

SPIS TREŚCI

Przedmowa	13
Wprowadzenie	15
Różnica pomiędzy sukcesem i porażką	15
Zacząć od zera	16
Stać cię na to	17
Różnice pomiędzy bogatymi i biednymi	18
Doświadczenie otwierające oczy	18
Cud procentu składanego	19
Naucz się tego, co powinieneś umieć	20
Rozdział 1. Naucz się dążyć do bogactwa	25
Dlaczego ludzie nie stają się bogaci	22
Pięć sposobów na to, jak pozostać biednym	29
Pięć sposobów na to, jak stać się bogatym	29
Definicja bogactwa	32
Odkryj potrzebę i zaspokój ją	33
Wielkie fortuny z małych pomysłów	34
Wszystko, czego ci trzeba, to jeden pomysł	35
Maksymalizuj swoje aktywa	36
Zostań człowiekiem o nieograniczonych możliwościach	46

Rozdział 2. Zostań magnelem pieniędzy	48
Zmień swoje myślenie i życie	49
Wszystko zaczyna się od idei	49
Nastaw się na najlepsze	50
Zostań żywym magnelem	50
Co w środku, to na zewnątrz	51
Te prawa są neutralne	53
Od tego, ile wkładasz, zależy to, ile wyciągasz	53
Negatywne myśli zubażają	54
Myśl jak człowiek bogaty	54
Przygotuj się na długą drogę	55
Naucz się tego, co musisz wiedzieć	55
Ważna prawda	59
Zobaczysz, kiedy uwierzysz	60
Wzmacniaj siłę woli	61
Nie dla każdego	62
Bądź poważny	62
Kontroluj się	63
Musisz niezwykle tego pragnąć	65
Powody, dla których chcesz być bogaty	66
Doprecyzuj swoje cele	67
Myśl w długim horyzoncie	68
Daj sobie podwyżkę	68
Magia wizualizacji	69
Kontroluj swoje wewnętrzne rozmowy	72
Ćwicz pozytywne deklaracje	73
Potrafisz!	73
Karm swój umysł mentalnymi proteinami	75
Obracaj się wśród właściwych ludzi	77
Prześpij się z tym	78
Wyobraź sobie swoje idealne życie	79
Złota godzina	80

Nawyki warte miliony	80
Kurs dnia	82
Rozdział 3. Zainwestuj w sukces	84
Elementarz planowania finansów	84
Inwestuj tak, jak to robią bogaci	86
Twoja własna firma	87
Nieruchomości czynszowe	88
Grunty do zagospodarowania	96
Inwestycje płynne	98
Akcje i obligacje	98
Twoje opcje inwestycyjne	98
W co inwestować konserwatywnie	99
Inwestowanie na rynku akcji	100
Fundusze inwestycyjne	112
Różne sposoby inwestowania	115
Strzeż swoich pieniędzy	116
Rozdział 4. Zacząć z niczym	119
Złote łańcuchy	120
Statystyki są przerażające	120
Cztery kroki do sukcesu finansowego	121
Pięć sposobów na bogactwo	123
Od czego zaczynają bogaci	125
Najpierw płac sobie	126
Pracuj ciężko i oszczędzaj	126
Przyciągaj pieniądze, jakich chcesz	127
Zacząć z niczym	128
Przyjemność i ból	129
Strategia gromadzenia prezentów	129
Nie trać pieniędzy	131
Strategie bogatych	131

Zmień osobowość	132
Prawda o przedsiębiorczości	133
Przyczyny upadłości firm	135
Sukces w biznesie można przewidzieć	136
Zdobądź doświadczenie w branży	137
Ucz się, zarabiając	137
Pięć kluczy do sukcesu w biznesie	139
Użyj pracy jako odskoczni	145
Zbierz informacje	145
Ćwicz zasadę 10/90	146
Dowiedz się więcej o skutecznych firmach	147
Pięć zasad przedsiębiorczości	147
Marketing bezpośredni szansą dla ciebie	152
Sprzedaż wysyłkowa	159
Sprzedaż przez telefon	160
Zacznij od czegoś małego	163
Wymień czas na doświadczenie	163
Siedem kroków do sukcesu w biznesie	164
Bądź zorientowany na działanie	168
Łap okazje	169
Siedem kroków do niezależności finansowej	170
Rozdział 5. Zbuduj swoją własną firmę	172
Odsetek porażek jest wysoki	173
Siedem zasad sukcesu w biznesie	174
Czynnik trzech	181
Pytania, na które musisz odpowiedzieć, aby osiągnąć sukces w biznesie	182
Kluczowe pytania marketingowe	186
Wejdź do gry	187
Przetestuj pomysł, zanim w niego zainwestujesz	198
Szybkie i tanie badanie rynku	199

Zrób test rynkowy nowego produktu lub usługi	207
Jak stworzyć rentowny biznes	211
Możliwości biznesowe są wszędzie	212
Rozdział 6. Wprowadź na rynek i sprzedaj	214
Definicja marketingu i sprzedaży	215
Miks marketingowy	215
Pięć zasad sprzedawania czegokolwiek, gdziekolwiek	217
Pięć pytań, na które musisz odpowiedzieć	218
Sprzedaj swój produkt lub usługę	220
Wiele sposobów sprzedawania	221
Zacznij od małego i powoli się rozwijaj	234
Opanuj do mistrzostwa sztukę sprzedaży	235
Kontroluj przychody	236
Analiza luki możliwości	237
Reklama za darmo	239
Możliwości są wszędzie	244
Po prostu działaj!	245
Rozdział 7. Zdobądź kapitał	247
Ignorancja	248
Brak pieniędzy	248
Pieniądze są dostępne wszędzie	248
Od czego jeszcze zależą twoje szanse na uzyskanie kredytu	265
Wybierz najwłaściwszą branżę	266
Możesz zacząć już dziś	268
Rozdział 8. Myśl i rozwijaj się, jakbyś już był bogaty	270
Jesteś potencjalnym geniuszem	271
Dlaczego kreatywność jest tak ważna	271
Rób lepszy użytek ze swojej inteligencji	272
Zwielokrotniaj swoje rezultaty	273

Co w środku, to na zewnątrz	273
Stymuluj myślenie	273
Cechy geniuszu	281
Bardziej kreatywne myślenie	286
Jak tworzyć przełomowe koncepcje	287
Klarowność jest kluczem	294
Rozdział 9. Ucz się od najlepszych	300
Naśladuj najlepszych w swojej branży	301
Cechy najlepszych ludzi	301
Myśl jak zwycięzca	310
Podążaj za liderami	311
Atrybuty przywództwa	312
Znajdź swoje własne „złoża diamentów”	318
Idź na staż	322
Wynajmij albo kup wiedzę, jakiej potrzebujesz	323
Proś o radę	323
Badaj dobrze prosperujące firmy	324
Ucz się metodą prób i błędów	329
Rozdział 10. Poznaj branżę	331
Trzy inne ścieżki do bogactwa	331
Wspólne mianowniki	333
Sekrety zdrowia, bogactwa i szczęścia	334
Przyspiesz swoją karierę	337
Zostań człowiekiem bez ograniczeń	367
O autorze. Brian Tracy – mówca motywacyjny, konsultant, trener	369

PRZEDMOWA

Złota szansa, której szukasz, jest w tobie. Nie w twoim otoczeniu, nie w gestii szczęścia, prawdopodobieństwa ani czyjejs pomocy. Po prostu w tobie.

ORISON SWETT MARDEN

Imigranci przybywający do Ameryki myśleli, że w tym kraju ulice wybrukowane są złotem. Wierzyli, że tu każdy może stać się sławny i bogaty. W końcu doświadczenie nauczyło ich, że niekoniecznie jest to prawda. Jak się ostatecznie okazało, bogactwo zdobyli ludzie, którzy wiedzieli, jak go szukać. Brian Tracy jest jednym z tych, którzy wiedzą, jak szukać bogactwa. Dzieli się on w tej książce zasadami, które zastosował we własnym życiu. Dzięki tym zasadom sam – kiedyś słabo zarabiający handlowiec – stał się milionerem, i to w niespełna dziesięć lat.

Brian pomógł setkom firm i tysiącom ludzi w osiągnięciu sukcesu finansowego, wykraczającego dalece poza ich oczekiwania. Nieustannie podróżuje po świecie, prowadząc seminaria poświęcone sprzedaży, zarządzaniu, przedsiębiorczości, rozwijaniu firmy i osiągnięciu celów osobistych. Jest prezesem swojej własnej firmy szkoleniowej oraz autorem ponad 300 bestsellerowych programów treningowych w wersjach audio i wideo. Napisał 35 książek, które przetłumaczono na dwadzieścia pięć języków. W tej książce Brian Tracy pokazuje, jak stać się bo-

gatym w latach, które nadejdą. Bogactwo to coś, co możesz zdobyć niezależnie od tego, kim jesteś i od czego zaczynasz.

Odkryjesz pięć źródeł bogactwa ludzi, którzy zarobili miliony własnymi rękami. Poznasz osiemnaście zasad i koncepcji, dzięki którym można zaprogramować swój umysł na pełny sukces. Opanujesz pięć zasad uruchamiania i rozwijania skutecznej firmy. Nauczysz się zarabiać pieniądze, jakich pragniesz. Zgłębisz dziesięć zasad sukcesu w inwestowaniu. Zobaczysz sprawdzone metody, których skuteczność raz po raz potwierdzają ludzie budujący od zera fortuny w ciągu jednego pokolenia. Czytając, jak zrobił to Brian Tracy i inni, ty także nauczysz się budować bogactwo na swój własny sposób. To droga, która jest dobra tylko dla ciebie, z twoimi unikalnymi talentami i zdolnościami. Odkryjesz, że na tej ścieżce nie ma żadnych granic.

Victor Rislina

WPROWADZENIE

*Dość już, na razie dość gadania,
Dajcież mi wreszcie ujrzeć czyn! (...)
Po cóż rozprawiać o nastroju? (...)
Niezwłocznie się do pracy bierz!*

J.W. GOETHE, *Faust*¹

Różnica pomiędzy sukcesem i porażką

Dziękuję ci, że czytasz tę książkę. Najważniejsza różnica pomiędzy ludźmi osiągającymi sukcesy i ludźmi ponoszącymi porażki jest prosta: ludzie sukcesu w każdej branży są zorientowani na działanie, a ludzie porażki ograniczają się do mówienia. Ci, którzy wiele osiągają, po prostu działają! A ci, którzy nie dochodzą do niczego wielkiego, przez całe życie karmią się nadzieją, życzeniami i marzeniami, nieustannie znajdując wymówki. Otwierając tę książkę, dołączyłeś do grona nielicznych, którzy są *czynotwórcami*. Tym samym zostawiłeś za plecami zdecydowaną większość, czekającą na gwiazdkę z nieba.

Pamiętaj, że zasady omawiane w tej książce są uniwersalne. Przy nieznacznych modyfikacjach można je zastosować w każdym kraju o gospodarce rynkowej. Dziś w Stanach Zjednoczonych pa-

¹ J.W. Goethe, *Faust (Prolog w teatrze)*, tłum. F. Konopka, PIW, Warszawa 1993, s. 14.

nuje największa swoboda gospodarcza na świecie. To system ekonomiczny, który oferuje ludziom największą możliwość bogacenia się. Jak podaje OECD w Paryżu, w 2004 roku aż 19% Amerykanów w wieku od osiemnastu do pięćdziesięciu czterech lat planowało założenie firmy. To najwyższy odsetek na świecie. Efektem przedsiębiorczego klimatu, panującego w USA, jest to, że dziś mieszka tam więcej milionerów i miliarderów niż gdziekolwiek indziej. Miliarderzy pierwszego pokolenia to ludzie, którzy na początku swojej drogi nie byli bogaci. My też od tego zaczniemy.

Zacząć od zera

Kiedy dorastałem, w mojej rodzinie było bardzo mało pieniędzy. Ojciec nie miał stałej pracy, a matka była pielęgniarką. Jej skromne wynagrodzenie często było jedynym, za które musiała wykarmić moich trzech braci i mnie. Jadaliśmy makaron z serem. Nosiliśmy ubrania, które były darami Armii Zbawienia i innych organizacji charytatywnych. W wieku dziesięciu lat zacząłem zarabiać własne pieniądze i płacić rachunki. Zajmowałem się ogródkami i wykonywałem wszelkie małe wdzięczne prace, jakie trafiały się w okolicy.

Kiedy miałem piętnaście lat, zacząłem odkrywać tak zwane tajemnice sukcesu finansowego. Podobnie jak wielu młodych ludzi wyznaczyłem sobie cel: stać się milionerem przed trzydziestką. Kiedy miałem trzydzieści lat, byłem niewiele bliżej tego celu niż w wieku lat dwudziestu, mimo że od czasu do czasu przytrafiały mi się sukcesy. Nawet nie ukończyłem szkoły średniej i poza tym, że potrafiłem sprzedawać, nie miałem żadnych innych „prawdziwych” kwalifikacji.

Mniej więcej wtedy zacząłem poważnie zastanawiać się nad własną sytuacją. Byłem przytłoczony tym, że w ciągu trzydziestu lat życia zrobiłem bardzo niewielki postęp. Wielu moich przyjaciół miało już całkiem przyzwoitą sytuację życiową: dzieci, przytulny dom i zadowalające zarobki. A moje finanse zmierzały donikąd.

Wtedy po raz pierwszy zacząłem poważnie traktować temat pieniędzy. Wcześniej próbowałem dochodzić do nich na skróty. W końcu zerwałem z takim stylem działania i nakreśliłem moją prawdziwą drogę do pieniędzy. Ten plan zadziałał. Przez następne siedemnaście lat doświadczyłem niezliczonych kryzysów i przejściowych porażek. To była twarda szkoła, ale kiedy już ją ukończyłem, wartość netto mojego majątku przekraczała milion dolarów. Ty możesz zrobić dokładnie to samo.

Stać cię na to

Ta książka ma cię przekonać, że bez względu na to, ile dziś posiadasz i zarabiasz, możesz stać się bogaty. Jeśli zaczniesz dążyć do bogactwa odpowiednio szybko, jeśli będziesz ciężko pracować i zrobisz, co radzę, możesz nawet stać się milionerem. Te metody, techniki i strategie pomogły w drodze do bogactwa mnie i wielu innym ludziom. Nie ma powodu, dla którego nie miałbyś spełnić swoich marzeń, o ile tylko poświęcisz czas na naukę i wejdiesz na tę samą drogę.

W 1900 roku w Stanach Zjednoczonych było około 5 tysięcy milionerów. Wtedy milion dolarów miał dużo wyższą realną wartość niż dziś. W roku 1980, kiedy zacząłem badać metody dążenia do bogactwa, w USA było półtora miliona milionerów. W roku 2000 majątek netto przekraczający milion dolarów miało już 7 milionów Amerykanów. Oczywiście, w USA jest też wielu decymilionerów, centymilionerów i ponad 300 miliardów. Jak pokazują prognozy, te liczby mają *podwoić się* w najbliższych latach.

W większości są to milionerzy i miliardrzy *pierwszego pokolenia*. To ludzie, którzy dorobili się fortuny własnymi siłami. Zaczęli od zera. Zarabiali, wykorzystując swoje talenty, zdolności i szanse, które odkryli lub wykreowali. Szacuje się, że w USA co cztery minuty ktoś nowy zostaje milionerem. Ty też powinieneś postanowić, że tak będzie wyglądać twoja przyszłość.

Możesz powtórzyć to, co zrobili milionerzy zaczynający z niczym. *Uwierz, że nikt nie jest lepszy ani sprytniejszy od ciebie.* Poznałem wielu milionerów, multimilionerów, a nawet miliarderów. I dokonałem niesamowitego odkrycia – ci ludzie w większości wcale nie są niesamowici. Są za to bardzo uczciwymi i ciężko pracującymi mężczyznami oraz kobietami. To ludzie, którzy podjęli ryzyko, zdobyli doświadczenie i umiejętności w wybranych obszarach i nie poddawali się, kiedy było pod górkę (a przecież w każdej działalności zdarza się, że nie wszystko idzie gładko).

Różnice pomiędzy bogatymi i biednymi

Bogaci wcale nie różnią się tak bardzo ode mnie czy ciebie. Oni po prostu wykorzystali więcej talentu danego im przez Boga i działają inaczej niż większość. Oto wspaniałe odkrycie: *jeśli będziesz nieustannie robić to, co robią bogaci ludzie sukcesu, w końcu osiągniesz takie same rezultaty.* Sukces finansowy to nie kwestia cudu ani szczęścia. To po prostu wynik akcji i reakcji, ciągu przyczynowo-skutkowego. Jeśli podejmiesz działanie, otrzymasz efekty.

Z tej książki dowiesz się, jak zacząć, bez względu na to, gdzie jesteś teraz. Możesz osiągnąć niezależność finansową, nawet jeśli dziś toniesz w długach. Pracowałem na całym świecie z tysiącami ludzi, którzy stali się milionerami, i jestem głęboko przekonany, że to działa. Ci, którzy naprawdę chcą zdobyć bogactwo i nieustannie dążą w tym kierunku, wykonując właściwe kroki, w końcu osiągną swój cel.

Doświadczenie otwierające oczy

Jakiś czas temu doświadczyłem orzeźwiającego wstrząsu. Prowadziłem seminarium na temat sukcesu. Przemawiałem do

1200 uczestników. Mówiłem im, w co wierzę: że każdy człowiek może osiągnąć sukces, jeśli tylko podejmuje odpowiednie działania w odpowiedni sposób. W czasie przerwy podeszło do mnie około trzydziestu dobrze ubranych słuchaczy – mężczyzn i kobiet – którzy zaczęli zadawać mi pytania i opowiadać swoje historie. W pewnym momencie przez tłum przedarł się młody człowiek opóźniony w rozwoju, który także przybył na moje seminarium. Krzyknął bardzo głośno: „Mister Tracy, mister Tracy, czy ja też mogę osiągnąć sukces?”.

To nieco wytrąciło mnie z równowagi. Stałem jak wryty, patrząc na niego. Wszyscy pozostali obserwowali mnie, ciekawi, jak odpowiem na to pytanie. Nie wiedziałem, co powiedzieć. Nie mogłem pozbierać myśli. Wiarygodność mojej osoby i mojego przesłania, że każdy może osiągnąć sukces, została wystawiona na próbę. Na szczęście młody człowiek odezwał się znowu: „Mister Tracy. Mieszkam w rodzinnym domu opieki. Mister Tracy, naprawiamy meble. Co miesiąc kupuję obligację oszczędnościową za 100 dolarów. Czy stanę się bogaty, jeśli nadal będę to robić?”.

Cud procentu składanego

Niedługo wcześniej czytałem o tym, ile człowiek musi oszczędzać, żeby móc stać się niezależnym finansowo. Wiedziałem więc, że ktoś, kto odkłada 100 dolarów miesięcznie, począwszy od dwudziestego pierwszego roku życia, przy średniorocznej stopie zwrotu w wysokości 10%, ma w wieku sześćdziesięciu pięciu lat, czyli w wieku emerytalnym, oszczędności przekraczające milion dolarów. Nagle zdałem sobie sprawę z tego, że ten młody człowiek żyjący w domu opieki i naprawiający meble, pozbawiony wielu życiowych szans, naprawdę może stać się bogaty. Gdyby tylko odkładał co miesiąc po 100 dolarów, w chwili przejścia na emeryturę byłby bogatszy od 95% społeczeństwa.

Finansowo stałby lepiej niż większość lekarzy, prawników, architektów, inżynierów, handlowców, małych przedsiębiorców, zarządzających korporacjami i ludzi z branży rozrywkowej. Jeśli po prostu odkładałby 100 dolarów miesięcznie, w wieku emerytalnym byłby niezależny finansowo. Wystarczyłaby wewnętrzna dyscyplina w oszczędzaniu, a procent składany dokonałby dzieła. Każdy może zdobyć majątek tą drogą.

Naucz się tego, co powinieneś umieć

Zarabianie pieniędzy jest jak podstawowa umiejętność. Wymaga wiedzy i praktyki. Ponieważ tysiące, a nawet miliony mężczyzn i kobiet nauczyły się w ciągu lat zarabiać pieniądze, jest to umiejętność, którą da się *opanować* z sukcesem. Jeśli tylko potrafisz prowadzić samochód, korzystać z telefonu komórkowego, obsługiwać komputer i wykonywać inne codzienne czynności, to znaczy, że jesteś wystarczająco inteligentny i zdolny zarabiać tyle pieniędzy, ile chcesz.

Na kolejnych stronach pokażę ci, jak dojść do niezależności finansowej i *wzbogacić się* na swój własny sposób. Ostatecznie od ciebie zależy, czy zaczniesz działać w tym kierunku i nie przestaniesz, dopóki nie osiągniesz pożądanych rezultatów. Tu nie ma żadnych zewnętrznych ograniczeń – są tylko te, które tworzy twoja własna wyobraźnia.

Postrzegaj rzeczy, które chcesz mieć, tak jakby już były twoje. (...) Myśl o nich jak o swoich, jakby należały do ciebie, jakbyś już je posiadał.

ROBERT COLLIER

ROZDZIAŁ 1

NAUCZ SIĘ DĄŻYĆ DO BOGACTWA

Jeśli twoja żądza jest wystarczająco silna, będzie tak, jakbyś posiadał nadludzkie zdolności potrzebne do osiągnięcia twoich celów.

NAPOLEON HILL

Skoro ktoś o tak ograniczonych możliwościach może stać się bogaty, dlaczego tak niewielu ludzi na świecie osiąga ten stan? Skoro żyjemy w kraju o gospodarce wolnorynkowej, gdzie większość z nas może zarabiać lub wydawać fortunę, dlaczego ludzie najczęściej kończą jako emeryci uzależnieni od systemu ubezpieczeń społecznych, zdani na pomoc bliskich?

Weźmy na przykład kogoś, kto zarabia 25 tysięcy złotych rocznie i rok w rok odkłada 2,5 tysiąca złotych (czyli 10% dochodów), uważnie inwestując te pieniądze na 10% rocznie. Oszczędzając i inwestując w ten sposób od dwudziestego pierwszego roku życia, po czterdziestu czterech latach (w wieku sześćdziesięciu pięciu lat) ten ktoś miałby na koncie 1 794 762 złotych. Sprawiłby to cud procentu składanego.

Skoro człowiek niedorozwinięty umysłowo, niemający żadnych przewag nad przeciętnym śmiertelnikiem, może stać się bogaty (zob. „Wprowadzenie”), a osoba zarabiająca 25 tysięcy

złoty rocznie i odkładająca 10% pensji może zostać milionerem lub nawet multimilionerem, to znaczy, że bogaty może być każdy, kto pragnie tego wystarczająco mocno.

Dlaczego ludzie nie stają się bogaci

W którymś momencie zacząłem szukać odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego ludzie nie stają się bogaci?”. Dlaczego w gospodarce wolnorynkowej, gdzie każdy ma ogromne możliwości, tak niewielu ludzi osiąga w wieku emerytalnym niezależność finansową? W końcu znalazłem odpowiedź. Oto pięć najważniejszych powodów, dla których ludzie odchodzą na emeryturę bez wystarczającego zabezpieczenia finansowego.

Kto, ja?

Najczęstszy powód jest taki, że „to nigdy się im nie przytrafia”. Przeciętny śmiertelnik wychowuje się w rodzinie, w której nie ma nikogo bogatego. Chodzi do szkoły i wtapia się w środowisko ludzi, którzy nie są zamożni. Pracuje z ludźmi, którzy nie są bogaci. Jego społeczna *grupa odniesienia* i rówieśnicy spotykani poza pracą to także ludzie, którzy nie mają zbyt wiele. Taka osoba nie bierze przykładu z nikogo bogatego. Jeśli wpisujesz się w ten model i wychowywano cię w ten sposób, jest bardzo możliwe, że stałeś się w pełni dojrzałym członkiem społeczeństwa i nawet nie przyszło ci do głowy, że masz nie mniejsze szanse na zdobycie bogactwa niż ktokolwiek inny.

Dlatego ludzie wychowani przez bogatych rodziców znacznie częściej sami zdobywają bogactwo niż ludzie z rodzin niezbyt majątnych. Umiejętność zdobywania bogactwa jest częścią tego, co dzieci bogatych rodziców po prostu wynoszą z domu.

Dlatego najczęściej ludzie nie stają się bogaci z uwagi na fakt, że w ogóle nie uświadamiają sobie możliwości zdobycia boga-

ctwa. A skoro nie widzą takiej szansy, oczywiście nie podejmują żadnych kroków prowadzących ich w tę stronę.

Podejmij decyzję!

Innym powodem, dla którego ludzie się nie bogacą, jest to, że nigdy *nie postanawiają* być bogaci. Nawet jeśli ktoś czyta tę książkę, chodzi na seminaria lub obraca się wśród majątnych ludzi, i tak nic się nie zmieni, dopóki nie postanowi zmienić czegoś w sobie. Nawet jeśli ktoś dostrzeże, że może stać się bogaty, o ile zacznie podejmować określone działania w określony sposób, nadal będzie stać w miejscu, dopóki nie zrobi pierwszego kroku. *Jeśli nadal będziesz robić to, co zawsze, wciąż będziesz dostawać to, co dostawałeś dotychczas.*

Najczęstszym powodem, dla którego ludzie nie wykorzystują swojego potencjału i ponoszą porażki, jest fakt, że zdecydowana większość z nas nie przyrzeka sobie osiągnąć sukcesu. Ludzie w większości nigdy nie podejmują definitywnej, nieodwołalnej decyzji, że zamierzają stać się bogaci. Po cichu na to liczą, noszą się z takim zamiarem, mają nadzieję i zamierzają... *kiedys*, w nieokreślonej przyszłości. Chcieliby być bogaci, żyją marzeniami i modlą się o dużo pieniędzy, ale nigdy nie postanawiają: „Zrobię to!”. Takie postanowienie jest koniecznym pierwszym krokiem do niezależności finansowej.

Może jutro...

Odkładanie spraw na później blokuje ludziom drogę do bogactwa. Zawsze mają oni setki ważnych powodów, żeby nie robić tego, co konieczne dla osiągnięcia niezależności finansowej – nawet jeśli dobrze wiedzą, że trzeba to zrobić. Zawsze coś jest nie tak: nie ten miesiąc, nie ten sezon albo nie ten rok. Kiedy indziej przeszkadzają im uwarunkowania w branży: raz są niedobre, a kiedy indziej za dobre. Mówią, że rynek nie daje

im szans albo że musieliby zaryzykować i zrezygnować z bezpieczeństwa. I kończy się na pustej obietnicy: „Może w przyszłym roku...”.

Jak się wydaje, zawsze można znaleźć jakiś ważny powód, żeby odłożyć sprawę na później. W efekcie ludzie w nieskończoność zwlekają – miesiąc po miesiącu, rok po roku – aż w końcu robi się za późno. Nawet jeśli ktoś uświadomił sobie, że może się stać bogaty, i postanowił się zmienić, zwlekanie z działaniem może odsunąć wszystkie jego plany w bliżej nieokreśloną przyszłość. *Zwlekanie jest złodziejem czasu i życia.*

Zapłać, ile trzeba

Kolejnym powodem, dla którego ludzie odchodzą na emeryturę w ubóstwie, jest coś, co ekonomiści nazywają *niezdolnością do opóźniania gratyfikacji*. Zdecydowana większość ludzi ma nieodpartą skłonność do wydawania dokładnie wszystkich zarabianych pieniędzy. Mało tego: ludzie zadłużają się po uszy i wydają tyle, ile tylko mogą zdobyć z kredytów i pożyczek. Jeśli nie potrafisz opóźnić gratyfikacji, zdyscyplinować się i powstrzymać od wydawania wszystkiego, co masz, nie staniesz się bogaty. Jeśli nie potrafisz wypracować w sobie nawyku oszczędzania przez całe życie, nigdy nie zdobędziesz niezależności finansowej. Jak powiedział W. Clement Stone, założyciel firmy ubezpieczeniowej Combined Insurance Company of America i zarazem jeden z najbogatszych ludzi świata: „Jeśli nie potrafisz oszczędzać, nie masz w sobie nasion wielkości”.

Horyzont czasowy

Ostatni powód, dla którego ludzie odchodzą na emeryturę w ubóstwie, jest nie mniej ważny, a może nawet ważniejszy od wszystkich pozostałych. Chodzi o *brak dalekosiężnego spojrzenia*.

W latach pięćdziesiątych przeprowadzono badanie, w którym te same osoby ankietowano przez wiele lat, w określonych odstępach czasu. Wyniki badania opisał w 1964 roku dr Edward Banfield z Uniwersytetu Harvarda – w raporcie pod tytułem *The Unheavenly City* (dosłownie: nie niebiańskie miasto). Doktor Banfield badał przyczyny, dla których ludzie awansują albo są degradowani w społeczeństwie i gospodarce. Chciał się dowiedzieć, jak można przewidzieć, czy poszczególne osoby lub rodziny będą w przyszłości wspinać się po drabinie społeczno-gospodarczej i czy następne pokolenie będzie żyć bardziej dostatnio niż poprzednie.

Banfield zweryfikował prawdziwość utartych przekonań o tym, jakie cechy czynią ludzi bogatymi (w USA i innych krajach). Czy bogactwo zależy od wykształcenia? Nie. Wielu ludzi z dobrym wykształceniem spadło *w dół* drabiny społeczno-gospodarczej. Czy bogactwo zależy od inteligencji? Nie. Wielu bardzo inteligentnych ludzi było ubogich i ledwie wiązało koniec z końcem. Czy aby być bogatym, trzeba się urodzić we właściwej rodzinie? Nie. Wielu ludzi wywodzących się z wpływowych rodzin kiepsko radziło sobie w dorosłym życiu, a ci, którzy odebrali kiepskie wykształcenie, często osiągnęli ogromne sukcesy. Czy bogactwo zależy od tego, w której części kraju człowiek się urodził? A może to kwestia szczęścia? Jakie ludzkie cechy pozwalają z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, czy ktoś będzie się pisał w górę po drabinie społeczno-gospodarczej?

Wybiegaj daleko w przyszłość

Banfield stwierdził, że zdolność do bogacenia się zależy przede wszystkim od jednego czynnika. Ten czynnik to *horyzont czasowy*, zdefiniowany przez niego jako „okres, który bierzesz pod uwagę, planując swoje codzienne czynności i podejmując ważne życiowe decyzje”. Chodzi o to, w jak daleką przyszłość spoglądasz, kiedy postanawiasz, czy podejmiesz jakieś działanie.

Długi horyzont czasowy mają na przykład angielskie rodziny z wyższych sfer. Ilekroć w takiej rodzinie rodzi się dziecko, jest ono od razu zapisywane do Oksfordu albo Cambridge, choć wiadomo, że będzie mogło uczęszczać na jedną albo drugą uczelnię dopiero za osiemnaście czy dziewiętnaście lat. Dalekosiężne myślenie jest tym, co skłania rodziców do otwierania małym dzieciom kont oszczędnościowych, żeby zapewnić im dobry start w życie po ukończeniu szkoły średniej.

Oszczędzanie i planowanie dalekiej przyszłości dzieci to przykłady *działań dalekosiężnych*, podejmowanych w *długim horyzoncie* czasowym. Młoda para w USA, która odkłada co miesiąc po 50 dolarów na wykształcenie swoich nowo narodzonych dzieci, zapewnia potomkom swobodę w wyborze uniwersytetu. Taka para wybiega daleko w przyszłość – jest skłonna poświęcić się w krótkim okresie, żeby osiągnąć lepsze rezultaty długodystansowe. Ludzie mający długi horyzont planowania prawie zawsze wspinają się po drabinie socjoekonomicznej w ciągu całego swojego życia.

Płać z góry

Popatrzmy na przykład na kogoś, kto kończy liceum, idzie na studia, choćby na Akademię Medyczną, a następnie uzyskuje tytuł doktora nauk medycznych. Taka osoba znosi niski standard życia przez czas stażu w szpitalu, ale potem, po latach nauki i praktyki, robi specjalizację i ma szerokie perspektywy. Taki lekarz zarabia pieniądze dlatego, że długo się poświęcał i opóźnił swoją gratyfikację – to jego droga do prestiżu, statusu społecznego i wysokiego standardu życia. Dziesięcio- czy dwunastoletnia praca i nauka są inwestycją w przyszłą karierę, która będzie owocować przez resztę życia. Długi horyzont planowania przełoży się także na wyższy standard życia dzieci lekarza – dzieci będą mogły ukończyć lepsze szkoły i mieć jeszcze szersze możliwości. Prawdopodobnie zawrą też lepsze związki małżeńskie, będą mia-

ły wyższe aspiracje społeczne oraz finansowe i po prostu będzie im się lepiej żyło.

Dziesięcioletnia lub dłuższa inwestycja lekarza w zdobycie wykształcenia może przynosić efekty przez całe pokolenie, jedno albo dwa, czyli przez pięćdziesiąt lub nawet siedemdziesiąt lat. Intuicyjnie wyczuwamy, że lekarz, który poświęcił tak wiele lat na naukę zawodu, żeby móc przyjmować nas i naszą rodzinę, kiedy najbardziej go potrzebujemy, jest kimś, kto zasługuje na nasz szacunek. Być może to uznanie dla dalekosiężnego myślenia jest powodem, dla którego lekarze znajdują się zawsze na szczytach rankingów najbardziej szanowanych zawodów.

Najważniejsze jest nastawienie

Horyzont planowania jest podstawową miarą przyszłej przynależności do *klasy społecznej*. Oczywiście, jeśli urodziłeś się w możnej rodzinie i odebrałeś dobre wykształcenie, będzie ci łatwiej, ale ostatecznie twój status i prestiż społeczny będą zależeć od tego, jak daleko wybiegasz myślami w przyszłość i jaki masz horyzont planowania, gdy podejmujesz codzienne decyzje w życiu osobistym i zawodowym.

Wyobraź sobie taką sytuację: para imigrantów przybywa do USA z pustymi kieszeniami i podejmuje podrzędne prace, poświęcając się na rzecz tego, aby ich dzieci mogły pójść do szkoły i na studia. Zapewnia w ten sposób przyszłemu pokoleniu możliwość awansu społecznego bez względu na to, jak wysoki albo niski jest jej standard życia w pierwszych latach po imigracji. Dzięki takiej postawie niemalże gwarantuje sobie i potomkom wyższą pozycję społeczną w przyszłości.

Przeciwnieństwem planowania w długim horyzoncie czasowym jest myślenie bez żadnego horyzontu czasowego. Przeciętny profesjonalista bierze pod uwagę perspektywę dziesięciu, piętnastu, dwudziestu lat albo jeszcze dłuższą. Przeciętny pracownik fizyczny planuje dwa najbliższe dni. Włóczęga, narkoman bez

perspektyw albo alkoholik na najniższym szczeblu piramidy społecznej ogranicza się w tym zakresie do godzin albo minut. Nie myśli o przyszłości, ale o tym, żeby się napić albo dać sobie w żyłę. Status i kierunek życiowy są na każdym szczeblu drabiny społecznej zdeterminowane przez horyzont myślenia.

Myśl o przyszłości

Już samo wydłużenie horyzontu myślenia zmienia nasze nastawienie i osobowość. Jeśli myślisz, biorąc pod uwagę perspektywę najbliższych dziesięciu albo dwudziestu lat, wchodzisz na drogę bogacenia się na swój własny sposób. Nabierasz zdolności do wyznaczania sobie większych i bardziej dalekosiężnych celów. Zaczynasz tworzyć wieloletnie plany osiągnięcia tego, do czego dążysz. Twoje decyzje stają się bardziej przemyślane i jesteś coraz wrażliwszy na długookresowe konsekwencje sposobów inwestowania czasu i pieniędzy. Rozwijasz w sobie cierpliwość i wytrwałość. Możesz stać się lepszym i bardziej pozytywnie nastawionym człowiekiem.

Począwszy od dziś, wydłużaj swój horyzont myślenia. Zaczynaj dostrzegać, że wszystko, co robisz dziś, jest częścią długiego planu dążenia do niezależności finansowej, o ile nie bogactwa. To plan na całe twoje życie zawodowe. Takie jest nastawienie ludzi, którzy wytrwale do czegoś dążą.

Poświęć się karierze

Ludzie często podejmują pracę i zaczynają karierę, nie myśląc o tym, że może to być praca na następne dwadzieścia albo dwadzieścia pięć lat. Nie dostrzegają, że powinni inwestować cały swój czas, pieniądze i energię w to, żeby nauczyć się wykonywać tę pracę najlepiej, jak tylko mogą.

Poświęć się na rzecz osiągnięcia doskonałości w tym, co robisz. Rób wszystko, by dołączyć do najlepiej zarabiających ludzi w twojej branży. Długi horyzont myślenia pomoże ci wytrwać w dążeniu do celu, nawet jeśli droga na szczyt zabierze wiele lat

ciężkiej pracy. *Zdasz sobie sprawę z tego, że czas mija tak czy inaczej.* Dlatego pytanie brzmi: „Ile będziesz zarabiać za pięć lat?”.

Pięć sposobów na to, jak pozostać biednym

W tym miejscu wracamy do pięciu powodów, dla których emeryci na ogół są ubodzy. Po pierwsze wielu ludzi nigdy nie wpada na to, że oni także mogą być bogaci. Po drugie, nawet jeśli są tego świadomi, nigdy *nie postanawiają* być bogaci. Po trzecie, jeśli postanawiają zrobić coś, co poprawi ich sytuację finansową, *zwlekają* z działaniem, czasami przez całe życie. Po czwarte nie znajdują w sobie dyscypliny potrzebnej, by *opóźnić gratyfikację* i oprzeć się wydawaniu wszystkiego, co mają i mogą zdobyć przez zaciągnięcie kredytów. Po piąte mają *krótki horyzont planowania*. Myślą i działają z wyprzedzeniem najwyżej dnia lub miesiąca, a nie dziesięciu, dwudziestu lat.

Pięć sposobów na to, jak stać się bogatym

Jeśli poważnie myślisz o budowaniu bogactwa, wiedz, że istnieje pięć podstawowych sposobów zdobywania fortuny.

Zostań przedsiębiorcą

Pierwsza droga do bogactwa to *przedsiębiorczość*, czyli zakładanie i rozwijanie dobrze prosperującej firmy. Jak pokazuje historia, właśnie wśród przedsiębiorców jest najwięcej bogatych ludzi. Przedsiębiorczość obejmuje rozwijanie wszelkiego typu firm, od gospodarstw rolnych i spółek transportowych, do deweloperów nieruchomości i firm w branży komputerowej.

W ciągu minionych 200 lat 74% milionerów pierwszego pokolenia w USA było lub jest właścicielami firm. To ludzie, którzy zaczęli od pomysłu na produkt lub usługę, założyli firmy, budowali je od podstaw i w efekcie stali się bogaci. Henry Ford, Andrew Carnegie, John Jacob Astor, Cornelius Vanderbilt, Ross Perot, Sam Walton, Bill Gates, Michael Dell, Larry Ellison – oni wszyscy zaczęli z niczym lub prawie niczym i zbudowali swoje własne, dobrze prosperujące firmy. Takich ludzi są na świecie miliony.

Awansuj w pracy

Inna droga do bogactwa wiedzie przez uzyskanie stanowiska dobrze opłacanego *zarządzającego* w rozwojowej firmie lub pracę dla spółki wynagradzającej swoich najlepszych ludzi opcjami na akcje, które z czasem nabierają dużej wartości. Dziesięć procent milionerów pierwszego pokolenia w USA to ludzie – mężczyźni i kobiety – którzy związali się z dużymi korporacjami lub szybko rozwijającymi się mniejszymi firmami i angażowali się na rzecz tych organizacji przez wiele lat. Zwykle są to osoby ciężko pracujące, które awansowały i były coraz lepiej opłacane, dorobiły się opcji na akcje, premii i udziału w zyskach firmy; w rezultacie stały się milionerami lub multimilionerami.

Paul Allen założył Microsoft wspólnie z Billem Gatesem, był współwłaścicielem firmy przez długie lata, a potem sprzedał swoje akcje (gdy zachorował). Allen jest dziś multimiliarderem. Okręg Seattle słynie z tego, że mieszka w nim wielu „milionerów Microsoftu” – ludzi, którzy podjęli pracę w tej firmie w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych – w charakterze sekretarek albo programistów – otrzymali opcje na akcje i stali się bogaci, kiedy wykonali te opcje. Wielu zarządzających otrzymuje co roku premie i opcje menedżerskie warte miliony. Praca w dużej, rozwijającej się firmie, która dzieli się zyskiem, jest bardzo częstym źródłem bogactwa.

Wielu zarządzających pracuje w jednej firmie przez wiele lat, awansuje na kluczowe stanowiska, ma zagwarantowane znakomite wynagrodzenia, otrzymuje opcje na akcje, uczestniczy w firmowych programach podziału zysków, dostaje premie, mądrze zarządza oszczędnościami i w ten sposób staje się milionerami. Nie tak dawno temu Lee Iacocca, przewodniczący rady nadzorczej Chrysler Corporation, zarobił 26,7 miliona dolarów w ciągu jednego roku. Michael Eisner z Disneya otrzymał premię rzędu 150 milionów dolarów. Przy takich pensjach nie tak trudno stać się milionerem.

Zostań profesjonalistą

Bardzo wielu milionerów to *profesjonaliści*: lekarze, prawnicy, architekci i inżynierowie z wysokimi kwalifikacjami, którzy mogą żądać wysokich honorariów za swoje usługi. To ludzie, którzy zdobywają kwalifikacje i tytuły, stale doskonalą swoje umiejętności, stają się najlepszymi ekspertami w wąskich specjalnościach, dobrze zarabiają i bogacą się. Dziesięć procent milionerów w USA to ludzie należący do tej kategorii.

Zajmij się sprzedażą

Wielu milionerów pierwszego pokolenia to *handlowcy* i konsultanci sprzedaży. Milionerzy w USA to w 5% ludzie – mężczyźni i kobiety – którzy stali się najlepszymi handlowcami i ekspertami sprzedaży w swoich branżach. Oni nie zakładali firm. Niewielu z nich ukończyło studia i uzyskało specjalistyczne kwalifikacje. Oni po prostu stali się bardzo dobrzy w sprzedaży określonych produktów lub usług i byli za to coraz lepiej wynagradzani. Co więcej, dobrze zarządzali swoimi pieniędzmi: inteligentnie inwestowali i powiększali oszczędności, aż zostali milionerami lub nawet multimilionerami.

Aż 99% milionerów pierwszego pokolenia w USA to ludzie należący do czterech poniższych kategorii:

1. Przedsiębiorcy	74%
2. Zarządzający z awansu	10%
3. Lekarze, prawnicy i inni profesjonaliści	10%
4. Handlowcy i konsultanci sprzedaży	5%
Suma	99%

Wszyscy pozostali

Pozostali 1% milionerów pierwszego pokolenia to między innymi ludzie, którzy dorobili się na giełdzie, wynalazcy, gwiazdy show biznesu, autorzy książek i piosenek oraz zwycięzcy loterii. Ponieważ milionerzy z tej kategorii tak często są obecni w mediach, panuje złudne przekonanie, że giełda, show biznes i loterie to najczęstsze źródła bogactwa. Tymczasem fakty przeczą takiej tezie.

Z tej książki dowiesz się, jak być *magnesem pieniędzy* i osiągnąć niezależność finansową, zakładając własną firmę, inteligentnie inwestując, awansując w obecnej pracy na kluczowe stanowiska, stając się najlepszym profesjonalistą w swojej dziedzinie albo łącząc dwa lub więcej z tych sposobów. Nauczysz się dostrzegać szanse i stawiać pierwsze kroki. Nauczysz się zdobywać potrzebne pieniądze, maksymalnie wykorzystywać swój talent oraz zdolności i zyskiwać wiedzę, której potrzebujesz do osiągnięcia sukcesu finansowego w wybranym obszarze.

Definicja bogactwa

Zacznijmy od najlepszej definicji bogactwa. Bogactwo to *wpływy gotówki pochodzące z innych źródeł*. Możesz zarabiać dużo pieniędzy, ale bogaty jesteś tylko wówczas, jeśli twoje pieniądze

na ciebie pracują. Bogactwo to zarabianie pieniędzy i inwestowanie ich tak, żeby dawały jeszcze więcej pieniędzy. Klucz do budowania takiego stanu rzeczy jest prosty. To *wartość dodana*. Ludzie sukcesu to ci, którzy znajdują sposoby powiększania wartości jakiejś osoby, firmy, produktu lub usługi.

Oto pierwszy z brzegu przykład powiększania wartości: Domino's Pizza. Firma ta do zwykłej pizzy dodaje nową wartość: gwarancję szybkiej dostawy. To dodatek, który przyniósł jej wielomilionowe zyski. Gwarancja szybkiej dostawy podnosi percepcję wartości produktu i obniża wrażliwość cenową konsumentów.

Powiększanie wartości to na przykład kupowanie czegoś w miejscu, gdzie to coś jest tanie, i sprzedawanie tego w innym miejscu po wyższej cenie. Możesz kupić produkt w Hongkongu, na Tajwanie, w Japonii albo Niemczech i sprzedać go drożej w swoim kraju. Cały import i dystrybucja opierają się na tej zasadzie.

Powiększanie wartości to na przykład świadczenie usług. Możesz świadczyć usługi, które wzbogacają życie lub pracę innych osób albo pomagają im osiągać cele szybciej, łatwiej, taniej i wygodniej. Dentysta, który eliminuje ból, powiększa wartość. Księgowy, który generuje dla klienta oszczędności podatkowe, powiększa wartość. Handlowiec, który przedstawia klientowi nowy produkt lub usługę, także powiększa wartość. Większość fortun w USA zbudowano, zaczynając od sprzedaży usług osobom fizycznym.

Odkryj potrzebę i zaspokój ją

Wszystkie sukcesy finansowe, zwłaszcza w biznesie, opierają się na starym porzekadle, które mówi: „Odkryj potrzebę i zaspokój ją”. Wartość jest w dużej mierze subiektywna – decyduje o niej to, jak produkt lub usługa są postrzegane przez klienta. Każdy towar jest wart tylko tyle, ile ktoś inny chce za niego

zapłacić. O tym, ile ludzie są skłonni zapłacić, decydują ich odczucia, intensywność i pilność potrzeby oraz dostępność alternatywnych produktów i usług.

Firma prosperuje dlatego, że ktoś w niej łączy czynniki produkcji – ziemię, pracę, kapitał, surowce oraz zarządzanie – i wytwarza produkty lub usługi, za które klienci płacą więcej, niż wynosi całkowity koszt produkcji. W taki sposób przedsiębiorca powiększa wartość – łącząc czynniki składające się na produkt lub usługę. Różnica pomiędzy kosztem wytworzenia i ceną płaconą przez klienta jest nazywana zyskiem, czyli inaczej wartością dodaną.

Zysk jest tym, z czego powstają fortuny. Ilekroć dostrzegasz szansę, by sprzedać ludziom to, czego chcą, po cenie wyższej od całkowitego kosztu wytworzenia, widzisz możliwość zarabkowania. A skoro potrafisz dostrzec sposobność zarabiania pieniędzy, potrafisz też stworzyć firmę i dążyć do sukcesu finansowego. Prawie każda rentowna działalność może ci dać bogactwo, jeśli tylko będziesz inteligentnie nią zarządzać.

Wielkie fortuny z małych pomysłów

Co ciekawe, firmy milionerów pierwszego pokolenia prowadzą zazwyczaj dość przyziemną, nie nadzwyczajną działalność. Są to na przykład przedsiębiorstwa budowlane, wykonujące prace malarskie i dachowe, albo pralnie chemiczne czy kawiarnie. To firmy przedsiębiorców, którzy zaczęli od prostych zawodów – byli kierowcami ciężarówek, rolnikami albo operatorami dźwigów. Oczywiście, niektórzy z nich byli programistami, a inni zajmowali się projektowaniem części do maszyn. Oskoczną do bogactwa może być prawie każda dziedzina oferująca możliwość doskonalenia się i zarabkowania. Cała rzecz w tym, żebyś wykonywał wybrany rodzaj pracy lepiej i wydajniej niż inni, a potem rozsądnie reinwestował zyski i nadwyżki gotówki.

Ludzie często pytają mnie, w jakiej branży powinni działać, jeśli chcą dużo zarabiać. Odpowiedź na to pytanie nieustannie się zmienia – w ślad za zmieniającymi się dążeniami, potrzebami i popytem konsumentów. W okresie boomu technologicznego i spółek internetowych w latach dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku milionerów w USA przybywało w tempie 10 tysięcy tygodniowo! Parę lat później ten balon pękł, ceny akcji spadły i większość tych spółek zbankrutowała... tylko po to, żeby ich właściciele przebranżowili się i zaczęli zarabiać potężne pieniądze na rynku nieruchomości. Nikt nie wie na 100%, gdzie kryją się możliwości jutra. Ale jedno jest pewne: wraz ze zmianami potrzeb konsumentów nieustannie będą pojawiać się nowe możliwości dla ambitnych, przedsiębiorczych ludzi.

Wszystko, czego ci trzeba, to jeden pomysł

Tom Fatjo, który stworzył firmę Browning Ferris Industries, jest człowiekiem sukcesu, o którym krążą dziś legendy. Fatjo rozpoczął swoją karierę jako księgowy. Ponieważ nikt nie chciał wywozić śmieci z domu jego rodziny i sąsiadów, kupił półciężarówkę i sam zaczął wywozić śmieci po pracy. Po krótkim czasie inni nieobsługiwani sąsiedzi i okoliczni mieszkańcy zaczęli go prosić o pomoc.

Fatjo dorobił się fortuny, świadcząc na lokalnym rynku zastandaryzowane usługi wywozu odpadów. Następnie wszedł z tą usługą na rynek krajowy. To było coś, czego nikt wcześniej nie zrobił. Przedsiębiorca ten zastosował metody masowe, a więc usprawnił działalność i uczynił wywóz odpadów nadzwyczaj rentownym interesem. Stał się jednym z najbogatszych szefów firm w Ameryce.

Pułkownik Harland Sanders w wieku sześćdziesięciu pięciu lat zaczął sprzedawać smażone kurczaki według własnej receptury – tak powstała znana dziś firma KFC. Debbie Fields, wychowująca w domu czwórkę dzieci, otworzyła mały sklep,

osiągnęła spektakularny sukces i zasłynęła ze sprzedaży swoich ciastek. Wszyscy ci przedsiębiorcy dostrzegli jakąś ludzką potrzebę i znaleźli sposób, by dostarczać produkty lub usługi wysokiej jakości. Robili to tak wydajnie, że ich firmy osiągały wysokie zyski.

Maksymalizuj swoje aktywa

W tym miejscu nasuwa się logiczne pytanie: „Co takiego robią lub mają bogaci, że potrafią osiągnąć znacznie więcej od przeciętnych ludzi?”. Ja wierzę, że ludzie stają się bogaci, ponieważ tworzą coś, co nazywam *dźwignią*. Dźwignia jest narzędziem maksymalizowania i pomnażania potencjału sukcesu finansowego. Pozwala ona osiągnąć znacznie więcej, niż mógłbyś, gdybyś polegał jedynie na swojej własnej sile ciała i umysłu, jak robi większość ludzi. Dźwignia jest kluczem do bogactwa.

Oto dziesięć przykładów dźwigni, za które możesz pociągnąć, by osiągnąć niezależność finansową.

Wiedza specjalistyczna

Pierwszy rodzaj dźwigni to *wiedza*. Wiedza specjalistyczna jest dźwignią, ponieważ podnosi twoją wartość i czyni twoje działania cenniejszymi. Lekarze, prawnicy, księgowi, doświadczeni handlowcy – oni wszyscy mają praktyczną wiedzę, którą cenią sobie inni ludzie. Ta ponadprzeciętna wiedza pomaga im szybciej osiągać dobre rezultaty. Dlatego ludzie chcą korzystać z usług takich specjalistów i są skłonni słono im za to płacić.

Istnieją trzy sposoby budowania dźwigni wiedzy. Po pierwsze możesz zostać ekspertem. Po drugie możesz wyspecjalizować się w działaniach o wysokiej wartości dodanej. Po trzecie możesz dobrze poznać swoje produkty.

Zostań ekspertem

Postanów, że zostaniesz ekspertem w obszarze, który sobie wybierzesz. Jeszcze dziś podejmij decyzję, że dołączysz do górnych 10% w tym obszarze. Postaw to sobie za cel. Zrób plan i codziennie staraj się być lepszy niż poprzedniego dnia. Czytaj najlepsze książki w wybranym obszarze. Uczęszczaj na wszystkie szkolenia i seminaria, które znajdziesz, a które mogą ci pomóc, nawet jeśli będziesz musiał daleko podróżować. Słuchaj programów treningowych audio w samochodzie. Niech twoim najważniejszym celem zawodowym będzie doskonalenie umiejętności, nawet jeśli nikt nie będzie tego od ciebie wymagać.

Wyspecjalizuj się w działaniach o wysokiej wartości dodanej

Wyspecjalizuj się w obszarach, które są najważniejsze i mają największą wartość dla twojej firmy oraz twoich klientów. Zastosuj zasadę 80/20. Ta zasada mówi, że 80% twoich rezultatów pochodzi z 20% twoich działań. Skoncentruj się na tych 20% działań zawodowych, które dają największą wartość tobie i innym ludziom. Dąż do doskonałości w tych obszarach, w których klienci najbardziej cenią wyspecjalizowaną wiedzę.

Dobrze poznaj swoje produkty

Musisz znać swój produkt lub usługę jak własną kieszeń. Dąż do tego, by stać się uznanym ekspertem w swojej dziedzinie. Pamiętaj, że usługi ludzi z dużą wiedzą są cenniejsze od usług ludzi z przeciętną wiedzą. W związku z tym eksperci są opłacani znacznie lepiej.

Bądź mistrzem w swoim fachu

Umiejętności to także rodzaj dźwigni. Im lepiej wykonujesz swoją pracę, tym więcej ci płacą. Handlowcy mieszczący się w 20% czołówek zarabiają piętnaście razy tyle, co handlowcy w dolnych

80%. Najlepsi lekarze, mechanicy, prawnicy, specjaliści techniczni i eksperci w każdym innym obszarze zarabiają dużo więcej niż przeciętni przedstawiciele danego zawodu.

Oto klucze do stworzenia dźwigni umiejętności: bądź najlepszy, nigdy nie przestawaj się uczyć i przewyższaj oczekiwania.

Bądź najlepszy

Po pierwsze postanów sobie, że będziesz najlepszy w tym, co robisz. Zapłać za to każdą cenę. Poświęć się tak bardzo, jak trzeba. Przebadź każdą drogę, bylebyś osiągnął doskonałość w swojej dziedzinie. Nawet jeśli ma ci to zabrać kilka lat, pamiętaj, że czas mija tak czy inaczej.

Nigdy nie przestawaj się uczyć

Poświęć się ciągłemu doskonaleniu na drodze osobistej i zawodowej. Nigdy nie pozwalaj sobie na samozadowolenie związane z obecnym poziomem umiejętności. Jak powiedział kiedyś legendarny trener koszykówki Pat Riley: „Jeśli nie idziesz naprzód, cofasz się!”. Trwa wyścig, a ty bierzesz w nim udział. Postanów zwyciężyć przez uczenie się i wprowadzanie wiedzy w życie szybciej oraz szerzej niż twoi konkurenci.

Przewyższaj oczekiwania

Zawsze staraj się przewyższać oczekiwania klientów, przełożonych i wszystkich innych ludzi, którym świadczysz usługi. Wypracuj w sobie nawyk robienia więcej niż to, za co ci płacą. I zawsze rób to lepiej niż inni. Zawsze rób więcej niż to, za co ci płacą, a jutro będziesz zarabiać więcej niż dziś.

Pieniądz to siła

Trzeci typ dźwigni to *pieniądze*. Pieniądze są potężnym źródłem dźwigni i zwykle są naturalną konsekwencją rozwijania wiedzy oraz umiejętności w wybranym obszarze.

Zapewne słyszałeś kiedyś powiedzenie: „Żeby zarabiać, trzeba mieć pieniądze”. To stwierdzenie jest prawdziwe przede wszystkim dlatego, że jeśli naprawdę chcesz osiągnąć niezależność finansową, musisz nauczyć się gromadzić i akumulować kapitał. Kto potrafi oszczędzać, buduje swój charakter i osobowość. Inaczej mówiąc, zdolności do bogacenia się nabierasz wtedy, gdy potrafisz się zdyscyplinować i akumulować to, co już masz.

Jeśli chcesz stworzyć dźwignię za pomocą pieniędzy, musisz dokonać trzech rzeczy: regularnie oszczędzać, wyjść z długów i zakumulować rezerwę gotówki.

Regularnie oszczędzaj

Zacznij systematycznie oszczędzać. Co miesiąc odkładaj co najmniej 10% swoich dochodów brutto. Tak zaczęli ci, którzy dziś są bogaci. Najlepiej niech bank automatycznie przelewa kwotę oszczędności na osobny rachunek, jeszcze zanim środki dotrą na twoje konto.

Wyjdź z długów

Splac swoje długi, zaczynając od tych, które są najwyżej oprocentowane. Zwykle najwyżej oprocentowane są karty kredytowe i pożyczki od instytucji parabankowych. Postanów, że będziesz wydawać tylko pieniądze niepożyczone, może z wyjątkiem rat kredytu hipotecznego.

Stwórz rezerwę gotówki

Stwórz rezerwę gotówki, żebyś mógł wykorzystać szansę, gdy tylko ją dostrzeżesz. Ludzie często nie bogacą się dlatego, że nawet gdy znajdują swoją złotą szansę, nie mają środków, które trzeba w nią zainwestować. Jak powiedział kiedyś znany radiowy mówca motywacyjny Earl Nightingale: „Jeśli człowiek jest nieprzygotowany, gdy nadchodzi jego szansa, to tylko czyni go ona głupcem”.

Ludzie, których znasz

Czwarty rodzaj dźwigni to *kontakty*. Jeśli znasz właściwych ludzi, a oni znają ciebie, takie relacje mogą otworzyć ci drzwi, które inaczej musiałbyś wyważać przez lata ciężkiej pracy. Ilość i jakość posiadanych kontaktów prawdopodobnie wpływają na twoje sukcesy bardziej niż jakikolwiek inny czynnik. Jeśli znasz właściwą osobę we właściwym czasie, bieg twojego życia może szybko się zmienić.

Jeśli chcesz poszerzyć swoje kontakty, zrób trzy rzeczy: stwórz listę kontaktów, regularnie poznawaj nowych ludzi i angażuj się w sprawy społeczne.

Stwórz listę kontaktów

Po pierwsze zrób listę dwudziestu pięciu osób – z twojej okolicy albo całego kraju – które powinieneś czym prędzej poznać. Zaplanuj, że nawiążesz z nimi wszystkimi kontakt w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy. Potem zrób listę kolejnych dwudziestu pięciu kontaktów.

Stwórz listę kluczowych ludzi z największych firm i instytucji niekomercyjnych, których powinieneś poznać. Niech na tej liście znajdą się: prezydent twojego miasta oraz posłowie i senatorowie z twojego okręgu. Kiedy lista będzie gotowa, postanów, że skontaktujesz się z tymi ludźmi.

Regularnie poznawaj nowych ludzi

Poznawaj nowych ludzi przy każdej sposobności. Zapisz się do stowarzyszeń branżowych. Chodź na spotkania. Wciągnij się w to. Zgłaszaj się na ochotnika do najważniejszych komitetów. Samo nawiązywanie takich kontaktów przyspiesza wielu ludziom kariery o całe lata. Ty także możesz przyspieszyć swoją karierę.

Kiedyś, gdy prowadziłem prezentację w Izbie Handlowej, dostrzegł mnie pewien zarządzający, który zasiadał w jednym

z kluczowych komitetów. Po prezentacji podszedł do mnie i zaproponował, żebym odszedł z dotychczasowej pracy i zatrudnił się u niego za trzykrotnie wyższe wynagrodzenie. W tym jednym momencie przyspieszyłem moją karierę o pięć lat. To bardzo ważne, aby przy każdej sposobności poznawać nowych ludzi.

Angażuj się w sprawy społeczne

Inny sposób na poszerzanie sieci kontaktów to angażowanie się w działalność organizacji społecznych. Najlepsi ludzie w każdej społeczności – ludzie, których powinieneś poznać i którzy powinni poznać ciebie – zwykle angażują się w jakiś sposób w sprawy społeczne. Zapisz się do dużej organizacji prospołecznej w twoim mieście albo zacznij wspierać ważną dla ciebie, słuszną sprawę. Zapisz się do partii politycznej, którą popierasz, albo zacznij regularnie chodzić do kościoła. Zaskoczy cię, jak wielu dobrych ludzi spotyka się podczas pracy ochotniczej.

Jesteś geniuszem

Kreatywność to również rodzaj dźwigni. Pamiętaj, że wszystkim, czego ci trzeba, abyś zaczął robić fortunę, jest jeden nowy pomysł. Każdy z nas jest w stanie wpadać na pomysły i znajdować rozwiązania, jeśli tylko ich poszukuje. Wszystkie wielkie fortuny zaczęły się od pomysłu. Ten aspekt bogacenia się jest tak ważny, że poświęcam cały rozdział 8 na odblokowywanie twojej wrodzonej kreatywności.

Dobrze wykonuj swoją pracę

Nawyki dobrej pracy jest formą dźwigni, która może ci pomóc. To nawyk, który daje ci przewagę nad innymi w twoim obszarze i pomaga ci wpaść w oko ludziom mogącym przyspieszyć twoją karierę.

Kolejne badania pokazują, że nawyk dobrej pracy otwiera więcej drzwi (i to szybciej!) niż wszystkie inne umiejętności, jakie możesz rozwinąć. Ostatecznie twoje wynagrodzenie będzie bezpośrednio uzależnione od efektów, jakie zapewnisz swojemu pracodawcy. Jeśli wypracujesz sobie reputację człowieka, który szybko robi to, co ma zrobić, i po którym zawsze można spodziewać się osiągnięcia oczekiwanego rezultatu, samo to wystarczy, żeby twoja kariera rozwijała się dużo szybciej.

Pozytywne nastawienie

Innym rodzajem dźwigni jest *miła osobowość*. Ze wszystkich badań z udziałem ludzi sukcesu wynika, że im więcej osób cię lubi, tym więcej drzwi się przed tobą otwiera i tym więcej masz możliwości. Jeśli jesteś lubiany, ludzie zrobią, co w ich mocy, żeby ci pomóc w karierze. Umiejętność utrzymywania dobrych relacji międzyludzkich, zdolność do dobrej komunikacji i pozytywne podejście sprawią, że ludzie zechcą ci pomagać na każdej drodze życiowej, jaką sobie wybierzesz.

Daniel Goleman, pisarz i badacz, zasłynął ze swoich prac poświęconych „inteligencji emocjonalnej”. Goleman doszedł do wniosku, że umiejętność dobrego porozumiewania się z innymi pomaga nam w życiu bardziej niż IQ i dyplom najlepszej uczelni. Stwierdził on, że ludzie osiągający największe sukcesy wspinają się na szczyt, ponieważ rozwijają w sobie umiejętność wpływania na innych, komunikowania się, przekonywania i sprzedawania swoich pomysłów.

Peter Drucker mawiał, że trzy najważniejsze narzędzia w pracy zarządzającego to spotkania, prezentacje i tworzenie dokumentów. Doskonałość w każdym z tych obszarów można uzyskać przez ćwiczenie. Postanów już dziś, że osiągniesz doskonałość w dziedzinie komunikacji. Zapisz się na kurs wystąpień publicznych. Ucz się sztuki negocjowania. Twój sukces aż w 85% zależy

od tego, jak dobrze komunikujesz się z innymi, dlatego postanów, że zostaniesz ekspertem od relacji międzyludzkich.

Czynnik szczęścia

Inny składnik sukcesu, który wielokrotnie przewija się w powtarzanych historiach o bogatych mężczyznach i kobietach, to *czynnik szczęścia*. Szczęście jest formą dźwigni i częścią każdego dużego sukcesu. Tak się dobrze składa, że jest ono w dużym stopniu przewidywalne i zwykle przytrafia się nam z konkretnych powodów. Pod wieloma względami to my sami kreujemy nasze szczęście – przez to, co robimy, i przez to, czego nie robimy.

Szczęście jest w dużej mierze kwestią *prawdopodobieństwa*. Każde zdarzenie ma określone prawdopodobieństwo wystąpienia, które można skalkulować dość precyzyjnie. W niemal każdym przypadku możesz podnosić lub obniżać prawdopodobieństwo tego, że coś się wydarzy albo nie wydarzy. Tak rozumiane prawdopodobieństwo jest najważniejszym tematem omawianym przeze mnie w książce pod tytułem *Create Your Own Future*.

Rozważmy to na przykładzie. Istnieje określone prawdopodobieństwo tego, że zginiesz w wypadku samochodowym. Możesz ograniczyć to ryzyko, będąc trzeźwym za kierownicą, prowadząc samochód uważnie i zawsze zapinając pas. Niektórzy ludzie jeżdżą samochodem przez całe życie, nie mając ani jednego wypadku i nie dostając ani jednego mandatu za przekroczenie prędkości.

Zarobić milion?

Gdybyś mieszkał w Ameryce, prawdopodobieństwo tego, że w ciągu całego twojego życia zawodowego staniesz się milionerem, wyniosłoby 5%. To oznacza, że na 95% nie zdołałbyś odłożyć miliona dolarów. Być może przez całe życie byłbyś zależny od innych i odszedłbyś na emeryturę w ubóstwie. Jeden z najważniejszych celów tej książki to pomóc ci podnieść prawdopodobieństwo osiągnięcia

nięcia niezależności finansowej. Musisz po prostu zdobyć wiedzę i opanować metody, które stosują ludzie należący do górnych 5%.

Wiemy na pewno, że szczęście jest funkcją *działania*. Im więcej rzeczy próbujesz zrobić i im szybciej się za nie zabierasz, tym bardziej prawdopodobne, że trafisz na właściwą rzecz we właściwym czasie i tym samym osiągniesz upragniony sukces. Bill Gates jest w czołówce najbogatszych ludzi świata, ale Microsoft prowadzi około 1600 różnych projektów, które są w danym momencie w różnych fazach realizacji. Gates nieustannie pracuje nad powiększaniem prawdopodobieństwa tego, że jego firma natknie się na jakąś nadzwyczaj obiecującą innowację.

Wiele przedsięwzięć planowanych przez Billa Gatesa nie powiedzie się. Jest faktem, że pierwsza próba – a nawet dziesięć pierwszych prób – najczęściej nie wypala. Jeśli jednak mimo porażek konsekwentnie próbujesz nowych rzeczy i uczysz się na błędach, nieuniknioną konsekwencją jest rozwijanie umiejętności i zdobywanie doświadczenia koniecznego do osiągnięcia sukcesu.

Nieustannie ucz się i przygotowuj

Jest takie powiedzenie: „Szczęście przychodzi wtedy, gdy przygotowanie spotyka się z szansą”. Im więcej czasu poświęcisz na naukę, studiowanie i przygotowywanie się do działania w wybranym obszarze, tym bardziej będzie ci się wydawało, że masz szczęście. Im lepiej jesteś przygotowany, tym częściej będziesz zauważać możliwości i tym częściej będziesz w stanie je wykorzystać, gdy tylko na nie natrafisz.

Co najważniejsze, szczęście zdaje się wybierać tych ludzi, którzy mają jasno określone cele i doprecyzowane plany działania. Jeśli dokładnie wiesz, czego chcesz, i sumiennie nad tym pracujesz, natykasz się na wiele wspaniałych okazji, które zbliżają cię do realizacji twoich celów.

Jeśli masz klarownie zdefiniowane cele, korzystasz z *prawa magnetyzmu* – przyciągasz ludzi, koncepcje, uwarunkowania oraz

zasoby, które pomagają ci w dążeniu do spełnienia. Dostrzegasz szczęśliwe zbiegi okoliczności i uśmiechy losu, które na różne sposoby ułatwiają ci działanie. Czasami nie potrafisz wyjaśnić, dlaczego tak się dzieje. W następnym rozdziale napiszę więcej o przyciąganiu pieniędzy i szczęścia.

Rozwijanie mocy osobowości

Energia także jest formą dźwigni. Jeśli potęgujesz swoją osobistą energię, pomaga ci ona wzbogacać się na twój własny sposób. Ludzie sukcesu w większości mają ponadprzeciętny poziom energii. W związku z tym mogą dłużej pracować, mają w sobie więcej entuzjazmu i są bardziej wytrwali oraz bardziej odporni na kryzysy. Kiedy na ich drodze pojawiają się nieuniknione przeszkody, szybko i efektywnie radzą sobie z nimi.

Dlatego dobrze się odżywiaj, ćwicz i zapewnij sobie wystarczająco dużo czasu na odpoczynek. To bardzo ważne dla twojej przyszłości finansowej i osobistej. Prawie wszyscy ludzie sukcesu mają dwa nawyki: oglądają bardzo mało telewizji i wcześniej chodzą spać. Zwyczaj ten zdaje się czynić ich „zdrowymi, bogatymi i mądrymi”. Ludzie sukcesu organizują sobie czas i życie tak, żeby móc wcześniej wstawać i układać plan dnia, kiedy inni jeszcze śpią. Tylko ten jeden nawyk może dać ci przewagę nad konkurencją.

Mądrze wybierz pracę

Inną formą dźwigni na drodze do bogactwa jest wybranie sobie pracy, która ci odpowiada. Wybór odpowiedniej pracy to być może najważniejszy rodzaj dźwigni. Wspólnym mianownikiem bogatych ludzi sukcesu jest – poza samodyscypliną – fakt, że *robią to, co lubią*. Wybór pracy to najważniejsza decyzja, jaką podejmujesz w całej swojej karierze.

Człowiek jest w stanie ciężko pracować, pokonywać przeszkody i wytrwać na drodze do sukcesu tylko wówczas, jeśli zajmuje się tym, o co się troszczy, co go interesuje i pochłania. Jeśli nie kochasz swojej pracy na tyle, żeby być w niej najlepszym, to znaczy, że powinienesz zająć się czymś innym, co cię pasjonuje. Jeśli masz pracę, która cię nie ekscytuje, ryzykujesz swój czas, bo życie przepływa ci między palcami.

Pytanie za milion

Oto pytanie do ciebie: „Jeśli jutro wygrasz na loterii milion dolarów, czy nadal będziesz chciał wykonywać swoją obecną pracę?”. Jeśli twoja odpowiedź brzmi „nie”, miej odwagę przyznać się przed samym sobą, że nie wybrałeś najlepiej drogi zawodowej. I zacznij szukać swojej idealnej pracy. Musisz poświęcić się czemuś, co kochasz i w czym chcesz się doskonalić, bez względu na to, jak wielkiego poświęcenia i jak wielu zmian to będzie wymagało.

Kiedy już znajdziesz odpowiednią pracę – taką, w której wykorzystasz swoje talenty, zainteresowania, zdolności i temperament – będziesz gotów bogacić się na swój własny sposób.

Zostań człowiekiem o nieograniczonych możliwościach

Jeśli naprawdę chcesz być bogaty, nic *w otoczeniu* cię nie powstrzyma. Ludzie sukcesu, nawet upośledzeni i borykający się z wszelkiego rodzaju ograniczeniami, znaleźli sposoby na pokonanie trudności i wejście na drogę wiodącą ku wielkim osiągnięciom.

Bez względu na to, jak wiele przeszkód stoi przed tobą, zawsze znajdzie się ktoś, kto miał do pokonania przeszkody dzieśięć razy większe i mimo to osiągnął sukces. Bogacenie się nie wymaga dokonywania cudów. Wymaga wytyczenia celu, opracowania planu i samodyscypliny oraz ciężkiej pracy przez długi, długi czas. To umiejętności, które możesz opanować.

Jeśli jesteś skłonny zapłacić z góry cenę za sukces, a potem raz za razem dopłacać, aż osiągniesz swoje cele, na pewno ci się uda. Jedynie pytanie brzmi: „Jak bardzo pragniesz sukcesu?”.

Do przećwiczenia

1. Postanów już dziś, że w ciągu najbliższych lat osiągniesz niezależność finansową. Wyznacz sobie konkretny cel finansowy i termin jego osiągnięcia. Zrób plan i jeszcze dziś zacznij działać.
2. Idź do banku i otwórz rachunek typu „skarbonka” – twoją „fortecę finansową”, którą będziesz budować i umacniać miesiąc po miesiącu, rok po roku.
3. Planuj z dziesięcio- albo dwudziestoletnim wyprzedzeniem i wyobrażaj sobie swoje wymarzone życie. Jak chciałbyś żyć? Jakie kroki możesz natychmiast podjąć, żeby zbliżyć się do takiego stylu życia?
4. Dąż do doskonałości w wybranym obszarze. Wybierz jedną umiejętność, która – nieustannie rozwijana – pomoże ci najbardziej w podnoszeniu wartości twojej pracy.
5. Podnieś sobie poprzeczkę. Postanów, że codziennie będziesz robić więcej niż to, za co ci płacą, że będziesz to robić szybko i zawsze będzie można na tobie polegać. Zostań człowiekiem akcji.
6. Nie chowaj się przed ryzykiem. Nie martw się przejściowymi porażkami. Skoncentruj się na podnoszeniu prawdopodobieństwa sukcesu. Próbuj robić więcej rzeczy i bądź bardziej wytrwały.
7. Postanów, że będziesz optymistycznie i pozytywnie nastawiony – bez względu na to, co się stanie. Odnajduj dobre strony w każdej sytuacji i każdym człowieku. Ciesz się tym, że bogacisz się na swój własny sposób.

Droga do bogactwa, jeśli go pożądasz, jest tak prosta, jak droga na rynek. Zależy głównie od dwóch rzeczy: branży i oszczędzania. Nie zmarnuj ani jednego, ani drugiego, ale zrób z obu tych rzeczy jak najlepszy użytek.

BENJAMIN FRANKLIN