzisz do obsługi klienta, bo Twoi klienci dokładnie wiedzą, jaki jest maksymalny czas oczekiwania na odpowiedź. W książce „Firma, czyli Ty” piszesz także o MVPr (Minimum Viable Profit), ale nie chodzi o minimalny wymagany produkt (MVP), ale minimalny wymagany zysk. Czy mógłbyś rozwinąć ten pomysł?**

Myślę, że jeśli weźmiemy pod uwagę, ile pieniędzy musimy zarobić, aby posiadać rentowną firmę, to możemy potraktować to jako punkt wyjścia do dalszych rozważań. Weźmy na przykład taki scenariusz – jeśli chcesz zarabiać 1000 USD miesięcznie, ale masz 2000 USD wydatków, to musisz mieć istotnie większe przychody, aby osiągnąć oczekiwany ten zysk [wcale nie 3000 USD bo trzeba jeszcze uwzględnić podatki]. Dużo miejsca w książce poświęciłem minimalizacji wydatków i zwiększaniu marży, ponieważ jeśli mamy mniej wydatków i wyższą marżę, to możemy stać się rentowni wcześniej i wtedy nie musimy się tak bardzo martwić o zwiększanie przychodów – szczególnie jeśli potrafimy zminimalizować koszty. Zbyt często mamy obsesję na punkcie przychodów brutto, ale one nie odzwierciedlają całej rzeczywistości.

Jeżeli osiągnięcie 1 miliona USD przychodów kosztuje Cię 900 tys. USD, to tak naprawdę nie zarabiasz tego miliona. Zarabiasz sto tysięcy. Wolalbym już raczej wymyślić sposób jak wydając 10 tys. USD mieć 200 tys. dolarów przychodu, bo wtedy miałbym dużo wyższy zysk niż gdybym wydawał 900 tys. USD i osiągał 1 mln USD przychodu.

Dlatego warto zastanawiać się, jaką minimalną kwotę muszę wydać, aby utrzymać działalność operacyjną firmy? Jaka jest minimalna kwota, której potrzebuję, aby utrzymać marżę na tym samym poziomie. Następnie należy pomyśleć o tym, że jeśli będzie mnie to kosztować 1000 USD miesięcznie, to gdy klienci wpłacają mi 2000 USD miesięcznie, to technicznie otrzymuję 1000 USD zysku. Gdybym wydawał 2000 USD i miał przychód 2000 USD, to byłoby to na granicy rentowności. Myślę, że zastanawiając się nad tym ile minimalnie musimy zarobić, zamiast ile maksymalnie możemy zarobić, będziemy podejmować lepsze decyzje odnośnie kosztów i decydować, które wydatki są dobre, a które nie, np. może się okazać, że wcale nie potrzebujesz biura.

Jeśli prowadzę biznes oparty na produktach cyfrowych, to może nie muszę płacić czynszu za biuro i abonamentu za dodatkową linię telefoniczną, osobne łącze internetowe czy faks. Nie wiem, czy ludzie nadal kupują fakсы, ale wiem, że jeśli uda nam się znaleźć sposób na zminimalizowanie wszystkich wydatków, to staniemy się dochodowi wcześniej – w każdym miesiącu czy roku działalności. I myślę, że w tym modelu działania firmy jednoosobowej absolutnie kluczowe jest, aby nie rozwiązywać problemów metodą przysparzania sobie kolejnych problemów. Jeśli rozwiązujemy je optymalizując wydatki lub zwiększając marżę, to wtedy nie musimy stawać się więksi, aby więcej zarabiać.

## **Jak wybierać projekty do realizacji**

**Paul, zastanawiałem się też, które projekty traktujesz priorytetowo? Zapewne mocno musisz brać pod uwagę fakt, że nie masz do dyspozycji żadnych dodatkowych zasobów ludzkich. Jak wybierasz swój kolejny projekt? Jak wygląda Twój proces decyzyjny?**

Jak już powiedziałem, nigdy nie chciałbym zajmować się czymś, co wymagałoby dużej skali. Nigdy nie wybrałbym czegoś, co byłoby na tyle krytyczne, że musiałbym być dostępny 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Szukam również projektów, które mogę zrealizować albo z zestawem umiejętności, który posiadam, albo z zestawem umiejętności, który mogę

pozyskać – czy to samemu, czy z partnerem biznesowym. Prawdopodobnie przy połowie produktów, które sprzedaję, mam jakiegoś partnera biznesowego – innego dla każdego z tych produktów.

Zawsze lubię robić rzeczy po kolei. Nie sędzę, że mógłbym dzielić czas na osiem różnych rzeczy w ciągu dnia. Zazwyczaj pracuję w blokach tygodniowych lub miesięcznych nad konkretnym projektem koncentrując się właśnie na nim. Jeśli piszę książkę, to jednocześnie nie wydaję nowej wersji oprogramowania, nie aktualizuję kursu i nie robię 16 innych rzeczy. Jeśli piszę książkę, to mam dwa lub trzy miesiące na jej napisanie. Jeśli pracuję nad nową wersją oprogramowania, to tylko nad tym pracuję. Robię rzeczy w sekwencji, zamiast wszystkiego w tym samym czasie. Czuję, że byłoby to bardzo stresujące i nie sędzę, że jestem na tyle bystry, aby sobie z tym poradzić.

### **Czy możesz mi powiedzieć, ile nowych projektów rozpoczynasz lub prowadzisz każdego roku?**

Zazwyczaj nie więcej niż jeden. W zeszłym roku była to książka "Firma, czyli Ty", w tym roku pracuję nad [Fathom Analytics](#). Do tego kursy, które prowadzę od wielu lat. Nie jest tego zbyt wiele. Robię tak mało rzeczy, ponieważ wszystko co robię w tym momencie wymaga dużo pracy nad produktem i pracy utrzymaniowej. Wiem, że jeśli wydam książkę, to będę musiał przeprowadzić setki wywiadów. Więc postawienie ostatniej kropki nie jest dla mnie linią mety. Jest to prawdopodobnie około 40% zaawansowania projektu. To samo dotyczy oprogramowania. Wiem, że jeśli mam zamiar wydać nową wersję oprogramowania, będę musiał zacząć ją promować. Prawdopodobnie będzie więcej próśb o wsparcie, bo pojawiły się jakieś nowe funkcje. Zawsze znajdują się rzeczy, które będą wykraczały za punkt, który niektórzy uznaliby za finisz. Zazwyczaj jesteś wtedy tylko w połowie wyścigu. Jest jeszcze wiele innych rzeczy. Więc zawsze staram się brać pod uwagę obowiązki lub koszty utrzymania nowych projektów, ponieważ każda okazja wiąże się z pewnymi kosztami utrzymania, które trzeba będzie ponosić w przyszłości. Dlatego biorę na siebie bardzo niewiele spraw. Mówię "nie" większości rzeczy dlatego, że nie chcę mieć więcej na głowie – więcej niż mógłbym udźwignąć.

### **Kiedy podjąć decyzję o anulowaniu projektu**

**Skoro już jesteśmy przy mówieniu "nie". Czy masz jakiś proces analizy czasochłonności projektów, których realizacji już się podjąłeś? Chodzi mi o to, czy zdarzają projekty, które anulujesz, ponieważ zdajesz sobie sprawę, że zajmują one zbyt wiele czasu lub nie oszacowałeś wymaganego nakładu pracy?**

Jasne. Wycofałem więcej produktów niż obecnie znajduje się w mojej ofercie, ponieważ czasami zdarzają się niezamierzone konsekwencje podjętych decyzji, których nie da się przewidzieć na samym początku. Miałem firmę, która przez jakiś czas sprzedawała minimalistyczne motywy do WordPressa. Było to opłacalne, ale wymagało bardzo dużego zaangażowania we wsparcie użytkowników. Przez połowę dnia byłem zajęty odpowiadaniem na zapytania posprzedażowe i szczerze mówiąc – nienawidziłem tego.

Nie sprawiało mi przyjemności to, że nie mogłem skupić się na tworzeniu nowych rzeczy. Po prostu musiałem oferować ciągłe wsparcie. Więc zamknęłam ten biznes. Sprzedałem dwie firmy produkujące oprogramowanie – prawdopodobnie wkrótce trzecią – w ciągu ostatnich dwóch lat. Byłem właściwą osobą do stworzenia produktu, ale nie jestem właściwą osobą do jego obsługi w dłuższej perspektywie. Nie mam problemu ze sprzedażą lub anulowaniem produktu, jeśli nie przynosi mi zysku lub nie przynosi korzyści klientom.

### **Jak wyglądał ten proces? Jak upewnić się, czy warto realizować projekt, czy po prostu go anulować?**

Produkt musi przynosić zyski. Jeśli nie jest opłacalny, to go zamknę - to biznes, a nie hobby. Musi zarabiać na siebie. Musi zarabiać, bo jeśli firma zarabia na siebie, to jest w stanie się utrzymać. Firmy nie zamykają się, bo są zbyt rentowne. Zamykane są z innych powodów.

Po pierwsze zysk. To musi być pierwsza rzecz. Drugą rzeczą jest to, jak wpłynie to na mój czas i moje życie poza pracą. Jeśli jest to coś, o czym myślę i czym się stresuję, nawet jeśli nie pracuję, to nie chcę tego dłużej robić. To dla mnie zbyt duże obciążenie psychiczne, jeśli się martwię, nawet gdy nie pracuję. Również ze względu na sposób, w jaki pracuję – robię rzeczy w kolejności, pracuję nad jedną konkretną rzeczą przez pewien czas. Jeśli projekt wymaga ode mnie abym pracował nad nim z doskoku w czasie, który powinien być poświęcony czemuś innemu, prawdopodobnie nie będę chciał tego takie projektu kontynuować.

Dlatego lubię pisać książki. Można to robić jako jedna osoba – jako pisarz. Można spędzić czas na pisaniu, a potem na promowaniu, a z czasem dodatkowych obowiązków jest mniej i można zacząć pisać kolejną książkę. A więc takie rzeczy pasują do mojego stylu działania i mają dla mnie sens. Nie ma w tym żadnej tajemnicy, ani też nie ma mowy o przypadku.

Wszystkie rzeczy, które robię, są celowe. Robię to nie bez powodu. Nie tylko dlatego, że wydawało mi się dobrym pomysłem. Wszystkie produkty, które sprzedaję, wszystkie sposoby, na jakie zarabiam pieniądze, to przemyślane i zamierzone działania, aby trzymać się tego modelu prowadzenia działalności, który mi się podoba. To sprawdza się w biznesie, który mam i chcę go w ten sposób prowadzić.

### **Czy uważasz się za leniwego człowieka czy raczej pracoholika?**

Myślę, że gdzieś pomiędzy. Pracuję, bo to praca, a nie dlatego, że ją kocham. Pracuję, bo dzięki temu zarabiam pieniądze i pomagam innym ludziom. Ale jeśli mogę, jeśli wykonam swoją pracę, to chcę po prostu siedzieć na kanapie i oglądać telewizję, albo pójść do swojego ogrodu lub wybrać się na przejażdżkę rowerową. Zdecydowanie wolalbym robić te rzeczy przez większość czasu. Ale wiem, że aby żyć tak, jak chcę, muszę również wykonać jakąś pracę. Więc jestem wystarczająco zmotywowany. Lubię tworzyć rzeczy. Lubię pokazywać światu nowe rzeczy, ale nie zamierzam się zarzynać i cisnąć, żeby je wypuścić. Myślę, że jestem gdzieś pomiędzy ponieważ jestem wystarczająco mocno zmotywowany, ze względu na to, że pracowałem na własny rachunek tak długo, że moja motywacja pochodzi z wewnątrz. Nie potrzebuję nikogo innego, kto powiedziałby mi, co mam zrobić, ponieważ zasadniczo całe

moje dorosłe życie pracowałem dla siebie. Z drugiej strony nie zamierzam też zmuszać się do robienia rzeczy i porzucać wszystkiego innego w moim życiu, żeby to robić.

## **Dlaczego pracujemy**

**Czy sądzisz, że pracowałbyś, gdyby nie wiązało się to z wynagrodzeniem?**

Może. Myślałem o tym. Wkrótce mógłbym przejść na emeryturę, ponieważ będę miał wystarczająco dużo oszczędności, ale nie wiem, jak to by wyglądało. Szczerze nie wiem, jak wyglądałby brak nawet odrobiny pracy codziennie. Prawdopodobnie ulegnie to zmianie wraz z wiekiem. Ale nie wiem. Praca ma dla mnie znaczenie i służy mi w większym stopniu. Więc lubię to robić. Prawdopodobnie pracowałabym mniej, gdybym osiągnął swoje cele finansowe, ale nadal lubię trochę pracować. Może nie tyle pracować, co lubię moment, w którym efekt mojej pracy jest gotowy do pokazania go światu.

**O tak! Wyniki pracy. I sposób, w jaki ludzie reagują, widząc Twój produkt lub używając go. Powodem, dla którego zadaję to pytanie jest to, że na podstawie naszej rozmowy widzę, że jesteś osobą, która już wie, co chciałaby robić w swoim życiu i już to robisz. W zasadzie byłem już w tym punkcie swojego życia, ponieważ jestem osobą niezależną finansowo. Znalazłem się w punkcie, w którym musiałem zdecydować, jaki jest powód, dla którego powinienem pracować coraz więcej i więcej? I zdałem sobie sprawę, że pieniądze to tylko ułamek równania. Powiedziałeś, że lubisz tworzyć i jako twórca, chcesz zobaczyć, jak Twoja „sztuka” jest akceptowana przez innych. Ja zdałem sobie sprawę, że to właśnie mnie napędza. Lubię wykonywać swoją pracę. Spędziłem trochę czasu nie pracując i przekonałem się, że to nie czyni mnie szczęśliwym. Myślałem, że po osiągnięciu celu będę grał w gry. Myślałem, że to było moje marzenie. I wtedy do mnie dotarło, że rzeczywistość wygląda zupełnie na odwrót.**

Dokładnie. Mam takie same wrażenie. Jeśli biorę trzy lub cztery miesiące wolnego, nie mogę się doczekać, aby powrócić do pracy. Jeśli pracuję zbyt długo, nie mogę doczekać się wolnego. Myślę, że musi być zachowana jakaś równowaga.

## **Kiedy ego pomaga, a kiedy przeszkadza**

**Na zakończenie naszej rozmowy chciałbym zapytać, jakie są powody, dla których większość firm naprawdę pragnie się powiększać i podąża tą drogą?**

Wydaje mi się, że to przez ego. Myślę, że na początku potrzebujesz ego, aby coś zacząć, ponieważ potrzebujesz ego, aby głośno powiedzieć *”to, co chcę wprowadzić na rynek, nie istnieje, ale powinno”*. I tak myślę, że ego w tym przypadku jest dobre, ponieważ jest bardzo pomocne, ale myślę, że w pewnym momencie wzrost zaczyna bardziej służyć naszemu ego, a nie naszym potrzebom lub potrzebom naszych klientów.

Myślę też, że nie doceniamy wystarczająco wpływu postrzegania społecznego. Wszyscy widzimy, że sposób, w jaki działa kapitalizm, to dynamiczny rozwój i pokonanie konkurencji, przejęcie rynku, posiadanie inwestorów, posiadanie zarządu, wejście na giełdę i nikt tak naprawdę nie zatrzymuje się na chwilę, aby pomyśleć *”Czy powinienem to zrobić? Czy będzie to*

*korzystne dla mnie? Czy będzie to w jakiś sposób korzystne dla moich klientów?”. Mnie na takim rozwoju nie zależy. Jeśli ktoś mówi – “Paul, nie prowadzisz prawdziwego biznesu, prowadzisz biznes lifestylowy”. To ja mówię – “Fajnie, to wspaniale”. Zarabiam tonę pieniędzy. Lubię swoją pracę. Nie muszę zbyt ciężko pracować. Jeśli jest to biznes lifestylowy, to mam niesamowity biznes lifestylowy.*

Osobiście uważam, że każdy biznes to biznes lifestylowy. Jeśli prowadzisz własny biznes lub pracujesz w dużej firmie, to też masz specyficzny styl życia, który niejako przypisany jest do Ciebie przez ten typ biznesu. Wolę mieć raczej swój własny styl życia, do którego dopasowuję prowadzoną przeze mnie firmę, niż mieć dużą firmę, która wymaga dostosowywania do niej mojego stylu życia. Wiele wynika z pewnej presji i percepcji społecznej, ale myślę, że możemy to zmieniać. Nie musimy ulegać presji powiększania biznesu wbrew sobie tylko dlatego, że wygląda to dobrze w oczach innych ludzi.

---

*Wolę mieć raczej swój własny styl życia, do którego dopasowuję prowadzoną przeze mnie firmę, niż mieć dużą firmę, która wymaga dostosowywania do niej mojego stylu życia.*

---

**Dokładnie. Bardzo dobre podsumowanie. Paul, jeśli ktoś chciałby dowiedzieć się więcej o Tobie i o tym co robisz, to gdzie powinien szukać informacji?**

Na mojej stronie internetowej – [pjrvs.com](http://pjrvs.com) – albo googlując Paul Jarvis. Jak również z mojego newslettera – wysyłam go co tydzień i jest to najlepsze miejsce, aby być na bieżąco z tym, co robię. Sprawdźcie również książkę “Company of One”, która jest dostępna w języku polskim, co jest niesamowite...

**Po polsku “Firma, czyli Ty”. Fantastycznie się z Tobą rozmawiało. Dziękuję bardzo!**

To była świetna rozmowa. Dziękuję.

**Gdzie kupić książkę „Firma, czyli Ty” Paula Jarvisa**

No i to już koniec. Jeśli spodobała Ci się rozmowa z Paulem, to bardzo mocno zachęcam do lektury książki „Firma czyli Ty”. Możesz ją kupić w moim sklepie internetowym pod adresem [jakoszczedzacpieniadze.pl/sklep](http://jakoszczedzacpieniadze.pl/sklep). Zachęcam również do przeczytania mojej recenzji tej książki.

I na koniec mam małą wskazówkę – jeśli kiedykolwiek, podobnie jak ja, będziesz się umawiać na tego typu rozmowę pomiędzy rozmówcami w kilku strefach czasowych, to nie ufaj w poprawność przeliczeń czasu nawet przez najpopularniejsze strony dokonujące takich konwersji.

Niestety przy nagrywaniu tej rozmowy doszło do takiej pomyłki. W efekcie nagrywałem ją w pośpiechu nie będąc wystarczająco przygotowanym technicznie i organizacyjnie. Przez moją

pomyłkę, zabrakło mi godziny przygotowań. Niestety Szafrąnskiemu również przytrafiają się takie problemy. W efekcie nie miałem nawet przed oczami zagadnień do naszej rozmowy i całość była w dużej mierze improwizowana. Stąd między innymi moje zdenerwowanie i plątanie w trakcie rozmowy. Niemniej jednak mam nadzieję, że mimo wszystko było to dla Ciebie wartościowe.

Tyle na dzisiaj. Dziękuję bardzo za wspólnie spędzony czas i życzę Ci skutecznego przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Do usłyszenia!