

LBRIS | We know
books
CĂLIN IEPURE
ANDY SZEKELY
CIPRIAN BABIȚĂ

BATE FIERUL CÂT E...RECE

Cum să navighezi strategic în lumea
parteneriatelor de business

Editura **TU MEMORABIL**
Brașov, 2026

Cuprins

Cuvânt înainte - Felix Pătrășcanu	7
Ce înseamnă „Bate fierul cât e rece”?	11
Capitolul 1 – QR-ul norocos	15
Capitolul 2 – Home sweet business home	38
Capitolul 3 – Durerea de ceafă a lui Zeus	44
Capitolul 4 – Cafeaua degeaba de la șapte fără zece	52
Capitolul 5 – Furtună în paradisi	58
Capitolul 6 – Rent a Chair	61
Capitolul 7 – Despărțiri cu sens	68
Capitolul 8 – Bebe, copil, adolescent, adult	77
Capitolul 9 – Red Ocean vs. Blue Ocean	88
Capitolul 10 – Wins 20-20-20	95
Capitolul 11 – Viziunea vie	111
Capitolul 12 – Yes man	128
Capitolul 13 – Scânteia în privire	132
Capitolul 14 – Reason, season, lifetime	143
Capitolul 15 – Cred în Dumnezeu, dar îmi leg calul	152
Capitolul 16 – Autonomia	161
Capitolul 17 – Rara Avis. Cheful	170
Capitolul 18 – Planul. Vrei o miză ca să faci sau o scuză ca să zaci?	176
Capitolul 19 – De ce-ul tău - Cauza comună	184
Capitolul 20 – 7+1 constant, alături de oamenii potriviți	190
Capitolul 21 – Bate fierul cât e rece	195
Bibliografie	205

Ce înseamnă „Bate fierul cât e rece”?

De mici am fost învățați cu expresia „Bate fierul cât e cald”. Ea poartă în sine ideea de oportunitate: atunci când circumstanțele sunt favorabile, trebuie să acționezi imediat, să profiți și să nu amâni. Să te folosești de fereastra de oportunitate. Și e adevărat: există momente în viață și în business când totul se joacă într-o clipă. Dar, poate tocmai pentru că această zicală a fost repetată atât de mult, am uitat că există și o altă realitate, la fel de valoroasă: aceea de a învăța să bați fierul chiar și atunci când este rece.

Ce înseamnă asta? Înseamnă să lucrezi cu răbdare și înțelepciune, să construiești înainte să fie nevoie, să crezi punți atunci când nu arde nimic și să îți pregătești terenul pentru zilele fierbinți. Este o filozofie a anticipării și a lucidității. „Sanie vara, iarna căruța.”

Gândește-te la networking. Majoritatea oamenilor merg la evenimente doar când au ceva de vândut sau când caută urgent un client. Atunci sunt stresați, agitați, cu un zâmbet forțat. Se vede imediat că fierul e încins și că acțiunea lor e disperată. În schimb, cei care cultivă relațiile atunci când nu au nevoie imediată de nimic, care întreabă sincer „Cum pot să te ajut?” într-o zi obișnuită de marți, sunt cei care își construiesc rețele de aur. Ei bat fierul cât e rece, iar când vine momentul unei colaborări, relația e deja caldă, pregătită și trainică.

La fel se întâmplă și în antreprenoriat. Antreprenorii aflați la început au adesea impresia că trebuie să sară în foc imediat ce apare o oportunitate. Uneori o fac nepregătiți: fără un plan, fără să își cunoască resursele, fără să testeze piața. Cei care supraviețuiesc și

cresc sunt cei care pregătesc terenul din timp. Ei „bat fierul rece”: își construiesc proceduri când firma e încă mică, își educă echipa înainte ca presiunea să devină sufocantă, își creează rezerve financiare înainte ca piața să se clatine. E nevoie de maturitate să lucrezi la rece, fără presiunea imediată a focului.

În viața de zi cu zi principiul se confirmă. Nu aștepți să ai probleme de sănătate ca să faci mișcare. Nu aștepți o ceartă urâtă ca să înveți să comunicai mai bine. Nu aștepți să îți pierzi prietenii ca să începi să îi suni. Fierul rece sunt acele dimineți obișnuite în care alegi să mergi la alergat, acele seri liniștite în care stai de vorbă cu copiii tăi, acele pauze de prânz în care alegi să îți întrebi colegul ce mai face. Sunt lucrurile aparent mici, dar care, în timp, creează o structură solidă.

Viața de birou e plină de exemple de fier încins și fier rece. Câți manageri nu reacționează doar când izbucnește o criză? Atunci dau telefoane, trimit e-mailuri urgente, fac ședințe peste ședințe. Sting incendii. În schimb, un lider adevărat știe să construiască și când nu e niciun incendiu de stins: clarifică roluri, formează oamenii, creează procese, dă feedback constant. Atunci când echipa e liniștită, liderul bate fierul rece. Rezultatul? În ziua crizei, echipa funcționează impecabil, pentru că e deja antrenată.

Dezvoltarea personală este poate cel mai bun exemplu. Mulți oameni caută cărți, cursuri sau mentori abia când ajung într-o situație limită: când au eșuat, când au pierdut ceva sau când simt că ard. Însă dezvoltarea adevărată se face la rece, zi de zi, când alegi să citești câteva pagini, să reflectezi, să scrii și să aplici o idee mică. În liniștea zilelor fără presiune se formează caracterul, se adună înțelepciunea și se construiesc reflexele bune.

Metafora fierului rece are și o frumusețe ascunsă. Fierul rece este greu de modelat: cere mai mult efort, mai multă imaginație și mai multă răbdare. Dar, dacă reușești să îl lucrezi, devine mai durabil. Exact la fel se întâmplă cu relațiile, cu proiectele și cu obiceiurile: când le construiești la rece, fără presiune, devin mai rezistente.

LIBRIS | We know books

Îți dau un exemplu concret. Într-o companie de tehnologie, echipa de vânzări obișnuia să caute frenetic clienți doar la sfârșitul trimestrului, când presiunea targetului devenea insuportabilă. Fierul era încins, telefoanele sunau disperat, e-mailurile erau agresive. Rezultatul? Câteva vânzări forțate, relații tensionate și clienți care nu mai reveneau. La un moment dat, directorul comercial a schimbat strategia: fiecare reprezentant trebuia să aibă, săptămânal, discuții relaxate, non-vânzare, cu clienți existenți și potențiali. Să vorbească despre tendințe, despre provocări, despre viața din industrie — nu despre contracte. La început părea pierdere de timp. Dar, după câteva luni, când a venit momentul semnării unor contracte mari, clienții au ales acea companie. Pentru că, de luni de zile, cineva bătuse fierul rece cu răbdare.

Un alt exemplu vine din networkingul intenționat. La BIZZ. CLUB, vedem des diferența dintre cei care vin la întâlniri doar când au ceva de vândut și cei care participă constant, chiar și atunci când nu au nimic de promovat. Primii bat fierul doar cât e cald și se frustrează repede. Ceilalți, însă, investesc la rece și, în timp, creează parteneriate pe viață.

Poate cel mai frumos sens al acestei expresii este acela al pregătirii continue. Dacă aștepti să îți fie sete ca să sapi fântâna, e prea târziu.

Dacă aștepti să vină seceta ca să pui sistemul de irigație, pierzi recolta. Dacă aștepti să te lovească criza ca să cauți prieteni, rămâi singur. A bate fierul cât e rece înseamnă să sapi fântâna înainte de sete, să pui irigația înainte de secetă și să îți faci prieteni înainte de nevoie.

Și poate că, până la urmă, acesta este cel mai important mesaj al cărții: nu trăi doar din reacții, nu lăsa viața să te prindă nepregătit. Învață să construiești atunci când nimeni nu te presează. Învață să bați fierul rece, cu răbdare și înțelepciune, pentru că atunci când va veni focul, vei fi pregătit.

Mergi și mai departe: transformă fiecare zi obișnuită într-o zi de

antrenament. Nu aștepta să sune gongul ca să intri în ring. Intră zilnic, chiar și atunci când sala e goală. Bate fierul rece atunci când alții dorm, când alții așteaptă, când alții spun „nu e momentul”.

Fă-ți prieteni înainte să ai nevoie de ei. Învață înainte să fii pus la test. Construiește punți înainte să apară prăpăstii. Înarmează-te cu obiceiuri sănătoase înainte ca viața să te provoace. Căci, în ziua când va veni furtuna — și va veni — nu vei mai putea inventa aripi. Va trebui să zbori cu ceea ce ți-ai pregătit deja.

A bate fierul cât e rece înseamnă să trăiești conștient, să alegi să fii pregătit, să alegi să crești și să clădești chiar atunci când nu există presiune. Este arta oamenilor care știu că succesul nu e un foc de paie, ci o forjă continuă.

Mesajul este simplu: nu aștepta momentul potrivit, creează-l. Nu aștepta inspirația, cultiv-o prin disciplină. Nu aștepta ocazia, construiește-o.

Bate fierul cât e rece — și vei descoperi că, atunci când ceilalți aleargă după fierul încins, tu ești deja cu zece pași înainte.

Călin Iepure

Andy Szekely

Ciprian Babiță

Capitolul 1

QR-ul norocos

- Biletul dumneavoastră, vă rog!
- Imediat... stați puțin, răspund eu și mă dau într-o parte, încă nehotărât.

– Hai, domnule, că începe conferința! Fă loc altora, dacă nu ești decis, îmi spune un tip înalt, tuns scurt, vizibil grăbit să intre.

Valul de oameni din spate aproape că mă împinge înainte. Dar de ce sunt atât de indecis? Am plătit 400 de lei și nici măcar nu e vreun concert cu o trupă străină aflată în turneu prin România.

Cu banii ăștia mergeam de două ori la Berăria H. Și totuși... fie ce-o fi. Trei-patru ore pot rezista. La urma urmei, oamenii ăștia n-au venit degeaba.

Mă strecor din nou, „șmecherește”, spre partea din față a cozii și, cu câteva coate strategice, ajung din nou primul.

- Codul QR, vă rog, aud din nou aceeași voce, ca o înregistrare.

QR-ul scanat e semnul că, odată ce ai intrat, ai puține șanse să mai ieși.

Intru într-un hol larg, cu coloane de marmură, unde domnește brusc o liniște neașteptată. Cei care până adineauri se grăbeau, acum stau în mici grupuri la discuții – de parcă nu puteau să facă asta afară. Îmi ajung la urechi cuvinte precum „buget”, „angajați”, „lecturi”, „echipă” și înțeleg repede: aproape toți sunt antreprenori.

Merg mai departe, necunoscând pe nimeni, și ajung la intrarea

în sală. Văd vreo 400-500 de locuri, toate aproape pline, în afară de câteva lăsate goale de cei rămași la discuții în hol.

Mă așez pe penultimul rând, chiar pe colț – gândindu-mă că, dacă nu-mi va plăcea, pot pleca repede fără să deranjez pe nimeni.

– Îmi dați voie, vă rog? mă întreabă un tip zâmbitor, purtând un sacou în carouri.

– Desigur, cum să nu... sigur ai dat și tu 400 de lei, îi răspund în glumă.

Se așază lângă mine, iar cu coada ochiului observ că citește Ziarul Financiar pe telefon.

– Ești pentru prima dată la o conferință de genul ăsta? îl întreb.

– Oarecum. De fiecare dată când îl ascult, am revelații, ca și cum ar fi prima oară. Ca să fiu sincer, l-am văzut prima dată cu mulți ani în urmă. Eu sunt Călin, scuza-mă că nu m-am prezentat.

– Teodor, încântat de cunoștință.

Ne strângem mâinile prietenește și continuăm discuția. Măcar acum știam și eu pe cineva în sală.

– Și cu ce te ocupi, Călin? Dacă îl cunoști pe speaker de atâta timp, de ce mai vii încă o dată? Eu m-am uitat pe net, are o mulțime de materiale video postate.

– Ai dreptate, Teodor, dar ține de o alegere personală. Pentru mine contează energia din sală, pe lângă faptul că fiecare prezentare e diferită. Și, mai mult, nici tu nu mai ești cel de ieri: azi interpretezi altfel lucrurile, viața și chiar și un curs pe care l-ai mai văzut.

– Te înțeleg, te înțeleg. Tu ai mai multă experiență decât mine și mă întrebam cum a reușit speakerul ăsta să convingă atâția oameni să vină aici la ora asta. Cum ți s-a părut? Ai pus în practică ceva din ce spune? Te-a ajutat?

– Bună întrebare. A făcut mai mult decât atât: mi-a schimbat

mindset-ul și mi-a adus claritate în toate ariile vieții.

– Sună a hocus-pocus... m-ai făcut curios. Sigur nu e vreo sectă, una din care nu mai poți ieși odată ce ai intrat?

– Nu e sectă, Teodor, dar dacă lași mintea liberă și ochii larg deschiși către inimă, nu mai scapi. Pleacă acum, cât mai poți!

Încep să râd zgomotos cu Călin, iar cei din rândurile din față se întorc mirați spre noi.

– Am înțeles, domnilor, reducem volumul, glumește Călin către cei întorși. Apoi mă întreabă: – Și tu cu ce te ocupi? Ai afacerea ta?

– Nu chiar, dar trag la căruță de parcă ar fi a mea. Sunt director de vânzări la o firmă care importă scaune din China, Turcia și Europa și le distribuie. Nu e foarte palpitant, dar avem concurență. Tu cu ce te ocupi? Am văzut că mulți te salută, pari destul de cunoscut.

– Oarecum cunoscut, dar sincer mă simt ca peștele în apă când fac networking. Și, culmea, mă cheamă Iepure. Cum niciodată nu știi de unde sare... iepurele, uite că acum sunt lângă tine. Administrez un club de business împreună cu un partener și un investitor și, astfel, ajung la toate evenimentele importante. Mai urc și pe scenă din când în când și văd fețele celor din sală. Din câte îmi dau seama, tu nu ești doar angajat, ci mergi spre zona de intraprenor.

– Cum ai spus, Căline? E prima dată când aud cuvântul ăsta.

– Intraprenorul este angajatul care are mindset-ul de antreprenor și acționează ca atare.

– Da, cam așa e. I-am propus șefului meu să aducem și produse mai de calitate și chiar să le închiriem. „Rent a chair!” – cred că ar fi lovitura anului în ergonomie. Sper doar să nu ne-o ia alții înainte.

– Interesantă ideea asta de rent. Eu tot citesc știri despre colegii de la Autonom Rent a Car și văd că au crescut frumos. Sunt lideri în domeniul lor. Îi și cunosc pe fondatori... sunt partenerii noștri.

– Ești tare, Căline. Nici eu nu mă las: ori îl conving pe șeful

Pe scenă apare o doamnă elegantă, destul de tânără. Își poziționează microfonul în dreptul gurii și ne întrerupe una dintre cele mai interesante discuții de business pe care le-am avut vreodată.

– Doamnelor și domnilor, eu sunt Mara Iepure de la Vox Modera și am bucuria să îl invit pe scenă pe cel care este memorabil prin impactul său în dezvoltarea personală și leadership-ul din România. Cu aproape 30 de ani de experiență, a fondat Bootcamp University și a organizat evenimente alături de speakeri internaționali precum John Maxwell și Robin Sharma. Este creatorul comunității AS, cu peste 400.000 de membri, autor a 27 de cărți și formator a peste 40 de speakeri români, contribuind la educația și inspirația multor profesioniști. Continuă să ne surprindă zilnic cu perspectivele sale valoroase. Astăzi îl avem la București și îi mulțumim pentru tot ce face pentru noi: pe... Andy Szekely!

Intră pe scenă un bărbat nici prea scund, nici prea înalt, cu un zâmbet larg, de parcă cineva l-ar fi gădilat în culise. Se așază în mijlocul scenei și, cu microfonul la gură, fără să aibă vreo hârtie de pe care să citească, începe să dialogheze cu noi.

– Bună ziua, dragilor! Vă mulțumesc că, într-o zi atât de frumoasă de primăvară, sunteți alături de mine și de toți ceilalți din sală. Hai să vedem: cine a mai participat la conferințe de dezvoltare personală?

Cred că 95% din sală ridică mâna, iar acum nu-l mai văd pe speaker din cauza pădurii de mâini ridicate ad-hoc.

– Și acum: cine mă vede pentru prima oară?

Ezitant, ridic și eu mâna, în timp ce majoritatea o lasă jos. Rămân într-un grup restrâns de 15–20 de oameni, picați parcă din cer, într-o sală plină cu oameni deschiși spre educație.

– Sunt curios, spune elegant speakerul. Permiteți-mi să vă întreb: cei care mă văd pentru prima oară, cum au aflat de această conferință? Ce i-a convins să fie astăzi aici, alături de noi?

Ridică mâna o domnișoară roșcată, într-un costum elegant. După ce primește microfonul de la cineva din sală, spune:

– Mă numesc Irina și lucrez în asigurări, la *Campion Broker*. Am primit un bilet de la șefa mea, aceeași care, acum câteva luni, mi-a dat să citesc o carte scrisă de dumneavoastră. Am fost curioasă să vă cunosc și personal.

– Excelent, mulțumesc, Irina. Ca să mă prezint pe scurt, sunt din Rădăuți și am făcut facultatea la Iași. Sunt speaker de mulți ani, iar pe zona de dezvoltare personală sunt primul – sau printre primii – care au dezvoltat acest concept în România.

Cei din sală reacționează pozitiv la discursul jovial al speakerului, însă, în afară de Irina, nimeni nu mai ridică mâna. Călin își întoarce brusc capul spre mine, la 90 de grade, și, fără să spună nimic, reușește să mă facă să ridic mâna, pavlovian, fără să vreau. *La naiba!*

– Un microfon, vă rog, și pentru domnul din spate, spune el.

Mă trezesc cu microfonul în mână, care îmi tremură ca și cum aș avea Alzheimer. Privesc mai mult în jos, stând în picioare, și îmi dau drumul la voce.

– Sincer, nu te cunoșteam. Pur și simplu am simțit că trebuie să vin aici. Mi-a plăcut reclama ta online și m-a convins. Nu am mari așteptări, dar îți pot spune că până acum vocea ta e caldă și prietenoasă. Cred că ai făcut un curs de public speaking sau chiar de teatru, pentru că te aud foarte bine și din spate.

Cei din sală izbucnesc în râs, iar el, cu zâmbetul pe buze, îmi răspunde:

– Da, am făcut și eu, și încă mai multe cursuri, alături de studenții mei de la *Speaker Elite*. M-ai prins, bravo! Cum te cheamă?

– Teodor.

– Un rând de aplauze pentru Teodor, vă rog!

Cei din sală mă aplaudă acum, deși simt că e cam nemeritat. Cu dopamina și adrenalina la maximum, mă las pe scaun ca și cum aș