

ZANIM ZOSTANIESZ DORADCĄ SUKCESYJNYM

PRZEWODNIK DLA POCZĄTKUJĄCYCH



PAWEŁ PIOTR NOWAK

ZANIM
ZOSTANIESZ
DORADCĄ
SUKCESYJNYM

**ZANIM
ZOSTANIESZ
DORADCĄ
SUKCESYJNYM**

PRZEWODNIK DLA POCZĄTKUJĄCYCH

PAWEŁ PIOTR NOWAK

Krosno 2024

- › Redakcja i korekta
Jakub Łobocki

- › Rysunki
Katarzyna Węgrzyniak

- › Skład
Katarzyna Chochotek

- › Projekt okładki
Jakub Niedziela

© 2024 Paweł Nowak

ISBN 978-83-7530-988-1

Wydawnictwo RUTHENUS – Rafał Barski
ul. Łukasiewicza 49, 38-400 Krosno
tel. 13 436 51 00, www.ruthenus.pl





*Ucz się
kiedy inni się bawią*

SPIS TREŚCI

Wstęp do drugiego wydania	9
Nowa ERA doradztwa	9
Jak od razu wykorzystać tę książkę?	11
Poznajmy się	25
Doradca Sukcesyjny	45
Stawianie celów	47
Wolność finansowa	54
Idealny Doradca Sukcesyjny	71
JA – NIEOMYLNĄ IDEAL	79
Zawód Doradca Sukcesyjny	85
Doradca Sukcesyjny – nowy zawód, nowa perspektywa (nie tylko dla <i>Silver Wolves</i>)	96
Praca Doradcy Sukcesyjnego	103
Podstawowe rozpoznanie potrzeb sukcesyjnych, czyli APS	103
Czym jest profesjonalny <i>prospecting</i> klientów?	107
Dzięki Sukcesji do własnego przedsiębiorstwa	117
Jak stać się przekonującym sprzedawcą	126
Serwis pozakupowy	141
21 błędów sprzedawców	148

Sekrety Doradców Sukcesyjnych	157
Sekrety sprzedawców	157
Analiza Potrzeb Sukcesyjnych klienta PESEL	158
Grupa zamożności, poziom świadomości, styl myślenia i działania klienta w Sukcesji	181
Stosowanie psychometrii w Sukcesji	191
Style myślenia i style działania w ujęciu ogólnym	198
Sprzedaż usług o istotnej wartości metodą SPIN® w kontekście doradztwa sukcesyjnego	210
Najsukuteczniejsza metoda sprzedaży towarów i usług o istotnej wartości w kontekście Sukcesji pokoleniowej i pracy Doradcy Sukcesyjnego.	217
 Indeks podstawowych pojęć sukcesyjnych dla klientów REGON i PESEL	 231
 Seria Biologika Sukcesji Pokoleniowej™	 243

WSTĘP DO DRUGIEGO WYDANIA

Nowa ERA doradztwa

Minęło prawie dziesięć lat od wydania książki, której tytuł brzmiał: *Zanim osiągniesz sukces. Wtedy rzeczywiście chodziło mi o to, by ludzie, którzy osiągnęli sukces w branży finansowej, poszli „za nim”*. Dlaczego? Dlatego że warto! Ta książka może być świetną pozycją służącą kontynuacji Twojego rozwoju zawodowego, a dla osób, które wchodzą do świata Sukcesji, doskonałym początkiem na drodze do sukcesu w tym zawodzie.

Po owocach poznajemy to, czy wiedza, którą ktoś dzieli się z innymi w swojej hojności i obfitości, pozostaje tylko pewnym przydatnym zasobem informacji, czy okazuje się ona również źródłem mądrości i wyższego statusu majątkowego.

Spojrzenie z obecnej perspektywy na to, co miałem do powiedzenia dziesięć lat temu, skłania mnie do konstatacji faktu, że świat zmienia się naprawdę bardzo szybko. Nie tylko on – zmieniam się również ja. Zmieniasz się także Ty. Dzieje się tak, dlatego że wpływają na nas zmiany zachodzące wokół, co wywołuje zmiany w naszym wnętrzu, w naszej świadomości.

Życie w świecie nieustannie wystawia nasz świat wewnętrzny na konfrontację z tym, co leży poza nami – ze światem zewnętrznym i ze światami wewnętrznymi innych osób. Życie wystawia nas więc nieustannie na próbę, a to, jak z tej próby wychodzimy i co z tego zrozumiemy, tworzy nasze życiowe doświadczenie. Między doświadczaniem rzeczywistości a doświadczeniem życiowym leży przepaść zrozumienia. Doświadczenie określa naszą świadomość, a wzajemna wymiana własnych doświadczeń tworzy kolektywny poziom świadomości. Nie tylko wymieniamy się ze sobą wrażeniami płynącymi ze świata i z relacji z innymi, zdobytą wiedzę czy doświadczeniami, ale pomagamy sobie pewne rzeczy lepiej poukładać i zrozumieć. Poznajemy zmieniający się świat i zmieniających się nas, i objaśniamy to sobie nawzajem.

Mając świadomość, że czas upłynie i tak, czy tego chcemy, czy nie, nie możemy zdać się tylko na medytowanie o sukcesie. Na te szczególne formy modlitwy, w pozycji kwiatu lotosu, z jednym okiem skierowanym ku górze, a drugim na konto bankowe, aby zweryfikować, czy istnieje między nimi wspólny mianownik. *Ora et labora.*

Kiedy tworzyłem pierwszą edycję tej książki, nie mogłem się doczekać, aż będę miał lat czterdzieści. Dzisiaj nie mogę się doczekać, aż będę miał lat pięćdziesiąt. Wspaniale! Cudownie!

Ponieważ sukces pierwszego wydania tej książki (oraz innych napisanych w ciągu tych dziesięciu lat tytułów) utwierdził mnie w przekonaniu, że tysiące sprzedanych egzemplarzy stworzyło wielką różnicę wśród osób, które zdecydowały się czerpać ode mnie wiedzę i inspirację – i to bez żadnych kampanii reklamowych, ani sprzedaży w Internecie – postanowiłem „nadpisać” obecne wydanie, poszerzając je o zdobyte przez ostatnie dziesięć lat pracy doświadczenie. Bardzo intensywnej pracy. Naznaczonej wielką gotowością do dzielenia się i uczenia innych.

Jak od razu wykorzystać tę książkę?

Książka, którą trzymasz w rękach, to efekt przemyśleń i doświadczeń blisko trzydziestu lat pracy i kariery autora. Dzięki praktyce zdobytej w czasie tysięcy bezpośrednich rozmów handlowych, sprzedażowych i rekrutacyjnych, prezentuję gotowe przepisy na to, jak krok po kroku wykorzystać obecne *momentum* rynkowe, czyli tak zwaną strategię błękitnego oceanu w branży finansowej oraz sukcesyjnej.

Tysiące moich rozmów spokojnie można nazwać pogłęzionymi sesjami terapeutycznymi na styku dwóch tematów, które są nadal uważane za tabu. Pierwszy to pieniądze, a drugi to nasz stan emocjonalny – w tym pełne jego spektrum, opisane bardzo szeroko, jeśli nie wręcz najszerzej, przez Davida R. Hawkinsa, którego książki gorąco rekomenduję.

Przekazywana tu wiedza jest sumą moich najlepszych praktyk, które Ty możesz wykorzystać w swojej pracy już dziś. Nie znajdziesz w tej książce teorii związanej z budową „zwykłego biznesu”. Żeby nikogo nie urazić, to dodam, że niezwykły biznes to taki, który autentycznie tworzy wartości dodane dla każdej ze stron transakcji. Taki, dzięki któremu podnoszony jest kolektywny poziom świadomości ludzkości.

Jeżeli chcesz zająć się teorią, możesz od razu zapisać się na kursy lub studia związane z marketingiem. Jest ich w Internecie całe mnóstwo. Część z nich warta jest uwagi. Sugeruję jednak łączenie teorii z praktyką. Od razu. W przeciwnym przypadku po wielu latach zaangażowania i tysiącach złotych wydanych na opłacenie czesnego, tudzież poniesienie innych kosztów związanych ze studiami, możesz (nie)przypadkowo poszerzyć coraz większe grono wysoko wykwalifikowanych bezrobotnych.

Pewnie budzi się w tym miejscu Twój sprzeciw. Rzeczywiście, istnieją wykładowcy, którzy potrafią zainspirować ludzi do aktywności biznesowej czy do aktywności związanej z działalnością gospodarczą. Jednak

stwierdzenie, że istnieją uczelnie, które biorą pełną odpowiedzialność za zagwarantowanie młodym ludziom szansy na sukces, byłoby daleko posuniętą nedorzecznnością.

Ogólny poziom szkolnictwa wyższego przyczynia się do uzyskania negatywnego wyniku *crash testu*, w którym rozpędzony student zderza się z oczekiwaniami rynku pracy lub biznesu. Sam jestem dość niekonwencjonalnym wykładowcą i wiem, co piszę. Moi studenci nie za bardzo mnie lubią za to, że często nie dostarczam im materiałów, które w ich narracji im się po prostu należą, a „jedynie” inspiruję ich do samodzielnego zdobywania i szukania źródeł. Ja jednak wiem, że oprócz tego, czego potrzebują się nauczyć z różnych materiałów, muszą dodatkowo nauczyć się tego, że największa wartość pochodzi z samokształcenia¹. Po czasie studenci potrafią to docenić, o czym wiem z wiadomości otrzymanych od absolwentów, którzy piszą mi, jak bardzo cenią sobie to, co zdobyli sami, wiedzeni własną potrzebą (wewnętrzną motywacją). Choć sprowokowani czy zainspirowani przeze mnie.

Dodajmy do tego, że najlepsi wykładowcy mają już własne firmy. Dzielą się nie tylko wyuczoną wiedzą (teorią), ale także doświadczeniem wynikającym z własnej praktyki. Również z tego powodu jestem przekonany, że opisywane tutaj przykłady mogą być przydatne każdemu, kto zajmuje się sprzedażą i wymianą towarów oraz usług. Oprócz swoich własnych doświadczeń, w książce tej korzystam również z praktycznych rozwiązań, wzorców i opisów doświadczeń wziętych z życia wielu liderów branży doradztwa finansowego, marketingu i reklamy.

Krok po kroku, strona po stronie dowiesz się, dlaczego w branży doradztwa gospodarczego czy finansowego – ze szczególnym naciskiem

1. Zob. M. Kahn, *Rewolucja miłości ...zaczyna się od ciebie*, Rzeszów 2016, <https://biały-wiatr.com/produkt/rewolucja-milosci/> [dostęp: 16.04.2024].

na doradztwo sukcesyjne – można będzie święcić triumfy w kolejnych dekadach. Zyskasz wiedzę, dzięki której będziesz mógł – jeśli nabyłeś tę książkę w celu podniesienia swoich kompetencji i kwalifikacji zawodowych – zacząć więcej zarabiać i mieć większą satysfakcję z pracy.

Czy ciekawi Cię, dlaczego tak się dzieje? Powód jest bardzo prosty. W koncepcji firm działających w nurcie Sukcesji pokoleniowej, największe znaczenie ma koncepcja BIOLOGIKI SUKCESJI™, z całym towarzyszącym jej bagażem suplementów obligatoryjnych dla zawodu Doradcy Sukcesyjnego. Etyka zawodowa, uczciwość i oczywiste korzyści beneficjentów procesu obsługi są kluczem do skarbcza.

Działania Doradcy Sukcesyjnego powinny polegać na realizacji trzech podstawowych zadań, związanych z bezpieczeństwem, ochroną finansową i majątkową klientów, którymi są:

- Budowanie zaufania opartego na jawności;
- Dostosowanie zakresu usług do potrzeb, możliwości i oczekiwań klientów;
- Długodystansowy serwis, który potwierdza krok pierwszy.

Ponieważ książka ta z założenia jest swoistym pasem startowym dla osób, które chcą spróbować swoich sił w zawodzie Doradcy Sukcesyjnego, skoncentruję się w niej na kwestiach bezpieczeństwa Sukcesji w obrębie osób prywatnych, klientów indywidualnych, którzy stanowią cztery podstawowe grupy. Są to: rodziny, single, pary i tak zwana starsza młodzież, czyli grupa pięćdziesięciolatków z plusem. Z każdą stroną tej książki, a także z każdym doświadczeniem pracy z tymi zróżnicowanymi grupami klientów, zauważysz, jak bardzo szeroką i multidyscyplinarną dziedziną jest Sukcesja i jak bardzo musi być ona skoncentrowana na kliencie.

Do tego – co chcę podkreślić już na początku – tak zwana migracja pomiędzy wyżej wymienionymi grupami klientów odbywa się coraz częściej w obu kierunkach. Nie jest już całkiem oczywiste to, że najpierw

jesteś singlem, potem tworzysz parę, zakładasz rodzinę, a na końcu kierujesz się w stronę bezpiecznej przystani o nazwie „emerytura”. Statystyki wskazują, iż wielka grupa ludzi żyje w związkach nieformalnych. Niesfinalizowane rozwody w okresie przejściowym – z punktu widzenia Sukcesji majątkowej – mogą być bardzo ryzykowane i kosztowne dla każdej ze stron. Dzieci ze związków nieformalnych, dzieci poza związkami małżeńskimi, wszechobecny brak podstawowych rozrządzeń majątkowych, w postaci testamentów, dyspozycji, pełnomocnictw i tak dalej, to zagadnienia stanowiące wyzwanie obecnych czasów.

W mojej ocenie, jako praktyka, rozstrzygnięcie tych oraz im podobnych zagadnień związanych z Sukcesją związane jest z poziomem świadomości i odpowiedzialności – umiejętnością realnego wyobrażenia sobie konsekwencji braku działań w tym kierunku. Praca profesjonalnego Doradcy Sukcesyjnego powinna być okazją do obiektywnego sprawdzenia oraz audytu sukcesyjnego *status quo* w obrębie różnych produktów finansowych, kwestii prawopodatkowych i innych, z których korzystamy na co dzień.

Musisz zgodzić się z tym, drogi Czytelniku, że każdy obecny milioner czy multimilioner, aby stać się niezależnym lub wolnym finansowo, przebył w tym celu jakąś drogę. Czy zrobił to w sposób świadomy, czy tylko „jakoś poukładany” – to już inna bajka. Mało tego, wspomniany milioner zrobił to bez pomocy doradcy. Często towarzyszyło mu przy tym iluzoryczne przekonanie o swojej nieomyślności, która najczęściej poparta była egocentryzmem, doprawionym szczyptą narcyzmu lub całkiem sporą dawką psychotycznego samouwielbienia. I nawet jeśli to, co napisałem powyżej, wydaje Ci się dziwne, to zaufaj mi, że fakty stoją po mojej stronie.

Na szczęście będziemy się tu zajmowali sektorem osób prywatnych w kontekście sukcesyjnych wyzwań nie całkiem przeciętnego Nowaka

czy Kowalskiego. Bo ten zupełnie przeciętny w swoich planach – na liście rzeczy „do zrobienia” – najczęściej nie przewiduje miejsca dla sukcesyjnych porządków i regulacji, mających na celu bezpieczeństwo jego własnej rodziny, a nawet jego samego, mimo że często może – dla zmyłki – to deklarować.

W związku z tym można zaryzykować stwierdzenie, że (nie)przeciętny klient nie potrzebuje doradców. To jednak tylko iluzja, ponieważ na polu transferu pokoleniowego, oprócz przedsiębiorców, również osoby prywatne potrzebują wszechstronnego wsparcia. W dalszej części tekstu osoby prywatne będę nazywał skrótowo PESEL, a przedsiębiorców REGON. To pozwoli wyznaczyć, wcale nie taką cienką, graniczną linię pomiędzy tymi grupami odbiorców usług doradztwa sukcesyjnego, sukcesyjnego mentoringu, coachingu i wsparcia w decyzjach.



Oczywiście ze względu na ciężar gatunkowy odpowiedzialności społecznej klientów REGON, to do przedsiębiorców, którzy specjalnie zatrudniają odpowiedzialnych za bezpieczeństwo ich firm i przedsiębiorstw księgowych lub dyrektorów finansowych, kierowana jest profesjonalna usługa certyfikowanych Doradców Sukcesyjnych. Odsyłam Ciebie w tym miejscu do cyklu książek pod tytułem BIOLOGIKA SUKCESJI™, w którym rozbieram na czynniki pierwsze tezy sukcesyjnego stanu rzeczy. Oczywiście w niniejszej książce przedsiębiorcom również poświęcę sporo miejsca. A jeśli nie masz czasu i nie chcesz czekać, aż książka do Ciebie dotrze (to tytuł krótkiego rozdziału w pierwszym sezonie BIOLOGIKI SUKCESJI™), do Twojej dyspozycji są również e-booki oraz audiobooki².

Książka, którą właśnie czytasz, może być swoistym przewodnikiem zarówno dla klientów indywidualnych, jak i pośredników, doradców i ekspertów, którzy chcą zgłębić temat Sukcesji i/lub którzy pracują w celu podniesienia poziomu własnych kompetencji i oferowanych usług. Spora część grupy docelowej jej czytelników to między innymi: prawnicy, księgowi, pośrednicy ubezpieczeniowi, doradcy kredytowi, pośrednicy zakupu nieruchomości, trenerzy mentalni, coache, mentorzy, mediatorzy, ze szczególnym miejscem dla tych, którzy wywodzą się z tak zwanego pokolenia *Silver Wolves* – o czym napiszę poniżej. Cierpliwości. Skąd o tym wiem? Otóż osoby należące do wymienionych grup zawodowych stanowią statystycznie dziewięćdziesiąt procent moich studentów na uczelniach lub osób uczestniczących w moich kursach, zarówno tych internetowych, jak i tych w formułach tradycyjnych.

Może jeszcze dziś czujesz się w miarę bezpiecznie w swoim sektorze. Jednak w czasie następnych dziesięciu lat aż trzysta milionów miejsc

2. Do nabycia bezpośrednio od autora na stronie: www.biologikasukcesji.pl.

pracy (osiemnaście procent w skali globalnej) może zostać dotkniętych zagrożeniami związanymi z generatywną sztuczną inteligencją. Jaka przyszłość czeka firmy i pracowników już niedługo? Na to pytanie odpowiada doktor John W. Boudreau, naukowiec pracujący w Centrum Efektywnych Organizacji w Marshall School of Business, zajmujący się przyszłością pracy, będący ekspertem przywództwa, który jako gość specjalny konferencji online: „*Work without jobs: nowy model pracy*” z cyklu Elite Leadership Program, podejmuje to zagadnienie. Każdy z Was ma szansę obserwowania warsztatu pracy Doradców Sukcesyjnych lub finansowych od kuchni. To wielka korzyść.

Prawda jest też taka – nawiązując do grup PESEL i REGON – że właśnie w obszarze bezpieczeństwa finansów osobistych, bardzo często ci sami dyrektorzy, którzy dbają o interesy spółek i przedsiębiorstw, rzadko potrafią zabezpieczyć od zdarzeń losowych, takich jak nieprzewidziane sytuacje związane z życiem rodzinnym, konsekwencje niezdolności do pracy, poważnych chorób i tak dalej, samych siebie. W każdym przypadku z pierwiastkiem sukcesyjnym w tle.

Właśnie dlatego tak wielkie sukcesy odnosić będą firmy oraz reprezentujące je osoby, działające w koncepcji BIOLOGIKI SUKCESJI™ i szeroko pojętej pokoleniowej ochrony majątku. Podjęcie takich działań to więcej niż kilka formalności bankowych. To więcej niż testament. To więcej niż kapitał odłożony na emeryturę. To więcej niż najlepsza polisa na życie i od zdarzeń „wszelakich”. Efektem tych działań powinna być wspaniała dawka wiedzy, mądrości i inspiracji, a wszystko to na podniesionym poziomie świadomości – i to nie w tle, ale na pierwszym planie. Dla Ciebie i dla Twojej rodziny.

Zajmijmy się na początku tradycyjnym ujęciem bezpieczeństwa finansowego. Na czym ono polega? Czego możesz dowiedzieć się od doradcy finansowego czy też ubezpieczeniowego?

Najcenniejszym kapitałem każdego człowieka jest jego zdrowie, życie oraz to, że potrafi on zarabiać pieniądze i inwestować je, pomnażać i utrzymywać. W związku z tym, że jest to jego najcenniejszy kapitał, nasuwa się pytanie: Jak chronić ten swój najcenniejszy kapitał? Wcale nie chodzi tutaj w pierwszej kolejności o dietę czy zdrowy styl życia. Chodzi przede wszystkim o to, jak zachowuje się klient PESEL, a jak REGON w obszarze bezpieczeństwa finansowego swojej rodziny.

Rozeznanie się wśród istniejących możliwości wymaga od klienta albo nabycia fachowej wiedzy i znajomości produktów rynku kapitałowego, a także mnóstwa czasu na dokonanie samodzielnego właściwego wyboru spośród tysięcy ofert, albo wyboru odpowiedniego pośrednika spośród tych o różnym poziomie motywacji sprzedażowej, która czasem może przysłaniać cel klienta. A to wcale nie takie rzadkie zachowanie.

Wywodzę się z tego środowiska, przez co znam dobrze obowiązujące w nim reguły gry. Z wieloma z nich nie identyfikuję się lub głośno nie zgadzam od lat. Pieprzę poprawność polityczną oraz ustawki dyplomatyczne, celujące wyłącznie w interes podmiotów rynku kapitałowego. Dotyczy to zresztą nie tylko tej branży. Jeśli będziesz czytał uważnie i analizował, przekonasz się, że tych nie do końca etycznych zachowań stosowanych w niektórych branżach obnażę znacznie więcej. Dlaczego? Abyś jako klient lub Doradca Sukcesyjny był naprawdę wyczulony na prawdę, która co do zasady broni się sama.

Podsumowując ten wstęp, pierwszym etapem koncepcyjnego doradztwa finansowego w starym paradygmacie ubezpieczeniowo-finansowym powinno być zabezpieczenie finansowe na wypadek utraty zdrowia, w wyniku choroby, inwalidztwa, niezdolności do pracy lub też w wyniku śmierci. Drugim etapem koncepcyjnego doradztwa powinna być budowa kapitału, inaczej nazywana przez pośredników budową zaplecza gotówkowego. Polega ona na przekonaniu klientów,

by – w zależności od swojego wieku i statusu majątkowego – minimum dziesięć procent tego, co zarabiają, odkładali na przyszłe (przewidziane lub nieprzewidziane) wydatki.

Czy jest coś złego w namawianiu ludzi, aby ubezpieczyli swoje życie i zdrowie? Co złego może być w tym, że klienci są często namawiani przez własną rodzinę, przyjaciół, znajomych do tego, by nie wydawali wszystkiego, co zarabiają? To jest całkiem OK. Przecież nadal mogą wydawać dziewięćdziesiąt procent! Czyż to nie jest dobra wiadomość? W końcu możemy wydać dziewięćdziesiąt procent tego, co zarabiamy. Dziesięć procent przeznaczamy na to, abyśmy mogli spokojnie i bezpiecznie myśleć o przyszłości, finansując swoją edukację, edukację własnych dzieci lub przyszłe wydatki (na przykład emeryturę).

Trzecim etapem koncepcyjnego doradztwa jest pomnażanie kapitału, pomnażanie majątku. Jest to etap zarezerwowany dla osób, które już dzisiaj posiadają zgromadzone oszczędności (na przykład na lokatach bankowych, w obligacjach, funduszach, kryptowalutach, nieruchomościach i tak dalej). Wiemy, że banki nie oferują wysokiego oprocentowania, dlatego każdy, naprawdę każdy, komu zależy na bezpiecznej alternatywie, chce znaleźć dodatkowy jeden lub dwa procent. Dobrze doradzając, możemy pomóc je znaleźć. I to właśnie w tym trzecim etapie – pomnażania majątku – odnajdujemy nieodłączny aspekt Sukcesji.

Większość ludzi utożsamia swój stan posiadania ze swoim poczuciem własnej wartości, mimo że faktycznie jest to ważne prawie wyłącznie dla osób z poziomu ego rozmytego, czyli biernego i ego egocentrycznego (o różnicach między nimi napiszę później). W związku z tym świadomie lub podświadomie boją się o swój stan posiadania i chcą go sukcesyjnie zabezpieczyć. Nie oceniamy postaw tych ludzi, tylko spróbujmy im pomóc zabezpieczyć to, co jest dla nich w danym momencie cenne. Te postawy będą się zmieniały wraz ze wzrostem poziomu świadomości

i ogólnego przebudzenia się z formy hipnotycznego transu, fundowanego przez światowe koncerny, korporacje, rządy i – nazwę je tutaj nie wchodząc w szczegóły – siły, które z pewnością siłami światłości nie są. Nieocenianie i nieosądzanie klienta milcząco wyraża jedną z istotnych form etyki w biznesie, w tym w pracy Doradcy Sukcesyjnego.

Ważne jest to, by książka ta stała się dla Ciebie swoistym przewodnikiem na ścieżce indywidualnej kariery i poznawania tajników zawodu Doradcy Sukcesyjnego – doradcy finansowego, sprzedawcy i pośrednika. Zawód Doradcy Sukcesyjnego jest po prostu najnowocześniejszą hybrydą wielu zawodów. Nawiasem mówiąc Krajowa Izba Doradców Sukcesyjnych (KIDS)³ (czyż sukcesyjnie nie jest to piękna i trafiona nazwa?) będzie zgłaszała ten nowy zawód do właściwego ministerstwa. To cel statutowy tego Stowarzyszenia.

Zarówno pomysły, jak i koncepcje przekazywane w tej książce, są uniwersalne. Wiedza w niej zawarta nazywana jest przeze mnie ultrauniwersalną, ponieważ moją pasją jest rozwój osobisty. Możesz zastosować tę wiedzę w obszarze życia osobistego, relacji z bliskimi, ale przede wszystkim po to, abyś na początek zaczął zarabiać więcej pieniędzy, tworząc wyższy poziom materialnego dobrostanu. Rozwój finansowy stoi u podstaw ego egocentrycznego, a jednak jest elementem dalszego rozwoju. Jego przeskoczenie, czy prześlizgnięcie się „przez”, jest według mnie niemożliwe. A jeśli nawet się uda, będzie ono niestabilne i nietrwałe. Łatwej płacze się w Lexusie niż we Fiacie.

Czemu ma to służyć? Abyś od dzisiaj czuł spokój i „kupił” sobie więcej czasu dla siebie i swoich bliskich. Najczęstszymi argumentami słyszczanymi przez doradców z ust klientów są: brak czasu na spotkanie oraz kłamstwo, że mamy to (Sukcesję) poukładane. Zdaje się, że wszyscy są

3. www.krajowaizbads.pl.

niewolnikami swoich zawodów i są tak zajęci pracą, że nie mają czasu na zarabianie pieniędzy, nie mówiąc już o poświęceniu go najważniejszemu osobom w swoim życiu.

Jak to szybko zweryfikować? Zrób sobie rachunek sumienia i już teraz odpowiedz na pytania: Ile czasu w ubiegłym tygodniu przeznaczyłeś na aktywność sportową? Ile na wspólny film z ukochaną osobą, który obejrzałeś z wyłączonym telefonem komórkowym? Ile czasu spędziłeś z dziećmi lub wnukami, czytając im choćby krótką bajkę lub bawiąc się z nimi? Ile czasu przeznaczyłeś na spacer, kawę na mieście i czytanie dobrej książki? Ile czasu w trakcie jazdy samochodem zainwestowałeś w odsłuchanie wartościowego podcastu? Ile? Swój bilans porównaj z rozdziałem o prawdziwych pasywnych dochodach w branży doradztwa sukcesyjnego (*wolność finansowa*) i zdecyduj się już teraz na nowy *lifestyle*.

Przyznaj się, za ile sprzedałeś swoje marzenia, decydując się na pracę, która niemal w stu procentach niweczy możliwość ich realizacji (i to nie tylko teraz, ale kiedykolwiek)? Mocno? Za mocno? No cóż, możesz to sam zweryfikować poprzez analizę swoich prywatnych przychodów i wydatków. Jeśli co miesiąc wydajesz mniej więcej tyle, ile zarabiasz, to poprzednia teza jest prawdziwa prawie w stu procentach. Ktoś daje Tobie biznesową szansę, iż w kilka lat możesz osiągnąć ponadprzeciętne wyniki finansowe, a Ty mówisz, że to (za) dużo czasu... A czterdzieści lat pracy obarczonej ryzykiem, że sztuczna inteligencja wyeliminuje Cię z „gry”, to już nie (za) dużo czasu?

Taki wybór możliwości daje porządna branża, na którą zapotrzebowanie społeczne jest olbrzymie. Głód podstawowej edukacji w tym zakresie jest wszechobecny. Kilka książek napisanych hermetycznym językiem przez prawników i prawie wyłącznie dla prawników to o wiele za mało. Doskonała usługa, dobry zespół i firma, to przepis na sukcesyjny sukces. Sukcesja prywatna, tak zwana mała Sukcesja lub,



jak pisałem powyżej, Sukcesja PESEL, to przestrzeń na edukację dla milionów obywateli Polski, całej Europy i świata. Chodzi oczywiście o świadomość! Zadaniem Krajowej Izby Doradców Sukcesyjnych jest wzbudzenie zainteresowania, potrzeby, edukacji, a w końcu stworzenie osobom prywatnym możliwości załatwiania formalności na tym rynku u superprofesjonalistów.

Pragnąłbym, abyś z radością na koniec stwierdził, że Twoja wolność finansowa, sukcesyjny ład i spokój nie są liczone w miesiącach, a nawet latach, tylko w pokoleniach.

Udzieliłem wielu wywiadów, byłem gościem u najbardziej rozpoznawalnych Youtuberów⁴, pisałem książki, artykuły dla prasy i portali biznesowych⁵ i tak dalej – ale to właśnie ta książka jest podsumowaniem

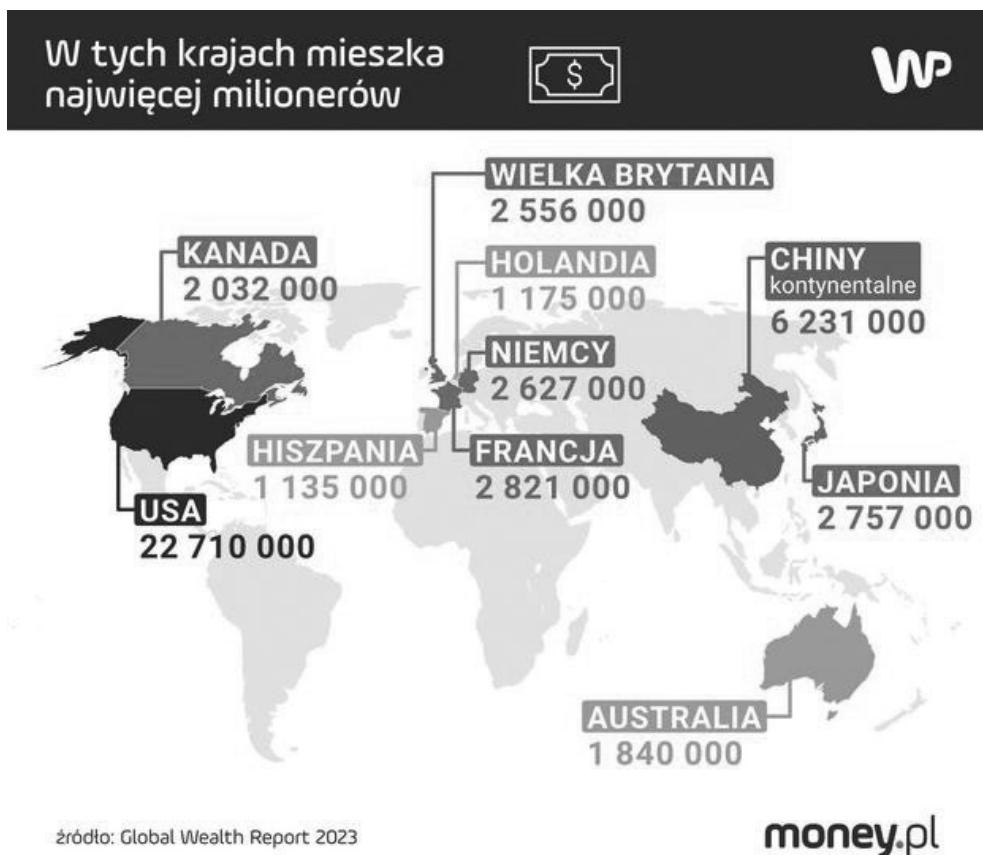
4. Na przykład: Łukasz Smolarski – *Biznes Misja*, Olga Palka – *Opal w kamerze*.

5. W dalszej części książki możesz przeczytać wywiad ze mną dla portalu polecany-biznes.pl.

mojej dotychczasowej pracy i jej wyników. Ponieważ zauważyłem trend chęci zmiany zawodu przez osoby reprezentujące określone branże, wychodzę im naprzeciw. Książka ta jest swoistym *resume* istotnej części mojego zawodowego życia. Niech stanie się dla Ciebie nasionkiem, o które zadbasz według swojego uznania. Co z niego wyrośnie, zależy tylko od Ciebie.

Zanim przejdziesz do dalszej lektury, proszę, zwróć uwagę na kilka ważnych statystyk dotyczących ludzi bogatych – milionerów – a konkretnie ich codziennych nawyków. Może ta książka będzie pierwszym krokiem do zmiany Twoich dotychczasowych przyzwyczajzeń.

Na świecie żyją obecnie około sześćdziesiąt dwa miliony milionerów i prawie dwa i pół tysiąca miliardów. W Polsce milionerami jest około czterdzieści cztery tysiące osób.



Osiemdziesiąt jeden procent z nich codziennie spisuje na kartce listę zadań, które skrupulatnie wykonuje i odkreśla, a czterdzieści cztery procent z nich wstaje co najmniej trzy godziny przed rozpoczęciem pracy. Równie ważna jak organizacja pracy jest dla nich aktywność fizyczna. Według Johna Grishama, autora bestsellerów takich jak: *Raport Pelikana*, *Firma*, które rozeszły się w setkach milionów egzemplarzy, siedemdziesiąt sześć procent najbogatszych ludzi ćwiczy co najmniej cztery razy w tygodniu. Osiemdziesiąt trzy procent ludzi bogatych czyta książki przez minimum trzydzieści minut dziennie, a przez sześćdziesiąt minut dziennie słucha audiobooków, jadąc samochodem. Biedni ludzie wykonują tych aktywności dwunastokrotnie mniej lub nie wykonują ich wcale! A Ty?

W badaniu światowym uznano, że osoba biedna to taka, która zarabia rocznie osiemdziesiąt tysięcy złotych lub mniej i ma odłożone najwyżej dwadzieścia tysięcy złotych. Bogaty to taki, który zarabia minimum czterdzieści tysięcy złotych miesięcznie i posiada majątek o wartości ośmiu milionów złotych. Na początku życzę zatem powodzenia w pracy nad zmianą nawyków i stanem zdrowia oraz stanem konta bankowego. Zastanów się, w której grupie będziesz za pięć lat, bo czas i tak upłynie. Przytoczone statystyki opracowano na podstawie badań prowadzonych przez szesnaście lat.



Drogi Czytelniku!

Jeśli ten fragment Cię poruszył –
cała książka pokaże Ci znacznie
więcej. Sięgnij po pełne wydanie
i odkryj, co naprawdę kryje w sobie
Biologika Sukcesji Pokoleniowej.

Z wdzięcznością

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'D. J. Kowal'.

Posłuchaj

Kup teraz