

LESZEK FURMANN



**PIERWSZY  
KROK  
Z KAIZEN**

WIELKA MOC MAŁYCH KROKÓW



# Przedmowa

Nazywam się Leszek Furmann.

Teraz powinienem wymienić swoje wszystkie zasługi i udowodnić Ci, że jestem kimś, od kogo warto się uczyć. Zamiast tego przejdę jednak od razu do tematu, bowiem w dzisiejszych realiach czas to ogromna waluta.

Skoro już w Twojej głowie zapadła decyzja, by poświęcić czas na zapoznanie się z tym eBookiem chciałbym dać Ci maksymalnie dużo wartości i konkretów. Powiem więc tylko, że jestem certyfikowanym trenerem mentalnym, a na co dzień pracuję ze sportowcami i osobami prywatnymi nad ich przygotowaniem mentalnym do zawodów i stojących przed nimi wyzwań. Prowadzę też szkolenia z zakresu kompetencji miękkich dla firm, jednostek akademickich i instytucji publicznych. I na tym zakończę, bo myślę, że traktowanie tego dzieła jako pieśni pochwalnej dla samego siebie nie ma sensu. Dlatego będziemy mówić o KAIZEN, a nie o mnie.

Zresztą jeśli chcesz się dowiedzieć więcej na temat mojej pracy czy doświadczenia to na końcu tego eBooka znajdziesz do mnie kontakt więc wierzę, że sobie poradzisz.

Metoda małych kroków wywarła ogromny wpływ na moje życie. Odważę się nawet użyć słowa: gigantyczny. Od momentu kiedy uznałem, że trening mentalny jest tematem, który chcę oznaczyć jako główny wątek mojego życia, spotkałem się z licznymi pomysłami, technikami i metodami podnoszenia efektywności osobistej. Efektywność osobistą mierzy się realizacją celów: prywatnych, zawodowych, rodzinnych, zdrowotnych, finansowych etc.



Bez względu na to o jakich celach mówimy - wszystko kręci się wokół ich realizacji. Większość obszarów mojego życia przez lata przypominało sinusoidę (górkę i dołki). Wydawało mi się to normalne, bo wiele razy słyszałem podczas szkoleń, że to typowa sytuacja, a wykładniczy wzrost jakości mojego życia nie jest możliwy. Jednak kiedy odkryłem metodę KAIZEN zrozumiałem, że nie jest to do końca prawda.

Owszem, w życiu będą zdarzać się lepsze i gorsze momenty, ale sztuką jest to, by każda kolejna górkę była wyższa od poprzedniej, a każdy ewentualny dołek kończył się wyżej od poprzedniego. Żeby osiągnąć taki efekt trzeba iść cały czas do przodu. Każdego roku, każdego miesiąca, każdego tygodnia i wreszcie każdego dnia. Jak tego dokonać? Rozwiązaniem jest metoda KAIZEN. Metoda moim zdaniem mocno niedoceniana, głównie z powodu swojej małej efektywności. Zaznaczam - efektywności, a nie efektywności! Opowiem o tym więcej w dalszej części.

W tym eBooku dostaniesz ode mnie zestaw gotowych studiów przypadku (tzw. case study), zaczerpniętych z mojego życia. Będą to metody, które z powodzeniem wykorzystuję na co dzień w swoim życiu oraz w pracy z klientami. Zabrzmi to górnolotnie, ale naprawdę wierzę, że metoda KAIZEN może znacząco podnieść jakość Twojego życia w każdym obszarze. Zapraszam Cię do krótkiej, ale bardzo treściwej podróży po świecie małych kroków.

*Leszek Furmann*



# **Rozdział 1**

## ***Historia KAIZEN***

W ramach drobnej ciekawostki na początek chciałbym przedstawić Ci bardzo krótki rys historyczny metody KAIZEN. Bez wchodzenia w zbędne szczegóły. Mam nadzieję, że będzie to dla Ciebie interesujący temat.

Słowo „kaizen” po japońsku znaczy „ulepszenie” lub „dobra zmiana”. Wiem, że w tym momencie w Twojej głowie mogą się pojawić różne obrazy związane z polską sceną polityczną. Swoją drogą świadczy to o całkiem niezłym marketingu partii rządzącej, ale to już temat na inną książkę. Zakończę więc ten wątek krótkim stwierdzeniem: KAIZEN nie ma nic wspólnego z polską polityką.

Twórcą metody małych kroków jest William Edward Deming. Umowną datą uznawaną za początek tej koncepcji jest rok 1941. Dla całego świata był to czas trudny, okres II Wojny Światowej. Decyzja o przyłączeniu się Stanów Zjednoczonych Ameryki do wojny pociągnęła za sobą szereg konsekwencji gospodarczych. Wszystkie mądre głowy za oceanem zastanawiały się w jaki sposób zbudować przemysł zbrojeniowy, który udźwignie tak ogromne wyzwanie. Przecież Stany nie brały wcześniej udziału w konflikcie zbrojnym na taką skalę więc wbrew pozorom ich zasoby technologiczne i ludzkie nie były szczególnie okazałe. Potrzeba było znacznego zwiększenia liczebności kadr oraz ich wydajności. A czas uciekał, więc procesy wdrożeniowe nowych pracowników trzeba było znacząco przyspieszyć. Wtedy powstał program TWI - Training Within Industry. Za jego wdrożenie odpowiedzialny był nie kto inny jak właśnie William Edward Deming.



Wyzwanie brzmiało mniej więcej tak: trzeba stworzyć linie do produkcji wyposażenia wojskowego oraz wyszkolić pracowników, którzy będą te obsługiwać. Tworzenie takiego systemu od podstaw było zbyt czasochłonne (a trwała wojna!) oraz kosztowne. Program TWI zakładał, że firmy z branży produkcyjnej, metalowej czy zbrojeniowej ograniczą duże zmiany i czasochłonne oraz skomplikowane wdrażanie nowych procedur produkcyjnych. Nie chodziło o tworzenie czegoś nowego, a o usprawnianie i zmianę już istniejącego potencjału. Przedsiębiorstwa miały dostosowywać swoje linie produkcyjne stopniowo, ale masowo. Osoby odpowiedzialne za ten proces uznały, że łatwiej będzie nauczyć nowych umiejętności pracownika, który już potrafi obsługiwać określony zestaw maszyn i urządzeń, niż poszukiwać nowych ludzi i szkolić ich od podstaw. W sumie - logiczne.

Czy taka filozofia okazała się skuteczna? Jeszcze w 1941 roku po ataku na Pearl Harbor Stany Zjednoczone Ameryki przystąpiły do wojny. Cztery lata później Franklin Delano Roosevelt spotykał się już podczas konferencji w Jałcie z Winstonem Churchillem i Józefem Stalinem, by przedyskutować jak będzie wyglądał świat po w zasadzie pewnym zwycięstwie wojsk alianckich.



No dobrze, a skąd zatem japońska nazwa KAIZEN? Niedługo po wojnie japończycy schowali dumę w kieszeń i zaczęli interesować się metodą TWI. Już w 1947 William Edward Deming wyjechał do Kraju Kwitnącej Wiśni, by uczyć tamtejszych inżynierów filozofii, która okazała się tak skuteczna podczas II Wojny Światowej. Jeśli mówimy czasem o wyciąganiu wniosków z porażek, to japończycy mogą być wzorem w tej materii. Głowy tamtejszych ekspertów okazały się bardzo chłonne. Japonia nie tylko wdrożyła, ale też udoskonaliła metodę małych kroków. Gdzieś na wyspie na Dalekim Wschodzie po cichu metoda małych kroków, już wtedy nazwana KAIZEN, brała bezpośredni udział w tworzeniu gospodarczego monstrum. W ciągu 30 lat powstający z kolan naród dotknięty dwoma bombami atomowymi stał się jednym z potentatów technologicznych. Dzisiaj napis „Made in Japan” dumnie spoczywa na opakowaniach najnowszego i najlepszego sprzętu technologicznego. Czy zatem metoda małych kroków i tym razem okazała się skuteczna?

## ***Ból zęba ważniejszy od głodu w Afryce***

Koncepcja metody małych kroków przez lata ulegała transformacji. W końcu uległa ona sporej popularyzacji i dotarła aż do prywatnych domów, w których ludzie nie stoją może przed wyzwaniem wygrania wojny, ale na przykład uzyskania lepszych wyników w pracy. I choć w skali globalnej to wyzwanie wydaje się błahe, to dla każdego człowieka jest najważniejsze na świecie. Przytoczę w tym miejscu pewne kontrowersyjne, ale jakże sensowne zdanie: „Dla każdego człowieka ból jego zęba jest ważniejszy od głodu w Afryce”. Nasze codzienne wyzwania są dla nas najważniejsze na świecie. I nie ma w tym nic złego. Dlatego też skupmy się na tym jak KAIZEN może podnieść jakość Twojego życia w każdej dziedzinie, w której tego pragniesz. Tyle historii. Do mięsa!



## Rozdział 2

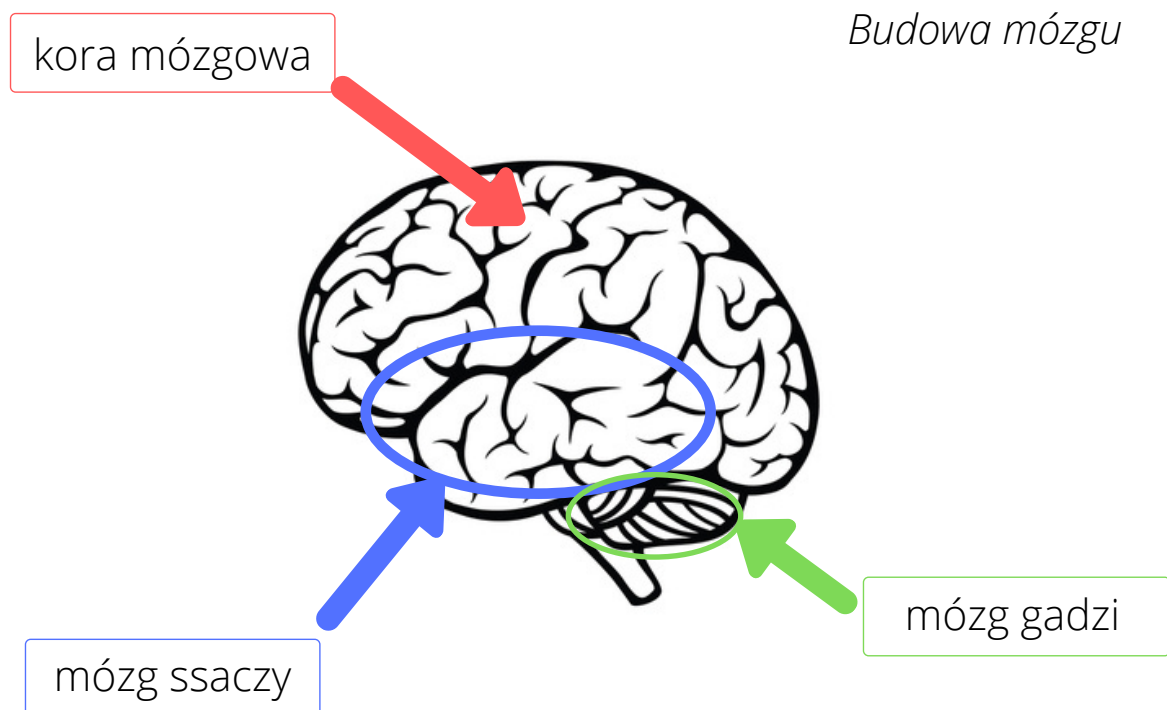
# Szczypta neuronauki

Aby zrozumieć co leży u podstaw skuteczności KAIZEN należy na moment zagłębić się w elementarną wiedzę dotyczącą konstrukcji naszego mózgu. Teraz będzie dużo ważnych informacji. Ready?

Nasz mózg składa się w prostej linii z trzech warstw, powstających zgodnie z teorią ewolucji na przestrzeni setek milionów lat. A może i dłużej. Podczas opisu tych elementów skupię się tylko i wyłącznie na informacjach nam potrzebnych także uchylam się od zarzutów, że przedstawiona tu wiedza jest cząstkowa. No jest, w końcu to eBook o KAIZEN, a nie anatomia mózgu.

Te części to:

- mózg gadzi
- mózg ssaczy (inaczej śródmózgowie lub układ limbiczny)
- kora mózgowa (inaczej kora nowa)



*Rysunek ma charakter poglądowy*



## Mózg gadzi

Najstarsza część mózgu. Nazwana tak na cześć gadów, które w procesie ewolucji zatrzymały się właśnie na tym etapie rozwoju. Odpowiada za regulację i zachowanie podstawowych procesów życiowych, takich jak bicie serca, oddychanie, wszelkie procesy chemiczne, temperaturę, uczucie głodu czy pragnienia. Ta część mózgu działa bez naszej woli. Nasz umysł świadomy nie ma nad nią kontroli. Czy to dobrze? Wydaje się, że nieźle. Co by było gdybyśmy na poziomie procesu świadomego kontrolowali oddech? Gdybyśmy czasem się zamyślili i zapomnieli oddychać to co wtedy? Strach pomyśleć.

## Mózg ssaczy

Tu jest najciekawiej. Ta część mózgu odpowiada za trzy najważniejsze z naszego punktu widzenia tematy. Po pierwsze - znajdujący się w nim hipokamp odpowiada za pamięć długotrwałą. Po drugie - ciało migdałowate ma za zadanie zapewnić nam przetrwanie więc odpowiada za reakcje walki i ucieczki. Po trzecie - układ limbiczny odpowiada za tworzenie się podstawowych emocji. Na tej części mózgu skupimy się za chwilę.

## Kora mózgowa

„Najmłodsza” część mózgu. Odpowiada za wszystkie procesy logiczne: od fizyki, przez matematykę, gramatykę, posługiwanie się językiem, pisanie aż po rozumienie rozrywki, kultury czy abstrakcyjne myślenie. Tutaj mogą powstawać nasze społeczne ambicje, marzenia o wysokich dochodach i szybkim samochodzie.

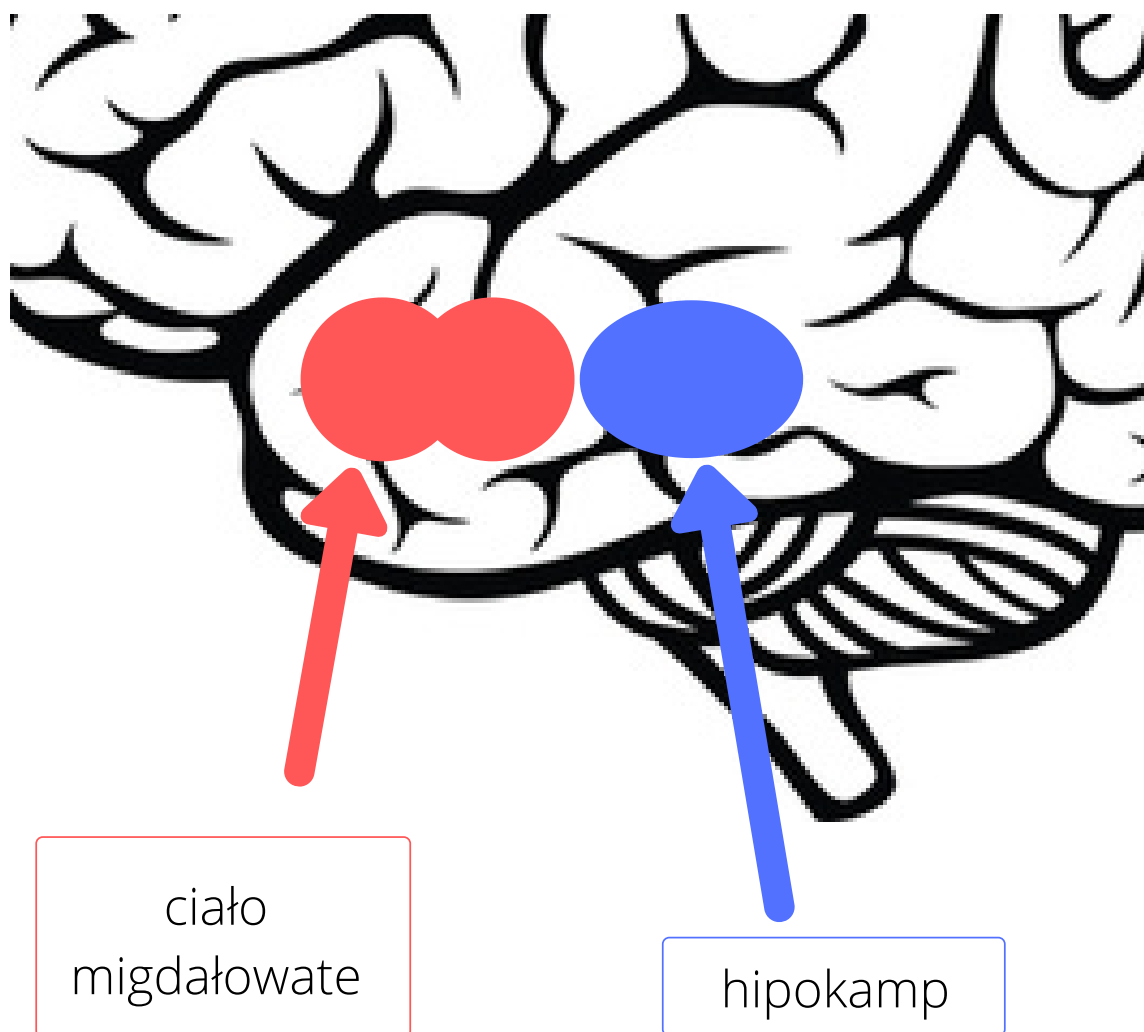
Mamy to? Idziemy dalej.





Na rysunku poniżej widzisz mózg ssaczy i jego dwa najważniejsze (z punktu widzenia naszego tematu) elementy - ciało migdałowate i hipokamp. Za chwilę dowiesz się dlaczego to tak istotne.

### *Mózg ssaczy*

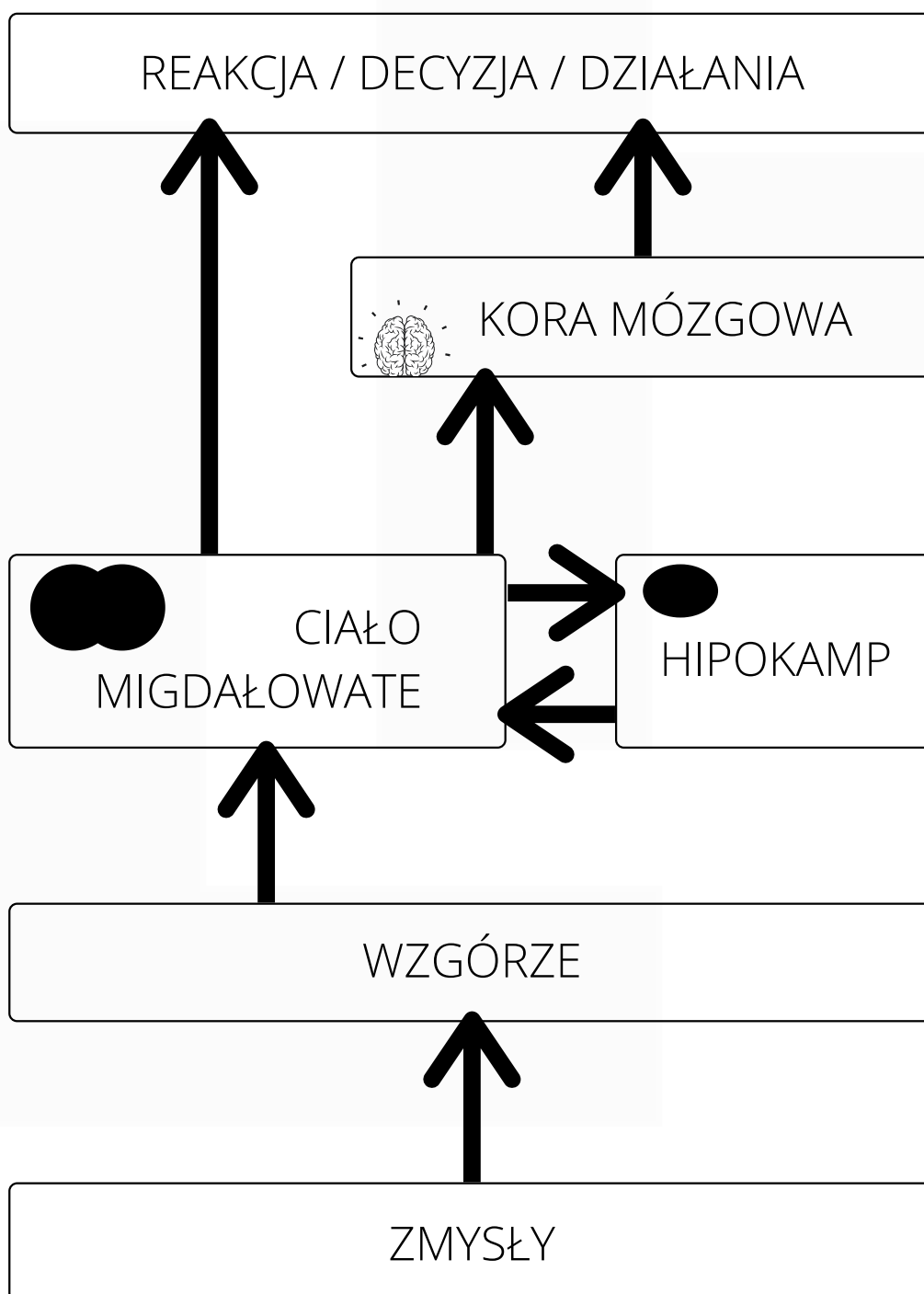


*Rysunek ma charakter poglądowy*



## Proces powstawania decyzji i reakcji

Zastanówmy się przez moment w jaki sposób powstaje nasz proces decyzji oraz reakcji. W sumie reakcje też są przyspieszonym procesem decyzyjnym. Posłuży nam do tego grafika, którą postaram się teraz w przystępny sposób omówić.



## Zmysły

Wszystko zaczyna się od zmysłów. Podstawowych zmysłów (nie licząc wisceroreceptorów i proprioreceptorów) mamy pięć: wzrok, słuch, smak, węch i dotyk. Zmysły są jak radary, za pomocą których staramy się przyjmować sygnały z otaczającej nas rzeczywistości. Te sygnały to bodźce. W dzisiejszych realiach tych bodźców jest dużo. Bardzo dużo. Za dużo. Z każdej strony jesteśmy bombardowani informacjami, komunikatami i reklamami. W 2018 roku przeczytałem, że miesięcznie otrzymujemy tyle informacji ile nasi dziadkowie otrzymali przez całe swoje życie... Grubo. Szacuje się, że dziennie wchłaniamy 34 gigabajty danych. To odpowiednik mniej więcej 100 tysięcy słów. To tak jakby ktoś mówił do nas przez 12 godzin bez przerwy. I tak dzień w dzień. Jakim cudem my z tym żyjemy?

## Wzgórze

Odpowiedzi na to pytanie udziela nam wzgórze. W książce „Emo Sapiens” prof. Rafał Ohme nazwał wzgórze **sekretarzem**, którego celem jest weryfikacja czy określona informacja kierowana do prezesa zarządu jest istotna czy nie. Jeśli nie - wzgórze automatycznie przenosi ją do archiwum naszej podświadomości, do którego nie mamy na co dzień dostępu. Jeśli informacja jest istotna - zaczynamy ją przetwarzać. O wzgórze! Jak dobrze, że jesteś!



## Ciało migdałowe

Pasy zapięte? Tutaj zaczyna się cała zabawa. Jeśli wzgórze uzna określony bodziec za istotny (korzystny czy niekorzystny - nieważne - po prostu istotny) informacja trafia do ciała migdałowego. Jak pamiętamy - ta struktura mieści się w mózgu ssaczym. Podstawowym zadaniem ciała migdałowego jest zapewnienie nam przetrwania. Ta niepozorna struktura odpowiada za tzw. **mechanizm ucieczki lub walki**. O co tu chodzi?

Historia wygląda tak. W czasach prehistorycznych nasi przodkowie nie mieli tak komfortowych warunków życiowych jakimi my możemy się pochwalić dzisiaj. W każdej chwili zza krzaków czy dużego głazu mógł się wyłonić tygrys szablozębny. Jego mózg gadzi sygnalizował potrzebę uzupełnienia zapasów energetycznych więc tygrysek wybrał się na polowanie. I tak gdzieś na afrykańskim płaskowyżu człowiek pierwotny stawał oko w oko z tygrysem szablozębnym. Z uwagi na fakt, że w starciu takim szanse człowieka na przeżycie nie były oceniane zbyt wysoko, nasz mózg zaczął szukać rozwiązań, które pomogą mu przetrwać. Wreszcie na bazie doświadczeń okazało się, że są w zasadzie tylko dwie słuszne drogi wyjścia w takiej sytuacji: ucieczka lub walka. Ciało migdałowe nauczyło się więc, że kiedy człowiek staje w obliczu zagrożenia musi podjąć natychmiastowe działanie: wziąć kamień i rzucić tygrysa w łeb albo spieprzać ile sił w nogach. Sensowne? Myślę, że tak.

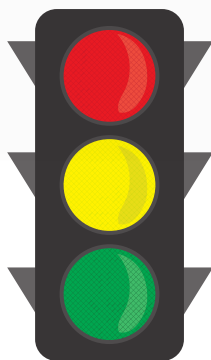
Mamy to? Więc idźmy dalej.



Przez miliony lat struktura flory i fauny nieco się zmieniła. Dziś zza drzewa w parku raczej nie wyskoczy nam już tygrys szablozębny. Jednak mamy do czynienia z innymi zagrożeniami. Jednym z nich może być na przykład gapiostwo na przejściu dla pieszych.

Założmy, że siedzisz z nosem w telefonie i dochodzisz do przejścia, na którym pali się czerwone światło. Niestety eBook, który czytasz, jest tak interesujący, że zabiera Ci całą koncentrację. Wchodzisz na czerwonym. Ktoś trąbi. Podnosisz wzrok i widzisz zbliżający się pojazd. Co zrobisz? Nic. Na poziomie świadomym nic. To Twoje ciało migdałowate w ułamku sekundy zadba o Twoje przetrwanie i nie wiedząc nawet kiedy znajdziesz się z powrotem na chodniku i cała sytuacja zakończy się tylko na wstydzie. **Reakcja bezwarunkowa.** Otóż to.

Czy to dobrze, że nasi przodkowie zostawili nam w spadku taką strukturę mózgu? Wydaje się, że tak. Pomyśl bowiem jakie byłyby Twoje szanse na przetrwanie, gdybyśmy będąc w tej samej sytuacji tuż przed nadjeżdżającym samochodem zaczęli analizować jego prędkość, odległość od pasów, potencjalną szybkość naszego odskoku i Bóg wie co jeszcze. Takie rozwiązywanie problemów to domena kory mózgowej. Z całym szacunkiem dla jej mądrości i logiki trzeba przyznać wprost: kora mózgowa w tej sytuacji pozbawiłaby nas życia lub zdrowia. Łapiemy to? Super!



## Hipokamp

Skąd ciało migdałowate wie, że zbliżający się samochód jest zagrożeniem? Podpowiada mu to hipokamp. Wyobraź sobie te dwa elementy, które rozmawiają ze sobą w przyjacielskiej pogadance:

**Ciało migdałowate:** Hej, hipokamp! Zbliża się samochód. Co o tym myślisz?

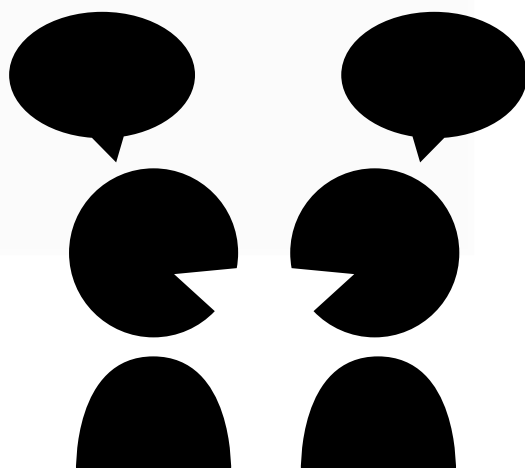
**Hipokamp:** Noooo powiem Ci, że ciekawa sytuacja. Już sprawdzam archiwum.

**CM:** No i co tam?

**H:** Trzy lata temu widzieliśmy w TV nagranie jak człowiek zostaje potrącony i odnosi duże obrażenia. Dwanaście lat temu siedzieliśmy na lekcji gdzie pan policjant mówił, że na czerwonym świetle trzeba stać. Szesnaście lat temu mama przed przejściem mówiła, żebyśmy się zatrzymali bo nas rozjedzie samochód i może się nam stać krzywda. Przed ostatnie dwadzieścia lat zatrzymywaliśmy się na czerwonym.

**CM:** No dobra to jaki werdykt? Uciekaj? Walcz? Czy wysyłamy informację wyżej?

**H:** Uciekaj!



W dużym skrócie mniej więcej taka dyskusja może się odbywać w Twojej głowie dosłownie w każdym momencie. Oczywiście wszystko to dzieje się na poziomie nieświadomym w ułamku sekundy więc nie jesteś w stanie dostrzec takiego procesu. Ale on naprawdę się odbywa. Ciało migdałowe męczy hipokamp pytaniami i analizuje sytuację non stop. Wszystko dlatego, że jego podstawowym celem jest przetrwanie. A hipokamp z radością dostarcza mu wszystkich niezbędnych informacji. Kojarzysz takie magiczne słowo jak „doświadczenie”. Nabędziesz doświadczenia to zrozumiesz. Doświadczony zawodnik wie jak się zachować. Doświadczony kierowca potrafi zareagować w tej sytuacji itd. No to teraz już rozumiesz, że wcale nie jest to takie puste gadanie!

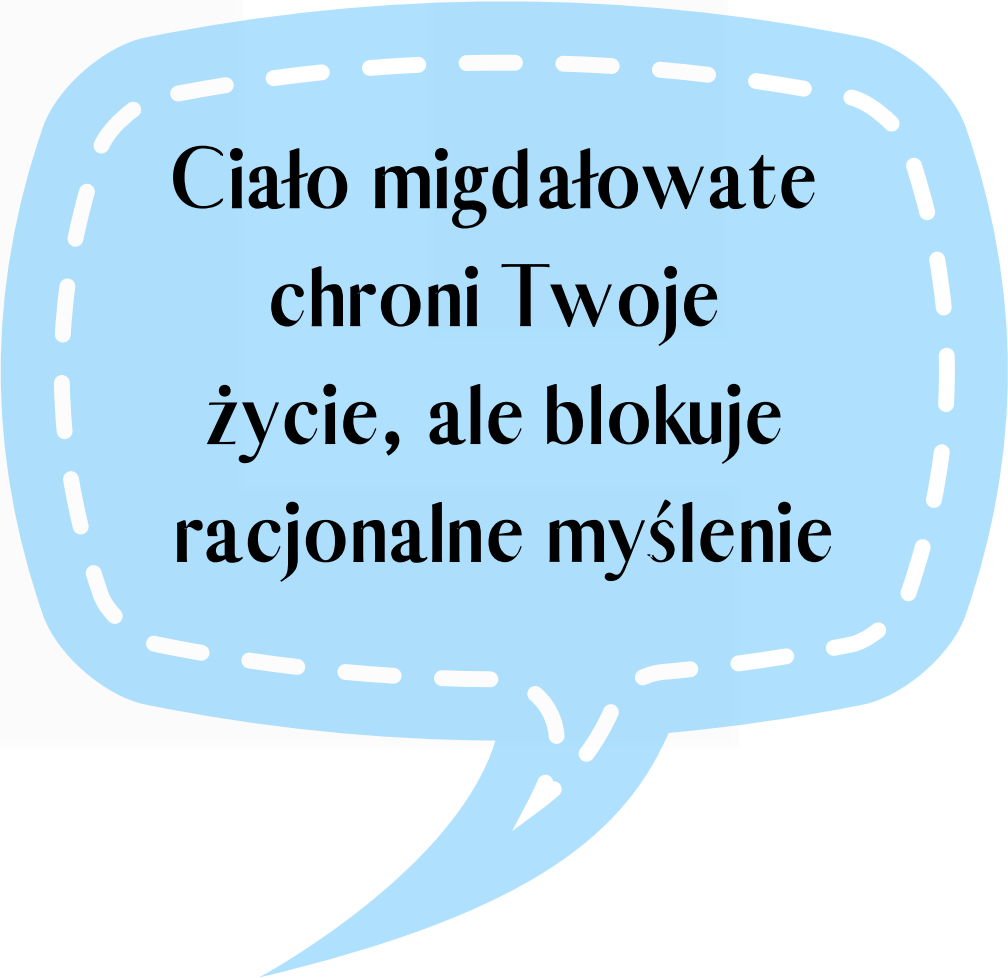
## **Kora nowa**

Do tematu ciała migdałowego jeszcze wrócimy. Niemniej na szybko opowiem jeszcze co dzieje się dalej. Jeśli ciało migdałowe uzna, że sytuacja jest komfortowa i bezpieczna, a dodatkowo mamy wystarczająco czasu na podjęcie rozmaitych działań, chętnie prześle informację do naszego umysłu świadomego. Wówczas mamy czas żeby rozmyślać nad podejmowaniem różnych działań. Możemy się z tym przespać. Możemy przeanalizować liczby i statystyki. Możemy podjąć bardziej racjonalne decyzje. Oczywiście jest to bardzo pożądana sytuacja, ale nie krytykujmy przez to ciała migdałowego! Miejmy zawsze w pamięci sytuację z przejściem dla pieszych. Ciało migdałowe ratuje nam życie!



## Reakcja / Decyzja / Działanie

Ostatnim elementem procesu jest nasza reakcja na określone bodźce. Czasem będzie to reakcja automatyczna - zwykle w momencie gdy to ciało migdałowe podejmie działanie z pominięciem kory nowej. Jeśli mamy czas do zastanowienia, podejmiemy decyzję być może bardziej racjonalną (przynajmniej w teorii). Ostatecznie podejmiemy też określone działanie. Przypomniało mi się fajne zdanie z filmu „Po prostu walczyć”. Niepodjęcie działania też jest działaniem i ma swoje konsekwencje. Ale to tak na marginesie. Na tym możemy poprzestać w analizie naszego procesu od bodźca do działania.



**Ciało migdałowe  
chroni Twoje  
życie, ale blokuje  
racjonalne myślenie**



## Rozdział 3

# ***Dlaczego KAIZEN działa?***

Czy mam jeszcze Twoją uwagę? Głęboko wierzę, że tak. Może nie powinienem nadużywać tego stwierdzenia, ale serio to co teraz przeczytasz jest bardzo istotne. Poukłada Ci wszystkie klocki. Wyciągniemy teraz wnioski z całej wiedzy z poprzedniego rozdziału. Jedziemy!

Wyjdę od takiego założenia. Ciało migdałowe powstało ciut wcześniej od kory mózgowej i jest mniej bystre. Niestety nie odróżnia ono pędzącego tygrysa szabłoźebnego lub nadjeżdżającego samochodu od spotkania z szefem czy poznania nowego partnera. I tu jest pies pogrzebany.

**Ciało migdałowe, które ma przewagę decyzyjną nad świadomą korą czołową, nie potrafi odróżnić co jest realnym zagrożeniem naszego zdrowia i życia, a co tylko na takie wygląda.** Jak się pewnie domyślasz w większości przypadków po rozmowie z hipokampem nasze kochane ciało migdałowe uzna, że lepiej dmuchać na zimne i uciekać. Ewentualnie walczyć.

Jeśli ciało migdałowe i hipokamp stwierdzą, że dana sytuacja jest groźna, odetną prąd logice i przejdą do działania. Nie zapytają o zdanie świadomej kory mózgowej. Wynika to z faktu, że cała nasza energia wówczas jest pakowana w procesy zmierzające do przetrwania - walcz albo uciekaj. Nikt już nie zastanawia się co będzie dobre dla naszej kariery zawodowej, naszego sukcesu finansowego czy szczęścia osobistego. Mamy przetrwać. A nie osiągać jakieś głupie sukcesy. Kropka.



I to jest cała tajemnica, która mówi nam dlaczego tak trudno podjąć nowe działania i rozwijać się w nowych dziedzinach, osiągać sukcesy i cele. Nasz umysł nie jest przyzwyczajony do tego, żeby robić duże zmiany. Czuje się wówczas niekomfortowo i w myśl teorii budowy mózgu będzie chciał od tego uciekać. Nasz mózg ssaczy jest usatysfakcjonowany kiedy wszystko jest stabilne i bezpieczne. Ani kroku poza strefę komfortu! Można więc wysunąć być może najważniejszy wniosek, który zmieni Twoje myślenie na temat rozwoju.

***Człowiek jest zaprogramowany tak,  
by przeciwstawiać się radykalnym  
zmianom.***

Przyznasz, że to sytuacja dość niekomfortowa. Można powiedzieć, że nieoczekiwany zwrot akcji. Nasz umysł nie chce nam pomóc realizować naszych marzeń i celów! Trochę straszna prawda, no nie? Uspokajam. Teraz przyjdzie czas na rozwiązania - czyli to co tygryski lubią najbardziej. Nie wiem czy te szablonowe też, ale już to zostawmy.



## Rozdział 4

# Efektywnie czy efektownie?

Można przyjąć, że są dwie koncepcje rozwoju w każdej dziedzinie życia: podejście innowacyjne i metoda małych kroków.

### Podejście innowacyjne

Znamy je bardzo dobrze, często z okolic Nowego Roku. Od dziś chodzę na siłownię. Od dziś nie palę. Od dziś uczę się angielskiego godzinę dziennie. Od dziś czytam po pół godziny dziennie. Dziś zakładam firmę. I tak dalej... Czy w tych celach jest coś złego? Broń Boże! Każdy z nich ma za zadanie wprowadzić pozytywne zmiany do naszego życia. Niemniej wszystkie te cele są skonstruowane w formie podejścia innowacyjnego.

Podejście innowacyjne zakłada, że dokonujesz naglej i natychmiastowej zmiany w swoim życiu. Trochę jakbyś stworzył startup. Coś zupełnie innego, nieznanego. Bez wątpienia udany startup zmieniający się w potentata np. w branży IT jest bardzo efektowny. Zobaczmy na takie aplikacje jak Spotify czy Uber. To firmy, które postanowiły wejść na rynek z przytupem i osiągnąć ogromny sukces i popularność. Niestety statystyki dla startupów są brutalne. Według różnych badań szacuje się, że 80-90% startupów nie przetrwa pierwszego roku działania. Z tych, które przetrwają kolejne 80-90% nie przetrwa pięciu lat. A zatem gdy powstaje Uber, jakieś 100 innych projektów okazuje się niewypałem. Nie ma w tym nic złego. Warto próbować. Jednak chciałbym, żebyśmy zagrali tu w otwarte karty i powiedzieli sobie jasno: **podejście innowacyjne jest efektowne ale nie efektywne.**



Oczywiście, może się okazać sukcesem. Ale nie jest lekko. Dlaczego? Wyjaśniliśmy to sobie na poprzednich stronach. Człowiek jest zaprogramowany tak, by przeciwstawiać się radykalnym zmianom. Teraz już rozumiesz, dlaczego tylko jedna z Twoich 30 koleżanek zdołała utrzymać noworoczną dietę przynajmniej przez kilka miesięcy oraz dlaczego tylko czterech na stu Polaków czyta przynajmniej jedną książkę w miesiącu.

Schemat wygląda dość klasycznie. Zaczynam. Pierwszy dzień - byłem biegać. Drugi dzień - byłem biegać. Trzeci dzień - pada śnieg i mam dużo pracy więc dziś odpuszczę, i tak muszę robić przerwę. Czwarty dzień - idę biegać. Piąty dzień - po imprezie urodzinowej koleżanki dzień stracony. Szósty dzień - wszystko mnie boli. A dalej już temat znamy... Za dwa-trzy miesiące znowu coś mnie tknie, znowu wezmę się za siebie, ale schemat z dużym prawdopodobieństwem się powtórzy. Prawda jest taka, że to **zupełnie naturalne zjawisko**. Nasze ciało migdałowate uważa, że miejsce na kanapie jest bezpieczniejsze. Więc zrobi wszystko, byśmy nie biegali, rozumiesz? Niestety nieudane podejście innowacyjne obniża naszą pewność siebie. Są też plusy - zawsze te kilka dni biegania to więcej niż nic, prawda?

Oczywiście możesz teraz powiedzieć - mnie to nie dotyczy. Ja jak już się zabiorę to lecę z tematem do efektu. Jeśli tak faktycznie jest to mogę Ci pogratulować, bo jesteś w naprawdę elitarnej grupie ludzi i trochę Ci tego nawet zazdroszczę. Niemniej nawet jeśli w każdej dziedzinie życia podejście innowacyjne się u Ciebie sprawdza to na pewno masz w swoim otoczeniu kogoś, komu się nie sprawdza. Możesz więc czytać dalej tego eBooka i podzielić się tą wiedzą z kimś, na kim Ci zależy.

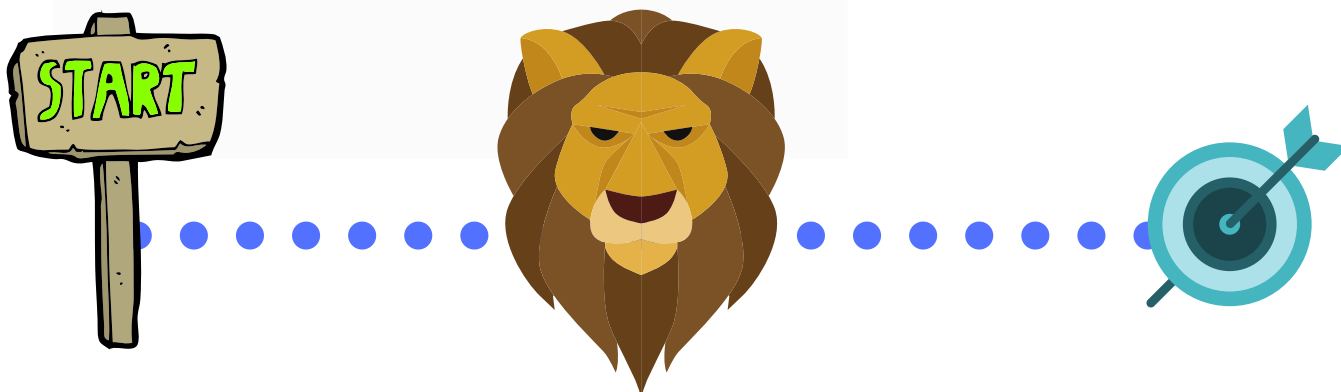


## Metoda małych kroków

Druga koncepcja podejścia to nasza ukochana metoda małych kroków. **KAIZEN to droga, w której masz miękko pod stopami i cień nad głową.** I choć nie przykuwa uwagi świata, to jest skuteczna, a nie rewolucyjna. Tak, **metoda KAIZEN nie jest efektowna, jest za to bardzo, bardzo efektywna.** Założenie jest proste - wykonując regularnie małe kroczki jesteś w stanie zająć zdecydowanie dalej niż 90% osób, które przegrają swoją naturalną walkę z ciałem migdałowatym.

Recepta na każdy sukces wydaje się prosta. Doskonale wiemy co należy zrobić, żeby dotrzeć z punktu A do punktu B. Wystarczy przecież po prostu przestać palić papierosy, chodzić do McDonald's, pić codziennie piwo albo zacząć poświęcać dodatkowy czas po pracy na budowanie swojego biznesu. Proste? No proste, ale tylko na poziomie świadomym! A my wiemy już, że niestety poziom świadomy nie ma dużo do gadania, gdy do gry wkracza ciało migdałowate i hipokamp.

Wyobraź sobie więc, że na tej prostej ścieżce do sukcesu leży i śpi słodko (póki co) wielki lew. Cel Twojej podróży jest blisko - tuż za lwem. Wydaje się, że droga do niego jest prosta. Ten lew to nic innego jak ciało migdałowate.



Stajesz więc przed wyborem.

### **Scenariusz 1**

Możesz wziąć do ręki dzidę i podjąć walkę z lwem. Czy o tym zwycięstwie będą krążyły legendy? Tak! Czy szanse na zwycięstwo są duże? Nie! Więc to podejście innowacyjne - **efektywne, ale nie efektywne.**

### **Scenariusz 2**

Możesz też skorzystać ze ścieżki, która prowadzi wokół rzezonego lwa. Jest ona dłuższa. Być może trzeba będzie poświęcić trochę więcej czasu, by ją pokonać. Jednak na tej drodze nie ma już żadnych dużych przeszkód. Możesz przejść po niej cichutko, powoli, na paluszkach, a Twoje ciało migdałowate nawet nie drgnie. Czy o Twoich dokonaniach będzie głośno? Być może nie, a przynajmniej nie na początku. Czy dojdiesz do celu? Tak, a przynajmniej jest to dużo bardziej prawdopodobne. A zatem to podejście KAIZEN - **niezbyt efektywne, ale bardzo efektywne.**

Kluczem do wdrożenia z powodzeniem metody KAIZEN do Twojego życia jest zrozumienie czym w zasadzie jest rzezony mały krok. Po czym poznasz, że jest wystarczająco mały? Teraz przeczytasz coś bardzo ważnego:

**Twój krok musi być tak mały, że wręcz uznasz go za nic nieznaczący i bezsensowny. Wtedy masz pewność, że jest na tyle mały, by nie obudzić lwa.**

Mam ogromną nadzieję, że cała przedstawiona powyżej wiedza jest dla Ciebie inspirująca i dała Ci możliwość spojrzenia z innego punktu widzenia na sprawę osiągania swoich celów i sukcesów. Teraz przejdziemy do omówienia trzech przykładów zastosowania metody KAIZEN w życiu.



## Rozdział 5

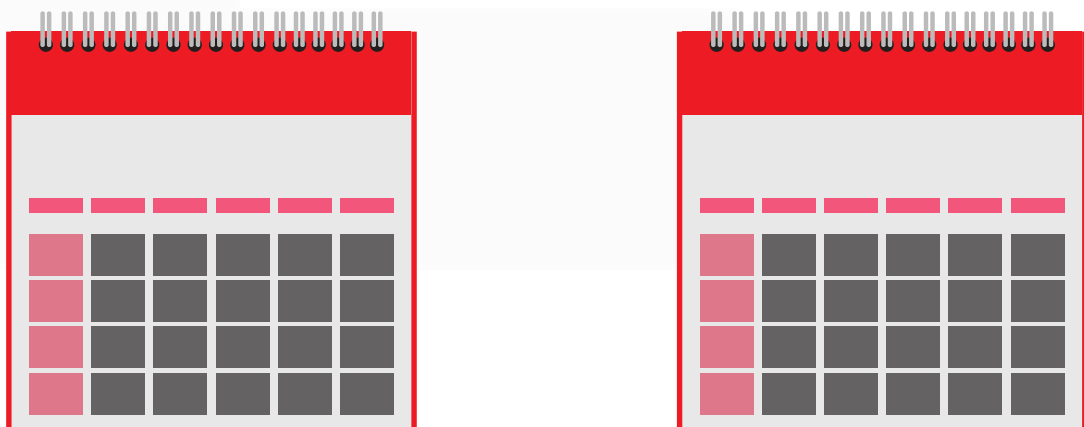
# ***Budowanie nawyków***

# ***z KAIZEN***

Swego czasu na stronach książek wielu uznanych trenerów rozwoju osobistego można było przeczytać informację, że zbudowanie pożądanego nawyku może trwać zaledwie 21 dni. Innymi słowy - jeśli przez 21 dni będziesz powtarzał określoną czynność, 22. dnia zrobisz to automatycznie. Niestety nie jest to do końca prawdą, choć oczywiście w niektórych przypadkach może się spotkać z rzeczywistością.

Badania Philippy Lalli wykazały, że potrzebujemy od 18 do 254 dni na zbudowanie określonego nawyku. Średnio uczestnicy badania potrzebowali 66 dni, by stwierdzić, że określone zachowanie utrwaliło się w ich trybie dnia i przychodzi im z łatwością.

Przyjmijmy więc, że zbudowanie silnego nawyku trwa około dwóch miesięcy. Jak się z tym zmierzyć, żeby było to najbardziej efektywne w myśl metody małych kroków?



Zacznijmy od wybrania swojego nawyku. Zwykle mamy już w głowie jakieś rzeczy, które chcielibyśmy robić każdego dnia. To może być coś co pozwoli nam na osiągnięcie konkretnych celów zawodowych czy finansowych. Albo coś związanego ze zdrowiem czy sylwetką. Może po prostu coś dla swojego ducha. Albo dla rodziny? Jako case study wezmę nawyk, który sam zbudowałem za pomocą metody KAIZEN, który jest dla mnie bardzo przydatny w życiu osobistym i zawodowym - czytanie książek.

Założyłem, że sensowny i realny wpływ na moje życie miałyby czytanie co najmniej dwóch książek miesięcznie. Daje to rezultat 24 książek w roku, co stawia mnie w rzędzie 2% najwięcej czytających Polaków. Pomyśl tylko, jaka to ogromna przewaga konkurencyjna! Czytam książki z zakresu rozwoju osobistego, sportu, ekonomii i marketingu, ponieważ te tematy na co dzień wykorzystuję w swojej pracy. Przyjąłem, że średnio książka ma 350 stron. Chcąc przeczytać dwie w miesiącu muszę przeczytać około 700 stron miesięcznie. Czyli w praktyce - około 25 stron dziennie. To jakieś 20 minut.

I tu wchodzi metoda KAIZEN. Cała na biało. Czy zacząłem z marszu od 25 stron dziennie? Nie! Wygospodarowanie wolnych 20 minut każdego dnia nie musi zawsze być proste. Dlatego posłużyłem się metodą małych kroków, by najpierw zbudować nawyk, a potem go rozwijać. Uznałem, że dużo łatwiej będzie najpierw postawić cały solidny fundament i dopiero później piąć się z murami w górę niż stawiać codziennie po jednej ścianie aż do momentu gdy powstanie cały dom. Wszak ściana bez oparcia jest bardziej podatna na zawalenie.





A zatem założyłem sobie, że przez pierwsze dwa tygodnie będę czytał zaledwie 3 strony książki dziennie. Dużo? Nie. Szczerze mówiąc wydaje się wręcz bez sensu, bo w tym tempie przeczytałbym 2 książki rocznie. Ale przypomnij sobie jakie jest podstawowe założenie metody KAIZEN.

**Twój krok musi być tak mały, że wręcz uznasz go za nic nieznaczący i bezsensowny. Wtedy masz pewność, że jest na tyle mały, by nie obudzić lwa.**

Dzięki temu, że to były tylko trzy strony mogłem czytać praktycznie zawsze i wszędzie. Nawet kiedy padnięty docierałem już do swojego łóżka. Zawsze znalazłem te 2-3 minuty żeby otworzyć książkę i przeczytać trzy strony. Nawet jeśli czasem robiłem to w biegu i nie mogłem się skupić - to nic. Utrwalałem nawyk, który ma mi przecież służyć latami.

Po dwóch tygodniach podniosłem poprzeczkę. Cztery strony. Wow! Uwierz, że przejście z poziomu trzech do czterech stron, delikatnie mówiąc, nie było wielkim wyzwaniem. Eureka! O to chodzi! Potem zwiększałem sobie już swoje cele tydzień po tygodniu. Pięć stron, sześć stron... Dalszy ciąg tej historii wygląda naprawdę kolorowo i jestem dumny, bo po prostu sprawdziłem, że ta metoda zadziałała w stu procentach! Dziś czytam regularnie - czasem 15 a czasem 30 minut dziennie. Dopisuję do swojej listy przeczytanych książek kolejne pozycje. Metoda KAIZEN dała mi szansę zrealizowania czegoś, co nigdy wcześniej się nie udało!

Dam Ci przy okazji pro tipa co do książek. Zawsze mam przy sobie dyktafon, na który nagrywam najważniejsze myśli, które przyjdą mi do głowy w trakcie czytania. Potem raz po raz przepisuję je do notatek, żeby mieć realną korzyść z treści z tych książek. To tak na marginesie.



Podsumujmy to. **Budowanie nawyku z KAIZEN:**

1. Wybierz nawyk, który będzie korzystny dla Twojego życia w dziedzinie, na której Ci zależy.
2. Określ jak dokładnie ma wyglądać ten nawyk docelowo
3. Pomniejsz ten nawyk do takiego poziomu, żeby wydał Ci się bezsensowny. Mały. Jeszcze mniejszy.
4. Zaczynij jego realizację.
5. Stopniowo buduj na tym fundamencie wyższe mury.
6. Koniecznie śledź swoje postępy (dostaniesz ode mnie narzędzie na końcu tego eBooka). Nic tak nie cieszy jak widok kolejnych zamalowanych kraterów

### **Przykłady korzystnych nawyków:**

Medytacja 15 minut dziennie

*Najmniejsze zadanie: Świadome oddychanie 1 minutę dziennie*

Codziennie 3 litry wody

*Najmniejsze zadanie: Szklanka wody po przebudzeniu*

Codziennie jeden artykuł branżowy

*Najmniejsze zadanie: Poszukanie w Google i zapisanie w zakładkach jednego artykułu dziennie*

Jeden film rozwojowy dziennie

*Najmniejsze zadanie: 1 minuta filmu rozwojowego*

Siłownia trzy razy w tygodniu

*Najmniejsze zadanie: Spakowanie torby i postawienie przed drzwiami*

Brzmi trochę bez sensu? No to mamy zielone światło, żeby działać!



## Rozdział 6

# Zdrowie z KAIZEN

Nie od dziś wiemy, że zdrowie to najważniejsza rzecz w życiu. Bez względu na to czy chcemy dać swojej rodzinie szczęście, czy więcej zarabiać, czy prowadzić życie pełne pasji - do wszystkiego potrzebne jest zdrowie! Nie ma wątpliwości, że zdrowie rozpoczyna się od systemu żywienia. Do tego dochodzi też aktywność fizyczna. Wiele cennych zdrowotnych nawyków (np. picie większej ilości wody, codzienne ćwiczenia w domu, zdrowsze posiłki itd.) możesz zbudować w oparciu o opisaną w poprzednim punkcie metodologię. Teraz w drugim case study przedstawię Ci jednak na własnym przykładzie zastosowanie metody KAIZEN w jednej z najbardziej powszechnych dziedzin, w której trudno nam osiągnąć swoje cele. Mowa o redukcji wagi.

Zacznę od tego, że nigdy nie należałem do szczupłych osób. Raczej zawsze byłem powyżej normy w tym zakresie więc nie za bardzo jest się czym tu chwalić. Należę też do grupy osób, które, jak to się mówi, próbowały wszystkiego. Byłem na diecie kapuścianej, na diecie kopenhaskiej, na diecie Dąbrowskiej i nie wiem na jakich jeszcze dietach. Zwykle pięknie pasowałem do opisanego tu już schematu. No dobra, dieta! I jedziemy. Zakupy, szykowanie, wymyślne składniki itd. Dwa-trzy dni szło w miarę nieźle, a potem się zaczynała prawdziwa jazda bez trzymanki. Psychika nie wytrzymała więc trzeba było sobie zrobić „cheat day”. Pizza, frytki i wielka ulga. Oczywiście na jednym dniu się nie kończyło. Przez chwilę było fajnie. Po dwóch tygodniach byłem w gorszym miejscu niż przed rozpoczęciem diety więc znów się katowałem i znów zaczynałem coś robić. Co gorsze, nigdy nie lubiłem siłowni. Jak już kupiłem karnet to byłem 2-3 razy i koniec. A karnet był na trzy miesiące - więc kasa w błoto.



Nie szło. W szczytowym momencie mojej „kariery”, w pierwszej połowie 2018 roku, miałem na wadze 106.3 kg. To był moment, w którym już naprawdę byłem gruby. Nie przy kości - gruby. Mniej więcej w tym okresie życia zdarzyła mi się nawet sytuacja, że wylądowałem w szpitalu z pulsem 130, który utrzymywał się przez trzy dni z rzędu. Pomyślałem wtedy, że dobrze by było jednak naprawdę coś zmienić. Byłem na etapie poznawania metody KAIZEN i postanowiłem zastosować ją w swoim życiu.

### **W pierwszym etapie zrobiłem następujące rzeczy:**

- a)** Zamieniłem pół posiłku w ciągu dnia na coś zdrowszego. Konkretnie - zamiast dwóch bułek z szynką i serem jadłem na przykład jedną bułkę i coś zdrowego co lubię - na przykład surową marchewkę i kapustę kiszoną. Poza tym jadłem normalnie jak wcześniej.
- b)** Zadbąłem o to, by codziennie wypijać szklankę wody na czczo oraz przed snem.
- c)** Zacząłem robić 5 pompek dziennie.

*Ten etap trwał około miesiąca*

### **W drugim etapie dodałem następujące rzeczy:**

- a)** Jadłem jeden posiłek faktycznie dietetyczny. Powiedzmy serek wiejski i jakieś owoce albo warzywa typu marchew, pieczarki lub sałatkę z pomidorów i ogórków z jogurtem naturalnym. Nic wielkiego. Raz dziennie, poza tym jadłem normalnie
- b)** Codziennie rano nalewałem wodę do dzbanka i moim zadaniem było to, żeby cały ten dzbanek w ciągu dnia wypić. Gdy nie byłem w domu starałem się kupić i wypić chociaż 0,5l wody dziennie
- c)** Robiłem już 6 pompek dziennie. Wow!

*Ten etap trwał około dwóch miesięcy*



## **W trzecim etapie:**

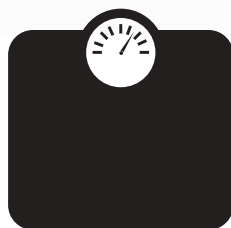
- a)** Zaplanowałem, że przynajmniej jeden dzień w tygodniu będzie bez mięsa. Wtedy na obiady jadłem np. jakieś mrożone warzywa z patelni, pieczone ziemniaki ze szpinakiem itd.
- b)** Oprócz tego każdego dnia chociaż jeden posiłek starałem się mieć dietetyczny
- c)** Piłem 2l wody dziennie
- d)** Robiłem około 7-8 pompek dziennie

*Ten etap trwa praktycznie do dzisiaj*

## **Po drodze zmieniłem jeszcze kilka drobnych rzeczy:**

- a)** Przede wszystkim w każdą niedzielę staram się zrobić sobie jadłospis na cały tydzień. Mam już bazę takich jadłospisów z trzech miesięcy więc w zasadzie robię kopiuj-wklej na co mam ochotę. Jem wszystko, ale staram się ograniczać 2-3 razy w tygodniu mięso i dorzucać jak najwięcej warzyw i owoców, które lubię.
- b)** Piję tyle samo wody
- c)** Robię cały czas więcej pompek (obecnie 11)
- d)** Jeśli tylko czas pozwala codziennie rano idę na zakupy na pobliski bazar lub do sklepu po produkty na cały dzień. Dzięki temu zapewniam sobie spacer (około 700-800m dziennie). Nie zawsze to się udaje, wiadomo, ale jak mogę to chodzę.

Dzisiaj ważę 91.8 kg. Czy to jest powód do dumy? Dla mnie tak, bo założyłem 90-tkę do końca 2019 roku, a nie ważyłem tyle chyba od 5 lat. Więc jestem szczęśliwy.



Czy to jest powód do jakiegoś wielkiego chwalenia się? No nie, bo znam ludzi, którzy schudli 30 kg w pół roku dzięki ciężkim treningom i wytrwałości. I naprawdę takich ludzi szanuję i jestem ich fanem, zawsze szczerze gratuluję. Ja nie mam się czym pochwalić w sensie społecznym, bo może 15 kg w 1,5 roku to nie jest wyczyn. Ale tu nie chodzi o wyczyn. Tym bardziej, że 91.8 kg dla mnie to wciąż nadwaga więc planuję utrzymać ten styl życia na kolejne miesiące i lata.

**Chodzi o to, że po raz pierwszy w moim życiu jakaś zmiana żywieniowa okazała się skuteczna i prosta jak drut.**

**Te zmiany naprawdę były proste! Nie musiałem się katować, chodzić na siłownię i codziennie biegać.**

Oczywiście, chcę wyraźnie zaznaczyć, że jestem pełen podziwu dla wszystkich, którzy są w stanie zmienić swoją formę fizyczną poprzez podejście innowacyjne. Naprawdę to szanuję i podziwiam. Jednak ja nie potrafiłem. I wiem też, że jest wiele osób, które nie potrafią. Jeśli nie należysz do tego grona to podziel się tym z kimś, kto być może tego potrzebuje. Możesz zmienić jakość jego życia.

A najlepsze w tym wszystkim jest to, że przy okazji wyrobiłem sobie mnóstwo zdrowych nawyków. Na przykład sprawdzam etykiety produktów, polubiłem wiele zdrowych rzeczy, o których wcześniej nie myślałem. Jestem świadomy jakie znaczenie mają takie drobiazgi jak picie wody. Coraz częściej decyduję się pominąć jeden przystanek i dojść gdzieś pieszo, bo myślę sobie, że w ten sposób zaliczam dzienny cel swojego ruchu. To jest naprawdę mega zmiana jak dla mnie i wierzę, że każdy może takiej zmiany dokonać. I choć nie zbieram poklasku świata za to, że tak mocno schudłem w krótkim czasie, bo nie jest to jakiś wielki wyczyn, to dla mnie jest sukces, bo w końcu dokonuję zmiany na lata!



I to wszystko w momencie, gdy ciało migdałowate wciąż śpi. To nie jest udręka. To nie jest walka z samym sobą. Przypominam, że **KAIZEN to droga, w której masz miękko pod stopami i cień nad głową. I choć nie przykuwa uwagi świata, to jest skuteczna.**



## **Rozdział 7**

# **Finanse z KAIZEN**

Ostatnim studium przypadku będzie temat finansów. Jak bardzo byśmy nie chcieli od niego uciec, on zawsze wraca. Oczywiście nie wszystkim musi chodzić o uzyskanie pozycji milionera. W tym kontekście zgodzę się, że pieniądze szczęścia nie dają. Jednak druga strona tego powiedzenia moim zdaniem może brzmieć: **brak pieniędzy szczęście zabiera.**

Osobiście uważam, że trudno o pełnię szczęścia, kiedy Twoje myśli krążą wokół niezapłaconych zobowiązań, a na ekranie telefonu wciąż pokazuje się nieznany numer wierzyciela. Kiedy w 2015 roku huragan zmiotł z powierzchni ziemi mój namiot rozrywkowy na plaży nad morzem to znalazłem się nagle na nefajnej linii startu. Startu w biegu, w którym na trasie mijałem wkurzonych kontrahentów, BIK, KRD, BIG i komorników, a który metę miał na poziomie blisko 200 tysięcy poniżej zera. Dziś naprawdę rozumiem, co czuje człowiek, który boi się odebrać telefon od nieznanego numeru.

Wielokrotnie kiedy borykamy się z kłopotami finansowymi zachowujemy się jak żaglówka, która wobec silnego sztormu jest rzucana na prawo i lewo. Spontanicznie coś opłacimy, spontanicznie coś dorobimy, żyjemy z dnia na dzień ciągle kombinując skąd wziąć kasę na kolejne opłaty, które się zbliżają. Mam nadzieję, że nie znasz tego tematu z autopsji. Jeśli znasz - pomogę Ci opanować tę sytuację. Jeśli nie znasz, pozostaje się cieszyć i być może wesprzeć tą wiedzą kogoś, kto właśnie jej potrzebuje. Pokażę Ci zatem jak za pomocą KAIZEN przeprowadzić proces dojścia z pozycji osoby, która z ledwością wiąże koniec z końcem do stabilnej pozycji finansowej gwarantującej spokój ducha i nie odbiera chęci do życia.





Pierwszym małym krokiem, który możesz wykonać, będzie spisanie wszystkich swoich zobowiązań. To niełatwe zadanie - wiem. Szczególnie, kiedy jest tego sporo. Warto byłoby stworzyć listę wszystkich wymagalnych zobowiązań, które należy spłacić jednorazowo. Mam tu na myśli chwilówki, pożyczki od rodziny, niezapłacone raty kredytu albo rachunki za media. Wszystko, co już się przeterminowało. Jeśli jest to dla Ciebie zbyt dużym wyzwaniem możesz zgodnie z metodą małych kroków podzielić to zadanie na mniejsze elementy. Zacznij od tego, by codziennie wypisać 1-2 zobowiązania. Utwórz dokument w Excelu, zrób w nim trzy tabelki (firma, kwota, termin spłaty) i uzupełniaj.

Następnie trzeba przejść do stworzenia swojego cashflow. Nie ukrywam, że zrozumiałem jak powinno to wyglądać grając w grę Roberta Kiyosakiego o takim samym tytule. Cashflow zakłada spisanie wszystkich comiesięcznych wpływów i zobowiązań. To jeden z najważniejszych punktów, który da Ci obraz Twojej aktualnej sytuacji finansowej. Zrób w drugim dokumencie w Excelu tabelkę, gdzie po jednej stronie zapiszesz swoje wpływy netto - na rękę (kwota, rodzaj wpływu np. wynagrodzenie, data wpływu), a z drugiej strony wszystkie comiesięczne koszty (kredyty, czynsz, media, internet, telefon itd.) włącznie z datą, kiedy należy to opłacić.

Cashflow powinno zawierać też oszacowane koszty jedzenia, rozrywki, paliwa i inne koszty takie jak ubrania, dodatkowe wydatki itd. Warto umieć racjonalnie to oszacować. Jeśli stworzenie cashflow znów wydaje Ci się dużym wyzwaniem, możesz podzielić to na mniejsze kroki. Dziś utwórz dokument, jutro wpisz wpływy, pojutrze pierwsze wydatki, za dwa dni kolejne i za trzy dni kolejne.

A teraz chwila prawdy. Sprawdź, czy stać Cię na życie jakie prowadzisz!



Jeśli po stronie wpływów masz większą kwotę niż po stronie wydatków to pozostaje mi pogratulować Ci i jeśli czujesz taką potrzebę to zaprosić do tego, by w efektywny sposób podnosić swoje przychody za pomocą metody KAIZEN. Możesz na przykład stopniowo rozwijać nowe pasje, które mogą stać się dodatkowym źródłem dochodu. Albo zastanowić się jak małymi krokami spłacić szybciej swoje zobowiązania (np. kredyty), wypracować wyższą pozycję w firmie lub zdobyć dodatkowych klientów.

Jeśli sytuacja jest odwrotna, trzeba to ogarnąć, bo przecież jeśli co miesiąc jesteś na minusie to okazuje się, że z miesiąca na miesiąc jesteśmy bardziej zadłużeni i trwając w takiej sytuacji prędzej czy później poziom zadłużenia zacznie nas przygniatać. Zatem trzeba wziąć sprawę w swoje ręce. Samo stworzenie dokumentu z cashflow jest już naprawdę ogromnym krokiem do przodu, ponieważ daje Ci kontrolę nad Twoimi finansami. Nawet jeśli sytuacja nie wygląda różowo to sztorm już ustał a Ty możesz zacząć świadomie sterować swoją żaglówką.

Kolejnym małym krokiem będzie zastanowienie się jak możesz zmniejszyć kwotę po stronie wydatków. Co możesz zrobić, by z niektórych pozycji uciąć chociaż 50-100zł miesięcznie. Spójrzmy na to w skali roku. Jeśli będziesz w stanie wydać na rozrywkę o 50zł mniej, rezygnując z jednego wyjścia do kina w miesiącu, to być może Twoje życie rozrywkowe mocno na tym nie ucierpi. Tymczasem Ty zyskasz dodatkowe 600zł rocznie, które może być połową kwoty spłaty jakiejś chwilówki. Jeśli uszczkniesz kolejne 20zł przechodząc na tańszy abonament i 30zł rezygnując ze Spotify okazuje się, że w ciągu roku „zarobisz” na spłatę jednego zobowiązania. Miej w głowie cały czas metodę KAIZEN. Spróbuj znaleźć miejsca, gdzie można śmiało zaoszczędzić pieniądze bez konieczności obniżania jakości swojego życia. Jestem przekonany, że da się to zrobić.



Druga sprawa to zwiększenie sumy po stronie przychodów. Być może wydaje Ci się, że tutaj wyzwanie będzie większe i nie masz możliwości tego zrobić, ale to nie musi być prawda. Pamiętaj o słowach Henry'ego Forda: „Nieważne czy myślisz, że możesz czy że nie możesz. W obu przypadkach masz rację”. Możliwości są dwie: pracujesz na własny rachunek lub pracujesz dla kogoś.

## **Praca na własny rachunek - swój biznes / freelancer**

Jeśli pracujesz na własny rachunek możesz podjąć małe kroki w kierunku pozyskania nowych klientów bez angażowania środków finansowych lub angażując je sensownie. Wiem, że większość z nas nie myśli o dodatkowych wydatkach w momencie trudnej sytuacji finansowej, ale może się okazać, że to błędna droga. Zadaj sobie kilka pytań:

- a)** W jakich obszarach mogę poprawić jakość moich usług bez angażowania dodatkowych środków?
- b)** W jaki sposób mogę dotrzeć do nowych klientów?
- c)** Czy zatrudnienie agencji marketingowej, która za kilkaset złotych miesięcznie wygeneruje mi obrót kilku tysięcy złotych jest rozwiązaniem dla mnie?
- d)** Czy mogę zdobyć za darmo dodatkowe kompetencje, które pozwolą mi lepiej prowadzić samemu marketing jeśli robię to na własną rękę?
- e)** Co zrobić, by ludzie chętniej kupowali mój produkt?
- f)** Czy zatrudnienie na jakiś czas osoby, która poukłada Ci skuteczną strategię marketingową jest jakimś rozwiązaniem?

Każde z tych pytań może podsunąć Ci rozwiązania, które wcześniej się nie pojawiły. Pamiętaj o metodzie małych kroków. Nie musisz robić tego wszystkiego od razu. Nawet jeśli opracowanie konkretnego planu działania zajmie Ci miesiąc czy dwa to przynajmniej po tym miesiącu masz już ten plan! Chyba dobre?



Po opracowaniu tego planu pozostanie Ci ostatni krok.

Zastanów się czy możesz poświęcić dodatkowe **5 minut dla swojej firmy dziennie**, by zacząć ten plan wdrażać?

Zamiast zastanawiać się jak zarobić dodatkowe 10 tysięcy miesięcznie zastanów się najpierw jak zarobić dodatkowe 100zł tygodniowo.

Być może teraz myślisz: fajnie to wszystko brzmi, ale u mnie to się akurat nie sprawdzi, bo mam taką i taką sytuację. Guzik! Jestem przekonany, że dla każdej sytuacji da się znaleźć rozwiązanie. Pytanie nie brzmi „czy” tylko „jak”.



## Praca na etacie

Druga możliwość jest taka, że pracujesz na etacie, dla kogoś i masz jakąś stałą wypłatę. W tym przypadku należałoby się zastanowić nad jednym prostym pytaniem.

### **Czy jestem w stanie w tej firmie za pośrednictwem jakichś dodatkowych działań otrzymywać większe wynagrodzenie?**

Jeśli nie to zamiast liczyć na cud i kisić się dalej w klatce, która nawet nie jest złota weź sprawy w swoje ręce. Siedzenie w pracy, która daje Ci wynagrodzenie, które nie starcza Ci do pokrycia miesięcznych zobowiązań jest bezsensu. Nawet jeśli pracujesz tam 20 lat i wszystkich lubisz. Nikt Ci nie zapłaci za prąd. Serio.

Rozwiązania są tylko dwa:

1. Zmiana pracy na lepiej płatną
2. Uzyskanie dodatkowych źródeł dochodu

Jeśli zdecydujesz się na pierwsze rozwiązanie, użyj metody KAIZEN do poszukiwania nowej pracy. Daj sobie tydzień na stworzenie dobrego CV. Pierwszego dnia zrób sobie dobre zdjęcie. Drugiego znajdź przykłady fajnych CV w internecie. Trzeciego napisz dane osobowe. Czwartego doświadczenie. Piątego umiejętności. Kolejnego dnia wyślij komuś CV do sprawdzenia. Możesz nawet do mnie. Nie jestem ekspertem od HR, ale potrafię powiedzieć czy CV jest atrakcyjne czy nie. Każda z tych czynności (może poza zdjęciem - jeśli robisz 50 fotek zanim Ci się spodoba) zajmie Ci max 10-15 minut. Przestań więc mówić, że nie masz czasu szukać nowej pracy... ;)



W drugim kroku daj sobie tydzień na przejrzenie ofert. Zaplanuj, że codziennie znajdziesz pięć ofert i aplikuj na nie. Potem zamknij komputer i obejrzyj Netflixa. Nie musisz zmieniać diametralnie swojego życia! Nie musisz planować wielkiej zmiany na najbliższą sobotę, kiedy masz czas i wtedy to załatwisz. Zacznij małymi krokami codziennie.

Przez tydzień odpowiesz na 35 ofert. Jeśli to nie przyniesie skutku zrób to samo tydzień później. Mało prawdopodobne wydaje mi się, żeby po wysłaniu 70 ofert nie otrzymać żadnej odpowiedzi. Jeśli tak się stanie, działaj do skutku.

A potem zostają rozmowy kwalifikacyjne. Dzisiejsi pracodawcy rozumieją, że wiele osób szuka pracy mając zatrudnienie gdzie indziej i są elastyczni pod kątem planowania spotkań. Na pewno znajdziesz więc czas żeby pójść na kilka rozmów. Na końcu zostaje tylko decyzja.

Druga możliwość to poszukanie dodatkowych źródeł dochodu. I tu już naprawdę trudno o wymówki. Przecież dzisiaj tych możliwości jest mnóstwo! Zastanów się czy:

- a)** Masz pasję, którą możesz jakkolwiek zacząć monetyzować?
- b)** Masz możliwość sprzedania swoich usług doradztwa lub korepetycji w zakresie, w którym jesteś ekspertem?
- c)** Możesz dołączyć do jakiejś uznanej firmy marketingu sieciowego i generować tam dodatkowe dochody?
- d)** Możesz znaleźć pracę dorywczą po kilka godzin w tygodniu?

*Protip: Dziś możesz prowadzić działania zarobkowe bez konieczności zakładania firmy. Należy tylko prowadzić (choćby w Excelu) księgę przychodów i kosztów i jeśli zysk w danym miesiącu nie przekroczy 1000zł - nie masz obowiązku rejestrowania działalności gospodarczej.*



Naprawdę możliwości jest mnóstwo! Czasem odrzucamy jakieś możliwości, bo wydają się nam mało atrakcyjne. 200zł miesięcznie dodatkowo? Żart. Ale może właśnie od tego zacząć. Dostając podwyżkę 200zł w firmie człowiek byłby mega dumny i piął z zachwytem. A dodatkowe drobne zajęcie za takie pieniądze to już żart...

Zadam Ci proste pytanie. **Czy jesteś w stanie znaleźć zajęcie, które poza Twoją pracą pozwoli Ci zarobić dodatkowe 50zł w miesiącu?**

A jeśli tak, to czy możesz sprawić, żeby te 50zł się pojawiało co dwa tygodnie? A co tydzień?

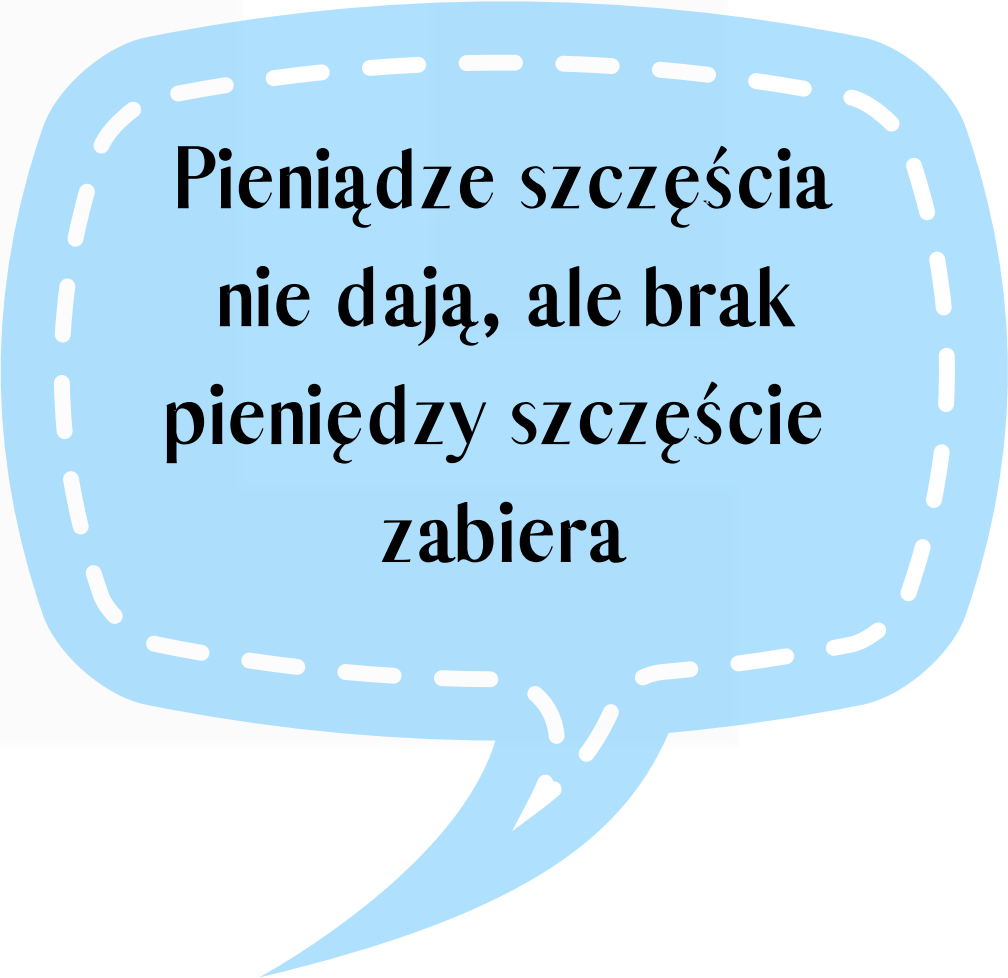
Możliwości jest mnóstwo. Natomiast mało kto potrafi spojrzeć prawdzie w oczy i przyznać, że jest gotowy podjąć takie wyzwanie. Zamiast tego wolimy narzekać, że w robocie mało płacą, dalej tam chodzić i powiększać swoją dziurę budżetową. Pomyśl o tym.

Kiedy dojdiesz do momentu, że Twoje cashflow będzie na poziomie zero, a potem na lekkim plusie, zacznij zajmować się zobowiązaniami, które wypisaliśmy sobie w punkcie pierwszym. Wierzyście, którzy miesiącami czekają na swoje pieniądze naprawdę chętnie zgodzą się na płatności w ratach, bo zależy im na odzyskaniu pieniędzy. Więc jeśli Twoje cashflow zacznie pokazywać lekką górkę po stronie przychodów, możesz powiększyć sumę po stronie kosztów, dokładając sobie na przykład stałą ratę za jedno zobowiązanie. I w ten sposób, krok po kroku, wyjść wreszcie na prostą!



## **Dlaczego koncepcja KAIZEN będzie tu skuteczna?**

Dlatego, że często mając duże zobowiązania przeterminowane lub dużą dziurę budżetową ludzie próbują natychmiast zmienić sytuację. Natychmiast wziąć kolejny kredyt, otworzyć firmę i już w pierwszym miesiącu kroić gigantyczne pieniądze, które pozwolą szybko wyjść z długów. Niestety sytuacja często rozwija się trochę inaczej. Dużo lepszym pomysłem niż chaotyczne odbijanie się od kolejnych zobowiązań i tworzenie dodatkowego zamieszania jest wzięcie sprawy w swoje ręce i powolne, ale skuteczne zmierzanie do obranego celu jakim jest wyjście w cashflow na plus.



**Pieniądze szczęścia  
nie dają, ale brak  
pieniędzy szczęście  
zabiera**





# Podsumowanie

Bardzo dziękuję za Twój czas i zaufanie. Mam nadzieję, że koncepcja KAIZEN przypadła Ci do gustu! Potraktuj ją jako nową przygodę. Jako szansę, by wprowadzić do swojego życia zmiany - szczególnie tam, gdzie podejście innowacyjne zwyczajnie się nie sprawdza.

Pamiętaj! **KAIZEN to droga, w której masz miękko pod stopami i cień nad głową. I choć nie przykuwa uwagi świata, to jest skuteczna, a nie rewolucyjna.**

Stwórz swoją tabelkę pracy z KAIZEN. Uzupełnij ją o swoje małe zadania. Pamiętaj - niech będą naprawdę małe! Jeśli masz wątpliwości co do tego jakie zadania wybrać, śmiało skontaktuj się ze mną na Facebooku, chętnie pomogę Ci to ułożyć

Wydrukuj tabelkę i powieś w widocznym miejscu lub umieść na pulpicie swojego komputera lub na głównej stronie Google Docs.



Jeśli uważasz, że wiedza zawarta w tym eBooku była dla Ciebie wartościowa, będzie mi bardzo miło jeśli podzielisz się taką informacją z innymi osobami. Niech idea KAIZEN idzie w świat!

Zapraszam Cię oczywiście także na media społecznościowe, gdzie zawsze znajdziesz dużą dawkę darmowych treści rozwojowych i edukacyjnych.

**Facebook - [bit.ly/leszekfb](https://bit.ly/leszekfb)**

**YouTube - [bit.ly/leszekyt](https://bit.ly/leszekyt)**

**Pozdrawiam Cię serdecznie i życzę wspaniałych rezultatów!**



*Leszek Furmann*

