

Rozdział 15.

Pełna MOC w biznesie

Ciekawe co by powiedzieli moi rodzice, gdybym przyszedł i powiedział, że mam 10 milionów euro? Pewnie to samo co Twój, gdybyś przyszedł z taką wiadomością. Nie miałem jeszcze okazji, aby się przekonać, ale coś mi mówi, że złapaliby się za głowę i powiedzieli: „O Jezu, a skąd masz? A czy to uczciwe?”. A potem z przerażeniem dodali, bym nie chwalił się nikomu. No i jak tu w Polsce zostać milionerem? Zdecydowanie inaczej jest, kiedy ponarzekaemy na pracę, zarobki, duże wydatki, drożyznę i w ogóle niesprawiedliwość tego świata. Wtedy inni nas rozumieją i współczują. Mimo tego, że minęło dwadzieścia lat od zmian, trudno mi uwolnić się od pewnej filozofii biedy. Częściowo się jej wyrzyłem, ale nadal potrafię zadać sobie pytanie czy stać mnie na daną rzecz lub gorzej – czy jestem jej wart? A za tym kryje się lęk przed tym, czy nie kuszę losu i nie jestem zbyt rozrzutny itd. Z autorów motywujących mnie do działania najbardziej lubię Richarda Bransona. Jego życie jest świadectwem tego, jak marzenia wyprzedzają sukces. Marzenia wspomagane przez *know-how* powodują, że ludzie osiągają więcej i więcej. Po co? Po nic. Po to, aby przekraczać pewne granice które sami sobie postawili. Ci co żyją w świecie pełnym niebezpieczeństw, braku jedzenia i wody, mają inne granice od tych, którzy doświadczają dobrobytu. Granice się zmieniają. Więc sukces ma wiele wymiarów. Oblicze sukcesu to nie tylko piękna willa nad morzem i samochód *cabrio*.

Mimo że od dwóch dekad cieszymy się wolnością, trudno mi uwolnić się od pewnego poczucia, że wolny nie jestem. W sklepie, patrząc na stos serów wybieram na ogół królewski, goudę lub rycki. A co z pozostałymi dziewięćdziesięcioma siedmioma gatunkami? Podejmuję decyzję w obrębie tego, co ogarnia moja wyobraźnia. Moja rzeczywistością jest to, co znam. Trzymam się swojej sfery komfortu. Poza dziesięć gatunków sera nie wyszedłem. Może z przyzwyczajenia tak robię? Więc odkryłem, że również z przyzwyczajenia nie marzyłem o tym, aby być milionerem. Oczywiście nie ma żadnej konieczności, aby nim być. Ale dlaczego nawet nie marzyłem? To temat kłopotliwy. Znalezienie się wśród stu najbogatszych w rankingu WPROST to napiętnowanie tym, że się coś ukradło. Powiedzenie, że pierwszy milion trzeba ukraść stało się tak powszechne, że chyba większość traktuje ten fakt jako nieodzowny element każdego biznesu. A ja nie chcę nic kraść.

Dzisiaj wstydzę się nawet tego, że kiedyś negocjowałem mandaty na drodze. Zamiast je z pokorą zapłacić, stosowałem profesjonalne techniki prowadzenia rozmowy, czyli sztuczki

Dając ludziom wsparcie – podróżujesz wraz z nimi. Oni zabierają Cię do swojego życia.

— inspiracja —

manipulacyjne na usługach perswazji. Więc jak tu ukraść milion? A czy potem człowiek już staje się uczciwy i następny zarabia zgodnie z prawem? **Nie ma godziwej metody czynienia niegodziwości.** Wiem, że wielu nie zwraca na to uwagi, ale nie jest to dla mnie żadne usprawiedliwienie. Odkryłem, że w biznesie najważniejsze jest nie to „ile?”, ale to „z kim?” i „za jaką cenę?”. Nie pracuję w niedzielę. W soboty rzadko. Nie chcę płacić takiej ceny. Kiedyś byłem gotów prowadzić szkolenia 365 dni w roku. Ale koszty, jak się okazało, przerosły zyski. Poniesione straty były dotkliwe. I może, gdybym w tym pędzie nie usnął za kierownicą dwa razy podczas jednej nocy, nadal bym tak uważał. To był czas, w którym przejechanie dziewięciuset kilometrów w jeden dzień, by spotkać się z klientem, uważałem za jak najbardziej normalne zachowanie. Odkryłem, że to nie o pieniądze chodzi. Mało tego, usłyszałem to wielokrotnie od ludzi bogatych i szczęśliwych.

Ostatnio odwiedziłem swojego Mistrza – Tomka Warmusa i on, opowiadając mi historię naszego wspólnego znajomego, powiedział: „Bo widzisz, jak cię już wszyscy opuszczą, żona cię zostawi, dzieci cię przestaną znać, przyjaciele zapomną i wszystko legnie w gruzach, pozostanie ten najwierniejszy przyjaciel. Wiesz co to jest? To jest SPRZEDAŻ. Bierzesz cokolwiek, wychodzisz na ulicę i zaczynasz sprzedawać. Wszystko zaczyna się od początku. Musi ruszyć!”. Przyznam, że zaniemówiłem – wymyśleć coś takiego może tylko guru sprzedaży. A Tomek na pewno takim guru dla mnie jest. Brian Tracy to też wielki guru, ale Tomek nie przebija. No i niezależnie od tego co ludzie mówią, to właśnie sprzedaż jest tym, co napędza ten biznesowy pociąg. Więc jeżeli ktoś mówi, że pierwszy milion trzeba ukraść – to znaczy, że ktoś musiał go stracić. I to już nie jest żadna sprzedaż, tylko zwyczajne draństwo. Może dlatego niewielu ludzi w Polsce marzy o byciu bogatym

i do tego przy udziale własnej głowy i rąk. Wygrać w totka to co innego, ale życie uczy, że co *easy come* to *easy go*. Kilka procent szczęśliwców po paru latach ma jeszcze radość z tej wygranej. Pozostali to konsumpcyjni bankruci. Wyobrażenie o wstrętnym kapitaliście jest iście z epoki maszyny parowej. Durne artykuły o przekrętach na pewno są bardziej interesujące od tego, jak pracą ludzie doszli do majątków. Tyle lat minęło od czasów, kiedy dzieła Marksa i tego drugiego komunisty zostały ostatecznie obśmiane, a nadal krwio pijca-finansista wydaje się być grubasem upasionym na ludzkiej krzywdzie.

A jacy naprawdę są ci milionerzy? Po co warto zarabiać pieniądze? Kiedyś będąc na imprezie towarzyskiej zostałem poproszony o rozpoznanie najbogatszego uczestnika. Mogłem typować trzy razy. Było czterdzieści osób. Nie trafiłem. Ten najbogatszy mieszkał w blokach i jeździł siedmioletnim samochodem. Pozostali to zwykli nuworysze. Ci muszą pokazać co mają, bo bez tego są nikim. On był „kimś”. Nie musiał nic pokazywać. Do pieniędzy doszedł robiąc to, co kochał. One same przyszły. Czy to oznacza, że im bardziej kochamy to, co robimy, tym bardziej zbliżamy się do milionów? Nie wiem. Ale przykłady wielu potwierdzają, że tak. Bo im bardziej kochamy, tym bardziej się angażujemy, tym bardziej gotowi jesteśmy się uczyć czegoś nowego, tym bardziej jesteśmy otwarci na poszukiwania, na zmiany, na wchodzenie w nieznanie i ryzykowne projekty. Ale również kochając swoje „dziecko” potrafimy dbać o nie i nie przekraczać tej ostatecznej granicy, za którą narażamy je na niebezpieczeństwo. Dlatego jestem wielkim fanem biznesu rodzinnego. To cudowna kumulacja kapitału, *know-how*, tradycji i energii płynącej przez kilka pokoleń. Przypomina mi się historia, jak jeden z młodych wilczków biznesowych chciał sprytnie przejąć znaną firmę jubilerską. Pozbawiając firmę właściciela z pokolenia na pokolenie, chciał osiągnąć swój biznesowy cel. Są ludzie, którzy nie rozumieją, że jeszcze są wartości poza kasą i własnymi chorymi ambicjami. Tak, chorymi – bo jestem przekonany, że ambicje są najczęściej chore z samej swojej natury. Ambicja to chęć udowodnienia komuś czegoś, a nie chęć podążania za marzeniami. To element świata znanego jako „więcej – dalej – prędeej”. To oznaka chciwości. Nigdy nie byłem ambitny. Przez wiele lat miałem poczucie bycia przeciętniakiem. Takim bez

ambicji do osiągnięcia czegoś wielkiego. Po latach odkryłem, że to coś wielkiego wynika z życiowej misji, z idei, z intencji jaką kierujemy się w działaniu, a nie z ego, które chce tylko jednego – chęć się swoimi osiągnięciami. A więc co

powie mądry milioner na temat kluczowych motywów wzbogacania się? Powie, że warto zostać bogatym człowiekiem dla trzech rzeczy:

Bóg nie daje odwagi. Daje sytuacje, w których możesz jej doświadczyć. Nie unikaj tych chwil, kiedy strach puka do twojego serca. To wielkie chwile.

— inspiracja —

Po pierwsze, dla wszystkiego, czego trzeba się po drodze nauczyć.

Dla *know-how*, które jest niezbędne, aby rozwijać biznes. W firmach (np. z branży spożywczej) niektóre receptury mają po kilkadziesiąt lat. Są z pokolenia na pokolenie przekazywane, wzbogacane, ulepszone. Ta wiedza jest największym kapitałem. Kolejne pokolenia dbają o to, o co walczyli ich dziadkowie. Bo czy wojna nie zamieszała w wielu rodzinnych biznesach? Bo czy walka o wolność nie była walką o normalność? O to, aby życie wróciło do pewnej normalności. Czy praprawnuk może tak spokojnie sprzedać to, za co przodkowie oddawali życie? Może. Ale chyba tylko wtedy, kiedy nie zaszczepiono mu miłości do tego, czym żyła jego rodzina.

Po drugie, warto zostać bogatym człowiekiem dla tych wszystkich ludzi, których trzeba poznać, zanim się do tego bogactwa dojdzie.

Pomijam tu szczęśliwych spadkobierców. Oni na ogół i tak nie doceniają tego, co otrzymali. Istotą każdej sprzedaży są ludzie. Sprzedaż to budowanie relacji z ludźmi. Widziałem wielu manipulatorów, którzy paroma sztuczkami doprowadzają ludzi do decyzji. Robią to raz. Jak kłusownik, który rzuca granat do wody i wyciąga ryby. To nie jest sprzedaż. To nie jest biznes. To jest kłusownictwo. Przestępstwo. Należałoby takich handlowców stawiać przed sądem. Psują opinię tym, którzy latami budują relacje, a potem ktoś im przyjdzie i zgarnie sprzed nosa kontrakt. Bo jest cwany, bo jest biznesowym bandytą. Ktoś hoduje ryby, a ktoś je podstępnie wykrada. Taki bolszewicki sposób na robienie interesów.

A szefów namawiających lub wręcz zmuszających swoich pracowników do takich chamskich technik należałoby karać podwójnie. W wielu firmach, by reperować chory, rozdęty budżet, sugeruje się handlowcom metody typu wolna amerykanka. „Możesz nawet spać z klientami, byleby tylko kupowali” – powiedziała szefowa w jednej z firm. Dlatego częściej od wizji czy misji w takich firmach można się spotkać z halucynacjami. Jest ich na pewno mniej niż tych pozytywnych, ale omijaj je z daleka. Pamiętaj, że dobrze zbudowane relacje pozostają na lata. W handlu diamentami na przykład, ludzie przekazują sobie kamienie warte miliony dolarów bez żadnych pokwitowań. Tak po prostu. Weź, obejrzyj i oddaj mi, jak już to zrobisz. Jakie zaufanie do partnerów!!! „Robienie interesów z Polakami to wielkie ryzyko” – powiedzą Amerykanie. Bo Amerykanin jak się umawia, to się umawia. Na „gębę” oznacza tak samo serio jak na papierze. Co z tego, że dwadzieścia lat minęło. Nie wiadomo czy u nas jest demokracja, czy liberalizm, czy bolszewizm i średniowiecze. To, że wymieniliśmy sobie samochody i telewizory to za mało. Moc w biznesie kryje się w wartościach. Tych ponadczasowych. Oczywiście złodziei można spotkać w każdym kraju. Ale czy człowiek, który ukradł pierwszy milion, poprzestanie na tym? Nigdy. Złodziejska natura pozostaje, bo to szybkie i wielokrotnie skuteczne metody. **Sprzedaż to budowanie relacji z ludźmi i wywieranie wpływu na ich decyzje.** No i ta druga część definicji jest najbardziej kontrowersyjna. Czy można wywierać wpływ bez manipulacji? Można. Motywacja i intencja jest ważna. Jeżeli jesteśmy przekonani, że to co oferujemy jest dobrej jakości, jeżeli to może się przydać naszemu klientowi i jego na to jeszcze stać, to wydaje się że ta sprzedaż będzie etyczna. To oczywiście cienka granica, ale człowiek ma system, który pozwala mu kontrolować pomiar uczciwości i etyczności. Chyba, że go wyłączy – wtedy „hulaj dusza, piekła nie ma”. Granica pomiędzy zaspokajaniem potrzeb, a ich kreowaniem też jest płynna. Jeśli używam gumy do żucia zgodnie z reklamą, czyli biorę na raz do ust dwie gumki – wiadomo, że paczka starczy mi na pół dnia. A jeżeli będę żuł tradycyjnie (jedno żucie – jedna gumka), paczka wystarczy na cały dzień. Więc sposób żucia może zwiększyć sprzedaż o sto procent. Czy to dobre, czy złe metody? Zależy jak spojrzymy. Przy tej gumie pracują tysiące osób. Tak, to niewiarygodne, ale nawet zrobienie zwykłego otółka z gumką

przekracza wyobraźnię i możliwości jednej osoby. To setki osób zaangażowanych w proces wytwórczy. Nawet jest na ten temat książka – „Ja ołówek” . Tam autor opisuje dokładnie, że aby taki zwykły ołówek powstał, muszą być zaangażowane setki osób. Więc może dzięki temu, że wyzujemy więcej i więcej, nie zabraknie pracy i chleba dla innych? W końcu ci milionerzy nie mogą przejeść wszystkich pieniędzy. Nie mogą ich przehulać ani nawet rozdać (bo to nie ich filozofia). Oni wykorzystują je jako energię do tworzenia innych dóbr. Kolejni ludzie angażują się w kolejne projekty. To dodawanie wartości do tego, co już jest. To nie jest gra o sumie zerowej, tzn. ktoś zyskał – ktoś stracił. To „niekończący się ocean obfitości” – jak mówi David Neenan. To wynika z tego, że ci mądrzy milionerzy tworzą, dodają, pomnażają , budują, kreują – a nie kradną, grabią, niszczą i zabierają tym, którym się nie należy. Więc warto zostać milionerem, aby wziąć udział w procesie poznawania się ludzi i ich idei, aby dodawać do tego co mamy coś nowego i mnożyć to dalej i dalej. Ludziom sprzedającym powinni stawiać pomniki. Jesteś handlowcem? Jesteś wielki, chylę czoło przed Tobą. Jesteś dla mnie bohaterem. Tylko sprzedaż może poruszyć ten pociąg zwany potocznie biznesem. Tylko sprzedaż może uruchomić kreatywność. Jak mówi Tomek – „Nic tak nie pobudza kreatywności myślenia jak brak gotówki”. Ale tylko tym, którzy uważają sprzedaż za przyjaciela. Ja coś sprzedam, ty coś wytworzysz – pociąg sukcesu i dobrobytu ruszy. Zaczynaj sprzedawać i zapomnij o sprawiedliwości społecznej. To eufemizm. Jak bandyckie metody zabierania aktywnym i dawania biernym można nazwać sprawiedliwymi? Ci, którzy to wymyślają, powinni nosić tabliczki z napisem: mistrz hipokryzji. Uwierz im, a staniesz się życiową ofiarą roszczeniowo nastawioną do świata, która czeka na litość od innych. Ale za to będziesz miał wielu przyjaciół, którzy myślą tak samo. „Nie płacz, gdy cierpisz nie załamuj dłoni, idź poprzez życie wytrwale, Polakiem jesteś, a Polak ma kochać i cierpieć stale” – to wierszyk z mojego pamiętnika. Wpisano go tam, gdy miałem siedem lat. Czy z takim przesłaniem można zostać szczęśliwym człowiekiem? I do tego milionerem? Pracuję nad tym, aby to piętno mi nie przeszkodziło w dalszej, życiowej drodze.

Po trzecie, warto zostać człowiekiem bogatym dla tych wszystkich dobrych rzeczy, które możemy uczynić dla świata. To bogaci są

największymi filantropami. To na ogół bogaci żyją zgodnie z przykazaniami, to bogaci rozumieją potrzebę rozwoju, potrzebę dążenia do tego, aby czynić sobie ziemię poddaną. Na ogół ci bogaci wyznają tradycyjne wartości, nie marnują czasu na nieetyczne rozrywki, nie chodzą po burdelach, nie zostawiają żon itd. Oczywiście mówimy o Ameryce. Tam etos bogactwa ma inny wymiar. Myśląc o bogatych nie myślę o tych, którym wpadło parę groszy i im zupełnie odpięrdoliło. Myślę o ludziach bogatych finansowo, ale również zasobnych w to najważniejsze bogactwo – życiową mądrość – siejesz, czekasz, podlewasz, czekasz i zbierasz. I znów siejesz, i tak całe życie. To nie to samo co trochę posiałeś, trochę zebrałeś, a resztę podkradłeś sąsiadowi, bo jemu lepiej rośnie. W ostatnich dwudziestu latach było parę nazwisk milionerów na pierwszych stronach gazet. Który z nich dzieli się swoją wiedzą? Napisali jakieś książki motywujące innych do uczciwej pracy? Nie widziałem, poza jedną, która wydała mi się rzygotliwie nudna. A że taka była, potwierdza fakt niezrobienia przeze mnie żadnej notatki. Zawsze jak czytam – zapisuję to, co jest inspirujące, według zasady „*think on paper*”. Z tamtej nic mi nie zostało. Ale jedną polecę. To książka napisana przez Polaka mieszkającego kilkanaście lat zagranicą: „Jak zostałem milionerem, czyli dlaczego jedni mają, a drudzy nie mogą związać końca z końcem” Jana M. Fijora. Przeczytałem ją w jeden dzień i fakt, że ją tu wspominam oznacza, że jest wyjątkiem na polskim rodzimym rynku milionerów.

Więc mówię Ci mój czytelniku, przyjacielu drogi – zostań bogatym człowiekiem, zrób to dla siebie, dla swojej rodziny i dla tego pięknego kraju. Ty i inni, którzy będą pokoleniem ludzi wolnych od tego całego balastu bolszewickiego spojrzenia na świat, mogą sprawić, że naprawdę Polska będzie rajem miodem i mlekiem płynącym. A Ty sam pofruniesz w stronę swoich marzeń, które jak niebo będą ciągle nad Tobą. „*The sky is the limit*” – mówią Amerykanie. Ale pamiętaj, Twój największy przyjaciel to SPRZEDAŻ. Weź to co masz najlepszego, swoje dotychczasowe *know-how* i wyjdź z tym z ciemnego kąta swojej rzeczywistości. Nie słuchaj bzdur o kryzysie, nie stękaj, nie narzekaj i nie oskarżaj. Nie daj z siebie zrobić ofiary. Nie przyjmuj litości, bo ona Cię wciągnie na samo dno tego polskiego szamba zwanego – niemoc, protest, roszczenia. Jeśli jesteś zatrudniony u siebie, nie zapominaj, że już

podjąłeś decyzję: „*omnia mea mecum porto*”, czyli “wszystko co posiadam, noszę ze sobą”. To Twoja wiedza, nastawienie i chęć uczenia się jest największą wartością. Pokochaj sprzedaż. Nie ma innego sposobu na doświadczenie życia w pełnym jego wymiarze. Biznes zawsze opierał się na tym, że ktoś coś komu sprzedał. Zaczynij od siebie. Stań się swoją marką. Zadbaj o to, abyś wyszedł z tłumu. Nie bądź nijaki. Bądź KIMŚ. A jeśli brakuje Ci tej pozytywnej biznesowej energii i inspiracji – podróżuj. Podglądaj. A potem dołóż coś od siebie i poszerzaj ocean obfitości. Naprawdę dla wszystkich starczy. Znajdź swoją NISZĘ.



Rozmyślnik

Kto jest dla Ciebie biznesowym wzorem, mistrzem?
Na ile wyceniasz siebie? Czy znasz swoją wartość?
Ile kosztują marzenia, które chcesz zrealizować?
Co jesteś gotów zrobić, aby osiągnąć swoje cele?

Biblioterapia

Gesze Roach, Diamentowe ostrze, Czerwony Słoń
T. Harv Eker, Bogaty albo biedny, Studio Emka