Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Kupiłem Kurs i Najwyraźniej Sam Zakup Miał Mnie Czegoś Nauczyć

Jak przestać kolekcjonować kursy, webinary i materiały „na później", wybierać jedno źródło i naprawdę wykorzystywać to, za co już zapłaciłeś



Mamy problem. Ale spokojnie.
Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

Kupiłem Kurs i Najwyraźniej Sam Zakup Miał Mnie Czegoś Nauczyć

Jak przestać kolekcjonować kursy, webinary i materiały „na później", wybierać jedno źródło i naprawdę wykorzystywać to, za co już zapłaciłeś

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

ISBN: 978-83-8483-793-1

ALL-IN Rafał Płonkowski



SPIS TREŚCI

INTRO 5

Rozdział 1 - Jak zostać ekspertem od kupowania wiedzy, nie ucząc się prawie niczego 11

Rozdział 2 - Wielka biblioteka rzeczy, których kiedyś na pewno się nauczysz 21

Rozdział 3 - Obejrzałem wszystkie lekcje, więc dlaczego nadal niczego nie umiem? 30

Rozdział 4 - Przygotowuję się do nauki tak starannie, że nie mam już kiedy się uczyć 40

Rozdział 5 - Pięciu ekspertów, sześć metod i człowiek, który nie wie już nic 50

Rozdział 6 - Zapłaciłem, więc muszę skończyć. Nawet jeśli już nie chcę 59

Rozdział 7 - Webinar zaczyna się za pięć minut, czyli jak cudzy kalendarz przejął moje życie 70

Rozdział 8 - Siedem godzin kursu w sobotę, zero wiedzy w poniedziałek 79

Rozdział 9 - Jeden konkretny rezultat, czyli czego właściwie chcesz się nauczyć? 90

Rozdział 10 - Zamknij lekcję i zrób coś własnego. Najlepiej zanim kupisz kolejną 99

Rozdział 11 - Nie pamiętaj wszystkiego. Zrób sobie ściągę, która naprawdę działa 109

Rozdział 12 - Kurs skończony, a życie nadal robi wszystko po staremu 117

Rozdział 13 - Utknąłem na jednej lekcji i prawie kupiłem cały internet 127

Rozdział 14 - Zanim klikniesz „Kup teraz”, sprawdź, czy masz kiedy kliknąć „Zastosuj” 136

Rozdział 15 - Kurs dla ludzi, którzy mają więcej czasu, pieniędzy i uprawnień niż ty 146

Rozdział 16 - A jeśli kurs jest po prostu kiepski? Nie każdy problem siedzi przed monitorem 156

Rozdział 17 - Wypadłem z rytmu i teraz nawet nie pamiętam, gdzie jest początek 166

Rozdział 18 - Umiałem to w maju. Co zrobić, żeby umieć również w listopadzie? 175

Rozdział 19 - Znowu chcę kupić kurs. Tym razem podobno naprawdę ostatni 185

Rozdział 20 - Koniec kolekcjonowania. Początek życia, w którym wiedza naprawdę się przydaje 194

INTRO

Jest niedziela, godzina 21:43. Otwierasz laptop, ponieważ postanawiasz wreszcie zrobić coś dla swojego rozwoju. To bardzo szlachetna decyzja, zwłaszcza że jutro jest poniedziałek i od rana będziesz mieć znacznie mniej szlachetnych myśli. Logujesz się na platformę szkoleniową. Wita cię kurs kupiony osiem miesięcy temu, ukończony w 7 procentach. Obok czeka kolejny, podobno przełomowy, który wciąż pokazuje 0 procent. Trzeci ma dopisek „Dostęp dożywotni", co brzmi uspokajająco, dopóki nie uświadomisz sobie, że właśnie przesunąłeś naukę na bliżej nieokreślony moment przed własnym pogrzebem. Przez chwilę przeglądasz moduły, po czym przypominasz sobie, że gdzieś w poczcie masz link do jeszcze lepszego webinaru. Zaczynasz szukać. Czterdzieści minut później znasz aktualne promocje pięciu akademii internetowych, ale nadal nie umiesz zrobić tego, czego chciałeś się nauczyć.

Witaj w osobliwym świecie, w którym można mieć bibliotekę wiedzy większą niż niejedna uczelnia, a mimo to czuć się kompletnie nieprzygotowanym. Masz nagrania, prezentacje, checklisty, szablony, dodatkowe materiały, sesje pytań i odpowiedzi, a być może nawet certyfikat uczestnictwa w wydarzeniu, którego nie pamiętasz. Nie brakuje ci dostępu do informacji. Brakuje momentu, w którym informacja zamienia się w umiejętność. To ważne rozróżnienie, ponieważ internet nauczył nas traktować zakup edukacji jak pierwszy wielki krok do zmiany. Czasami rzeczywiście nim jest. Problem zaczyna się wtedy, gdy pierwszy krok wykonujemy regularnie, z wielkim entuzjazmem, za każdym razem w innym kierunku. Z boku wygląda to jak intensywny rozwój. Z perspektywy konta

bankowego przypomina sponsorowanie cudzych kampanii reklamowych.

Najbardziej przewrotne jest to, że kupowanie kursów potrafi dawać autentyczne poczucie postępu. Jeszcze przed chwilą miałeś problem, a teraz masz plan jego rozwiązania. Otrzymujesz mail z potwierdzeniem, elegancki panel użytkownika i dostęp do dwudziestu siedmiu lekcji. Czujesz ulgę, ponieważ przyszłość nabrała przyjemnych konturów. W wyobraźni już wykorzystujesz nowe kompetencje, podejmujesz lepsze decyzje, rozwijasz projekt albo zmieniasz zawodową rzeczywistość. Wszystko wygląda znakomicie, dopóki nie trzeba usiąść i przez pół godziny wykonywać pierwszego, nieporadnego ćwiczenia. Wtedy okazuje się, że płatność była znacznie przyjemniejsza od nauki. System przyjął pieniądze bezbłędnie, natomiast umiejętność nie została automatycznie dołączona do zamówienia. Reklamacja w tej sprawie byłaby interesująca, ale raczej nieskuteczna.

Nie oznacza to, że jesteś leniwy, naiwny albo pozbawiony silnej woli. Być może kupujesz materiały, ponieważ naprawdę zależy ci na zmianie. Możliwe, że pracujesz długo, masz rodzinę, obowiązki i zaledwie kilka wolnych wieczorów miesięcznie. Gdy wreszcie pojawia się chwila, zamiast zaczynać od początku, szukasz czegoś, co pomoże ci szybciej zrozumieć temat. To rozsądna potrzeba. Niestety łatwo pomylić poszukiwanie skutecznej drogi z niekończącym się porównywaniem drogowskazów. Każdy nowy kurs obiecuje lepszą strukturę, bardziej aktualne przykłady albo nauczyciela, który wreszcie wszystko wyjaśni. Tymczasem twój poprzedni nauczyciel nadal czeka w lekcji czwartej, prawdopodobnie zastanawiając się, czy powiedział coś niestosownego.

Istnieje również szczególny rodzaj edukacyjnego poczucia winy. Pojawia się, kiedy przypominasz sobie, ile pieniędzy wydałeś na materiały, których nie wykorzystałeś. Zamiast spokojnie ocenić ich przydatność, zaczynasz myśleć, że koniecznie musisz ukończyć wszystko, skoro już zapłaciłeś. W rezultacie nauka zmienia się w odrabianie długu wobec własnej karty płatniczej. Oglądasz lekcje, które przestały być potrzebne, robisz notatki bez konkretnego zastosowania i próbujesz odzyskać wartość wydanych pieniędzy przez samo spędzanie czasu przed ekranem. To trochę tak, jakby uznać, że skoro kupiłeś bilet do kina, masz obowiązek obejrzeć film trzy razy, nawet jeśli po pierwszych dwudziestu minutach wiesz, że cię nie interesuje.

A przecież sens nauki jest znacznie prostszy i jednocześnie bardziej wymagający. Chodzi o to, żebyś po kontakcie z materiałem potrafił zrobić coś, czego wcześniej nie umiałeś, lepiej zrozumiał ważną decyzję albo rozwiązał konkretny problem. Niekoniecznie musisz znać wszystkie definicje, obejrzeć wszystkie nagrania i zdobyć odznakę ukończenia. Wyobraź sobie, że kupujesz kurs obsługi arkuszy kalkulacyjnych, ponieważ regularnie przygotowujesz raporty. Jeśli po tygodniu potrafisz samodzielnie usprawnić jeden raport, osiągnąłeś coś rzeczywistego. Jeśli natomiast obejrzałeś dwanaście godzin materiałów, starannie uporządkowałeś notatki i nadal ręcznie przepisujesz te same liczby, twoja edukacja ma imponującą dokumentację, lecz niekoniecznie przynosi korzyści.

Dlatego ta książka nie będzie kolejnym wykładem o tym, że wystarczy bardziej się postarać. Nie dostaniesz również obowiązku wstawania o piątej rano, żeby oglądać szkolenia przy świetle wschodzącego słońca. O piątej rano większość ludzi powinna przede wszystkim mieć możliwość dalszego

spania, jeśli pozwala im na to życie. Przyjrzymy się za to mechanizmom, które sprawiają, że wybieranie materiałów staje się atrakcyjniejsze niż ich wykorzystywanie. Nauczysz się rozpoznawać moment, kiedy naprawdę potrzebujesz nowej wiedzy, a kiedy próbujesz jedynie odsunąć niewygodne działanie. Zobaczysz, jak ograniczać liczbę źródeł bez obawy, że właśnie przegapiasz jedyną wartościową lekcję w historii internetu.

Będziemy również rozmawiać o czymś, co producenci kursów nie zawsze podkreślają w reklamach: nawet świetny materiał nie wykona pracy za odbiorcę. Dobry prowadzący może wyjaśnić trudną koncepcję, pokazać przykład i ostrzec przed typowymi błędami. Nie może jednak wejść do twojego kalendarza, przejąć twoich obowiązków i wykorzystać wiedzy w twojej rzeczywistości. Między zrozumieniem lekcji a samodzielnym zastosowaniem istnieje przestrzeń, w której trzeba próbować, mylić się i poprawiać. To najmniej fotogeniczna część edukacji. Niewiele osób reklamuje szkolenia zdjęciem człowieka, który po raz szósty poprawia źle działający arkusz. A szkoda, bo właśnie tam często dzieje się najwięcej.

Nie wszystkie kupione kursy zasługują też na ukończenie. Niektóre są przestarzałe, inne zbyt powierzchowne, a jeszcze inne dotyczą celu, który dawno przestał być twoim celem. Być może wybierałeś je w momencie zawodowego entuzjazmu, który trwał krócej niż promocyjna cena. Umiejętność rezygnowania z nieprzydatnych materiałów będzie równie istotna jak wytrwałość przy tych wartościowych. Pieniądze już wydane nie wrócą tylko dlatego, że obejrzysz dodatkowe siedem godzin nagrań. Możesz natomiast zdecydować, czy chcesz poświęcić również kolejne godziny swojego życia. Czasem

najrozsądniejszym zakończeniem kursu jest zamknięcie zakładki, bez uroczystego certyfikatu i poczucia klęski.

Nie będziemy też udawać, że wybór jednego źródła oznacza bezwarunkową wierność jednemu autorowi. Chodzi o świadome ograniczenie rozproszenia na czas realizacji konkretnego celu. Gdy masz już wystarczające instrukcje, kolejne materiały bywają sposobem na unikanie sprawdzianu w praktyce. Łatwiej obejrzeć jeszcze jedną demonstrację niż samodzielnie stworzyć pierwszą wersję czegoś niedoskonałego. Właśnie dlatego będziemy odróżniać uczenie się od przygotowywania do uczenia, a przygotowywanie od działania. Wszystkie trzy czynności mogą mieć sens, ale jeśli stale zatrzymujesz się na dwóch pierwszych, efekty pozostają niezwykle dyskretne. Tak dyskretne, że nawet ty ich nie zauważasz.

Na początek możesz wykonać mały eksperyment. Wybierz jeden kupiony materiał i nazwij konkretną rzecz, którą chcesz dzięki niemu umieć zrobić. Nie „opanować cały temat", nie „rozwinąć kompetencje", lecz coś, co da się zaobserwować w rzeczywistości. Następnie znajdź fragment kursu, który bezpośrednio pomaga w tym działaniu. Nie musisz jeszcze planować całego miesiąca ani porządkować wszystkich kont edukacyjnych. Zwróć jedynie uwagę na różnicę między pytaniem „Ile lekcji powinienem obejrzeć?" a „Co chcę umieć zrobić po tej lekcji?". Pierwsze prowadzi do odhaczania materiałów. Drugie kieruje uwagę na rezultat, dla którego w ogóle zdecydowałeś się zapłacić.

Nie musisz przy tym zostać mistrzem samodyscypliny ani człowiekiem, który nigdy więcej nie kupi kursu pod wpływem impulsu. Wystarczy nauczyć się podejmować trochę lepsze decyzje, rozpoznawać własne wymówki i rozsądniej gospodarować ograniczonym czasem. Będą dni, kiedy

zrobisz duży postęp, oraz takie, kiedy jedynym sukcesem okaże się niekupienie kolejnego szkolenia zatytułowanego „Ostateczny system produktywności". To również może być bardzo dobra decyzja, szczególnie jeśli posiadasz już trzy systemy ostateczne i dwa definitywnie przełomowe.

Otwórz więc tę książkę bez konieczności udowadniania, że wszystkie wcześniejsze zakupy były uzasadnione. Nie musisz ratować całej edukacyjnej kolekcji ani nadrabiać lat zaległości. Możesz zacząć od jednej umiejętności, jednego sensownego źródła i jednego zastosowania, które rzeczywiście zmieni coś w twoim życiu. Wiedza nie obrazi się, jeśli przestaniesz ją gromadzić i zaczniesz z niej korzystać. A jeśli któryś kurs poczuje się zignorowany, trudno. Miał swoją szansę.

W końcu zapłaciłeś za naukę. Byłoby miło, gdyby po zakończeniu transakcji wydarzyło się jeszcze coś poza otrzymaniem faktury.

Rozdział 1 - Jak zostać ekspertem od kupowania wiedzy, nie ucząc się prawie niczego

Wyobraź sobie, że jedziesz pociągiem, przeglądasz telefon i trafiasz na reklamę szkolenia, które obiecuje rozwiązać problem od dawna zajmujący ci głowę. Prowadzący mówi pewnie, slajdy wyglądają profesjonalnie, a w komentarzach ludzie dziękują za odmianę życia. Dowiadujesz się, że normalna cena wynosi 1299 złotych, ale przez najbliższe trzy godziny możesz kupić dostęp za 249 złotych. Zniżka jest tak imponująca, że przez moment czujesz się niemal nieodpowiedzialny finansowo, rozważając rezygnację. Przecież zaoszczędzisz ponad tysiąc złotych! To, że wcześniej nie zamierzałeś wydawać ani złotówki, wydaje się drobnym szczegółem księgowym, który nie powinien przeszkadzać w podejmowaniu ambitnych decyzji.

Po zakupie wszystko układa się znakomicie. Dostajesz dostęp do platformy, wiadomość powitalną i harmonogram zajęć. Organizator gratuluje ci inwestycji w siebie. Ty również sobie gratulujesz, ponieważ rzadko zdarza się, żeby człowiek otrzymał tyle pochwał za wpisanie numeru karty. Wieczorem opowiadasz komuś bliskiemu, że zamierzasz nauczyć się czegoś nowego. Mówisz o tym z autentycznym przekonaniem. W twojej głowie pojawia się już obraz przyszłości, w której swobodnie korzystasz z nowej umiejętności. Najtrudniejsza część wydaje się za tobą, chociaż jedyne wyzwanie polegało dotąd na przepisaniu kodu autoryzacyjnego z wiadomości bankowej.

Ta sytuacja pokazuje jeden z najważniejszych mechanizmów kolekcjonowania kursów: bardzo łatwo pomylić decyzję o nauce z samą nauką. Kupno materiału jest konkretnym działaniem. Ma początek, koniec i natychmiastowe potwierdzenie. Wybierasz produkt, płacisz i otrzymujesz dostęp. Nauka działa inaczej. Wymaga powtarzania, sprawdzania, poprawiania błędów i mierzenia się z rzeczami, których jeszcze nie potrafisz zrobić. Czasami przez kilka kolejnych prób nie widać spektakularnego postępu. Nie pojawia się wtedy efektowny komunikat z konfetti ani prowadzący, który z ekranu gratuluje ci źle wykonanego ćwiczenia. Tymczasem zakup oferuje przyjemne poczucie zakończenia zadania, zanim zadanie naprawdę się rozpoczęło.

Przyjemność z przyszłej wersji siebie

Zastanów się, co właściwie kupujesz, kiedy zapisujesz się na szkolenie. Formalnie otrzymujesz nagrania, zadania i dostęp do prowadzącego, jeżeli oferta to przewiduje. Emocjonalnie często kupujesz jednak coś znacznie bardziej atrakcyjnego: możliwość wyobrażenia sobie siebie jako osoby, która już posiada daną umiejętność. Kurs językowy pozwala zobaczyć siebie prowadzącego swobodne rozmowy za granicą. Szkolenie fotograficzne przywołuje wizję pięknych zdjęć, które wreszcie wychodzą tak, jak zamierzałeś. Program dotyczący prowadzenia biznesu zapowiada przyszłość, w której podejmujesz decyzje pewnie i bez ciągłego zgadywania. Sama wizja potrafi być niezwykle motywująca. Problem pojawia się, gdy zadowalamy się wizją i traktujemy ją jak zaliczkę na rzeczywiste osiągnięcie.

W reklamie widzisz przede wszystkim rezultat. Ktoś sprawnie posługuje się narzędziem, wykonuje trudną

czynność z imponującą lekkością albo pokazuje efekty swojej pracy. Zwykle nie oglądasz wszystkich nieudanych prób, monotonnego powtarzania podstaw i momentów, kiedy ten sam człowiek przez pół godziny zastanawiał się, dlaczego nic nie działa. To zrozumiałe. Film reklamowy pokazujący osiemnaście minut bezskutecznego poszukiwania błędu prawdopodobnie nie byłby triumfem marketingu. Jednak w ten sposób powstaje przekonanie, że między kupnem kursu a uzyskaniem umiejętności istnieje krótka, przyjemna ścieżka, którą wystarczy przejść. Kiedy okazuje się bardziej wymagająca, zaczynasz podejrzewać, że wybrałeś niewłaściwy kurs.

Właśnie tutaj rozpoczyna się szczególnie kosztowna pomyłka. Trudność, która jest naturalną częścią uczenia się, zostaje zinterpretowana jako wada materiału. Jeśli nie rozumiesz wyjaśnienia za pierwszym razem, możesz uznać, że potrzebujesz lepszego nauczyciela. Jeśli pierwsze ćwiczenie wychodzi słabo, zaczynasz szukać metody bardziej odpowiedniej dla początkujących. Kiedy tempo postępów spada, na horyzoncie pojawia się nowy kurs obiecujący szybsze rezultaty. Czasami zmiana źródła rzeczywiście jest uzasadniona. Znacznie częściej warto jednak najpierw sprawdzić, czy materiał jest zły, czy po prostu dotarłeś do miejsca, w którym oglądanie przestaje wystarczać. To dwie zupełnie różne diagnozy, a tylko jedna wymaga kolejnych zakupów.

Nie każdy zakup wynika również z marzenia o wielkiej przemianie. Czasami chodzi o coś znacznie bardziej przyziemnego: ulgę od poczucia, że pozostajesz w tyle. W pracy pojawia się nowe narzędzie, znajomi wspominają o umiejętnościach, których nie posiadasz, a internet co kilka dni ogłasza kolejną rewolucję. Zaczynasz mieć wrażenie, że

wszyscy już opanowali coś ważnego, a ty właśnie próbujesz dowiedzieć się, jak to się pisze. Kurs staje się wtedy sposobem na uspokojenie obaw. Nie daje jeszcze kompetencji, ale daje argument: „Już się tym zajmuję". To zdanie przynosi chwilowy komfort, nawet jeśli jedynym śladem zajmowania się tematem pozostaje wiadomość z potwierdzeniem rejestracji.

Kiedy promocja zaczyna zarządzać twoją edukacją

Sprzedawcy kursów doskonale wiedzą, że decyzja zakupowa wymaga czasem niewielkiego popchnięcia. Stąd liczniki, ograniczone miejsca, bonusy dostępne tylko dzisiaj i specjalne pakiety dla zdecydowanych. Nie oznacza to automatycznie oszustwa. Rzetelni autorzy również prowadzą czasowe promocje i oferują naprawdę wartościowe materiały. Trzeba jednak oddzielić atrakcyjność ceny od potrzeby nauki. Zniżka mówi, ile zapłacisz w danym momencie. Nie mówi, czy znajdziesz czas na wykorzystanie produktu ani czy jego zakres odpowiada temu, czego faktycznie potrzebujesz. Kurs przeceniony o 80 procent, którego nigdy nie otworzysz, pozostaje wydatkiem, a nie oszczędnością.

Szczególnie interesujące jest to, jak promocja potrafi zmienić kolejność myślenia. Normalnie powinieneś najpierw zauważyć potrzebę, potem poszukać odpowiedniego sposobu nauki, a na końcu rozważyć cenę. Pod wpływem reklamy zaczynasz od ceny, następnie odkrywasz temat i dopiero później próbujesz znaleźć powód, dla którego zakup miałby być rozsądny. Możesz nawet przekonać siebie, że kiedyś na pewno przyda ci się umiejętność projektowania profesjonalnych animacji, chociaż obecnie największe wyzwanie graficzne w twoim życiu stanowi wybranie zdjęcia

profilowego. Nie ma nic złego w ciekawości. Problemem jest płacenie za każdą potencjalną wersję własnej przyszłości.

Warto w takich chwilach zrobić coś nieco mniej ekscytującego niż natychmiastowy zakup: nazwać sytuację, która wywołała zainteresowanie. Czy rzeczywiście napotkałeś przeszkodę w pracy lub codziennym działaniu? Czy wcześniej szukałeś sposobu na jej pokonanie? A może jeszcze kilka minut temu w ogóle nie wiedziałeś, że powinieneś się tego nauczyć? To ostatnie nie przekreśla wartości kursu, ale powinno zapalić małą kontrolkę. Reklama mogła właśnie stworzyć potrzebę, którą następnie z wielką uprzejmością zaoferowała się zaspokoić. Mechanizm jest elegancki, choć z punktu widzenia twojego portfela niekoniecznie romantyczny.

Dobrze jest również zauważyć własne emocjonalne momenty zakupowe. Jedni najchętniej zamawiają szkolenia po trudnym dniu, kiedy czują, że zawodowo stoją w miejscu. Inni robią to po obejrzeniu osiągnięć znajomych albo przed rozpoczęciem nowego roku. Są też osoby kupujące kursy wtedy, gdy powinny wykonać ważną, ale nieprzyjemną pracę. Wybieranie materiałów wygląda wówczas na pożyteczne przygotowanie. Można godzinami porównywać programy, czytać opinie i sprawdzać kwalifikacje prowadzących. Wszystkie te czynności mają sens, dopóki prowadzą do decyzji. Jeśli jednak zastępują samodzielne działanie, otrzymujemy bardzo wyrafinowaną formę odwlekania obowiązków. Prokrastynację w eleganckim garniturze, z dostępem do platformy edukacyjnej.

Spróbuj przez najbliższych kilka dni przyglądać się chwilom, kiedy pojawia się chęć kupienia kolejnego materiału. Nie musisz zakładać dziennika ani budować systemu monitorującego każdy ruch kursora. Wystarczy

zapamiętać lub krótko zanotować, co działo się bezpośrednio przed zobaczeniem oferty. Może właśnie utknąłeś przy trudnym zadaniu. Może byłeś zmęczony albo porównywałeś swoje osiągnięcia z cudzymi. Może po prostu reklama trafiła na moment, kiedy potrzebowałeś przyjemnej wizji przyszłości. Rozpoznanie wyzwalacza nie rozwiązuje wszystkiego, ale pozwala odzyskać wpływ na decyzję. Zamiast automatycznie odpowiadać na reklamę, zaczynasz rozumieć, na jaką potrzebę naprawdę próbujesz odpowiedzieć.

Edukacja, która świetnie wygląda z zewnątrz

Istnieje jeszcze jedna pułapka: niektóre czynności związane z nauką są tak dobrze widoczne, że zaczynamy traktować je jak osiągnięcia same w sobie. Możesz mieć rozbudowaną listę zapisanych kursów, harmonogram ukończenia kolejnych programów oraz folder pełen certyfikatów. Wszystko wygląda bardzo profesjonalnie. Gdyby ktoś oceniał twoją edukację na podstawie liczby dokumentów, prawdopodobnie należałoby przyznać ci honorowy doktorat z zarządzania własnym potencjałem. Dopiero przy próbie wykonania konkretnego zadania okazuje się, czy za tą administracją stoi umiejętność. Certyfikat może być wartościowy, zwłaszcza gdy potwierdza rzeczywiście sprawdzone kompetencje. Sam fakt ukończenia nagrań nie gwarantuje jednak, że potrafisz zastosować ich treść.

Zauważ, jak inaczej wygląda postęp w przypadku nauki gry na instrumencie. Trudno przekonać samego siebie, że umiesz zagrać utwór tylko dlatego, że obejrzałeś znakomity kurs gry. Instrument dość szybko weryfikuje sytuację. Albo wydobywasz z niego zamierzone dźwięki, albo sąsiedzi zaczynają rozważać przeprowadzkę. W wielu

umiejętnościach zawodowych takiego natychmiastowego sprawdzianu brakuje. Można tygodniami oglądać wykłady o negocjacjach, nie przeprowadzając żadnej trudnej rozmowy. Można poznawać techniki pisania, nie kończąc własnego tekstu. Wiedza wydaje się znajoma, ponieważ wielokrotnie o niej słyszałeś, ale znajomość wyjaśnienia nie oznacza jeszcze swobody działania.

Warto więc oddzielić trzy rzeczy: zainteresowanie tematem, zrozumienie materiału i umiejętność zastosowania go bez prowadzenia za rękę. Każda jest wartościowa, lecz każda oznacza inny etap. Możesz szczerze interesować się astronomią, nie zamierzając nigdy wykonywać obliczeń orbitalnych. Możesz rozumieć zasady montażu filmów, a mimo to potrzebować praktyki, żeby samodzielnie zmontować materiał. Kłopot pojawia się dopiero wtedy, kiedy traktujesz zainteresowanie jako dowód kompetencji albo oczekujesz od samego oglądania rezultatów wymagających ćwiczenia. Wtedy łatwo dojść do wniosku, że koniecznie potrzebujesz kolejnego wyjaśnienia, podczas gdy najbardziej potrzebujesz pierwszej samodzielnej próby.

Nie chodzi o to, by każdą naukę przeliczać na pieniądze albo natychmiastową produktywność. Kurs historii sztuki może dawać przyjemność, rozwijać ciekawość i pogłębiać rozumienie świata, nawet jeśli nie planujesz otwierać galerii. Materiały kupowane dla przyjemności nie wymagają biznesowego uzasadnienia. Wystarczy, że świadomie traktujesz je jako formę spędzania czasu. Znacznie gorzej, gdy kupujesz szkolenie z zamiarem zdobycia praktycznej kompetencji, a później rozliczasz sukces wyłącznie liczbą obejrzanych wykładów. Problemem nie jest więc brak natychmiastowego rezultatu. Problemem jest niezgodność

między tym, po co kupiłeś materiał, a tym, co rzeczywiście z nim robisz.

Pierwszy uczciwy rachunek

Przyjrzyj się jednemu ze swoich ostatnich zakupów edukacyjnych. Nie wybieraj najdroższego ani najbardziej kompromitującego, ponieważ celem nie jest przeprowadzenie publicznego procesu przeciwko własnej rozsądności. Odtwórz moment decyzji. Co skłoniło cię do zakupu? Jaką zmianę chciałeś osiągnąć? Czy znałeś konkretny problem, czy raczej spodobała ci się wizja nowych możliwości? Następnie sprawdź, co rzeczywiście wydarzyło się po zakupie. Nie interesuje nas jeszcze procent ukończonych lekcji. Ważniejsze jest, czy podjąłeś jakąkolwiek próbę wykorzystania nowej wiedzy oraz co pomogło albo przeszkodziło ci w tym działaniu.

Możesz odkryć, że kurs okazał się przydatny, ale nie miałeś warunków do regularnej nauki. Być może materiał był bardziej zaawansowany, niż sugerował opis. Możliwe również, że przed zakupem w ogóle nie określiłeś, kiedy zamierzasz z niego korzystać. Każda z tych sytuacji wymaga innej reakcji. Brak czasu nie oznacza automatycznie, że potrzebujesz prostszego kursu. Niewłaściwy poziom materiału nie zawsze da się naprawić większą konsekwencją. A utrata zainteresowania tematem może być zwyczajną zmianą priorytetów. Jeśli wszystkie przypadki wrzucisz do szuflady z napisem „Brakuje mi dyscypliny”, niewiele się dowiesz. To bardzo pojemna szuflada, ale wyjątkowo słaba diagnostycznie.

Przed kolejnym zakupem możesz zastosować jedno proste ograniczenie. Nie podejmuj decyzji wyłącznie w chwili oglądania oferty. Zapisz link, zamknij stronę i wróć do niej wtedy, gdy zniknie presja licznika oraz emocja związana

z reklamą. Jeżeli promocja rzeczywiście się skończy, trudno. Utrata okazji nie jest tym samym co strata pieniędzy. Wyjątkiem może być szkolenie potrzebne pilnie do rozwiązania konkretnego problemu, którego nie potrafisz rozwiązać dostępnymi środkami. Wtedy szybka decyzja ma uzasadnienie. Przy zakupach podejmowanych z ogólnego entuzjazmu chwila odstępu pomaga jednak sprawdzić, czy po ochłonięciu nadal chcesz poświęcić czas na naukę.

Kiedy wrócisz do oferty, spróbuj odpowiedzieć sobie na bardziej niewygodne pytanie: co będziesz musiał przestać robić, żeby naprawdę wykorzystać ten kurs? Doba nie rozciąga się automatycznie wraz z liczbą zakupionych lekcji. Jeśli masz już wypełniony kalendarz, nowy program edukacyjny będzie konkurował o czas z pracą, odpoczynkiem, bliskimi albo innymi zainteresowaniami. Oceniając koszt kursu, warto więc uwzględnić nie tylko jego cenę, ale także uwagę i energię potrzebną do pracy z materiałem. Nie po to, żeby rezygnować z ambicji, lecz żeby podejmować decyzje odpowiadające rzeczywistym możliwościom. Nawet najlepszy kurs nie zawiera dodatkowych wtorków w pakiecie.

Z czasem zaczniesz dostrzegać, że prawdziwie wartościowy zakup edukacyjny wcale nie musi wywoływać wielkiej ekscytacji. Czasami wygląda zwyczajnie: masz określony problem, znalazłeś odpowiednie wyjaśnienie, sprawdziłeś jego zakres i wiesz, kiedy będziesz z niego korzystać. Nie potrzebujesz obietnicy całkowitej przemiany osobowości ani wizji zostania światowym ekspertem przed końcem kwartału. Potrzebujesz materiału, który pomaga wykonać sensowną pracę. Jeśli taki materiał jest płatny, zakup może być rozsądną inwestycją. Jeżeli odpowiedź masz już w posiadanych źródłach, kolejny produkt

prawdopodobnie nie wniesie niczego, czego obecnie nie możesz osiągnąć własnym działaniem.

Najtrudniejszy moment następuje wtedy, gdy trzeba zaakceptować, że posiadanie kursu nie zmienia jeszcze tego, co potrafisz. To może być nieprzyjemne odkrycie, szczególnie po latach zbierania materiałów i sumiennego śledzenia edukacyjnych nowości. Jednocześnie daje ogromną ulgę. Nie musisz kupować kolejnej wersji swojej przyszłości, żeby zacząć ją budować. Możesz wykorzystać coś, co już posiadasz, popełnić kilka błędów i stopniowo zobaczyć prawdziwy postęp. W świecie, w którym niemal każdy chce sprzedać ci następną rewolucję, takie podejście jest zaskakująco radykalne.

Karta płatnicza nadal pozostaje bardzo użytecznym narzędziem. Potrafi kupić dostęp do wiedzy, zapłacić nauczycielowi i otworzyć drzwi do nowych możliwości. Nie potrafi natomiast samodzielnie przejść przez te drzwi. Możesz więc przestać oczekiwać, że twoje konto bankowe będzie odrabiało za ciebie pracę domową. Ono już wykonało swoją część zadania. Teraz, dla odmiany, warto dać szansę sobie.

Rozdział 2 - Wielka biblioteka rzeczy, których kiedyś na pewno się nauczysz

Gdzieś na twoim komputerze prawdopodobnie istnieje folder, którego zawartość mogłaby zainteresować archeologów przyszłości. Nazywa się „Szkolenia", „Materiały edukacyjne" albo, w wersji ambitnej, „Rozwój osobisty". W środku znajdują się nagrania, prezentacje, dokumenty i pliki ZIP o nazwach sugerujących, że ich twórcy nie przewidywali istnienia innych użytkowników. Obok leży kilka folderów oznaczonych „Nowe", „Nowe 2" i „Do przejrzenia". Niektóre materiały pobrałeś tak dawno, że zmienił się nie tylko twój komputer, ale również powód, dla którego w ogóle chciałeś się ich nauczyć. Mimo to niczego nie usuwasz. Przecież wszystko może się jeszcze przydać. Zwłaszcza plik zatytułowany „FINAL_v3_poprawiony_OSTATECZNY.pdf", który najwyraźniej przeszedł bardziej skomplikowaną drogę rozwoju niż niejeden człowiek.

Samo gromadzenie materiałów nie stanowi problemu. Dobrze zorganizowana biblioteka bywa niezwykle przydatna, a dostęp do rzetelnych źródeł może oszczędzać czas i pieniądze. Trudność zaczyna się wtedy, gdy twoja kolekcja przestaje być narzędziem, a staje się osobnym obowiązkiem. Każdy nieotwarty kurs przypomina o planie, którego nie zrealizowałeś. Każdy zapisany webinar reprezentuje szansę, której jeszcze nie wykorzystałeś. W końcu zamiast cieszyć się dostępem do wiedzy, zaczynasz odczuwać ciężar własnych edukacyjnych zobowiązań. Posiadasz rzeczy, które miały ułatwić ci życie, ale samo zarządzanie nimi zaczyna wymagać dodatkowego szkolenia.