

**LEKCJE BIZNESU
PRZY RODZINNYM STOLE**

W serii „Recepta na biznes”
Jeffrey J. Fox napisał następujące książki:

1. ***Jak zostać mistrzem marketingu,***
czyli o zasadach, dzięki którym dzwoni kasa
2. ***Jak zarobić duże pieniądze w swojej firmie,***
czyli o świętych zasadach ludzi biznesu
3. ***Jak być wielkim szefem,***
czyli jak znaleźć najlepszych pracowników
4. ***Jak zostać szamanem sprzedaży,***
czyli jak sprowadzić do firmy deszcz pieniędzy
5. ***Nie wysyłaj CV,***
czyli jak się dostać do dobrej firmy
6. ***Jak zostać CEO,***
czyli o zasadach dochodzenia na szczyty
7. ***Sekrety wielkich handlowców,***
czyli jak dokonywać tego, czego inni nie mogą
8. ***Lekcje biznesu przy rodzinnym stole,***
czyli jak się kształtują charaktery zwycięzców
9. ***Przelicz to na pieniądze,***
czyli jak skutecznie zwiększać przychody firmy

Więcej informacji o autorze na stronie:
www.foxandcompany.com



Jeffrey J. Fox

LEKCJE BIZNESU

PRZY RODZINNYM
STOLE



RECEPTA
NA BIZNES

czyli jak się kształtują
charaktery zwycięzców

Oficyna Wydawnicza „Vocatio”
Warszawa



Tytuł oryginału:
How to Get to the Top
Business Lessons Learned at the Dinner Table

Przekład:
Aleksandra Czwojdrak

Redakcja:
Elżbieta Mamczarz

Redakcja techniczna:
Małgorzata Biegańska-Bartosiak

Korekta:
Elżbieta Augustyniak

Projekt okładki:
Joanna Złonkiewicz

Copyright © 2007 by Jeffrey J. Fox
All rights reserved.

First published by Hyperion.

The Polish translation rights published in agreement with
Doris S. Michaels Literary Agency, Inc., New York, USA

Copyright for the Polish edition © 2007 by Oficyna Wydawnicza „Vocatio”.
All rights to the Polish edition reserved

Wszelkie prawa do wydania polskiego zastrzeżone.
Książka ani żadna jej część nie może być przedrukowywana ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana czy powielana mechanicznie, fotooptycznie, zapisywana elektronicznie lub magnetycznie, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. W sprawie zezwoleń należy zwracać się do:

Oficyna Wydawnicza „Vocatio”
02-798 Warszawa, ul. Polnej Róży 1
e-mail: vocatio@vocatio.com.pl

Redakcja: fax (22) 648 63 82, tel. (22) 648 54 50
Dział handlowy: fax (22) 648 03 79, tel. (22) 648 03 78
e-mail: handlowy@vocatio.com.pl

Księgarnia Wysyłkowa „Vocatio”
02-798 Warszawa 78 , skr. poczt. 54
tel. (603) 861 952
e-mail: ksiegarnia@vocatio.com.pl
www.vocatio.com.pl

ISBN 978-83-7492-038-4

*Książkę tę poświęcam przecudownej, fantastycznej
rodzinie Foxów: Marlene, Erinowi, Damianowi, Brennie
Rose, Luce Modesto, Elli, Heather, Chrisowi
oraz tym, którzy jeszcze się w niej pojawią.
Za adresatów tej dedykacji mogą się też uważać
pozostali członkowie rodzin Fox i Flaherty.
Jasne jak słońce!*

Spis treści

Podziękowania	11
Wprowadzenie	13
1. Kiedy Thomas Jefferson jadał sam.....	15
2. Wynajmij śmigłowiec	17
3. Kombinuj jak mama	21
4. Bądź Panem Wewnętrznym i Panem Zewnętrznym	25
5. „Co bym zrobił przez pierwsze sto dni”	28
6. „Widzicie tę rudę?”	31
7. Generał Patton nie może rządzić kantiną.....	33
8. Płać rachunki duchownych, nauczycieli, żołnierzy	35
9. Koniec z tym, i kwita.....	36
10. Zawsze chwal szefa kuchni, zwłaszcza tego w domu	38

11. Łagodnych słów nie trzeba odszczekiwać	41
12. Nie bądź ponurakiem	44
13. Kogo obchodzi technologia?	46
14. Jakość nie jest zadaniem nr 1	50
15. Dawaj takie napiwki, jakie sam chciałbyś dostawać	53
16. Najważniejsze pytanie w biznesie	57
17. Nie trwoń czasu	59
18. Patrz na swą firmę oczyma sprzedawcy	61
19. Praca dzieci? Dobra rzecz	64
20. Naucz dziewczyny gwizdać	66
21. Bez zaimków, proszę!	68
22. Frazesy zostaw frajerom	70
23. „Niech Mikey powie”	73
24. Zasada KK	76
25. Nie zwlekaj z „nie”	78
26. „Spudłuj teraz i przegrywamy mecz”	80
27. Klienci nie chcą słuchać o polityce	83
28. Nie parkuj przed swoim sklepem	85
29. Nie zaklejaj okien wystawowych	89
30. Przestań tyle jeść!	91
31. Mięso krój drobniutko	93
32. Nie folguj sobie	95
33. Zasada „Co, Dlaczego, Jak”	97
34. Nie udawaj	98
35. Nie wykręcaj się	101
36. Jak podejmować decyzje	103
37. Jak nasłuchiwać odgłosu pieniędzy	105
38. Nie ucz skrzydłowego łapać piłki	108
39. Strzeż się ławki rezerwowych	111
40. Zatrudniaj tylko tych, których zaprosiłeś do domu na obiad	114
41. Traktuj klientów jak swoich prywatnych gości	117

42. Nie po to się chodzi do szkoły, żeby jeść śniadanie	119
43. O rękę prosi się szeptem	121
44. Jeśli masz stawiać, stawiaj tylko na siebie	123
45. Podpisuj każde polecenie zapłaty	125
46. Przedstawiaj własne racje, ale zawsze grzecznie	130
47. Nie przyjmuj z miejsca pierwszej oferty	132
48. Buty całe w błocie – buty całe w złocie.....	134
49. Absolutny zakaz „niepożądanych okoliczności”	136
50. Nigdy się nie spóźniaj.....	138
51. Zachowuj się jak właściciel	141
52. Pieniądze firmowe wydawaj tak samo jak własne	143
53. Nie dawaj Żydowi wieprzowiny.....	145
54. Nie płacz nad skwaśniałym mlekiem	148
55. Niech wyrzucą twój produkt z Bostonu.....	151
Zakończenie	155
Współtwórcy książki	157

Podziękowania

Dziękuję:

Każdemu ze wspaniałych współtwórców tej książki (zob. str. 157–175), łącząc jednocześnie wyrazy uznania dla ich rodziców, dziadków, nauczycieli i wychowawców. Czytelnicy oraz wszyscy studenci wydziałów zarządzania i przedsiębiorczości są Wam zobowiązani!

Brendzie Copeland, redaktor prowadzącej w wydawnictwie Hyperion, która dokonała w tej książce pewnych poprawek najwyższej klasy. Podziękowania także dla wyjątkowego zespołu Hyperion, dzięki któremu te książki istnieją.

Doris Michaels z DSM Literary Agency w Nowym Jorku, należącej do światowej pierwszej ligi agentów literackich, oraz Delii Berrigan Fakis, dzięki której ta książka pojawi się na całym świecie.

Przyjaciołom, którzy przyglądali się tej książce w trakcie jej powstawania i dzięki którym zmieniła się ona na lepsze.

Wprowadzenie

Stół jest dla Amerykanina symbolem życia rodzinnego. Przy nim dzieci się uczą, rozwijają ambicje, nabierają pewności siebie, dojrzewają – i zarabiają sobie na klapsy. Wszystko po to, żeby pewnego dnia dojść na sam szczyt. Stół w rodzinnym domu – bądź taki czy inny jego odpowiednik – stanowił centrum życia rodzinnego każdej cywilizacji już od chwili, gdy człowiek jaskiniowy odkrył ogień.

Domowa kolacja to trening przed ważnymi kolacjami w przyszłości. Przy stole wypowiada się modlitwy, wznosi toasty, uczy się dobrych manier, omawia problemy. To przy stole miliony dzieci słuchają lekcji o życiu i biznesie, lekcji pomocnych w drodze na szczyty każdej profesji. To przy stole uczymy się interesów, prowadzimy je i finalizujemy. Przy stole starsi przekazują młodszym mądrość, doświadczenie i znajomość historii.

Książka ta opiera się na bezcennych wspomnieniach ludzi, którzy dotarli na szczyty.

Wznieśmy zatem toast za rodziców, dziadków i współbiesiadników w każdym miejscu na świecie: „Na zdrowie i wszelkiej pomyślności. Dziękujemy!”.

Kiedy Thomas Jefferson jadał sam

W dwóch przypadkach maniery przy stole muszą być nieskazitelne: kiedy jemy posiłek w towarzystwie innych i kiedy jemy go sami. Przy rodzinnym obiedzie, na lunchu biznesowym czy przy obozowym ognisku – sposób jedzenia to sprawdzian kultury. Przy stole zawiązuje się spółki, zarysowuje plany, podejmuje decyzje, wymienia informacje, dobija targu. Sposób bycia człowieka przy stole częstokroć pozwala wejrzeć w jego prawdziwy charakter. Czy jest to osoba z należytą kindersztubą, uprzejma, zainteresowana rozmową, dowcipna, spostrzegawcza, opanowana? Czy też widzimy przed sobą nieopanowanego, ignorującego innych żarłoka, nieumiejącego się znaleźć aroganta i prostaka?

Brak odpowiednich manier przy stole świadczy o egoizmie i lekceważeniu innych. Z powodu kiepskich manier przy stole niczego nie załatwimy. Dlatego zachowywanie się przy stole niczym prosiak należy do najcięższych przestępstw

towarzyskich. Podobna zasada dotyczy jedzenia w pojedynkę. Okazujemy sobie samemu taki szacunek, jaki okazujemy innym. Brytyjscy oficerowie w obozach jenieckich podczas drugiej wojny światowej dbali o to, aby każdy żołnierz, bez względu na rangę i pomimo panujących fatalnych warunków, przestrzegał należytych manier przy stole. Ta dyscyplina przypominała uwięzionym o ich człowieczeństwie i duchowej przewadze.

Skoro mowa o jedzeniu w pojedynkę, przypomina mi się przemówienie prezydenta Johna F. Kennedy'ego, wygłoszone w 1962 roku ku czci amerykańskich laureatów Nagrody Nobla. Kennedy powitał noblistów, członków Kongresu Stanów Zjednoczonych oraz innych znakomitych gości takimi słowami: „Oto najbardziej niezwykle nagromadzenie talentu i ludzkiej wiedzy, jakie oglądano w Białym Domu, z tym może jedynym wyjątkiem, kiedy Thomas Jefferson jadał sam”.

Nie ulega wątpliwości,
że kiedy wielki Thomas Jefferson jadał sam,
dobrym manierom nic nie zagrażało.