

Dr Joe Vitale

Droga Jamesa Cash Penney do Bogactwa

Historia Pierwszego Duchowego Marketera na Świecie

**Raport specjalny,
napisany przez Dr Joe Vitale,
Autora zbyt wielu książek, żeby je tutaj wymienić.**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.
Został dołączony jako bonus do zakupionego ebooka
pt. [“Hipnotyczny marketing”](#) w serwisie [ZłoteMysli.pl](#)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 09.09.2006

Tytuł: Droga Jamesa Cash Penney do Bogactwa

Tytuł oryginału: A Penney into a fortune

Autor: Dr Joe Vitale

Tłumaczenie: Marta Falkowska

Skład: Anna Grabka

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Złote Myśli s.c.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Konkurencja nie jest wrogiem, tylko sprzymierzeńcem i przelozona na usługi - jest stałą zachętą do poprawy poprzez więcej usług i w ten sposób wszyscy na tym korzystają.

J.C. Penney, „Widok z Dziewiątego Dziesięciolecia”, 1960

Stawmy czoła „Rzeczywistości”

Myślisz, że jest ci dziś trudno?

Zgadza się, są wojny, bieda, depresja, recesja, niepewność ekonomiczna, konkurencja, nieuczciwe praktyki biznesowe itd.

Jestem przekonany, że po przeczytaniu dzisiejszych gazet i/lub obejrzeniu wiadomości mógłbyś popaść w depresję, myśląc o obecnej sytuacji.

Jestem pewien, że gdybyś poszukał w Internecie wszystkich sprzedających podobny do twojego produkt czy serwis, mógłbyś również się poważnie zdenerwować.

Pozwól mi jednak zadać Ci pytanie:

Czy naprawdę jest tak źle?

Zabawmy się teraz razem przez chwilę...

Wyobraź sobie, że jest rok 1902.

Jesteś w małym mieście w Wyoming. Tak, w Wyoming. Nie w Chicago czy Nowym Jorku. Populacja to tylko 3.000 ludzi. Większość z nich to górnicy. Nie zarabiają zbyt dużo pieniędzy. I możesz wyobrazić sobie co z nimi robią w dzień wypłaty.

W mieście są 22 salony, chętne by przejąć ciężko zarobione pieniądze górników – na kredyt.

Ale przedstawmy pełny obraz:

Nie masz telefonu, faksu, komputera, radia, telewizji czy Internetu.

Nie masz pieniędzy na reklamy w gazecie.

Sam jesteś biedny i masz żonę i dziecko do nakarmienia.

Twoim celem jest otwarcie sklepu z ubraniami – ze zniżką.

I nikt nie wierzy w to, że tego dokonasz.

Każdy właściciel biznesu, bankier, większość twojej rodziny i przyjaciół twierdzi, że oszalałeś.

Jakie masz szanse na sukces?

Czy w ogóle podjąłbyś się takiego przedsięwzięcia?

Zastanów się... i bądź ze sobą szczerzy...

Czy zdecydowałbyś się na taki biznes w warunkach roku 1902?

Szczerze powiedziawszy, nie wiem czy sam bym się na niego zdecydował, a jestem raczej optymistą.

Ale człowiekowi z wizją nic nie przeszkodzi.

(Pamiętaj o tym.)

Młodemu człowiekowi z wizją, który faktycznie otworzył mały sklepik w Wyoming w 1902, we wszystkich tych warunkach, o których wspomniałem, udało się stworzyć do dziś działające królestwo .

Mowa o J.C. Penney.

Tak, o człowieku, który założył słynną sieć sklepów (jest ich już ponad 1.000), które możesz znaleźć w każdym dużym mieście amerykańskim, i w którym prawdopodobnie kupiłeś spodnie.

J.C. Penney zaczynał z niczym, aby stworzyć sieć sklepów oryginalnie nazwaną „Złota Zasada” („The Golden Rule”). Zbił fortunę i stracił ją całą - 40.000.000 dolarów – podczas Wielkiej Depresji 1929 roku. Pomimo tego udało mu się ponownie odnieść sukces, nigdy jednak nie kontrolując przemianowanej firmy, którą stworzył.

Kochał ludzi, był bardzo religijny, a tych, którzy prowadzili jego sklep traktował jak partnerów a nie jak pracowników.

Był to człowiek zdecydowanie różniący się od pozostałych, którzy żyli w tamtych czasach.

Sklep Penney otwarty w Kemmerer, Wyoming, w kwietniu 1902 roku miał jedno pomieszczenie w baraku, ulokowanym między pralnią a pensjonatem, poza główną dzielnicą handlową miasta.

Wraz z rodziną mieszkał na poddaszu tego sklepu, który był umeblowany półkami zrobionymi z drewna skrzyń.

Przed otwarciem Penney przestudiował potrzeby swojego miasta i jego ludzi (badania zawsze się opłacają).

Jego sklep został nazwany „Złota zasada” („The Golden Rule”). Nazwa ta podkreślała regułę, którą kierował się w życiu. Dosłownie wszyscy twierdzili, że mu się nie uda, szczególnie, że Penney nie chciał wziąć kredytu ze względów moralnych. Jednakże sprzedaż pierwszego dnia osiągnęła 466.59 dolarów a z pierwszego roku wyniosła 28.898.11 dolarów.

Najwyraźniej ludziom spodobała się uczciwość 27-latka z wizją.

A jaką on miał wizję!

Wizja

Penney wyobraził sobie sieć sklepów, która pokryłaby Góry Skaliste. Dla niego „Złota Zasada” stanowiła więcej niż strategię marketingową. Reprezentowała jego głębokie przekonania duchowe. Stała się ich doktryną. Nalegał na oferowanie swoim klientom wysokiej jakości towar po najniższych możliwych cenach.

Co za pomysł!

Zarówno strategia jak i wizja zadziałały!

Ludziom się spodobały.

„Wymieniaj się pomysłami często. Gdy ty i ja wymienimy się dolarami, niczego to nie zmienia – każdy z nas wciąż ma dolara. Gdy wymienimy się pomysłami, oboje mamy dwa pomysły, gdy wcześniej mieliśmy po jednym. Dałeś to co sam zyskałeś. Nie straciłeś tego co ja dostałem. Dzielcie się pomysłami – nie staniecie się przez to biedniejsi – oboje będziecie tymi bogatszymi dzięki wzajemnej wymianie”

J.C. Penney, przemowa na temat zdolności kupieckich, 1934

Pod koniec 1912 roku istniały 34 sklepy „Złotej Zasady”, których sprzedaż przekraczała 2 miliony dolarów. (Wyobraź sobie jakie to stanowi bogactwo nawet dziś, w 2006 roku)

W 1913 sieć została zarejestrowana na prawach stanu Utah jako J.C . Penney Company, Inc. Sam Penney był przeciwny nowej nazwie, jednak jego partnerzy go przegłosowali.

Mimo to zarówno Penney jak i jego firma podtrzymali swoją duchową wizję, by mogła służyć ludziom.

W 1913 hasłami firmy było:

„Służyć ludziom tak bardzo jak tylko możemy aby byli usatysfakcjonowani.

a) Oczekiwać uczciwego wynagrodzenia za usługi, które oferujemy a nie pełnego zysku jaki ta działalność przyniesie.

b) Robić wszystko co w naszej mocy, aby każdy wydany przez klienta dolar był tego wart i przyniósł mu pełną satysfakcję

c) kontynuować własne szkolenie oraz rozwój naszych wspólników, aby nasze usługi były wykonywane coraz inteligentniej

d) ciągle udoskonalać czynnik ludzki w naszym biznesie

e) wynagradzać mężczyzn i kobiety poprzez umożliwianie im udziału w tym, co wytworzy biznes

f) testować każdą z naszych strategii i metod i działać w myśl zasady: „Czy to jest spójne z tym co jest słuszne i uczciwe?”

Jak widać, nawet przesłanki jego misji były wyjątkowe.

(Myśl: czy mógłbyś je zastosować do swojego biznesu?)

J.C. Penney wart jest analizy i służenia jako wzór do naśladowania. Dlatego napisałem ten Raport Specjalny, który może być pierwszym pisemnym dokumentem na jego temat z biznesowego punktu widzenia.

Przekonałem się, że Penney dbał o ludzi do takiego stopnia, który jest rzadko spotykany biznesie.

Na przykład gdy jego firma rozważała czy zaakceptować karty płatnicze, Penney powiedział, że ostatecznie będzie to krzywdzące dla klientów, ponieważ nakłoni ich do nadmiernego wydawania pieniędzy. Miał rację ten starszy dżentelmen, jednak jako jedyny zagłosował w ten sposób w firmie, której już nie kontrolował. Został więc przegłosowany.

Jednakże możesz wyczuć jego troskę. Gdy większość ludzi skupiała się na wyciągnięciu jak największej ilości pieniędzy od swoich klientów, Penney nie chciał czerpać profitów kosztem ich dobra.

To jest rzadkość.

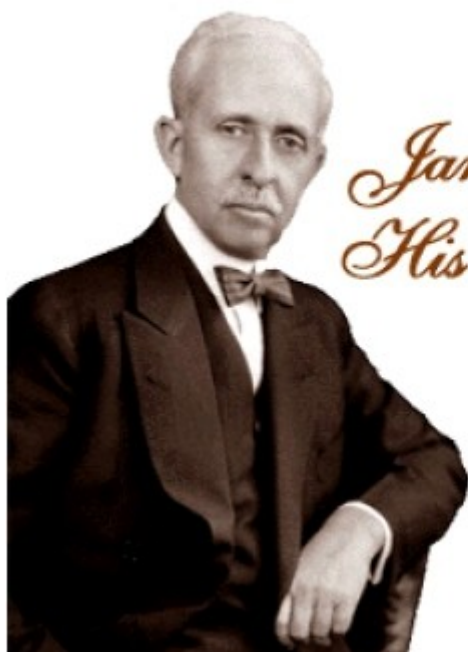
(Zadaj sobie pytanie: czy starasz się wycisnąć od swoich klientów każdy grosz, czy może starasz się im służyć, osiągając skromne tego zyski?)

Penney był człowiekiem głęboko religijnym, wychowanym przez kaznodzieję Baptystę, który nauczył go samodzielności już we wczesnym wieku. Nauczył go jak zarobić pieniądze na wszystko co chciał mieć w wieku ośmiu lat. To dopiero samodzielność!

Penney wyznał później w swojej książce autobiograficznej „Widok z Dziewiątego Dziesięciolecia”, że oświadczenie jego ojca „stanowiło okropny szok... poszedłem spać czując się kompletnie odrzucony i to w dodatku przez własnego ojca!”

Jednak to surowe wychowanie i wczesny trening samodzielności sprawił, że Penney był człowiekiem wrażliwym na potrzeby innych. W jego przypadku wydaje się, że to było więcej niż religijność – to była także duchowość.

Ten właśnie pogląd pomógł mu pomagać także innym, o czym dowiesz się z następnej części.



*James Cash Penney
His Life and Legacy*

„Wierzyłem kiedyś, jak i wierzę teraz i będę wierzył do końca moich dni, że gdy człowiek prawdziwie kieruje się zasadą, taką jak Złota Zasada, zaczyna ona napędzać pozytywne myślenie. Wtedy moc kreatywna świata go wspiera, gdyż jego zasada dla niego pracuje, gdy ten tylko zajmuje się szczegółami”

- J.C. Penney, Pięćdziesiąt lat ze Złotą Zasadą, 1950

Dzieląc się bogactwem

Często powtarzam, że bogactwo daje Ci środki do pomocy innym. To także bardzo duchowe doświadczenie. Penney również nim żył. Przykładowo:

W 1923 Penney założył 48.600 hektarową eksperymentalną uprawę rolną na północnej Florydzie i nazwał ją Penney Farms. Około 2958 hektarów zostało dalej podzielonych na małe działki, na których pracownicy, moralni lecz pozbawieni środków do życia przez ówczesną ekonomię duchowni i misjonarze mogli żyć i pracować dopóki nie odbudowali swojego życia.

Obok Penney Farms, założył on także Społeczny Dom Pamięci – 24-hektarową rezydencję dla duchownych i misjonarzy na emeryturze, a także dla ich całych rodzin. Penney wyłożył na to z własnej kieszeni ponad milion dolarów.

Penney stracił cały swój dobytek podczas krachu giełdowego w 1929 roku, co zapisało się w historii jako Wielka Depresja. Choć to wydarzenie zdruzgotało go niewątpliwie emocjonalnie i finansowo, nie powstrzymało to go.

W 1945, gdy odbudował swój majątek, założył kolejną fundację charytatywną – the James C. Penney Foundation – która jest aktywna do dziś. Ta rodzinna fundacja wspiera organizacje zajmujące się problemami odbudowy społecznej, środowiskowej oraz pokojem na świecie.

Najwyraźniej Penney wiedział jak wykorzystać swój umysł i duszę aby stworzyć bogactwo, które mu służyło pomocy innym.

Pewnego dnia powiedział:

„Daj mi maklera giełdowego, który ma zamiar, a przejdzie on do historii. Daj mi człowieka bez zamiaru a stanie się on maklerem giełdowym.”

J.C. Penney miał oczywiście cel. Było nim pomaganie światu. W ciągu 95 lat zrobił, co było w jego mocy. Jego nazwisko żyje do dziś. Stał się historią.

W wieku 95 lat Penney ciągle przychodził do swojego biura 3 razy dziennie.

(Zauważ: wizjonerzy mają zwyczaj traktować swoją pracę jako fach a nie powołanie)

Często wyrażał swoje życzenie, aby dożyć wieku 100 lat. Ale 26 grudnia 1970 roku przewrócił się w swoim mieszkaniu na Park Avenue, co skończyło się pęknięciem biodra. Po tygodniach rehabilitacji, zmarł na atak serca 12 lutego 1971.

Jego drugie imię to Cash (gotówka).

„Czy biznes ma duszę? Czy ma jakąś wartość lub cechę charakterystyczną, którą żyje, rozwija się i dochodzi do majestatycznych proporcji? Jeśli są rzeczy, które zakłócają i niszczą biznes, są też takie, które go ustanawiają i podtrzymują. Jest wiele takich elementów – przemysł, oszczędność, uczciwe interesy, szacunek dla samego siebie, liczenie się z innymi. Jednak duszą biznesu jest pewność.”

- J.C. Penney, Wersy Laika, 1956

Czy jesteś chętny zrobić wszystko co trzeba, aby osiągnąć ten cel?

Ludzie tacy jak J.C. Penney są chętni zrobić wszystko co trzeba, aby osiągnąć swój cel. Niekoniecznie musisz robić wszystko aby osiągnąć linię końcową, ale musisz być *chętny*, by takie działania podjąć.

Nawet po utracie fortuny, którą stracił Penney podczas Wielkiej Depresji, poświęcił czas na odzyskanie równowagi emocjonalnej, by później móc odzyskać finansową. Był chętny by pracować.

Czy jesteś chętny, aby zrobić wszystko co trzeba, by stworzyć bogactwo, którego poszukujesz?

Napisz tu swoje zobowiązanie:

Czy pamiętasz o swoich klientach, myśląc nie tylko o tym jak na nich zarobić, lecz jak możesz im prawdziwie służyć?

Penney zdołał stworzyć imperium – takie, które Ty i ja możemy dziś oglądać w każdym większym mieście amerykańskim, ponieważ skupiał się na kliencie. Naprawdę mu zależało. Nigdy nie chciał mieć

żadnych korzyści kosztem czyichś trudności. Jego szlachetność jest godna naśladowania.

Jak dajesz ludziom więcej niż oczekują lub nawet za co płacą?

Napisz jak służysz ludziom:

W jaki sposób podzielisz się swoim majątkiem?

Tak jak potwierdziło to życie i praca J.C. Penney, osoba z dużym celem, chęcią by go osiągnąć, oraz skupieniem się na zadowalaniu innych może zbić fortunę i zostawić spuściznę. Lecz ci, którym się powodziło również znali wartość rozdawania swojego majątku.

Ja poświęcam czas, usługi i pieniądze na dobre cele. Oto kilka z nich:

Pomogłem Paulowi Hartunian w jego misji ratunkowej jego psa:
<http://www.auntmarysdoghouse.com>

Kevin Hogan i ja stworzyliśmy fundację, która pomaga noworodkom, mającym zawał krótko po narodzinach
<http://www.childrenneedingamiraclefoundation.com>

Bibliografia

Książki autorstwa J.C. Penney:

- *My Experience with the Golden Rule* (Kansas City, Missouri: Frank Glen Publishing Co., 1949)
- *Fifty Years with the Golden Rule: A Spiritual Autobiography* (New York: Harper and Brothers, 1950)
- *Lines of a Layman* (Grand Rapids, Michigan: William B. Eerdmans Pub. Co., 1956)
- *View from the Ninth Decade* (New York: Thomas Nelson and Sons, 1961)

Książki autorstwa Penney we współpracy z innymi autorami:

- *J.C. Penney: The Man with a Thousand Partners*, by Robert W. Bruere (New York: Harper and Brothers, 1931)
- *Main Street Merchant, by Norman Beasley* (New York: McGraw-Hill, 1948)

Publications about Mr. Penney:

- *Creating an American Institution: The Merchandising Genius of J.C. Penney*, by Mary Elizabeth Curry (New York & London: Garland Publishing, Inc., 1993)

- *The Spiritual Journey of J.C. Penney*, by Orlando L. Tibbetts (Danbury, Conn.: Rutledge Books, Inc., 1999)

Książki wydane przez firmę J.C. Penney o nim samym:

- *James Cash Penney: His Life and Legacy*. 8-stronicowa mini biografia
- *A Short History of JC Penney*. 4-stronicowa broszura na temat historii firmy przez ponad ostatnie 100 lat

Więcej informacji pod adresem:

The JC Penney Historical Archives

P.O. Box 10001

Dallas, TX 75301-4315

E-mail: amcilett@jcpenney.com

Fax: 972-431-4944

Zobacz także:

<http://www.jcpenney.net/company/history/history/archive34.htm>

Dr Joe Vitale

O autorze:



Dr Joe Vitale jest autorem zbyt wielu książek, by umieścić tutaj wszystkie tytuły. Kilka z nich znajdziesz na następnej stronie:

Napisał niedawny bestseller „*The Attractor Factor: 5 Easy Steps for Creating Wealth (or anything else) from the inside out.*” Ta książka stała się bestsellerem dwukrotnie, **pokonując nawet ostatniego Harry'ego Pottera.**

Napisał także „*The E-Code: 33 Internet Superstars Reveal 43 Ways to Make Money Online Almost Instantly -- with Only E-Mail.*” Ta książka także stała się bestsellerem. Joe napisał też jedyną książkę na temat sekretów biznesowych P.T. Barnuma pt. „*There's a Customer Born Every Minute.*”

Oprócz książek Joe nagrał też program audio pt. *The Power of Outrageous Marketing*, który również stał się hitem.

Aby otrzymać kompletny katalog jego książek i nagrań, i aby zapisać się do jego bezpłatnego newslettera, odwiedź www.MrFire.com