

BIZNESMAN (NIE) Z PRZYPADKU

Po publikacji mojego poprzedniego artykułu w Alterbusiness pod tytułem GENIUSZ (NIE) Z URODZENIA, otrzymaliśmy zarówno ja, jak i Redakcja magazynu, bardzo pozytywną informację zwrotną od czytelników. Stąd też padła propozycja napisania kolejnego felietonu. Zgodziłem się, ale zaraz zadałem sobie pytanie: o czym? Jaki temat mógłby być zarazem zaczepny, frapujący, powszechny i wart uwagi?

Autor: Maciej Waszczyk

Odpowiedziałem sobie na to pytanie w ciągu dosłownie sekundy. Takim tematem jest wspólne wielu osobom przekonanie o tym, że do wielkich pieniędzy można dojść robiąc tak zwany „interes życia”.

Interes życia

Podkreślam: „interes” życia. Bo nie chodzi tutaj o odkrycie jakiegoś skarbu, wygranie w „totka”, czy odziedziczenie spadku po dawno zapomnianej cioci z Ameryki. Zresztą osoby, którym trafia się taka gratka, zwykle w ciągu dwóch lat popadają w ruinę i długi, ponieważ nie potrafią zarządzać dużymi pieniędzmi. Kupują drogie domy i samochody, lecz przy braku adekwatnych dochodów nie potrafią w dłuższej perspektywie ich utrzymać, źle inwestują, słowem: tracą wszystko równie szybko, jak zyskali.

Zresztą skarb, wygrana w totka czy niespodziewany spadek to są mity, które sprawiają, że oddajemy się marzeniom na co wydalibyśmy fortunę, podczas gdy drogocenny czas przecieka nam niezauważenie pomiędzy palcami. Szkoda naszej energii.

„Interes” oznacza więc nadzieję na to, że jeśli się chwilę poszuka, pomyśli, ma się szczęście, „wizualizuje się”, to trafi się na taki biznes, który przyniesie nam bez większego wysiłku furę pieniędzy, czyli fortunę.

Interes życia przynosi fortunę?

Pomyślmy. Jaki to może być interes życia? Hmm... Na przykład kupić jakiś produkt tanio i sprzedać drogo. Proste, prawda? Są tylko dwa problemy. Po pierwsze wiele osób takich produktów szuka. Po drugie, jeśli już się taki produkt znajdzie, to zwykle potrzeba olbrzymiej inwestycji do tego, żeby go pozyskać, bo albo trzeba go kupić naraz w dużej ilości, albo wybudować zakład, w którym go wyprodukujemy. Przykłady? Woda w butelkach. Jeśli chcemy kupić ją naprawdę tanio, to musimy zamówić kilka tirów. A jeśli chcemy ją pozyskać ze studni, niby za darmo i napełnić nią butelki, to musimy wybudować zakład produkcyjny. Do tego dochodzi cała obsługa administracyjna takiego biznesu i nagle się okazuje, że są nam potrzebne miliony. Zwykle ich nie mamy.

Wniosek jest prosty, aczkolwiek zaskakujący: interes życia wymaga fortuny.

Interes życia wymaga fortuny!

I o to w tym wszystkim chodzi. Żeby zrobić interes, stać się biznesmanem czy bizneswoman, to trzeba najpierw zainwestować i to grube pieniądze, ponosząc bardzo wysokie ryzyko, że coś pójdzie nie tak. Interes życia bowiem wymaga



pieniędzy najpierw, zanim zaczniesz przynosić dochody. Jakiś rok temu rozmawiałem ze znajomym właścicielem dużego zakładu poligraficznego. Właśnie kupił sobie pierwszy w Polsce egzemplarz SUV-a Maserati Levante za okragły milion złotych w gotówce. Powiedział mi tak: „Wiesz co, pierwsze dziesięć lat tego biznesu to była jakaś niewyobrażalnie koszmarne mordęga. Ledwo wzięłam koniec z końcem, sto razy myślałem, że splajtuje. Niektórzy moi pracownicy zarabiali więcej ode mnie. Kolejne dziesięć lat już było nieco łatwiejsze. Teraz mogę sobie zrobić prezent i kupić ten samochód”.

Czarna wizja? Powiedziałbym, że realistyczna. Richard Branson, znany miliardier, w swoich książkach również wypowiada się podobnie, opisując ile wysiłku kosztowało go związanie końca z końcem w wielomilionowych kontraktach. Jeżeli chce się wielkich pieniędzy, to trzeba wiele zainwestować. Nie na darmo się powiada: „pieniądz robi pieniądz”.

Pierwszy pieniądz

Zanim więc nasze pieniądze zaczną robić kolejne pieniądze, trzeba zdobyć te pierwsze. Oczywiście uczciwie. Ludowe powiedzenie, że „pierwszy milion trzeba ukraść” jest raczej wyrazem zazdrości w stosunku do tych, którzy ciężką pracą do czegoś doszli. Czasem oczywiście tak bywa, że biznesy rodzą się z ciemnych interesów, ale to nas nie dotyczy. Chcemy wiedzieć jak dojść do dużych pieniędzy, jak „zrobić biznes” uczciwie. Na pewno nie przypadkiem. Na pewno nie nieuczciwie. Czyli jak?

Recepta na pierwszy duży pieniądz jest prosta i składa się z pięciu elementów:

**PROSTA TAKTYKA + SYSTEMATYCZNOŚĆ
+ WYTRWAŁOŚĆ + AUTENTYCZNOŚĆ
+ WDZIĘCZNOŚĆ**

Prosta taktyka

Można odkrywać Amerykę. A można po prostu kupić bilet, wsiąść w samolot i do niej polecieć. Na tym polega potęga MLM, że firmy z tej branży dają gotową receptę, gotową taktykę działania. Wystarczy dobrze zrozumieć plan marketingowy, zakochać się w produktach i sukces w zasięgu ręki każdej i każdego z nas. Znamy to doskonale: wykonaj dwadzieścia telefonów, umów się na pięć spotkań, zachęć do współpracy jedną osobę, ależ to jest banalnie proste. Tylko czy potrafimy to realizować? Jak to realizować?

Zasada systematyczności

No, niestety tak... poszukiwacze „interesu życia” będą zawiedzeni. Nie da się zarobić, żeby się nie narobić. Interes

życia buduje się systematycznością oraz wytrwałością w trzymaniu się obranej strategii i taktyki. Najbardziej nieskuteczna, najgorsza rzecz, którą możemy robić, to skakanie z kwiatka na kwiatek. Tak robią właśnie ci, którzy łudzą się, że znajdują ten wymarzony interes. Zapisują się najpierw do jednego MLM, na drugi miesiąc przeskakują do kolejnego, potem do kolejnego i tak nieraz nawet kilka razy w ciągu jednego roku.

Można zrozumieć zmianę z jakichś określonych, uzasadnionych powodów, obiektywnych, leżących po stronie firmy. Natomiast całkowicie niezrozumiała jest dla mnie zmiana z tej przyczyny, że się nie zarobiło nagle obiecane miliona złotych. Podobnie jak niezrozumiałe jest obiecywanie milionów przez niektórych liderów. Milion można zarobić, owszem, ale systematyczną pracą i realizacją określonej strategii w budowaniu struktury osobistej oraz taktyki zapisanej w planie marketingowym danej firmy. O ile oczywiście ten plan marketingowy jest prosty i zrozumiały.

Zasada wytrwałości

Nie zrażanie się. „Co mnie nie zabije, to mnie wzmocni” – taki znany powszechnie aforyzm ukuł Fryderyk Nietzsche, niemiecki filozof polskiego pochodzenia, który przeżył w życiu wiele przeciwności i trudności zmagając się z chorobą i niedostatkiem, więc doskonale wiedział co mówi. Kiedyś usiłowałem wspiąć się na ścianie wspinaczkowej i co wszedłem na kilka metrów w górę, patrzyłem na osobę asekurującą i prosiłem o upuszczenie mnie na dół. Przeżywałem lęk przestrzeni. Po kilku razach mój znajomy dał mi dobrą radę: „nie patrz w dół, MYŚL tylko o kolejnych chwycie, o kolejnym kroku...”. Zastosowałem tę radę i nawet nie wiedziałem, kiedy znalazłem się dwadzieścia metrów nad ziemią. Wspaniałe uczucie.

A zatem wytrwałość to nie jest tylko niezrażanie się, ale również umiejętność zaczynania ciągle od nowa. Wytrwałość to jest wykonywanie każdego kolejnego kroku, jak gdyby to był pierwszy krok. Bez znużenia, bez rutyny, bez ospałości. Z nieustannie świeżym ENTUZJAZMEM. Wtedy będziemy zarażać tym naszym ENTUZJAZMEM innych. Wtedy zbudujemy swój biznes w oparciu o strukturę osobistą MLM. Z jedną uwagą: entuzjazm nie może być „głupkawy” czy „nieautentyczny”, ale ma być PROFESJONALNY, czyli oparty na AUTENTYCZNOŚCI, a nie na próbie „wkręcenia” kogoś w coś.

Zasada autentyczności

Pierwsze wrażenie, owszem, mówi się, że jest najważniejsze. Jednak zachowanie autentyczności przez cały czas nie jest

możliwe, jeśli się nie jest autentycznym naprawdę. A brak autentyczności ludzie wyczuwają i stronią od niej. Stronią od manipulantów i „wkręcaczy” o natchnionym spojrzeniu i „gładkiej” gadce. No, może nie do końca, bo jednak dają się tym manipulantom niejednokrotnie „wkręcić”, jednak na dłuższą metę przy nich nie zostają i odchodzą. Jeśli chcemy budować trwałe relacje i stabilne struktury, to musimy być autentyczni. A autentyczni możemy być tylko wtedy, jeśli sami szczerze wierzymy w to, co robimy oraz jesteśmy WIARYGODNI.

Zasada wiarygodności

Ktoś mi kiedyś powiedział: ludzie będą z tobą, jeśli dzięki tobie będą zarabiać. I to jest wiarygodność: mówisz o pieniądzach i ludzie je naprawdę zarobią. Tyle, ile im powiedziałaś czy powiedziałeś, albo przynajmniej na zbliżonym poziomie. Na początek setki, potem tysiące, potem dopiero dziesiątki tysięcy. Obiecywanie złotych gór sprawia, że niektórym świecą się oczy, zaczynają z nami pracować i po tygodniu, dwóch, trzech znikają. To nie jest sposób na biznes.

Zawsze to będę powtarzał: trzeba pokazywać realne cele, pomagać w ich osiągnięciu i budować trwałe relacje. Tylko wtedy będziemy WIARYGODNI, a więc i AUTENTYCZNI.

Zasada wdzięczności

Nieustanne dziękowanie zamiast wiecznego narzekania – to jest ostatni element recepty na INTERES ŻYCIA. Wdzięczność za wszystko, co mnie spotyka. Za ludzi, za produkty, za firmę, za otoczenie w którym żyję. Pomyślmy tylko: mogliśmy pod każdym względem mieć gorzej. Chcielibyśmy? Nie! A więc podziękujmy sobie i losowi za wszystko, co nas w życiu spotkało. Co osiągnęliśmy.

Chcesz zrobić INTERES ŻYCIA? Koniec z narzekaniem!

Biznesman (nie) z przypadku

Podsumujmy: Interes życia wymaga inwestycji, a więc zarobienia najpierw pierwszych pieniędzy po to, żeby je umiejętnie pomnożyć, co może trwać przez jakiś czas. Interesu życia nie robi się nagle, dokonując tak zwanego „złotego strzału”. Interesu życia nie robi się również z przypadku, lecz systematycznym i wytrwałym stosowaniem określonej taktyki działania, we wszystkim tym zachowując autentyczność i wdzięczność.

Biznesmanem czy bizneswoman nie zostaje się z przypadku ■

