



## ADEVARUL... cea mai bună afacere!



Zilele trecute, discutând cu o prietenă, știind de cursul MIBO la care sunt înscris că este pe final, am rugat-o să-mi sugereze un subiect despre care să scriu. Ce nevoie acută ar avea în momentul de față o persoană care deține o afacere sau dorește să lanseze o afacere? Ce și-ar dori să audă un client de la un ofertant, dar în egală măsură ofertantul de la clienți.

Sper să reușesc în următoarele cuvinte, să exprim cât mai fidel tot ce mi-a spus.

Trăim într-o perioadă în care încă se vorbește foarte mult despre crize de tot felul. Una dintre crizele cele mai grave, din punctul meu de vedere, este criza oamenilor de caracter, a oamenilor care iubesc adevărul.

Unii ar spune că afacerile nu pot fi nici **binecuvântate** și nici **o binecuvântare**. Eu aș spune că pot fi, însă **în măsura în care vom ști să trăim cu devotament**, mai ales când vine vorba de implicarea personală în cadrul acesteia. Presupune să fii **fidel adevărului** și suficient de puternic încât **să nu accepți principiul „merge și-așa”**. Nu am spus că e ușor, dar nici că nu este irealizabil. Când știm pentru ce (sau, mai bine-zis, pentru cine trăim), nu mai este la fel de greu să rezisti și să faci față tentațiilor.

Referitor la criză, chiar cred că oamenii care iubesc cu tot dinadinsul adevărul... încep să fie tot mai puțini și, atunci când vrei să ai o afacere de succes de-a lungul timpului, ai nevoie de oameni dedicați adevărului. Și aici este vorba și de angajați și de furnizori și de clienți.

Când adevărul nu se mai bucură de fidelitatea noastră, acțiunile, deciziile și mai ales cuvintele prind o altă formă și au loc multe deraieri. Însă, ceea ce cred eu este că **nu poți avea o afacere de succes fără oameni de încredere și nu poți avea oameni de încredere dacă aceștia nu sunt dedicați adevărului**. Iată de ce e atât de importantă propria mărturie: pledoaria pentru adevăr oricât de mult ne-ar costa! Iar această latură este definitorie pentru un om de caracter.



Până la urmă... **toate pornesc de la acest pivot, adevărul, care mișcă fiecare roțiță și pune întreaga mașinărie în mișcare.**

În momentul în care adevărul a fost înlăturat și minciuna a pătruns ca o soluție de mijloc... pentru a nu pierde o oportunitate de a încheia un contract, o afacere chiar... e o chestiune de timp până când totul se transformă în scrum, pentru că minciuna nu este decât prima cărămidă pe care se construiește **neîncrederea**. Și încrederea se recâștigă atât de greu după ce a fost știrbită.

Când pui adevărul înainte de toate... și afacerea ta va prospera cu adevărat, în timp, chiar dacă poate, în acest moment, competiția (neloială) pare să aibă buzunarele mai pline. **Timpul este cel care va face calculele corecte** și nu va dura mult până când ADEVĂRUL VA IEȘI LA IVEALĂ. Lucru care se întâmplă de cele mai multe ori!

Niciodată nu poți impresiona un client cu o minciună. Poate cel mult să-ți iasă o dată sau de două ori, însă cu riscul de a pierde și de zece ori mai mult după. Poate că nu vei avea același profit ca cei care știu cum să se învârtă pentru a avea creșteri considerabile în cel mai scurt timp însă, dacă adevărul nu-ți permite o scurtătură de acest gen, alege-l oricum. Nu vei greși niciodată dacă vei alege să mergi pe calea adevărului. Întotdeauna adevărul te face să câștigi (cel puțin la un moment dat). Merită de plătit orice preț, merită să crezi în el.

Afacerile de genul „cioara vopsită” nu vor fi niciodată cu adevărat profitabile. Poți prosti o dată un om, dar nu te aștepta să îți meargă și a doua oară, să îți crezi o rețea de clienți fideli și să mai fii și recomandat. Vopseaua sau spoiala... ne vor da de gol ce fel de oameni suntem! Și asta... de fiecare dată. Din nou, e vorba doar de o chestiune de timp!

Oamenii de caracter vor fi cei cu adevărat apreciați. Și chiar dacă nu toți vor să facă afaceri curate... la un moment dat toți realizează că asta își doresc. Tu nu trebuie să aștepti să încerci pe propria piele, înlăturând adevărul, încercând să găsești o soluție de mijloc și alegând compromisul. Poți să înveți ce înceamnă să te frigi... alegând să îi ascuți pe cei care s-au fript deja. Nu e nevoie să o înveți și pe propria piele!



Oamenii de calitate iubesc adevărul. Și oamenii de calitate, spuneam, sunt tot mai puțini. Dar tu te poți număra printre aceia. Și asta pentru că știi că, mai mult decât o afacere de succes cu resurse sau mijloace "neortodoxe", mai bine un profit mai modest... și mai mare în timp, și, mai mult decât orice o viață trăită cu fruntea sus, fără teama de a nu fi prins, o viață dedicată adevărului!

Oricât ar încerca să ne convingă unii și alții să ne îmbunătățim afacerea alegând compromisul... ceea ce nu înțeleg ei este că, până la urmă, **adevărul... rămâne cea mai bună afacere!**



Am realizat că se vorbește foarte puțin despre adevăr în afaceri, însă nu am pretenția că, prin acest – să-i spunem – demers, am acoperit toate aspectele. Nici pe departe. Am sperat să fie doar un pretext pentru a te determina să faci singur o incursiune și chiar o introspecție menită să te ajute să descoperi ce loc ocupă adevărul în viața ta, ce trebuie ajustat sau îmbunătățit astfel încât să te rededici adevărului care, așa cum spuneam, rămâne oricum, cea mai bună afacere.

**Fii un om de caracter și oamenii de caracter te vor aprecia nu doar o dată, ci de fiecare dată... pentru că te vor cunoaște!**

Cu drag,  
GG FILIP

P.S. Te rog sa-mi spui ce altă virtute ar mai putea fi o afacere în ziua de astăzi.