



Epizód #20 Átirat: Hogyan váljunk hatékonyabbá és küzdjük le a halogatást? – Tóth-Czere Péterrel

PAULÁNYI BEA: A mai vendégem Tóth-Czere Péter, a Coffeebreak Consulting Digitális Marketingügynökség és blog alapítója, tartalommarketing és SEO-szakértő, illetve a Kávészünet podcast szerzője, aki emellett produktivitas tréningeket is tart, illetve Mikos Ákossal a Showcast médiaügynökséget indította el nemrég.

Szervusz Péter, nagy szeretettel köszöntelek a podcast műsoromban!

TÓTH-CZERE PÉTER: Szia Bea! Én is nagy szeretettel üdvözlöm a hallgatókat.

Bea: A mai műsorban a produktivitásról, hatékonyságról fogunk beszélni, és azt gondolom, hogy ennek te lehetsz az egyik nagymestere itt Magyarországon, ha ilyen sok feladatot tudsz egyszerre, egy időben ellátni.

Sokan vágyunk a nagyobb hatékonyságra, mert sokan ugye főállás vagy gyereknevelés, család mellett akarunk egy online vállalkozást elindítani az interneten. És ebben szeretném kérni a segítségedet! Segíts egy kicsit nekünk hatékonyabbá válni. És kezdjük talán azzal, hogy mi is a hatékonyság; mi kell ahhoz, hogy hatékonyan tudjunk dolgozni?

Péter: Igen, ez egy jó kérdés, mert elég kalandos volt, mire mindezt tudom csinálni, amit elmondtál, és egyébként mindennapi szinten nagyon élvezetes, hogy ennyi mindennel tud foglalkozni az ember. Talán ez a válasz is a kérdésre: ha élvezi az ember és szereti csinálni, akkor sokkal több

mindennel tud foglalkozni, tehát a *muszáj* nagyon kiöli a dolgot, és a hatékonyság is szerintem alapvetően ebből fakad.

A GTD-nek van egy olyan alapvetése egyébként, hogy a hatékonyságot meg kell tudni fogalmazni, mert ugye ami mentén értékeljük saját magunkat, és a hatékonyság, az nem egy kézzel fogható dolog, inkább egy állapot, egy érzés. Ez már inkább az én saját értelmezésem.

Nekem inkább egy érzésként jelenik meg az életemben, mert lehet, hogy amitől én hatékonynak érzem magam, az mondjuk egy bizonyos munkatempó, bizonyos ritmus, ami lehet, hogy neked nem adná ugyanezt, hogy ha ugyanezt csinálnád, mint én, akkor tök „hatékonytalannak” éreznéd magadat. Bocsánat, ezt a kifejezést azóta használom, hogy egy tréningemen az egyik résztvevő mondta, hogy ő „hatékonytalan”, és ez annyira megtetszett, hogy én igyekszem felvenni a magyar nyelvbe, mint negatív hatékonyság kifejezést.

De erre jó példa az egyik tréningcsoport, hogyha csak nagyon szűken akarom nézni: egyszer tartottam tréninget a Vajtai kastély majd' teljes legénységének. És ide jött fel az értékesítési igazgatótól a villanyszerelőig bezárólag mindenki, aki ott dolgozik náluk, és ez egy szuperjó példa volt, hogy volt egy rendes marketinges és sales-es és ügyvezető igazgató, aki az általunk megszokott, digitálisabb jellegű dolgokkal foglalkoznak napi szinten, és nekik megvoltak a megbeszélések, a feladatok, a projektek meg minden, és akkor mellettük ott ült a villanyszerelő, aki meg azt mondta, hogy neki a munkája meg az, hogy napi 8-10 órában azonnal rendelkezésre álljon.

És lehet, hogy semmi dolga nem lesz aznap, csak az, amit ő kitalál magának, hogy elfoglalja magát és karbantartsa a kastélyt, meg lehet olyan is, hogy egész nap rohangászik, mert minden éppen tönkremegy, és neki ezt kell szerveznie úgy, hogy minden nap hatékonynak érezhesse magát. Szóval teljesen más, hogy mitől hatékony valaki, ezért gondolom, hogy ez nem kézzelfogható.

És volt olyan tréningrésztvevő, aki azt mondta, hogy ha neki nincs meg 25 pipa mindennap a feladatlistájában, akkor ő nem lesz hatékony. És így megfogalmazta, hogy neki darabra kell ennyi. Ezzel nem lehet vitába szállni. Ha neki van egy ilyen „darab fétise”, akkor neki ezt meg kell, hogy kapja. Én hattal is tökéletesen jól vagyok, hogyha hat akkora feladat egy napra, ami szétbontható lenne, mondjuk 30-ra is.

Megkérdeztem amúgy David Allen-től is, aki a GTD-t kitalálta, hogy mi van olyankor, amikor azt érzi, hogy felkel reggel, és azt mondja, hogy „ma nem. Ma ez így nem fog menni”, és akkor pihen egy napot. És azt mondta, hogy ez egy tök jó vonal, ez tök hatékony tud lenni. Mert GTD szempontból, hatékonyság szempontból ő úgy érzi, hogy neki most pihennie kell aznap, mert nem tud érdemben dolgozni, és pihen, akkor hatékonyan töltötte a napját, másnap meg újult erővel tud belerobbanni a munkába, és nem kínozza magát előző nap.

Bea: A GTD-t említetted már kétszer is; mesélsz erről egy kicsit? Ugye ez egy módszer, amivel hatékonyabbá válhatunk – jól értettem?

Péter: Igen. Tehát alapvetően a GTD a Getting Things Done, egy Amerikából áteredő, idő- és feladatmenedzsment módszertannak a rövidítése. Én ezzel akkor találkoztam, amikor még munkavállalói státuszban nyomtam az ipart, mint hithű multikatona, és nekem arra nagyon nagy szükségem volt.

A GTD-nek egyébként vannak olyan aspektusai, ahol egy bizonyos ponton minden *productivity* módszertan hasonló. Megvannak a feladatok, a projektek, a prioritások, a naptárak, a teendők, mind-mind, és ezt szépen összevonják egy rendszerbe, de a GTD-nek volt egy olyan aspektusa, amivel szerintem nagyon más nem foglalkozik, és engem ez varázsolt el anno. Hogy nekem foglalkoznom kell a saját energiaszintemmel, a saját személyes prioritásaimmal, nemcsak azzal, hogy mondjuk, ez a projekt megvalósuljon, mert ezt nagyon meg kell csinálnom ahhoz, hogy a

főnökömet kinevezzék vagy akármi, hanem hogy nekem mi fontos emberileg.

Mert az egy nagyon fontos projekt, hogy én kitakarítsam a lakást itthon - nem szoktam egyébként, mert ilyen szempontból jól vagyok tartva -, de ez egy nagyon fontos szempont, hogy legyen meg az a mennyiségű munka, amit nekem el kell végeznem ahhoz, hogy mindenki boldog legyen. És ez egy nagyon magas prioritás, hogy itthon mindenki boldog legyen.

Tehát ezt minden normális ember tudja. Talán nekem a Rio című rajzfilmből van a kedvenc idézetem, amihez igazodom, hogy „akkor működik minden jól, amikor asszony boldog - nincsen gondod!” Ez így működik. És ehhez igyekszem igazodni én is. És ez egy ugyanolyan fontos projekt, mint a top céges prioritású munka. Ha az egyik hiányzik, nem lesz meg a lelki egyensúlyom. Tehát ezt a kettőt össze kell tudnom hangolni.

És a GTD-vel jött ez nekem így be az életemben, hogy megadta ezt a – nem az egyensúlyt, mert azt én teremtettem meg – hanem az eszközt meg a kontrollt ahhoz, hogy ezt hogyan tudom elérni. Mert az, hogy nekem mi a fontos, és hogy adott napszakon belül teszem azt, nekem ilyen energiaszintem van, amihez én tudom igazítani a feladataimat, azzal nem nagyon foglalkozik más módszer, amit én aktívabban ismerek.

Igyekeztem magam odatenni, mindennel foglalkozni, hogy „valami mentsem meg már”. A csúcson volt egy olyan dokumentált időszakom a cégnél, hogy papírom volt róla, hogy 224%-ban vagyok allokálva projektekhez a cégen belül úgy, hogy a szerződéses munkatevékenységemet kivéve, illetőleg azt nem vették el, tehát az volt egy 100%, mellette volt még 224% munkaidőm allokálva. És éreztem, hogy ez gáz. Mert ha ezt így összeadom, az is több mint 24 óra munka volt naponta.

És akkor kipróbáltam mindent. Kipróbáltam ezt az Eisenhower mátrixot, a „fontos/sürgős” mátrixot. Ez egy 2x2-es elosztású módszer, ami tök jó volt az első két napban, utána minden bekerült a fontos ÉS sürgős blokkba, és

ugyanott voltam, mint előtte, mert minden fontos meg sürgős volt. Akkor kipróbáltam – akkor jött be, nem is tudom, hat-nyolc éve – akkor volt a multitasking; az egy olyan jó dolognak tűnt, mondom, akkor jó, megpróbálom azt, megpróbálok multitaskingolni, és parallel feladatokat futtatni, ami tök jól ment. Három hónapig, és utána úgy kiégtem, mint az állat, utána már tényleg az volt a probléma, hogy nem tudtam egy dologra figyelni.

És azért mondjuk ez a szociális kapcsolatok terén, amikor beszélgetsz, és közben nézed a telefonodat, az emailed, tévét nézel, hírleveleket olvasol, de közben beszélgetsz – szóval ez már a szociális kapcsolatok kárára ment, hogy megsértettem mindenkit magam körül, mert gyakorlatilag... hogy nem figyelek rá. Ez nem működött.

És akkor jött a GTD. Én erről elolvastam mindent, ami van az interneten, meg a könyvet is, felépítettem a tökéletes rendszert, amivel nagyon szépen elkezdtem feldolgozni ezeket a projekteket az életemben, és rendszert vinni a napomba, majd elmentem a tréningre, és akkor még a Hamar Domonkos volt az egyetlen tréner itthon, aki ezt legálisan oktathatta, porig rombolta a rendszeremet, egy nap alatt.

A második napon pedig felépítettünk együtt egy újat, egy jobbat, és azóta is azt használom, amit ott a tréningen raktunk össze nekem. És azért is szeretem a GTD tréningeket, mert nem az van, hogy elmondom azt, hogy ezt így meg úgy csináld, menjél haza és akkor hajrá, hanem a kétnapos tréning normál esetben (most ugye online-ra át van ültetve az egész és kicsit máshogy van darabolva), de ha offline megy, az első napon csak elmélet van, és kicsit száraz, meg én beszélek egész nap, de a második nap arról szól, hogy te nem mész onnan haza úgy, hogy nincs egy működő, kész GTD rendszer a mobilodon, a laptopodon, akárhol.

És ez egy tök jó dolog, hogy nem engedem haza úgy az embert, hogy nem vagyok benne biztos, hogy amit tőlem tanult, hogy nem tudja már aznap használni hazafelé menet. És nekem ez nagyon fontos volt, hogy utána

addig zaklattam a Domót, hogy én tréner akarok lenni, amíg tréner nem lettem. Mert ebben én hiszek, nekem ez azért volt fontos, hogy ezt oktatni akarom.

Bea: Nyilván nem tudjuk most itt egy kétnapos tréning anyagát átadni a hallgatóknak, de tudnál-e abban segíteni, amit az elején említettem, hogy sokan a gyerek meg főállás, család mellett szeretnék belevágni egy új projektbe, mondjuk egy online vállalkozás elindításába, először mondjuk egy blogindításba.

Mire érdemes figyelni az elején? Nyilván ez rengeteg feladat, és mondtuk ugye, hogy a multitasking az nem annyira célravezető. Ezt én is tapasztalom itt a digitális iskola alatt, hogy egyszerre próbálok tanítani a gyereket, és ugye építeni a vállalkozásom – nagyon fárasztó.

Tudnál-e egy-két olyan apró dolgot mondani, amivel már hatékonyabbak tudunk lenni? És sokan azt mondják, hogy azért nem merek belevágni, mert nagyon kevés időm van. És azt gondolom, hogy ezt a kevés időt is hatékonyan lehet használni.

Péter: Igen, ez egyrészt hatékonysági kérdés, másrészt meg kellő mértékű kurázi kérdése. Ez egy rossz kifejezés erre, mert alapvetően én is azt gondolom, hogy nem voltam tökös, hogy ebbe belevágtam, hanem azért csináltam, mert azt láttam, hogy ez az irány, amiben én annyit tudok hozzátenni az univerzumhoz, amennyit nekem kell, hogy boldog legyek.

Másrészt meg vannak ilyen mérföldkövek az életemben. Például amikor megszületett a második gyerekünk, akkor volt egy ilyen mérföldkő, hogy ne éljünk panelban, hanem családi házban, és ezt tök jó volt megugrani.

Elkezdtem dolgozni a Telenornál, ugye törökbálinti központtal, úgyhogy elköltöztünk Érdre, hogy közel legyek a munkahelyemhez, és aztán felmondtam, amikor már beindítottam a saját céget, szóval ez olyan viccesen indult. Aztán a következő mérföldkő az volt, hogy a feleségemnek a szülés után ne kelljen visszamenni a Lehel térre dolgozni a bankhoz, ahol éppen dolgozott, mert ez egy ilyen, nem is tudom, két-két és fél óra oda

meg két óra vissza lett volna. Akkor még pont az az időszak volt, hogy még fel is volt bontva az MO-s, és lehetetlen volt bejutni. És ezek a mérföldkövek megadták az irányt, hogy mi az, amitől én hatékonyak fogom érezni magam.

Tehát kellenek ilyen nagyobb dolgok, amiket el akarunk érni, nem ezen a héten, nem a jövő héten, hanem a belátható jövőn belül. És ezért tetszett meg nekem a GTD alapkonceptiója, mert a GTD a projekteket kicsit máshogy kezelni, mint ahogy bármilyen más módszer. A projekt az azt mondja, hogy vegyünk egy új házat, csináljuk meg ezt az új terméket vagy szolgáltatást. GTD szempontból a projekt minden olyan cél, aminek az eléréséhez egynél több feladatot kell, csináljak.

És ez így tök egyszerűen van megfogalmazva. Ha nagyon sarkítani akarom, akkor a karácsonyi vacsora az projekt: mert ki kell találni, össze kell írni, be kell vásárolni, meg kell csinálni, el kell mosogatni, és akkor így kész a karácsonyi vacsora. Nyilván ezeket nem írja fel az ember ilyen tételesen, csak azt, hogy találjuk ki és vegyem meg, a főzés része az maradjon a nejemé, mert akkor a dühös tömeg új karácsonyi vacsorát követelne.

De alapvetően az, hogy ilyen nagyobb darabokra tudom felszeletelni a feladataimat, és azt az egy nagy, „legyünk önállóak, és legyünk boldogok és dolgozhassunk home office-ban” nevű orbitál projektet nem projektként kezelem, hanem az egy célkitűzés, amit alá kell tudjak bontani projektekre.

És a GTD nekem ebben segített, hogy ezt a fajta elemző gondolkodásmódot tök jól átadja, mert megtanít értékelni a saját céljaimat a maguk helyén. Tehát az, hogyha mondjuk, elmegyek egy GTD tréningre, az nekem miért fontos.

Segít nekem értékelni, mert minden egyes ilyen célkitűzésemet öt szintre tudja behelyezni, és a legalacsonyabb szinten tényleg a megvenni az almát meg a húst szintű napi feladatok vannak, és ahogy egyre feljebb megyünk, egyre nagyobb ívű, egyre komplexebb dolgok vannak, és a legtetején. Vannak azok az alapvetések, az „életem értelme” típusú célok, amiket el

akarok élni valamikor egyszer, talán, de ugye az teljesen áthatja a napomat. De ha én ezt tudatosan kezelem...

Egy dolgot mondanál, hogy mi az, ami mindenkinek az életében egy sarkalatos pont, hogy flottul rendben legyen, az mi lenne? Ami legyen egy tökéletes, boldog része az ember életének?

Bea: Talán az, hogy szabadon rendelkezhet az idejével?

Péter: A szabadság, igen. Senki nem szeret rabszolga lenni. Tehát ez egy alapvető, zsigeri igény mindenkiben, hogy legyen egy kontrollom a saját életem felett.

De ha nézünk egy másik területet, akkor ugye két fontos terület van mindenkinek, ami felől én szabadon akarok dönteni. Tehát ezért fontos a szabadság: van a munkám, van a családom. Munkában sikeres akarok lenni, meg teszem azt, ha valakinek fontosabb, akkor a gazdagságot kiemeli, aki meg igazából nem pénzért, hanem küldetésből dolgozik, annak inkább a munka lesz a fontos.

A családnál meg van egy zsigeri igény bennünk, hogy az legyen rendben, legyen egy boldog családi fészek, ahova haza tudok menni. Még ha én bőszen élem is a szinglik életét, akkor is egy idő után lesz bennem egy ilyen igény, hogy a család az mindenkibe bele van kódolva, hogy ez szép legyen, jó legyen, rendben legyen.

És ez nagyon főt kötődik be az én prioritásaim közé az én életemben, és ha én ezzel tisztában vagyok, akkor tudom, hogy az a karácsonyi ebéd nem csak egy rántott hús lesz, hanem abból boldog családi életemhez egy nagyon fontos lépés, ami egy blőd példa, de tök igaz. Tehát ha tudom, hogy mi az a picike dolog, amit ma megteszek, az melyik nagy egészhez egy picike kirakós darab, teljesen más töltése lesz számomra annak a kicsi feladatnak is. Jobban fogom érezni, hogy az egy fontos dolog.

Bea: Valahol olvastam a weboldalamon ezt a *Miért?* kérdést. Tehát ha van egy feladat, és felteszed azt a kérdést, hogy *Miért?*, akkor eljutsz a Miért jelentéséhez.

Péter: Igen. Az a miért, az pontosan erre van. Tehát hogy elméletileg ez úgy működik, eleinte ez egy ilyen még saját magunk előtt is ciki gyakorlat, hogy felteszem magamnak ötször ezt a kérdést, hogy miért? Ugye öt szintje van annak, hogy ha én valamit megcsinálok, az hol kötődik be az én prioritási fókusz-horizontjaimba, hogyha szakszavakkal akarok dobálózni, de igazából az én életem számít, ahol a fontos prioritások szintjén. Mennyire lesz egy elemi, zsigeri dolog.

Ha ötször megkérdézem minden dologgal kapcsolatban ezt a miért-et, akkor egyre magasabb szintre tudom lökni ezt az indokot, és egyre nagyobb töltetet tudok neki adni, hogy ez miért fontos.

Tehát a karácsonyi vacsora is egy ilyen dolog. De akár az, hogy én elmentem a GTD tréningre, volt nekem egy ilyen revelációm azzal kapcsolatban, hogy miért megyek el. És akkor az a miért-et végigfuttattam, merthogy hatékonyabb akarok lenni, jobb szakember akarok lenni, sikeresebb akarok lenni a karrieremben, merthogy egyébként olyat akarok tenni a munkámban, aminek van haszna mások számára is, tehát ez a szakmai jócselekedet megvan, és a legvégén meg van egy olyan igény bennem, hogy akarok valami olyan hagyni az univerzumban magam után, ami nem tűnik el velem együtt. Hanem hogy hozzá tudok tenni, hogy előre mozogjon a világ, hogy ne stagnáljon meg ne hátrafele menjen.

És ezt én levezettem, hogy ahhoz, hogy nagyon jól tudjak tenni majd, ahhoz most nekem el kell mennem erre a tréningre, hogy ezeket a *soft skill*-jeimet fejlesszem. Ez egy ilyen nagyon érdekes pillanat volt számomra. Sőt, érdekesebb, mint bármi más, mert nekem volt egy olyan kontextus ott, akkor, nekem ez volt az az aha-pillanatom, ami rádöbbenett, hogy ez egy jó dolog, és ezt minél több embernek át akartam adni, úgyhogy ezért lettem tréner egyébként, mert ebben abszolút hiszek.

Bea: Ebben nagyon erősen benne van az önismeret is, jól gondolom?

Péter: Te, én alapvetően mérhetetlenül introvertált és önkritikus ember vagyok, amit igyekeztem úgy átfordítani, hogy folyamatosan rugdosom ki magam a komfortzónából, és mint introvertált ezt hogyan lehetne megcsinálni a leghatékonyabban.

Tehát amikor még alig van rutinja ebben az embernek, akkor menjen el előadni a HVG-nek a konferenciáján kétszáz ember előtt, és akkor így éreztem, hogy amikor megyek ki a színpad közepére, tehát nem az, hogy rossz lesz az előadás, hanem hogy egy hang nem fog kijönni a torkomon. És amikor már kint voltam, csak mentem a pozícióba, akkor éreztem ezt.

És hát megugrottam, jó volt, kaptam az értékelőlapokat, hogy mindenki imád, és volt egy pozitív megerősítés, ami rettenetesen fontos, mert én tényleg nagyon önkritikus vagyok, és úgy jöttem le a színpadról, hogy „ez tényleg szörnyű lett”, de legalább el tudtam mondani mégis, mert jött ki hang a számon.

De ez a folyamatos önkritika lehet rossz és lehet jó dolog, tehát ha az ember nem kontrollálja, akkor egy önmérsztő folyamattá tudja kinőni magát, ami nem jó. Amikor már meg sem teszem, mert hogy úgyis rossz lesz, meg rosszul fogom csinálni, meg úgysem abban a minőségben, amiben szeretném, akkor az nem jó.

Ha viszont arra sarkall, hogy a lehető legtökéletesebbet adjam mindig abból, amire lehetőségem van, akkor az egy jó dolog, és akkor itt ennek van egy másik veszélye, mert a halogatás – az meg egy olyan dolog, amit meg tudok indokolni, hogy azért legközelebb, mert akkor majd jobb lesz. Most még nem jó.

És egyébként a kérdésre itt bújik meg a válasz szerintem, hogy mi az, amit én tudnék mondani ahhoz, hogy valaki itt el tudjon kezdeni ilyen online, önálló, vagy mellékállású vállalkozóvá válni, és arról később át is ülni erre a lóra, és az, hogy ez pontosan az a ló, amit lovaglás közben kell megtanulni lovagolni.

Tehát ezt nem lehet előre megcsinálni. Nem tudom, kitől idézem ezt, mert már mindenhol hallottam, de a „*Done is better than perfect*” az annyira igaz! Tehát hogy menet közben kell tudni megtanulni ezt az egészet kezelni.

Ez egy nagyon fontos lépés, ha valaki önkritikus és önemésztő, és tényleg a tökéletesre törekszik, akkor nagyon könnyen mondja azt, hogy várjunk még vele egy hónapot vagy kettőt, mert addig kidolgozom. Mindannyian tudjuk, hogy nem lesz az. Mert addigra beleásom magam a témába, és már tudom, hogy ez már akkor sem volt tökéletes, amikor azt gondoltam, hogy ez az lesz. És folyamatosan egy ilyen önemésztő imposztor szindrómával fogok küzdeni, hogy nem akarom csinálni, mert nem értek hozzá, de akkor fogok érteni hozzá, ha csinálom.

Tehát van olyan része a vállalkozói létnek szerintem, ami – ha nem is az a vakon ugorjunk bele a szakadékba –, de kössük fel a bungee jumping kötelet és utána el kell ugrani. Tehát kell egy olyan döntési pont, amikor az ember azt mondja, hogy ott a kötél, leugrok.

Épp a bungee jumpingnál ezt nem tudnám meghozni, mert speciel pont a tényszerűség, amivel még nem foglalkoztam eleget az életemben, és már volt ebből nagyon komoly pillanatok a nagyobbik lányommal, amikor ő felment valahova és én nem. Tehát az kínos volt.

De vállalkozóként nekem az egy nagyon nagy kihívás volt, mert azt láttam, hogy nekem akkor lesz meg az a mérföldkő, hogy a feleségem ne menjen vissza a Lehel térre dolgozni, ha valamit közösen építünk fel, amiben ő is, én is tudunk dolgozni, viszont úgy, hogy két-három bankot el kellett tartanunk, meg még két gyereket és magunkat is, ezt úgy mi nem tudtuk megtenni- ezt a klasszikus start-uper dolgot, hogy na, ugorjunk bele, aztán lesz valami. Aztán három hónap múlva ott állunk, hogy se munka, se pénz, ez nálunk nem működött.

Úgyhogy ezt az egészet mi úgy tudtuk megugrani, hogy nagyon-nagyon tudatosan volt megtervezve minden, amit tenni akarunk, és egy fél év alatt

sikerült úgy felépíteni, hogy a meglévő munkám mellett építettünk fel egy másik 8 órás munkát, ami azért egy olyan hat hónap volt, hogy ott azt egyedül nem tudtam volna én sem megcsinálni. Tehát ott kellett egy háttér, ahol mindig támogattak, ha eldőlt, elkaptak, tehát itt minden csapatmunka volt, a végén már rettenetesen kimerítő volt, de nem bánom.

Effektíve nem volt egy produktív dolog GTD szempontból, mert nagyon sok olyan áldozatot hoztam meg akkor, amit normál esetben nem hoznék meg. Viszont egy nagyon produktív időszak volt, mert nagyon tudatosan hagytam figyelmen kívül fontos dolgokat, mert tudtam, hogy ezt így tudjuk mi a saját anyagi meg mindenféle helyzetünkben megjátszani.

Úgyhogy ott abban az volt a hatékony, hogy ott abban mindent előre elterveztünk, amit csak lehetett. Olyan szinten, hogy kik lesznek az ügyfelek, meg kiknek mennyiért mit fogunk adni, azt nem, nyilván, azt szépen, darabokból kezdtük el felépíteni. De azt, hogy hogyan fogunk működni, ki mivel fog foglalkozni, azt igen. És hát nálunk is megvolt a klasszikus mélypont, tehát volt az egy hónap a beindulás előtt utolsó hónap, amikor tényleg az volt, hogy minden üres, minden üres, utána hirtelen beindult, tehát ilyen mesebeli sztori volt. Hiszek a karmában, tehát hogy ott meg kell futnunk azt a kört, hogy bizonyítsuk, hogy ezt mi tényleg akarjuk csinálni.

Bea: Gyakran előfordul, sokan éppen a cél előtt feladják, és ez lehet, hogy ilyen próbatétel volt, hogy megteszed-e azt az utolsó egy lépést, ami elvezet a célodig vagy feladod.

Péter: Igen, és ha ebben hiszel, akkor utána elkezdesz, hogy most csak azért van ez, mert meg akarom meg venni ezt a kütyüt, mert csak akarom, vagy tényleg kell nekem a munkához, vagy tényleg el akarok jönni onnét, vagy csak a főnökömet utálok, vagy tényleg az van, hogy ez egy próbatétel. Utána meg ezen gondolkodik az ember, és itt látod, hogy mennyire van egy külön világ a fejemben, ahol ezek folyamatosan vitatkoznak egymással, hogy melyik oldalnak van igaza. Ez egy bizonyos

ponton szórakoztató, de egyébként elég fárasztó is tud lenni. De nekem abszolút a tanácsom az, hogy kezdjük a bagatell részével: olyan keressünk, amit szeretünk csinálni. Tehát ha elengedjük a havi fix fizut, meg a véget ér a munkám a munkaidő végével típusú életvitelt, akkor azt olyanért adjuk fel, amiért megéri földadni.

Ha valakinek a rettenetesen sok pénzért megéri ugyanúgy rosszat csinálni, amit nem szeret, akkor tegye. Nálunk nagyon fontos szempont volt, hogy csak olyan melót akarunk csinálni, amit szeretünk, és csak olyan ügyfélparkkal szeretnénk dolgozni, akikkel szeretünk együtt dolgozni, és ez volt az alap. és utána úgy voltunk vele, hogy ha ez működik, akkor ez majd fogja hozni az anyagi részét ennek a dolognak.

Úgyhogy olyat kell találni, amit az ember szeretne csinálni még öt év múlva is, és azt gondolom, hogy én ezt boldogan fogom csinálni. Ez lehet bármi. Tehát most fordulóban van egy csomó minden a piacon. Mindenhol azt hallom, azt látom és azt tapasztalom, ha csak a podcast ügynökségi vonalat nézem, hogy aki most vált, és azt jól tudja megugrani, az megtalálja a helyét most is a piacon, és szerintem, hogyha nagyjából visszaáll majd minden a régibe, a piac meg fogja hálálni azokat, akik most ott vannak.

Tehát megéri most bármibe belefogni, ha csak az időzítést akarjuk nézni, de ésszel. Tehát a harminckettedik marketingtanácsadó, coach, tréner – Harminckettedik?! Háromszázezredik!

Gyakorlatilag, ami szakma most fel tudott hígulni, az pont ez volt. És vannak coach meg marketinges tanácsadó ismerőseim, akik panaszkodnak rá, hogy nekik nehezebb a dolguk, már nem hiszik el róluk, hogy ők értenek hozzá, pedig ők tíz éve vannak a piacon.

Bea: Mi kell ahhoz, hogy valaki meg merje lépni azt, hogy ott hagyja a biztos alkalmazotti munkáját, ugye a fix fizetéssel, és tényleg egy vállalkozói életbe beleássa magát?

Péter: Jó kérdés. Van egy bizonyos vakhit faktor benne, hogy ebben biztos vagyok, hogy ez működni fog, amit minél jobban alá tudsz támasztani

tényekkel, annál könnyebb. Meg ugye vannak olyan tényezők, amik mutatják az utat előttünk, vagy vezetik a kezünket és ez lehet egy mentor, egy olyan családi háttér, egy olyan szakmai társulás, amibe bele tudok mondjuk lépni, az sokat segít – hogy nem egyedül kell mindent meglépni. De nálam is alapvetően volt egy olyan pillanat, amikor – rám pl. a sors szólt rám, hogy most döntsem el, mit akarok csinálni. Ugye alapvetően a 8 órás munka mellett építettem fel egy 8 órás munkát úgy, hogy a családi életből nem voltam hajlandó kivonni magam vagy ebből elvenni, úgyhogy nyilván akkor mi volt az egyetlen egy időszaka a napomnak, amiből el kellett vennem az időt?

Bea: Az alvás!

Péter: Igen, igen. Az húzta a rövidebbet egy fél éven keresztül, ami azt jelentette, hogy hétfőtől vasárnapig heti hét nap minden este azt a részét építettem az életemnek. És volt fél év után egy pillanat, amikor az univerzum úgy döntött, hogy most választás elé állít, mert tényleg egy szombat este volt, hogy én összeroskadtam itthon, és beleégett a lányom tekintete azért az emlékezetembe, ahogy ott így nézett rám, ahogy ott üvöltök a padlón, és szóltam, hogy mentőt kell hívni, mert most valami nagyon nagy baj van.

És akkor ott, amikor onnét kijöttem, onnan úgy küldtek haza, hogy mehetek meg meggyógyultam, de tudjam, hogy piszkosul nagy mázlim volt, ez olyan lökést adott nekem, amit nem kívánok senkinek. Mert ugyan a fejemtől a lábujjamig mindenem volt már törve, sport miatt, de annyira még semmi nem fáj, mint az, úgyhogy ennél vannak azért soft-osabb útmutatók is az életben. Nekem valamiért egy ilyen nagyon erőteljesre volt szükségem, ami átlökött abba az irányba, hogy... döntenem kellett, és éreztem, hogy nagyon jó az, amit elkezdtünk, és én nagyon hiszek benne, és nagyon szeretem és biztos, hogy működni fog. Talán ez volt nálam az – egyébként ez a pillanat minden szempontból megváltoztatott, tehát nyilván ez egy erőteljes mozzanata volt az életemnek – de a vállalkozás felé

mindig van egy olyan döntési pont, amikor el kell dönteni, hogy most ugrok.

Ha nem, akkor úgy járok, mint én, tehát hogy valaki lök, és akkor azért ugrik az ember, és sokkal jobb a saját időzítésünk alapján meghozni egy ilyen döntést, és én azt mondom, hogy aki hisz benne, amit akar csinálni, és amiből akar megélni, és azt látja, hogy ebből meg fog élni, és hosszú távon, ebből szeretne megélni, akkor egyrészt a régi munka nem fogja kielégíteni, mert már tudja, hogy igazából mit szeretne csinálni. És ha azt látja és tudja, hogy ez el fogja tudni tartani őt, vagy őt és a családját, akkor vágjon bele.

Kell hozzá bátorság, kell hozzá támogatás a családtól, barátoktól, szakmai kontaktoktól, akitől csak lehet, nem szégyen segítséget kérni egy induló vállalkozásnak... sőt, szerintem kifejezetten hasznos is és értékelik, mert ahhoz is kell bátorság, hogy valaki azt mondja, hogy neki kell segítség az induláshoz, hacsak mentorálás szintjén, tehát nem kell neki a komolyabb dolgokba belegondolni.

De ez egy húzós időszak volt például nekem. Én nem mertem például időben meghozni a döntést.

Bea: Igen, sokan vagyunk, vannak úgy, hogy nagyon szeretnének szabadabban élni, tudják, hogy ehhez egy vállalkozás, egy online vállalkozás lenne a legjobb mód vagy út, de mégsem hozzák meg a döntést. Hanem halogatják és nem indulnak el. És aztán a sors egyszer rátereli vagy rákényszeríti, hogy igenis indulj el abba az irányba.

Sokan kérdezik tőlem, hogy hogyan – tehát szeretnének elindulni, de nem tudják, hogy mivel szeretnének igazán foglalkozni. Van-e erre vonatkozóan valami tanácsod, ötleted, hogy hogyan találjuk meg azt, amit öt év múlva is szívesen csinálunk?

Péter: Ez egy nagyon jó kérdés. Ezzel én is foglalkozok minden nap egyébként. Nálunk volt egy olyan könnyebbség, hogy volt egy olyan közös metszet a feleségemmel, mert ugye közösen építjük a céget, amihez mind a ketten jól értünk, amivel mind a ketten szeretünk foglalkozni. Az volt a

tartalommarketing, így nagyon tágra értelmezve, plusz én alapvetően marketinges irányban keresőoptimalizálással, tartalommarketinggel foglalkoztam eddig is. Tehát alapvetően ez adta magát, hogy milyen céget tudunk mi azonnal felépíteni.

Ezzel szembeállítva például a podcast ügynökségi vonal egy nagyon jó ellenpélda, mert azt meg azért kezdtük el csinálni együtt az Ákossal, mert imádjuk mind a ketten a témát, és azt meg azért csináljuk.

Úgyhogy kell egy olyan metszet, aminél azt látom, hogy én szeretem csinálni, ez szerintem nagyon fontos, a piacon van helye, mert azt látom, körbeérdeklődöm, körbenézek, olvasgatok, látom Facebook csoportokban, hogy miről beszélnek az emberek. Ez validálhatja az ötletemet, hogy erre van igény, ez egy nagyon fontos dolog. Vagy ha nincs róla sehol szó, az nem baj! Mert lehet olyan dolgot akarok piacra dobni, ami most még nem létezik, viszont olyan problémára tud megoldást adni, ami fontos, ez meg egy még jobb dolog, mert akkor gyakorlatilag egy ilyen nagyon sikeres start-up vonalat is beindíthat az egész, ami nyilván sok munka, de ott is azok a sikeresek, akik olyan dolgot találnak ki, ami még nincs, nem a harminckettedik hasonló, csak jobban csinálják, mint a többiek.

Tehát kell hozzá az a dolog, amiben én hiszek, amit én szeretek csinálni, és kell hozzá egy piaci körütekintés. Nem kell hozzá piackutatónak lenni, félreértés ne essék, csak körbe kell nézni, hogy mi az, amit szeretnek az emberek, mi az, amit kíván a piac, és én ehhez mit tudok hozzátenni, hogy ez a piac ez ki legyen elégítve azzal a szolgáltatással, ami én tudok nyújtani. Tehát józan paraszti ész kell hozzá és bátorság.

Úgyhogy ha summáznom kéne, akkor az az, hogy ha valaki azt érzi, hogy mindenképpen akar valamit kezdeni, és mindenképpen akar egy blogot, egy Youtube- csatornát, gamerkedni akar, tehát bármi... kézműves termékeit szeretné webshopon keresztül eladni, és azt érzi, hogy ez nagyon érdekes, neki ez nagyon tetszik, akkor – de nem bízik magában - várjon egy hónapot. És ha egy hónap múlva még mindig ugyanazt érzi, de most már

fáj, hogy állandóan ezzel kell foglalkozni, akkor az egy olyan dolog, amibe bele kell vágni.

Tehát akkor ez stabil, nem egy fellángolásról van szó, hanem amivel tényleg akar az ember foglalkozni. Nekem ez nagyon beválik. Én két hét alatt el tudok engedni dolgokat, amiket csak így látok a neten, hogy fú, de jó lenne ezt is csinálni. És akkor mérlegre teszem a kis GTD rendszeremben, hogy oké, de akkor ehhez hol kell megteremtenem magát az időt, hogy tudjak vele foglalkozni, és rájövök, hogy annyira viszont nem hiszek benne, hogy feláldozzak egy olyan dolgot, amivel most foglalkozok, mert abban viszont tényleg hiszek.

Úgyhogy az idő. Ha nem emészttem meg és tűnik el az életemből, akkor abba bele kell vágni. Mert egyébként az lesz a probléma, hogy kattogok rajta. És lehet kicsiben is kezdeni, és nem az van, hogy ki kell ugrani a munkából, hanem lehet automatizálni egy csomó mindent, lehet kis mennyiségű áruval kezdeni, vagy ha szolgáltatok, akkor csak hetente egy-két alkalommal szolgáltatok, akármi. Tehát lehet piciben indítani, és validáltatom az ötletemet a piaccal. És csak akkor lépek ki a tutiból, hogyha azért kell kilépnem, mert egyébként nem tudom kielégíteni azt a fogyasztói igényt a másik oldalon, amire lenne igény, mert nincs rá idő.

Bea: Péter, nagyon szépen köszönöm neked! Azt gondolom, hogy rendkívül izgalmas volt ez a beszélgetés, és nagyon sok hasznos tanácsot, ötletet kaptunk tőled – nem csak hatékonyság kérdésben, hanem sokkal szélesebb szempontból beszéltünk itt a vállalkozásról és a vállalkozásindításról. Köszönöm, hogy itt voltál ma velünk!

Péter: Én is köszönöm, hogy itt lehettem!