DANIEL J. KUBACH



Sztuka efektywności

Chcesz więcej? **Sky is the limit.** *Różnica w kwocie tkwi w... efektywności, przyjętej metodzie oraz czasie, jaki możesz przeznaczyć na zarabianie*

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk
Projekt okładki: ULABUKA

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *http://onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
http://onepress.pl/user/opinie/sztefe
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-0853-4

Copyright © Helion 2015

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Słowo wstępu 9

Czym różni się zarabianie miliona od zarabiania dziesięciu milionów? 11

Dlaczego efektywność jest tak ważna? 15

Co oznacza być efektywnym? 17

Efektywni ludzie i efektywne państwa — przykłady z życia 21

Efektywny czy efektowny? 27

Pieniądze a efektywność. Efektywność a pieniądze. Efekt spirali 31

Jak zwiększyć swoją efektywność, żeby przełożyć ją na wynik finansowy? 35

Nastawienie na cel 37

Cele prywatne i zawodowe 43

Postawa 45

Koncentracja 47

Konsekwencja 55

Działanie 57

Eliminacja zbędnych czynności oraz zbędnych ludzi z otoczenia 59

Kup książkę Poleć książkę

Potęga teraźniejszości 63
Relaks 65
Regeneracja 69
Kontakty 71
Analiza własnych działań — samoocena 73
Analiza SWOT 77
Praca z samym sobą 81
Nagradzaj siebie 83
Wizerunek 85
Twoi doradcy 87
Czas najefektywniejszej pracy 89
Jedno zadanie w ciągu dnia 93
Twój obszar efektywności 95
To, co jest dobre dla serca, jest też dobre dla mózgu 97
Czy warto zatrudnić asystentkę lub asystenta? 99
Czy potrzebujesz coachingu? 101
Technologie 103
Czy potrzebujesz spotykać się ze wszystkimi ludźmi? 107
Efektywność a rynek, na jakim działasz 111
System i skala działania 113
Sprzedaż indywidualna kontra sieć sprzedaży 115

Kup książkę Poleć książkę

Efekt piły 117
Metody organizacji czasu 119
Efektywność szkoleń 123
Efektywność spotkań 125
Budowa zespołu 127
Efektywność firmy 129
Specjalizacja 133
Środowisko pracy i jego otoczenie 135
Podsumowanie 137

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę

Czym różni się zarabianie miliona od zarabiania dziesięciu milionów?

Niektórym osobom pytanie to może wydać się ciekawe, innym zaskakujące, a odpowiedź na nie wydaje się całkiem prosta — różnica leży w efektywności i sposobie działania. Są osoby, które będąc bardzo efektywnymi, wiedzą, jak zarobić pierwszy, a potem kolejne miliony. Są również osoby, które dopiero zaczynają. Co to oznacza? Że uczą się efektywności, czyli sposobu na zarobienie pierwszego miliona. Popatrzmy na najbogatszych Polaków, dziś (słowa te piszę na początku 2015 roku) najbogatszym z nich jest dr Jan Kulczyk. Możemy o nim powiedzieć, że jest on najefektywniejszym polskim biznesmenem. Dlaczego? Ponieważ potrafi zarabiać najwięcej, co oznacza, że jego praca jest najwydajniejsza wśród wszystkich innych przedsiębiorców. Idąc tym tropem, można powiedzieć, że najefektywniejszym przedsiębiorcą na świecie jest Bill Gates. Najefektywniejszym amerykańskim politykiem jest Barack Obama, a niemieckim Angela Merkel. Nie będę poruszał tu wątku polskiej polityki. Najefektywniejszym piłkarzem w roku 2014 był Cristiano Ronaldo. Relacja ta jest prosta — większa efektywność przekłada się zazwyczaj na większe korzyści finansowe.

Kup książkę Poleć książkę

Ten sam schemat można zastosować, porównując zarabianie 10 milionów do zarabiania 100 milionów, a potem 100 milionów do miliarda. Czym efektywniejszy będziesz, tym szybciej osiągniesz wyższy pułap. Oczywiście zależy to jeszcze od kilku innych czynników, takich jak szczęście, nadarzająca się okazja, kontakty, nastawienie, cechy charakteru, chęci oraz sposób działania.

Spróbuję wyjaśnić to na przykładzie. Często jest tak, że przedsiębiorca angażuje się w projekty, które nie mają szans na wielki sukces finansowy. Przyczyn może być wiele: rynek już się nasycił, jest mocno konkurencyjny, produkt wyszedł z mody lub nie ma na niego popytu. Przedsiębiorca angażuje się w ten projekt, ponieważ wie, że jest to coś, co potrafi robić, i nie chce wyjść ze swojej strefy komfortu. Czasem jest tak, że przedsiębiorca tak ciężko pracuje, że nie ma czasu zastanowić się, co się dzieje z jego biznesem. Czy nadal jest atrakcyjny? Czy można w nim coś zmienić? Czy może nadszedł czas, żeby przenieść się do innej branży?

Przeżyłem to na własnej skórze. Zaczynałem swoją karierę, sprzedając ubezpieczenia. Zaczynałem, kiedy rynek ubezpieczeń był błękitnym oceanem. Konkurencja była niewielka, a zapotrzebowanie duże. Z czasem rynek dojrzał i stał się mocno konkurencyjny. Był to już czerwony ocean. Trzeba było pracować coraz ciężej, żeby zarobić tyle samo. Zacząłem pracować po 16 godzin dziennie, wykonując coraz więcej zbędnych czynności. Popełniałem coraz więcej błędów i w końcu zbankrutowałem. Zaślepiony pracą i pogonią za pieniędzmi, nie zatrzymałem się, żeby przeanalizować swój biznes. Nie zadałem sobie nawet pytania, czy aby na pewno

Kup książkę Poleć książkę

wszystko idzie w dobrym kierunku? Pojawiało się mnóstwo okazji biznesowych, które przeszły mi, kolokwialnie mówiąc, koło nosa, ponieważ wmówiłem sobie, że potrafię tylko sprzedawać ubezpieczenia. Straciłem pieniądze, „przyjaciół", trochę nerwów, ale zyskałem dwie bezcenne rzeczy — czas i doświadczenie. Kiedy wszystko straciłem, miałem dużo czasu, żeby przemyśleć, dlaczego tak się stało. Wyciągnąłem wnioski i teraz chętnie się nimi dzielę. Dzisiaj wiem, że efektywność w biznesie polega m.in. na obserwowaniu swojej firmy oraz rynku, angażowaniu się w projekty, które mogą przynieść duże efekty biznesowe, i rezygnowaniu z tego, co nie działa. Nie należy angażować się w przedsięwzięcia mało dochodowe. Trzeba zmieniać, modyfikować, udoskonalać swoją firmę. Dlatego przed rozpoczęciem działalności, przed realizacją nowego projektu warto zadać sobie pytanie — ile mogę zarobić w tym przedsięwzięciu? Rozważmy przykład otwarcia sklepu spożywczego na pobliskiej ulicy, czyli wejścia w bardzo konkurencyjną branżę. W tym przypadku możemy się spodziewać niewielkich przychodów i dużego ryzyka, dlatego warto zadać sobie pytanie, czy nie poszukać innego przedsięwzięcia, które może dać nam większe korzyści finansowe.

W 2005 r. zainwestowałem w firmę Europejskie Centrum Odszkodowań Sp. z o.o. — wtedy małą firmę z Legnicy. Z jednej strony byłem pełen dobrych myśli, a z drugiej obaw, czy będę potrafił odnaleźć się w innym biznesie. Przez pierwsze trzy miesiące nie szło mi najlepiej, aż wreszcie w lipcu sprzedaż ruszyła jak śnieżna kula. Okazało się, że potrafię sprzedawać nie tylko ubezpieczenia. Potrafię odnajdować się na innych rynkach. Dużym plusem było to, że znalazłem

Kup książkę Poleć książkę

kolejny błękitny ocean. Teraz wiem, że efektywność biznesowa to m.in. odpowiedni wybór rynku oraz odwaga w sytuacji, kiedy obawiamy się wejść w coś, czego nie znamy, ale przeczucie podpowiada nam, że warto spróbować.

Moi znajomi podjęli słuszną decyzję, stając się przedsiębiorcami. Otworzyli sklep spożywczy w jednej z sieci franczyzowych, gdzie pracują codziennie od 6 do 23 oraz dodatkowo załatwiają sprawy organizacyjne. Powoduje to, że nie mają czasu dla siebie, nie mogą też pozwolić sobie na urlop, gdyż przy zarobku netto 3000 zł na rodzinę jest to po prostu niemożliwe. Pewnie są tacy, którzy powiedzą, że to im wystarcza. Ale gdyby ten sam czas zainwestowali w inne przedsięwzięcie, które przyniosłoby im 10 000 zł miesięcznie, to oznaczałoby, że ich efektywność biznesowa wzrosła. Podobnie jest z zarobieniem miliona czy 10 milionów.

Jeżeli chcesz zarobić pierwszy milion, to zadaj sobie następujące pytania:

- Czy to, co robisz, spowoduje, że zarobisz pierwszy milion?
- Czy to, co robisz obecnie, przybliża Cię do celu?

Jeżeli dwukrotnie odpowiedziałeś „tak", idź na całość w swoim biznesie.

Kup książkę Poleć książkę

Dlaczego efektywność jest tak ważna?

Dlaczego efektywność jest tak ważna? Dlatego, że możesz więcej zarabiać w tym samym czasie, dlatego, że dzięki temu możesz mieć więcej wolnego czasu. Możesz przede wszystkim być lepszym człowiekiem. Dzięki efektywności możesz wejść na szczyt. Możesz stworzyć świetną firmę, wspaniałą organizację, strukturę, zespół. Możesz być lepszym sprzedawcą, jeśli jest to ważna umiejętność w Twoim przypadku. Jeżeli zastosujesz pewne metody, które Ci tutaj przedstawię, będziesz mógł zwiększyć swoją efektywność. Po czym poznasz, że udało Ci się to osiągnąć? Po pewnych parametrach, które będziesz w stanie zmierzyć. Dzisiaj wszystko można sparametryzować.

Jeśli jesteś sportowcem, na przykład biegaczem, i każdego roku poprawiasz swój wynik o kilka sekund, a może nawet minut, czyli coraz szybciej pokonujesz określony dystans, to znaczy, że Twoja efektywność w tej dziedzinie rośnie. Przedsiębiorca, który zwiększa wartość swojej spółki co roku, zwiększa swoją efektywność. Jaki jest główny cel działania przedsiębiorstwa? Na pierwszym miejscu jest wartość przedsiębiorstwa, dopiero na drugim miejscu znajduje się zysk, a na trzecim płynność finansowa przedsiębiorstwa. Większość firm upada z powodu braku płynności finansowej, a nie braku zysku, o czym możesz się przekonać, analizując dzieje największych firm, którym się nie udało. W związku z tym

Kup książkę Poleć książkę

przedsiębiorcy zwiększają przede wszystkim wartość spółki, a dopiero potem zwiększają zysk, żeby zachować spójność. W ten sposób, zwiększając płynność, zysk i wartość firmy, zwiększają swoją efektywność. Jeżeli ktoś inwestuje w przedsiębiorstwo, to określa efektywność swoich pieniędzy. Określamy, jak pracują nasze pieniądze. Jeżeli inwestuję w jakąś firmę, to chcę wiedzieć, jaki będzie zysk z tego przedsięwzięcia. Załóżmy, że mam pieniądze na lokacie, której oprocentowanie wynosi 4%. Inwestując w firmę, której zysk jest większy niż 4%, zwiększam efektywność swoich pieniędzy. W skrócie: zysk z inwestycji w przedsiębiorstwo będzie wyższy niż ten uzyskany z lokaty. Dlatego należy analizować podejmowane decyzje, obserwować swoje postępy, a przede wszystkim je mierzyć.

Kup książkę Poleć książkę

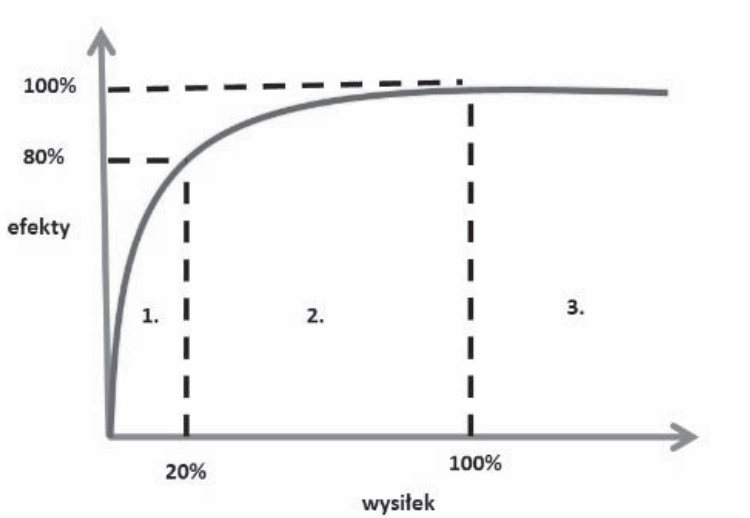
Co oznacza być efektywnym?

Być efektywnym oznacza posiadać kompetencje oraz umiejętności, dzięki którym tę samą pracę wykonujemy w krótszym czasie lub pracę wykonywaną na co dzień delegujemy innym osobom, tak by zająć się najważniejszymi sprawami generującymi zyski. Innymi słowy być efektywnym oznacza realizować założone cele w jak najkrótszym czasie. Efektywność to również sztuka podejmowania decyzji. Nie każda decyzja jest dobra, najgorszy jednak jest brak decyzji. Efektywność to także przyznanie się do błędu i jego wyeliminowanie. W ciągu swojego zwykłego dnia pracy zastanów się, co Ci przynosi pieniądze, a co Ci je odbiera. Tak naprawdę 20% zadań, które wykonujesz na co dzień, przynosi Ci 80% Twoich dochodów. I odwrotnie — 80% pracy, którą wykonujesz, przynosi Ci 20% dochodów. W związku z tym zastanów się — na czym skupisz się jutro? Na tych 20, 80 czy na 100%? 20% zadań zajmij się sam, a 80% postaraj się oddelegować. Właśnie dlatego powinniśmy delegować zadania i skupiać się tylko na rzeczach najważniejszych. O tym, jak ważna jest ta kompetencja, przekonałem się, kiedy prowadziłem multiagencję ubezpieczeniową i rynek zaczął się zmieniać. Miałem coraz więcej pracy, ale zarabiałem coraz mniej pieniędzy. Postawiłem na oszczędności i zamiast zatrudnić pracownika administracyjnego, sam zająłem się, poza sprzedażą, pracą biurową. Praca biurowa zajmowała mi więcej czasu niż sprzedaż, więc dochody firmy zaczęły spadać. W końcu zbankrutowałem. Wyciągnąłem wiele lekcji z tego zdarzenia. Jedną

Kup książkę Poleć książkę

z nich można zamknąć w następującej sentencji: zajmuj się tym, co najważniejsze, co przynosi pieniądze firmie — tym, co potrafisz robić. Do innych czynności zatrudnij ludzi lub skorzystaj z usług outsourcingowych.

W pewnym momencie może być Ci potrzebna asystentka — wykona za Ciebie pewne zadania, którymi nie musisz zajmować się osobiście, ale o tym później.



Podsumujmy: być efektywnym oznacza być skutecznym, dobrze zarządzać czasem. Idąc dalej — oznacza to działać szybko, osiągać wyniki (a jednym z nich są pieniądze), po prostu być dobrym w tym, co się robi. A zatem jesteśmy efektywni, gdy:

- potrafimy zarządzać sobą w czasie,
- potrafimy działać szybko,
- osiągamy wysokie wyniki, przy czym jednym z mierników efektywności są zarabiane przez nas pieniądze.

Kup książkę Poleć książkę

Czym lepsze mamy efekty, tym więcej możemy zarabiać. Po czym poznać skutecznego przedsiębiorcę? Po tym, że zarabia pieniądze. Po czym poznać skutecznego sportowca? Po tym, że zwycięża na olimpiadzie. To są właśnie wyniki świadczące o skuteczności. Trzeba być dobrym w tym, co się robi. Spójrzmy na sportowców — co to znaczy być efektywnym sportowcem? Tutaj być dobrym to za mało — trzeba być najlepszym w swojej dziedzinie. Dlatego efektywny sportowiec to taki, który zdobywa złoty medal w mistrzostwach Polski, mistrzostwach Europy, mistrzostwach świata oraz wygrywa na igrzyskach olimpijskich.

Jak w takim razie zdefiniujemy efektywnego przedsiębiorcę? My przedsiębiorcy ścigamy się przede wszystkim w tworzeniu firmy, w próbie uzyskania przewagi firmy w dochodach i przychodach — to są wyznaczniki efektywności dla przedsiębiorców.

A kiedy pracownik działa najefektywniej? Z jego punktu widzenia efektywność jest skorelowana z wielkością wypłaty (im więcej zarabiam, tym jestem efektywniejszy, a czym jestem efektywniejszy, tym więcej zarabiam). Początkujący pracownik jest efektywniejszy niż ten, który pracuje od pięciu lat na tym samym stanowisku za tę samą stawkę. Jeżeli jego dochody przez ten czas nie wzrosły, to może świadczyć to o tym, że jest on nieefektywny, ponieważ poziom płacy powinien rosnąć w korelacji do poziomu kompetencji pracownika. Co jednak zrobić z osobą nieefektywną? Brutalna prawda jest taka, że pracodawca najczęściej zwalnia takie jednostki. Firmom zależy na ludziach, którzy są w stanie zarobić na siebie i na swojego szefa.

Kup książkę Poleć książkę

Żołnierz również powinien być efektywny. Dobrym przykładem na zobrazowanie tego zagadnienia jest film „Snajper". Tytułowy bohater sam zastrzelił ponad 160 osób na Bliskim Wschodzie. Jest on najlepszym snajperem w armii amerykańskiej — jest bardzo efektywny — uchronił ogromną liczbę żołnierzy amerykańskich przez to, że zabijał przeciwnika. Efektywny przywódca powinien przede wszystkim być prawdziwym przywódcą, liderem, powinien porywać tłumy. Wspomniany żołnierz to właśnie tego typu przywódca.

Co to znaczy być efektywnym jako sprzedawca, pracownik, menedżer, przedsiębiorca? Sprzedawca potrafi sprzedawać, rozmawiać z ludźmi, rozprowadzać towar. Menedżer powinien budować efektywny zespół. Po czym poznać dobrego, efektywnego przedsiębiorcę, sprzedawcę, menedżera? Odpowiedź jest prosta — po tym, że zarabia pieniądze. Jeżeli sprzedawca nie zarabia, to znaczy, że nie jest dobrym sprzedawcą, jeżeli menedżer nie zarabia, to znaczy, że nie jest dobrym menedżerem, jeżeli przedsiębiorca nie zarabia, to znaczy, że nie jest dobrym przedsiębiorcą, jeżeli sportowiec nie zarabia, to znaczy, że… powinien zmienić klub — niekoniecznie znaczy to, że nie jest dobrym sportowcem. ;) Efektywnego sportowca poznamy po jego wynikach w zawodach, niekoniecznie po zarobionych pieniądzach. Podobnie jest z różnej maści artystami. W Polsce możesz być efektywnym aktorem i nie zarabiać pieniędzy, ponieważ w naszym kraju niewielu aktorów inkasuje wysokie gaże. Ale oni wybierają ten zawód po to, żeby się pokazać, żeby zostać gwiazdą. Ich cele są zupełnie odmienne od celów przedsiębiorców.

Kup książkę Poleć książkę

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

http://program-partnerski.helion.pl

GRUPA WYDAWNICZA
Helion SA

Tajemnica zarabiania naprawdę dużych pieniędzy

Czym jest dla Ciebie efektywność? Lepszym zarządzaniem czasem? Skuteczniejszym ustalaniem listy priorytetów? Realizowaniem większej liczby zadań, czyli: zwiększeniem wydajności? Co Ty na to, by potraktować ją jako pojęcie z dziedziny finansów? Byłaby wtedy po prostu zarabianiem większych pieniędzy… Miliona zamiast stu tysięcy. Dziesięciu milionów zamiast miliona. Chcesz więcej? Sky is the limit. Różnica w kwocie tkwi w… efektywności, przyjętej metodzie oraz czasie, jaki możesz przeznaczyć na zarabianie. Efektywność nie dotyczy, rzecz jasna, tylko pieniędzy i biznesu, ale całego naszego życia. W tej książce autor skupia się jednak na niej w kontekście biznesowym i menedżerskim. Pokazuje krok po kroku, co należy robić, aby poprawić wyniki za pomocą kilku prostych technik. Opanowanie przynajmniej jednej z nich pozwoli Ci poprawić osiągane rezultaty o 10 – 30%. Pomyśl, jaki skutek przyniosłoby zastosowanie dwóch, trzech albo większej liczby technik. Podczas lektury poznasz ich całkiem sporo, więc będzie w czym wybierać. Dlaczego masz wierzyć Danielowi J. Kubachowi? Ponieważ osobiście przetestował proponowane techniki poprawiania efektywności. Zarobił swój pierwszy milion, potem kolejne. Teraz czas na Ciebie!

DANIEL J. KUBACH — absolwent psychologii zarządzania, biznesmen, multimilioner, inwestor i anioł biznesu. Członek Business Centre Club. Karierę w biznesie rozpoczął w wieku dwudziestu lat w branży pośrednictwa finansowego, następnie skupił się na inwestowaniu w nowe przedsięwzięcia. Aktualnie w jego portfelu inwestycyjnym znajduje się osiem spółek. Jego życiową misją jest inspirowanie ludzi do działania i stwarzanie im nieograniczonych możliwości.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 33734

Księgarnia internetowa:
http://onepress.pl

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

one press

Sprawdź najnowsze promocje:
http://onepress.pl/promocje
Książki najchętniej czytane:
http://onepress.pl/bestsellery
Zamów informacje o nowościach:
http://onepress.pl/nowosci

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
http://onepress.pl

cena 32,90 zł

ISBN 978-83-283-0853-4