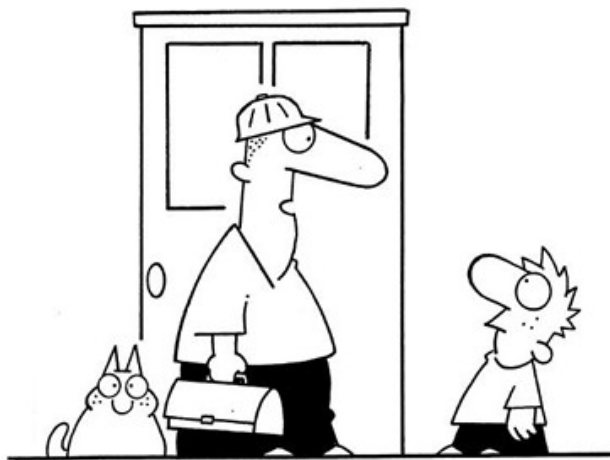


# Az Elindulás Lélektana

avagy hogyan találj rá a benned  
rejlő vállalkozó szellemre és  
kezd el megváltoztatni az  
életedet most!



"Hogy mit csinálók a munkahelyemen?  
Többnyire kifogásokat keresek."

## Miért írok most erről?

(ha úgy tetszik: az Előszó)

4 évvel ezelőtt, amikor elindult az első Gazdagmami Tanfolyam, úgy gondoltam, ha átadom a technikai tudásomat a résztvevőknek, ha megmutatom nekik pontosan mit és hogyan csináljanak, hova kattintsanak, milyen szoftverrel mit kell tenniük ahhoz, hogy elinduljon a saját online vállalkozásuk, akkor az elég lesz. Tévedtem. Akkor sokan megvették a tanfolyamot, de még az első modul végéig sem dolgozták fel. Sokan végignézték az összes anyagot, megszerezték minden tudást, amire szükségük lehet, de nem kezdtek bele semmilyen vállalkozásba végül. Sokan belekezdtek valamilyen vállalkozásba, eljöttek hozzám konzultációra, elindítottak egy weboldalt, de aztán abbahagyták.

Addig azt gondoltam, az emberek csak arra várnak, hogy megmutassam nekik a hogyan-t, megmutassam nekik, én hogyan csináltam meg a saját online vállalkozásomat, és ha a technikát megtanulták, akkor már sínen vannak.

Tévedtem.

A technika nem minden, a hogyanok ismerete nem elég. Valami másra is szükség van. Valamire, amit ebben a tanulmányban és a Vállalkozás Lélektana Előadáson fogok megmutatni neked.

Miért lehet az, hogy hiába tudod a hogyan-t, az álmaid sosem valósulnak meg? Évente több száz könyv jelenik meg üzletről, a siker titkáról, gazdagságról, van olyan ismerősöm, aki már 20 éve olvas ilyen könyveket és rengeteget tud mesélni róla elméletben, hogyan működik ez az egész, milyen hiedelmek gátolnak minket a sikerek elérésében, ki hogyan lett gazdag, mire kell figyelni - ő maga azonban ott tart, ahol 20 évvel ezelőtt, amikor az első könyvet kézbevette.

És ismerek olyat is, akinek egyetlen könyv elolvasása elég volt ahhoz, hogy 180 fokok fordulatot vegyen az élete. Mi a különbség kettőjük között?

A szerencse? A lehetőségek? A bátorság?

Mit tudnak azok az ügyfeleim, akik a hogyanok birtokában máris rohantak megvalósítani és mit rontanak el azok, akik már a kezdeteknél feladják.

Engem is érdekelt a válasz, ezért sokukkal elbeszélgettem. Megkérdeztem tőlük, mi inspirálta őket, mi hajtotta előre, mi adta nekik az erőt, honnan vették a bátorságot, hogy vállalkozni merjenek. Az elbeszéléseikből én is sokat tanultam.

Ezeket a tapasztalatokat és tanulságokat szeretném megosztani veled ebben a tanulmányban és a végén kapsz néhány gyakorlati ötletet is, mi az, aminek máris nekifoghatsz, mi az, amit máris megvalósíthatsz.

## 1. Mi az a 3 legnagyobb szabotőr, ami útját állja a sikereidnek?

### 1. „Minden logikus érv arra utal, hogy...”

Egyik barátom nemrégiben kis pénzből akart világot látni, ezért jelentkezett a couch surfing programba az Egyesült Államokban, azaz olyanoknál aludt, akik felajánlották a kanapéjukat 1-1 éjszakára. Egyik délután egy hölgyhöz vezetett az útja, akinek már a háza is furcsa volt. Először azt hitte, elnézte a házszámot és egy hotelbe ment be, mert egy boy nyitott ajtót és a recepció portás engedte fel. Ebben a házban lakott a vendéglátójuk, egy dúsgazdag milliomos hölgy. Hogyan lett milliomos? Egyszer olvasott egy könyvet arról, hogyan kell meggazdagodni ingatlanbefektetésekből és úgy gondolta, ezt ő is meg tudja csinálni. Hitelt vett fel, megvette az első ingatlanát, átalakította és jó haszonnal továbbadta. Aztán újabbat vett, felújította, továbbadta, és így tovább.

Már látom, ahogy a fejedben felvillannak a lámpák: *„De hogyan csinálta? Hogyan kapott hitelt a banktól? Ott biztosan nem ilyen kamatok vannak, mint nálunk... És honnan tudta, mit érdemes megvenni? És honnan tudta, hogyan érdemes átalakítani? Nem lehet, hogy csak szerencséje volt? Hol van itt a suskus? Lehet, hogy már volt egy csomó pénze, amit befektethetett? Biztosan már a szüleitől egy csomót tanult az ingatlanokról.”*

Fogadjunk, hogy te is rögtön egy csomó kételyt fogalmaztál meg magadban, az ő történetét olvasva! Semmi gond, ez így van rendjén. Az emberek többsége, ha üzleti sikerekről hall, automatikusan kifogásokat kezd keresni, okokat, amiért neki ez nem sikerülhet, amiért a másoknak könnyebb volt. A kifogások csapdája abban áll, hogy gyermekkorunktól kezdve azt tanultuk, higgadtan és logikusan hozzunk döntéseket, a kifogások pedig tényleg annyira logikusnak tűnnek.

Saját magad lebeszélésének gépezete az egyik legerősebb gépezet az életedben, mert gyerekkorodtól arra neveltek, hogy mondj le dolgokról, légy szerény, érd be kevéssel is, ne akarj kilógni a sorból. És mivel a változtatás forradalmi gondolkodással, a sorból való kilógással jár, ezért amint ilyesmiről hallasz bekapcsol a kifogásgép a fejedben és elkezd győzködni, miért nem való ez neked.

Amikor hozzászólásokat olvasok fórumokon vagy a Facebookon, azt látom rengeteg energiát szánnak emberek arra, hogy meggyőzzék magukat és másokat is arról, hogy az élet csupa akadály, láthatatlan szabályok rengetege, amiket egész egyszerűen nem lehet áthágni. Okos emberek, okos érvekkel győzik meg egymást arról, miért átverés ez vagy az a módszer, miért nem lehet megcsinálni, sokan még akkor is a kifogásokat keresik, amikor valódi sikertörténetekkel találják magukat szembe. Ott van előttük a megoldás, az „arany” és nem veszik észre, elmennek mellette.

*Szerencséje volt  
De ő a fővárosban lakott...  
Voltak kapcsolatai...  
Voltak nagymamák, akik vigyáztak addig a gyerekeire  
Volt végzettsége hozzá  
Tudott angolul...*

- csak néhány kifogás azok közül, amiket rendszeresen hallani szoktam. Bármelyikre tudok ellenpéldákat mutatni neked. 4 gyerekes egyedülálló anyát, aki pár év alatt virágzó vállalkozást épített, ötvenegynéhány éves nagymamát, aki megszerzett egy végzettséget, hogy hiteles lehessen szakértőként, kis faluban élő anyákat, akik több sikeres webáruházat építettek fel és számos környékbelinek teremtettek ezzel munkahelyet.

**A változások első számú titka tehát: Ne Keress Kifogásokat.** Nincs ideális idő, amikor el lehetne indulni, soha nincsenek ideális körülmények, nincsen szerencse, ami egyik napról a másikra gazdaggá és sikeressé tesz. Őszintén szólva, a sikerhez vezető út sokkal unalmasabb, mint hinnéd: minden nap fel kell kelni és dolgozni érte. Csak éppen most nem másoknak dolgozol, nem mások (a főnökeid) céljait valósítod meg, hanem a saját céljaidat! Saját magadnak dolgozni: ez a legnagyobb öröm, a legnagyobb inspiráció, ez az, ami igazán hajt majd előre!

## 2. Mások

Pár évvel ezelőtt az 1000 legjobb saláta című szakácskönyvben egy recept rosszul jelent meg. A krumplisaláta receptjében eredetileg kucsmagomba szerepelt, azonban a francia fordításba papsapmagomba került bele. Ez a gomba azonban megfelelő előkészítés nélkül erősen mérgező, ám a hibát csak a könyv harmadik kiadásánál vették észre, amikor már több tízezer példány gazdára talált a kötetből. Amikor fény derült a hibára, a kiadó visszívta a kintlevő példányokat és az interneten figyelmeztette a vásárlókat a hibára.

Az életünk is receptekből áll, egy csomó mindent tanulunk meg és sajátítunk el, először a szüleinktől, aztán a környezetünkben élő emberektől. De egyáltalán nem mindegy, hogy a mérgező receptet utánozzuk-e le vagy a nem mérgezőt?

Könnyű mindent másokra fogni, mégis vannak olyan lépések az életedben, amiket csak azért nem tudsz megtenni, mert a többiek visszahúznak. Volt egy barátunk, akivel úgy 10 évvel ezelőtt sokat beszélgettünk üzleti lehetőségekről, vállalkozásokról, ötletekről. Persze sosem jutottunk semmire, de az ő fő érve mindig az volt, hogy ő bizony nem olyan családba született. Az ő környezetében egyszerűen nincs lehetőségük az embereknek, örülnek, ha munkát találnak maguknak, örülnek, ha ki tudják fizetni hó elején a csekkeket, ebből nem lehet kitörni, mert itt egyszerűen nincsenek lehetőségek.

**Tényleg?** A környezeted, ahova születted, a családod, a település ahol élsz, adott, de a lehetőségeidet te teremtetted meg. Lehet, hogy nem olyan iskolába jártál (én se „olyan” iskolába jártam, csak egy sima külvárosi gimibe, ami után nem vettem fel a főiskolára, ezért dolgozni kellett mennem, ami azért volt különösen nehéz, mert az égvilágon nem értettem semmihez), lehet, hogy nem olyan családból jöttél, lehet, hogy nem voltak olyan barátaid, lehet, hogy egy icipici faluban élsz, ahol aztán végképp nincs semmilyen lehetőség. **A lehetőség nem az, amit magad körül látsz, hanem az, amit még nem látsz, mert a környezeted eltakarja előled.**

Azért nem látod a lehetőségeidet, mert egy dobozban élsz, abban a skatulyában, ahova a környezeted szorított, amibe a szüleid neveltek bele, ahova születted. De észre kell vened, hogy nem csak ez a skatulya létezik. Van élet ezen túl is. Tudod, mi a legjobb módszer arra, hogy megtudd, mi van a dobozon túl? A tanulás! De nem az iskolai „bemagolom a leckét”-tanulás, hanem az életszerű „megnézem, mások hogyan élnek”, „megnézem, mások mit csinálnak”-tanulás. Olvasd el sikeres üzletemberek életrajzeit! Olvasd el nagy cégek történeteit! Nézz meg életrajzi filmeket, lapozz át képesújságokat, nézd meg, hogyan élnek mások, hogyan élnek azok, akik egy másik dobozban vannak! Olyan ez, mintha egy bálterem előtt állnál a sötétben és néznéd a kiszűrődő fényeket. Szeretnél te is odabent lenni a csillogásban - vágyasz rá, és ez az a vágy, ami segít megküzdened a környezeted „dobozával”, azzal a millióval, amiben most élsz.

És még valami: keresd olyan emberek társaságát, akik szintén változtatni akarnak, mert együtt erősebbek vagytok. Többek között ezért is ragaszkodom hozzá, hogy immáron 2 éve minden hónapban megtartsuk a [Vállalkozónői Kerekasztal](#) rendezvényünket, mert itt összehozhatjuk azokat egymással, akik változtatni szeretnének és nem csak tőlünk tanulhatnak sok hasznosat, de egymás ötleteiből, gondolataiból, tapasztalataiból is sokat tanulhatnak.

Tudom, milyen nehéz UFO-nak lenni a saját környezetedben. Tudom, milyen nehéz az, amikor a körülötted élők nem értik, miért költesz te tanfolyamokra, jársz el képzésekre, veszel könyveket és dolgozol valami számukra teljesen érthetetlen „valamin”. Ilyenkor jönnek a jótanácsok „csak a te saját érdekedben”, mert jót akarnak neked, próbálnak rábeszélni, hogy ez úgysem fog menni, úgysem sikerülhet. Ilyenkor nagy lehet rajtad a nyomás, hogy végleg abbahagyd.

Az első időkben nagyon magányos lehetsz. Én is az voltam. Nem mertem senkinek sem beszélni róla, mit csinálok itt, mert még nekem is új volt és fogalmam sem volt, mi sül majd ki belőle. A szüleim nagyjából a második év végén értették meg, hogy ennek tényleg van értelme és most már ezzel fogok foglalkozni. Hogy mit csinálok, azt talán még ma sem értik teljesen... „*Valami honlapos izé... De írt egy könyvet is.*” :)

Ezért jó olyanokkal találkozni, tapasztalatokat cserélni, vagy legalább az interneten társalogni, akikkel egy nyelvet beszéltek. Ezért támogattam kezdettől fogva, hogy legyen az ügyfeleink számára olyan zárt felület, ahol beszélgetni tudnak egymással, és nagy örömömmre szolgál, hogy mostanra itt

már igazi élet, igazi egymást építő társalgás alakult ki.

**Mit tehetsz, ha a környezeted nem támogat?** Ismerd meg, milyen lehetőségeid vannak a saját környezeteden túl és tápláld magadban a vágyat, mert ha erősen vágysz, ha arra fordítod a gondolataidat, hova juthatsz el, akkor idővel az utat is meg fogod találni. És: keress olyanokat, akikkel egy nyelvet beszéltek, például gyere el a következő Vállalkozónői Kerekasztalra, vagy szólj hozzá minél gyakrabban a Gazdagmami Facebook közösségben! Hidd el, ha meglátod, mi van a dobozon túl már nem akarsz visszavágni többé és a környezeted számára is az lesz a legmeggyőzőbb, ha a te példádól tanulhatnak.

### 3. „Dőljön hátra és lazítson”

*„Dőljön hátra és lazítson, amíg a Windows telepítése tart.”*

*„Fogyjon le koplalás, fárasztó edzések nélkül!”*

*„Keressen pénzt kényelmesen az otthonából”*

Olyan csábítóak ezek az ígéretek, nem? A valóság azonban egészen más. Egy Windows feltelepítése alsó hangon 1 óra, egy fogyókúra hihetetlen sok lemondással és szenvedéssel jár, a pénzkeresést meg ugyan tényleg tudod otthonról végezni, és ülhetsz közben a kedvenc karosszékedben is akár, de az biztos, hogy sok fáradtság és vesződés lesz benne, mire végre sikerül kikaposnod a saját utadat. És nem azért, mert ezek bármelyike annyira járattan út lenne, ne lennének kész receptek, amiket követni lehet. Hanem azért, mert magadat kell legyőzni, magadon kell felülkerekedni, hogy győzhess.

**A komfortzónád áll ott a sikereid és teközted.** Ha a komfortzónád az a biztonságos kis tér, ami talán néha egy kicsit szorít, de ott legalább kényelmesen érzed magad, mert már ismered. „Örülhetünk neki, hogy legalább ez megvan, többre vágni veszélyes” Puding-lét. A legtöbb ember így tengeti a mindennapjait. „Egész jól megvagyok” - ezt gondolja magáról és arra, hogy lehetne sokkal rosszabb is.

De őszintén: ki akarja pudingként leélni az életét? Ki akar 10 év múlva is ugyanott tartani, ahol most? Ki akarja, hogy azt vessék fel a fejfájára: „Egész jól megvolt egész életében” ?

A gyerekeidnek sem mondd azt, hogy „Semmi baj, jó az utolsó előtti hely is, nem kell az aranyéremre hajtani”

Az életben nem csak a részvétel a fontos, sokkal fontosabb a győzelem: magad felett. Könnyebb és kényelmesebb lenne megmaradni a biztos rosszban, mint továbblépni a bizonytalan jó felé? Biztosan. De vajon kié a végső győzelem? Az olimpiai aranyérmeket nem azok viszik haza, akiknek nem volt kedvük reggel hatkor edzésre menni, hanem inkább aludtak még egy kicsit. 30 kilót nem azok tudnak leadni, akik koplalás és mozgás nélkül akartak eredményt elérni. Sikeres vállalkozók ne azok lettek, akik kényelmesen, otthonról a karosszékéből akartak dolgoztatni egy kicsit. Ezek puding-vágyak.

Akkor jöttem rá erre igazán, amikor sportolni kezdtem. Ahhoz, hogy eredményeket érj el bármilyen sporttal Nagyon-Sokat-Kell-Gyakorolni. Ez néha fájdalmas. Izomláz. Bőrkevényedés. Vízhólyag. És hiába gyakorolsz, mert néha vannak nagyon rossz napok, amikor mintha megállnál a fejlődésben, mintha a sok gyakorlás semmit nem ért volna. Hogyan lehet túlélni mindezt? Csakis úgy, hogy az eredmény jár a szemed előtt. Javulni egy kicsit. Minden egyes nap egy kicsivel kijebb tolni a komfortzóna határait, míg végül azt nem veszed észre, hogy már régen átlag feletti dolgokat teszel.

De erre én nem vagyok képes, nekem nincsenek átlag feletti képességeim... - mondhatod most magadban. Hát akkor nézzük:

## 2. Képességek, adottságok - „én erre nem vagyok képes...”

Milyen képességeid vannak, amikkel gazdálkodhatsz, amikre építve te is képes vagy elindulni?

Emlékszel még a milliomos hölgyre, akiről az első fejezetben meséltem, aki egy hotelnek beillő házban lakott? Vajon mit tett azután, hogy elolvasta azt a bizonyos könyvet az ingatlanbefektetésekről és elhatározta, hogy ő is ezt szeretné csinálni? Tanulás közben pedig csinálta is, amit tanult. Néha melléfogott ő is, rossz ingatlant választott, csak nehezen tudta hasznosítani az ingatlant, de a hibáiból tanult, újra talpraállt és így folytatta tovább. Ez a képesség benned is megvan. Így tanultál meg járni. A baba, amikor először feláll visszahuppan, aztán feláll és megint elesik. Te is így tanultál járni újra meg újra felállva, elesve és megint felállva. Erre te is képes vagy, csak már elfeledkeztél erről a képességedről!

Voltak kételyek benne? Hát persze, hogy voltak. Bennem is vannak. Valahányszor valami újra készülök, egy új kampányra, amit azelőtt még sosem próbáltam, egy új rendezvényre, amit addig még sosem szerveztünk, rengeteget rágódom azon, fog-e ez nekem sikerülni. Jól fog-e elsülni? Meg tudjuk-e ezt mi csinálni? Biztosan fog-e működni? Életképes ötlet ez egyáltalán? Vajon hányan lesznek, akik majd kritizálják, köpködik, akiknek nem tetszik majd?

Most ebben a kampányban is már legalább 100-an leiratkoztak a listáról, megsértődtek, amiért zaklatom őket, amiért megpróbálom őket kipiszkálni a komfortzónájuk kényelméből és rá akarom őket venni a cselekvésre. Nem tetszhet mindenkinek, amit csinálsz, nem lehet mindenkinek megfelelni, sőt, minél többen olvasnak, minél többen hallgatnak rád, annál többen lesznek, akiknek nem tudsz megfelelni.

De nem is kell. Nem kell mindenkinek megfelelned. Azoknak kell megfelelned, akik veled szeretnének menni, akik értik a szavaidat, akik „veszik az adásodat”. Ők adják majd meg az erőt, hogy újra meg újra felállj, amikor elestél.

**Mert az elesés biztos, ezt nem kerülheted el.** Óh, én is hányszor tévedtem már 5 év alatt! Elkezdtünk szervezni egy rendezvényt, aminek megterveztem minden részletét, a kampányát, az árait, és egy üzletember barátom, aki nálam sokkal jártasabb volt a hasonló rendezvényekben, az utolsó pillanatban rábeszélte, hogy emeljük sokkal magasabbra az árat, mert ez annyira fantasztikus esemény lesz, meg fogják fizetni érte és mi is sokkal jobban járunk majd. Ebből lett a csúfos kudarca: ezen a piacon ugyanis az emberek nem fizettek ki ekkora árat egy ilyen rendezvényért, szerették volna, vágytak rá, de nem tudták megfizetni. Egyetlenegy ember jelentkezett a kampány hatására, de a jegyeket valahogy el kellett adni, mert már mindent leszereltünk, ezért visszatértünk az eredeti árhoz és eladtuk úgy - viszont az idő rövidsége miatt sokkal kevesebben jelentkeztek és jókora adót is be kellett fizetnünk utána, ezért anyagilag mélypontra kerültünk. Fogalmam sem volt, hogyan mászunk ki ebből a gödörből. Nagyon fáradt voltam, mert a szervezésre ráment 3 hónapunk, a rendezvény alatt 2 napig egyáltalán nem aludtam, és volt otthon két kicsi gyerekem. Sem erőm, sem ötletem nem volt ahhoz, hogy valami újat kitaláljak, valami megoldást, amiből pénzt lehet csinálni. Nagyjából 2 hét önsajnálattal és „inkább abbahagyom az egészséget”- után az egyik résztvevő köszönőlevelét olvasva ugrott be egy következő hasznos termék és egy kampány ötlete, ami nemcsak kihúzott minket a slamasztikából, de erőt is adott a folytatáshoz.

Mindenkinek vannak ilyen mélypontjai. Mindenki követ el hibákat. A kérdés az, hogy talpra tudsz-e állni utána. És ez valójában nem is kérdés, hiszen tudsz. 1 éves korodban hónapokig gyakorolgtad, csiszolgtad ezt a képességedet. És erre az elinduláskor is nagy szükséged lesz!

**A talpraálláson kívül még két (illetve egy) adottság van, amit feltétlenül el kell sajátítanod, ami nélkül se alkalmazottként, se vállalkozóként nem fogsz tudni boldogulni az elkövetkezendő években.**

Mi ez? Biztosan ismered az érzést, amikor egy régi ismerős megkeres és egy új üzleti lehetőségről szeretne neked mesélni. Kemény munka, sok pénz, milliók röpködnek a papíron - ahogy hallgatod először csak egy gombóc lesz a torkodban, aztán egyre magasabbra emelkedik a védőpajzsod és finoman vagy kevésbé finoman, érvekké vagy „persze, majd jelentkezem, ha érdekel”-mondattal lerázod az illetőt. Az ok nem az, hogy idegesít, vagy hogy ne látnád a számok mögött a lehetőséget. Az ok az, hogy el kell adni. Te pedig nem akarsz eladni. Nem akarsz tukmálni. Nem akarsz ismerősöket ajánlatokkal zaklatni. Azt szeretnéd, hogy jöjjenek és vegyenek tőled, mert „jó bornak nem kell cégér”, a jó termék eladja önmagát.

A szüleink többségében nem voltak vállalkozók. Egy más rendszerben, más korban éltek, ahol mindenkinek volt munkája, egy kis pénze, és az járt igazán jól, aki meghúzta magát, aki szerényen ugyan, de a keretek között maradt. Akaratlanul is ezt adták tovább nekünk. Kövessük a szabályokat, maradjunk szerények, húzódjunk meg, szerezzünk papírt, egy jó szakmát, keressünk állást magunknak. A gond csak az, hogy ma már egy jó papír nem elég egy jó álláshoz, a szerényeket nem veszi senki sem észre, hiába vagy jó szakember, hiába van 10-20 év tapasztalatod, ma más szabályok diktálnak.

És ez nem azt jelenti, hogy a jó szakembereket ma nem becsülik meg. Ez azt jelenti, hogy már nem elég „csak” jónak lenned, jónak is kell **látszanod**.

Ez a „jónak látszás” az, ami ellen sokan zsigerből tiltakoznak. Manipulációnak tűnik, mások átverésének, ha nem „olyan vagyok, amilyen”, hanem olyan, amilyennek látszani akarok. Mennyivel egyszerűbb útnak tűnik olyannak lenni, mint amilyen vagyok és várni, hogy egyszer majd felfedeznek.

A legtöbb emberben ott vár egy csomó képesség arra, hogy felfedezzék. Titkon mindenki abban reménykedik, hogy majd jön valaki és felfedezi, mekkora tehetség lakik benne és innentől kezdve sínen van az élete. Nem véletlen, hogy minden évben több ezren jelentkeznek tehetségkutató show-kra. Olykor olyanok is, akikben láthatóan nincs meg a tehetség. De az AKARÁS, a vágy arra, hogy felfedezzék őket, bennük is ott él.

És, ha már úgymint ott van benned a vágy, akkor miért ne tehetnél is érte valamit? Miért ne beszélhetnél arról, mit tudsz? Miért ne mutathatnád meg a világnak, mire vagy képes? Gyakran még a nyilvánvaló eredményeinket is takargatjuk, szerénykedünk. Milyen eredményeket? Nemcsak az arany serleg lehet eredmény. Az is eredmény, ha tisztességgel felneveltél 2 gyermeket. Ha X évet dolgoztál egy szakmában és Y számú ügyféllel dolgoztál együtt. Merd felvállalni az eredményeidet és elmondani őket másoknak is!

Például a blogodon, a honlapodon, az önéletrajzodban. Ne hagyatkozz olyan közhelyekre, mint „több év ügyfélkapcsolatokban szerzett szakmai tapasztalattal rendelkezem.”, mert mindenki más is ezt írja, ezzel nem fogsz kitűnni. Ha ezen csak annyit változtatasz, hogy konkrét számokat írsz, hány évig csináltad, hány ügyféllel dolgoztál együtt, hány terméket adtál el, hány munkaórát töltöttél el vele stb. azzal máris meggyőzőbb leszel, mert konkrét, mérhető formát adsz az eredményeidnek.

**A legfontosabb képesség, amire az elkövetkezendő években biztosan szükséged lesz akár alkalmazottként, akár vállalkozóként, hogy el tudd adni magad.** És ez nem azt jelenti, hogy „tukmáld rá magad másokra, menj az agyukra és nyomulj ezerrel”, hanem azt, hogy tanulj meg látható lenni. Már azzal sokat lendítesz a saját helyzeteden, ha álszerénykedés helyett mersz beszélni róla, ki vagy, mit tudsz, mik a terveid, mit szeretnél elérni.

Legyél látható! 1975-80 között rengeteg gyerek született, a Ratkó gyerekek gyerekei, ebben a nagy tömegben kell a mai 30-40 közötti korosztálynak

érvényesülni, munkát találni, láthatónak lenni. Hát egyáltalán nem egyszerű, főként, ha nem sokdiplomás, karrierista és gyerektelen vagy, hanem „csak” egy egyszerű családanya, aki szeretne sok időt tölteni a gyermekeivel, szebb otthon teremteni, palacsintát sütni reggelire és jókat beszélgetni este a vacsoránál. Ezen csak úgy tudsz változtatni, ha látható vagy. Fel kell venned a **láthatósági mellényt** .

Például azzal, hogy nem állsz be a sorba, és vonulsz el 5-6 évre teljesen „babázni”, hanem szabadidődben néha írogatsz a szakmai blogodra is, és elvállalsz 1-2 rövidebb, könnyebb munkát, hogy visszatérve ne egy több éves lyuk, hanem egy munkával és családdal eltöltött időszak legyen az önéletrajzodban. Ezzel látható maradsz a munkaerőpiac térképén az otthon töltött évek alatt is.

A lehetőségeid éppen ebből a láthatóságból jönnek majd. Azok a régi módszerek, hogy „böngészem az apróhirdetéseket és megpróbálok távmunkát találni” nem működnek (és nem is működtek itthon sosem igazán) Azok tudnak otthoni munkát, távmunkát találni, akik pimasz módon bekopogtatnak munkaadókhoz, bebizonyítják, hogy remek munkát tudnának végezni és csak azt kérik „cserébe”, hogy hadd dolgozzanak kötetlen munkaidőben.

Hogy mennyit számít a láthatóság? Szerinted ki fedezte fel Amerikát? Kolumbusz jut eszedbe, ugye? A probléma azonban az, hogy nem ő volt, hanem egy Zheng He nevű admirális, aki hét alkalommal is meglátogatta Amerika partjait 1405-23 között 317 hajóval és 28 ezer főnyi legénységgel, éppen 71 évvel Kolumbusz előtt! Miért emlékszünk mégis a mindössze 3 hajóval India partjait kereső Kolombuszra? Mert ő maradt fent a történelemkönyvekben, az ő híre járt szájról szájra, könyvek és filmek készültek róla. Ő lett látható kettőjük közül, és így az ő neve maradt fent.

Azokat veszik észre, akik mernek látszódni és újítani, mint azt a céget, akik ezzel a kocsival rohangálnak:



Tudom, hogy a marketing szó a fejedben egyet jelent a nyomulással és a másik idegeire menő reklámmal, de nem erről van szó. És nem is arról, hogy ne legyél ezentúl önmagad. Hanem arról, hogy merd helyén kezelni az értékeidet, merd elmondani, ki vagy és mit szeretnél, ismerd fel a saját egyéni hangodat, küldetésedet, arcodat és mondd ezt el másoknak is. Nincs meggyőzőbb egy őszinte, sugárzó, magával összhangban levő személyiségnél. Az ilyen emberek vonzzák a sikert. És erre nem születni kell. Ezt meg lehet tanulni, be lehet gyakorolni.

Marketingezned akkor is kell ma már magad, ha állást keresel, ha munkát szeretnél vállalni, pláne akkor, ha vállalkozóként akarsz boldogulni. Hiába lesz ugyanis a te szolgáltatásod, a te céged a legjobb a piacon, ha a kutya sem tud róla. Nagyon sokan rontják el ott, hogy úgy gondolják, elég csak a tudásukat adni, a legjobb szolgáltatást nyújtani és ez már elég is. Ez sajnos ma már nem elég, mert nagy az alapzaj, sok más vállalkozó közül kell neked a leginkább láthatónak lenni.

**Szándékosan nem írom azt, hogy „legyél te a leghangosabb”**, mert ez a módszer mára kifulladt: mindenki reklámozott, mindenki egyre nagyobbakat akart szólni, egyre hangosabbakat akart lenni, ma már a reklámvakság és reklámsüketség korát éljük. Sokkal szisztematikusabb és finomabb eszközök kellenek hozzá, hogy észrevegyenek és téged válasszanak. Mint ahogyan egy nőt sem lehet meghódítani, úgy hogy az arcába ordítasz, sokkal inkább azzal, hogy randevúra hívod, beszélgetsz vele, virágot küldesz neki, míg a végén téged választ ki a lehetséges udvarlók nagy tömegéből. Téged vesz észre, mert látható lettél a számára.

A tudásodat sem beleordítani kell mások arcába, sem tukmálni magad, vagy előre bemagolt értékesítési szövegeket elszavalni, hanem rájönni arra, mi az, ami leveszi a lábáról a piacot, az embereket és a nekik megfelelő módszerekkel megfogni a figyelmüket. Ez talán így elsőre bonyolultnak tűnhet, de a piackutatás tanulható és (ami nagyon fontos) az internet eszközei sokkal könnyebbé és gyorsabbá teszik ezt számunkra, mint valaha!

### 3. Hol vannak itt a buktatók?

Mindegy, hogy nincs tőked az induláshoz, mindegy, hogy még tapasztalatlan vagy, mindegy, hogy nincsenek ötleteid - csupán egyetlen lépést kell megtenned az induláshoz, amit BÁRKI képes megtenni. Mi az?

**Az ELSŐ lépés.**

Sokan azért nem teszik meg az első lépést, mert fogalmuk sincs, mi lesz a következő. És itt hibáznak. Az elinduláshoz ugyanis nem kell előre látnod az EGÉSZ utat. Az első lépést kell látnod, azt a rövid utat, ami az első bevételekhez vezet. Nem kell TÖKÉLETESRE szabnod a weblapodat, nem kell tökéletesen megcsinálnod mindent, csupán egy első kis rövid projektet kell elindítanod, levezenyelned, és ha ezen túl vagy, akkor kell a további lépéseket

megtervezned és már sokkal könnyebb helyzetben leszel, mert átestél a tűzkeresztségen, tudni fogod, hova menj tovább.

Vannak olyan szakmák, amiket először tanulnod kell, de attól, hogy tanulod, még nem tudod a szakma valódi fortélyait csak az alapokat sajátítod el meg. Nem lehetsz agysebész, ha csak elméletben ismered az agyat és a műtét menetét. De még akkor sem leszel jó agysebész, ha ott áll melletted valaki és gyakorlat címén azt kell csinálnod, amit mond. Mert a felelősség rajta van és nem rajtad, ezért valójában akkor tanulod meg, mit jelent agysebésznek lenni, amikor Neked kell elvégezned a műtétet egyedül és a felelősség a Te kezében van.

Minden egyes műtéttel jobb sebész leszel.

Vállalkozó is csak úgy lehetsz igazán, ha átesel a tűzkeresztségen. Megtanulhatod, hogyan kell (elméletben) vállalkozni, tanulhatsz róla, hogyan kell marketingezni, eladni, célcsoportot meghatározni, könyvelni stb. Elkészítheted az üzleti tervedet és kiszámolhatsz mindent, sőt még üzleti célokat is kitűzhetsz, de vállalkozó csak akkor leszel, ha CSINÁLOD.

Ezért kell elsőként az első lépésre koncentrálnod, aztán a másodikra, a harmadikra, azaz megtanulnod fókuszálni.

A legtöbb kezdő vállalkozó ott bukik el, hogy fellelkesül és elkezd mindenütt lehetőségeket látni. A bőség zavarában azt se tudja, hová kapjon. Egyik lehetőségről a másikra száll, mint a hiperaktív méhecske és egyiknél sem áll meg annyi időre, hogy kiszippantsa belőle a nektárt.

Mindegy, hogy hálózatépítés, online vállalkozás, sarki kisbolt, turkáló, szolgáltatás, tőzsdézés, ingatlanbefektetés - bármivel is foglalkozol, az ugrándozás, az egyik pillanatnyi ötletből a másikba ugrálás az, amivel elszalasztod a lehetőségeket, még mielőtt igazán kiszívhattad volna belőlük a nektárt. Szóval: válaszd ki mi lesz az első lépésed, az első célod, ahova szeretnél eljutni és foglalkozz csak és kizárólag azzal!

A legtöbb kezdő vállalkozó ott rontja el, hogy csak vállalkozGAT. Elkezd blogot írni, ír néhány hírlevelet, linkeket épít - aztán hall egy másik ötletről és átnyergel arra. Meghal még mielőtt élni kezdene. Te ne tedd ugyanezt! Tűzz ki magad elé egy rövid távú célt, írd le egy konkrét projektet lépésről lépésre (a Vállalkozás Lélektana előadásban megmutatom, majd pontosan hogyan néz ki egy ilyen projekt online) és csináld meg!

Az első lépés a legkönnyebb, mert erre nagyon sok kész sablon van. Remek infotermékek, konferenciák, tréningek, könyvek szólnak az alapokról, az első lépésekről, ezeket csak le kell másolni, mint egy kész receptet. Aztán, ha már biztos vagy benne, ha már egyszer végigcsináltad, akkor ráérsz kísérletezgetni a fűszerekkel és kipróbálni más recepteket is.

Emlékszel, hogy az elején azt írtam, előtted van az arany és észre sem veszed?

Az online marketingben rejlik hihetetlen lehetőségekkel pont ez a helyzet: itt vannak az eszközök előtted, ismered őket, egy részüket talán még használod is, de nem tudod, mire valók. Mintha lenne egy olajfúrófejed a sarokba támasztva, és fogasnak használnád.

Gondolj bele: az internet révén most már nem számít, hogy falun vagy városon élsz-e, ugyanúgy, ugyanazokkal az eszközökkel érheted el a leendő vásárlóidat. Ha akarod, lehetnek idegen nyelvű oldalaid, eladhatsz külföldre is. Nincsenek fizikai korlátai annak, hogy mennyi vevőt szerzel meg. Csak a felkészültségeden és a talpraesettségeden múlik, mennyire élsz ezekkel a lehetőségekkel.

### **Mit tegyél, hogy ha már elindultál, kitartsd a motivációd az eredményig?**

Ugyanazt, mint korábban: fókuszálj! Emlékszel, hogyan lett Forrest Gumpból a pingpong válogatott tagja? „Csak a labdát figyeld” - ennyi volt a jótanács. És tényleg. Ha a célon tartod a szemed és mész előre, akkor legfeljebb belelépsz néhány gödörbe az úton, kimászol belőle, és mész tovább. Ha viszont a gödröket figyeled, akkor katasztrófaaként fogod megélni, hogy beleestél és csak azon gondolkodsz majd, hogyan fordulhatott ez elő, amikor te mindvégig a gödröket figyelted.

Ezért van az, hogy ha igazán elhatároztad magad, ha igazán szeretnél előbbre jutni, akkor csak annyit kell tenned, hogy rajtatartod a szemed a célon és haladsz tovább előre. Ha így teszel, nem lesz kérdés, hogy vajon honnan szerezz elegendő időt a változtatásra, mert az idő magától fog a szolgálatodba állni.

Úgy érzed, szép ez az egész, de nincs elég időd?

Akkor kérdezek én is egyet: vajon mi az igazi munka? Amikor 8 órát eltöltesz az irodában az asztalnál ülve munkának álcázott jelentésirogatással meg aktatologatással? Vagy, amikor 1 órát dolgozol a konyhában és végül egy szép torta az eredmény? Melyik az időtakarékosabb tevékenység? Melyik a valódi munka?

A jó munkához nem kell idő. A jó munkához gondolkodni kell. Azt pedig bármikor, bárhol lehet. Én sem vagyok időmilliomos, amikor pedig vállalkozni kezdtem, még ennyire sem voltam az: egy 4 hónapos és egy 2 éves picurral voltam otthon. Az idő nagy részében fejben dolgoztam. Kitaláltam, megterveztem, mit fogok csinálni, amikor eljön a saját 10-20-30 nyugodt percem és végre érdemben tudok majd dolgozni is valamit. Amikor pedig leültem a gép elé, akkor már nem azzal töltöttem az időt, hogy ráhangolódtam a munkára, meg kitaláltam, mit is kéne ma csinálni, hanem

azzal, hogy gyorsan elvégeztem azt, amit fejben már régen megterveztem.

Ehhez nagyon fegyelmezettnek kellett lennem, minden egyes nap felkeltem hajnalban legkésőbb 6-kor dolgozni, hogy amíg nem kelnek fel a gyerekek, addig haladni tudjak. Akkor is, ha éjszaka gyakran ébredt fel a kisfiam. Akkor is, ha még én is fáradt voltam. Nagyon sok energiát adott, hogy tudtam: a jövőmet építem és az ő jövőjüket is.

Ma azt látom, az ügyfeleim, a vállalkozásaikat indító anyukák ugyanezt teszik. Kihasznlják az esti nyugodt órákat, vagy a hajnali csendet, lemondanak a tévénezésről, lemondanak a plusz fél óra alvásról, mert így tudják megteremteni azt a kis időt a munkára. Megtanulják kipihenni magukat úgy is, hogy a gyerekek ébren vannak. Észreveszik, hol lehet fölös 10-20 perceket lecsippenteni a mindennapokból, amit a céljai elérésére, munkára és tanulásra fordíthatnak. Megtanulnak mosogatás közben blogbejegyzést írni, játszótéren marketing stratégiát tervezni és még élvezik is, hát nem fantasztikusak?! :)

## **Vállalkozás, ugyan már! Válság van...**

A változások korát éljük. Válság van. A válság egy régi rendszer válságát jelenti, egy régi, elavult rendszerét, ami most felbomlik és valami új jön a helyébe. Ilyenkor a legrosszabb stratégia a régibe kapaszkodni. Megmaradni a jól bevált szokásainknál, ugyanúgy keresni munkát, ugyanúgy szerezni vevőket, ugyanúgy marketingezni, mint azelőtt. Minek kapaszkodnál ezekben, amikor ezek már nem működnek, de nem is térnek vissza? Most új eszközökre, új hangra van szükséged, új stratégiákra, amikkel már az új játékszabályok szerint játszatsz.

Jó hír, hogy mivel a változás MOST van, ezért most te alakíthatod ki a játékszabályokat. 20 éve a rendszerváltáskor csak az ország, a térség változott meg, most az egész világ megváltozik. És ez most nem csak a pénzügyi rendszerek változását jelenti, hanem a fejekben levő értékek, értékrendszerek változását is. Ilyenkor az emberek bizonytalannak érzik magukat, bizonytalannak érzik a sorsukat, keresik a fogódzókat a kapaszkodókat. Miért ne lehetnél éppen te a környezetemben, aki a saját példájával utat mutat nekik? Miért ne segíthetnél másoknak új értékeket találni, új értékeket teremteni? Miért ne lehetnél éppen te az, aki jó példával jár elöl és inspirálja, vezeti a környezetében élőket is?

Önző hozzáállás lenne ez? Éppen ellenkezőleg! Ha sokan szeretnének változtatni, ha sokan szeretnének értékeket adni másoknak, egymásnak, akkor az egész új rendszer jobb irányba megy majd.

Remélem, sok erőt és ötletet nyertél ebből a tanulmányból. Most arról volt szó, hogyan vedd rá magad az elindulásra, mire koncentrálj és mit hagyj figyelmen kívül. De vajon milyen konkrét lépéseket kell megtenned? Hogyan indul el egy online vállalkozás? Mik az első lépések? Milyen ötlettel érdemes belevágnod? Egyáltalán: mire vevők ma az emberek, mi az, amit még válságban is el lehet adni nekik?

[www.gazdagmami.hu](http://www.gazdagmami.hu)

Ezeket a kérdéseket január 25.-én 13 órakor a Vállalkozás Lélektana Előadáson válaszolom majd meg neked (ez egy online előadás lesz, tehát elég csak a géped elé leülnöd, az eléréséhez szükséges infókat e-mailben küldöm majd)

Várlak szeretettel :)

Üdv,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ágnes', written in a cursive style.