



Jeśli cośkochasz, nie jesteś zmęczony

Rozmowa z Mehdim Fakharzadehem

Aleksandra Wysocka-Zańko: - Od kiedy mieszka Pan w Stanach Zjednoczonych?

Mehdi Fakharzadeh: - Przyjechałem z Iranu w 1955 r., żeby zrobić doktorat. W rodzinnym kraju nie miałem takiej możliwości. Nie znałem ani jednego słowa po angielsku. Na uniwersytecie powiedziano mi, że nie mogę pracować naukowo bez znajomości języka. Zasugerowano mi, żebym poszedł do szkoły średniej. Zrobiłem to. Każdego dnia wstawałem o 3 nad ranem i do 7 uczyłem się na pamięć zadanych stron podręczników. I tak codziennie. Po pierwszym semestrze odkryłem, że umiem mówić po angielsku. Obroniłem pracę magisterską w języku angielskim z bardzo dobrym wynikiem. Głęboko wierzę, że każdy człowiek może osiągnąć wszystko, jeśli naprawdę mocno tego zapragnie.

Jak Pan rozpoczął karierę w ubezpieczeniach?

- Przez zupełny przypadek. Założyłem rodzinę. Żona zaszła w ciążę i musiała przerwać pracę. Żeby się utrzymać, musiałem odejść z uczelni i zająć się pracą zawodową. Poszedłem do biura karier. Nie byłem wymarzoną kandydatem do zatrudnienia w latach 50. - inny kolor skóry, inna religia, inna kultura. Pracowniczka biura zapytała, w jakiej branży chciałbym pracować. Trzeba było podać trzy możliwości. Nie bardzo wiedziałem, co odpowiedzieć. Wymyśliłem dwie propozycje: administracja i bankowość. Potem miałem kompletną pustkę w głowie. „Może ubezpieczenia?” - zaproponowała mi. Zgodziłem się. Po kilku dniach otrzymałem telefon z Metropolitan Life Insurance. Nie zapomnę rozmowy kwalifikacyjnej.

Menedżer zapytał mnie: -

Odpowiedziałem: -

-

-

-

-

Menedżer przyjrzał mi się uważnie i dał mi książkę dotyczącą ubezpieczeń. Powiedział, żebym ją przeczytał i wrócił do niego. Przez tydzień siedziałem dzień i noc, ucząc się na pamięć. I tak niezbyt zrozumiałem. Ale dostałem szansę.

Pamięta Pan swojego pierwszego klienta?

- Oj, pamiętam, pamiętam, takiego wstydzi się nie zapomina! To było w 1955 r. Mąż klientki pracował w porcie. Spędziłem na prezentacji swojej oferty chyba ponad dwie godziny. Nie wiem, czy było jej mnie

Mehdi Fakharzadeh

Jest jednym z najbardziej znanych doradców ubezpieczeniowych świata. Swoją karierę rozpoczął w Stanach Zjednoczonych w 1955 r. jako imigrant z Iranu. Do elity najlepszych doradców świata - organizacji Million Dollar Round Table - dołączył w 1967 r. i od tego czasu jest nieprzerwanie jej członkiem, 21 razy zdobywając członkostwo w Top of the Table (do którego przepustką jest sprzedaż za milion dolarów prowizji z nowej sprzedaży rocznie). Każdego roku przeprowadza więcej prezentacji i wykładów, niż większość doradców finalizuje sprzedaży. Jego sylwetkę opisywano w „The Wall Street Journal”, „New York Times”, „Fortune”, „Time” oraz „Life Magazine”.



żal czy tak ją zmęczyłem swoimi wywodami, ale zdecydowała się kupić ubezpieczenie warte 1000 dolarów. Jakież było moje zaskoczenie, kiedy już w biurze okazało się, że wypełniając wniosek popełniłem mnóstwo błędów. Było mi wstyd zadzwonić do tej pani i prosić o dodatkowe informacje. Początkowo nie miałem też odwagi pokazać tego wniosku menedżerowi. W końcu jakoś się przełamałem i poprosiłem go o pomoc.

Jak wygląda Pana dzień pracy?

- Bardzo różnie. Jak jestem w domu, to wstaję koło 3.30 rano. Ćwiczę, jem śniadanie. Do biura jadę po 6. Następnie spędzam jakiś czas na planowaniu. W tym momencie nie mam czegoś takiego jak typowy plan dnia, ponieważ praktycznie cały czas jestem w podróży. Odwiedziłem dotychczas 53 kraje. Zanim przyjechałem tutaj, byłem na Tajwanie. Potem byłem parę dni w Chinach. Wróciłem do domu, po dziesięciu dniach w domu rozpocząłem trasę po Stanach - Maine, Colorado, Utah. Teraz jestem w Polsce. Tak to właśnie wygląda. Zawsze jestem zajęty.

Mówił Pan w czasie konferencji w Warszawie, że kocha Pan ubezpieczenia. Czy ma Pan jeszcze jakieś inne pasje?

- Pyta Pani o moje hobby? Moje hobby to sprzedaż ubezpieczeń. Naprawdę to uwielbiam. To całe moje życie. Mogę pracować prawie całą dobę bez przerwy i nie odczuwam zmęczenia. Jeśli cośkochasz, nie jesteś zmęczony. Znam wielu ludzi, którzy pracują 8-9 godzin i idą do domu. Oni nie kochają ubezpieczeń, co najwyżej je lubią. Ja jestem ambitny, zawsze taki byłem. Nawet jako mały chłopiec lubiłem mieć najlepsze oceny w klasie.

To było jeszcze przed przyjazdem do Stanów?

- Tak, wychowałem się w Iranie. Mój ojciec miał 25 dzieci.

Myślał Pan kiedyś o powrocie do ojczyzny?

- Tak, wiele razy. Trzykrotnie proponowano mi nawet stanowiska w rządzie - raz ministra gospodarki i dwa razy ministra finansów. Nie zdecydowałem się.

Dlaczego?

- Po pierwsze ze względu na moją żonę. Zdawałem sobie sprawę, że nie byłaby szczęśliwa w Iranie. Pod drugie odnosiłem wielkie sukcesy w Stanach. Nie potrzebowałem zmiany. I chyba miałem szczęście, że nie przyjąłem tych propozycji, bo podczas rewolucji pewnie bym został zabity...

Powiedział Pan, że przybывая do Ameryki daje się odczuć ogromną różnicę kulturową. Jak ocenia Pan wpływ swoich irańskich korzeni na karierę w zupełnie innej kulturze?

- Staralem się zachować te cechy mojego dziedzictwa, które uznałem za dobre, i nauczyć się tego, co uznałem za dobre w kulturze Zachodu. W Iranie nauczyłem się, jakie to ważne pomagać innym ludziom. Stamtąd wyniosłem też uprzejmość i szacunek dla innych. W młodości, kiedy mój ojciec wchodził do pokoju, zawsze wstawałem. Teraz też bym wstał i czekał, aż mi pozwoli usiąść. Irańczycy cechują się wielką uprzejmością. Przypominam sobie, jak kiedyś pojechałem do Utah. Klientka miała 80 lat. Chociaż nie robiłem nic szczególnego, to powiedziała mi pod koniec wizyty, że gdyby jej rodzina okazywała jej 1/10 tego szacunku co ja, to i tak byłaby szczęśliwa. Kolejny element mojego dziedzictwa z Iranu to prawdomówność. Nienawidzę kłamać. Proszę oczywiście nie myśleć, że wszyscy Irańczycy są tacy sami. Po prostu mówię o wartościach, w których zostałem wychowany. Miesiąc temu przyszedł do mnie człowiek. Miał problemy finansowe i poprosił mnie, żebym poręczył za niego w banku. Chciał wziąć pożyczkę.

Muszę dodać, że ta osoba wiele lat temu pożyczła ode mnie 53 000 dolarów i nigdy nie oddała. Nie mówię, że był złodziejem, po prostu nie mógł spłacić długu. Pomimo tego zdecydowałem się poręczyć za niego. Po kilku dniach okazało się, że jego historia kredytowa była tak beznadziejna, że i tak nie udzielono mu pożyczki. Wtedy wypłaciłem pieniądze z banku i sam mu je pożyczylem. Było mi go po prostu żal.

Co na to Pańska żona?

- Przekonałem ją, w końcu jestem dobrym handlowcem - prawie każdego przekonam! Powiedziałem jej: Kochanie, dla nas 200 000 dolarów niewiele znaczy. A dla tego człowieka to dom, całe życie. Naprawdę uwielbiam pomagać ludziom. I Bóg to docenia.

Czy jest Pan osobą religijną?

- Wierzę w Boga i staram się żyć najlepiej, jak potrafię. Kiedy myję ręce, używam tylko jednego papierowego ręcznika do wytarcia rąk. Niektórzy biorą trzy, cztery, pięć. Ponieważ to nie należy do nich. Dla mnie to jest grzech. To może drobiazg, ale dla mnie drobiazgi są ważne. Kiedy patrzę na moje życie, nie mogę uwierzyć, że Bóg jest dla mnie aż taki dobry. Jestem bardzo wdzięczny. Jakiś czas temu miałem wystąpienie w Malezji. W przerwie podszedł do mnie człowiek i powiedział, że przed kilku laty był na moim seminarium. To wydarzenie tak go odmieniło, że niedawno zdecydował się zmienić imię na moje - „Mehdi”. Proszę zobaczyć, tu jest wizytówka tego mężczyzny. Czy inna sytuacja. To się działo w Singapurze. Pewien Chińczyk opowiedział mi, że uczestniczył w moim seminarium na samym początku kariery. Nie był pewien, czy to zajęcie dla niego. Ale dzięki mnie tak się zaangażował w pracę, że teraz jest najlepszym sprzedawcą ubezpieczeń w całym Singapurze. Wiele było takich sytuacji. One sprawiają, że czuję wielkie szczęście i wdzięczność.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra Wysocka-Zańko

www.gu.com.pl

Gazeta Ubezpieczeniowa PISMO ŚRODOWISK UBEZPIECZENIOWYCH

Już ponad 4500 wejść dziennie!

szukana fraza... szukaj

POSADZ DRZEWO Z GAZETĄ UBEZPIECZENIOWĄ

PRENUMERATA REKLAMA RADA PRZEWODNIK ADRESOWY GALERIA HUMOR PARTNERZY E-WYDANIE