

RAINER ZITELMANN

WEŹ PRZYKŁAD Z NAJLEPSZYCH



**CO ŁĄCZY LUDZI, KTÓRZY SAMI ZAPRACOWALI NA SWÓJ SUKCES
W ŚWIECIE BIZNESU, ROZRYWKI I SPORTU**

**PRZEKŁAD:
KATARZYNA JOPEK**

**FREEDOM
PUBLISHING**

WPROWADZENIE

HOWARD SCHULTZ urodził się jako syn niewykwalifikowanego robotnika na Brooklynie w 1953 roku i dorastał w ubogiej dzielnicy. Ta książka opowiada między innymi o tym, jak założył firmę Starbucks i uczynił z niej wiodącą markę z ponad 27 tysiącami kawiarni na całym świecie. Swoją autobiografię z 1997 roku poprzedził radą dla czytelników: „Miejcie więcej marzeń, niż inni uważają za praktyczne. Oczekujcie więcej, niż inni uważają za możliwe”¹. Larry Page, twórca Google’a, jest gorącym zwolennikiem postawy, którą nazywa „graniem na nosie temu, co rzekomo niemożliwe”. Żył zgodnie z maksymą: „Trzeba próbować tego, na co większość ludzi by się nie odważyła”². Sam Walton, założyciel Walmartu, swego czasu największej korporacji na świecie, tak wyjaśnił sekret swojego sukcesu: „Zawsze stawiałem sobie poprzeczkę bardzo wysoko i zakładałem szalenie wygórowane cele”³.

Inny legendarny przedsiębiorca i miliarder, Richard Branson, stwierdził trafnie: „Nauczyłem się, że żaden cel nie jest poza

¹ H. Schultz, D.J. Yang, *Pour Your Heart Into It: How Starbucks Built a Company One Cup at a Time*, New York 2007, s. 1.

² D.A. Vise, M. Malseed, *Google story. Opowieść o firmie, która zmieniła świat*, tłum. J. Urban, Wrocław 2007, s. 17.

³ S. Walton, J. Huey, *Sam Walton. Made in America*, tłum. B. Kołodziejczyk, Warszawa 1994, s. 19.

naszym zasięgiem i nawet to, co niemożliwe, może stać się możliwe dla tych, którzy mają wizję i wiarę w siebie”⁴.

O tym właśnie jest ta książka. Przeanalizowałem kariery wielu wybitnych ludzi sukcesu – większość z nich to przedsiębiorcy, ale wziąłem pod uwagę także menedżerów, sportowców i inne osoby, które odniosły sukces w różnych dziedzinach. Przyglądając się historiom ich życia, odkryłem, że tym, co ich wyróżnia, jest przede wszystkim odwaga, by postępować wbrew konsensusowi i kwestionować tradycyjne sposoby myślenia. Oprócz tego stawiają sobie oni poprzeczkę znacznie wyżej niż większość ludzi i są od większości znacznie ambitniejsi. W tej książce przyglądam się osobom takim jak Arnold Schwarzenegger, Madonna, Steve Jobs, Bill Gates, Jack Ma i Warren Buffett, aby ukazać kluczowe przyczyny ich sukcesu. Ich historie służą jako wskazówki, które mogą nauczyć cię, jak celować o wiele wyżej i osiągać o wiele więcej, niż kiedykolwiek wydawało ci się możliwe.

Rzadko kiedy spotykam kogoś, kto stawia sobie zbyt ambitne cele. Większość ludzi przechodzi przez życie, nie mając w zasadzie żadnych prawdziwych celów, albo wytycza sobie cele zdecydowanie za niskie. Uważam, że to główny powód, dla którego nie udaje im się osiągnąć więcej i w pełni wykorzystać swojego potencjału.

Dlaczego niektórzy ludzie odnoszą sukcesy o wiele większe niż inni? Wykształcenie czy przywileje społeczne nie wyjaśniają różnicy pomiędzy zwycięzcami a przegranymi. Wiele opisanych w tej książce postaci miało trudne dzieciństwo, a wśród miliarderów, którzy dorobili się własnymi siłami, odsetek osób, które nie ukończyły szkoły średniej lub studiów, może być nawet wyższy niż w całym społeczeństwie.

⁴ R. Branson, *Screw It, Let's Do It: Lessons in Life and Business*, London 2007, s. 196.

WPROWADZENIE

Znane powiedzenie – z oczywistych względów szczególnie popularne wśród ludzi, którym nie powiodło się w życiu – głosi, że sukces to po prostu kwestia szczęścia. Zgodnie z tą teorią wielkie korporacje równie dobrze mogłyby organizować loterie, aby obsadzić stanowiska kierownicze. Szczęśliwy zwycięzca zostałby awansowany na prezesa, a przegrani musieliby pracować w dziale pocztowym.

Oczywiście element szczęścia może odgrywać pewną rolę, ale przecenianie jego znaczenia byłoby błędem. Nikt nie ma zawsze szczęścia i nikt nie ma zawsze pecha. Na przestrzeni kilku lat czy dziesięcioleci szczęśliwe i nieszczęśliwe wypadki zwykle się równoważą. Większość milionerów z przypadku traci swój majątek. W ciągu zaledwie kilku lat wielu zwycięzców loterii jest w gorszej sytuacji finansowej niż przed zdobyciem wielkiej wygranej. Dlaczego? Ponieważ brakuje im odporności psychicznej niezbędnej do zbudowania i utrzymania bogactwa. Z drugiej strony istnieją niezliczone przykłady ludzi, którzy stracili całą fortunę, na którą ciężko pracowali, i byli w stanie odbudować ją po zaledwie kilku latach.

Odniesienie sukcesu oznacza osiągnięcie wyników znacznie lepszych niż przeciętny zawodnik w danej dziedzinie – oraz osiągnięcie swoich celów. Niniejsza książka mówi o postawach i sposobach myślenia wspólnych dla wszystkich ludzi sukcesu. W naszej kulturze imitowanie innych i kopiowanie tego, co robią, nie jest mile widziane, choć nawet dzieci uczą się głównie poprzez naśladowanie dorosłych ze swojego otoczenia. A przecież dzieci zazwyczaj uczą się szybciej i skuteczniej niż dorośli. W swojej autobiografii założyciel Walmartu Sam Walton wyznaje: „Prawie wszystkie innowacje wprowadzane u siebie kopiowałem od innych”⁵.

⁵ S. Walton, J. Huey, *Sam Walton...*, s. 40.

Aby w życiu mierzyć wysoko, unikaj rad udzielanych przez tych, którzy sami nie odnieśli oszałamiającego sukcesu. Przyjmuj wskazówki tylko od zwycięzców. Analizuj postawy i działania, które pomogły im w osiągnięciu ich celów.

Książka ta oparta jest na systematycznym studium autobiografii i biografii napisanych przez i na temat ponad pięćdziesięciu ludzi, z których wszyscy wykazali się siłą woli i hartem ducha, dzięki czemu osiągnęli sukcesy wykraczające poza to, co inni uważali za możliwe. Opisuję tu również niektóre z moich własnych doświadczeń – nie dlatego, że uważam się za równego tym wielkim osobowościom, a raczej dlatego, że sam jako czytelnik poradników biznesowych często zadawałem sobie pytanie, czy autorzy takich książek z powodzeniem wypróbowali i przetestowali swoje własne rady. Moim zdaniem ci, którzy odnieśli sukces w różnych dziedzinach, są dużo bardziej uprawnieni do tego, aby udzielać wiarygodnych rad, niż osoby, które same nigdy niczego znaczącego nie dokonały.

Zewnętrznym obserwatorom kariera człowieka sukcesu często jawi się jako nieprzerwane pasmo fenomenalnych triumfów. Takie spojrzenie nie bierze jednak pod uwagę ogromnych problemów i przeszkód, które wydawały mu się nie do pokonania, a które musiał on przewyciężyć. Pomija również porażki i niepowodzenia, których często doświadczał po drodze, a które nie tylko go nie zniechęcały, ale wręcz motywowały do stawiania sobie jeszcze wyższych celów. Ludzie sukcesu opisani w tej książce mieli odwagę podchodzić do problemów i rozwiązywać je w niekonwencjonalny sposób, a także wyrażać opinie, których większość ludzi nie podzielała. Co więcej, często czerpali ogromną przyjemność z odróżniania się od konkurencji, robiąc rzeczy inaczej, a nie korzystając z powszechnie przyjmowanych metod. Jeśli sam borykasz się z problemami i niepowodzeniami, te historie będą dla ciebie zachętą do działania. Pomogą ci również

zrozumieć siłę psychiczną – tajemnicę sukcesu, która pozwala rozwiązywać problemy pozornie nie do przewyciężenia.

Ta książka opowiada historie przedsiębiorców, inwestorów, sportowców i artystów, którzy odnieśli sukces. Większość z nich zdołała również zgromadzić ogromne fortuny. Nie ma jednak znaczenia to, czy twoim celem jest wzbogacenie się, czy też zostanie sławnym muzykiem, sportowcem lub pisarzem. W każdym przypadku droga do osobistego sukcesu zaczyna się od wyznaczenia sobie celów wyższych niż te, które ty sam i osoby z twojego otoczenia uznałybyście za „rozsądne”. Książka ta ma zachęcić cię do tego, abyś celował wyżej i zaczął spełniać swoje marzenia. „Jeśli gra się bez długofalowych celów, nasze decyzje nabierają czysto reaktywnego charakteru i rozgrywamy partię na warunkach przeciwnika, nie zaś na swoich własnych – ostrzega Garri Kasparow. – Jeśli ktoś przeskakuje od jednej nowej sprawy do drugiej, zostaje sprowadzony z kursu i wpada w pułapkę myślenia o tym, co znajduje się bezpośrednio przed jego nosem, zamiast zajmować się tym, co rzeczywiście powinien osiągnąć”⁶.

Jeśli będziesz przestrzegał podstawowych zasad omówionych w tej książce, na pewno odniesiesz sukces. Czy wiesz, że większość ludzi sukcesu to nienasyчени czytelnicy? Warren Buffett, najskuteczniejszy inwestor w historii finansów, był często pytany o tajemnicę swoich osiągnięć. Oto jego odpowiedź: „Czytam wszystko, co się da”⁷. Na legendarnych spotkaniach swojej firmy z siedzibą w Omaha, Berkshire Hathaway, od wielu lat udziela dokładnie tej rady. Buffett jest przekonany, że to właśnie lektury z lat młodości ukształtowały jego podejście

⁶ G. Kasparow (wraz z M. Greengard), *Jak życie naśladuje szachy*, tłum. K. Węgrzecki, Warszawa 2009, s. 33.

⁷ J. Matthews, *Warren Buffett: Pilgrimage to Warren Buffett's Omaha: A Hedge Fund Manager's Dispatches from Inside the Berkshire Hathaway Annual Meeting*, New York 2009, s. 76.

do inwestowania i przygotowały grunt pod kolejne pięćdziesiąt lat pełnych bezprecedensowych sukcesów⁸. Jak sam mówi: „Mając dziesięć lat, zdążyłem już przeczytać wszystkie książki, których tytuły zawierały słowo «finanse», jakie znajdowały się w zbiorach Biblioteki Publicznej w Omaha. Niektóre po dwa razy”⁹. Podczas spotkania z czytelnikami wspomniał kiedyś zdawkowo, że w domu czeka na niego pięćdziesiąt książek do przeczytania¹⁰.

Buffett nie ograniczał się do książek o tematyce finansowej – czytał również tytuły z zakresu rozwoju osobistego, jak choćby *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi* Dale’a Carnegiego, i opracował własny system wdrażania rad, które zaczerpnął z tej książki. Wiele osób – być może i ty – czytało takie książki. Ale samo czytanie nie gwarantuje nikomu sukcesu. Po zapoznaniu się z metodami Carnegiego Buffett postanowił przeprowadzić analizę statystyczną, aby sprawdzić, co by się stało, gdyby zastosował je we własnym życiu. „Ludzie wokół niego nie wiedzieli, że przeprowadza na nich eksperyment w zaciszu własnej głowy, a on tymczasem obserwował ich reakcje i śledził wyniki. Przepełniony rosnącą radością, zobaczył, czego dowodzą liczby – zasady działały”¹¹.

Najbliższy współpracownik Buffetta, Charlie Munger, z którym przez dziesiątki lat wspólnie budował imperium warte miliardy dolarów, był nazywany przez swoje dzieci „chodzącą książką”, ponieważ nieustannie czytał o osiągnięciach innych ludzi sukcesu¹². Czytał podobno jedną książkę dziennie.

⁸ *Ibidem*.

⁹ Cyt. za: *ibidem*.

¹⁰ *Ibidem*, s. 77.

¹¹ A. Schroeder, *The Snowball: Warren Buffett and the Business of Life*, London 2008, s. 99.

¹² *Ibidem*, s. 226.

WPROWADZENIE

Książka ta opowiada o wybitnych osobowościach i tajemnicach ich sukcesu. Przykładowe epizody z ich życia służą zilustrowaniu tych tajemnic. Często dotyczą one trudności, z jakimi borykali się oni na swojej drodze do sukcesu, oraz sposobów, w jakie je pokonywali. Sekret ich osiągnięć ujawni się przed tobą, gdy tylko – podążając za przykładem Buffetta – przestaniesz jedynie analizować zasady i wzorce tkwiące w tych historiach i zaczniesz stosować je we własnym życiu. Właściwy moment, aby zacząć działać zgodnie z tą radą, jest właśnie teraz.