

JAK GRAĆ żeby wygrać W BIZNESIE?

MARK CUBAN

JAK GRAĆ, żeby wygrać W BIZNESIE?

**JAK GRAĆ,
żeby wygrać
W BIZNESIE?**

MARK CUBAN

Tytuł oryginału:

How to win at the sport of business. If I can do it. You can do it

Copyright © 2011 by Mark Cuban

Wydanie I

Copyright © for the Polish edition by OSM CONSULT Sp. z o.o.

Copyright © for the translation by Beata Osman

Warszawa 2018

Przekład: Beata Osman

Redakcja: Kamila Kruk

Korekta: Elżbieta Sokołowska / korektelka.pl

Skład i łamanie: Stanisław Tuchołka / panbook.pl

Projekt okładki: Krzysztof Bobiński

Zdjęcie autora: depositphotos.com

ISBN: 978-83-947409-4-8

Wydawnictwo OSM CONSULT

ul. Nowogrodzka 50/515

00-695 Warszawa

Wersja drukowana do kupienia na

www.osmpower.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione i powoduje naruszenie praw autorskich. Autor dołożył wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne, nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z ich wykorzystania.

SPIS TREŚCI

Przedmowa do wydania polskiego	7
Wprowadzenie	9
Część pierwsza: marzenie	11
Część druga: wyciągając wnioski	31
Moje pierwsze zasady biznesu	31
Sport biznesu	36
Jedna z rzeczy, którą możesz kontrolować w swoim życiu: wysiłek	41
Postrzelony i w collegu – bycie skupionym w wieku 21 lat jest przereklamowane	44
Jakie jest twoje przeznaczenie?	46
Musisz mieć rację jedynie raz!	49
Czego nauczyłem się od Bobby’ego Knighta?	52
Tonąć w możliwościach a wygrywać bitwy, w których bierzesz udział	54
Nie okłamuj siebie	61
Najlepszy udział to ciężko wypracowany udział	64
O czym będziesz pamiętać, mając 90 lat?	71
Zbuduj więź ze swoimi klientami	73

MARK CUBAN

Bycie marudą jest OK	76
Droga po linii najmniejszego oporu	79
Potrzebujesz pracy?	84
Branie „Nie” za odpowiedź i inne biznesowe błędy . .	88
Żyjąc w napiętej sytuacji ekonomicznej, czasami musisz powiedzieć: „WTF?!”	91
Dlaczego nigdy nie powinieneś słuchać swoich klientów	97
Dwanaście zasad Cubana dla start-upów	99
Dwanaście mantr sukcesu Cubana	103
O Autorze	109

PRZEDMOWA

DO WYDANIA POLSKIEGO

#Kim jest Mark Cuban? Inwestor w 60 przedsięwzięciach. Gwiazda amerykańskiej edycji „Shark Tank” i uczestnik amerykańskiego „Tańca z gwiazdami”. Nadpobudliwy właściciel Dallas Mavericks – wyszczekany, szukający poklasku i zainteresowania mediów. Niesubtelny i efekciarski, jak określa sam siebie. Pozbawiony sentymentów. „Ograł” Yahoo! w 1999 roku na prawie 6 miliardów dolarów, sprzedając mu portal Broadcast.com, który wkrótce upadł (oddajmy sprawiedliwość Cubanowi – projekt wizjonerski, który wyprzedził rynek o 15 lat). Wystąpił w jednym z barwniejszych seriali amerykańskich przedstawiających losy grupy przyjaciół – uwielbianym przeze mnie „Entourage” (HBO, IMDb: 8/10). Świetnie wcielił się w człowieka, który wchodzi w utarczki słowne z raperami.

#Krzykliwy produkt kultury amerykańskiej z przerośniętym ego. Krzyżówka Steve’a Ballmera z Michaeliem Dellem, do tego charyzma boiskowego rozrabiaki i skłonności do medytacji i refleksji nad tym, co decyduje o sukcesie w biznesie. Gdyby Teksas i California miały dziecko, byłby nim Mark Cuban.

#Osoba, do której mam niejednoznaczny stosunek, choć bliska mi, bo czerpiąca inspirację z popkultury,

MARK CUBAN

koszykówki NBA, rapu, Hollywood, szołbizu. Jeśli szukać opartego na faktach odpowiednika serialu „Jak to się robi w Ameryce” (HBO, IMDb: 8/10), Cuban spełnia większość kryteriów.

#Biznes nie zna ortodoksji, a drogi do sukcesu są zróżnicowane. Jak opisać jego ścieżkę i co jest clue niniejszej książki? Metodę Cubana znakomicie oddaje czasownik „to hustle”, czyli „intensywne rozpychanie się (łokciami), podejmowanie wyzwań, gdy nikt nie daje ci szansy, działanie w poprzek, *chodzenie na skróty przez trawnik*”. Wpisane są w to chęć wywrócenia stolika, arogancja i sportowa złość (wliczając ciągnięcie za koszulkę) na granicy faulu.

#Mark Cuban is „fun to be around” – jedna z wielkich cnót, rzadko trafiająca na listy „10 najważniejszych cech przedsiębiorcy”. Partnerzy biznesowi, utalentowani i niecierpliwi przedsiębiorcy oraz media grawitują do pełnych sił witalnych, miksując pracę z życiem prywatnym i zabawą showmanów. „Fun&profit”.

#Co stanowi dodatkowy wyróżnik Cubana i sprawia, że warto śledzić jego losy? To pewna hard sell, w US stanowiącej normalność, w Europie spotykającej się z chłodnym podejściem jako coś niewyszukanego. Mantrami Cubana mogłyby być „ABC” („Always Be Closing”, znane z filmu „Glengarry Glen Ross”) oraz „Always be prepared” (wysiłek jest jedynym czynnikiem pozostającym w 100% pod kontrolą).

#Książka na dwie godziny. Bawcie się dobrze – i w trakcie lektury, i w biznesie.

Michał Brański

WPROWADZENIE

Nie masz pojęcia, ile razy proszono mnie o napisanie książki. Więcej, niż jesteś sobie w stanie wyobrazić. Prawda jest taka, że nie chciałem pisać. Dlaczego? Uważam, że jeszcze się nie skończyłem! Jestem młody, zabawny, w miarę przystojny. Posiadam świetną rodzinę i dopiero zaczynam się rozkręcać; zdecydowanie za wcześnie na napisanie książki...!

Wprawdzie piszę posty na blog; całe mnóstwo postów. Większość z nich dotyczy tego, jak rozpocząć i prowadzić biznes, oraz opisuje przeciwności, którym przedsiębiorca musi stawić czoła. Inne dotyczą po prostu życia.

Zatem zamiast pisać książkę, zdecydowałem się zebrać i zaktualizować najbardziej popularne i osobiste wpisy blogowe z ostatnich siedmiu lat.

Gdy będziesz przeglądał tę kolekcję, nie czuj się zobowiązany czytać jej jak książki; użyj jej jako inspiracji; jako sposobu na pobudzenie swojej motywacji; jako materiału, do którego możesz wrócić, kiedy poczujesz taką potrzebę. Przejrzyj całość i albo znajdź zagadnienia, z którymi się identyfikujesz, albo przeczytaj każde słowo, każdy artykuł od deski do deski. Mam nadzieję, że znajdziesz choć jedną wskazówkę, która pomoże ci osiągnąć twoje cele i znaleźć więcej radości w życiu.

Zależy mi, abyś przekonał się, że jeśli ja mogłem stać się najszcześliwszym mężczyzną na ziemi, to przy niewielkiej

MARK CUBAN

pracy i odrobinie szczęścia ty również możesz zdobyć tytuł człowieka bogatego i szczęśliwego (ale pamiętaj, że nie oddam go zbyt łatwo – uwielbiam współzawodnictwo!).

Pokochasz tę książkę lub ją znienawidzisz. Kiedy to się stanie, wyślij e-mail na adres: mark.cuban@dallasmavs.com i napisz, co o niej myślisz. Jeśli opowiesz, jak genialna się okazała, twoje szanse na odpowiedź znacznie wzrosną. A jeśli dodasz, że zachęciłeś wszystkich swoich przyjaciół i współpracowników do jej kupienia...

No co...? Nigdy nie twierdziłem, że brak mi tupetu!

CZĘŚĆ PIERWSZA: MARZENIE

Też to robiłem. W każdy weekend przejeżdżałem obok dużych domów i zastanawiałem się, kto w nich mieszkał; czym zajmowali się ich mieszkańcy; z czego się utrzymywali; w jaki sposób zarabiali pieniądze. „Kiedyś – mówiłem sobie – też będę mieszkał w takim domu”. Czytałem książki o ludziach sukcesu. Czytałem każdy magazyn, który wpadł mi w ręce. Przekonywałem siebie, że wystarczy jeden dobry pomysł, że od jednej książki może zależeć, czy uda mi się czy nie. (Mam nadzieję, że ta książka będzie miała dla ciebie znaczenie!).

Pracowałem w miejscach, których nie lubiłem. Pracowałem w miejscach, które kochałem, choć nie miałem szansy na zrobienie w nich kariery. Pracowałem w miejscach, z których pensja ledwie wystarczała na opłacenie czynszu. Wykonywałem tyle zajęć, że moi rodzice zastanawiali się, czy kiedykolwiek zatrzymam się w jednym miejscu. O większości z tych prac nie wspominam w swoim życiorysie, ponieważ albo zajmowałem się nimi przez krótki czas, albo okazywały się na tyle głupie, że zwyczajnie się ich wstydziłem. Nie chciałbyś pisać w swoim CV o sprzedawaniu mleka w proszku lub franczyzie serwisów telewizorów, prawda?

Każdą pracę, niezależnie od tego, czy ją kochałem czy nie, próbowałem usprawiedliwiać, przekonując samego siebie, że płacono mi, abym się uczył, i że każde doświadczenie okaże się dodatkową zaletą w momencie, kiedy zdam sobie sprawę z tego, kim chcę być, gdy „dorosnę”.

Zakładałem, że jeśli kiedykolwiek „dorosnę”, będę zarządzać własnym biznesem – to właśnie powtarzałem sobie każdego dnia. W rzeczywistości miałem równie wiele wątpliwości, co pewności siebie. Żywiłem jedynie nadzieję, że pewność siebie wygra z wątpliwościami i zaowocuje czymś dobrym.

Wszyscy pragniemy wykonywać wymarzoną pracę lub prowadzić własny biznes. Łatwo powiedzieć, trudniej zrobić. Potrzebujemy pracy, która opłaci nasze rachunki, dlatego nie możemy czekać i w nieskończoność poszukiwać idealnej sytuacji. Wszystko sprowadza się do jednego pytania: jaką pracę powinieneś wykonywać, skoro nie znalazłeś jeszcze tej wymarzonej?

Nie wszystkie sytuacje są takie same, ale dla świeżo upieczonych absolwentów, dla bezrobotnych, dla osób, które nie lubią swojej pracy, odpowiedź wydaje się prosta (a przynajmniej taka wydawała mi się, gdy kończyłem szkołę średnią): kontynuacja edukacji.

Nie tędy droga. Powrót do szkoły? Nie. Zdobycie tytułu magistra zarządzania? Nie!

Większość świeżo upieczonych absolwentów spędziła ostatnie cztery lata, opłacając czesne, aby zdobyć edukację. Teraz, gdy są absolwentami, nadszedł czas, aby to im zapłacono za naukę. A co, jeśli nie jesteś świeżo upieczonym absolwentem? Zastosuj tę samą logikę.

JAK GRAĆ, ŻEBY WYGRAĆ W BIZNESIE?

Kiedy ukończyłem uniwersytet w Indianie, z pewnością nie marzyłem o posadzie w banku. Chciałem dostać pracę, w której będę mógł nauczyć się czegoś więcej o komputerach, dlatego rozpocząłem pracę w Mellon Bank w Pittsburgu. Pomagałem w adaptacji systemów, czyli zmienianiu dotychczasowych instrukcji obsługi w małych bankach w zautomatyzowane systemy. Choć nie byłem w tym dobry, praca okazała się niezłą zabawą przez kilka pierwszych miesięcy, a ja pracowałem ze świetnymi ludźmi, którzy lubili spotykać się i wychodzić po pracy na piwo.

Ale mijały miesiące i podobało mi się coraz mniej. Niejednokrotnie musiałem przypominać sobie, dlaczego tam się znalazłem. Płacono mi, abym uczył się, jak działają komputery, jak funkcjonują duże firmy i jak pracują menedżerowie średniego szczebla – to było dużo lepsze niż płacenie za czesne w celu zdobycia edukacji biznesowej.

Wytrzymałem dziewięć miesięcy. W kolejnej firmie, Tronics 2000, wytrzymałem prawie osiem.

Misją Tronics było tworzenie punktów franczyzowych w branży napraw telewizyjnych. Firma miała być przedsiębiorcza i iść w kierunku koncesji napraw komputerowych (w wolnym czasie kazano mi napisać analizę możliwości rozwoju przedsiębiorstwa w tym zakresie). Jak się okazało – żadne z powyższych twierdzeń nie było prawdziwe. Ale płacono mi 1500 dolarów miesięcznie i nauczyłem się bardzo dużo.

Co się okazało? Firma sprzedała JEDNĄ franczyzę. A właściwie – ja ją sprzedałem, mimo że wciąż daleko mi było do zostania pracownikiem miesiąca zbyt dużo czasu spędzałem na dobrej zabawie kosztem pracy. Pojawianie się w pracy raz w tygodniu na kacu też nie było zbyt dobrym posunięciem z mojej strony.