

SIMONE MILASAS

*Bucuria*  
AFACERILOR

Traducere din limba engleză  
Daniela Andronache

Editura For You  
București

## *Despre această carte*

Dacă îți dorești să faci afaceri, să crezi și să generezi ceva cu totul diferit pentru tine însuși și pentru întreaga planetă, atunci această carte este pentru tine. Afacerile sau munca – oricum ai numi această activitate – au o putere imensă în felul în care ne modelăm viața, modul de a trăi și realitatea. Te simți blocat într-un mod convențional de a face afaceri, care ți se pare limitat, plictisitor și neprofitabil? Nu trebuie să fie așa. Ce-ai zice dacă a face afaceri ar fi ceva creativ, productiv și aducător de plăcere? Poate fi!

*Bucuria afacerilor* este despre diferența pe care o poate reprezenta afacerea ta. Nu este o carte despre cum să faci ceva. Nu își propune să răspundă la întrebări legate de problemele sau dilemele tale în afaceri. Dimpotrivă, îți deschide calea către un mod de a face afaceri care este cu totul diferit. Conține întrebări, exerciții, instrumente și procese pe care le poți folosi și care îți vor da o altă perspectivă asupra felului în care să fii creativ în afaceri și în viața ta.

Nu sunt o expertă în afaceri în sensul obișnuit al cuvântului. Nu am o listă lungă de diplome de studii în afaceri, de recomandări sau de litere alăturate numelui meu. Ce am eu de oferit sunt anii de experiență practică în afaceri pe care le-am făcut în întreaga lume – și convingerea că a face afaceri este o bucurie. Doresc să împărtășesc cu tine *Bucuria afacerilor* – și

te invit să îți urmezi cunoașterea, să-ți pui întrebări și să folosești unele dintre instrumentele uimitoare din Access Consciousness®, care îți vor pentru totdeauna schimba modul în care faci afaceri.

## *Dedicație*

### *Imensa mea recunoștință*

Doresc să le dedic această carte, *Bucuria afacerilor*, următorilor doi bărbați extraordinari din viața mea:

Tatălui meu, care m-a încurajat încă de la început să aflu mai multe despre afaceri și să-mi fac propriile alegeri. El m-a iubit chiar și când am refuzat să-l ascult. A fost întotdeauna atât de mândru de mine. Te iubesc, tata! Dumnezeu să te odihnească.

Lui Gary Major Douglas, fondatorul Access Consciousness®, care a contribuit enorm la această carte, la viața mea, la modul meu de viață și la realitatea mea. Mi-ai arătat și continui să-mi arăți ceea ce întotdeauna am știut că este posibil. Mulțumesc!

Vă rămân amândurora recunoscătoare pentru totdeauna.

Doresc, de asemenea, să le mulțumesc tuturor oamenilor pe care i-am cunoscut de-a lungul vieții mele. Sunt incredibil de norocoasă să fiu înconjurată de prieteni extraordinari și de o familie care mă îmbogățește permanent. Mulțumesc! Cum de sunt atât de norocoasă!?

Dona, tu ești cel mai uimitor editor de pe planetă. Îți mulțumesc pentru răbdare! Cum devine mai bine de atât?

Dain, îți mulțumesc pentru bunătatea fără sfârșit pe care mi-ai arătat-o!  
Brendon, tu ești darul care continuă să dăruiască!

## *Prefață*

Într-o zi vorbeam cu prietenul meu Gary Douglas, fondatorul Access Consciousness®, despre ceva ce un prieten comun de-al nostru făcuse în afacerea sa. Eu ziceam:

— Ce face el mi se pare complet fără sens.

Gary m-a întrebat:

— Ce vrei să spui, că ți se pare complet fără sens?

Am răspuns:

— Păi, de ce ar alege să facă așa? Nu e nicio bucurie în luarea acelei decizii. Nimic din decizia lui nu va crea ceva mai mare.

Vedeam cum omora tot ceea ce ar fi putut să iasă din ceea ce făcea el.

Gary m-a întrebat:

— Cum adică nu e nicio bucurie?

Am spus:

— Păi, să faci afaceri e o bucurie!

Gary a replicat:

— Nu, nu de-asta faci afaceri.

Eram șocată. Am zis:

— Ba da! Atunci pentru ce ai face afaceri?

Gary a spus atunci:

— Simone, tu ești singura persoană pe care o cunosc pentru care a face afaceri e o bucurie! În realitatea de azi afacerile nu sunt făcute din bucurie.

Așa a început dialogul nostru despre bucuria afacerilor. De atunci, am descoperit că există o mulțime de oameni care cred că nu le plac afacerile și că există la fel de mulți oameni care cred că a face afaceri este ceva ce le produce bucurie. Mi-ar plăcea ca tu să fii unul dintre aceștia. Și vreau să te invit să schimbi orice punct de vedere pe care l-ai putea avea despre faptul că afacerile nu sunt – sau nu pot fi – o activitate producătoare de bucurii. Aceasta este invitația mea către tine.

*Cum ar fi să te bucuri făcând afaceri  
și să câștigi și bani?*

## *Capitolul 1*

### *Începuturile mele în afaceri*

Întotdeauna mi-au plăcut afacerile. Când eram mică, în Sydney, Australia, prietenele mele obișnuiau să vorbească despre facultate, căsătorie și copii. Niciodată nu m-au interesat aceste lucruri. Am știut dintotdeauna că eu voi avea propria afacere. Nu aveam nicio idee despre ce avea să fie, știam doar că urmează să am o afacere. Mi se părea a fi lucrul cel mai creativ cu putință pe care îl puteam face. Pentru mine, a conduce o afacere este ca și cum ai fi un artist în fața unei pânze albe. Înseamnă să îți scriești o idee și să-ți pui întrebări precum „De ce ar fi nevoie pentru ca acest lucru să se împlinească?”. Întotdeauna am privit așa afacerile. Îndată ce am terminat liceul, mi-am luat un serviciu. Am lucrat trei luni și am strâns 3 000 de dolari, după care am plecat în străinătate. Am petrecut trei ani călătorind și lucrând în Anglia, Portugalia, Austria și în insulele grecești. Făceam orice muncă puteam, cât timp îmi permitea să continui să călătoresc și să văd lumea. Pe insula Santorini, din Grecia, am avut ca slujbă să stau în fața unui restaurant și să le spun trecătorilor:

— Hei, îmi dați voie să vă invit să mâncați la Captain Angelo în seara asta? Avem trei feluri speciale și primiți gratis un pahar cu vin.

Făceam asta patru ore pe zi și câștigam suficienți bani cât să-mi achit cheltuielile de zi cu zi. Altcineva poate s-ar fi plâns de munca pe care o făceam eu, dar atitudinea mea era „Da! O fac”.

Nu conta ce era, întotdeauna am reușit să găsesc plăcere și distracție în muncă. Întotdeauna am reușit să percep posibilitățile pe care munca și afacerile le pot crea în viața mea și am crezut că abordarea creativă și cu bucurie a muncii și a afacerilor ne permite să trăim o viață extraordinară – sau chiar una fenomenală.

Când m-am întors în Australia, toți mă băteau pe umăr și îmi spuneau:

— Ei bine, ai făcut-o și pe-asta. Ți-ai scos călătoriile din sistem.

Reacția mea era:

— Poftim? E doar începutul!

Am început prima mea afacere vânzând produse în piețele volante de weekend din Sydney. Eu făceam totul, folosindu-mi propriile creme hidratante, sprayuri odorizante și loțiuni de corp ca să revând marfa pe care o cumpăram din alte surse. Mergeam în Glebe Market sâmbăta și în piața din Bondi Beach duminica. Doream să-mi creez un stil de viață în care să vând produse la piață în weekend și să mă bucur de viață în rest.

Ținta mea era să câștig destui bani ca să mă pot duce la New Delhi, în India, să cumpăr marfă pe care să o pot vinde apoi în piețele și în târgurile din Australia.

Nu după mult timp, am adunat banii de care aveam nevoie și am zburat în India. M-am dus într-un loc din New Delhi numit Paharganj, unde se vindeau tămâie, țesături, brățări indiene, bijuterii și haine. Paharganj este un loc uimitor. A fost unul dintre cele mai aglomerate locuri pe care le-am văzut vreodată. Vacile, care sunt considerate sfinte, aveau voie să meargă oriunde doreau și rătăceau pe mijlocul străzilor prăfuite printre taxiuri, biciclete, care cu boi, trăsuri trase de cai și pietoni. Vânzătorii ambulănți de pe fiecare parte a străzii, care vindeau mai mult sau mai puțin aceleași lucruri,



se tocmeau cu cumpărătorii și cu trecătorii. Uneori, temperatura ajungea la 55° C. Peste tot se gătea, iar mirosurile de mirodenii indiene umpleau străzile. Era o atmosferă încinsă, îmbâcsită de mirosuri și total încântătoare. Poate că ți-ar fi părut un loc împruțit și copleșitor de haotic – și așa și era – sau unul dintre cele mai exotice și mai interesante locuri de pe planetă. Eu doar ce ajunseseam și îl iubeam.

Habar nu aveam cum să găsesc furnizori. Știam că pot să-i găsesc, doar că nu aveam nicio idee despre cum arată. Eram intrigată de aventura de a face negoț acolo. Atitudinea mea era „Să vedem ce se întâmplă!”. Mă plimbam la întâmplare, uitându-mă la mărfurile vânzătorilor. În clipa în care îmi cădeau ochii pe vreun obiect, îndată se repezeau să ne tocmească pentru cât să plătesc pentru el. Tocmeala era ceva foarte intens.

Am observat că reușeau cu ușurință să-i convingă pe oameni să cumpere multe produse pe care probabil că nu ar fi putut să le vândă la ei acasă, așa că eram permanent atentă să nu pierd controlul în aceste situații. Era o pantă alunecoasă de negociere și asta mă umplea de bucurie. Se pare că știam intuitiv ce se întâmplă. Întrebam despre lucruri, în ce culori sunt, care ar fi prețul dacă aș cumpăra unul și care ar fi dacă aș cumpăra zece sau o sută. Mă plimbam, întrebam și îmi luam notițe, iar apoi mă întorceam la hotel ca să le recitesc.

Interesant este că în școală eu am fost corijentă la matematică. Uram matematica și eram varză la această materie, dar iată-mă acum în India, unde trebuia să lucrez cu formule de export-import și cu stabilirea prețului mărfii – și o făceam. Știam că pot să am succes cu importul de mărfuri. Știam că trebuia să găsesc pe cineva care să se ocupe de partea de export, știam ce documente sunt necesare și știam că trebuia să stabilesc costurile. Așa că mă plimbam pe străzi și vorbeam cu oamenii pentru a aduna informațiile de care

aveam nevoie. Eram dispusă să aflu orice era necesar ca să-mi creez propria afacere.

Când faci afaceri, trebuie să fii gata să obții totul și să pierzi totul. Nu poți să rămâi atașat de rezultatul a ceea ce faci. Dacă eu aș fi fost atașată de rezultatul cumpărării câtorva obiecte la momentul acela, vânzătorii ar fi avut controlul asupra prețului și asupra altor aspecte ale mărfurilor. Pentru că eu nu eram atașată de rezultat, mi-am acordat timp. Nu am presat să se întâmple nimic. Eram dispusă să las lucrurile să meargă de la sine și să văd ce se poate întâmpla, ceea ce însemna că eu aveam controlul asupra prețului, cantității și asupra altor factori. Era un mare sentiment de aventură, aveam bucuria de a face bani și de a-mi trăi viața. Astfel, cumpăram marfă din Paharganj și, la început de tot, căram lucrurile în bagajele mele când mă întoarcem în Australia. Mai târziu am găsit doi șeici musulmani care au devenit exportatorii mei. Erau extraordinari! Făceam transporturi cu avionul din India și vindeam marfa în piețele din Sydney și câștigam între trei și patru mii de dolari pe săptămână muncind două zile în piață. În restul timpului mă duceam la plajă, mă gândeam la noi idei pentru expunerea mărfii în piețe și negociam cu furnizorii din străinătate. Mi se părea că aveam tot spațiul și timpul liber ca să trăiesc. Eram fericită. Unii oameni, dintre cei care aveau slujbe de la 9 la 5 în corporații, îmi ziceau:

— Simone, ia-ți o slujbă adevărată.

Eu le răspundeam:

— Am o slujbă adevărată! E minunată!

Mă distram de minune și câștigam o grămadă de bani. Îmi dau seama acum că aveam abilitatea de a crea și a genera exact ceea ce doream (la acel moment) și de a câștiga și bani pe deasupra. Și asta se întâmpla pentru că, așa cum am descoperit mai târziu la Access Consciousness®, banii urmează bucuria. Nu bucuria urmează banii.

După un timp, oamenii au început să mă întrebe dacă nu vreau să cumpăr mărfuri pentru ei din India, pe care ei să le poată vinde

în magazinele lor din Sydney. M-am gândit: dacă le vând engros altora, pot să cumpăr cantități mai mari și să obțin un preț mai bun. Așa că am spus „Da”. Mă duceam în India și cumpăram cantități mari de marfă, ceea ce însemna că aveam o putere de negociere mai mare, iar furnizorii au început să-mi acorde mai multă atenție. Vindeam în vreo douăsprezece magazine din Sydney și am început să creez haine. Totul a devenit un mare succes și în curând am ajuns să mă plictisesc, așa că am renunțat să mai creez haine și am început să import bijuterii din argint masiv cu pietre semiprețioase.

M-am dus la Jaipur, căruia în India i se spune Orașul Roz, ca să cumpăr pietre. Când m-am dus prima dată acolo, în Australia erau la modă pandantivele, așa că am cumpărat cuarț roz, ametist, granate și un catralion de alte pietre. Orice ai fi căutat, eu aveam. Omul care mi-a vândut pietrele mi-a spus că nu aveam să reușesc pentru că sunt femeie. Acesta era punctul lui de vedere. Nu aveam pe nimeni în India care să-mi spună „Bravo, Simone! Fă-o!”. Totuși, eram dornică să îmi urmez cunoașterea și să mă bucur de fiecare alegere pe care o făceam. A fost totul o mare aventură pentru mine.

Am început să vând pietrele și bijuteriile engros și în târgurile din Australia. Apoi mă întorceam la Jaipur și cumpăram mai multe. Am cumpărat bijuterii și din Thailanda. În Bangkok există o stradă numită Bulevardul Khao San, care e o imensă piață, asemănătoare cu Paharganj. Am cunoscut acolo o mulțime de occidentali care făceau exact ceea ce făceam și eu. Ne întâlneam și schimbam între noi informații și contacte, astfel încât cu toții contribuim la succesul celuilalt și la cel personal. Părerea mea era că, dacă ceilalți distribuitori reușeau să obțină mai multe modele, atunci puteam să le am și eu. Era ușor. Eram mereu dispusă să contribui pentru ca ceilalți oameni să câștige bani. Era un lucru care îmi aduce bucurie – și încă este. Îmi plăcea să lucrez cu oameni din toată lumea și iubeam modul în care contribuim fiecare pentru celălalt. Când funcționezi prin contribuție, capeți o mare forță. Dacă am fi lucrat

ca niște competitori, ne-am fi contracarat sau distrus afacerile și poate că nu am fi avut succesul pe care îl aveam – și probabil nici bucuria. Ține minte: banii urmează bucuria; bucuria nu urmează banii. Acesta este un adevăr foarte simplu și valoros.

Curând după aceea, am început să merg la Kathmandu, în Nepal. Zburam la Kathmandu peste Himalaya, cea mai frumoasă priveliște din lume (și, da, dacă ești acolo în momentul potrivit al anului, chiar arată exact ca în ilustrate!). Îmi plăcea să rătăcesc pe străzile orașului. Aveau niște mici cafenele extraordinare, cu un ceai minunat, și trăiam sentimentul că oamenii sunt recunoscători că te afli în țara lor.

După ce am tot călătorit în și din India o vreme, am observat că, atunci când eram în India, începeam să-mi petrec mai mult timp în camera de hotel decât oriunde altundeva. Preferam să lucrez în Thailanda și în Nepal, așa că am început să mă întreb ce altceva puteam să import din aceste țări. Am ajuns să creez o linie de pălării. Aveam o marcă de pălării numită The Shack și mi-am transferat o mare parte din afaceri în Nepal. Pentru mine era mai plăcut așa – și am fost întotdeauna gata să-mi urmez bucuria. Trebuie să fii dispus să schimbi orice și totul când lucrurile nu îți ies.

Angajam prin sate femei care ne confecționau pălăriile din bumbac și aveam doi bărbați care se ocupau de controlul calității și ne trimiteau pălăriile finalizate în Australia. Acești oameni erau fabuloși. Munca pe care le-o dădeam noi acestor femei le ajutau să-și întrețină familiile. Puteau să ne facă pălăriile lucrând acasă și să-și țină copiii pe lângă ele ca să le ajute, în loc să-i trimită la Kathmandu să muncească pe străzi lustruind pantofii turiștilor sau făcând alte asemenea munci.

În Nepal am lucrat cu o tibetană pe nume Ziering. Era o excelentă femeie de afaceri și muncea până la epuizare. Ziering știa că a-i face pe oameni să se simtă speciali creează un rezultat bun și întotdeauna mă trata cu mare respect. Mă primea la ea acasă și avea

mereu o ceașcă de ceai pregătită pentru mine când intram în magazinul ei. Cumpăram pașmine (șaluri de cașmir fin) și alte obiecte din lână de la Ziering, care făcea negoț cu femeile tibetane refugiate în Nepal.

Există o mare activitate pe piața neagră în țări precum India și Nepal, iar Ziering era cunoscută pentru că lucra curat sau ca să facă bine, pentru că le ajuta pe femeile tibetane refugiate. Nu există asistență guvernamentală pentru oamenii săraci sau refugiații care trăiesc în Nepal. Le plăteam la bucată femeilor tibetane puloverele, pălăriile sau mănușile pe care le făceau. Obișnuiam să le vizitez acasă, în apropierea unei zone numite Thamel. Unele dintre case erau foarte mici. Eu am 1,75 m înălțime și uneori nu puteam să stau în picioare în casele lor. Îmi plăcea mult să lucrez cu acești oameni. Tibetanii sunt recunoscători și fericiți că pot trăi în Nepal. Dacă vor să câștige mulți bani, pot să muncească din greu și să obțină acest lucru. Dacă vor să câștige doar cât să își trimită copiii la școală și să mănânce, atunci pot face asta. Era ușor de observat diferența dintre cei care alegeau mai mult pentru viața lor și cei care erau fericiți că au doar un acoperiș deasupra capului și mâncare pentru copii.

Le aduceam cărți copiilor refugiaților și unora le dădeam bani ca să poată merge la școală. Toate acestea se potriveau cu energia a ceea ce eu știam că este posibil și nu știam niciodată cum avea să fie ziua următoare. Viața era toată o mare aventură (și încă este). Atitudinea mea a fost întotdeauna „Dacă nu îmi aduce bucurie, de ce să fac asta?”. Nu fac nimic pentru că trebuie să fac. Mi-a plăcut să lucrez cu oameni care făceau ceva pentru a-și crea propria viață. Eu cred că fiecare persoană poate să schimbe ceva în lume. Dacă ești tu însuți și ești conștient, poți aduce o schimbare în lume, oricare ar fi aceea.

Am făcut comerț engros cu pălăriile noastre în toată Australia și afacerea a devenit una de succes și destul de bine cunoscută.