

TYTANI BIZNESU

Sekrety ludzi
wielkiego sukcesu

POD REDAKCJĄ ROBERTA JAKUBCZAKA

Tytani Biznesu
Sekrety najpotężniejszych ludzi sukcesu

Wydanie I

© Copyright by Wydawnictwo Expertia

Projekt okładki: Agata Cukierska

Redaktor prowadzący: Robert Jakubczak

Korekta: Anna Kędroń

Skład: Black Dog Studio – Natalia Noszczyńska,
Sebastian Łuczywo

ISBN: 978-83-67098-63-2

Kopiowanie, reproduktowanie, cytowanie,
przeredagowywanie części lub całości publikacji
bez zgody wydawcy zabronione.



EXPERTIA

www.expertia.com.pl

Spis treści

Wstęp	11
Zachar Zawadzki – Jak połączyć pasję z biznesem?	19
Rafael Badziąg – Jak myśla MILIARDERZY?	26
Iluzjonista Y – Jak zrobić crowdfunding na trzysta tysięcy złotych?	34
Robert Buczyński – Jak objechać Europę za grosze?	42
Everyday Hero – Jak być dobrym człowiekiem bez wysiłku?	48
Piotr Michalak – Jak zarabiać miliony i nie zwariować?	56
Janusz Rokicki – Jak radzić sobie z bólem i problemami?	69
Daniel Jankowski – Jak budować wielomilionowe firmy?	77
Kuba Midel – Jak prowadzić kilka biznesów równolegle?	84
Adam Przemyk – Co to jest networking i gdzie poznać ludzi sukcesu?	95

Bartek Popiel – Jak odnieść sukces, pracując tylko sześć godzin dziennie?	109
Lech Kaniuk – Jak sprzedać firmę za sto dwadzieścia milionów złotych?	118
Chris Dyluś – Jak zbudować międzynarodową agencję eventową?	124
Filip Kowarski – Jak robić flipy na nieruchomościach bez remontu?	130
Arlena Witt – Jak tworzyć biznes oparty na pasji?	139
Tad Witkowicz – Od zera do miliardera	146
Sławomir Mentzen – Jak płacić niższe podatki w Polsce?	155
Marek Jankowski, Mała Wielka Firma – Jak za pomocą podcastów zdobyć tysiące klientów?	163
Tomasz Wróblewski – Jak zostać milionerem w Polsce?	169
Jan M. Fijor – Jak osiągnąć sukces, zaczynając od zera?	177
Martin Kaczmariski, Kaczmariski Group – Jak zarządzać kilkoma firmami jednocześnie?	187
Jacek Walkiewicz – Pełna moc możliwości w biznesie. Jak mieć i być?	195

Marcin Iwuć – Jak wreszcie zapanować nad finansami?	203
Grzegorz Celeban – O co walczą frankowicze? Ile możesz zyskać, pozywając bank?	210
Daniel Siwiec – Jak inwestować w nieruchomości i zarabiać na kryzysie?	218
Hans Solo – Od rapera do przedsiębiorcy! Jak zarabiać na pasji?	226
Filip Nowobilski – Jak zbudować kanał na YouTube od zera do ponad pięciuset tysięcy subskrypcji?	233
Piotr Bijański – Jak SZYBKO wyjść z długów? Upadłość konsumencka i inne metody	241
Paweł Bednarek – Od pomysłu do największej firmy dystrybucyjne OZE w Polsce	251
Fryderyk Karzełek – Jak W KOŃCU zrealizować noworoczne postanowienia?	257
Wojciech Orzechowski – Ceny nieruchomości będą ROSNAĆ? Jak inwestować na rynku nieruchomości?	266
Piotr Chmielewski – Czy social mediów trzeba zakazać?	276
Kamila Rowińska – Jak stworzyć dochodowy biznes i szczęśliwą rodzinę?	285

Bogdan Smolorz – Piekarz też może!	295
Cezary Graf – Jak przetrwać ciężką zimę?	303
Roman Kluska – Firma warta 1 MILIARD! Jak tworzyć wielki i etyczny biznes	311
Michał Jesionowski – Jak otworzyć sieć franczyzową i zdobyć ponad półtora miliona subskrypcji na YouTube?	319
Krzysztof Ibisz – Jak mówić, żeby nas słuchano? Jak porywać tłumy?	328
Krzysztof Stanowski – Jak zarobić miliony na jednej umiejętności?	336
Karol Chojnacki – Jak znaleźć pomysł na siebie i być wolnym finansowo w wieku dwudziestu pięciu lat?	343
Kamil Jarzombek – Jak zarobić miliony na cyfrowych aktywach? Co lepsze niż bitcoin?	351
Krzysztof Bartnik – Jak zarabiać więcej i mieć mniej stresu w branży e-commerce?	358
Karol Ptak – Jak kreatywnie wygrać z GIGANTYCZNĄ konkurencją?	364
Bartosz Szaleniec – Ulga dla klasy średniej, leasing, nieruchomości – Polski Ład	373

Bartosz Nosiadek – Inwestowanie w nieruchomości, rodzinę i... Boga!	382
Robert Mazur – Jak banki Cię oszukują?	390
Ronald Szczepankiewicz – Kupowanie nieruchomości na kredyt. Sekrety inwestorów	398
Mateusz Chrobok – Jak chronić swoją prywatność w Internecie?	406
Rafał Pacześ – Jak robić dobry biznes w kilku branżach?	413
Maciej Kawulski – KSW – jak tworzyć biznes, który zmieni całą branżę?	420
Wini Bartków – Miliony na YouTube, w rapie i na ubraniach	426
Martin Lechowicz – Jak mieć prawdziwą wolność w życiu?	433
Marcin Banot – Najpierw pasja, potem biznes!	443
Marcin Prokop – Jak zbudować markę osobistą wartą miliony?	449
Tomasz Kammel – Jak mówić, żeby nas słuchano?	457

Wstęp

Ludzie dzielą się na trzy typy:

- ci, którzy nigdy niczego się nie uczą, bo uważają, że „życie jest takie, jakie jest” i pozostaje co najwyżej modlić się o to, by los dał nam w miarę możliwości to, co najlepsze;
- ci, którzy odważnie próbują zmieniać swoje życie; i choć popełniają przy tym mnóstwo błędów, są gotowi się na nich uczyć;
- ci, którzy działają, jednocześnie poznając strategię i historie innych osób – liderów w interesującej ich dziedzinie – aby skrócić sobie drogę i tym samym uniknąć wielu błędów.

Do której grupy należysz Ty? Nie uczysz się wcale, uczysz się na własnych błędach czy może uczysz się na błędach innych osób?

Odpowiem za Ciebie: do każdej!

„Ale jak to?” – zapytasz. Otóż, każdy z nas ma nie tylko lepsze i gorsze dni, ale też lepsze i gorsze dziedziny życia.

Znam niejedną osobę, która całkiem nieźle sobie radzi z zarabianiem pieniędzy i w tej kwestii głównie uczy się na cudzych błędach, czyta biografie ludzi sukcesu, ponadto wyciąga wnioski z tego, co sama robi nie najlepiej. Jednocześnie ten sam człowiek totalnie nie radzi sobie w relacjach intymnych, twierdzi, że ma pecha do płci przeciwnej i po prostu „jego dobroć jest wiecznie wykorzystywana”. Bla, bla, bla.

Są i tacy, którzy dzięki inspiracji historią sławnego sportowca rewelacyjnie radzą sobie na bieżni czy siłowni, ograniczając drastycznie liczbę błędów i straconego czasu na drodze do świetnych efektów. Jednocześnie zupełnie nie ogarniają pieniędzy, bo „oni już tak mają, że są humanistami, więc nie znajdują się na Excelu” – czyli totalnie zamykają się na rozwój.

Każdy z nas tak ma. Co więcej, nieraz to wszystko zmienia się z dnia na dzień albo wręcz z godziny na godzinę. Gdy wstanę lewą nogą, to prowadzenie firmy czy wychowanie dzieci wydaje mi się beznadziejną misją bez szans na dalsze powodzenie, a gdy wstanę prawą, to szkoda mi czasu na bzdury i po prostu cisnę do przodu.

Sekret tkwi w proporcjach. Jeśli w danej dziedzinie masz dziewięćdziesiąt procent dni, kiedy „nic nie zależy od Ciebie” i „życie jest ciężkie”, to rzeczywiście szansa na sukces okazuje się drastycznie niższa, niż gdy takich dni byłoby raptem dwadzieścia procent.

I właśnie po to jest ta książka.

Nie po to, byś był doskonały czy była doskonała i zmienił lub zmieniła się w cyborga, bo – choć czasami ta opcja wydaje mi się kusząca – to się nie wydarzy. Przynajmniej dopóki Elon Musk nie wszczepi nam do mózgu twardego dysku.

Ta książka jest po to, byś mógł czy mogła drastycznie odwrócić proporcje i w jak największej liczbie istotnych dla Ciebie dziedzin miał lub miała możliwie najwięcej dni, kiedy uczysz się na **cudzych** błędach, korzystając z ich wiedzy i mądrości.

Przeczytałem kiedyś genialne słowa Willa Smitha (tak – tego, który lubi czasem komuś dać w pysk w ramach odbierania Oscara) na temat jego motywacji do sięgania po książki: warto czytać książki, bo każdy Twój problem już ktoś rozwiązał i opisał.

Tak proste i tak celne.

Obojętnie, czy zmagasz się z problemem, jak zacząć lepsze życie (na przykład: jak mieć lepszą karierę), czy może Twój problem wiąże się z życiową tragedią (jak pokonać raka albo żyć dalej po stracie dziecka) – w każdym wypadku nie jesteś pierwszą osobą w historii, której się to przydarzyło.

I absolutnie nie mówię tego, aby umniejszyć Twoim problemom i cierpieniom, bo wiem, że życie potrafi czasem totalnie powalić człowieka na ziemię. Co gorsza – rozdaje

ciosy bardzo nierówno: jednemu dokopie z pełnym impetem, a innemu co najwyżej podstawą czasem nogę.

Mówię to po to, byś wiedział czy wiedziała, że ktoś (a zazwyczaj znacznie więcej niż jedna osoba) również się z tym zmagał i być może znalazł rozwiązanie, które pomoże Ci przejść przez Twoje doświadczenie lepiej, bardziej skutecznie i minimalizując cierpienie.

Jeśli chcesz być bogaty, najlepszą rzeczą, jaką możesz zrobić, jest poznać historię tych, którzy... też chcieli i potem to zrobili, bo najwyraźniej odkryli dobry sposób.

Jeśli chcesz się nauczyć języka – są ludzie, którzy zrobili to skutecznie, na innych zasadach niż wymyśliła to szkoła. W Instytucie Lingwistyki mamy tysiące historii sukcesu. Okazuje się, że wystarczy zrobić coś właściwym sposobem, aby nawet po dwudziestu latach językowych niepowodzeń zacząć w końcu nieźle mówić po angielsku.

Jeśli chcesz regularnie biegać i zrzucić pięćdziesiąt kilogramów – istnieją tysiące osób, które również nie urodziły się sportowcami i nie były uzależnione od aktywności fizycznej, a jednak po wielu próbach znalazły sposoby, by zmienić swoje życie.

Jeśli boli Cię rozstanie z ukochaną osobą, wiedz, że mnóstwo ludzi przeżywało już ten ból i niektórzy znaleźli sposoby na jego zmniejszenie.

I rzeczywiście, każdy Twój problem ktoś już przerabiał – jedni z lepszym, a inni z gorszym efektem.

Mamy przecież w naszym wydawnictwie Expertia książkę *Mo Gawdata Wzór na szczęście*, w której autor dzieli się swoim sposobem na to, jak żyje szczęśliwie i cieszy się każdym dniem pomimo tego, że przez błąd medyczny stracił ukochanego syna. Jeśli poradzenie sobie z czymś takim jest możliwe, to prawdopodobnie możliwe jest poradzenie sobie ze wszystkim. Oczywiście, nie życzę ani Tobie, ani sobie, abyśmy musieli się przekonywać o prawdziwości tej teorii.

I tak oto trzymasz w ręku książkę, którą powstała z chęci podzielenia się skutecznymi rozwiązaniami. Poprosiliśmy kilkadziesiąt osób, aby podzieliły się z Tobą swoimi strategiami sukcesu – tymi ogromnymi, jak i tymi małymi. Zrobiły to w naszym programie na YouTube, a teraz w wersji rozszerzonej robią to w tej książce – po to, aby każda osoba, mierząca się z problemami podobnymi do tych, które naszym gościom udało się już rozwiązać w przeszłości, mogła zaoszczędzić sobie czasu i cierpienia, uczyć się na cudzych błędach i popełniać mniej własnych.

Wybraliśmy dla Ciebie najbardziej wartościowe fragmenty rozmów i najpraktyczniejsze strategie. Ponadto dopytaliśmy gości o kilka dodatkowych kwestii, które z pewnością będą znakomitą inspiracją i źródłem wiedzy. Niektórzy

ze względu na ilość pracy nie mieli wystarczająco czasu, aby udzielić dodatkowych odpowiedzi, ale zrobiło to blisko pięćdziesiąt osób!

W tej książce znajdziesz wiele postaci i jeszcze więcej strategii, co jest oczywiście celowe. Chodzi bowiem o to, że na każdego z nas jedne rzeczy działają, a inne nie, dlatego potrzebujemy szerokiego wachlarza możliwości, aby przetestować, które ze strategii i taktyk ludzi sukcesu zmienią nasze życie, a które można śmiało wyrzucić do kosza.

Rób notatki, zatrzymuj się przy najciekawszych dla Ciebie tematach, wprowadzaj porady w życie, sprawdzaj i idź do przodu, a jestem przekonany, że prędzej czy później znajdziesz najlepsze rozwiązania. Życie to nie wyścig, więc czasem poradysz sobie z czymś błyskawicznie, a inne wyzwania będą wymagały lat pracy. Tempo nie gra roli, co jednak nie znaczy, że należy stać w miejscu.

Jeśli jutro wymyślę, że chcę zostać wybitnym chemikiem (mało prawdopodobne), to zacznę od razu szukać wiedzy najlepszych chemików świata, aby zacząć myśleć tak, jak oni – to zupełnie naturalny pierwszy krok.

A co jeśli pojawi się wyzwanie znacznie mniej motywujące i radosne niż osiągnięcie wielkich rzeczy? Jeśli jutro przyjdzie mi otrzymać od życia solidny cios w twarz, to – gdy już kurz opadnie – poszukam kogoś, kto przyjął podobny cios, ale znalazł sposób na to, by walczyć dalej i w końcu wygrać.

Przecież zwłaszcza w takich chwilach pozostanie samemu z myślami, zamiast szukania rozwiązań, może nas bardzo szybko wrzucić do dołka, z którego trudno się potem wykopać. Dlatego korzystaj z wiedzy ludzi sukcesu, choć każdy z tych sukcesów oznacza coś zupełnie innego. I bardzo dobrze – Ty też masz własną definicję sukcesu. Problemy i wyzwania są jednak uniwersalne, dlatego zamiast się poddawać czy ograniczać do nauki na własnych błędach, skorzystaj z tego, że ktoś już tam był i rozwiązał zagadkę, która stoi przed Tobą.

Owocnej lektury i wspaniałych wyników!

Maciej Wieczorek

Jeśli pytasz o strategię, to ona jest bardzo prosta: słuchaj tego, co ludzie mają do powiedzenia.

Zachar Zawadzki

Jak połączyć pasję z biznesem?

Zachar Zawadzki jest założycielem AutoCentrum.pl – największego polskiego portalu motoryzacyjnego. Tworzy dwa topowe kanały o tematyce samochodowej, na których łącznie zebrał ponad siedemset tysięcy stałych widzów.

• • •

Maciej Wieczorek: Myślę, że większość osób w Polsce, które interesują się zakupem samochodu, chciałaby wiedzieć, ile on będzie spalać. Czy szukając takiej informacji, pośrednio zawsze zetkną się z Twoją aktywnością?

Zachar Zawadzki: Chyba za bardzo utożsamiasz mnie z portalem motoryzacyjnym AutoCentrum, który mam przyjemność prowadzić. Rzeczywiście, bardzo wiele ludzi szuka tam informacji. Ale prawda jest taka, że na przykład pomiary spalania robi ktoś inny z redakcji, więc to nie do końca moja zasługa. Ta osoba jeździ po nocach, mierzy

i sprawdza. Może zaznaczmy na początek, że AutoCentrum to nie *one man show*, lecz zgrany zespół, ciężko pracujący, żebyście mogli sprawdzić właśnie takie rzeczy, jak średnie zużycie paliwa.

MW: Na swojej stronie piszesz: „Nie było portalu o samochodach, to założyłem. Nie było kanału na YouTube, to założyłem”. Myślę, że dużo osób też chciałoby coś ciekawego w życiu robić, znaleźć niszę. Jak tego dokonać?

ZZ: Po pierwsze, musi być ten właściwy czas. Gdybyśmy dzisiaj chcieli założyć portal o samochodach, nie poszłoby tak łatwo, bo rynek jest już mocno ustabilizowany. Na ten temat pisze już parę innych portali, więc zainteresowanie ze strony widzów, czytelników i użytkowników nie byłoby aż takie duże.

Ja z portalem startowałem w roku 2000. To był czas, kiedy w polskim internecie za wiele się nie działo. Istniało parę portali, znanych dzisiaj jako Onet czy Wirtualna Polska, kilka innych stron, obecnie już nieistniejących, i wielkie zapotrzebowanie na to, aby coś wreszcie dało się znaleźć. Później jeszcze przez wiele lat trwała era forów dyskusyjnych. Wszystko omawiało się właśnie tam, były wątki podwieszone, złote myśli i tak dalej. Widziałem, jak to funkcjonuje: że wiele tych treści znika w archiwach, gubi się. Ktoś napisał coś mądrego, ale jutro nikt już tego nie znajdzie.

Mój pomysł był prosty: usystematyzować wiedzę na temat każdego samochodu, zapakować ją do odpowiedniej szufladki – aby każdy, kto będzie chciał kupić samochód, wiedział, gdzie szukać, miał te treści pod ręką, zamiast przekopywać się przez tysiące forów. I to się spodobało użytkownikom – kierowcom i Google'owi, który chętnie naszą stronę poleca.

Z kolei gdy dzisiaj na przykład przewijam zdjęcia na Instagramie, co chwilę pojawia mi się reklama nowego fantastycznego wynalazku, bez którego nie można żyć. Nieraz są to tak głupie pomysły, że zastanawiam się, po co ktoś wchodzi na rynek. Ja preferuję sposób prowadzenia biznesu, w którym najpierw pojawia się oddolna potrzeba, a potem odpowiadający jej produkt.

A zatem w przypadku AutoCentrum wszystko wypaliło właśnie dlatego, że było zapotrzebowanie. Po pierwsze: oceny samochodów. Sam jej potrzebowałem, a nie mogłem nigdzie znaleźć. Następnie: raporty spalania. Stwierdziłem, że to fajny temat, bo bardzo wiele osób poszukiwało takich informacji. Więc jeśli pytasz o strategię, to ona jest bardzo prosta: słuchaj tego, co ludzie mają do powiedzenia.

MW: Czyli tak naprawdę nie zawsze pasja może pomóc. Ty akurat masz taką, na którą jest popyt. Jednak mogłoby się zdarzyć, że ktoś usilnie chce osiągnąć sukces dzięki swojej pasji, ale to nie jest coś, czego ludzie chcą słuchać.

ZZ: Jak wspomniałem, musi być też właściwy czas. Jeśli ktoś z tym samym tematem przychodzi dziesięć lat później, to może już być za późno. Nie twierdzę, że wszystkie drogi są zamknięte, wszystkie możliwości wyczerpane, bo na pewno jeszcze zobaczymy wiele Instagramów, Facebooków i innych cudownych wynalazków. Jednak biznes wymaga inwestycji, zaufania inwestorów, odpowiedniego marketingu. Obecnie już nic się samo nie dzieje tylko dlatego, że ktoś wpadł na pomysł.

MW: Jak to możliwe, że przez tyle lat jesteś w stanie utrzymać swoją pasję? Kiedy nagrywałeś parę odcinków programu, widziałem, że bije z Ciebie taka totalna, bezwzględna radość. A niektórzy ludzie niczym się nie potrafią jarać. Więc jak to zrobić? Nie tylko jak to osiągnąć, ale i jak to utrzymywać przez dwadzieścia lat?

ZZ: To się musi cały czas zmieniać. Jak ktoś całe życie bada wydechy i po dziesięciu latach go zapytasz, czy wciąż mu się to podoba, to – skoro tak długo w tym trwa – prawdopodobnie odpowiada mu monotematyczny temat wydechu. Natomiast ja jestem w tej luksusowej sytuacji, że dzisiaj nagrywam o wydechach, jutro o oponach, pojutrze o silnikach, a innego dnia o skrzyniach biegów. Więc mimo że cały czas poruszamy się w obrębie motoryzacji, to jednak zakres tematów jest tak obszerny, że można opowiadać bez końca. Nigdy nie mam poczucia, że stoję

w miejscu i nic się nie dzieje, bo tak naprawdę codziennie pojawia się inny temat, który ma z poprzednimi wspólny mianownik – motoryzację.

MW: A nie miałeś nigdy tak, że chciałeś rzucić w cholerę to wszystko?

ZZ: Oczywiście. Moje życie to nie bajka, więc już wielokrotnie chciałem rzucić wszystko i wyjechać w Bieszczady. Myślę, że nikogo nie omija taki etap, z różnych powodów. Czasem człowiek się stara i coś robi, a potem się okazuje, że najmniejszy trybik w maszynie zawodzi i wszystkie starania idą na marne – wtedy dopadają go rozczarowanie i frustracja. Pytasz, czy mi się zdarza. Tak, zdarza mi się. Jak w każdym biznesie, który nie jest odgórnie finansowany i wiemy, że aby mieć z czego żyć, co miesiąc musimy walczyć o swoje.

MW: To co wtedy robisz? Tyle razy myślałeś, żeby to rzucić, ale nie rzuciłeś.

ZZ: Lubię to, co robię, więc załamania są tylko chwilowe. To nie jest tak, że jak chcę wyjechać w Bieszczady, to następnego dnia wystawiam portal na sprzedaż i się pakuję. Działa to bardziej na takiej zasadzie, że dzisiaj jestem wkurzony, sfrustrowany, ale rano się budzę i mówię: „No dobra, w sumie nieraz tak było i jakoś wciąż dajemy radę”. Taki moment nigdy nie jest trwały, więc po chwili frustracji

wracam do formy. Dlatego nie potrzebuję jakiejś wielkiej strategii, bo mam tylko przebłytki negatywnych odczuć, które po chwili znikają.

MW: Masz siedemset tysięcy subskrybentów, a nikt nic o tobie nie wie. Ludzie w internecie są wścibscy, chcieliby wiedzieć, co robisz, gdzie mieszkasz, czemu nie wrzucasz kotleta na Instagram i tak dalej.

ZZ: Nie zgadzam się z tym do końca. Cóż, mieszkam w Mogilanach pod Krakowem, nie jem mięsa, jeśli chodzi o kotlety. O czymś powiedziałem, więc to nie jest tak, że kompletnie nic.

MW: Czasem oglądam strony osób, które mają podobną działalność i pokazują się w internecie. One wykorzystują każdy piksel, żeby opisać wszystko, całe swoje życie, totalnie się uzewnętrznąć. Ty nie masz takiego parcia.

ZZ: Jeżeli chcę zainteresować widza tym, co mam do powiedzenia, powinienem się skupić na tym, co mu oferuję, a nie co może być tematem plotki. Więc po co mam opowiadać o swoim życiu prywatnym, ile metrów ma moje mieszkanie, czy mam psa i czy lubię kawę?

MW: Jeżeli miałbyś zaczynać od zera w nowej branży, to jaka byłaby to branża i dlaczego akurat ta?

ZZ: Właśnie zacząłem nowy projekt – projekt Życie, czyli taki, który jest blisko natury, blisko korzeni, z niższym tempem życia i czasem na cieszeniem się nim. Zakładam farmę, mamy kury, kozy, kaczki czy pawie, kupiłem traktor, hoduję robaki kalifornijskie, spawam i strugam – zupełnie inne życie, podoba mi się.

MW: Gdybyś mógł skorzystać ze swoich dotychczasowych doświadczeń i porozmawiać ze sobą, gdy byłeś dzieckiem, jakich rad byś sobie udzielił?

ZZ: Mama mi mówiła: „Zupa osobno, muchy osobno”, czyli jak jesteś w pracy, bądź w pracy, jak jesteś w domu – bądź w domu! Dobrze mówiła :)

MW: Jaki jest Twój największy błąd, którego dałoby się uniknąć, gdybyś miał więcej doświadczenia?

ZZ: Niezastąpieni ludzie w zespole to zbyt duże ryzyko.

W rzeczywistości możemy osiągnąć znacznie więcej, niż nam się wydaje. Myślimy, że to już koniec naszych możliwości, że więcej nie damy rady, tymczasem jeszcze daleko nam do tego, do czego jesteśmy naprawdę zdolni.

Rafael Badziag

Jak myślą MILIARDERZY?

Rafael Badziag jest biznesmenem, który od ponad trzydziestu lat mieszka w Niemczech. Przebiegł kilka ultramaratonów, w tym jeden na dystansie 111 kilometrów przez Saharę. Podróżnik przemierzający cały świat w poszukiwaniu najbogatszych ludzi na Ziemi.

• • •

Maciej Wieczorek: Chciałbym porozmawiać z tobą o miliarderach. To temat, w którym jesteś, można powiedzieć, najmocniejszy na świecie. Jeżeli chodzi o badanie miliarderów, do tej pory chyba nikt tego nie robił.

Rafael Badziag: Prawdopodobnie tak. Nie słyszałem o innym człowieku, który poznał czterdziestu miliarderów i przeprowadził z nimi wywiady.

MW: To jest niesamowite. Wiem, że napisałeś również na ten temat książkę *Umysł miliarda* (woryginalie *The Billion Dollar Secret*). Śledzę Twoją biografię i widzę w niej wiele ciekawych rzeczy. Na przykład ultramaraton na Saharze – przebiegłeś 111 kilometrów, mimo że nie miałeś wcześniej ze sportem do czynienia na co dzień. Jak to się robi?

RB: Jak wszystko. Jak zjeść słonia?

MW: Po kawałku.

RB: Dokładnie, po kawałku. Czyli krok po kroku. Nie startowałem zupełnie od zera. W zasadzie nigdy nie biegałem zbyt wiele, ale wcześniej, w 2010 roku, przebiegłem swój pierwszy maraton. Później pokonałem też dystans 100 kilometrów podzielony na etapy. Potem przebiegłem jeszcze kilka innych ultramaratonów, również takich w kawałkach, lub na przykład 80 kilometrów po górach w Polsce i po Namibii. Te pustynne ultramaratony są bardzo trudne do pokonania.

MW: To mnie skłania do zapytania, jak się nie poddać. Bo taka strategia może ogólnie przydać się w życiu. Wiem, że po 30 kilometrach tego biegu już Ci się nie chciało, pojawiały się myśli, że to dla Ciebie za dużo.

RB: Kiedy biegasz ultramaratony, to przede wszystkim zyskujesz zupełnie inną perspektywę w związku z tym, co jest dla ciebie możliwe. Czy naprawdę już nie możesz,

czy tylko ci się wydaje? Myślałem, że na 32. kilometrze już nie dam rady biec dalej, bo znajdowałem się u kresu sił. Byłem przygotowany bardzo dobrze, ale wydarzyło się dużo nieplanowanych rzeczy. Przy tym 32. kilometrze chciałem się wycofać, jednak okazało się, że mogłem przebiec jeszcze kolejne 80 kilometrów i dotarłem do mety na 111. kilometrze.

MW: Czyli masz do tego całkowicie inne podejście.

RB: W rzeczywistości możemy osiągnąć znacznie więcej, niż nam się wydaje. Myślimy, że to już koniec, tymczasem jeszcze daleko nam do tego, do czego jesteśmy naprawdę zdolni. Wypracowałem parę taktyk, między innymi podczas ultramaratonów, w jaki sposób zmuszać się do działania, mimo tego że jestem u kresu swoich możliwości. Bo jeśli musisz coś zrobić, to jesteś w stanie zrobić więcej.

MW: Przeczytałem ostatnio, że statystyczna szansa spotkania miliardera wynosi 0,00002 procent, czyli prawie nie istnieje. Tobie dotychczas udało się to zrobić czterdzieści razy. Choć wyrażenie „udało się” jest tutaj raczej nie na miejscu – takie rzeczy się nie udają. Podejrzewam, że wymagało to wielkich wysiłków.

RB: Może najpierw w skrócie: czegokolwiek chcesz się nauczyć, ucz się od najlepszych. Jeśli chcesz bardzo dobrze grać w piłkę nożną, nie ucz się od trzecioligowca, tylko od mistrza świata. Dlaczego? Dlatego że czas, który w to

zainwestujesz, twój nakład pracy i wysiłek będą takie same. Tylko wyniki będą inne. W biznesie wygląda to tak samo – jeśli chcesz się go uczyć, ucz się od najlepszych. Kto jest najlepszy w biznesie? W przeciwieństwie do innych dziedzin życia, funkcjonuje tu jedna obiektywna miara. Jest to *net worth*, czyli wartość netto: wartość, którą stworzyłeś w ciągu swojej kariery. Najlepsi ludzie w biznesie, najlepsi przedsiębiorcy, to ci, którzy należą jednocześnie do najbogatszych ludzi na świecie. W dzisiejszym świecie są nimi miliarderzy.

Na pewnym etapie swojego biznesu, w latach dziewięćdziesiątych, stałem się pionierem e-commerce w Niemczech czy ogółem w Europie Zachodniej. To była ciągła walka, ciągły stres. Mimo iż byłem już milionerem, wydawało mi się, że nieustannie idę pod górę. Do tego miałem konkurentów, którzy rozwijali się szybciej, odnosili większe sukcesy, zbudowali w krótszym czasie większe firmy, a zaczęli później niż ja. Stwierdziłem, że po prostu czegoś mi w mojej osobowości przedsiębiorcy brakuje. Wszyscy mieliśmy ten sam model biznesowy. Jedyne, co było inne, to właśnie przedsiębiorca, który tę firmę budował. Czyli czegoś mi brakowało – nie tylko umiejętności, ale być może też mindsetu, nastawienia, sposobu myślenia i podchodzenia do problemów. Stwierdziłem, że muszę się ulepszyć jako przedsiębiorca, muszę uczyć się od najlepszych.

MW: Dla normalnego człowieka jest to po prostu niemożliwe, żeby spotkać się z jednym miliarderem na kawę, usiąść, pogadać. Oni przecież nie mają czasu, to są zajęci ludzie. A ty zrobiłeś to czterdzieści razy w różnych miejscach świata. Widziałem Twoje materiały nagrywane a to na Bahamach, a to na Curaçao, w Niemczech, Szwajcarii, Japonii, Chinach. Wszędzie.

RB: To globalny projekt – obejmuje miliarderów z całego świata, z każdego kontynentu, oprócz Antrarktydy, bo tam nie ma biznesu. Chciałem uzyskać przekrój różnych regionów, religii, kultur, jak również grup wiekowych. Nic nie jest łatwe. Dostałem mnóstwo odmów, ale w końcu dotarłem do najlepszych. Istnieje coś takiego, jak wybory najlepszego przedsiębiorcy na świecie – Entrepreneur of the Year (Przedsiębiorca Roku), organizowane przez Ernst & Young. Co roku wybierają najlepszego przedsiębiorcę w każdym kraju, a wśród wszystkich krajowych zwycięzców wybierany jest jeden Światowy Przedsiębiorca Roku (World Entrepreneur of the Year) w Monako. Na poziomie światowym to odbywa się od kilkunastu lat. Ośmiu z tych ludzi jest miliarderami, a spośród nich pięciu uczestniczy w moim projekcie. Dotrzeć do nich było trudno, ale mam swoje metody wypracowane przez lata. Trzeba po prostu działać, próbować do skutku. Zasadniczo jest tak, jak ze wszystkim w biznesie – musisz zaoferować komuś jakąś wartość.

MW: Od czego rozpocząć? Jakie zasady poznałeś dzięki tym ludziom sukcesu?

RB: Zacznę od tego, że w zasadzie nigdy jedna rzecz nie decyduje o tym, czy zostaniesz miliarderem czy nie. Istnieje cały kompleks zasad związanych z osobowością, ze sposobem myślenia, z nastawieniem. Są też rzeczy, które pozwalają ci osiągnąć miliony, ale zatrzymają cię w drodze do miliardów. Choćby w kwestii motywacji do działania – jeśli motywuje cię luksus, to taka motywacja nie pozwoli ci osiągnąć poziomu miliarderskiego, ponieważ na poziomie około 25 milionów dolarów przychodzi tak zwany złoty sufit. W zasadzie zmaksymalizowałeś swój luksus życia: masz złote kurki w kranach, czterometrowe telewizory i wszędzie marmury.

Możesz kupić jeszcze większy dom albo jeszcze większy jacht, ale jakość twojego życia wzrośnie subiektywnie może o jeden procent, natomiast wysiłek, który będziesz musiał włożyć, by cię było na to stać, jest znacznie większy. Wtedy twoja motywacja spada. Przestajesz interesować się dalszym wzrostem firmy, twój biznes stagnuje albo upada, a ty zastanawiasz się nad sensem życia. To kwestia tego, co cię motywuje. Miliarderów motywują całkiem inne rzeczy. W mojej książce *The Billion Dollar Secret (Umysł miliardera)* opisałem dziesięć takich motywatorów.

MW: Czyli miliarderów, jak rozumiem, motywuje budowa. Oni się tym bawią, dla nich to taka realna gra.

RB: Istnieje parę motywacji, które kierują miliarderami. Oczywiście nie jest tak, że pieniądze ich zupełnie nie kręcą. Oni je widzą jako score punkty w grze. Wielu ludzi motywuje konkurowanie w biznesie, choćby ich miejsce w rankingach. Sposób, w jaki widzą pieniądze, jest zupełnie odmienny od tego, jak traktowane są one przez zwykłego człowieka. Zresztą nawet milioner, który wyda sporą kwotę na jakiś luksus, postrzega pieniądze jako środek do konsumpcji, coś, za co można pozyskać określone dobra. Natomiast dla miliardera stanowią one rodzaj energii, którą on w pewien sposób inwestuje, za pomocą której buduje i realizuje swoje pomysły, tworzy jakieś przedsięwzięcia.

MW: Jeżeli miałbyś zaczynać od zera w nowej branży, to jaka byłaby to branża i dlaczego akurat ta?

RB: *Longevity*. Nieśmiertelność to największe wyzwanie ludzkości, które będzie też największym odkryciem w historii. Jestem obecnie w tę branżę zaangażowany biznesowo.

MW: Gdybyś mógł skorzystać ze swoich dotychczasowych doświadczeń i porozmawiać ze sobą, gdy byłeś dzieckiem, jakich rad byś sobie udzielił?

RB: Udzieliłbym sobie trzech rad: 1) nie bój się robić rzeczy, które mogą nie wyjść, 2) pracuj z ludźmi kompetentnymi, lepszymi od siebie, 3) skoncentruj się na jednej rzeczy i rób ją najlepiej na świecie.

MW: Jaki jest Twój największy błąd, którego dałoby się uniknąć, gdybyś miał więcej doświadczenia?

RB: Myślę, że każdy błąd ma swój sens. Najwięcej uczymy się na własnych błędach. Dzięki nim się rozwijamy. Należy z nich wyciągać wnioski, a następnie korygować kurs i swoje działania.

Sukces? Osiągnę go wtedy, kiedy po mojej śmierci ktoś będzie jeszcze pamiętał, że był taki gość, Magik Y, który robił magię.

Iluzjonista Y

Jak zrobić crowdfunding na trzysta tysięcy złotych?

Y to magik, twórca kanału Iluzjonista Y subskrybowanego przez prawie milion widzów. Zaczarował między innymi Roberta Lewandowskiego, Mike'a Tysona, Álvaro Solera czy Dodę. Autor programu *Magia Y* emitowanego w TVN Style, producent własnych kart autorskich. Człowiek, który jeździ po całym świecie, zapraszany na różne imprezy firmowe, nagrywa z zagranicznymi gwiazdami i cały czas ma apetyt na więcej.

• • •

Maciej Wieczorek: Jak Cię w ogóle lubić (*śmiech*), skoro tyle rzeczy Ci wychodzi?

Iluzjonista Y: Nie wszystko się w moim życiu udaje, wiele rzeczy nie poszło po mojej myśli. Ostatnio zacząłem się zastanawiać, czy rzeczywiście tak dużo mi wychodzi.

Kiedys na przykład zrobiłem swoją aplikację i pomimo tego, że miała dużo pobrań, nie wiem, czy to był sukces. Po prostu miałem ochotę to zrobić.

MW: Jak definiujesz sukces? Wiem, że nie do końca motywują Cię na przykład pieniądze, a myślę, że dla większości ludzi liczą się właśnie dolary w oczach.

Y: Nie chcę mówić, że osiągnąłem sukces. Gdybym powiedział, że tego dokonałem, to po pierwsze w ogóle nie miałbym motywacji, a po drugie – nie wiem, czy mógłbym pozostać skromny. Uważam, że jednym z największych motorów, które napędzają do rozwoju, jest pokora – zamiast wstawać rano i mówić: „Ale ja mam tych subskrypcji dużo!”, myślę o tym, jak mógłbym zwiększyć ich liczbę do dziesięciu milionów. Jednak to nie jest wyłącznie mój sukces, ale też ludzi, z którymi współpracuję: mojego menedżera i jednocześnie współnika. Sukces? Osiągnę go wtedy, kiedy po mojej śmierci ktoś będzie jeszcze pamiętał, że był taki gość, Magik Y, który robił magię.

MW: Podstawą naszych działań jest poszukiwanie strategii – czegoś, co można zastosować w życiu. Gdy oglądam różnych iluzjonistów, to oni zawsze mówią, że motywuje ich sprawianie ludziom radości.

Y: Myślę, że przeciętny człowiek powinien się zastanowić, co cennego wniesie poprzez swoje działania. Moją

wartością jest to, że ktoś może się po prostu oderwać od codziennego życia i przez chwilę niczym w *Harrym Potterze* uwierzyć, że magia istnieje. To nie musi być górnolotne.

MW: Sukces nie zdarza się chyba przypadkiem? Zauważyłem ryzykowne myślenie u wielu ludzi, że „jak zrobię coś fajnego, to to się po prostu samo sprzeda”. A wiem, że tak naprawdę cały zespół przygotowuje, sprawdza różne rzeczy, aby zapewnić spektakularne efekty magiczne i tak dalej.

Y: Bardzo dużo czasu poświęcam na analizowanie tego, co się widzom podobało, a co nie. Nie mówię, że dostosowuję swoje programy w stu procentach, bo są rzeczy, których po prostu nie czuję, ale podchodzę krytycznie do tego, co robię. Będę tu bardzo szczery, powiem, co prywatnie uważam na ten temat – „nie robię, bo to się nie sprzeda, nikt tego nie zrozumie” jest świetną wymówką i sposobem myślenia ludzi, którzy raczej niczego nie osiągną. Brak świadomości, że trzeba wziąć odpowiedzialność za własny biznes, twórczość, życie.

MW: Wydaje mi się, że w Twoim zawodzie bardzo ważne jest radzenie sobie ze stresem – masz przed sobą dużo ludzi, robisz coś, co wymaga niesamowitej zręczności.

Y: Zdecydowanie tak. Nigdy tego nie mówiłem, ale najbardziej się stresuję podczas programów na żywo, bo

mam świadomość, że moment, w którym popełnię błąd, ktoś może zgrać i udostępnić innym. Ale przecież jestem tylko człowiekiem. Jeśli na przykład chirurg popełni błąd, to ktoś może umrzeć, a ja co najwyżej się wygłupię.

Bardzo się stresowałem, gdy nagrywałem z Robertem Lewandowskim, dlatego że jest on dla mnie ogromnym autorytetem – nie tylko w piłce nożnej, ale przede wszystkim w kwestii ciężkiej pracy. Nie za sprawą niesamowitego talentu, tylko właśnie ogromnego wysiłku stał się najlepszym piłkarzem na świecie, chociaż miał wiele przeszkód.

MW: Ktoś chce osiągnąć sukces – czy to jako iluzjonista, czy w dowolnej innej dziedzinie, od zera do bohatera. Jak zacząć i co robić, żeby w którymś momencie nagrywać na przykład właśnie z Lewandowskim?

Y: Może się wydawać, że z Robertem to było po prostu szczęście. Ale prawda jest taka, że próbowaliśmy umówić z nim nagranie przez trzy lata, więc pytanie, czy to było rzrządzenie losu, czy po prostu któraś z metod zadziałała.

Dla mnie problemem jest to, że początkujący pytają mnie często, jak się wybić. Czyli pierwsza definicja sukcesu odnosi się do poziomu popularności w sposób bardzo trywialny. Jeszcze nie widziałem, żeby ktoś zrobił coś wartościowego tylko dla bycia znanym. Po prostu to jest fałszywe przekonanie, które nie do końca ma prawo się udać. Może niektórym wyszło, ale wtedy jest to szczęście, a ja na nim nie polegam.

MW: Jak się robi skuteczny crowdfunding?

Y: Polski crowdfunding działa często w celach charytatywnych, tymczasem za granicą rozumie się go inaczej. Ja jestem ogromnie zmotywowany, widząc strony, na których ludzie potrafią zebrać cztery miliony na leczenie dziecka. To jest piękne, ale crowdfunding sensu stricto za granicą, czyli Kickstarter, polega na tym, że ktoś chce stworzyć produkt, nie ma jak zainwestować w niego pieniędzy, więc ludzie robią pre-order i kiedy zgłosi się wystarczająca liczba osób, można to wyprodukować. Więc jeżeli chcesz mieć dobry crowdfunding, miej po prostu dobry produkt.

MW: Czego Ci mogę życzyć?

Y: Zdrowia. (*śmiech*) To jest trudne pytanie, dlatego że nie lubię opierać się na życzeniach. Chodzi o to, że na wszystko mamy wpływ. I może z tym chciałbym zostawić ludzi – niekoniecznie musimy sobie życzyć niesamowitych rzeczy, jeśli są one po prostu słowami, które mogą się nie spełnić, tylko życzymy sobie i miejmy tyle samozaparcia, żeby samemu te cele realizować. Nie należy bać się marzyć i realizować swoich planów.

MW: Jedna rzecz lub usługa do stu złotych, która wniosła realną wartość do Twojego życia?

Y: UBER – to dość niesamowite, że w mieście posiadanie samochodu i jego prowadzenie jest droższe niż usługa,

która polega na tym, że nie tylko nie musimy posiadać ani zużywać auta, ale ponadto nie prowadzimy, więc możemy w trakcie jazdy na przykład odpisać na maila. Niesamowita oszczędność czasu i pieniędzy.

MW: Jeżeli miałbyś zaczynać od zera w nowej branży, to jaka byłaby to branża i dlaczego akurat ta?

Y: Zakładając oczywiście, że miałbym tę samą wiedzę co dzisiaj, byłbym jeszcze bardziej świadomy, jak wykorzystać social media i jak robić je jeszcze lepiej, na pewno ponownie poszedłbym w stronę agencji marketingowej.

MW: Gdybyś mógł skorzystać ze swoich dotychczasowych doświadczeń i porozmawiać ze sobą, gdy byłeś dzieckiem, jakich rad byś sobie udzielił?

Y: Nie zmieniałbym niczego, bo nie wiedziałbym, jaki będzie *outcome*. Ale myślę, że taka mądrość, której się nauczyłem przez lata – ta porada wydaje się banalna, a równocześnie ludzie nie mają świadomości, jak bardzo jest praktyczna – to to, że największym zasobem są ludzie, po prostu, należy stawiać właśnie na nich. Budując biznes, trzeba jak najszybciej znajdować odpowiednie osoby na odpowiednie miejsca, takie, którym ufamy, o wartościach takich jak nasze. To jest coś, czego mogłem robić więcej, i teraz, uważam, że jeszcze bardziej trzeba inwestować w ludzi, bo to się opłaca.

MW: Wspomniałeś, że to taka banalna rzecz, ale wydaje mi się, że w biznesie właśnie te najbanalniejsze rzeczy są najistotniejsze.

Y: To jest właśnie coś, z czym mam kłopot – na przykład na spotkaniach sprzedażowych wszystko klientowi tłumaczę i się okazuje, że on nie zawsze chce wszystko rozumieć. (śmiech) To, co dla jednego wydaje się banalne i oczywiste, dla innych okazuje się bardzo złożone i trudno to wychwycić. Ale prawda jest taka, że te proste zasady mają potężny wpływ, detale mają znaczenie. Jeśli na przykład przed podpisaniem umowy za spółkę sprawdzamy daną osobę pod kątem zdrowia, nawyków, rodziny i tak dalej, jest to bardzo proste, ale i bardzo uzasadnione.

MW: Jaki jest Twój największy błąd, którego dałoby się uniknąć, gdybyś miał więcej doświadczenia?

Y: Wydaje mi się, że ludzie dzielą się na takich, którzy są osadzeni w przeszłości, i takich, którzy żyją bardziej w teraźniejszości i przyszłości. Ja w ogóle nie myślę o przeszłości, bardzo rzadko mi się to zdarza. I wiesz co? Wielu błędów mógłbym uniknąć, mając dzisiejsze doświadczenie. Pokuszę się o taką radę: ostatnio po wielu różnych projektach – zaznaczam, wielu, nie po jednym – doszedłem do wniosku, że jeżeli po mojej stronie leży *know how*, to nie zgadzam się na oddanie w cudze ręce pakietu kontrolnego. Jeśli więc osoba spoza branży chce zrobić projekt,