

[Transcript] Żurnalista - Rozmowy bez kompromisów / Marcin Osman: na swoich książkach zarobiłem 5 mln złotych

Dzień dobry Państwu. Miło mi Państwa powitać w kolejnym podkaście żurnalisty.

Zanim zacznie się rozmowa, chciałbym Państwa w imieniu gospodarza poprosić o wystawienie oceny i obserwację podkastu.

Nie zajmie to Państwu więcej niż kilka sekund. Życzę dobrego odsłuchu.

Dzień dobry Państwu. Rozmowie żurnalisty są przeznaczone dla osób pełnoletnich ze względu na występującą w nich treść.

Pozdrawiam. Czesław Mozil.

Sponsorem podkastów żurnalisty jest Multident Bonding Center.

Najbardziej popularna klinika stomatologii estetycznej w Polsce, doktora nauk medycznych Piotra Trafidło.

Żurnalista. Rozmowy bez kompromisów.

Dzisiaj u mnie Marcin Osman. Dzień dobry.

Witam.

Kiedy biegasz, słuchasz mąkiłan czy bardziej audiobooków bądź podkastów?

Słucham tylko wyłącznie lasu i swojej głowy, czy niczego nie słucham jak biegam.

I od zawsze tak miałeś? Bo to jest jednak bardzo ciężkie, bo to jest pewnego rodzaju rodzaj medytacji.

Żeby zostać sam ze swoją głową, to jest ciężkie.

Ja biegam do lasu po to, żeby chłonać las, a nie zagłuszać las sławkami na przykład.

Ale druga rzecz też nie potrafię konsumować audio w taki sposób, żeby to było efektywne.

Czyli słucham coś, ale mi to przelatuje, nie zapamiętuje, to mi nie zostaje.

I trzeci element, że mam problemy z uszami, więc nie lubię mieć nic na usza.

To może być taki aspekt higieniczny, ale myślę, że też ma to znaczenie, że nie lubię mieć słuchawek w uszach,

nie lubię mieć nic na uszach, nie mogę nurkować, więc te trzy elementy bym połączył z sobą tak.

Ok, bo teraz sobie tak przypominam, że uprzemka faktycznie nie miałaś ubrany słuchawek.

No nie miałem, nie miałem.

Jako jeden z nich.

Ale nie odmawiałem, że nie, nie, nie, nie, tylko nie było mas, więc spoko.

Czyli kompletnie nie słuchasz książek?

Audiobuków, audio.

Audiobuków nie słucha.

A jak patrzysz na rozwój w ogóle, jeżeli chodzi o te wszystkie platformy, to jest dla mnie bardzo ciekawe,

bo wydaje mi się, że tak z perspektywy odbiorcy, że nie ma tak dużego zapotrzebowania,

jak wydaje mi się, że jest bardzo dużo platform.

Pytanie, czy mierzymy to przez ilość odsłón, że dla mnie nie zrobisz miliona odsłón na swoim Audiobuku na przykład,

a może zrobić kilkadziesiąt tysięcy egzemplarzy po pierwszej książki,

ale ja to sumuję.

Mam książkę, mam Audiobuka, mam ebooka, mam formę podkastową, formę audio podkastu.

Więc ja, że kto ma, jakie mediów konsumpcji treści.

Ja, w związku z książki, sam też czytam te książki.

Lubię czytać książki w papierze, a w pracy czytam PDF-y, które mam w formie manuskryptów, maszynopisów, wotauców, więc one są w PDF-ie.

Ale czytam szybko, technicznie, analitycznie,
a książka papierowa to jest mast u nas w domu.

I to tak od zawsze było? Bo zastanawiam mnie, skąd ta miłość do książek.

W akademiku, jak mieszkalem?

No to wiem, że zamiast puszek odpiewa, to ty miałaś książki.

To przeciągnie to, że te książki u mnie zawsze były, ale też ze mnie zawsze ciągnęli łacha.

A, ten książek, nie? Ten miliony od książek.

No ale koniec z końców pokazało, że jednak tak, że takie łachy.

No tak, ale to teraz otwór to o sobie okej, spokamilirację, nie?

Że miliony od książek.

Ale wtedy, na studiach, ja płaciłem trzystowy zapokój, mieszkalem z dwoma gośćmi.

Fajnie goście, prawda?

Ale ciasny pokój i żyłeś w tych standardach mocno-studenskich.

Mocno-studenskich.

No to tym bardziej mnie to ciekawi, bo pytanie może wydawać się filozoficzne,

ale wydaje mi się, że oddaję je w dobre ręce.

Czym twoim niemanu jest tak naprawdę życie?

Dosierczeniem, przygodami.

Widzę, że ktoś nie żyje, jak ma na przykład 25 lat jasek,
to mówię mam dokładnie w głowie kilka osób, które znam,
które nie żyją, a mają 25 lat

i są starsi niż ludzie, których znamający 50,
ale mający energię życiową i otwarcie doświadczenia.

Miałem mentorach, którzy już nie żyją,
zmarłem w wypadku nieszczęśliwie, Tadziu Goląka
i on jeździł na narty z kolegami swoich dzieci.

I on był wiekomego ojca.

Jak spojrzę na mężu tatę, mój tata nie ma takiej energii,
nie ma takiej energii wtedy nawet już, żeby robić i doświadczać.

Czyli widzę, że ludzie, którzy mają 25 lat,
oni mieszkają w mieście, chodzą do korpo
i już tam budują swoją karierę,
w węsusti, którzy spezaki popylają po całym świecie
i doświadcniają różne rzeczy.

Więc dla mnie to doświadczenie jest z życiem.

Wiem, jak smakuje tajska zupa, bo ją tam jadłem,
a nie jest z namią z opowieści,
albo ludzie, którzy wiedzą wszystko o podróżach,
ale nie podróżują, bo oglądają programy o podróżach.
Dla mnie to nie jest życie,
albo żyją, czy niemi życiem.

Zają z historii pudelka każdej gwiazdy.
Ja nie mam pojęcia o tym nazwiskach,
które gdzieś tam się przemykają
na główkach internetowy gazet.
No dobra, ale uważasz, że nie wiem,
jak masz 20 lat, to od 25-35 roku życia
trzeba pracować i zarabiać na to,
żeby potem mieć 50 i móc korzystać z życia,
czy jaką ty widzisz proporcję do życia.
Mnie zastanawia to, o czym też rozmawialiśmy przed samym nagraniem.
Jaka jest proporcja, taka twoim zdaniem,
żeby mieć życie, a równocześnie robić karierę?
Imię z tym starszy, tym łatwiej jest mi łączyć jedno z drugim.
No albo już trochę też masz.
A teraz pytanie, jaki czas trzeba poświęcić,
który twoim zdaniem jest najbardziej produktywnym
do tego, żeby zrobić karierę?
Myślę, że karierę może być trochę później,
a doświadczyć życia może być wcześniej.
A z drugiej strony tworzenie kariery
też bazuje na tym, co budowali sobie wcześniej, czego doświadczyłeś.
Jesteście w podróży dookoła świata
i widzi koncepty, pomysły, smaki, kulturę.
Poznaję z tego chłopaka swoją dziewczynę
na końcu świata i tam buduje swoje życie.
I dopiero znalazł wtedy
to miejsce i tych ludzi, z którymi chcę działać.
Moja siostra mieszka w Portugalii,
ona tam swoje życie znalazła, tam ma rodzinę,
tam ma pracę, tam się realizuje,
bo bardziej pasowała jej tamtejsza kultura, jej,
niż mieszkanie w Polsce.
Ja też uciekałem z mojej miejsca właściwie rodzinnej,
szukając sobie miejsca.
Obleciałem cały świat dosłownie
i znalazłem swoje miejsce
w lesie pod Poznaniem.
Na tym etapie mojego życia,
czyli mając małe dzieci,
to jest dla mnie dobry moment, dobry etap, dobre miejsce.
One będą starsze,
moje dzieci będą miały inne potrzeby.
Ja też będę mieszkał w innym miejscu,

a ten koncept w ogóle jest dziwny, niepopularny
i mocno kontrowersyjny,
że nie mam domu na zawsze.
Mam dom na tym etapie dopasowany do naszych potrzeb.
No ale to też jest wynika z tego,
że masz ten przywilej,
wypracowałeś sobie ten przywilej,
że możesz w ten sposób myśleć o sobie,
bo masz pewność z siebie,
pewność swoich umiejętności,
że wiesz, że to jest dom na tę chwilę,
ze względu na to,
że na inną chwilę będziesz miał na przykład pieniądze
bądź możliwości na to, żeby wynająć inny dom,
inne mieszkanie.
Im jesteś młodszy, tym nasze mniejsze potrzeby życiowe.
Możesz mieszkać za pięć dolarów szalacich w Tajlandii,
ale spędź cały dzień na plaży
i co tam sobie w ogóle chcesz.
Więc ja miałem takie powiedzenie, że zachęcałem młodych ludzi,
ja jestem starym dziadem, skoro tak mówię,
że zachęcałem młodych ludzi,
że jeć dało sprawiać zbierać mango.
Po prostu. No ale mam jeść zbierać mango
wezu zbudować karierę w dużym mieście w Polsce.
No tak, bo ludzie uważają,
że to mango to jest karierę na całe życie.
Ja... Mi chodziło o pchnięcie ich
w...
doświadczenie.
To tak jak ty byłeś klnierem trochę, na tej zasadzie, tak?
Że po prostu, żebyś zobaczył też,
bardzo bogatych ludzi,
i sam chciałeś taki być.
I podajesz talerz...
Fiu Grantowi? Na przykład.
Przykład, który już jest grany, no.
Słuchaj, nie? Ale tak cię to uderza,
że skoro on może z tego złotego talerza
jeść, ja mu go podaję,
a na dole w kuchni są kucharze z Polski,
którzy robią megaturbo jedzenie w brudskiej knajpie,
to czemu ja nie mogę?

Gdybym nie zobaczył tego obrazka,
ja bym w ogóle nie widział o istnieniu takiego świata.
Więc jak nie wiesz o jakimś świecie,
to jest krupka twój kokonik, twój bombelek,
taki jaki widzisz. On jest zupełnie różny.
Ale ty żyłeś w takim przekonaniu,
bo zastanawiam mnie też, co cię zbudowało,
że gdzie widziałeś się, że ta skrupka
jest taka malutka,
a po dopiero potem przebijałeś takie warstwy?
No nie, na początku widziałem,
że krytykuje
to, jak żyjemy jako rodzina.
Przyjmiliśmy dom na wsi,
małe gospodarstwo,
nie mające niespomnogo zarabianiem pieniędzy na gospodarstwie,
tylko to było robienie czegoś w formie
cyficyjototwarzanej,
żeby dziadkowi nie było,
że trawy nie kosisz
i nie zbierasz 5 metrów podatkowych z Boża na przykład.
Po co to robimy?
To w ogóle nie ma sensu.
To się nie opłaca, o co w ogóle chodzi.
Krytykowałem, krytykowałem, bo ja nie rozumiałem.
Kwestionowałem to.
Ale nie znam odpowiedzi, jak to robić w inny sposób.
Żeby to było efektywne, skuteczne.
Może trzeba było jakąś ekożywność
za 500 złotych
zabochane kleba wtedy produkować.
I znaleźć z tego klienta,
to by co roku przyjeżdżał,
to byłby więcej pieniędzy,
niż robienie tego przez cały sezon.
Ale to byłeś niepasującym elementem w swojej rodzinie?
Tak uważam.
No i czym się wyróżniałeś?
A co masz po nich?
Bo jakiś cech charakteru raczej po nich masz?
Myślę, że
to mi żona pokazuje, że mam kult ciężkiej pracy na pewno
i że mam zacięcie

biznesowego sprzedawcy.
Czyli mój ojciec sprzedawał
na takich łózkach polowych
po różnych targowiskach.
Nie postadionem,
tylko takich małych wędrczowych na przykład.
Wiesz, gdzie się wędrczu?
Nie mam pojęcia. To tam właśnie on sprzedawał
to na tych stołach rozłożonych w te kapcie.
I czasami z nim jechałem
w taką trasę, gdzie spałeś 5 dni
w Polonezie, tam z tym towarem,
w takich boxach po bananach.
Bo te pantowe się wtedy nie gniotły,
nie niszczyły i mogły się tak te cegiełki sobie układać.
I
on trzeba było haslować.
Ja nie wiedziałem, że haslowanie to właśnie to, że masz towar,
wyjeżdżasz świat i chcesz do domu
w dziś w piątek albo w sobotę z pustym autem.
Ja widziałem TVD jak ojciec
zwracał z pełnym autem
po tygodniu.
I to nie jest tak, że z innego miejsca wzięłeś
no wróciłeś z pełnym
towaru samochodem.
Więc jakby to wzięłem od nich,
a to, co tu budowałem do tego, to ok, co zrobić,
żeby
jeżdżenie na te targi było początkiem,
nie zawodem.
Żeby móc zamienić ten
to łóżko polowe na większy samochód,
na pracownika,
może na step internetowy, wiesz, tego typu rzeczy.
Tu ja to zrobiłem.
Czyli widziałem, czego nie chcę,
widziałem, co chcę, bazując tych doświadczeniach,
co mi się podobało, co mi się nie podobało.
Nie było nic pięknego i romantycznego
w spaniu przez tydzień w aucie.
Przez cały rok, zimowy latem.
A miałeś wzięte rzeczy, które wyciągnąłeś

od rodziców i później musiałeś je wypieścić,
żeby się pokazały? Tak, tak.
Że ja jestem mniej ważny
niż
klienci i mojej pracownicy.
Czyli stawiałem klientu i pracowników ponad
mnie,
taki mit z książek amerykańskich, że szef sobie płaci
na końcu. A nikt nie mówi, że chodzi o dywidendę,
a nie o pensję.
Nie zapłaciłem ogromną cenę, a gdy mi się biznes przekręcił wtedy,
że ja nie miałem swoich oszczędności.
To był biznes, który upadł.
A gdybym miał swoich oszczędności,
bym szybciej z tego wyszedł.
I to było to, że uznawałem wtedy,
że ja nie jestem godzin i zasługuję.
Są ważniejsze potrzeby, trzeba inwestować,
trzeba się urabiać.
Uważam, że trzeba na początku tej drogi.
Ale to nigdy nie może być celem, że chcesz mieć
biznes męczeński.
No dobra, ale jak masz taki mental
i upada ci firma,
to nie masz takiego podejścia, że
może ja się do tego nie nadaję?
Wtedy miałem też kolegę,
Kuba, który upadł biznes.
I Kuba wyciągnął wnioski, ja się
do biznesu nie nadaję.
A wyciągnąłem wnioski z tej mojej sytuacji.
Ja się do biznesu
nadaję czy nie nadaję, nie ma żadnego znaczenia.
Ja nie odrobie tych tyłów
pracując u kogoś, nie ma opcji.
Powiedziałeś, że nawet jak byś zarobił 50 tysięcy,
na etacie to by nie dałoby radę.
Nie dałoby radę.
Więc nie było tej opcji w czechboksach.
Ok, wezmę te opcje i idę.
Więc sytuacja zmusiła mnie,
że musiałem wybrać jedną drogę, która pozwalała
te pięte zarobić.

I w biznesie możesz zrobić znacznie większe pieniądze na etacie, bo to nie ma sofitu.
Zabierz mało, ale możesz zrobić więcej.
W pracy u kogoś nie masz, masz jakieś widełki podwyżek, ale nie masz nieskończoności tego.
No dobra, to jak duże były to tyły? Około 25 tysięcy.
Wtedy, 15 lat temu.
W ogóle kwota abstrakcja dla Marcina wtedy.
No dobra, to mnie ciekawe emocje.
No bo to nie jest tak, że tak jak teraz po tym z uśmiechem wydaje mi się, że początkowo możesz być załamany.
Tracisz wiarę w siebie, w swojej miętności z niską samocenę, a potrzebujesz właśnie umiejętności i wysokie samocen i pewności siebie, żeby ruszyć do przodu, a ty tego nie masz, więc się kisisz na dnie w tym mule, a ty nie możesz tam być, bo potrzebujesz wrócić do gry, a nie możesz, bo cię ciągnie coś w dół.
Nie wiesz kurwa co, nie?
No nie wiesz, no to tym bardziej ciekawi mnie, żebym mógł się odbudować i jak wyglądało wtedy twoje życie.
No bo nie masz kasy, masz 250 tysięcy długu.
Na koncie miałem prywatnym około 8 tysięcy złotych.
No właśnie, to co, to wynajmujesz mieszkanie, wracasz do rodziców, jak wygląda twoje życie w tamtej sytuacji?
Potrzebujesz gdzieś mieszkać, więc mieszkasz w szosłym Skrakowa do Warszawy i mieszkałem w pokoju studenckim na Ogrodowej, w centrum blisko, za 400 złotych miesięcznie. Miałem pokój.
Ok, dobra, mamy kotwice.
Byłeś właścicielem agencji reklamowej.

Tak.

Ale plusem było to, że wybrałem Warszawy,
dlatego że tu byli moi klienci.

Więc skoro nie mam firmy pracowników,
skupy się na klientach.

I pamiętam, że siedzę pod tym blokiem na ławce,
w butach wiązałem,
zwani telefon

i klient mówi do mnie, że chce z nami coś robić.

Nie wierzę, że zamknę tę firmę,

więc spoko, mam czas,

nie mam zasobów,

a mam potrzebę finansową, więc zrobię to.

I to był moment przełomowy, bo pokminiłem,
jak działać efektywnie,

a nie efektownie.

To jest duża firma, pracownicy,
wielkie biuro w centrum miasta,

a efekt, a skutecznie,

to co ja muszę zrobić,

żeby dowieźć mu efekt, za który on mi szybko zapłaci.

I to było rozkminne, jaką serdez zadałem.

Czyli jak pracować, żeby to było
skuteczne, a nie piękne.

Ok.

Czyli liczy się wynika, a nie jest styl.

Tak. Dlatego,

ja nie jestem popularny na konferencjach marketingowych.

Dziś sprzedaję

wizje zasięgów, lajków, impresji,

wpływu na markę itd.

Tylko skuteczności.

Czyli dzisiaj sprzedaję za Quotex.

Zrobiłem to w ten sposób, że zrobiłem nam live,

mailing, zrobiłem ACY

i na koniec doby

to zamieniło się w 386 zamówień.

Albo nie zamieniło się.

Więc czemu się nie zamieniło?

I taka gra w optymalizacji poprawy,

mały kroków do większych, powoduje, że nagle

małe zasoby, małe koszty

i robisz model odwrotny.

Żeby mieć jak najmniej zasobów, a jak największe efekty.

A nie, że buduje większe efekty
przez większe zasoby.

No ja mam serdecznego przyjaciela Mikołaja
i jak rozmawiałem o tym, że będziesz u mnie
Mikołaj mówił, że to twoje podejście
jest bardzo, bardzo takie ze stanów.

Tam jest takie podejście, że to, co ty mówisz
to nawet w perspektywa tego, jak ty opowiadałeś
o 15 polubieniach pod wpisem
i że potrafiłeś do 15 osób, które polubiło
to zdjęcie napisać i wysłać kotra batowe
i tak dalej, i tak dalej, że masz to,
że rozumiesz w taki sposób, że to z 15 osób,
to z 15 osób, które się zainteresowało
i teraz pytanie jest tak, to jest na zasadzie
ty napisałeś do kogoś cześć, ktoś ci odpisał
cześć i ty już z tym nic nie robisz.

A ty z tym robisz. I ty bardzo
mi się podoba to, jak ty działasz
i nawet ta perspektywa tego, że ty byłeś
przecież kiedyś na rozmowie rekrutacyjnej
to był krótki epizod, gdzie wybierałeś
same mocne jednostki
i wiesz i powiedziano ci, że
ty się nie nadajesz do tego, bo ty raczej jesteś
zespołowo po prostu ignorujesz słabszy.
Nic tego nie nazwał, że jesteś przedsiębiorcą,
ale wybierałeś silne jednostki. Ja chodziło
o pracę dużej korpo i tam nie pasowałem
jako klocek. Teraz bym
pewnie potrafił zagrać w tą grę,
bo rozumiem zasady,
ale wtedy nie miałem w ogóle pojęcia
i to też było fajnie, że odbijałeś się od miejsc, które nie były twoje.

No tak, i wydaje mi się, że
to całe doświadczenie, które zbierałeś
jest teraz o zbierach rowoce
z tego wszystkiego, ale trzeba było na to
drzewo popatrzeć, to drzewo musiało dorastać
to rowoce musiały w jakimś stopniu dorastać
i teraz dopiero zbierasz plony.

Ja poznałem

dwa miesiące temu odpowiedź na pytanie
w tej historii nie było nic w internecie
poznałem odpowiedź na pytanie, dlaczego
8-9 lat temu
będąc na rozmowie z prezesem
i wiceprezesem dużego banku, jeden na jeden
to brzmi abstrakcyjnie, że to w ogóle spotkanie się
zadziało, ale zadziało się
i tam mówię im na jakieś pomysły
na rozwój tego banku, jest wszystko pięknie
spoko spoko, ale jednak
nie pracowałem w tym banku
i dowiedziałem się to o tym
dwa miesiące temu sprzedać się z jedną z tych osób
z tym wiceprezesem
i zapytałem go, powiedz mi
to spotkanie na te temu, co tam się wydarzyło
on mówi no, ten
prezes mówi, że nikt mu
żaden aroganski młodziak nie będzie
mówił mu jak bank robić
czy ty to kumas, bo jak to to usłyszałem
to wiesz, wszystko mi się wyjaśniło
że ja wtedy nawet potrafiłem
dwóm ogromnym osobom biznesowym
jak oni mają robić bank inaczej
i w tym dopatrywałem wartości
jakości tego, co mogę do ich biznesu wnieść
i miałem taki mindfuck 2
wszystko mi się wyjaśniło, bo ja nie wiedziałem
czemu, mimo tego, że było super
w spotkaniu, czemu z nimi tego nie robiłem
no ale to wydaje mi się, że też
cały twój urok, ja bym tak to
jak sobie czytałem o tobie, oglądałem
te wszystkie rzeczy i jak zobaczyłem, jak długo publikujesz
bo ty publikujesz bardzo długo
no bardzo, bardzo długo
bo tego materiału była masa, to wydawało mi się
właśnie, że ty jesteś takim gościem, który
wzbudza emocje, to jest największe zwycięstwo
bo to nie chodzi o to, jakie te emocje wzbudzasz
ty wzbudzasz, ty jesteś takim gościem

którego ludzie z automatu albo lubią
albo nie lubią, ale zazwyczaj nie przechodzą obojętnie
mało środka jest to prawda
i mi się wydaje, że to jest
to jest twoje duże zwycięstwo
i też ten sposób ekspresji, sposób tego, jak to
jako tym opowiadasz, jak mówisz
ty mówisz z dużym przekonaniem, ja nigdy nie miałem takiego
wrażenia, że ty wątpisz w coś, co powiedziałeś
bo zawsze mówię tylko wyłącznie o tym, co przerobiłem
jeżeli gadam w jakichś strategiach
na wysyłanie mailingów sprzedażowych
to dlatego, że testowałem
800 maili
wysłany w ciągu okresu czasu
testowałem każdą opcję
robiłem testy rozmowy, ludzi dzwoniłem
i ja wiem, że to działa albo nie działa
dlatego właśnie
się czuję bardziej
gościem od sprzedaży niż od marketingu
bo dla mnie marketing
jest na usługach sprzedaży
a nie odwrotnie
mój świat często wygląda w ten sposób, że patrzymy
przez mat
marketingowych
odczuć, a nie skuteczności
czyli ja wiedziałem, że jak mam
upadek i biznesu, muszę odrobić pieniądze
nie odrobie ich wizerunkiem, tylko odrobie
przed brandem czy wizerunkiem, który sprzedaje
ABCD w moim biznesie
ale uważasz, że każdy potrafi nauczyć się być przedsiębiorcą
założmy, że nie każdy
ale jeśli ktoś
ma potrzeby albo wyzwania, które wymagają
umiejętności, stania się przedsiębiorcą
no to powinien do tego dojść
ja nie kumam
może to chyba ja teraz to rozumiem
że ktoś ma jakąś tragedię
życiową i tą tragedię

są w stanie rozwiązać pieniądze
i to on
nie chce, nie potrafi, nie może
pójść drogą
zarabiania pieniędzy, żeby ten problem rozwiązać
czyli on woli wybrać
świadomie czy podświadomie rolę ofiary
przyderżyło nam się to w naszej rodzinie, koniec świata
choroba
jakaś tragedia, losowa
no to ja uważam, że
u mnie to buduje tak duży ogień do działania
że dzięki właśnie biznesowi i sprzedaży
czy marketingowi potrafię
wyjść z tego, oglądam rękę
nie?
No rozumiem, tylko zastanawiam mnie też na ile
bo ty mówisz o tym, że buduje się syndrom
ofiary
więc wydaje mi się, że w takim wypadku nie każdy potrafi być
przedsiębiorcą, no bo to jest też przedsiębiorco
i życia
bo to jest przedsiębiorco i życia
no bo jeżeli rozmawiamy o tym, że komuś
coś cię przydarza
no i jest hamulec
no i tylko i wyłącznie widzisz, że możesz jechać do tyłu
bo do przodu to jest szrapa uliczka
no to znaczy, że nie każdy może
bo mi się wydaje, że dużo dzisiaj się opowiada w internecie, że każdy może
przedsiębiorcom, że przeżydasz książki
w ogóle się nauczy
bo wtedy biznes pają się ludzie, którzy
tam nie powinni być, którzy byli
super manedżerami czy
firm
dla mnie mega szokujące
takie wow jest, że są ludzie
tych możesz zatrudnić do powodzenia
twojego wielomilionowego biznesu
i oni chcą na przykład zaledwie
3 dychy miesięcznie zarabiać
i są super szczęśliwi

i cały biznes prowadzą
ale są ludzie dużo mniej, na dużo mniejszych stanowiskach
z dużo mniejszym kasą na koncie
ale na przykład to robią tak, że ich praca kończy się
o 15.30, o 15.30
odkładają telefon i mają życie
to jest prawdziwe życie, bo może prawdziwe życie jest tym
że masz 5 tysięcy na koncie
żyjesz sobie, wynajmujesz mieszkanie
masz partnerkę, mieszkacie sobie
razem gdzieś w Warszawie czy
w jakimś innym mieście, w Polsce
ale macie życie, od 15.30 macie życie
pomyśl sobie jaki to jest duży komfort
lub przedsiębiorców, których znasz
masz życie od 15.30
moja żona podesłała mi w tym tygodniu
link do oferty
kupne mieszkania
mieszkania da około 80 metrów
20 tysięcy
mega urządzone, eleganckie
pachnące pięknie
ale na wiosce
prawdopodobnie w jakimś jedynym bloku tam
istniejący, w takim niedużym bločku
wiesz sobie, kurczę, ktoś wybiera
nie wiem, kedytne kawalerkę pięstów
w centrum Warszawy
zobowiązani na lata, zapadzi po niej
z 800 tego kedytu albo więcej
versus pokminienie
żeby mieszkać sobie w tej małej miejscowości
z dostępem do internetu na cały świat
do fajnych ludzi, fajnych zasobów do tego
miejsca, ale nie podporządkować
się temu, że
musisz w Warszawie być. Ja do ciebie przyjeżdżę
z lasu dzisiaj. Nie muszę tu mieszkać
bez tego korzystać. No ale to jest też przywilej
już dzisiejszych czasów, no bo jednak jest
ta praca. Umietności nawet. No też
ale to wiadomo jest tak, że jeżeli masz

umiejętności, już rozmawiamy o czymś takim
no to zazwyczaj
jest tak, że te osoby wtedy po prostu generują
większy przychód, no bo
tutaj rozmawialiśmy o ludziach, którzy są
do swojego pytania zapytały, mówić tak, dajesz
testa, że zabierz 5 tysięcy, ma miejscowość
etatik spoko, nie?
Ja uważam, że jest to ekstremalnie niebezpieczne
bo co jak coś się przydarzy
niech się ta tragedia przydarzy jakaś
i potrzebujesz wygdenować nagle, kilka set
tysięcy, operacja, leki wyjazd
zasoby, coś tam
albo nie możesz pracować, bo musisz zająć się
swoją rodziną, bo nagle nie możesz
iść do roboty, bo musisz być przy tej
dzwonie czy dziecku, to nie możesz
zabić tego prąta. No ale zobacz, ale nie daje
swojej wolności. No jasne, że nie, ale
mało ludzi jest dostosowanych do tak dużych
pieniędzy, bo druga sprawa jest taka, żeby się oswoić
z dużymi pieniędzmi. Zobacz, książka Michała
Szafrńskiego przesprzedała się dlatego, że
ludzie właśnie nie potrafią tego w żaden sposób,
bo my nie jesteśmy uczeni pieniędzmi.
To była taka teoria w tej książce, że pieniądze
nas swędzą. Nie wiem czy czytałeś też
tę książkę, ale tam... Nie, dostałem ją w prezentat Michała,
ale nie czytałem jej. Świetny prezent.
Więc
może też chodzi o to, że my
czujemy się, nie chcę powiedzieć, że czujemy się
główniej, ale często jest tak, że
większe pieniądze powodują to, że ludzie więcej wydają.
No większe pieniądze
wyciągają twój charakter.
Chyba z prokopem gadałeś o tym, że
pieniądze zmieniają charakter. W mojej ocenie one ten charakter
jeszcze bardziej wyciągają. Wyodrębniają.
Jak i jesteś. Nie ma ludzi to, że zarabiamy pieniądze
i mają więcej pieniędzy, to mają więcej
kredytu.

No bo, okej, zarabiam teraz,
zarabiam więcej pieniędzy, więc sobie kupię coś,
co chcę, ale nie mam do końca takiej
kwoty, więc okej, zarobi więc bioletny
kredyt i się wkupują w tą pędłę, pędłę, pędłę,
pędłę, pędłę. A jestem fanem
życia na lekko,
czyli mam to, czego potrzebuję.
Wynając sobie
Arbienbin na miesiąc, nie wiem, na Maderze,
niż kupić mieszkanie na Maderze.
Bo ja chcę mieć pewność, jak będę
je kupował, to naprawdę chcę tam mieszkać.
Ale to jest to samo, co ja ci powiedziałam
o tych osobach, które mają 5 tysięcy
i żyją sobie tak lekko, wiadomo,
nie mają. A one nie mają tych zasobów.
Mnie ekstremalnie cieszę to, że mam na
pieniądze, których nie ruszam.
To jest ten potencjał, który mogę użyć.
Na to ile potrzebujesz takich pieniędzy, żeby
spać spokojnie? Marcin Osman?
Pięstów na koncie jest na MISI.
500 tysięcy. I wtedy się nie martwisz.
Tak. Puste pieniądze już pracują.
A w jaki sposób pracują u Ciebie?
Mam podzielone to, pieniądze
prywatne, pieniądze filmowe.
Czyli na filmie mamy rzeczy, które mają być
inwestycjami, czyli kupuje na ulicencję
na książkę, nowy tytuł, inwestuje
w jakieś duże kampanie reklamowe, albo
nie jakiś nowy produkt. One sobie tam są.
A prywatne finanse zamieniane są na przykład
na nieruchomości, na ziemię,
na jakieś wirtualne pieniądze
albo być inwestorem
w różnych projektach. Też o tym nie mówiłem.
A też jestem inwestorem w kilku projektach.
Bo sobie dywersyfikuję w ten sposób.
Ten mój port był prywatny, ale wszystko tak jest
robione, że jest ogromnie duża łatwość
upłynienia tego majątku prywatnego.

Bardzo szybko. Do w jakich projektach
jesteś inwestorem? Nie mogę powiedzieć.
Nie, no mogę powiedzieć.
Mamy inwestycje
w filmie, które zajmuje się leasingami.
Mamy inwestycje
w metale, mamy inwestycje
w ziemię.
Sam jestem inwestorem w wydanie książki.
To jest w ogóle
zakrecona historia. To
ciekawe, że jestem wydawcą książek,
a mimo tego jestem prywatnym inwestorem
w wydaniu jakiejś książki. Nie, że
różne modele u mnie się składają, czyli mogę
robić inwestycje na przykład
w wydaniu książki jako wydawca,
a mogę robić jako Marcin Inwestor.
Czyli teraz mój kapitał prywatny
mogę inwestować w projekty z kimś innym.
To jest wydawcą.
Czyli ta zbuduje majątek
prywatny bezpośrednio, a nie
majątek prywatny przez wzrost mojej głównej
firmy, która później wypłaca mi na przykład
dywidendy, czy większą wypłatę, czy jakiś
sukces wii z sukcesu tego projektu.
Że ona nie jest za zdrosna? Bo to
w tej drugiej też.
Bo ona też ma różne projekty, że rzecz inwestuje.
Masz dzieci na boku, ja widzę cię.
Tak.
Po prostu moja żona jest szefem naszych
finansów prywatnych i firmowych, jest mojej
wspólnikiem w życiu prywatnym i biznesowym.
Także...
Tam jest bardzo ciekawie.
Tam jest bardzo ciekawie. To jest bardzo złożona
struktura, bo to...
Nigdy w życiu nie kłóciliśmy się żoną
pieniądze, nigdy w życiu.
No nie, ale ty mówisz na to, że jeżeli na Ciebie
krzycz, to się pyta, czy krzycz, czy jako wspólnik, czy jako

żona. To prawda.

To też mogłoby się bardzo dobrze sprawdzić, bo jeżeli jest relacja biznesowa i relacja

romantyczna, to jednak bardzo ważne jest

to, żeby rozdzielić jedną od drugiej w pewnych momentach swojego życia. To jest trudne.

Ale to jest kwestia pracy, to działa, działa, działa.

Nie działa, trzeba coś zmienić, znowu działa,

znowu coś nie działa, bo się zmieniają

wielkości projektów. No dobrze,

to jak to u was wygląda? Tak,

serio, serio. Jeżeli masz żonę jako współnika.

Tak. Uważasz, że ona ma takie same

kompetencje jak ty, mniejsze czy większe?

Ma... W jakim obszarze? Ja mam

takie kompetencje sprzedażowe.

Ale gdybym ja nie mógł sprzedawać, ona to ogarnie.

Ale gdybym

ona nie mógł opracować, czyli zajął się kwestią

zarządzania firmą, czyli dokumenty

zarządzanie

księgowością i tak dalej,

ja bym to wtopił.

Czyli moją osobą stroną jest dbanie o

szczegóły, dbanie dokumenty

i tak jestem ekstremalnie już lepszy

w tej świadomości, że Marcin

w biznesie papiery są ważne,

są ekstremalnie ważne,

bo też płaciłem często duże ceny

mierzone pieniędzmi za moje

błędy, zaniedbań

papierowych, czyli tam umowy, faktury

coś tam tego, ja chcę

sprzedać i przekazać to z

spół robienie tego projektu. To mnie bardziej

ekscytuje. A czy jesteś artystą w biznesie?

Myślę, że tak, bo

artysta potrzebuje rzemieślnika

i mówię o rzemieślniku

ekstremalnie

dobrze jest szacunkiem, nie wyrobnika.

Nie,

bo też nie musimy
kategoryzować, że artysta jest wyżej.
To jest po prostu inna dziedzina.
Ale każdy to słyszy artysta, że
mnie śnikło, że artysta jest lepszy. No nie, to
kompletnie nie, to kompletna bzdura, to tylko i wyłącznie
wynika z kogoś ograniczenia, no po prostu
masz zupełnie inny zestaw umiejętności. Tak, więc
jak Kamila mówi, hej, potrzebujemy
zarobić więcej pieniędzy, bo mięśki się
inwestycje, ja mówię, dobra i mi się
włącza akcja, a generaluje 15 pomysłów
na sprzedaż na marketing albo razem
nie tworzymy, ale ja później zajmuję się ich
egzekucją, czy ja je wdrażam.
Czyli to ja robię tą akcję marketingową, nie?
To ja robię ten podcast, to ja robię
zamieszanie w internecie,
to ja ściągam uwagę
klienta na ten produkt, czy na tą akcję.
No dobrze, no to
w tym wszystkim, kiedy zaczęło ci się to tak
objawiać, że np. możesz być w to dobry, bo to też
mnie zastanawiał, no bo byłeś
pracować jako ten kalner, wróciłeś, potem robię
spotkania z przedsiębiorcami, a mnie zastanawia,
kiedy miałeś coś takiego, że wow, mi to
chyba wyjdzie.
No może wtedy, jak mi korporacja powiedziała, że się to
nic nie nadaje, zobaczyłem dobra,
czyli komfortowo nie da się żyć już, że
ja już widziałem to, widzie, tego piątką będę
zarabiał tym stypendium studenckim, to było
pomiędzy chyba czwartym naprotym rokiem studiów.
Już miałem ten obrazek, że tam jestem
trzy miesiące, zarabiam tego piątką,
później biorą mnie do siebie na fulltime,
zarabiam nim dyszkę, a mieszkalem
w pokoju studenckim za 300, nie?
W akademiku. My o to
upgradez, w ogóle myślę, że wynajmę sobie to
tylko, będę jadł na mieście.
Uuuu, nie? No właśnie.

I wyszło mi, że nie tak szybko.
Czyli krok wstecz, ta droga nie,
jaka jest inna. No to ten
biznes. A miałem wyobrażenie o biznesie
takie, że to są firma, pracownicy,
klienci, jedziemy z tym.
Nie znałem wtedy innych modeli, naprowadzenie
biznes, naprowadz jednoosobowy biznes,
ale duży biznes, pod kątem
zyskowności, nie przychodów.
No co? Musiałem to po rozkminiać.
No ale to jest też bardzo dużo rozkmin,
trzeba było poparzyć sobie ręce, żeby tak naprawdę
to zrozumieć, bo też powiedziałaś, że ty nie potrafiłeś
zarządzać dużą ilością ludzi. Jakie popełniałeś
błędy w zarządzaniu ludźmi?
Błąd podstawowy, za tydzień nie ma ich zbyt dużo.
Hahahaha
Hahahaha
Bana, nie? No trochę tak.
Bo nie wiedziałem, ile naprawdę roboty
jest w stanie wykonać jedna osoba.
Czy ufałem pracownikom, że my potrzebujemy
większy zespół, bo jest nowy projekt? No ma to sens.
Skakuje projekt na 300 nowy?
No to nie możemy go robić zespołem, które mam, musimy
zespół. No teraz wiem, że nie.
Trzeba pomyśleć, jak inaczej to zrobić,
żeby działać tu i teraz tym, co mam,
a i tak ten efekt osiągnąć. Czyli
nie nakładałem sobie ram
takich barier wokół
biura, metaforycznie,
że tam się więcej nie zmieści biurka
do tego biura. A ja wkładam nowy biurka
do tego biura. A ogólnie
byłeś dobrym szefem? Nie, bo firma upadła tam,
ta firma upadła. No dobrze, ja wiem,
że upadła to jak najbardziej sobie zdaje, ale
tak perspektywie tego, że jakbyś miał spojrzeć
na siebie wtedy i dzisiaj,
to byłeś szefem takiego, którego chciałbyś mieć?
Byłem złym szefem, bo zwaniałem

zbyt późno.

Wiem, że to jest mega mocne zdanie,
może kontrowersyjne, ale zwaniałem ich
zbyt późno. Czyli tą firmę uratowałbym
robiąc minus 50%
zatrudnienia

czterymiech wcześniej. I byśmy z tego wyszli.

Tam było zbyt dużo pracowników
i to był mój błąd, że ja dopuściłem do
rozrostu firmy, dużą strukturę
i później ludzie cierpieli, bo ich zwaniałem
i dzwoniłem, ale wszystkich.

Poniemiałem pieniędzy, żeby ich zapłacić.

Ale to jest w ogóle bardzo ciekawe też
przemyslenie, a też było coś takiego,
że myślałeś o tym, żeby iść, to gdzieś
przepracować na jakąś terapię, bo
taki chłopak, który ma bardzo duże marzenia,
może

być brutalnie wymieszany z głównym
wtedy, kiedy... No i był.

No właśnie. No i był. No tak. I

wtedy patrzysz na to i nie ma czegoś takiego,
że myślisz sobie, że poza tym, że
dzwoni ten telefon i zaczynasz po prostu
tą strukturę swojej głowy, swojego myślenia,
bo tak to wygląda z tego, co
opowiadasz na tej ulicy ogrodowej
w Warszawie, ale

było tak, że pomyślałeś sobie, że a może pójde do
terapeuty, bo może sobie nie radzę z tym
wszystkim, co się dzieje, no bo wiesz, ta
historia, a ty masz bardzo dużo uśmiechu sobie,
bardzo dużo naturalnego optymizmu, a mnie
zastanawiam, na ile to też cię po prostu nie
przygniatało. No wtedy mi to ekstremalnie
przygniatało, to było, to była taka
gleba totalna, że to było jeszcze
niżej, to nie było piętro zero, to było piętro minus
i dlatego mnie to zastanawiano, bo
zjeżdżasz po prostu, wynajmujesz jakiś pokój,
no jest bardzo źle. Moją
ja z tego wyszedłem

dzięki trzem rzeczom, nazwę.
Punkt pierwszy, dzięki mojej
ówczesnej dziewczynie, nieobecnej żonie,
to jest ta sama osoba, ta sama Kamila.
Dzięki Federykowi, Karzełkowi,
mojej momentorowi, który zaliczył
bankructwo bilet wcześniej
i miałem do kogo zadzwonić.
Ty, słuchaj, spiedoliło się.
On mówi, dawaj,
kolejnego tyta siedziałam jego w gabinecie
i on mnie przeprowadził
mentorsko przez cały proces
nie w kopania,
nie wjebania się jeszcze głębiej,
tak to muszę podkreślić tym przekręstwem,
nie? To była druga rzecz i trzecia,
że ja, ja wiedziałem, że
mi się uda, że jest to
etap. Wiesz, taki
lekkotłący się
ogięci, taki, taki, taki malenki
płomyczek. Bez tego
płomyczka, bez tej nadziei, by to by nie zadziało.
Bym ja się poddał w sam sobą wtedy,
ogień z gaz,
to by nie było czego animować w ogóle
i może by bym nie uśmieniętym
Marcinem. No tak, tylko też,
bo wydaje mi się, że na całym
świecie, znaczy na całym świecie, no w Stanach
na pewno ludzie są oswojeni z tym, że coś ci musi
upaść. No bo, zobacz, dużo
swojej wiedzy, o której dzisiaj mówisz, mówisz
z tego fragmentu życia. Nie zgodzę się z tym mitem.
Spędziłem miesiąc,
roku nie pamiętam,
a wtedy jak nie byłem Marcinem
z dzisiaj jeszcze, w Stanach
i wydawało mi się, że ten mit porażki
jest taki kulturowany i tak dalej, i tak dalej.
Głównie prawda, ludzie mają
świadomość tego, że musisz

zajrzeć w tope, ale nie chce mieć nic
wspólnego z ludźmi, którzy mają w topy permanentnie.
No ale co nie mówimy o permanentnej.
Ale nie wiesz kto ma w tope tymczasową
przyjściową, a kto jedzie cały czas po bandzie.
Raz się nie udało, drugi się nie udało,
trzeci, czwarty, piąty, a może szóstym
się uda? Więc kiedy ktoś
skreślić jako partnera do współpracy, no nie wiesz.
Więc tam nie było takiego, hej!
Pokaż mi swojej porażki, o super!
No ale zabrałem już młodym gościem, no wiesz tutaj
stawiamy też to, że mówimy cały czasom młodym
człowieku, próbowałeś
i przerosłacie tylko i wyłącznie wyobrażenie
tego, którym zostałeś zarażony,
no bo to można powiedzieć, no w zasadzie zarażony, bo...
Miałem jakiś obrazek, poszedłem w jego tworzenie.
Zrobiłem to, nie zadziało,
oramy to do ziemi, nie ma nic teraz,
budujemy od początku ten dom.
W innym kształcie z jednym ekipą,
okej, działa, nie zawalił się,
okej, przed mocniejszym wiatr,
trzęsą się tam ściany, poprawmy coś.
I ta iteracja moimi krokami mi bardzo pomagała,
czyli wcześniej projektowałem swoje życie
tak duży skok, nie?
Zaróbmy ten milion, metaforyczne.
A później było, okej, zaróbmy
tysiąc złotych, ale szybko tu i teraz tym, co mam.
I ten milion składa się z tych
tysiąków. No tak, ja jestem, że tak.
A kiedy zdałeś sobie sprawę, że milion to jest mało?
No go zarobiłem, na przykład, nie?
Ale bardziej, że ten
milion nie jest czymś
trudnym do zarobienia. No nie jest trudnym do zarobienia.
Jeżeli wiesz,
jaką osobą jesteś,
wiesz jaką strategię do tego dobrać,
co ci służy, co ci nie służy, w jaką grę powinienś grać,
jaką powinienś nie grać.

Ktoś jest niski, nie idzie do koszykówki.
A jak ktoś jest niski w jakiejś kompetencji biznesowej,
to nie wierzę, on nie jest niski w tej kompetencji biznesowej.
Ja bym
zaczekał w byciu zarządną firmę,
czyli firmę pracownicy biuro.
Więc musiałem zmniejszyć
takim suwaczkiem, paramet ilość osób,
np. do dwóch, trzech albo do jednej,
i bardzo opie tego suwaka pilnować,
a w innych aspektach się rozwija.
Czyli mały zespół,
więc zobaczmy,
jakie biznesę mogę robić,
że mógł maksymalnie dużo wydelegować na zewnątrz.
Czyli teraz używamy firmy,
to ja wszystkie nasze produkty wysyła z magazynu od siebie.
Doby ich jej nie było, musiałbym mieć
pięć etatów i hale 300 metrów pewnie.
A dzięki temu, że to wydelegowałem na zewnątrz,
w ogóle to w moim głowie nie istnieje.
Ktoś moje paczki wysyła.
Jakim cudem, moja paczka wyslecia do ciebie w ciągu doby.
Tyle mnie interesuje.
Faktura z miesiącu, to tą usługę płacę.
Koniec.
Dzisiaj biznes jest dużo prostszy,
niż dużo, dużo wcześniej.
Jednak można to robić bardziej z perspektywy
tego biurka, bo też te czasy po prostu
pozwalają na to, że właśnie możesz siedzieć
w sobie, gdziekolwiek sobie wyobrazisz
i gdziekolwiek chcesz,
a z komputera możesz zrealizować wszystko,
bo jesteśmy jednak połączeni do tej samej sieci.
Dawid, ale to można było robić od piętnastu lat.
Ja no wydaje mi się, że...
15 lat temu siedziałem na
jakimś tam markecie w Marrakeszu
i była tablica z kartonu
Free Tea, Free Wifi.
No dobrze, ale wiesz, cała technologia
i zintegrowanie tego to jest zupełnie coś innego.

Dzisiaj masz na WordPressie wszystkie wtyczki i tak dalej.

Możesz sobie zrobić sklep na WordPressie.

Możesz, ale ludzie i tak tego nie robią.

No dzisiaj naprawdę tego ludzie nie robią?

Tak. To by się wydaje, że ludzie potrafią zrobić upload wideo, powiedzieć w Internecie o swoim produkcie, coś sprzedać.

Potrafią.

Albo nie mogą, bo coś tam trzyma wewnątrz.

Możesz znaleźć odpowiedź na każde z pytań swoich w Google'u, na każde.

Jak zrobić na podcastie?

Zrób to podcastu, zaprosić taki typ gościa.

Tu masz taki mikrofon, albo nagrywaj iPhone'em na początku.

Masz scenariusz.

A jak ktoś biera nie, to nie jest dla mnie, ktoś mi odmówi przyjścia do podcastu na pewno.

No to nagrywaj sam.

Nie mam nic ciekawego do opowiedzenia.

No to znacznie tworzy ciekawe życie.

Hmm, niektórzy mówią

coś mówi, ale bana, no ciekawe

co mam robić, wyjechać do tej Landii

dość ciekawym życiem?

No to wyjedź.

Ale nie mam pieniędzy, nie masz dwa koła na bilet odłożone po roku.

Hmm, co tam będę robił?

Wykminisz to podczas tego procesu

bycia w podróży tej dosłownej i metaforycznej.

No bo wracamy do punktu wyjścia, że nie każdy do wszystkiego się nadaje, bo to chodzi o mindset,

to co masz w głowie, jeżeli w głowie masz to,

że nie masz niczego do zaoferowania,

to nikt ci tego nie wytłumaczy, że to coś masz,

jeżeli ty sam to agonij, ty sam tak sobie...

Ale może to być mindset, nie mam ci zaoferowania świata.

Okej?

Więc muszę to znaleźć.

Okej, no ale to jeżeli już masz te podejście,

że mogę, że chcę to znaleźć, to już jest dużo.

To jest najwięcej w ogóle,

tak, to już najwięcej ile możesz mieć.

Zobacz, to jest jednak dużo bardziej
złożone, bo ludzie zazwyczaj
mają strefę komfortu po to, żeby było komfortowo.
A ty już opowiadasz o tej skorupce,
która pęka,
nawiązuje do tego sam co ty powiedziałeś, no bo
twoim przeznaczeniem, jeżeli ktoś
spojrzy na ciebie młodego, nie było miejsce,
w którym jesteś dzisiaj, tak samo jeżeli chodzi o mnie.
Mam kojarzankę,
pozdrawiam Sylwia, Sylwia z Akademii, w której mieszkałem.
Ona wtedy nazywała mnie milionerem.
Sylwia, co ty w ogóle gadasz?
Zobacz, że będziesz pewnego dnia milionerem.
Ja ten odcinek podcastu mi wyśle,
pozdrawiam Sylwia.
I ja wtedy się tego śmiałem,
ale ona coś tam widziała, nie wiem czy
wiesz, ciemniała, fejkowała, żartowała,
ale po... Potrywała cię.
I to było na mnie ciekawe.
Mhm.
Jak się soradziłem do Krakowa
na studia, to ja wypierałem każdy
kąbrany, jaki słyszałem na mój temat.
Fajnie jesteś, nie wiem, ładnie jesteś,
nie, tam gadasz głupoty.
Ja musiałem to przepracować,
zaakceptować siebie,
jakkolwiek to nie brzmi, wiesz, głęboko, metaforycznie.
Nie, no to brzmi, to brzmi po prostu sensownie.
No bo jeżeli samy ze sobą nie czujesz się dobrze,
no to w jaki sposób masz coś zaoferować światu?
To prawda.
Jeżeli pokazujesz siebie w kamerze, do tego mówisz coś
i wiesz, jeżeli jeszcze mówisz o tym z przekonaniem,
to znaczy, że jeden, wierzysz w siebie,
to jest bardzo istotne, wiesz, co mówisz
i podpierasz to argumentami, no dlatego też napisałeś
książkę po tym całym upadku i tak dalej,
i tak dalej. A mnie zastanawiało, czy było coś
w tej książce, co było twoim zdaniem za mocne
albo zbyt osobiste i po prostu

tego nie napisałeś w książce?

Na pewno, na pewno,

bo jak jesteś w procesie

jakiś traumatycznego

wychodzenia przez upadku biznesowego,

to nie jest upadek biznesowy,

jest upadek ciebie jak osoby. Ja tak to odebrałem.

No to wydawało mi się, że

ja równa się porażka.

Ja równa się dąbrostwa, ja równa

się bycie jakimś, wiesz,

wyzywany internecie od każdego zajął

typu gościa i tak dalej.

A ja nie jestem swoją porażką.

Mi się to przydarzyło,

może to wygenerowałem podświadomie,

jakieś tam powodu, ale to jest zdarzenie.

Ono nie jest w sumie no, więc sztuka

oddzielenia się od tego doświadczenia,

jak umiesz się od tego oddzielić,

wiesz, jak to zostawić na bok, żeby

osiągać, na przykład innym biznesem

splacić te zobowiązania, albo otworzyć

nowy biznes, który to potraktuje

jako epizod w całym twoim życiu.

Ok, dobra, dzięki temu pocztem, tam idę sobie dalej.

To powiedziałeś coś o podświadomości?

Ty myślisz, że podświadomie też

możesz prowadzić do takich rzeczy? U ciebie nie padają słowa przypadkowo.

Uważam, że tak. I to są tematy,

które teraz mocno sobie nurkujemy,

czyli mechanizmy auto-stabotażu,

mechanizmy

robienia sobie pod górę.

Albo udowadniania, że

no ja nie zasługuję, robię biznes, a ma duże przychody,

więc czemu nie mam zysku prywatnego

z tego biznesu, skoro tam jest miejsce na zysk,

tylko dziś ten zysk upycha mnie

w kupno

jakiś fury sportowej, ale

w opłacenie większości pracowników,

albo większego biura. Czemu
biznes i pracownik tam jest ważniejszy niż ja sam?
Albo
chcesz udowodnić swojej rodzinie, że
tam macie rację, nie potrafię tego biznesu robić?
Sam różne mechanizmy.
To jest temat, który eksplorujemy cały czas,
czyli my rozumiem, ja, moja żona,
moja firma,
żeby wejść na wyższy poziom.
A to jakie masz teorie co do tego? No bo jakieś teorie
na pewno masz, jeżeli siedzicie i rozmawiacie z Kamilą tam,
to na pewno są jakieś teorie.
O Jezus Maria, z tyle teorii do sprawdzenia.
Ja też mam coś takiego, że jestem ekstremalnie naivny.
Czy jakiś pomysł mówisz mi, jak mogę być lepszy?
Wchodzę w to, testuję, nie?
Jak powiesz mi, że sposobem na Milon
jest sprzedawanie, nie wiem,
jakiś perfume, w jakiejś tam sieci czegoś,
albo pod stadionem?
Ja to pójdę spróbuję.
Dilowałem kukuryzą na plaży w Mielnie.
Zalabiałem pieniądze. To nie było dla mnie,
ale zrobiłem pieniądze i mam nowe doświadczenie.
Idę dalej. Czyli jakie mamy hipotezę, że
własna świadoma to jest jedno,
ale własna podświadoma to jest drugie.
I która jest ważniejsza? No ta pod spodem.
On jest trudniejsze, bo
logicznie sobie tłumaczę, że
no nie wyszło, bo miałem za mało klientów,
bo nie wyszło, bo tam
brakło pieniędzy do końca miesiąca,
żeby wypłaty tam coś tego, nie?
A to nie jest prawda. Pod spodem.
Co tam Marcin o tym myślał? Co to Marcin
czuł w środku, że to
sabotował ten biznes.
Mhm. Ale nikt
świadomił nie sabotuje biznesu.
Nikt nie stajerano i mówi, no dzisiaj
spiedolę trzy kontrakty, nie? Nie!

Nie, nie, nie.

Zrobię to koncertowo.

Albo jakaś wewnętrzna potrzeba, żeby ciągle rywalizować jak to mówimy kolega, mieć taką, wiesz

krew na zębach, że musisz

działać. Czyli żeby działać

tylko wyłącznie w kryzysach, czyli ściąga

siebie kryzysy, podświadomił, że

nikt nie świadomie, bo dopiero

w tej akcji możesz okazać się prawdziwym

szefem, przedsiębiorcom, mężczyzną.

A po co?

Z jakiejś powodu? No tak,

no właśnie, dlatego mnie to zastanawiał, bo

wydaje mi się, że ty gdzieś tam głęboko

sobie kopiesz, no bo ty

zagłębiasz raczej świadomość. Nawet to, jak

patrzysz na życie, jest takim bardzo

spojrzaniem na to, że ty chcesz

wiedzieć, co widzisz.

Chcę wiedzieć, co widzę i chcę wiedzieć, czy ja steruję

moim życiem, czy coś moim życiem steruję.

To coś jest bliżej nieokreślone. Może to być

dusza, to może być

programy

nie wiem, rodowe, nierodowe, jakieś

traumy. I na poziomie logiczne

nie masz w ogóle tym pojęcia. Ja nic się jako

ekspert w temacie tym wypowiadać

bardziej jako beneficjent

i uczeń tych procesów,

które teraz przerabiamy, czy teraz, nie że

dzisiaj, ale to są miesiące działania,

które powoduje, okej, czuję, że ja

wchodzę na inne poziomy, że widzę inny świat.

Ja mam takie światy różnolego,

ja sobie żyję w moim mobilku, którym jest

szczęście, dobrobyt i tak dalej.

Mam tego znaki w postaci pieniędzy, relacji,

gdzie mieszkam, jak mieszkam,

ktoś powie, że świat inaczej wygląda.

No, jego oczami tak, ja nie neguję,

że wonia nie istnieje, ona istnieje,

ale ja
nie ma jej w moim świecie. Pomagam tym
ludziom, który jest ciężko, ale
ja nie muszę tym się,
wiesz,
napawać, upijać, że świat jest taki właśnie
niezły, bym muzywaliował przecież.
No tak, to jest zupełnie naturalne jednak, że
gdybyś miał codziennie też budzić się, tak jak rozmawialiśmy
o tym, że budzisz się i mówisz, kurwa, tu jest
wojna, tu jest wojna, tu jest wojna i w ogóle...
Nie ma, bo zostawiaj z łóżka, nie? Przerabane.
Ten świat jest fatalny i nie wiem, co może się
w nim wydarzyć, a udawałeś kiedyś
bogatzego niż byłeś? Nie, nie.
Bo to jest też taki świat,
gdzie często jadę się to spotkanie.
Powiedział, że właśnie odwrotnie, że
nie mam żadnych potrzeb i atrybutów
bogactwa pokazywania, czy to szybki fury.
Ktoś powie, nie wiem, że
ubierasz się w niej w koszule, czy manarkę
to jest dobrze dopasowana, no ok, spoko.
Tak.
Ale czy ten garniek kosztuje 15 tysięcy,
albo że pokazuje, że on kosztuje 15 tysięcy,
albo że robię sobie sesję zdjęciową
zrobienia tego garniaka i tam widzę, że tam złote met...
Nie, nie, nie, nie.
A są to mechanizmy atrakcyjne
w internecie.
Jeszcze palmy, to wyjazdy, coś tam.
Prawdziwy wyjazd
w palmy
z dziećmi, polega na tym, że mam
tiszec obrzygany tutaj jedno dziecka
tutaj pobudzony lodem od drugiego dziecka, nie?
To jest prawda.
A nie happy family, które...
Ale jedno i drugie jest prawdą,
tylko to jest prawda o danej chwili.
To właśnie, to jest prawda o danej chwili,
bo też po prostu nie możemy zapominać o tym,

że z natury ludzie, jak robili sobie zdjęcia
niezależnie jeszcze przed czasami Instagrama
i mediów społecznościowych, raczej robili wtedy, kiedy było fajnie.
Więc to nie jest,
tak że my wymyśliliśmy to nagle, kiedy pojawił się Instagram.
To świat wyglądał tak zawsze.
Jeżeli przeglądaliśmy album ze zdjęciami,
to raczej tam były same urodziny,
chrzciny i tego rodzaju zabawy,
sylwestry. To był świat.
I świat jest dokładnie dzisiaj tym samym,
tylko że mamy po prostu filtry, które poprawiają
zdjęcia i to jest jedyny fragment
i nawet ktoś ostatnio mnie powiedział,
że bardzo dziękuję serwisom plotkarskim,
że istnieją, że względu na to, że one pokazują
zdjęcia bez przeróbek.
I wtedy ten ktoś wie, jak dokładnie wyglądał
dziesięć lat temu, bo przecież na jego Instagramie
ma wszystkie zdjęcia przerobione.
Dobra, bardzo mi się to podoba. Ok, pokazuje prawdziwy świat.
No tak, znaczy prawdziwe zdjęcia,
bo świat to może jednak,
świat to jednak nie do końca.
Ja nie rozumiem w ogóle konceptu operacji plastycznych.
No chyba, że coś ma nie wypadek
nie i coś tam trzeba ekstremalnie poprawiać,
bo jest koniec świata.
Ja nigdy nie miałem nic robzonego.
Mam nie wiem, ładne zęby, bo zadbałem o moje zęby,
ale ja nigdy nie miałem zębów wybielanych.
Co mnie wiele osób komentuje?
Ładne zęby, gdzie wybieliłeś.
Nigdy nie wybielałem zębów.
Ja będę takim, takie mam, wiesz, fantazję,
że siedzę swoją żoną na starość.
Jakieś Włochy, Portugalia, jak i Szpania.
Takie pomarszczone jest ten,
od zmarszczek z uśmiechu,
ale ten mój uśmiech jest cały czas.
Moje mięś, też wierzę w to, że, to nawet wierzę,
to chyba fak, nawet medyczne, że
moje mięśnie twarzy inaczej się układają na starość,

przez to, że ja się dużo uśmiecham,
a nie widzisz takich starszych ludzi,
którzy mają taką podkówkę w dół.
Takie opadnięte końce kłust
i wiesz, że one
opadły nie z wieku,
tylko nie były trenowane.
No to wiesz, to jest bardzo głęboka rozkminę,
bo jeżeli chodzi o te
wszystkie operacje
i zabiegi medycynestetycznej, to tam każdy
musi patrzeć pod kątem tego,
co mu pasuje do tej układanki, bo
to jest bardzo trudne doceniania,
to jest taki temat, że
kiedyś to było kompletnie nieakceptowane,
przebiło się do mainstreamu,
to jest takie trochę z wszystkim, że staniało to
i zaczynał
być akceptowany przez po prostu ludzi
już nazwów, bo kiedyś to byli gwiazdy, celebryci i tak dalej,
a teraz już bardziej powszechne dla meksy.
Tak, i wtedy po prostu wszyscy to zaczynają
akceptować, bo to jest dookoła nich
i tak to chyba mniej więcej gdzieś tam wygląda.
Ale dla mnie ekstremalnie ważne jest
dbanie, czy ktoś dba o siebie jako
człowieka, a nie jako
opakowanie, jako obrazek,
czyli widzę ludzi, którzy mają białe zęby,
wybielone, ale mają krzywe zęby.
Ale zobacz, to jest tak sama jak powiedziałeś
o tym umiejętnościach, że jeżeli ktoś jest niski,
to nie idzie do NBA, ale ciężko jest dostrzec
to, co na przykład jakie masz umiejętności
niskie, a jakie wysokie w sobie.
I gramy tym, co widzimy.
To jest tak jak powiedziałem, że ty chcesz
mieć świadomość tego, co widzisz.
Ludzie patrzą na to, że chcą mieć pewność
to, co ktoś widzi, w sensie jeżeli patrzy
na nich. I oni w ten sposób
interpretują to, że widzą człowieka sukcesu,

jeżeli nie są człowiekiem sukcesu, tak
wewnętrznie, kiedy nie czują się tym człowiekiem.
Zobacz, ile rzeczy da się zalepić
z zewnątrz,
których wewnątrz nie widać.
Czytam teraz fajną książkę, nie ufaj swojej intuicji.
I ta książka opowiada
o tym, że tak naprawdę
to najwięcej o nas to wie nasza przeglądarka.
Bo do głowy człowieka nie wejdiesz,
ale okłamujesz kiedyś przeglądarkę, wpisałeś
coś kiedyś dla przeglądarki, żeby po prostu
oszukać przeglądarkę, raczej nie.
Pokazujesz, co cię interesuje, wpisowpisujesz.
Na przykład, czy przeciętny penis ma 17 cm?
To raczej wpisujesz te 17 cm
dlatego, że przed chwilą go zmierzyłeś.
I o tym opowiada autor tej książki.
Albo aspirujesz do?
No właśnie, o tym opowiada autor tej książki.
On pokazuje, że wyszukiwania w Google
są większą o nas prawdą, niż mówimy swoim bliskim.
To dla mnie największą prawdą
jest mierzenie tego w ten sposób,
na co poświęcasz swój czas i pieniądze.
Czyli to parametry.
Zygarek i pieniądze.
Czyli pokaż mi swoje konto bankowe.
Zobaczmy, gdzie te pieniądze lecą.
Ile kasy leci na imprezy.
Ile leci na lekarza.
Ile leci na...
Jakieś dragi?
Z kąta.
Diler z typu kartą.
Skup myślałem, że Dżwaks.
No wiem, rozumiem.
Ale też ile zostawiasz tego hajsu pod klubem, na przykład.
I druga rzecz, jak mówisz,
że dla mnie ważna jest rodzina.
Pokaż mi zegarem,
ile spędziłeś czasu w tym miesiącu z swoją rodziną,
rozmawiając.

Bo siedząc to jeszcze...
Oczywiście, tak. Będąc z nim w interes,
drzebiąc dzieckiem łopatką w piasku.
I się masz małe dzieci, nie?
I ludzie na tym wyglądają się.
Bo wydaje mi się, że ważna jest rodzina,
że ważna jest zdrowie.
A są zaniedbanie zdrowotnie.
Nawet jak są ładniutce na zewnątrz w pakowaniu.
Albo że rodzina jest ważna,
a nie ma ich w ogóle w domu.
Więc spoko, jak komunikuję, że rodzina jest ważna,
jeśli to jest dla ciebie
najważniejsze w kalendarzu.
A...
Może biznes jest dla ciebie najważniejsze.
Mam kąby, którzy są w biznesie
350 dni w roku.
Poza domem, prawie, że
robię to dla rodziny.
Nieprawda, nie robisz tego dla rodziny.
Robisz to dla swojej potrzeby tworzenia biznesu.
A jednocześnie
nie pokminiłeś, że może jest inny sposób
prowadzenia biznesu, więc
może uciekasz od rodziny swojej, tak naprawdę.
A czemu?
Ja mam to, który chciałem poruszyć, że pracocholizm
to jest wybór pracy
ponad całą resztę.
Czy to jest realna, realny problem?
No nic nie jest problemem,
jeśli nie jest
kadawka bezpieczna, przekroczona.
To jest pytanie takie, czy na przykład,
jeżeli wybierasz pracę i rezygnujesz
z życia rodzinnego itd.
To może być wybór.
A pytanie, czy krzywdzisz tym swojej dzieci?
No nie, no zakładamy, że nie masz dzieci.
Luz.
Trochę on niż ona, ale razem się dogadali,
że niech są mieć dzieci.

No to by, niech są mieć dzieci.
Czy to zazwyczaj na karierę, czy na służyć,
jaki mają? O spoko.
A znacznie więcej ludzi znam takich, którzy
mają te dzieci,
ale wybierają coś innego.
niż dzieci.
No to jak już rozmawiamy o przedsiębiorcach,
to uważasz, że są książki,
które powinien przejść każdy przedsiębiorca?
Tak. Jakie?
Przeszli mi do głowy pierwszy tytuł, to dozu strzelam
w jednym zdaniu.
Biznes to
zabaw
na gra o poważnych konsekwencjach.
Falik z Danic, jak dobić bogactwo.
Tytuł książki, które może każdego
odstraszyć, nie? How to get rich.
Tytuł oginalny. Ale gość jest
brytyjskiej Miladerem, Miladerem prawie,
który zmarł kilka lat temu, więc książka też świeża.
Anapoleon Hill,
przed 100 lat czy 200, który obisywał
tam, zamieszłe czasy.
Więc jak mówisz o tym Instagramie,
o tym graniu w tą grę, no to ci ludzie z tego
Instagrama, stąd celebryckich,
oni
grają w tę grę, pokazują zabawne rzeczy,
czyli ta spytanie czy na poziomie konsekwencji,
czyli czy na koniec dnia
zgadza im się biznes,
cyfra liczba i zysk,
no to grają w tę grę skutecznie
albo nieskutecznie.
Czyli ktoś sobie robi operację
po to, żeby być lepszy, lepszy,
lepiej opłacanym celebrytą,
to rzeczywiście na koniec dnia, rzeczywiście
na fajne zyski, czy nie.
Czyli ktoś ma firmę
jest taki bardzo poważny,

zaangażowany, zapracowany, pracocholistyczny,
ale czy na koniec dnia daje mu to
rzeczywiście to, co chce, czyli pieniądze,
ale również czas, na to, żeby mógł
korzystać z ołocu swojej pracy.
No ale też to jest jak jeżeli już rozmawiamy o grze,
więc zachowując proporcje szachów, no to musisz mieć pionki.
Pionki są łatwe do zbiccia,
ale te najważniejsze figury
zdobywają całą szachownicę
i wydaje mi się, że jest tak, że często
po prostu ludzie nie potrafią grać w tę grę.
Są pionkami,
a ci, którzy są wartościowymi graczami
posuwają się dość śmiało
do przodu.
I ten kontrast tego rynku
powoduje to, że ci najwięksi zarabiają
bardzo potężne pieniądze,
a tamci zarabiają
bardzo potężne pieniądze, bo nie mają
szerszej perspektywy. No bo też
musimy zrozumieć, że
Instagram na przykład i influencerzy,
bo youtuberzy to też jest już zupełnie
coś innego, bo wydaje mi się tam, gdzie
musisz nagrywać, montować, musisz
rozumieć bardzo, bardzo mocno
algorytm, bo dzisiaj mi się wydaje, że jest
kilku youtuberów na polskim rynku, którzy naprawdę
w innych warunkach robiliby karierę dużo większe.
Jest Patec, nie wiem czy znasz w ogóle
Kubę Pateckiego, ale to robi świetne rzeczy.
Jest Oi Wojtek, który
robił kilka rzeczy bardzo, bardzo potężnych
jeżeli chodzi o to,
choćby jak pokazywał, jak reklamują się
firmy w tych takich gazetkach
dla starszych ludzi i to generował
olbrzymie zyski, patrzył na to czy
influencerzy reklamują z kamy
robił naprawdę świetne
świetne rzeczy, wiadomo, jest Czajnik, Fries

jest tych ludzi, ludzi kilku,
ale Instagram jest takim miejscem,
gdzie mówiąc kolokwialnie wystarczy
zrobić ładne zdjęcie. To dużo mniej czasu
zajmuje niż zrobienie jednak dobrego,
ciekawego filmu, bo tam ci goście mają
taki, taki background po prostu też produkcyjny,
potrafią to, potrafią to robić, wiedzą kiedy
to zrobić, rozumieją trendy, obserwują
rynek, obserwują rynek z całego świata.
Mi się wydaje, że jednak ludzie z Instagrama
nie obserwują całego świata, nie wiedzą, jak
robią to inni ludzie, jest to
dużo bardziej intuicyjne i dużo bardziej
marki dbają o to, na przykład, że
jeżeli robią razem kampanię. Ładniutkie zdjęcia.
Ładniutkie zdjęcia, ale wiedzą kiedy to dodać,
wiedzą jak to ma pójść, jak to ma być oznaczone
dzisiaj, już jest tak, że oni wszystko
im dają na tacy, żeby oni tego nie
spierdolili mówiąc kolokwialnie. Czasami widzę
jakiś poster reklamowy
nawet nie do, że chce to widzieć, ale
Instagram mi to podsłucha, hej, może Marcin
sobie tam post i sobie taka pani
super fit, sport ten związana robi
reklamy cheatosów, nie?
Ale Messi reklamuje
lejce, no to... Super patent
na cheat day, to jest jej przesłanie
w tym
postie. Ok, spoko, nie?
Dostała pieniądze, zarabia na tym pieniądze
traktuje to jako gazetkę reklamową
spoko, ale
ona tą grę chyba rozumie
a te gry nie rozumiem o widzowie
tylko Instagrama. Oni nie rozumiesz, że to
chodzi do życia. O, ja jestem, że nie.
Więc dlatego oni są
tymi spojrzeniami, tymi włosami
odsłonami, dzięki którym
ona jest na nie zarabiać. No jestem.

Coś to opisuje właśnie Felix Deniz.

Są dwie grupy.

Nadawcza, odbiorcza, ci rozumiem zasady gry, a ci myślą, że świat jest inny.

Są wszyscy ci, którzy w komentarzach udowadniają, że jesteś debilem, nie?

Mhm. I oni nie rozumieją, że to podbija twoje posty i tak dalej.

Ty co, siadasz, oglądasz

z popkordem te komentarze i widzisz, jak ten

posrośnie sobie i później dajesz

polinkin statystyk do agencji, to potrzebuje

influ w kategorii, nie wiem, biznes, czy

lifestej, czy coś jeszcze innego.

A jeżeli chodzi o przedsiębiorców, to są

tacy, którzy prowadzą naprawdę

dobrze swoje media społecznościowe?

Hmm...

Czy ja wiem? Ja się bardzo mało skupiam

na polskich przedsiębiorcach, które komunikują

w necie. No mam kubi,

taki jak Rafał Mazur, Mirek Bruneiko.

Oni w inny sposób działają niż

jakaś taka masa.

Mhm.

Ale sukcesem tutaj

jest zagnażowana społeczna. No kuba

rozkosz, naprawdę, teraz prowadzi to świetnie, też widziałem.

Nie, bo nie znam, żeby to... A to powiedzieć, że

jeżeli chodzi o jego konto na Instagramie, jest piękne.

To naprawdę on robi tak piękne rzeczy

na Instagramie, widać, że on był blogerem

modowym, no bo on zajmował się modą,

przez bardzo długi czas. No i wygląda to świetnie.

No Michał Sadowski swojego czasu też,

znaczy nie wiem, czy dalej robi zdjęcia, ale pamiętam, że

kiedyś robił zdjęcia tam z drona i to robił

coś nałogowo, więc to też

było ładne, tak z takich dwóch nazwisk,

z których przyszły mi od razu na myśl.

No jeśli poznałem z Tomkiem Millerem tym, a też

Mocny Beretto Bibliotnitury i też mam

mocną społeczność na ciuchy,

na alkohol.

Też samym kluczem jest społeczność.
To edukuje. On edukuje
w alkoholach i w modzie męskiej
jako sposób na to jest. Jest youtube'erem,
instagramerem, robimy marketing mix
wszystkich mediów. No ale wydaje mi się, że
ogólnie kluczem do sukcesu jest edukacja,
zobacz sam na siebie, że gdybyś nie miał treści
atrakcyjnych, to pytanie, co miałbyś
robić, żeby to było tak atrakcyjne dla ludzi,
jak jest, bo mi się też wydaje, że ty lubisz ludzi.
No, lubię ludzi,
a jednocześnie potrzebuję przestrzeń
bez ludzi.
No tak.
Ja jestem
też częściowo introvertykiem i im
jestem starszy tym więcej ty procent tego introvertyka
jest. Kiedyś miałem
3%, teraz pewnie mam 33%,
a za pięć lat pewnie będę miał
66% introvertyka, że tylko
część mnie będzie chciała do ludzi wychodzić mocno.
Ale tu tą rozmowę wychodzę
pewnie do milionów ludzi w Polsce.
Ale później odpoczywam,
nie mam tej interakcji, ale idąc później
przez miasto, przez galerię handlową
przez dworzec, czy lotnisko,
mam mnóstwo,
hej Marcin, oglądam twoi podcast, słucham
ciebie, widziałem cię u żonality i tak, wiesz,
to są te interakcje
takie one-to-many,
które mają wpływ na moje życie, ale też nie mają pełne
moje życie, bo działałem sobie w internecie,
ale na co w nich nie spotykam?
Bo sobie żyję w tym moim lesie i się bawię dzieckiem
w piasku piasku.
To nie jest, że jestem w takim trybie kotle ludzi.
No nie, nie, no jasne, że nie, bo mi nawet chodzi o to,
że jeżeli lubisz 40 live'ów w ciągu miesiąca
na Facebooku swojego czasu, to znaczy, że

[Transcript] Żurnalista - Rozmowy bez kompromisów / Marcin Osman: na swoich książkach zarobiłem 5 mln złotych

w jakimś stopniu
lubisz tych ludzi, że lubisz do nich mówić.
Tak, mnie ciekawi, jak oni myślą, jak oni działają,
jakie mają strategię.
No bo ty rozumiesz, czego oni potrzebują.
Dla mnie to było też tak, że ja nawet zastanawiałem się,
czy ty ich lubisz, czy ty ich traktujesz jako narzędzie.
Nie da się je robić długoterminowo
jednego bez drugiego.
Nie, no bo umówisz sobie za 50 live'ów,
50 podcast'ów.
I myślisz sobie na każdy podcast, że ktoś cię wkurwa
i robisz to, bo tam odsłone.
Ja bym nie wytrzymał.
Są ludzie, którzy tak potrafią,
może tak potrafią, ja bym nie wytrzymał.
Ale wiesz, że to też tak, to jest całkiem solidne,
bo oni dają ci całe paliwo, które masz,
to oni.
No bo ty rozumiesz, które pytania oni zadają,
to znaczy, że wiesz, co ich interesuje.
Chcecie krytykują.
Jeżeli widzisz, że jest jedna krytyka OK,
ale jeżeli widzisz, że jest 50,
to znaczy, że jest to jakiś dla ciebie
jakaś informacja, że może tutaj faktycznie się mylę.
Ja słucham też mojej społeczności.
Jezus, jak ja napiszę post, czy tam wideo nagram,
że kredyty konsumpcyjne,
podkreślam, konsumpcyjne,
są nie OK według mnie.
O Jezus Maria, burza mu, oje, taka burza.
Jak miałem wywiad z Fitalą,
mega fajna alicja, pozdrawiam.
I tam był wątek, że mamy osoby,
które pomagają nam dom ogarniać, sprzątać i tak dalej.
Jezus Maria, jak tam talaski podchwyciły to,
że nam się w dupie przewróciło,
że ktoś nam chatę sprząta, a nie my sami,
a my tłumaczymy, że dzięki temu
to się robi porządek moim domu, ja robię biznes,
a Ala biega na bieżni w tym czasie.
I w ogóle jakieś koncepty dla nas oczywiste,

a dla kogoś abstrakcyjne, to budzą mega kontrowersje.
Więc też wiem, gdzie nacisnąć ten guzik,
albo jak pokażesz pewność
siebie, nie wiem, lubię siebie,
kocham siebie, jestem najlepszy w tym, co robię,
pobiec to w Internecie.
Nie, wiesz, trzeba być kromnym, coś tam.
Ale to też jest ciekawe, bo wydawało mi się,
że jednak to odchodzi razem z rekordami
z kosznie Adama Małysza, ta skromność.
Że jednak ludzie rozumieją,
że to nadwyróż duży skromność
jest zabójstwem, ona zabija.
On też może być lustrem, nie?
Kiedy kuriesz coś, to się wkurza.
On jest uśmiechnięty, on ma Instagram,
bo on publikuje treści.
A kim on jest?
Kim on jest, że publikować też.
Ja mu dojadę w komentarzu,
że on musi jednak swoją strategię przemyśleć.
Albo moim hitem jest, jak mam gości.
Moich kumpli, albo nowych kumpli, nowe korzanki.
I mam z nim jakieś wywiady, rozmowy.
On sms od kumpli.
Do niego to uważaj.
Nie, nie, do niego to uważaj, bo on to, bo on tam to.
I im więcej mam takich wiadomości prywatnych,
to tym bardziej widzę,
że to jest mega przemowe wideo,
mega przemowy gość,
mega przyjaźni, która często się tego wywiązuje
i wzrost mojego biznesu.
To jest ciekawe dla mnie.
To jest podziemie ci ludzie.
Jak widzę, że coś dużego u mnie się dzieje.
A kto jest twoim odbiorcą?
Tak zupełnie, jakbyśmy wyciągnąć średnią tego.
Kto jest twoim odbiorcą?
Jak kieruje mój przekaz do ludzi,
którzy są przedsiębiorczy,
albo chcą stać się przedsiębiorczy,
czyli sowym kluczem u mnie jest biznes.

[Transcript] Żurnalista - Rozmowy bez kompromisów / Marcin Osman: na swoich książkach zarobiłem 5 mln złotych

Bo u mnie wszystko na koniec dnia prowadzi do biznesu.
Jeżeli, przykład, mamy książkę,
którą wydaliśmy o morsowaniu.
Czyli totalnie niezwiązana tematyka z tym, co my robimy.
W biznesie, nie?
Mam zapalem zajawkę na punkcie morsowania
w 2024 roku.
Wpisałem w Google'a
Wim Hof, zobaczyłem zapowiedź książki
i moje zacięcie biznesowe
z moją nową zajawką
stworzyłem nowy projekt.
Więc mam teraz u siebie w gronie moich klientów
tam ponad 10 tysięcy ludzi,
którzy są zajawieni morsowaniem.
Fanami tego Wim Hof'a właśnie.
Więc oni są też częścią mojej grupy.
Ale do nich przekaz biznesowy nie dodaje.
Ich interesuje, wiesz, rozwój, oddychanie, medytacja itd.
Fodzenie do zimnego strumienia
w środku stycznia,
gdzie jest imion z dwadzieścia no zewnątrz.
To ich interesuje.
A jest sobie gość, który
myśli sobie, jak zarobić milion?
Wpisuję w Google'a, jak zarobić milion
i trafia być może do książki
Feliksa Denisa, jak stać się bogatem,
jak błyskać bogactwo, jak zrobić bogactwo.
I do niego trafia i kim on jest.
Czy on jest wannabisem? Być może.
Czy on jest przedsiębiorcą, któremu generują się obroty
a nie ma zysku? Być może.
Albo kimś, kto szuka
i nie ścieżki kariery.
Bo doszedł do momentu, w którym on coś chce zmienić.
Więc myślę, że słowem kluczem jest
biznes i słowo zmiana.
Mam takie życie, jak mam, ale chcę coś zmienić,
szukam narzędzi.
Ja mu je pokazuję. Poza cień na przykład książek u nas.
No tak, to jest naturalne.
Ale to mnie też zastanawiało, jak masz taką dużą wiedzę

o ludziach, to jak patrzysz na to,
czym różni się twoje pokolenie?
Na przykład od młodego pokolenia dzisiaj.
Ja uważam, że niczym.
A, to jest ciekawe.
Bo patrzę na
promile tych społeczności.
Jest taki, chyba trend, że ludzie mówią, że
ta młodzież obecna
jest gorsza niż kiedyś, to było
wcześniej pracować ciężko, teraz siedzą w tych telefonach.
Przecież nie też nie każdy ciężko pracował?
No bo nie.
Oczywiście, że nie.
I teraz ktoś może klikać sobie na
skrółowanie telefonu,
a ktoś robi upload w tym samym telefonie.
Czasami jest
spawna, jak widzę ludzi, którzy mają najnowsze telefony
z turbomożliwościami nagrywania audio-video,
a oni nie kumają
te znaczenie do pracy.
I ty możesz zapludować wideo, za darmo, na YouTube.
I on pokaże to wideo ludziom.
I nawet jakieś tam trzy dolece
później na koniec miesiąca cię przeleje
za odsłony na twoim wideo.
Ludzie nie kumają.
Są różne zawody, różne dyscypliny
i nawet sam powiedziałeś kilka razy dzisiaj, że
jest łatwiej niż było kiedyś.
Uważam, że nie jest łatwiej niż było kiedyś, jest inaczej.
To, że każdy ma dostęp do
nie wiem, wtyczki na WordPressie
i założenia sobie sklepu internetowego
nie powoduje, że każdy potosięgnie.
No tak, ale zobacz, ale nawet jeżeli nie każdy potosięgnie,
to możesz wpisać w Google
albo zapytać
wpisać w Google najprostsza rzecz.
Wpisujesz tu w Google, jak zrobić stronę internetową.
Tak.
I naprawdę daję głowę, że

przeciętny, inteligentnie człowiek, przeciętnie,
na maksa przeciętnie, przeciętnie poniżej
da radę zrobić stronę internetową dzisiaj.
Mówisz o poziomie
da radę na poziomie logicznym,
ale on na poziomie podświadomym, takim głębokim
on uważa, że nie może tego zrobić.
No dobrze, ale rozmawiamy już o tym, że
perspektywa jest taka, że ktoś mu to mówi, że dasz radę
i ktoś siada do komputera i wpisuje
jak zrobić stronę internetową, jak już wpiszę to.
To wie, jak to zrobić,
ale już jest to później, robię, nie robię, pomiędzy.
No tak.
I jak przebiec maraton, wpisujesz sobie w Google, masz plan.
Wystarczy wyjść białdy.
Krok pierwszy, czemu te ludzie nie robią?
Bo mają historię, które sobie mówią, że nie.
Bo mózg jest natury leniwy, to też jest
odrębny jeszcze wątek.
Ale ja uważam, że jest to głębsze, to nie jest kwestia
leniwości. To jest leniwy, więc
nie idzie do roboty. Ktoś jest leniwy, nie założy
stronę internetowego. Ktoś nie jest chory,
ma nadwagę, on nie pójdzie biegać, bo jest leniwy.
Nie, on nie czuje wcale potrzeby.
Może czuje nawet potrzebę, ale on
nie wie, tą dupę dosłownie unieść
i pójść to zrobić.
I może go coś w środku blokuje na maksa, że on
nie jest na niego ruszyć, więc krokiem pierwszym byłby
rozkminat, co tam nie gra.
Ale też nie żeby się babrać przez pięć lat
w terapiach i czymś, tylko poszukiwać
rozwiązania. Ale to też jest głowa, bo głowa
z natury woli obejrzeć sobie ukrytą
prawdę albo dlaczego ja, a nie film dokumentalny.
Ja zapominam, że są takie rzeczy,
jak ukryta. To są takie programy, gdzie
psał do aktorzy, mówią, że tam on chciał
ok, ok. Ja
nie rozumiem.
Dla mnie jest to tak abstrakcyjny

koncept, że to oglądają miliony,
ale jak ja do domu nie wiem, rodziców
czy teściów i ja widzę, że to w telewizji jest,
nie są obce osoby, to moi bliscy
ludzie
to mają w swoich domach.
Mało tego.
Oni mają telewizory w domach. To jest
w ogóle inny koncept.
To jest dla mnie obcy koncept w ogóle.
Nie masz telewizor w domu. Nie mam telewizora.
Jak kupowaliśmy dom, to była
cała ściana przygotowana pod
telewizor.
On najmniej wisi ten telewizor.
Ale no bo to jest wiesz, ambona,
to jest coś ważnego. U nas tego nie ma, więc
jak mamy kogoś, kto ma telewizor w domu,
nas przyjeżdża i jest
cisza.
Słychać las. Słychać odgłosy,
jeleni na rykowisku stary, że przez okna u nas,
jak w sezon na to.
No to nie, to ja jednak lubię czasami telewizję,
ale to ze względu na czy telewizję, lubię telewizor,
bo na nim oglądam filmy dokumentalne
i też mam ten problem, że uważam, że za dużo
robi się seriali dokumentalnych,
kiedy dałoby się to zmieścić w filmie,
tylko tylko i wyłącznie chodzi o czas, to nie chodzi o to,
że to jest tak ciekawe,
tylko chodzi o to, że masz więcej czasu
spędzić przed ekranem.
Ale wybierając drogę twórcy, kogoś
naciska guzik, nie play, ale guzik upload,
masz mniej czasu na play,
bo więcej na upload, jak już zrobisz upload,
nie chcesz robić kontynuacji
swojego życia, że patrzysz na coś innego.
Możesz poglądać, zobaczysz, ok, zamykam,
robię swoje. I to jest wybór
twórcy. Moim ukochanym autorem
jest Steven Pressfield, napisał książkę do roboty,

do the work. Mała książka, która mówi o walce właśnie z oporem, nie? I on mówi, stajesz się twórcą, twórcę za sobą, która siada przed migającym ekranikiem i jest pusta kartka i pisze książkę. Ale nie wiesz, że książkę napisać, ale twoim obowiązkiem zadaniem jest sięść o dziewiątej rano przy tym stanowisku i nagrać przed odcinek podcastu i napisać pierwszą stronę i tak dalej, tak dalej. Co jest w tobie, że ty poświęcasz kilkadziesiąt godzin na research osmana, żeby go później przez półtorej godziny przepytasz? No to jest praca twórcy i artysty. No ale zobacz, żeby mieć taką paracę, to muszę zagłębić się w rzeczy, które często są w ogóle kompletnie niezwiązane z tym kim jesteś, muszę oglądać filmy dokumentalne, że na przykład rzucisz mi coś i ja będę wiedział, co to jest. Tak. Gdzie kompletnie mnie to na przykład nie interesuje, ale ja czasami oglądam te rzeczy, no bo wiem, że mogę je zagłębiać w perspektywie rozmowy. Więc dla mnie to jest, dla mnie to jest pokarmem tego, co potrzebuje do notatek, który już mam. Bo to jest twój zawód, więc wszystko to... Ja to kocham, ale, ale chodzi o to, że dlatego, dlatego cała zabawa jest taka, że ludzie nie rozumieją, że ja nie rywalizuję z innymi pod kasterami. Ja rywalizuję z Netflixem, z HBO. Rywalizujemy o czas, o którym dzisiaj całą rozmowę tak naprawdę mam. Ale sam biegasz też, więc w bieganiu nie rywalizujesz z kimś, kto cię wyprzedza na maratonie, tylko rywalizujesz sam ze sobą z wczoraj, sprzed roku. Ja mam mega podjarki, jak widzę, moje wyniki biegowe o lipiec 22 i lipiec 23. Poprawiłem wynik na półmaratonie o 10 minut. Wow, dla mnie to jest mega wynik, nie?

W wyniku może był słabe zeżło roczny,
ale poprawiłem o 10 minut. Czekał, ile wiesz
w tym półmaratonie? Pierwszy, jak wiem, 2,17,
a drugi, 2,07. No to jest bardzo ładnie.
A trzeci, 2,03.
Nie, 2,03, a trzeci, bo 2,07 była trudniejsza trasa
Górki, Dołki, Płomega, Gorąco.
Czyli teraz zjeżdżasz poniżej dwóch. Myślałem,
że machnę 2,0 teraz, ale nie wyszło,
bo mnie wyjechały te warunki pogodowe,
po prostu była... Asfalt się to był pod moimi
tutaj, wiesz, bo ciaram, jak ci znałem.
A ile biegasz? Dysansu
Nie, nie biegasz ogólnie, jeżeli chodzi o czas.
Jak długo? Od ilu lat?
Od roku, od kiedy? No Jezus, no zaproszę cię.
To naprawdę...
Ale zacząłem biegać od tego, że zapisałem się
na półmaraton, który był miejscowość obok mnie.
Pójdź, okej, zapisałem się.
Dobra. Jak co robimy?
Mówię do kumpla, który jest trenerem
Hej, zapisałem się, a mówi
To nie jest dobry pomysł, to jest trudny maraton.
Maraton w lipcu
Górki, Dołki, Jastrza.
Maraton czy półmaraton? Pumaraton, sorry.
Pumaraton.
Półmaraton, przepraszam.
Półtrasy maraton, to jest pumaraton.
Dobrałem plan do tego zobowiązania,
który był całkiem szczapy. Nie biegałem nigdy wcześniej.
Zacząłem biegać.
No i biegam. Taka materska, tak sobie...
Ale to jest przyjemne. Tak.
Nie zawsze. Tak?
No jak masz taki trening mocny,
prowokuję trochę, bo...
No ale ta biegania przyjemna. Sania jest przyjemna na początku.
Bo ja zacząłem biegać, jak zacząłem
oglądać Krzysztofa Gonciarza, i on powiedział,
wiesz co, nigdy nie zrobisz cięższego treningu
niż pierwszy. To prawda.

I to było coś takiego, co do mnie trafiło,
że rozumiałem, że jak wyjdę już biegać,
jak wyjdę za pierwszym razem, drugim,
trzecim tam, ten pierwszy miesiąc
jest ciężki, to potem już jest tylko
i wyłącznie czerpiesz z tego przyjemność.
To jest tak, jak ja zawsze tłumaczę, znają, że to jest tak,
jakbym wychodził na spacer, tylko trochę szybciej.
Dla mnie ekstremalnie ciężki jest nie bieganie.
Ten ból tego, że odpuszczę treningi
które o mnie
to mnie motywuje bardzo.
A biegasz codziennie? Nie, biegam trochę w tygodniu.
No to też jest taka zdrowa ilość,
bo ja się zapisowałem
na bieganiu codziennie,
i potem na przykład, jak wracałem po podkaszce od 22
nie pobiegam.
Też mam
dzielić się na dwa etapy. Przed dziećmi i dziećmi.
No tak. Mniej, że są wymówką,
tylko to jest zupełnie inne życie.
Świadomością są po prostu zupełnie inne,
ale dobrze, zwróćmy z tego biegania,
bo to wątek jest zupełnie poboczny.
Mnie zastanawiał, jeżeli chodzi o wszystkie platformy,
gdzie będzie społecznościowych, radzisz sobie
nieźle.
Jest taka platforma, do której musiałeś się trochę dłużej przekonywać?
Dalej, nie przekonałem się do LinkedIn'a.
O, jest Maria.
Macie, musisz tam być, twoja platforma, tam są klienci,
biznes.
Jezus Maria, ja miałem podejść, sobie tłumaczę,
że jestem w innych, więc to już nie muszę być.
Ale to jest moja pora.
Ale uważasz, że to się przebije tak do mainstreamu,
bo to też mnie zastanawia, a nawet ostatnio rozmawiałem
który widziałam, że tam pisze jakieś wpisy
i chodzimy razem na siłownię i on tam widzę,
że próbuję, próbuję, próbuję, ale zastanawiam się,
czy to się tak rzeczywiście kiedyś przebije.
No nie, mnie kojarzy z TikToka, nie z LinkedIn'a.

No tak.

Akobatic.com jest ciekawszy niż LinkedIn.

Ale...

Nie, nie kliknęło mi.

Na przykład użyłam Twittera do czytania,
a nie publikuję na Twitterze.

Zjedziesz z Twitterem,

też jest ciekawy taki concept, że

ja uważam, że Twitter najbardziej zyskuje na tym,

że dużo influencerów i ludzi popularnych

odwróciło się od Facebooka,

nie publikuję długich treści na Facebooku.

Facebook jest trudniejsze, to prawda.

Ale nadal on dobrze sprzedaje

z tego, co udało mi się dowiedzieć.

A Twitter stało się takim miejscem,

gdzie dużo popularnych ludzi

dzisiaj zyskuje popularność z powrotem.

Okej, no sam też widzę koło czytam

i...

To jest jedyne miejsce, w którym czytam o polityce.

O polityce.

No nie, no proszę Cię, to to jest tak jakbyś powiedział,

że nie ściekam czytam o polityce.

Nie, wiesz, mam jakieś nagłówki i później się

w to w głębie, jak gdy chcę pójść

zanurkować w głębie jakiś temat, nie?

Więc myślę, że chodzi

że linkedynie jest takim najbardziej...

Robiłem tyle pody, że już

wiem, że to tam sobie po prostu będzie się działo.

Ale wyobrażasz się na Twitterze?

Jak mi zamkną Facebook,

YouTube, Instagram

i maile nie będą dochodzić do ludzi,

to otworzę... A czy mam Twitter?

Marcin Osman. No wiem, wiem, że masz.

Mam tam 16 followersów chyba, nie? No trochę więcej.

Ale to nie publikuje tam nic.

Ale nie uważasz, że Elon Musk jest najbardziej

ciekawym gościem?

No oczywiście, że Elona to polu, mówię.

No wiesz, bo mnie zastanawia...

dla mnie fenomenem jest to, że gdybym miał
stawiać na konia w tym wyścigu,
to powiedziałbym Ci, że Twitter będzie największy na świecie.
Nie mam pojęcia dlaczego.
Ale to cenną rzecz poruszyłeś, bo jestem
na Twitterze, żeby czytać sobie Elona.
Ja mam tego żarciki.
Ja już oczekiwał się od momentu, kiedy on tam jest.
To prawda. No i kiedy on jest właścicielem,
bo on tam był poniekąd zawsze, ale
to coś powoduje coś takiego,
że ja uważam, że on jest tak szalony
w tym wszystkim, że on coś wymyśli, czego my jeszcze
nie wiemy. Ale on mi właśnie gra
z Felixem Denisse. Zabawna gra poważny konsekwencja.
Czy on wierzę, że może być wesołością,
ale te konsekwencje na końcu,
czy to istnieje,
że trwa, że się nie przewraca, że płaci
rachunki, to to jest rozumienie tej zasady.
A nie, że jestem poważnym panem
w czarnym galiturze,
który nie mogę się wygłupić.
Mam kumple, którzy mają spółki akcyjne
i oni muszą tak bardzo,
jak sobie powiedzieli, muszą tak bardzo uważać,
co publikują w swoich mediach, nawet prywatnych,
że to jest w ogóle szok.
Więc oni są w stanie zapłacić cenę
spółki akcyjne, które może tam za milia
sprzedają kiedyś,
ale nie mogą nic napisać, co by było
w jakowyś sposób kątowe, scenne,
czyli szkodliwe do spółki.
Abstrakcja dla mnie. To jest w ogóle poza moją definicją
wolności życiowej. No właśnie, bo to jest część
z życia, z której rezygnujesz.
Ale on jednak też zrobił dużo głupich rzeczy
i miały te rzeczy konsekwencje, bo wiesz,
bo to jest tak, jakbyś powiedział, że
możesz się bawić na placu zaba...
wszystkimi zabawkami świata, no bo
na te wszystkie zabawki świata cię stać,

jak tam, mówisz, kilka się po prostu zniszczy,
to nic złego się nie stało, no bo
jednak pomyśl sobie, że tam wynika to
tylko, to powiedzieć, że potrzebujesz
pół miliona złotych na, na koncie.
Ale on mask ma półświata na koncie
i dać odstawić sobie na półkę, być...
No bo,
jak dochodzi do momentu, w którym pieniądze nie są problemy
na podstawowych poziomie, czy masz
dom, samochód i co z lepu kupujesz, co chcesz,
że sobie nie wiem, no galerię bierzesz, co chcesz,
miałem taki, miałem taki moment,
sobie usiadłem, idę przez galerię handlową
w Krakowie i ja mogę kupić wszystko, co
w nie jest, jakby nie, że hurtem,
całą galerię, każdą, nie ma żadnej rzeczy,
która w niej jest, czy to jest
samochód, czy jakiś, nie wiem, drogi sprzęt,
jakiś ciuch, tego nie mógłbym mieć.
I się uśmiechnąłem, bo mimo tego, że mogę to
mieć, nie kupuję, tego, to mnie interesuje.
To jest dla mnie wartością, że ja mogę,
ale podejmujcie, że tego nie potrzebuję.
No tak. I to jest takie wow.
Łatwo jest o tym mówić, że, a, nie potrzebuję tam,
nie wiem, dobrej fury,
fajnych ciuchów, jak nie masz hajna to hajson,
nie? Ale jak już masz te pieniądze
i możesz to powiedzieć, to to jest w ogóle
ogromna wolność
i to sobie bardzo ocenia. A nigdy nie przepadłeś
w konsumpcjonizmie? Nie.
Co cię tak twardo trzymało
przy Ziemi?
Nie przepadłeś się na przyszłości.
Ale no zobacz, jeżeli jesteś takim chłopakiem
z mojej miejscowości, to często właśnie wpada się
w tę pułapkę. U mnie to nie działało,
nikt to nie. Nie.
Ale co miałeś taką rzecz, na przykład, którą
u której marzyłeś jako dziecko i kupiłeś
sobie już jako taki gościu, który już miał kasę?

No bo jeżeli nie samochody,
no zastanawiam mnie, co? No do czegoś musiałeś
czepać? Nie wiem, czy to mówię
w Internecie, chyba nie mówię.
Że poznałem, jak byłem nastratkiem
romek, romek. I romek mówił ryby.
I romek nie brał na ryby.
Mówiłem o tym, nie mówię. No, o rybach mówiłeś,
ale jeszcze miał ręk. I o co chodziło z tym rękiem?
Że on mówił ku mojego ojca. I romek miał
Renault Espace,
Espace, nie, to nie ma, Espace,
jeździł na ryby, ile chciał
i miał telefon bez limitu, komórkę.
To mnie ekstremalnie jarało. No, ekstremalnie.
To były czasy, gdzie telefony były drogie,
tam minuty do połączenia, 3 złote,
taki wielki akatele, on miał mały telefonik
i gadał cały czas przez telefon. Siedział w rzece,
na uchu miał telefon. I tak sobie
łowił ryby i gadał z klientami.
Miał tego Espace'a, brał mnie te wycieczki
wędkarskie, płacił za moje obiady, wszędzie
za hotele, zobaczyłem, ła, ja tak chcę.
Kilka lat później Marcin Osma
siedzi w tej samej rzece,
ma podobną wędkę,
ma Renault scenik, prawie
Espace i ma telefon bez limitu.
Jak mnie trafiłem tam i się,
hej, to się wydarzyło,
to się po prostu wstałem,
to już się uśmiechałem, że mam czas,
że mam pieniądze i, wiesz, te atrybuty,
telefon, samochód i dalej,
to było takie mega łał.
Drugi moment to było uświadomienie sobie,
w tej galerii handowej, że mogę dowolną rzecz
sobie wziąć, a tego nie biorę.
A jakby początek biznesu
mojego tej, sklepu ognę z książkami,
WSM Power, to mieliśmy na przykład
jedną transakcję dziennie, dwie transakcje

dziennie i tak mówię do żony,
kurde, zrobimy, przebijemy,
tysiak przechodł dziennie w stepie,
tysiak, to sobie zamówię,
uwaga, dietę pudełkową na tydzień.
No dobra, a powiedzmy,
i zrobimy to tydzień później.
Ale w tym całym zestawieniu kim jest twoja żona,
jaki ona ma zestaw cech,
jesteście podobni czy różni?
No i różni podobnie,
czyli wspólny wartości temat pieniędzy,
czyli nigdy nie mieliśmy kłótnie o pieniądze,
nigdy. To jest ekstremalnie ważne,
czyli cenimy na przykład po drużę
i jedzenie w fajnych restauracjach,
więc na to niestępujemy.
Udajemy swoje zdrowie, więc
nie wiem, wydałem pieniądze na ortodonta na przykład.
A nie, że nie, tam mogę mieć
tam krzywą, albo być zdrowy, ale nie, nie.
Zdrowie.
Tak samo wydawanie na edukację dla dzieci,
czyli nasze dzieci chodzą na każdą wycieczkę,
rozrywkę, wyjazd,
nową kompetencję, nowy warsztat. Nie wiem, pchamy,
że tam dzieci idzie, bo w domu na was nie ma miejsca,
ale że mogą sobie eksperymentować.
Czyli bierzemy dzieci na miesięczny wjazd na Madere
i przez miesiąc mamy wakacje,
odwiedzamy muzeum, wielu rybów,
bananów i uczymy się
nowego kraju na przykład, nie?
To są wspólne cechy,
a cechy różne,
to kamienia ma ogromną odbałość o szczegóły
i one z takim
rozkrminaczem, nie?
Jak moja żona nie śpi w nocy, bo staje gdzieś wcześniej,
bo ja się wybudziła przez dzieci i nie zastanęła później,
to ja wstaję, oklejam oczy,
a ona mówi, ty, wykminiłam,
że tam w zeszłym roku, tam zielom

zapłacili i tam nam wyszłam kasę
i musieli zadzwonić, bo oni nam wyszłam 6 tysięcy,
na przykład, bo tam było zły fakturowanie czegoś.
Kamiś, proszę,
nie, ja wjeżdżam do akcji.
I on jest takim szalokiem,
szalokiem i generałem, o.
Ona to potrafi rozkminić.
To jest niesamowite.
No, serio. Być ciekawe w dół, a ten,
jakby się poznaliście. Poznaliśmy się
na konferencji o nazwie
Forum Młodych Liderów,
przed tym forum ekonomicznym w Krynicy.
Takie duże forum, takie polskie da awos,
i tam się poznaliśmy jako uczestnicy
na konferencji.
I podam się przykład. Ona zapisała,
trzeba było tam aplikować, żeby się dostać na to.
Ona aplikowała, miała tam piękne, tam
rozumę, wszystko było w terminie
i tak dalej. To jest Kamila.
Są i Marcin Osman. Byli sobie, kurde,
chciałbym na jakiś fajny wyjazd,
taki edukacyjny, biznesowy,
rozwojowy pojechać. To były wakacje.
Nie się nie działo wtedy w Krakowie.
Wpisałem Google'a, znalazłem tę konferencję.
Oczywiście jest po terminie. Nie ma miejsc.
Zawięta lista. Nie ma opcji.
A, nie ma opcji. Ok.
Ja się tam bije.
Teraz mi się spodobało, nie? Tak!
Ja tam się nie bije.
No i gdybym odpuścił, nie poznałbym
konferencji mojej żony.
Ten dwa z tyle puści na konferencję pokazują,
jak my się różnimy. Ten sam cel siedzimy
obok siebie na tej samej konferencji,
ale dość co do tego było inne zupełnie.
Najciekawsze było, gdyby ona miała partnera,
to wydaje mi się, że jeszcze bardziej był poza interesującą.
No, ale miała. My zaczęliśmy się spotykać

rok później dopiero, bo się poznaliśmy.
Przegadaliśmy tam całe cztery dni.
I koleżanka
do temu wróciła, mówi
Kamila o mnie.
I ona mówi, że poznaj z tego przyszłego męża.
Nie, co ty gadasz, Marcin kolega.
Ale Gniszka wiedziała już, że Kamila
będzie... Ja nie wiedziałem o tym.
Strasznie konsekwentna jest Kamila.
No dobra, a są jakieś takie
filmy bądź seriale o biznesie,
które uważasz za autentyczne,
no bo nawet w tych trzech ulubionych serialach
wymieniłeś billions?
Film autentyczny,
no można mówić sam.
Now it is good, nie?
Widziałeś WeWork?
No, to jest zajebisty serial.
Ale film o
WeWork o tej filmie.
Tak, tak, tak, jest serial w ogóle cały
i tam ten jeden z bardzo popularnych
aktorów gra, nie pamiętam jak on się nazywa, co prawda.
Marcin Kuczer. Nie, nie ten.
Ale naprawdę jest genialny ten serial.
Polecam bardzo mocno, jeżeli chodzi o to, to jest
zajebisty serial.
To chyba ten serial się nazywa.
I naprawdę to jest bardzo ciekawe ogólnie.
To jest bardzo, bardzo fajna
i bardzo ładnie zrobiona rzecz,
ale zastanawiałam nie czy są seriale o biznesie
bądź filmy o biznesie,
które naprawdę warto zobaczyć.
No i jest nie dużo, no masz billions, masz suitsów.
Ale one korrespondują w ogóle
z rzeczywistością twoim zdaniem?
No mi się podoba billions, dlatego że pokazuje
no biznes, w którym no jesteś szarkiem.
Widziałem się różne rzeczy.
I zobacz, mówisz też o wątku

rozwoju
do kogoś środka.
Bo obi miał obok siebie
taką Wendy.
Bardzo ważną posać dla niego.
Też mam swoje Wendy w moim życiu.
Czasami jest to moja żona.
Czasami jest to, nie wiem, Krystyna.
Czasami jest to Monika.
Z autentycznej imiona właśnie wymienia.
Ale też to potem się z Wendy idzie.
Ale znowu, to nie ma żadnego znaczenia.
Bo na etapie, w którym on był
i mu potrzebna,
on się zmienia i staje się inną postacią, nie?
Wiadomo, kreacja filmowa, tam musi
się dużo działać i tak dalej.
A u mnie chodzi o to, żeby była ciągła burza,
ale właśnie żeby przechodzić
przez burzę do spokoju, pokoju.
Tam jest ciągle kreowanie czegoś.
Ale Wendy pokazywała mu a mu
jego mechanizmy autodestrukcji.
A, no właśnie.
Turbo. Ja sobie to biorę z tego, nie?
Albo serial Young Pope.
Judy Law.
Szczególnie pierwsza część.
Jak on wchodzi w nowego papieru, widziałeś?
Nie, nie widziałem tego.
Gość staje się nowym papierzem.
Zupełnie innym, niż papierze tych czasów.
I pokazywane jest, jak on bardzo się różni
od poprzednich papierzy.
W nowej formie, w ogóle, jako papier występuje.
W pierwszym odcinku
tam szodzi pani, która mówi, że
musimy zrobić sesję zdjęciową
nowego papierza,
która będzie na każdym talerzu,
widztówce, pocztówce, bo z tego są mega hajsy
opcji. Nie będą widzieć mojej twarzy.
Nie zasługują na to.

I przez pierwszy miesiąc w ogóle nikt nie wie, jak wygląda nowy papier.

Okej, to nie widziałem tego, muszę to...

Albo jak rysk mnie, to jest wiesz,
tam jakieś sznureczki pociągania
władzy.

To jest bardzo, bardzo interesujące.

Tak. W ogóle, mnie,
mnie ciekawią takie, takie rzeczy, żeby
mieć inne podejście do tego, co już jest tak naprawdę
znamy. Myślę, że zobaczyć trochę
obracamy się, często zazwyczaj obracamy się
w tym wszystkim, co znamy i to jest wymyślamy
koło na nową. Tak, no bo cały czas działa to
w ten sam sposób i zastanawiałam
mnie właśnie, na ile wiesz
takie filmy jak Wilkes Wall Street,
jak film...

No Wilke oglądałem oczywiście, jak najbardziej. Nawet byłem na szkoleniu
Udzodana Bylforda, takim podniówczy,
która była w Polsce.

Ja uważam, że jest mi czym sprzedaży. Ktoś powie,
jego metody są w ogóle masakryczne i tak dalej.

Ekstremalnie dużo się od niego
nauczyłem. Na poziomie pracy
z głosem, podejściem, pełnością
siebie. Więc znowu, czy on jest złodzieniem
do szóstym? No tak, bo to są fakty.

Czy ja się mogę do niego się go nauczyć?

Oczywiście, że tak.

Możesz nożem kroić chleb, możesz nożem sobie
zapić. Co wybierasz?

Ale wiemy, że ludzie tego nie rozumieją w większości.

Patrzą, szukał ludzi i tak dalej.

Wzór osmana. No, no, no nie!

Ja biorę

część z niego do siebie wdraża.

Więc mi się podoba budowanie moich układanki
na podstawie interakcji. Od Ciebie się dużo uczę.

Od tego, jak pytasz, jak rozmawiasz,
jak przygotowasz się do odcinka, jaka forma
tego później wygląda? To jest dla mnie mega
wow doświadczenie. No to jest wszystko zależne
od tego, co bierzemy.

Jak masz intencję, z czym do tego podchodzisz?

No ale, bo ludzie widzą to, co jest najprostsze. Wracamy do punktu wyjścia z operacjami plastycznymi, a że operacje plastyczne mogą być dużo droższe od terapii, która więcej w twoim życiu zmienili niż operacje plastyczne. Zdecydowanie. No ale jednak koniec w końcu wchodzi o to, że ludzie tego środka nie widzą. Albo dentysta jest ważniejsze niż make-up. No jest, ale to jest dużo, dużo, dużo, dalej na poziomów świadomości niż nam może się kompletnie wydawać. Dawid, ja rozdaję moim znajomym przyjaciółm kontrahentom vouchery do stomatologa. Wiem, słyszałem o tym. Czeka, zobacz, zobacz, zobacz.

No i ja jestem, że potrzebuję. Lampa, bo nie w końcach widzę dobrze. U mnie Petra Fidło, słuchajcie, ja wszystko już o tym, wszystko o tym, wiem, to jest też w ogóle ciekawy, ciekawy gość pod koncem przedsiębiorstwa. Naprawdę, to są takie czasami rzeczy, ja uważam. I to też jest taki gość, który w ogóle zupełnie inaczej na coś patrzy. Zupełnie inaczej patrzy na świat, i oczywiście jest jebany, jak pies.

Ok. No bo wydaje mi się, że zawsze jesteś takiego, że jeżeli wymyślasz coś na nowo, albo w zupełnie inny sposób i niezależnie jesteś krytykowany.

Jeżeli nie jesteś gotowy na krytykę, to znaczy, że nie jesteś gotowy na sukces.

No, albo na próba, że muszą ludzie kibicować. No nie muszą Ci kibicować. Musisz działać bez kibicowania. No nie, ale też musimy ustalić, że nie możesz mieć tylko i wyłącznie ludzi, którzy na Ciebie plują, no bo... Ale nigdy nie jest tak, że są tylko ludzie, którzy na Ciebie plują.

Miałem kilku takich gości. Tak?

No. To pytanie, co robili, że na poziomie komunikacji, albo czy rzeczywiście nie dowozili

żadnej wartości do świata?
Hmm...
Komunikacja była problemem.
Zdecydowanie komunikacja, bo komunikacja
jest zawsze... jest kluczem do
zwycięstwa i pierwszym
gwoździem do trumny. W zależności, czy
robisz to dobrze, czy robisz coś dobre.
Może być niedoskonałym, ale autentycznym...
No, ale można też po prostu czasami
mówić prawdę na...
Bo jest taki utarty mit, że ludzie chcą słyszeć
prawdę. Nie chcą.
Tak. I mega zdanie mówisz.
Ludzie mówią, że są prawdy,
ty mówisz im prawdę i się obrażają.
Ja będę z bardzo bezpośrednim, szczególnie
jak ktoś... jak ktoś pyta mi o poradę.
Ja upewniam się, czy na pewno
chcesz usłyszeć
całą odpowiedź ja w temacie, o który
pytaś mi z mojej ekspertyzy. Jestem teraz
wieczór dorosły, więc to pytań zadaje. Wcześniej
waliłem po prostu jako odpowiedź, ludzie się obrażali.
Eee...
Widział jakiś tam kątowy syum na Instagramie
czasami. Teraz był
o Dawidzie Piątkowskich.
Ale nawet wcześniej było ciekawszy wątek, że
tam gość na mnie napisał. Hej, czy dobrze
prowadzić dwa fanpage'y czy jeden? Klikam
jego post, tam nic nie ma na pierwszym kądzie,
więc mówię, skąd ta pewność u Ciebie, że
będziesz robił dobrze dwa kąta, skoro jednego nie robisz dobrze.
O Jezus Maria, O Jezus Maria!
Dowiedziałem się o sobie, jak jestem
od kilkaset osób napisały, że jestem nieempatyczny.
A właśnie uważam, że jestem na maksy
empatyczny, pokazując mi jako pierwszy,
że on nie robi roboty,
którą wydaje mu się, że robi,
a inni go wokół klepią, bo
wiesz, bo powiedzasz, że on jest fajny w internecie.

On nic nie robi.
No nic, no, jest teraz przykład
Roberta Karasia, nie wiem, czy znasz temat. Znam
wątek. Robert poszedł, powiedział prawdę.
Pytanie w jakiej formie?
No właśnie, teraz wracamy do punktu wyjścia.
Albo to jest coś takiego, co
otwiera ci wiele drzwi, albo jest pierwszą
gwoździem do trumny.
Ale znowu, żyjąc w moim świecie,
patrzę na tę sytuację kład jego,
nie przez
to, co jest w mediach, ale
z znajomych, których mam, ja wiem, jak to wygląda.
Więc ja nie potrzebuję weryfikacji medialnej.
Rozumiesz, że nie konsumuję tej
sytuacji przez...
Ale zobacz, alter, z pytaniem, czy to jest właściwa droga.
No bo tak. Długiej perspektywy zobaczymy.
No nie, ale chodzi o to, że tak.
Że w swojej ocenie,
to jest właściwe, co robisz.
Ale w tym, żeby zrozumieć tłum,
zrozumieć sytuację przez media, a nie przez
wewnętrzne media.
Dlatego moim współnikiem życiowym i biznesowymi
z Kamila, która często pokazuje mi,
jak jakiś umykomunikat jest rozumiany
przez ludzi.
Mówię jakieś krótkie zdanie. On mówi, Marcin, ale wytłumacz
im, co przez to jedna zdanie rozumiesz.
Mówię, no, Kamila, no powiedziałem, że trzeba zrobić to, to.
No okej, ale oni nie rozumieją całego obrazka,
czemu to, to, to jest ważne.
Czyli ja powiem, okej.
Pracuję z podświadomością,
nurkuję głęboko.
Nie wskonyj, żeby bardziej wspierające.
Dobra, to jest moje zdanie Marcina Osmada.
A Kama powie, ale wytłumacz im,
do czego tego potrzebujesz, jak do tego doszedłeś,
do czego to w ogóle wiesz.
Mhm.

Łaśka, Mila, dzięki.

Ale bo to jest tak, że ty uważasz, że ty wiesz o co chodzi ze względu na to, że ty to mówisz.

A ludzie nie znają tego, nie znają też całej twojej drogi. Nawet ja w tej rozmowie wiem, że chciałem pokazać wszystkie fragmenty twojego życia po to, żeby łatwiej było zrozumieć, o czym my w ogóle rozmawiamy.

No bo, cała twoja droga nie można pominąć z niej żadnego elementu.

Bo, kiedy pomijasz, tu się coś, nie wiem, pominęlibyśmy wątek bankructwa, myślałem o tym, bo szczerze, bo już jest blokowane wszędzie.

Ale potem pomyślałem sobie, no nie, ale to jest ważny moment twojego życia. I widzieć, że w tamtym momencie zaczyna się coś tworzyć zupełnie nowego.

Tak, prawda.

I to jest coś dla mnie tak oczywistego, że nie możesz po prostu nie wytłumaczyć, bo wtedy oni mają prawo nie zrozumieć.

Oni mają komple, oni mają pełno prawo do tego, żeby powiedzieć pojebało gościem. Wiesz, ja miałem długi czas takie rozkminy, skoro ktoś pyta mi na przykład, jak zbudować biznes w miesiąc, który zrobi pierwsze dziesięć tysięcy, jest dla mnie absolutnie łatwe, powtarzalne, nauczalne.

To czemu jak ktoś mówi, że go potrzebuje, ja mu to mówią, on tego nie robi.

To jest to, co mnie teraz interesuje.

Czyli, wiele razy mówię na swoich wideo nawet, że mnie interesuje poprawienie z pewnością jako nauczyciela internetowego, żeby moją wiedzę potrafił tak ludziom podawać

z tym, którzy o to pytają, nie, całym uświatu, tylko tym, którzy chcą wiedzieć, żeby oni potrafili to wdrożyć i mieć tego efekty.

Więc to nie chodzi o kwestie tego,

jak lepiej sprzedałaś Marcin Ossman.
To mi pokaż, tylko jak lepiej wytłumaczyć
tobie, czy tobie, czy tobie,
jak zrealizować to, co chcesz zrealizować szybciej.
Nie żebyś potrzebował, nie, rocznej terapii
z jakichś tam swoich tematów, tylko żebyś
potrafił szybko tu rozkminić, czyli do działania
w fazie trzeciej czyj działania.
Okej, ale mówisz o tym często, że trzeba coś robić szybciej.
A zupełnie serio, już powoli zmierzając do końca
czego nie można robić szybciej.
Albo co próbowałaś zrobić szybciej,
a już dzisiaj wiesz, że kompletnie tego nie można
zrobić szybciej.
Hmm...
Nie można szybko
przejsć po warstwie biznesu, jaką są formalności.
Czyli umowy, faktury.
Wiesz, tego typu rzeczy.
To nie może być problemy po łebkach.
Musi być to dokładnie. Tam jest to mega trudna rzecz.
A mam już tą świadomą niekompetencję
w tym obszarze, czyli nie miałem tej...
Ach, chuj to panie, tam lecimy.
Lecimy! Będzie dobrze, będzie okej.
Jakoś promkę robię,
wpadł dużo zamówień,
jeden checkbox dałem źle, ustawiłem wad
23%, a nie 5% na produkt
i teraz 3 osoby przez 2 dni
mój błąd odkręcają.
Zamiast zrobić tą promocję 2 dni później,
ale przygotować, co chcę zrobić,
żeby oni mi to ustawili mi w zespole
poprawnie, pretestowali
i mieli czas na testy w ogóle,
a nie tam hura.
Więc to się zmienia Marcin
na bardziej edyżalego przedsiębiorstwa, który
ba również o to, żeby
im tej roboty nie dawać.
Co chcesz w sobie jeszcze zmienić?
Nie zawsze interesuje to, co

muszę robić, jak muszę robić,
żeby efekty cele, które chcę
ukrealizować szybciej, łatwiej, niekładowo.
Bardziej tak naturalnie, takim większym
przepływem,
żeby to szło sobie po prostu.
Jak robię webinar, ja czuję się pod nim
wytyrany po 2 godzinach na przykład.
Coś było źle w tym webinarze.
Ja muszę robić takie
webinary,
że ja czułem się z flow dobrze po nich,
niezmęczony.
To, że tutaj podcaste mówiliśmy, że często to jest
takie bycie na maksa wytyranym.
No zobacz, bo jesteśmy tutaj, rozmawiamy ze sobą
z 2 godziny, razem przed nagraniem
jeszcze na to, że jesteśmy 2 godziny w rozmowie
i siebie nawzajem słuchamy, nie czekamy na to, aż
ty skończysz, że miałeś coś powiedzieć, bo tylko siebie słuchamy.
W 2 godzin nasza głowa pracuje na maksymalnych
obrotach, po to, żebyśmy byli obecni w rozmowie
i żebyśmy mogli powiedzieć coś mądrego, wiedząc też
ile osób to słucha.
Tak, a chcemy, żeby to posłuchało jak najwięcej osób.
Ja więc teraz, by to był ten przykład tego, co rozkminięto.
Jak robić turborozmowe
2 gości,
którą obejrzy cały świat, nie? Taki cel,
limę zmierza do, nigdy nie osiągnie, ale ten
wyklę sobie leci w górę.
To jest projekt na całe życie.
Bo możesz w każdym elemencie poprawiać coś,
bo dzisiaj to też zmienia się okoliczność.
Ten algorytmów, platform, czegoś, konkurencja,
whatever. I to jest ta, ta gra to mnie interesuje.
Czyli ja mogę wydawać książki,
mogę sprzedawać, nie wiem,
wycieczki zagraniczne, czy konferencje, whatever.
Ale jak robić to, żeby to było łatwiejsze,
szybsze, lepiej siedające
do odbiorcy?
Żeby skucić ten mój czas na marketing?

Właśnie, żeby skucić czas na spreadsheet marketing?

Do minimum.

Żeby to było bezwysiłkowe, absolutnie lecące sobie samo. To mnie interesuje.

Mnie też interesuje, jak patrzysz na przykład na taki biznes Radka Kotarskiego.

Bo wy robicie bardzo podobne rzeczy tak naprawdę, bo ten system tego, że Radek też wydaje książki tylko i wyłącznie u siebie na Alterbergu.

Ty wydajesz tylko i wyłącznie

u siebie. Chociaż nie wiem,

czy to jest oficjalne. Ale Radek chce iść w Empiki.

Ma tam pomysł taki, żeby zrobić

odnogę i iść tam w te duże

w duże księgarnie.

Tylko, że on wydaje tam youtuberów

i też wydawał Tomka Kemal,

ale to jego podciągniemy pod youtuberów.

Jak ty patrzysz na przykład na taki rozwój,

patrzasz sobie na przykład, żeby wyjść

trochę z szuflady biznesowej i też iść

gdzieś taką drogą?

Już o tematykę, inną?

No tak, że iść właśnie w inną tematykę.

No bo już i tak trochę zboczyłeś.

No mamy książkę Weima Hoffa.

Mamy książkę podłowotka Dębowskiego

Baikę dla dzieci, którą on napisał,

czyli artysta muzyk.

No ale przechodzi do dzisiaj Fries i mówi

no wydowałbym u ciebie książkę o biznesie.

No to gadajmy o tym.

Ale

jest to, czy my się dogadamy jako partnerzy biznesowi,

a nie to, czy my potrafimy tę książkę

dobrze zrobić w formie

ułożenia jej w rynek. My

jeszcze celowo

odeszliśmy od wydawania polskich autorów.

To jest mega trudne, czyli wolę mieć

książki mego autorstwa

i książki amerykańskich

bez celerów.

Bo
mogę wszystko po swojemu.
Mogę wszystko po swojemu robić. Wydaje książkę
Dejmonda John'a, Galegowania Czuka,
Tonego Robinsa,
Eklunda i tak dalej.
Kupuje licencję z tym właścicielem praw tej książki
na polskie język. Teraz mogę robić, co chcę.
Wydając polskiego autora
muszę z nim razem grać.
Czasami on jest największym
problemem na drodze sukcesu
marketingowego tej książki.
Serio. To jest
bardzo ciekawe. To jest
wstrząsające odkrycie potwierdzone wielokrotnie
naprawdę
a szczególnie jak mi mówię, jak mówię się o tłumaczeniach
tych książek, że tam tłumacz
jest drogi, licencja
jest droga. Tam wszystko jest tak naprawdę
jak się ściąga licencja i książki
z zagranicy. I też jeszcze to, że ten rynek
jest tak trudny, że ściągasz kogoś, kto teoretycznie
powinien pójść. Tak. Ale w Polsce nie idzie.
Tak. Takie dwie książki mieliśmy
takie, które są super, ale nie
ptórzyliśmy licencji na kolejne pięć lat, bo
spiało się to finansowo,
ale nie było to wow, nie?
Ale masz takie strzały jak Wim Hof, ale tak
najwięcej pięć zarabiasz na książkach, które sam napisałeś.
No tak, no właśnie. To jest też ciekawe, nie?
Że więcej zarobił pieniędzy
autor Marcin Osman niż Wim Hof.
Pff. What the fuck, nie?
No ale to jest zupełnie naturalne dla mnie, bo
wiesz, gdzie to jest osadzone, rozumiesz to,
to jest dla ciebie dużo bardziej wiarygodne
ze względu na to, że działasz na tym rynku.
Ja patrzę na to tak, że
ogólnie tak jak była teraz u mnie
Julka Melor, ona

wychowała się na Bahama, ale mówi w języku polskim i tak dalej. Była na podkaście, mówi ludzie w Polsce kochają polską kulturę. Kochamy polskich muzyków. Na openerze gra Dawid podsiadło i masz, wiesz, cały opener idzie na Dawida podsiadło. No to są niesamowite rzeczy. Nigdzie za granicem tak się nie dzieje. Ile masz Dawidów podsiadło? Nie, no trochę masz. Trochę masz, naprawdę. Jak sobie spojrzysz ten rynek jest naprawdę taki, no bo masz. Ziemenskie grania, tak, tak, tak, ok. Sanach. Chociażby masz Tako Hemingwaya, masz Kwebo na Fide, masz Mate, masz takich ludzi, którzy naprawdę generują to Kwebo graj jako Tako na Fide bo 80 tysięcy ludzi na głównej scenie. No to jest liczba, nie. Więc jeżeli my my dlatego też kochamy polskich autorów, no Rymig już mróz sprzedaje więcej książek, niż na zbojkowę. Razem zięci pewnie nie sprzedają tyle w Polsce, co on. Czy on jest słuchem podkastu, kogo on był? Ciebie nie. Dwa razy u nią. Tak. Słucham tego podkastu z nim. I on jest autorem. Jego powołaniem jest być autorem. To, co słuchałem, Was słuchałem, to on najbardziej mi podobny, jest dostywana presfilda w formie powołania życiowego do bycia autorem. On rozumie bycie na usługach muzy, on rozumie czym jest pisanie, on rozumie czym jest zatracanie, się on to wybrał. Czym oku temu pedyspozycję być może jakiś tam, jak wiesz jakiś literki w DNA, spoko. Ale super to właśnie opisuje

presfilt, on jest zawodowym autorem
i jak byłem na jego szkoleniu
takim południowym,
jedynym w ogóle jaki zrobił,
to on się czuł, sam to mówił, czuł się winny,
że on prowadzi też szkolenia,
a nie pisze, bo te południa szkolenia
zabrało go od maszyny do pisania.
I słuchałem z Mroza, miałem takie
samo właśnie poczucie, że on jest gościem
autorem z powołania.
Rozumie grezmuzami. No jestem ciekawy,
bo chyba rozmawialiśmy
tym z Kubą Żulczykiem u mnie na podkaście,
że on chyba myślał o tym,
żeby mieć swoje wydawnictwo
i to też byłoby ciekawe, bo
zobaczylił muzyków, zakłada swoje wydawnictwo
muzyczne, ale pisarza
w Polsce raczej nie.
Czy ja jestem pisarzem? Tak, napisałem
12 książek, spoko.
Czy jestem wydawcą? Tak, bo wydałem kilkadziesiąt książek.
Taki grubek kilkadziesiąt książek.
Wydadziliśmy.
Ale czy ja jestem wydawcą autorem?
Ja jestem przedsiębiorcą.
Najbardziej ekscytującą rzeczą dla mnie w tym miesiącu
były
eventy na żywo, na których miałem
sprzedaż.
Serio. Dla mnie sprzedaż
to jest po prostu coś, co... Jezus Maria.
Jeżeli mam produkt
i klientów, i to się zmaczowało
i są kolejki, takie pochoryzon
lęcz, albo dosłownie
przegrzewają się terminale, dosłownie
do kart patniczych,
i mój zespół bociera podszczała,
bo oblepiło ich 300 osób,
albo więcej, wiesz, że trafiłeś coś dobrego
i to mnie tak ekscytuje,

jak chyba nic innego. No to już skończmy z ekscytacją, ile zrobiłeś na swoich książkach? No kilka milionów, ale dokładnie ile to jest to nie wiem. Ale dobrze, 8 czy 12? Nie, takie bardziej podpieć. Patrząc na podróźnie przychodu przez cały okres, jak to robimy. Czyli jednak się swoich książkach zrobiłeś z 5 milionów. I to będzie na główek tego wideo? Kurde. To może ktoś to zweryfikuje. Tak się to robi. Wszystko leczyło się od książki, którą wydałem za 39 złotych. Książka biznes się ucieka. Ci kiedyś uciekł? No właśnie mi uciekł. Ale nie, nie, ale czy uciekłaś jakaś szansa na biznes? Przyjeżdżają, pociągi odjeżdżają. No dobrze, ale tak masz taką, gdzie pomyślałeś sobie, tu faktycznie była do zrobienia duża kasa. Książka David Goggins. Książka David Goggins. Wydana przez innego wydawcę? Wiem i była u Ciebie, dorzucała się do koszyki. Ale też chodzi o to, że jak gdybym... To nie jest tak, że uciekły mnie miliony i one są u innego wydawcy. Pytanie, czy inny wydawca potrafi wysłem również zrobić ten zasięg. Pewnie nie, może tak, nie wiem, nie znam wyników, ale ok, było poszło, ale niżej nie mogę przy to spać. Nie mogę spać przez dzień, to prawda? Bo byłem pominięty w aukcji o tytuły uznamie złomego wydawcę, tego nie będzie stać na okupnoty i licencji. A ile kosztowało okupnoty i licencji? No nie znam szczegółów, ale uznając tym za mały, żeby... Ale dobra, ale piracy drwiny, możesz strzelać, pewnie myślę, że domyślać się możesz.

Myślę, że jest ustówka.

100 tysięcy złotych.

No?

Wreszcie to ty w kieszeni, ty.

Tak, to jest koszt licencji.

No wiem, wiem, no potem cała zabawa się zaczyna.

Chciałaś szczelki dystrybucji, to zakładasz, że

po wyprzychodu dodajesz na rzecz dystrybutorów.

Więc masz zysk książki 6 złotych.

Ile musi się tego namachać?

Ale by to było szeroko pójść z twoją promocją.

No tego się nie dowiemy, więc się na okupnotę skupnę.

No dobrze, bo nie możesz mógł spać w drugie.

No wiesz, myślałem, że będę robił kolejne miliony

o 2 książki na wiosnę 24.

Cztery?

To napisali mi w zeszłym tygodniu, że

tak, będzie super,

ale premiera jest rok później.

A my, mamy już licencję podpisaną.

Zajeczkę wpłaconą.

Więc mamy haizę mążone na dwa lata.

O, kocham takie.

I Prisa, nie zrobisz tego, musisz czekać na

oficjalną okejkę, że możesz już i ze sprzedażą.

A teraz wychodzi coś ciekawego od was?

Cały czas, cały czas, cały czas.

Teraz kończyliśmy projekt na przykład książki Steva Simpsak.

I chyba się drukuję.

Siegnij Absurdu.

Go for Stupid, tytuł oryginalny.

O osiaganiu tak absurdalnych celów

w absurdalny sposób.

Poczekajcie sobie o Steve Simpsak.

Steve Simps.

On ma firmę, która robi takie dziwne
koncierz usługi.

Na przykład zorganizował komuś

szlup na watykanie, którego udzielał papież.

Albo kolacja,

gdzie

śpiewa Bocelli.

Ona jest zrobiona ustup

po samogudawida.

Go for Stupid.

I to są takie hity właśnie.

A książki mocno podróżowały, czy produkcja książki

mocno podróżowała po pandemii

i po tych wszystkich rzeczach dookoła?

My to nie odczu... oczy, fakt jest tak.

Są wyższe ceny druku książek.

My tego nie odczuliśmy na poziomie zyskonności, bo nasze książki są

droższe niż książka taka

przeciętna książka. Mamy książki, które kosztują

stuwę, dwieście.

Będzie książka Dana Penny, na końcu roku, która

kupuje 500 za książkę.

My też mamy takie schematy

wyceny książek, ale dzięki temu

mamy...

Jak kupujesz książkę za dwie dychy,

w pracę, a kupujesz książkę za stuwę

w zupełnie inny sposób do niej podchodził

jako czytelnik.

I to jest trochę abseksyjne takie

nietwardo biznesowo-mierzalne,

ale ja to widzę o moich czytelników i fanów,

że oni inaczej tylko

działa podchodzi. Oni ją przerabiają, czytają,

wdarzają, inaczej ją traktują.

To jest moje największa siła,

czyli nasi klienci pokazujący

swoje produkty, nasze produkty na swoich mediach.

Wiesz, ta pani, która ma tam

100 followersów na Instagramie, ona robi ten

unboxing. Pokażę tą,

nastorcę tę książkę,

otaguję mnie, ją zbostuję, ona się w ogóle

cieszy na Maxa.

I ona kupi kolejną, wiesz, to jest taka

sieć powiązań, które

budują tym biznes. I widoczna w ogóle, nie

Facebook'a, nie jakieś tam mailinki,

tylko takie właśnie mikroaktywności.

No dobrze, już trosek naprawdę na końcu.

Które książki przelato się najwięcej

i jaka to była ilość?
Kielka parametrów jest.
Najwięcej w jakim czasie. Ujmachowa poszła...
Do dzisiaj. Ogólnie.
Od momentu, kiedy powstał wasz sklep.
Moje izby egzemplarze nie znam.
Nie chcę tak mocno strzelać, nie znam dokładnie.
Ujmachowa poszła ponad 10 tysięcy,
ale ważne jest to, że
dużo poszło w ciągu 2 miesięcy
jego premiery.
Bardzo dużo.
Czyli duży launch, w krótkim czasie poszło
dużo i wszystko jest przez naszą stronę.
Czyli nie ma pośrednika podróży.
I to jest taki game changer.
Dużo pakietów Stevena Pressfield'a.
To jest 6 książek.
Kiedyś mieliśmy tylko wyłącznie w pakiecie 5
albo 6 tytułów razem.
Poszło dużo książki
Felix Denis.
Jak zdobyć bogactwo. Bardzo dużo.
Też o tym mówiliśmy wcześniej, że
był gryny bardzo, pomógł pomóc jednej książki.
Też tam grubo kilkanaście tysięcy.
Książki Gary'ego Weinerczuka.
Mamy je wszystkie wydane u nas.
Dużo osób kupuje właśnie jako pakiety.
Team Grover.
Czy pakietu? U was to jest bardzo ciekawa rzecz.
Bo jest pakiet.
Ma wszystko, jest tylko u nas.
Mamy też książkę, która jest w dwupaku.
I są
takie same książki w tym dwupaku.
Ale wyłącznie się patent takie, że
kupujesz sobie taką książkę.
Masz drugi egzemplarz identyczny.
I tam jest stroną dedykacji dla tego przyjaciela.
Czyli masz odpowiedź po co drugi egzemplarz.
Żebyś go podpisał do kogoś dalej.
I mi to robi biznes, bo mam

wiekszy koszyk klienta.
No nie, natomiast to jest genialnie rozgrywane.
Ale to dużo hate tu było za ten pomysł w ogóle.
Chcę kupić jedną książkę.
Na to kup sobie jedno, ale kosztuje 100, a masz drugą prezencję.
Ale rozumiemy
dlaczego był hate.
Trzeba by udawać, że nie.
Hate do tego już się wkurzali.
Bo to jest rozgranie biznesowe.
Bo masz tylko prawo do licencji.
To jest tak na zasadzie,
tylko ja mam tą szklankę.
700 złotych.
Albo pijesz z butelki.
Więc ja wolę skupić się na
wyższa cena.
Robić tą edukację.
Bo mój marketing jest przez edukację.
Czyli to, że ja wydałem Pressfield'a, kosztowało mnie
prawie 3 dychy, całą wycieczkę dostanę w Samsung.
W ciemno.
Bez gwarancji, że do się przełoży na
kontrakt to z nami podpisał.
Co w ryzykę, jakie podejmujemy?
Tak samo William Hoff'a.
Nie wiedziałem, że William Hoff'a aż tak wystrzeli.
No nie mogę, no...
Na tym pośle biznes, no.
A gdybyś wiedział, że agencja nie wypali, to byś wiedział,
to dobra, to nie robię tego.
No proste to jest.
Wy są w totka jakieś coś i kupię później krypto.
Musielibyśmy tutaj dziś zdejmować
mask.
Kilka masek z białyś, nie?
Tak się tak głęboko dokupowałeś, także dzięki za...
Proszę Cię.
Kilka masek to jest jeszcze przede mną tutaj.
Musimy się mówić kiedyś na taką rozmowę...
Rzekę?
Tak. Bardzo Cię dziękuję Marcin.
Dziękuję bardzo.