

Spis treści

Podziękowania	5
Przedmowa – Andrew Tobias	9
Wstęp	13
Rozdział pierwszy	17
Rozdział drugi	25
Rozdział trzeci	33
Rozdział czwarty	43
Rozdział piąty	53
Rozdział szósty	63
Rozdział siódmy	73
Rozdział ósmy	83
Rozdział dziewiąty	93
Rozdział dziesiąty	103
Rozdział jedenasty	115

Rozdział dwunasty	125
Rozdział trzynasty	137
Wskazówki krok po kroku	147
Aneks	155

Rozdział pierwszy

JASON JEST W SZÓSTEJ KLASIE i zbija fortunę. Mój syn i ja widzimy go prawie codziennie w drodze do szkoły. Oto nadjeżdża Jason na tylnym siedzeniu prowadzonej przez szofera limuzyny, ubrany w superciuchy i w ciemnych okularach. Oooh, mieć jedenaście lat, być bogatym i być *cool*... No i to dzieje się naprawdę. W porządku, może mnie trochę poniosło. To znaczy, w rzeczywistości to nie jest limuzyna; to taki rodzaj hulajnogi. A co do superciuchów i ciemnych okularów – no cóż, to też nie jest prawda. Bardziej wygląda to tak, że Jason nieomal nie może dopiąć dżinsów, nie ma ciemnych okularów, a na twarzy wciąż ma resztki śniadania. Ale nie o to mi chodzi. Jason prowadzi biznes.

To prosty biznes, ale działa. Jason kupuje gumę do żucia, cztery czy pięć opakowań dziennie. Po 25 centów za opakowanie, pięć listków gumy w każdym. Według mojego syna, gdy Jason wchodzi do szkoły, przeistacza się w kogoś w rodzaju superbohatera. Ani deszcz, ani śnieg, ani nawet niegodziwi dyżurni kontrolujący szkolne koryta-

rze nie mogą powstrzymać Jasona od sprzedawania gumy. Przypuszczam, że jego klienci lubią kupować od superbohatera (a może po prostu nie mogą się ruszyć ze szkoły), ale w każdym razie Jason sprzedaje każdy listek gumy za 25 centów. (Podobno – osobiście nigdy tego nie widziałem – Jason podtyka swojemu potencjalnemu klientowi pod nos otwarte opakowanie i powtarza: „Chcesz gumę, przecież wiesz, że chcesz gumę!”, aż ten drugi uczeń nie wytrzyma i wybuli 25 centów).

Jak to wyliczył mój syn, to pięć listków po 25 centów każdy, więc Jason zgarnia 1,25 \$ za każde opakowanie, które sprzeda. Ponieważ opakowanie gum kosztuje go 25 centów, oznacza to, że Jason ma 1 \$ czystego zysku na każdym opakowaniu, które uda mu się opchnąć... To znaczy... sprzedać. Przy czterech do pięciu opakowań dziennie to całkiem sporo kasy! Tak więc pewnego dnia, kiedy jak zwykle zobaczyliśmy Jasona w drodze do szkoły, zapytałem *mojego* szóstoklasistę:

– Kurczę, jak myślisz, ile ten koleś może zarobić do końca szkoły średniej?

Mój syn – będziemy go tu nazywać Ben (choć tak naprawdę ma na imię Matt) – zaczął to błyskawicznie obliczać, używając pełnej mocy przerobowej swojego mózgu (i paru palców).

– Zobaczmy – odparł. – To będzie, powiedzmy, cztery dolce dziennie, razy pięć dni w tygodniu. Czyli 20 \$ tygodniowo. Przy 36 tygodniach szkoły, daje to 720 \$ na rok. Zostało mu jeszcze sześć lat do matury, a więc zarobi jeszcze coś ponad 4000 \$ zanim skończy szkołę średnią!

Nie chciałem przepuścić takiej okazji, żeby nauczyć czegoś swojego syna, więc zapytałem:

– Ben, jeśli Jason by ci zaproponował, że odsprzeda ci połowę swojego interesu, ile byś mu zapłacił? Czyli, inaczej mówiąc, on będzie ci dawał połowę swoich zysków z tego gumowego biznesu przez następne sześć lat do końca szkoły, ale chce, żebyś zapłacił mu teraz. Ile byś mu dał?

– No cóż... – zobaczyłem, jak wszystkie trybiki w głowie Bena zaczynają się intensywnie obracać, kiedy pomyślał, że w grę mogą wchodzić jakieś prawdziwe pieniądze – może Jason nie sprzeda czterech czy pięciu paczek dziennie, ale trzy paczki to spokojnie. Więc może zarabiać trzy dolce dziennie. To wciąż będzie 15 \$ przy pięciu dniach szkoły w tygodniu. Rok szkolny ma 36 tygodni, czyli 36 razy 15 (w tym miejscu chyba trochę pomogłem), to daje ponad 500 \$ na rok. Jasonowi zostało jeszcze sześć lat nauki, czyli 6 razy 500 \$ daje 3000 \$ – zanim skończy szkołę!

– OK – powiedziałem – więc przypuszczam, że zapłaciłbyś Jasonowi 1500 \$ za połowę tych zysków, zgadza się?

– Mowić nie ma – szybko odparł Ben. – Po pierwsze, dlaczego miałbym płacić 1500 \$, żeby tyle samo dostać z powrotem? To nie ma żadnego sensu. Poza tym minie sześć lat zanim Jason uzbiera te 1500 \$, żeby mi oddać. Po co miałbym mu teraz dawać 1500 \$, żeby dostawać po kawałku 1500 \$ przez sześć lat? A poza tym, może Jasonowi będzie szło trochę lepiej, niż wyliczyłem, i dostanę więcej niż 1500 \$, ale może mu też iść gorzej!

– No tak – wtrąciłem. – Może inne dzieci też zaczną sprzedawać gumę w szkole i Jason będzie miał taką konkurencję, że nie da rady tyle sprzedać.

– Nieee, Jason jest praktycznie superbohaterem – odparł Ben. – Nie wydaje mi się, że ktokolwiek mógłby sprzedawać tak dobrze jak on, więc tym akurat bym się za bardzo nie martwił.

– Rozumiem, co masz na myśli – powiedziałem. – Jason ma dobry biznes, ale 1500 \$ to za dużo pieniędzy za połowę tego interesu. Ale co by było, gdyby Jason zaproponował ci pół swoich zysków za 1 \$? Kupiłbyś to wtedy?

– Oczywiście – odpalił Ben takim tonem, jakby chciał powiedzieć: „Tato, nie bądź idiotą!”.

– A więc dobrze – powiedziałem, chwilowo ignorując ten ton. – Właściwa cena jest gdzieś pomiędzy 1 \$ a 1500 \$. Jesteśmy już blisko, ale ile byś mu zapłacił?

– Czteryście pięćdziesiąt dolców. Tyle bym mu dzisiaj zapłacił. Jeśli dostałbym za to 1500 \$ w ciągu następnych sześciu lat, to myślę, że to byłby dobry interes – powiedział Ben, wyraźnie zadowolony ze swojej decyzji.

– Świetnie – odparłem. – Teraz wreszcie rozumiesz, jak zarabiam na życie.

– Kurczę, tato, o czym ty mówisz? Teraz to się już całkiem pogubiłem. Nigdy nie widziałem, żebyś miał jakieś gumy do żucia!

– Nie, Ben, nie sprzedaję gumy. Spędzam czas na tym, że zastanawiam się, ile jakiś interes jest wart, tak jak to zrobiliśmy z biznesem Jasona. I kiedy mogę kupić jakąś firmę za dużo mniej, niż myślę, że jest warta, to ją kupuję!

– Poczekaj chwilę – palnął Ben. – To przecież za łatwe. Jeśli jakiś interes jest wart 1000 \$, dlaczego ktoś miałby ci go sprzedać za 500 \$?

No cóż, jak się okazało, to wydawałoby się sensowne i oczywiste pytanie Bena było dokładnie tym magicznym pytaniem, dzięki któremu zacząłem cały ten projekt. Powiedziałem Benowi, że właśnie zadał świetne pytanie i że – może w to wierzyć albo nie – jest takie miejsce, gdzie przez cały czas sprzedają firmy za połowę ceny. Powiedziałem mu, że mogę go nauczyć, gdzie szukać i jak samemu korzystać z takich okazji. Ale oczywiście uprzedziłem go też, że jest w tym pewien haczyk.

Ten haczyk nie polega na tym, że odpowiedź jest niesamowicie skomplikowana. Nie jest. Nie polega też na tym, że trzeba być jakimś geniuszem albo superagentem, żeby znaleźć akcje warte 1000 \$ sprzedawane po 500 \$. Nie trzeba. W rzeczywistości postanowiłem napisać tę książkę, żeby Ben i jego rodzeństwo nie tylko zrozumieli, czym się zajmuję, ale żeby mogli się nauczyć, jak zacząć samodzielnie wyszukiwać takie okazyjne inwestycje. Wydaje mi się, że niezależnie od tego, jaki zawód wybiorą w przyszłości (nawet jeśli nie będzie on związany z zarządzaniem pieniędzmi – nie zachęcam ich jakoś szczególnie do takiego wyboru), to zdecydowanie przyda im się wiedza, jak inwestować część swoich zarobków.

Ale, jak powiedziałem Benowi, jest pewien haczyk. Ten haczyk polega na tym, że trzeba wysłuchać długiej historii, trzeba poświęcić czas na to, żeby ją zrozumieć, i – co najważniejsze – trzeba rzeczywiście *uwierzyć*, że ta historia jest prawdziwa. W rzeczywistości, ta historia nawet kończy się magiczną formułą, która z czasem może cię uczynić bogatym. Nie nabieram cię. Niestety, jeśli nie uwierzysz, że ta magiczna formuła uczyni cię bogatym człowiekiem, to tak

się nie stanie. Z drugiej strony, jeśli uwierzysz w historię, którą ci zamierzam opowiedzieć – to znaczy rzeczywiście, naprawdę uwierzysz – wtedy będziesz mógł sam wybrać, czy chcesz zarabiać pieniądze przy użyciu tej formuły, czy bez niej. (Przy użyciu mojej formuły będzie cię to kosztowało znacznie mniej czasu i wysiłku niż wykonanie całej „pracy” samemu, i większość ludzi osiągnie z nią lepsze efekty, ale będziesz mógł sam zdecydować, który sposób wybierzesz, kiedy już skończysz czytać).

OK, wiem, o czym teraz myślisz. O co chodzi z tą całą *wiarą*? Czy mówimy tu o jakiejś nowej religii, a może ma to coś wspólnego z *Piotrusiem Panem* albo z *Czarnoksiężnikiem z Krainy Oz*? (Nawet nie będę wspominał o czarownicy w szklanej kuli, bo wciąż dostaję od tego gęsiej skórki, ani o latających małpach – głównie dlatego, że żadna z tych rzeczy nie ma nic wspólnego z moją historią). A co z tą częścią o *wzbogaceniu się*, o co tu chodzi? Czy rzeczywiście można nauczyć się z jakiejś książki, jak stać się bogatym? To bez sensu. Gdyby tak było, każdy byłby bogaty. A zwłaszcza jeśli jest to książka, która zawiera ponoć jakąś magiczną formułę. Jeśli każdy pozna magiczną formułę – a przecież nie każdy może być bogaty – to z pewnością wkrótce ta formuła przestanie działać.

Ale, jak ci już mówiłem, to długa historia. Zamierzam zacząć od samego początku. Dla moich dzieci i większości innych dzieciaków prawie wszystkie te rzeczy będą nowością. Jeśli chodzi o dorosłych, to nawet jeśli wydaje im się, że wiedzą już dużo o inwestowaniu, nawet jeśli ukończyli szkoły biznesu i sami zawodowo zarządzają pieniędzmi innych, to większość z nich nauczyła się tego w niewłaściwy

sposób. I uczyli się tego niewłaściwie od samego początku. Bardzo niewielu ludzi naprawdę wierzy w historię, którą zamierzam opowiedzieć. Wiem o tym, bo gdyby było inaczej – gdyby naprawdę, rzeczywiście wierzyli – byłoby o wiele więcej inwestorów, którzy odnoszą sukcesy. A nie ma. Wierzę, że potrafię ciebie – i każde z moich dzieci – nauczyć, jak stać się jednym z nich. A więc zaczynamy!