

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Wylej własnego szefa. Jak rzucić pracę i zmienić pasję w profesję

Autor: Jonathan Jay

Tłumaczenie: Dawid Wietrzykowski

ISBN: 83-246-0628-9

Tytuł oryginału: [Sack Your Boss: How to Quit Your Job and Turn Your Passion into Profession](#)

Format: A5, stron: 192



Uwolnij się od przymusu i zarabiaj na tym, co naprawdę lubisz

- Rób to, co kochasz, zamiast tego, czego nie cierpisz.
- Pracuj, kiedy chcesz, jak chcesz, z kim chcesz i gdzie chcesz.
- Dowiedz się, jak prowadzić dobrze prosperującą firmę.
- Poznaj dziesięć sposobów radzenia sobie z niezadowolonymi klientami.
- Odkryj swoje ukryte talenty.

Czy każdego dnia budzisz się z myślą o zbliżającej się męce? Masz dość ograniczeń nakładanych na Ciebie przez Twojego szefa? Pędzisz do pracy, która nie daje Ci satysfakcji, i codziennie poświęcasz kilkanaście godzin dla kogoś, w kogo nie wierzysz? Jeżeli uważasz te pytania za zasadne, koniecznie przeczytaj tę książkę!

Wylej własnego szefa to książka napisana przez kogoś, kto tego dokonał. Jonathan Jay zamienił swój pomysł na biznes w prawdziwy sukces. Autor przedstawia praktyczne, napisane ciętym językiem porady na temat tego, jak możesz uwolnić się spod jarzma szefów, przełożonych i innych ciemięzców Twojej niezależności. Wskazuje, że tym, czego tak naprawdę będziesz potrzebować, jest wiara w siebie. Jeśli Ty sam w siebie nie uwierzysz, nikt inny tego nie zrobi.

- Jak znaleźć wielu klientów?
- Jak ustalać ceny i skłonić klientów do terminowych spłat?
- Jak zdobyć darmowy rozgłos?
- Jak uniknąć błędów popełnianych przez większość świeżo upieczonych właścicieli firm?
- Jak skutecznie sprzedać własną markę?
- I... co najważniejsze – jak zwolnić swojego szefa?

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
CZĘŚĆ I — DOŁĄCZ DO TYCH, KTÓRZY ZWALNIAJĄ SWOJEGO SZEFA	
1. Czy nienawidzisz swojej pracy na tyle, aby zwolnić swojego szefa?	11
2. Odmień swoje życie na zawsze	21
Ustalanie celów	23
Po co właściwie zwalniać swojego szefa?	26
Czy nadajesz się do tego?	29
3. Udało Ci się! I co dalej?	33
CZĘŚĆ II — ZAKŁADANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	43
4. Zorganizowanie	45
Zorientuj się na działanie	47
Bądź odpowiedzialny	48
Zamień aspekty negatywne w pozytywne	51
Naśladuj to, co doskonałe	52
Zamień strach w skupienie	53
Odkryj ukryte talenty	53
Rozwijaj się	54
Spodziewaj się tego, co niespodziewane	54
5. Finanse i księgowość	55
Przepływ gotówki	59
Utrzymywanie niskich kosztów	71
Jakie stawki powinieneś ustalić?	73

6. Profesjonalizm	79
Wizerunek Twój i Twojej firmy	79
Miejsce prowadzenia działalności	83
Jaki sprzęt będzie Ci potrzebny?	84
7. Planowanie	85
Twój biznesplan	85
Plan pięcioletni	89
Zarządzanie czasem	90
Zachowanie dystansu do własnej działalności	93
Kwestie techniczne	94
CZĘŚĆ III — PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	97
8. Przyspieszony kurs marketingu	99
Jak znaleźć klientów?	100
1. Lista klientów	101
2. Nawiązywanie kontaktów biznesowych	104
3. Zostań członkiem organizacji biznesowej	109
4. Public relations	111
5. Reklama	121
6. Powoływanie się na klienta	125
7. Internet	129
8. Biuletyn	136
9. Spółka joint venture	140
10. Wystąpienia publiczne	145
11. Targi handlowe	150
12. Ulotki i broszury	152
13. Raport	155
14. Książka	159
15. Promocje i materiały promocyjne	161
16. Marketing niszowy	163
9. Przyspieszony kurs sprzedaży	167
Kiedy zadzwoni telefon	168
Obsługa klienta	174
10. Rozwój firmy	177
Miej oko na gotówkę	178
Zarządzanie ludźmi	180
Strategia wyjściowa	184
Na co czekasz?	187
Bibliografia	191

ROZDZIAŁ 1.

CZY NIENAWIDZISZ SWOJEJ PRACY NA TYLE, ABY ZWOLNIĆ SWOJEGO SZEFA?

W Wielkiej Brytanii trwa cicha rewolucja. Co tydzień blisko trzy tysiące ludzi decyduje się zwolnić własnego szefa. Mają dość pracy dla kogoś — pragną zarabiać na własny rachunek.

Skoro ta książka znalazła się w Twoich rękach, prawdopodobnie oznacza to, że jesteś niezadowolony, pracując dla swojego szefa i chcesz spróbować zatrudnić się sam. Uwierz mi, w tym pragnieniu nie jesteś odosobniony. Znaczny procent ludzi przyznaje się do niechęci do własnego szefa lub wykonywanej przez siebie pracy. Przeprowadzone przez nas badania dowodzą, że siedem na dziesięć osób rzuciłoby swoją pracę już dziś, gdyby tylko ludzie ci mieli taką możliwość. 14 milionów mieszkańców Wielkiej Brytanii jest niezadowolonych ze swojej pracy i marzy o tym, aby z niej zrezygnować. Wielu z nich pragnie pracować **kiedy chcą, jak chcą, z kim chcą i gdzie chcą**, robić to, co sprawia im radość, zamiast tego, czego nie cierpią.

Czy nie możesz znieść ograniczeń, nakładanych na Ciebie przez własnego szefa? Czy robisz coś lub pracujesz dla kogoś, w kogo nie wierzysz? Czy każdego ranka przedzieraszą się przez

korki, aby zdążyć do pracy, która nie daje Ci żadnej satysfakcji, a zabiera osiem godzin z Twojego dnia? Jeśli tak jest, prawdopodobnie oznacza to, że marzysz o życiu, które umożliwi Ci robienie tego, na co masz ochotę — codziennie, przez cały rok.

Podczas swojego życia spędzamy przynajmniej 78 144 godziny w pracy. Skoro już musimy być tam aż tyle czasu, to praca powinna przynajmniej sprawiać nam przyjemność. Jeśli robisz coś, co kompletnie Cię nie satysfakcjonuje, musisz to zmienić, zanim będzie za późno. Najlepiej od razu. Nie jesteś skazany na codzienne cierpienia w pracy, której nie lubisz tylko po to, żeby dostać wypłatę. Oto, co możesz zrobić.

Oszacuj, do jakiego wieku spodziewasz się dożyć i odejmij od tej liczby swój wiek. Pomnóż tę liczbę przez 52. Zapisz wynik i włóż do słoika dokładnie taką liczbę małych kuleczek. Tyle tygodni życia Ci zostało. Każdej soboty wyjmij jedną kuleczkę ze słoika. Uzmysłowi Ci to brutalną rzeczywistość — ujrzysz, jak Twoje życie przecieka Ci między palcami. Nie jest to przyjemne, ale zrozumiesz w ten sposób, że czas mija, bez względu na to, czy Ci się to podoba, czy nie.



Ludzie, którzy to odczuwają, podejmują działanie, pozbywają się swoich pracodawców i zaczynają pracować dla siebie.

Prawdopodobnie myślisz: „Chciałbym zwolnić swojego szefa, ale się boję. To zbyt ryzykowne”. Uwierz mi na słowo: ludzie, którzy czują się w ten sam sposób, podejmują działanie, pozbywają się swoich pracodawców i zaczynają pracować dla siebie. W samym 2003 roku w Wielkiej Brytanii powstało aż 465 000 nowych firm. Oznacza to, że ludzie w liczbie odpowiadającej całej populacji Bradford czy Kornwalii rozpoczęli pracę na własny rachunek, zwalniając swoich szefów. Spotykam wielu ludzi, którzy marzą o rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej, jednak coś zawsze

ich przed tym powstrzymuje. Kiedy pytam, co to jest, słyszę różne wymówki. Jednak po dogłębnym zbadaniu sprawy odkrywam, że blokadą jest fakt, iż po prostu nie wiedzą, co mogą robić.

Na temat otwierania własnego biznesu napisano setki książek. Autorami większości z nich są profesorowie, guru i tak zwani eksperci, z których żaden nigdy nie prowadził udanej działalności gospodarczej. Całkiem sporo tego typu książek jest sponzorowanych przez banki, których kierownictwo nie ma najmniejszego pojęcia o prowadzeniu małej firmy. Tych ludzi interesuje jedynie wyciąg z Twojego konta, a przecież nie tylko o to chodzi. Ta książka jest zupełnie inna. Przedstawiono tu sprawdzone metody i objaśniono, w jaki sposób przejść od debetu na koncie do finansowej stabilizacji, opisując jednocześnie etapy pośrednie. Zawsze lepiej uczyć się od kogoś, kto ma doświadczenie w danej dziedzinie, niż od kogoś, kto posiadał jedynie wiedzę teoretyczną.

Oprócz przydatnych wskazówek, porad i praktycznych informacji na temat rozpoczynania własnej działalności gospodarczej, wyjaśnię również, w jaki sposób ja odniosłem sukces. Przez ostatnie osiem lat otwierałem firmy, które nie przynosiły zbyt wielu dochodów, aż w końcu udało mi się stworzyć formułę, która przekształciła moją firmę w największy w Europie ośrodek szkoleniowy, warty 25 milionów funtów. Opowiem Ci, co mi wyszło, abyś mógł wykorzystać te elementy. Opowiem też, co mi nie wyszło, abyś wiedział, czego unikać. Być może sam dojdiesz do tego, co poszło nieprawidłowo i wówczas nie popełnisz tych samych błędów. Niektóre z moich rad mogą się wydać kontrowersyjne, ale w niniejszej książce nie ma ani grama teorii. Sama praktyka. Nie jest też ona napisana żargonem biznesowym i aby ją zrozumieć, nie jest z pewnością potrzebny żaden tytuł naukowy.



Bez względu na pochodzenie, wiek, wykształcenie, możesz wprowadzić wskazówki zawarte w tej książce w życie i zwolnić swojego szefa.

Bez względu na pochodzenie, wiek, wykształcenie, możesz wprowadzić wskazówki zawarte w tej książce w życie i zwolnić swojego szefa. Chcę, abyś uwierzył w siebie i spróbował, zwolnił swego szefa i urzeczywistnił swoje plany.

Branża, w której zamierzasz rozpocząć działalność, nie jest istotna. Nie ma znaczenia, czy jest to handel czy doradztwo — porady tu zawarte łatwo wprowadzić w życie w każdej dziedzinie biznesu. Wiem, że handlowe sztuczki sprawdzone w jednej dziedzinie przemysłu sprawdzą się również w innej. Bez względu na typ prowadzonej przez Ciebie działalności, przydatne mogą okazać się porady na temat, dajmy na to:

- korzystania z oświadczeń prasowych w celu zdobycia darmowego rozgłosu,
- wynajdowania sposobów na zdobywanie odpowiednich kontaktów czy
- najlepszej i najtańszej metody rozpoczęcia nowej działalności, tak abyś znalazł się dokładnie tam, gdzie chcesz.

Bardzo łatwo jest utknąć wewnątrz sztywnych ram powszechnie przyjętego sposobu myślenia. Sekret polega na podpatrywaniu skutecznych metod działania u innych i zaadaptowaniu ich. Największą zaletą porad zawartych w tej książce jest fakt, iż można je wprowadzić w życie wręcz natychmiast. Żadna z nich nie wymaga półrocznego planowania. Nie daj się jednak zwieść myśleniu, że otwieranie własnego interesu jest łatwe. Nie jest. Prawdopodobnie będziesz zmuszony pracować ciężiej niż kiedykolwiek przedtem. Ta książka pokaże Ci skróty, tak abyś pracował mądrzej, nie tylko ciężiej.

Jeśli jesteś jedną z 465 000 osób zastanawiających się nad rozpoczęciem działalności na własny rachunek w tym roku, potrzebny będzie Ci plan działania. Dzięki niemu, kiedy już zwolnisz własnego szefa, nie zostaniesz sam. Nie rezygnuj ze swojej pracy od zaraz, bez żadnych innych planów. Takie zachowanie byłoby wyjątkowo nierozsądne i prawdopodobnie skończyłbyś,

blagając szefa o ponowne przyjęcie do pracy, na co on z pewnością by się nie zgodził.

Pokażę Ci, w jaki sposób zwolnić swojego szefa, zatrudnić siebie samego i pozostać w dobrych stosunkach z wcześniejszym pracodawcą. Mało tego — zademonstruję Ci, jak sprawić, aby stał się on największym sprzymierzeńcem Twojego nowego przedsięwzięcia.

Książka *Wylej własnego szefa* przeprowadzi Cię przez wszystkie praktyczne etapy na drodze do samozatrudnienia i sukcesu. Pokażę ci, jak naśladować słynnych przedsiębiorców i dzięki nim odnieść sukces.



To, czego potrzeba aż w nadmiarze, to wiara w siebie. Jeśli sam w siebie nie uwierzysz, nikt inny tego nie zrobi.

Kiedy uczyliśmy się prowadzić samochód, myśleliśmy o każdym szczególe: o lusterkach, kierunkowskazach, manewrach. Po jakimś czasie czynności związane z tymi elementami wykonujemy automatycznie. W ten sam sposób można „przeprogramować” siebie samego, tak aby po jakimś czasie w krew wszedł właściwy sposób postępowania w biznesie. To, czego potrzeba aż w nadmiarze, to wiara w siebie. Jeśli sam w siebie nie uwierzysz, nikt inny tego nie zrobi. Jeśli nie wiesz, dokąd zmierzasz, nikt za Tobą nie pójdzie. Jeśli zamierzasz być szefem firmy, musisz wiedzieć, dokąd ona zmierza. Jeśli nie wierzysz w siebie, poddasz się na pierwszym zakręcie wyścigu, w którym zawsze ktoś będzie przed Tobą. Naturalnie, wolno Ci wątpić w siebie od czasu do czasu, jednak nie za często.

Każdy, kto rozpoczyna własną działalność gospodarczą, martwi się o pieniądze. Z pewnością ucieszy Cię fakt, iż porady zawarte w tej książce można wprowadzić w życie szybko, z łatwością i prawie za darmo. Wcale nie musisz wydawać oszczędności

swojego życia, aby otworzyć własny interes. Można zrobić to znacznie taniej. Największym błędem popełnianym przez osoby, które rozpoczynają działalność, jest zaciągnięcie kredytu. Firma rozpoczyna wówczas swoje istnienie od długu. Zamiast być niezależnym, takie osoby uzależniają się od banku.

Są ludzie tacy jak potentat na rynku odkurzaczy James Dyson, który zastawił pod hipotekę własny dom, ponieważ wierzył w to, co robi i w końcu mu się to opłaciło, jednak on jest wyjątkiem. Dla większości kończy się to totalną katastrofą. Jeśli zaczynasz bez zaciągania kredytu, przynajmniej nie rozpoczynasz z negatywnym obciążeniem. Kiedy nie masz pieniędzy na koncie, musisz być sprytniejszy, pracować głową zamiast wypisywać przelewy. Zademonstruję ci, jak pracować sprytniej.

Kilka lat temu odwiedził mnie pewien producent oprogramowania komputerowego. Miał świetny kurs szkoleniowy na dysku CD-ROM. Potrzebował pieniędzy, aby go ukończyć i zaproponował mi wykup udziałów w jego firmie. Ukończenie projektu wymagało ogromnej inwestycji. Zastanawiałem się, na co wydaje on aż tyle pieniędzy i okazało się, że potrzebował 30 ludzi, zajmujących się pisaniem projektu. Poradziłem mu, aby skorzystał z usług osób z zewnątrz i zażądał zwrotu wyników do następnego piątku. Każdy z piszących miał do napisania zaledwie kilka tysięcy słów, więc nie było to szczególnie trudne zadanie. Rzecz miała miejsce dwa lata temu i kiedy ostatnio zapytałem go, jak mu idzie, odpowiedział „że projekt jest już prawie skończony”. Ktoś zainwestował w niego 200 000 funtów, jednak do ukończenia projektu potrzebne było kolejne 200 000 funtów. Nawet jeśli po zainwestowaniu tych pieniędzy uda się ukończyć przedsięwzięcie, nasz bohater nigdy nie będzie w stanie sprzedać tylu dysków CD-ROM, aby pieniądze te się zwróciły. Miał świetny pomysł, jednak nie powinien był prowadzić firmy.

Należy pamiętać, aby po zwolnieniu szefa nie zatrudnić wspólnika. Powodem, dla którego ludzie szukają wspólników, jest brak wiary w samą działalność. Dużo łatwiej jest ją prowadzić z kimś innym, gdyż w przypadku niepowodzenia można

się podzielić winą. Kiedy pracujesz ze współnikiem, klótnie zazwyczaj ograniczają się do podziału pracy. Jednej osobie zawsze wydaje się, że pracuje ciężiej niż druga. To, czy jest tak w rzeczywistości, nie ma znaczenia. Obaj współnicy **wierzą** w większe poświęcenie z własnej strony i w rezultacie większość tego typu układów kończy się niepowodzeniem i rozpadem spółki.

Prawdziwy przedsiębiorca nigdy nie pracuje z kimś innym, ponieważ chce zgarnąć całą chwałę. Jest w tym pewien element egocentryzmu, bo chodzi o to, żeby móc powiedzieć: „Mogę tego dokonać. Mogę udowodnić to wam i sobie”. Dzielenie się tą chwałą z innymi zmienia postać rzeczy. Tak wiele firm zostało założonych przez osoby, które spotykając się w pizzerii, zakładają, iż skoro każdy z nich kupił ćwiartkę pizzy, to każdemu z nich należy się 25 procent utargu pizzerii.

Zdecydowanie radzę, aby przynigdy nie dzielić swojej firmy na kawałki. Ci, którzy chcą udziału, nie zasłużyli na niego. Jeśli to Ty wykonujesz pracę, zasługujesz na bycie właścicielem swej firmy. Przecież nikt nie zechce zostać współwłaścicielem firmy, która nie jest dochodowa. Kiedy jednak tylko zaczniesz odnosić sukcesy, różni ludzie zechcą na tym skorzystać. Zaczną oferować swoje pieniądze i wiedzę, Ty jednak powinieneś odrzucać te propozycje. Nie jest to łatwe, jednak w dalszej perspektywie jest to najlepsze rozwiązanie.

Pierwsza część tej książki skupia się na tym, jak obrać właściwy kierunek i zidentyfikować przyszłe cele. Musisz umieć określić, gdzie chcesz być za parę miesięcy, w przyszłym roku, za pięć lat. Być może wyda Ci się to zbędne, skoro nigdy niczego nie planowałeś, a radzisz sobie całkiem nieźle. Zajrzyj jednak do słoika z kuleczkami. Sprawdź, ile tygodni życia Ci zostało. Za rok znajdziesz się dalej, bez względu na to, czy ustalałeś sobie cele, czy nie. Ale o ile lepiej mogłoby być, gdybyś w kolejne 12 miesięcy wkroczył ze świadomością tego, dokąd podążasz? Będziesz zmuszony nauczyć się planować i zapewnić swojej firmie byt na rynku przez okres pięciu lat i ja Ci w tym pomogę, wykorzystując własne doświadczenie nabyte drogą praktyki.

W książce tej znajdziesz plan działania, który pomoże Ci urzeczywistnić swoje marzenie.

Pomogę Ci nie tylko w zwolnieniu swojego szefa i otwarciu własnego interesu, odkryję również pewną tajemnicę, tak istotną w każdym rodzaju działalności gospodarczej, mianowicie: jak zdobyć klientów. Bez klientów nie ma interesu. Jeśli o nich zadbasz, to przyprowadzą do Ciebie kolejnych.

Kiedy otwierasz własną firmę, jedyną osobą, która decyduje o wyborze branży, jesteś Ty sam. Musi to być coś, co Cię pasjonuje, gdyż tylko w ten sposób będziesz zmotywowany do dalszego działania, kiedy wszystko pójdzie nie tak — a jest wysoce prawdopodobne, że tak się stanie. Musisz też wybrać działalność, na której można zarobić, gdyż w przeciwnym razie wyjdiesz na tym gorzej, niż kiedy pracowałeś dla kogoś. Jednym ze sposobów na to, aby stwierdzić, czy dana działalność jest dochodowa, to dowiedzieć się, czy inni na niej zarabiają. Jeśli nie zarabiają, a Ty masz bardzo oryginalny pomysł, być może wyjdiesz na swoje. Taka decyzja zazwyczaj opiera się na intuicji, jednak wymaga również dużej dawki zdrowego rozsądku.

Panuje powszechny pogląd, iż należy trzymać się z daleka od tego typu działalności, który wymaga sprzedaży tysięcy sztuk produktu, aby w ogóle przynosił jakieś zyski. Innym sposobem na stworzenie dochodowego przedsiębiorstwa jest robienie czegoś, co daje konsumentom wysoki stopień satysfakcji — tak, aby z radością polecali Cię innym.

Z pewnością zechcesz też otworzyć firmę, w której pieniądze nie będą napływać do Ciebie dopiero po tygodniach lub miesiącach po wykonaniu zlecenia. Słaby napływ gotówki jest zabójczy dla każdego przedsięwzięcia. Musi też być to coś, co zapewni Ci dobrą zabawę. Według firmy o nazwie Piranha Marketing każdy biznes powinien być „łatwy i przyjemny”, nie zaś męczący i frustrujący. Zadziwiające jest to, że kiedy szukasz możliwości, one znajdują Cię same. Będziesz je widział wszędzie. Kiedy umysł jest otwarty na pomysły, zawsze jest z czego wybierać. Musisz następnie z tych wszystkich możliwości wybrać te,

które nie tylko do Ciebie przemawiają, ale i sprawdzą się w praktyce. Znalezienie odpowiedniego pomysłu zajęło mi trzy lata. Nie stało się to od razu, choć na temat rozpoczynania własnej działalności gospodarczej zdążyłem przeczytać chyba każdą dostępną wtedy książkę. Gdyby wpadła mi wówczas w ręce ta pozycja, prawdopodobnie znalazłbym formułę na sukces w dwa razy krótszym czasie. Moje błędy i osiągnięcia pomogą Ci osiągnąć zamierzone cele. To tu zaczyna się droga od bycia czymś pracownikiem do zatrudnienia własnych.