

INTRO.....	3
Rozdział 1 – Pokaz, który zmienia życie.....	11
Rozdział 2 – Rata 0 procent i inne bajki dla dorosłych.....	21
Rozdział 3 – Konsultantka, czyli uśmiech w fartuchu	30
Rozdział 4 – Społeczność, czyli sekta bez białych szat	39
Rozdział 5 – Gotowanie jako status społeczny	47
Rozdział 6 – Przepis na lepszą wersję siebie	55
Rozdział 7 – Gdy mąż mówi: to tylko garnek	63
Rozdział 8 – Instagram, czyli kult perfekcyjnej zupy	72
Rozdział 9 – Plan posiłków jako iluzja kontroli.....	80
Rozdział 10 – Dzieci zjedzą wszystko. Podobno.....	87
Rozdział 11 – Zdrowie na abonament	94
Rozdział 12 – Miejsce na blacie, czyli terytorium władzy....	100
Rozdział 13 – Gdy przestajesz używać	107
Rozdział 14 – Biznes w fartuchu, czyli jak klient staje się sprzedawcą	114
Rozdział 15 – Mity oszczędzania, czyli matematyka z innego wymiaru	122
Rozdział 16 – Kiedy krytyka boli bardziej niż rata	129
Rozdział 17 – Promocja tylko dziś, czyli FOMO w fartuchu	135
Rozdział 18 – Technologia jako alibi.....	141
Rozdział 19 – Wstyd, czyli gdy nie stać cię na przynależność	147
Rozdział 20 – Gdy sprzęt staje się religią	153
Rozdział 21 – Wersja 7.0, czyli wieczny niedosyt.....	159

Rozdział 22 – Porównania, czyli wojna na blendery	165
Rozdział 23 – Męska ironia i kobieca presja	171
Rozdział 24 – Kiedy znajomi przestają przychodzić na „kawę”	177
Rozdział 25 – Gdy zupa jest dobra, ale życie nadal chaotyczne	182
Rozdział 26 – Kiedy zaczynasz bronić firmy jak rodziny	188
Rozdział 27 – Gdy zaczynasz mierzyć innych swoją decyzją	193
Rozdział 28 – Zazdrość, której nikt nie nazwie.....	198
Rozdział 29 – Przeprowadzka, czyli brutalne zderzenie z rzeczywistością	204
Rozdział 30 – Kiedy przestajesz mówić o nim głośno	210
Rozdział 31 – Gdy zostaje tylko smak	216
Rozdział 32 – Prawda, której nikt nie chce słyszeć	221
Rozdział 33 – Cisza po zachwycie.....	226
Rozdział 34 – Ostateczne rozliczenie	231
Rozdział 35 – Brutalna prawda.....	236

INTRO

W Polsce są dwie rzeczy, których nie krytykujesz przy stole.

Pierwsza to czyjaś mama.

Druga to Thermomix.

O mamie możesz coś powiedzieć tylko wtedy, gdy jesteś jej dzieckiem.

O Thermomixie nie możesz powiedzieć nic, nawet jeśli jesteś jego właścicielem.

Bo to nie jest urządzenie.

To jest wyznanie wiary.

Kiedys ludzie mieli religię, potem mieli kredyt hipoteczny, teraz mają ratę na sprzęt kuchenny, który kosztuje tyle, co wakacje w Tajlandii, ale przynajmniej blenduje z godnością.

Thermomix nie stoi w kuchni.

On tam króluje.

Błyszczcy.

Pipczy.

Wyświetla przepis, którego i tak nie przeczytasz, bo aplikacja już myśli za ciebie.

I wtedy zaczyna się narracja.

- To inwestycja w zdrowie.
- To oszczędność czasu.
- To zmiana stylu życia.
- To najlepsza decyzja w moim życiu.

Ciekawe, że najlepsze decyzje w życiu zawsze mają raty.

Nie kupujesz Thermomixa.

Ty do niego dołączasz.

Bo zaraz po zakupie odkrywasz, że to dopiero początek.

Jest grupa.

Jest konsultantka.

Jest pokaz.

Jest przepis na hummus, który zmieni twoje podejście do ciecierzycy i do siebie samego.

I nagle jesteś w systemie.

- Nie gotujesz już z książki, tylko z platformy.
- Nie pytasz babci o rosół, tylko aplikację.
- Nie mówisz „mam blender”, tylko „mam TM”.

TM.

Jakby to był model samochodu albo tajny skrót wojskowy.

I w tym skrócie jest wszystko.

Status.

Nowoczesność.

Usprawiedliwienie ceny.

Bo jeśli coś kosztuje tyle co używane auto, to musi być czymś więcej niż mikserem.

Musi być historią.

Narracją o tym, że jesteś kimś, kto inwestuje w siebie.
W rodzinę.

W zdrowie.

W przyszłość dzieci.

Dzieci, które i tak chcą pizzę.

Najpiękniejsze w tym wszystkim jest to, że nikt nie mówi wprost, że to drogie.

Mówi się „premium”.

- Drogo to płacić mandat.
- Premium to wydać kilka tysięcy na urządzenie do zupy krem.

Jest w tym jakaś poezja.

Bo Thermomix to nie tylko sprzęt.

To test.

Test z asertywności.

Czy odmówisz koleżance z pracy, która „tylko zaprasza na kawę”, a potem przez trzy godziny pokazuje ci, jak urządzenie kroić cebulę z dumą?

Czy wytrzymasz pokaz, podczas którego wszyscy klaszczą, gdy maszyna wyrabia ciasto?

Czy potrafisz powiedzieć: „Nie potrzebuję tego”?

Większość nie potrafi.

Bo to nie jest sprzedaż.

To jest atmosfera.

- Najpierw dostajesz ciasto.
- Potem historię o oszczędnościach.
- Potem arkusz z ratami.
- A na końcu poczucie, że jeśli nie kupisz, to coś przegapisz.

To FOMO w fartuchu kuchennym.

I nagle zaczynasz liczyć.

Gdybyś codziennie gotował.
Gdybyś przestał zamawiać jedzenie.
Gdybyś piekł chleb.
Gdybyś robił jogurt.
Gdybyś był kimś innym.

Bo Thermomix zawsze zakłada, że jutro będziesz lepszą wersją siebie.

Zmotywowaną.
Zorganizowaną.
Fit.
Uśmiechniętą przy parowaniu warzyw.

A potem przychodzi wtorek.

Wracasz z pracy.
Dziecko ma zadanie.
Kot miauczy.
Masz dość.

I wiesz, co robisz?

Zamawiasz pizzę.

A Thermomix patrzy.

Cicho.

Z wyrzutem.

Jest w tym wszystkim coś bardzo ludzkiego.

Kupujemy nie urządzenie.

Kupujemy wizję.

- Wizję, że będziemy gotować jak influencerzy.
- Wizję, że dzieci pokochają jarmuż.
- Wizję, że przestaniemy marnować jedzenie.
- Wizję, że kontrolujemy chaos.

Thermomix obiecuje kontrolę.

W świecie, w którym nie kontrolujesz prawie nic.

Inflacji.

Cen prądu.

Humoru teściowej.

Ale możesz kontrolować temperaturę zupy co do stopnia.

To daje złudzenie mocy.

A złudzenie mocy jest bardzo drogie.

Najciekawsze jednak nie jest samo urządzenie.

Najciekawsza jest sekta.

Tak, sekta.

Bo jeśli coś ma własną społeczność, własny język, własne rytuały i własne pokazy inicjacyjne, to trudno to nazwać tylko sprzedażą bezpośrednią.

To jest styl życia.

- Spotkania przy kuchennym blacie.
- Historie o tym, jak TM „uratował święta”.
- Opowieści o oszczędnościach, które jakoś nigdy nie pokrywają się z ceną zakupu.
- Dumne zdjęcia puree na Instagramie.

I zawsze to samo zdanie.

„Nie rozumiesz, dopóki nie masz.”

To zdanie jest fundamentem każdej sekty.

Nie rozumiesz, dopóki nie wejdiesz.

Nie rozumiesz, dopóki nie zapłacisz.

Nie rozumiesz, dopóki nie uwierzysz.

A kiedy już masz, zaczynasz bronić swojej decyzji.

Bo jeśli przyznasz, że to tylko bardzo drogi robot kuchenny, to będziesz musiał przyznać, że dałeś się wciągnąć w marketingową opowieść.

A tego nikt nie lubi.

Więc zaczyna się racjonalizacja.

- I tak wydajemy na głupoty.
- To przynajmniej coś pożytecznego.
- Zdrowie nie ma ceny.
- To dla dzieci.

Dzieci, które naprawdę chciały frytki.

Ta książka nie jest o gotowaniu.

Nie jest o technologii.

Nie jest nawet o sprzedaży.

Jest o nas.

O naszej potrzebie przynależności.

O naszej potrzebie bycia mądrzejszymi niż inni.

O naszej potrzebie uzasadniania własnych wyborów.

O naszej potrzebie wiary, że pieniądze można zamienić na lepszą wersję siebie.

Thermomix to tylko symbol.

Symbol tego, jak łatwo wchodzimy w narrację, jeśli jest wystarczająco ładnie podana.

Z parą.

Z aplikacją.

Z ratą 0 procent.

Będziemy mówić o pokazach.

O sprzedawcach, którzy uśmiechają się jak trenerzy motywacyjni w fartuchach.

O klientach, którzy nagle stają się ambasadorami.

O tym, dlaczego tak trudno powiedzieć „to tylko sprzęt”.

Będzie śmiesznie.

Trochę niewygodnie.

Momentami za bardzo.

- Bo może byłeś na pokazie.
- Może kupiłeś.
- Może sprzedajesz.
- Może właśnie czytasz to, a obok cicho miesza się zupa.

Nie będziemy nikogo nawracać.

Nie będziemy nikogo ratować.

Nie będziemy dawać rozwiązań.

Zajrzymy pod pokrywę.

I zobaczymy, co naprawdę się tam gotuje.

A jeśli poczujesz lekki dyskomfort, to spokojnie.

To tylko para.

Albo coś więcej.

Czas to sprawdzić.