

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

SEN O BOGACTWIE. 7 KŁAMSTW, KTÓRE NISZCZĄ TWÓJ SUKCES

Autor: Farrah Gray

Tłumaczenie: Edyta Stępkowska

ISBN: 978-83-246-1931-3

Tytuł oryginału: [Get Real, Get Rich: Conquer the 7 Lies Blocking You from Success](#)

Format: A5, stron: 240



- Wiesz, że osiągnięcie sukcesu jest tylko kwestią czasu?
- Masz ochotę dokonać wielkich czynów?
- Szukasz motywacji, która Cię zaktywizuje?
- Chcesz pozbyć się lęków, które Cię blokują?

Naszą największą obawą nie jest to, że jesteśmy słabi. Naszą największą obawą jest to, że tkwi w nas siła, której sami nie potrafimy ogarnąć. To nasze światło — a nie nasza mroczność — nas przeraża. Zapytujemy siebie: „Kimże jestem, że bym mógł być błyskotliwy, wspaniały, utalentowany i cudowny?”

Nelson Mandela

Przestań wreszcie marzyć o bogactwie. Po co marnować długie godziny na intensywne zastanawianie się, co zrobić, żeby zarobić, albo tracić czas na fantazje odnośnie tego, na co można wydać zgromadzoną fortunę? Skończ a mrzonkami.

Zacznij działać! Zanim jednak rozpoczniesz swój wielki plan i zmienisz swoje życie, zapamiętaj trzy proste zasady, które doprowadzą Cię do sukcesu i prawdziwych pieniędzy: po pierwsze odpowiednie nastawienie, po drugie upór i siła woli, po trzecie odrzucenie śmiesznych mitów na temat sukcesu i pieniędzy, jakie wpajano Ci od dzieciństwa.

Czas okiełznać blokujące Cię irracjonalne lęki. Pora obalić fałszywe przekonanie o tym, że istnieje jakikolwiek związek między sukcesem a szczęściem, koneksjami albo ilorazem inteligencji.

Ta książka pokaże Ci, jak w pełni wykorzystać talenty, umiejętności i marzenia, aby zamienić swoje życie w pasmo sukcesów. Prezentuje ona konkretne strategie, które muszą towarzyszyć zmianom w Twoim sposobie myślenia, oraz oferuje konkretne narzędzia, które umożliwią Ci zrealizowanie nawet najśmielszego planu.

- Jak zaplanować własną przyszłość?
- Jak zwiększyć dochody?
- Jak skutecznie rozwiązywać problemy?
- Jak dbać o dobrą formę psychiczną?
- Jak łatwo i bez oporów podejmować wyzwania?

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

SPIS TREŚCI

	<i>Wstęp: Bądź sobą i bądź bogaty</i>	9
1	Mit w czepku urodzonego: <i>Żeby być bogatym, trzeba się dobrze urodzić albo mieć jakiś niezwykły talent.</i>	21
	PRAWDA: Szczęściu trzeba dać szansę. Nie wygrasz, jeśli nie zagraasz.	
2	Mit ciężkiej pracy: <i>Jeśli chcę się wzbogacić, muszę ciężko pracować i być gotowym do poświęceń.</i>	57
	PRAWDA: Pracuj mniej, ale bardziej efektywnie. Znajdź coś, w czym jesteś naprawdę dobry.	
3	Mit o sławie: <i>Żeby być bogatym, trzeba zaistnieć w rozrywce albo osiągnąć sukces w sporcie.</i>	87
	PRAWDA: Ktoś sławny to ktoś, kto cieszy się sławą, ponieważ nie wstydzi się pokazać światu, że jest w czymś dobry.	
4	Mit o pieniądzach: <i>Trzeba być bogatym, żeby się wzbogacić.</i>	111
	PRAWDA: Droga do miliona zaczyna się od złotówki.	

8 SEN O BOGACTWIE

5 Mit o długach:

Człowiek bogaty nie może mieć długów. **141**

PRAWDA: Nie wzbogacisz się, nie zaciągając długów.
Musisz je jednak odpowiednio wykorzystać.

6 Mit Google i Billa Gatesa:

*Żeby stać się bogatym, muszę być geniuszem i wynaleźć coś,
co da mi kontrolę nad całym światem.* **167**

PRAWDA: Inteligencja, spryt i nowatorstwo
pomogą Ci jedynie do pewnego momentu.
Wielkich rzeczy dokonuje się małymi krokami.

7 Mit o Wall Street:

*Trzeba dobrze znać rynek papierów wartościowych
albo samemu grać na giełdzie, żeby się wzbogacić.* **201**

PRAWDA: Zysk z inwestycji nie płynie bezpośrednio z Wall Street.
Pochodzi z Ciebie samego, z tego, co TY sam kochasz
i na czym się znasz.

Epilog: Bądź tym, kim jesteś naprawdę **231**

O autorze **237**

7

Mit o Wall Street

Mit: Trzeba dobrze znać rynek papierów wartościowych albo samemu grać na giełdzie, żeby się wzbogacić.

Prawda: Zysk z inwestycji nie płynie bezpośrednio z Wall Street. Pochodzi z Ciebie samego, z tego, co TY sam kochasz i na czym się znasz.

Pozory mylą. Zwłaszcza te, które mówią o zamożności. Gdy ktoś jeździ luksusowym wozem, nosi designerskie ciuchy, a na przegubie połyskuje mu platynowy zegarek, natychmiast myślisz, że „musi być naprawdę dziany”. Taka już ludzka natura, że oceniamy rzeczy po tym, co widać, i dajemy się nabrać na piękną fasadę. Otóż to, dajemy się *nabrać*. Zdziwiłbyś się, ilu dobrze ubranych i obwieszonych biżuterią ludzi ma na koncie ogromny debet konsumencki i żadnych dóbr, jak nieruchomości czy akcje, które z upływem czasu *zwiększają* swoją wartość. Warren Buffet, jeden z najbogatszych ludzi na świecie, znany jest ze skromnego i bezpretensjonalnego stylu życia. Wciąż mieszka w tym samym domu w Omaha w stanie Nebraska, który w 1958 roku kupił za 31 500 dolarów. Nie używa telefonu komórkowego, a na jego biurku nie ma komputera. Często jada w barach szybkiej obsługi i sam prowadzi swój samochód (Cadillac GTS).

To powiedziawszy, mogę stwierdzić, że jednym z największych nieporozumień jest to, iż wzbogacić się można tylko wtedy, jeśli gra się na giełdzie albo inwestuje w nieruchomości. Słyszymy o tym, że

„bogacze” mają po kilka domów i wynajmują maklerów albo zatrudniają doradców inwestycyjnych. Tego rodzaju inwestycje często wydają się ludziom nieosiągalne, zwłaszcza gdy uważają, że nie mają odpowiedniej wiedzy albo wystarczających pieniędzy, żeby móc uczestniczyć w rozgrywkach giełdowych albo działać na rynku nieruchomości. Zamierzam udowodnić, że jest inaczej.

Prawda na temat giełdy jest jasna i prosta: inwestycje nie mieszczą na giełdzie. Mieszkają w Tobie — w tym, co wiesz. Można zarabiać, kolekcjonując zabytkowe butelki po coca-coli, których od dawna się nie produkuje, albo kupując akcje firmy Coca-Cola. Możesz zarabiać, kupując zabawki i lalki albo kupując akcje firmy, która je sprzedaje. Możesz kupować nieruchomości albo lokować pieniądze w funduszach inwestycyjnych, które działają na rynku nieruchomości. Można inwestować we własny biznes albo wykupywać cudze za pomocą udziałów na giełdzie. To bez różnicy. Jeśli tylko inwestujesz w to, co znasz (i zakładam, że lubisz), to jest szansa, że z czasem, gdy inwestycja będzie zyskiwać na wartości, zwróci Ci się z nawiązką.

PRAWDA O WALL STREET: Zysk z inwestycji nie płynie bezpośrednio z Wall Street. Pochodzi z Ciebie samego, z tego, co TY sam kochasz i na czym się znasz.

WYBIJ W ŚCIANIE OKNO I ZAJRZYJ DO ŚRODKA

Wall Street zawsze kojarzyła się z prestiżem, bogactwem i wysokim statusem. Było w tym coś z atmosfery ekskluzywnego klubu dla wtajemniczonych. Nawet nazwa Wall — po angielsku ściana — robi wrażenie, jakby był to mur nie do przeskoczenia dla zwykłego śmiertelnika. Rzeczywiście, wiele światowych operacji finansowych kręci się wokół Wall Street i tamtejszych transakcji giełdowych. Jeśli jednak chcesz odnieść sukces, nie powinieneś za bardzo koncentrować się na tym, co się dzieje na giełdzie, bo to po prostu strata czasu i energii. Wall Street

nie ma nic wspólnego z osiągnięciami. W każdym razie nie w sposób, w jaki rozumie to większość ludzi.

Zachęcam, żebyś w Ścianę wstawił okno i zajrzał, co naprawdę się tam dzieje: ludzie inwestują w to, co kochają i na czym się znają. Ci, którzy robią interesy na Wall Street, zwykle uwielbiają obserwować, jak radzą sobie na giełdzie określone firmy, i często inwestują w te, które dobrze znają. To jest coś, co może robić każdy, na różną skalę i nie tylko wymachując kartkami papieru na giełdowym parkiecie.

Ludzie w obecnych czasach kolekcjonują najróżniejsze przedmioty, jak na przykład karty z baseballistami, monety, modele samochodów, meble, kamienie szlachetne, obrazy, komiksy, antyki, lalki Barbie, figurki postaci z komiksów, domki dla lalek i wiele innych. Pewna moja przyjaciółka od lat kolekcjonuje lalki i dziś jej kolekcja warta jest ponad sto tysięcy dolarów. Wystarczy przejrzeć aukcje na eBayu, żeby zobaczyć, za ile można sprzedać najbardziej nawet zaskakujące przedmioty. Tak naprawdę mogę się założyć, że wartość niektórych inwestycji przeprowadzanych w domowym zaciszu może śmiało konkurować z tymi, które odbywają się na Wall Street czy na rynku nieruchomości.

POMYŚL: Logika, którą kieruje się inwestor na Wall Street, to ta sama logika, którą kieruje się każdy, kto zamierza inwestować w coś, co potencjalnie może okazać się sukcesem albo kląpą. Jeśli na przykład kupujesz dom, najpierw robisz rozeznanie. Oceniasz, jakie koszty będziesz musiał ponieść, na ile możesz sobie pozwolić, w jakim stanie jest nieruchomość itd. Gdy kupujesz samochód, analizujesz ofertę, aby mieć pewność, że robisz dobry interes (no, przynajmniej większość z nas tak robi). Samochody wprawdzie raczej nie zyskują na wartości z upływem czasu, ale i tak chcesz mieć pewność, że uzyskasz dobrą cenę, gdybyś musiał go sprzedać. Jeśli na przykład Twoim hobby są przedmioty z okresu drugiej wojny światowej, to powiększając swoją kolekcję, pamiętaj, aby upewnić się, czy przedmioty są autentyczne i warte ich dzisiejszej ceny. Nie kupuj pod wpływem impulsu, bez dokładniejszego rozeznania. Do słowa *inwestycja* dołączona jest instrukcja: nie śpiesz się z kupnem. Gdyby nie ta dodatkowa uwaga, nie byłaby to inwestycja.

Nawet kupując zwykłe przedmioty codziennego użytku, uruchamiamy podobny proces myślowy. Robimy rozeznanie i słuchamy intuicji. Tak podpowiada zdrowy rozsądek. I gdy mamy już wystarczające rozeznanie, wiemy o wiele więcej, niż gdybyśmy dokonali zakupu tylko na podstawie reklamy czy tego, co podpowiedziała przyjaciółka. Ostatecznie trzeba zawsze ufać swoim instynktom, a skoro każda inwestycja zawiera w sobie element ryzyka, człowiek jest spokojniejszy, gdy inwestuje w coś, co zna, i to zna bardzo dobrze.

Wróćmy więc do Wall Street i zobaczymy, czy nie da się w tę ścianę wstawić jednego albo dwóch okien. Chciałbym, żebyś słowo *inwestycja* rozumiał jako coś, co ma początek w Tobie samym i co wcale nie musi mieć związku z Wall Street jako taką. Gdy inwestujesz w siebie, w to, co kochasz i na czym się znasz, może Cię czekać nagroda, która wzbogaci Twoją przyszłość.

W CO DOKŁADNIE POWINIENEM INWESTOWAĆ?

Wiele osób o to pyta i wiem, że oczekują czegoś więcej niż w kółko powtarzane „w to, na czym się znasz”. I tak zawsze zachęcam, aby najpierw zastanowili się nad dziedziną, która ich interesuje i w której posiadają pewną wiedzę, a następnie poszukali możliwości inwestowania właśnie tam. Niektórzy jednak chcą usłyszeć konkretną radę, jaki interes daje gwarancję sukcesu, bez względu na to, jak duża lub mała jest ich znajomość tematu. Nie oczekuj, że podam jakiegokolwiek konkrety — jeśli Ci powiem, że warto inwestować w ropę naftową i złoto, to zanim przeczytasz te słowa, może się okazać, że to już nieaktualne. Mogę jednak powiedzieć jedno: inwestuj, a nie oszczędzaj. Być może zdrowy rozsądek podpowiada przeciwnie, ale wkrótce wytłumaczę, o co mi chodzi.

INWESTUJ, NIE OSZCZĘDZAJ

Przypomnij sobie, co mówiłem o oszczędzaniu w rozdziale 5. Twój kapitał netto to różnica między Twoimi aktywami (tym, co *posiadasz*) i pasywami, inaczej zobowiązaniami (tym, co *jesteś winien*). Jeśli masz więcej aktywów niż pasywów, to należą Ci się gratulacje. Wychodzisz na plus. Poza oszczędzaniem wszystkiego, co Ci zostanie po zapłaceniu wszystkich zobowiązań, chciałbym, abyś pomyślał nad skuteczniejszym sposobem wykorzystania tych oszczędności, aby dodatkowo powiększały Twój kapitał netto. I gdy mówię „inwestuj, nie oszczędzaj”, chodzi mi o to, że powinieneś rozejrzeć się za taką formą wykorzystania i lokowania swoich oszczędności, która *jednocześnie* pozwoli Ci na zarabianie z odsetek albo zapewni jakiś inny sposób na czynne wykorzystanie środków, którymi dysponujesz. Przykładów jest bez liku: od wysoko oprocentowanych kont oszczędnościowych, obligacji, certyfikatów depozytowych, aż po wykupywanie udziałów, fundusze wzajemne, zagraniczną walutę, metale szlachetne, nieruchomości itd. Innymi słowy, nie trzymaj oszczędności w skarpecie, szafce w kuchni czy w szkatułce po babci. Jeśli udało Ci się odłożyć poważną kwotę, to potraktuj ją poważnie. Spraw, żeby pieniądz zaczął robić pieniądz!

Na początek musisz zrozumieć, jaka siła tkwi w procentie składanym. Jest to najważniejsze narzędzie w świecie finansów, które masz do swojej dyspozycji, a Warren Buffett nazywa je ósmym cudem świata. Mówiąc krótko, dzięki niemu pieniądze zarabiają pieniądze. Czyli: darmowa gotówka. To jak zostawić w jednym pokoju dwa króliczki, a po powrocie znaleźć ich dwadzieścia. Im dłużej nie ma Cię w pokoju, tym więcej króliczków zastaniesz po powrocie. Przedstawię to w nieco szerszym kontekście.

Powiedzmy, że masz trzydzieści lat. Chciałbyś mieć na koncie milion, gdy będziesz miał lat sześćdziesiąt pięć. Masz więc trzydzieści pięć lat albo 420 miesięcy, aby to osiągnąć. Dzielisz milion na 420 i otrzymujesz 2381, które musisz zaoszczędzić każdego miesiąca. Zauważ jednak, że nie uwzględniasz tu faktu, że pieniądz z czasem

zyskuje na wartości. Trudno byłoby odkładać ponad dwa tysiące każdego miesiąca i trzymać je w sejfie. Tu właśnie zaczyna działać magia *procentu* składanego, który sprawi, że szybciej dotrzesz do swojego celu. Otóż nie tylko pieniądze dają procent, ale procent również daje procent. Zamiast pozwalać, aby banki zarabiała na Twoich oszczędnościach, sam zacznij na nich zarabiać, inwestując je na określony procent (czyli zapewniając im wzrost wartości) na z góry określony okres. Przykład: inwestujesz 3 tysiące złotych, z których otrzymujesz 10 procent zysku w skali roku. Po pierwszym roku Twoja inwestycja jest więc warta 3300 złotych, a zatem zwiększy się również Twój zysk. Po drugim roku dostaniesz bowiem 10 procent od zysku za rok poprzedni *oraz* 10 procent od swoich 3000 złotych włożonych na początku. Po drugim roku więc Twoja inwestycja jest już warta 3330 złotych. I tak dalej. Jeśli utrzymasz poziom oprocentowania na zakładanych na początku 10 procentach, po pięćdziesięciu latach Twoja inwestycja będzie warta 352 173 złotych — a Ty nie ruszyłeś nawet palcem. A teraz wyobraź sobie, jak szybko może wzrastać ta suma, jeśli zaczniesz dodatkowo zwiększać swój wkład. Jeśli przez czterdzieści lat będziesz oszczędzać 25 złotych tygodniowo, nawet z połową tego oprocentowania — przy skromnych 5 procentach po tym okresie będziesz miał 165 000 złotych.

To właśnie, moi drodzy, jest moc procentu składanego. Dziesięć procent może się okazać naprawdę ogromną sumą w dłuższym okresie; podobnie 5 procent, które możesz uzyskać z wysoko oprocentowanego konta oszczędnościowego; albo 7 procent, co jest naprawdę ostrożną estymacją średniego zysku, jaki mogą przynieść inwestycje w rynek papierów wartościowych (w historii rynku papierów wartościowych średnie zyski z inwestycji na tym rynku wynoszą zwykle 10 procent); albo 15 czy 20 procent, bo tyle potrafią zarobić wytrawni gracze, którzy wiedzą już, na czym polega inwestowanie w akcje, i nadążają za zmieniającymi się trendami. Czas jest tu chyba czynnikiem najważniejszym. Im więcej masz czasu, tym mniejszy wkład będziesz musiał wnieść, aby osiągnąć cel. Przy 10 procentach dwudziestolatkowi wystarczą oszczędności rzędu 450 złotych miesięcznie albo 15 złotych dziennie, aby zostać milionerem w wieku sześćdzie-

sięciu pięciu lat. Jeśli zaczniesz inwestować w wieku czterdziestu lat, będziesz musiał odkładać niemal trzy tysiące złotych miesięcznie albo niemal 100 złotych dziennie, chcąc osiągnąć podobny wynik.

Od razu przyznam, że nie będę omawiać obecnej i przyszłej wartości pieniądza ani przepływów finansowych w czasie. To jest temat na osobną książkę. Na początek możesz zajrzeć na stronę www.money.pl, gdzie znajdziesz wiele cennych informacji i specjalne kalkulatory, dzięki którym łatwo obliczysz, ile lat i przy jakim oprocentowaniu pozwoli z kapitału, którym dysponujesz, uzyskać oczekiwany zysk. Po takim wstępnym rozeznaniu będziesz mógł wybrać taką formę inwestycji, która pozwoli Ci najszybciej osiągnąć cel. Wszystkie one będą się od siebie różnić stopniem i rodzajem ryzyka, a także potencjalnym zyskiem, jaki można dzięki nim osiągnąć.

Wiele inwestycji zapewnia również dodatkowe benefity, jak na przykład możliwość redukcji podatku albo możliwość niepłacenia podatku od odsetek, choć normalnie płacimy podatek od zysków czerpanych z inwestycji. Państwo zawsze chętnie sięga po nasze dochody, nawet gdy w żaden sposób nie przyczyniło się do ich wygenerowania. Teraz jednak mamy do dyspozycji narzędzia, które pozwalają nieco zmniejszyć sumę, którą musisz się podzielić z urzędem skarbowym, a której zdobycie wymagało ciężkiego główkowania. Takim narzędziem są na przykład Indywidualne Konta Emerytalne (IKE), które umożliwiają systematyczne gromadzenie oszczędności z przeznaczeniem na okres emerytalny, zwolnione z podatku od zysków kapitałowych. Wpłaty można zawiesić w każdej chwili — np. z powodu trudnej sytuacji życiowej lub nieprzewidzianych wydatków. Oszczędności można również wykorzystać w dowolnym momencie — potrącany w takiej sytuacji podatek dotyczy jedynie osiągniętych zysków i jest taki sam jak przy każdej innej formie oszczędzania, np. lokacie bankowej. Rezygnując z oszczędzania na IKE przed terminem, zachowujesz zarówno wielkość dotychczasowych zysków, jak i prawo do ponownego założenia IKE w przyszłości¹. Dzięki oferowanej obecnie przez banki usłudze

¹ Źródło: www.pzu.pl — *przyp. tłum.*

online banking możesz wynajdować informacje i robić kalkulacje przy użyciu różnych narzędzi inwestycyjnych bez konieczności umawiania się na spotkania z konsultantami czy osobistej wizyty w banku.

Obligacje to kolejna kategoria inwestycji, którą warto wziąć pod uwagę, gdy masz trochę oszczędności na boku. Obligacje to rodzaj pożyczki udzielonej państwu albo firmom prywatnym, które zwykle wypłacają Ci procent dwa razy w roku. Jeszcze inna opcja to inwestowanie w towary, włącznie z surowcami takimi jak ropa naftowa, gaz, złoto, srebro, kawa, owoce, zboża i mięsa. Gdy rośnie inflacja, nasza moc nabywcza się zmniejsza, co powoduje, że załamuje się rynek obligacji i udziałów. W takich warunkach to właśnie rynek towarów i nieruchomości zazwyczaj rozkwita. Kluczem jest tu dobra znajomość rocznych cykli koniunkturalnych i ekonomicznych w stosunku do cyklu na giełdzie papierów wartościowych. Nie ma się jednak czego bać. To nie jest tajemna wiedza zarezerwowana dla wyższych specjalistów od ekonomii. Zdziwisz się, ile można się dowiedzieć, samemu poświęcając trochę czasu na zapoznanie się z literaturą fachową. Wielu uznanych pisarzy z dziedziny biznesu podejmuje ten i wiele innych podobnych tematów w swoich artykułach czy blogach internetowych, i często robią to w sposób porywający, a jednocześnie przystępny. Musisz jedynie znaleźć takich, których styl pisania przypadnie Ci do gustu — koniecznie rób notatki podczas lektury. Tak naprawdę pisarzy zajmujących się tematyką biznesową jest dziś tak wielu, że być może uda Ci się znaleźć wśród nich eksperta do spraw finansów, który podziela Twoje zainteresowania, jest w podobnym wieku co Ty, prowadzi podobny tryb życia (poznasz to po tym, że jego teksty będą do Ciebie „przemawiać” — to nie będzie jak wkuwanie niezmiernie nudnej lekcji w szkole). Upewnij się tylko, że masz do czynienia z rzetelną informacją pochodzącą z uczciwego, powszechnie uznanego źródła. Tylko tyle możesz zrobić, bo i tak może się okazać, że część informacji tam zawartych może być podana w wątpliwość — dotyczy to zwłaszcza przewidywań co do zmiennych nastrojów i trendów w gospodarce.

Skoro już mówimy o internecie i dostępnych środkach, chyba nigdy wcześniej zdobywanie wiedzy na temat rynku papierów wartościowych nie było tak proste jak teraz, a do tego wiele banków ma własne biura maklerskie, które czasem za zupełnie przystępną cenę oferują swoje usługi. Wiem, że być może i tak wydaje Ci się, że to jednak wyższa szkoła jazdy, ale naprawdę zachęcam, abyś zainteresował się operacjami giełdowymi pod kątem swoich zainteresowań czy upodobań. Jeśli codziennie pijesz colę i regularnie kupujesz muzykę w sklepie iTunes, to dobrym pomysłem może być śledzenie akcji Coca-Coli (symbol KO) i Apple (symbol AAPL). Jeśli w szafie masz sześć par crocsów, wiedz, że nie Ty jeden przyczyniłeś się do sukcesu giełdowego tej marki. Crocs zwiększył swoją wartość giełdową z szybkością meteorytu, na skalę dotąd niespotykaną we współczesnej branży obuwniczej. Wciąż jednak pamiętaj, że nie inwestujesz w giełdę jako taką, *nawet wtedy, gdy robisz na niej interesy*. Inwestujesz w to, co znasz i kochasz.

Liczba stron internetowych, które mają Ci pozwolić stać się wytrawnym graczem doskonale poruszającym się wśród operacji na Wall Street, jest prawdziwie imponująca. W ciągu ostatnich paru lat obserwujemy w internecie wysyp nowych narzędzi do badań finansowych, do których wcześniej zatrudniano zawodowych finansistów. Dzięki temu ta wiedza jest teraz dostępna za darmo dla ludzi takich jak Ty czy ja, żebyśmy sami mogli stać się zawodowcami. Potrzeba jedynie czasu i odrobiny wysiłku, żeby zapoznać się z tymi narzędziami i z rynkiem. Nie musisz mieć wielkiego wkładu, żeby zacząć grać — zacznij od tego, co masz. Od czasu do czasu obejrzyj w telewizji program o gospodarce i zacznij działać.

A oto jeszcze jeden pomysł, jak możesz zwiększyć swoje możliwości. Załóż klub inwestycyjny. Zbierz grupę przyjaciół czy krewnych, z których każdy dołoży się do wspólnej kasy, i zacznijcie inwestować jako grupa. To nada przedsięwzięciu charakter przygody i stworzy pole do wymiany zdań i pomysłów, a także pozwoli zdobyć dodatkowe informacje o różnych firmach i rynkach. Wspomniany wcześniej portal *www.money.pl* podpowie, jak założyć klub inwestycyjny.

W ostateczności, jeśli naprawdę czujesz, że udziały i akcje nie są dla Ciebie i po prostu nie masz czasu ani siły, żeby się uczyć i śledzić losy swoich ulubionych marek, pomyśl o funduszach wzajemnych. Fundusze wzajemne to połączenie różnych udziałów — Twoje pieniądze zostają wrzucone do wspólnej kasy, którą zarządza menedżer funduszu. Możesz wybrać fundusz, w który zainwestujesz, ale nie masz wpływu na to, jakie akcje (albo obligacje) zostaną kupione za Twój wkład. Inwestując w fundusz wzajemny, kupujesz udziały (albo części) funduszu i stajesz się tym samym jego udziałowcem. Jest ich naprawdę sporo i możesz je znaleźć w internecie na większości portali gospodarczych. Przy wyborze odpowiedniego funduszu możesz również skorzystać z pomocy domu maklerskiego.

WSKAZÓWKA: Oferta banków internetowych często może być bardziej konkurencyjna, jeśli chodzi o oprocentowanie, prowizje czy opłaty bankowe, niż warunki, jakie mogą zaoferować banki, które mają tradycyjne biura.

Certyfikaty depozytowe

Ucząc się gry na giełdzie, trzeba się nastawić, że jest to głównie kwestia praktyki, a więc trzeba być gotowym na kilka (a możliwe, że całym sporo) wzlotów i upadków, zanim przyjdzie czas na prawdziwe sukcesy. Chciałbym, abyś poza tematem akcji i obligacji rozważył również kwestię certyfikatów depozytowych, które mogą być dobrym sposobem na ulokowanie dodatkowych pieniędzy, a zysk z procentów można wtedy zacząć pobierać od razu. Choć nie można ich nazwać ekspresowym sposobem na zabicie wielkiej fortuny, pozwalają nauczyć się oszczędności i są lepiej oprocentowane niż tradycyjne konta oszczędnościowe. Zanim na dobre nie staniesz na nogi, warto pójść tym tropem. Wejdź na strony internetowe największych banków

i porównaj ceny, wymagany wkład minimalny i warunki złożenia depozytu, a z pewnością któryś z nich będzie miał w ofercie produkt w sam raz dla Ciebie.

UŁOKUJ PIENIĄDZE W LOKUM

To ważny krok, niezależnie od tego, czy jesteś już właścicielem nieruchomości, czy nie. Głęboko wierzę w sens inwestowania w nieruchomości. Do tego stopnia, że posiadam nie tylko nieruchomości, ale także, o czym już wiesz, agencje nieruchomości, które każdego roku przynoszą mi coraz większe zyski. Argumenty przemawiające za inwestowaniem na tym rynku są niepodważalne. Raporty National Association of Realtors z 2007 roku, kiedy rynek nieruchomości w Stanach zaczynał już znacząco zwalniać, wciąż wykazywały, że nieruchomości sprzedawały się ze średnim wzrostem wartości w wysokości ponad 40 procent w skali pięciu lat, i to nawet na terenach, gdzie ceny nieruchomości zaczęły już spadać. Inwestycje w nieruchomościach nie są tak niestabilne jak inwestycje na giełdzie, a przede wszystkim, jeśli jest coś, co stawia inwestycje w nieruchomościach ponad wszystkimi innymi, to jest to efekt dźwigni finansowej, dzięki której inwestycja może Ci się zwrócić nawet trzykrotnie, i to nawet wtedy, gdy z zysków spłacasz jeszcze włożony kapitał.

Michael Masterson, znany finansista i autor wielu książek, podaje przykład przeciętnej amerykańskiej rodziny, której cały majątek wart jest 6 milionów dolarów. Jego zdaniem dom, w którym mieszkają, wart jest ponad pół miliona dolarów. Jak to możliwe? Ponieważ posiadanie niedrogiego nawet domu przyspiesza bogacenie się. Pomaga obniżyć podatki, ponadto wszystkie wydatki na dom, rachunki za prąd i gaz, wydatki na remont i przebudowę, meble itd., z definicji podnoszą dodatkowo jego wartość, a do tego Ty i Twoja rodzina mieszkacie w ładnym otoczeniu. W końcu każdy musi gdzieś mieszkać, więc dlaczego nie stać się właścicielem swojego domu i nie czerpać z tego tytułu wszystkich możliwych korzyści? A w dodatku pomyśl o tym:

jeśli odpowiednio pokombinować z obliczeniami Mastersona, mógłbyś osiągnąć majątek wartości miliona, posiadając dom za 80 tysięcy. Na pewno warto się nad tym zastanowić.

Jest jednak kilka haczyków. Musisz być gotów przejąć wszystkie obowiązki, jakie wiążą się z posiadaniem nieruchomości, i sumiennie się z nich wywiązywać. Dla większości ludzi na całym świecie posiadanie własnego lokum jest celem numer jeden na liście marzeń, które mają nadzieję spełnić. Trąbi się, że jest to najbardziej przejrzysta, najprostsza i wręcz najlepsza droga do wzbogacenia się, co oczywiście jest prawdą, jeśli spojrzeć na to w szerszym kontekście i zastanowić się, jak ogromne zyski może przynieść taka inwestycja, i jeśli rzeczywiście zaczniesz się te zyski powielać, dokonując kolejnych inwestycji na tym rynku.

Tu kryje się jednak pułapka: ludzie często wierzą, że dzięki kupnu nieruchomości od razu staną się na zawsze bogaci, i dlatego uważają, że muszą to traktować jak swój największy priorytet, niezależnie od wszystkiego. W końcu taka nieruchomość staje się dźwignią finansową dla innych celów finansowych, jak edukacja dzieci, spłata długów, zakładanie firmy. Czyż nie? Cóż, na pewno wielu z nas choćby z mediów zna historie, które dowodzą, że wcale nie musi tak być. Miliony Amerykanów borykają się dziś ze spłacaniem kredytów mieszkaniowych i innych zobowiązań, a utrzymanie domu staje się niewiarygodnym ciężarem, który powoli może doprowadzić do kompletnego zastoju. Nie wiadomo, co w takiej sytuacji zrobić. Tracąc grunt pod nogami w obliczu ostrej, acz krótkotrwałej zapaści, czekają na nadejście długotrwałej pomocy. Gdy jednak mowa o nieruchomościach, myślenie długofalowe to wielka niewiadoma.

Posiadanie własnego domu powinno na pewno być w kręgu zainteresowań każdego z nas, ale powinniśmy z realizacją tego celu poczekać na odpowiedni moment. Odpowiedni moment poznasz po tym, że kredyty mieszkaniowe nie będą zbyt piękne, aby były prawdziwe, że co najmniej dziesięć procent wartości kredytu będzie Twoim wkładem własnym i że spłacając kolejne raty kredytu, nie będziesz się czuł jak niewolnik. Naprawdę wolalibyśmy widzieć, jak inwestujesz i pomna-

zasz swoje oszczędności albo robisz wpłaty na swoje IKE, na długo zanim zaczniesz myśleć o kupnie własnego domu. Czekając na odpowiedni moment, postaraj się dobrze poznać rynek nieruchomości i śledź zmiany, jakie na nim zachodzą. Poznaj tajniki kupowania i sprzedawania dla własnych potrzeb, jak i w przypadku nieruchomości inwestycyjnych. Rynek nieruchomości to oddzielny przemysł, produkujący książki, poradniki, seminaria i kursy do samodzielnej nauki. Wchodząc na ten rynek, podobnie jak zaczynając jakikolwiek inny biznes, powinieneś zdobyć jak największą wiedzę w tej dziedzinie. Jeśli nie masz odpowiedniego rozeznania na rynku nieruchomości, to albo nie jesteś jeszcze gotów, aby zacząć inwestować, albo niewystarczająco się starasz, żeby się do tego przygotować. Zdobywanie wiedzy przed podjęciem takiego kroku pomoże Ci sprawnie poruszać się wśród możliwości, jakie oferuje rynek nieruchomości, i wybrać najodpowiedniejszą względem celów, jakie sobie postawiłeś. Odkryjesz na przykład, że kredyt na 100 procent wartości nieruchomości *może* być dobrą inwestycją pod warunkiem, że kupuje się apartamenty pod wynajem czy budynki użytkowe wraz z lokatorami. To nie jest jednak dobra opcja dla osób, które szukają domu do zamieszkania.

W sytuacji, gdy na rynku nieruchomości jest zapaść, warto też zwrócić uwagę na nieruchomości przejęte przez bank albo gminę z powodu niespłaconego zadłużenia lub zalegania z opłatami. Pomyśl też o ofertach sprzedaży bez pośredników, co zwykle jest korzystne dla obu stron. Opowiedz o swoich planach kupna nieruchomości znajomym i krewnym, bo w ten sposób poszerzysz zasięg swoich poszukiwań. Zdziwisz się, ile informacji i podpowiedzi zdobędziesz od znajomych i znajomych tych znajomych, gdy tylko poruszysz temat. Dzięki temu łatwiej Ci będzie nie przeoczyć okazji i być może zaczniesz rozważać opcje, których wcześniej nie brałeś pod uwagę.

Tym zaś, którzy już spłacają kredyty, jakie teraz im ciążyą (jeśli do nich należysz, to doskonale wiesz, o kim mowa), radzę, aby ponownie oszacowali swoje aktywa i opracowali nową strategię. Warto porozmawiać o tym ze specjalistą od finansów, który oceni Twoje aktualne uwarunkowania w świetle przyszłych celów i naprowadzi Cię na właściwy

tor. Sytuacja każdego jest nieco inna. Moje przesłanie jest proste: niech nieruchomości pozostaną na Twojej liście celów do realizacji, ale nie rzucaj się na głęboką wodę, zanim nie nauczysz się pływać. Dobrze się przygotuj, abyś po meandrach rynku nieruchomości poruszał się pewnie i śmiało stawiał czoła wyzwaniom, jakie tam czyhają.

ZAINWESTUJ WE WŁASNY BIZNES

Wiesz, że nie odpuszczę. Podsunąłem Ci sporo informacji o tym, jak ulokować swoje pieniądze i stać się inwestorem z prawdziwego zdarzenia. A teraz twarde fakty: bardzo trudno jest zarobić milion, pracując od 9.00 do 17.00, otrzymując niewielką podwyżkę od czasu do czasu i dodatkowo jedynie wpłacając oszczędności na konto z wysokim oprocentowaniem albo korzystając z innej możliwości lokowania pieniędzy. Nie wystarczy tylko pracować, odkładać i czekać, jeśli chce się zarobić naprawdę duże pieniądze. Podobnie jest zresztą z długami — gdy ktoś jest naprawdę głęboko zadłużony, nie uda mu się z wyjść z długów, jeśli będzie dalej pracować na umowę o pracę, ze stałym wynagrodzeniem. Musisz wymyślić nowe sposoby, żeby zacząć zwiększać swoje dochody, jeśli chcesz szybko uwolnić się od długów. Musisz przed wszystkim „uwolnić” swoje dochody.

Na przykładach, jakie opisałem powyżej, zobaczyłeś, jak zarobić milion w ciągu dziesięcioleci. To prawda, procent składany to cud, ale w wyścigu z czasem odpada w przedbiegach w porównaniu z błogosławieństwem wysokich, niczym nieograniczonych dochodów z własnej pracy. W przypadku lokat Twoje zyski są uzależnione od tego, ile zainwestowałeś, na jaki okres i na jaki procent. Zależą także od inflacji i podatków, a obie te rzeczy potrafią czasem niemiłosiernie uszczuplić zysk z ciężko zarobionych pieniędzy. Wysokość wkładu zależy od Ciebie w większym stopniu niż to, na jaki procent czy okres inwestujesz. A to z kolei bezpośrednio wiąże się z dochodem z inwestycji.

POMYŚL: Jedynym sposobem na wzbogacenie się w niedalekiej przyszłości jest albo zwiększenie swoich dochodów, albo praca na własny rachunek, gdzie nic ani nikt nie ograniczy Twoich możliwości zarabiania.

Jak zatem zwiększyć dochód? Przypomnij sobie rozdział 4. i zaprezentowane w nim strategie, jak zwiększyć swoje dochody, jak na przykład aktywne zabieganie o podwyżkę w pracy, przyjęcie bardziej odpowiedzialnego stanowiska, dochód pasywny, a także rozważenie możliwości pracy na własny rachunek, gdzie nic nie będzie ograniczało Twoich potencjalnych dochodów. Prawda jest taka, że ogromna większość milionerów i miliarderów dorobiła się fortuny właśnie dzięki własnym przedsięwzięciom albo dzięki firmom, które pomagali prowadzić. Zauważyłeś, że powiedziałem również: *pomagali* prowadzić? Od początku tej książki powtarzam, że prowadzenie własnej firmy nie musi być aspiracją każdego, i potrafię to zrozumieć i uszanować. Uważam też, że takie osoby mogą osiągnąć to, co najlepsze zaraz po posiadaniu wspianiałej firmy przynoszącej ogromne dochody: stać się w takiej firmie kimś niezastąpionym.

Stając się cenionym członkiem organizacji, bez względu na jej rozmiar, niewątpliwie zapewnisz sobie dodatkowe korzyści materialne, które mogą przekładać się na miliony. W wielu firmach osoby na wyższych stanowiskach kierowniczych otrzymują udziały w firmie i jako jej akcjonariusze otrzymują procent od zysków firmy. Takie stanowiska są zwykle również lepiej opłacane, pociągają za sobą wyższe premie i szerszy zakres benefitów. Kto wie, któregoś dnia możesz nawet zasiąść w fotelu prezesa. Choć nie jest to firma, którą osobiście założyłeś, rozkręciłeś i z którą przetrwałeś najróżniejsze trudności. Ale ostatnimi czasy pomagałeś w jej prowadzeniu i stałeś się jej częścią poprzez swój wkład w jej rozwój, zwiększenie dochodów i rozmaite transformacje na przestrzeni lat. Dokładnie taką ścieżkę kariery wybrali Jack Welsh w GE Banku, Darwin Smith w zakładach papierniczych Kimberley-Clark czy Ursula Burns w firmie Xerox.

Znacznie więcej podobnych przykładów znajdziesz w fascynującej książce Jima Collinsa *Od dobrego do wielkiego*². Jeśli pomagasz firmie „z dobrej stać się wielką”, Ty również stajesz się wielki.

W porządku, być może zastanawiasz się teraz, czy jeśli chcesz założyć własną firmę, to można to uznać za inwestycję. I jak to pogodzić ze spłatą długów, zakładaniem lokat, oszczędzaniem i tak dalej, i tak dalej. Czy to jest w ogóle możliwe?

Oczywiście, że tak. Nie spodziewam się, że staniesz się bogaty z dnia na dzień. Staraj się inwestować na różne sposoby, w akcje, nieruchomości, kredyty depozytowe, obligacje i w firmę — bez względu na to, czy jesteś jej jedynym właścicielem, czy może jest to firma należąca do większej korporacji. Możesz też rozważyć inwestowanie w firmy należące do innych. Pamiętaj jednak, aby zrobić porządne rozeznanie, zanim się zdecydujesz, nawet wtedy, gdy szefem firmy jest Twój kuzyn, szalony wynalazca albo Twój brat, który właśnie wymyślił kolejny złoty interes.

Pieniądże włożone w jakikolwiek biznes są inwestycją, nawet jeśli jest to Twój własny biznes. Ponieważ na początku przedsięwzięcia zwykle wymagają wkładu własnych pieniędzy i uruchomienia środków, jakimi dysponujesz, priorytety ustalą się same. Nie będziesz kupował domu czy wkładał ogromnych pieniędzy w akcje, jeśli te środki będą Ci potrzebne na rozwój firmy. Jeśli już masz dom, a do tego kilka kont inwestycyjnych, zachęcam, abyś porozmawiał z doradcą, czy nie dałoby się z nich uzyskać dodatkowych funduszy, aby wspomóc rozwijającą się firmę. Ponieważ nie ma dwóch identycznych sytuacji, nie mogę tu podać jednego scenariusza dla wszystkich. Mogę jedynie podkreślić raz jeszcze: nic się nie dzieje z dnia na dzień. Miej dla siebie cierpliwość. Teraz możesz nie wiedzieć, jaki powinien być Twój czterdziesty krok na drodze do sukcesu, ale gdy dojdiesz do kroku trzydziestego dziewiątego, stanie się jasne, jaki powinien być Twój następny ruch. Pamiętaj też, że nie wszystkie firmy istnieją wiecznie.

² Tytuł oryg. *Good to Great*. Tłum. Marcin Waśpiel, wyd. MT Biznes, Warszawa 2007 — *przyp. tłum.*

Może się zdarzyć na przykład, że Twoje niewielkie przedsięwzięcie odniesie wielki sukces i jakaś inna, większa firma zaproponuje, że je od Ciebie wykupi, a zwykle firmy oferują wtedy spore pieniądze. To może być koniec jednego z Twoich projektów, ale przecież całą tę ogromną sumę możesz włożyć w kolejny. Czy to nie cudowne?

Seryjne sukcesy seryjnych przedsiębiorców stają się normą w dzisiejszych czasach. Zwykle się uważa, że przedsiębiorca całe życie zmagają się z przeciwnościami, aby wprowadzić na rynek jeden określony produkt czy jedną usługę. Nic podobnego. To przekonanie jest dziś już tylko mitem. Rośnie grupa ludzi przedsiębiorczych, którzy raz po raz trafiają w dziesiątkę. Jak to robią? Według badań, które profesor Wayne Stewart z Uniwersytetu Clemson wraz z dwoma innymi naukowcami opublikowali w 2000 roku, sprowadza się to do tych samych czynników, o których mówiłem: pasji, zapału, ambicji i determinacji. Seryjni przedsiębiorcy uwielbiają czuć dreszczyk emocji, gdy rozkręcają nowy biznes. W każdy kolejny wkładają wiedzę i umiejętności, a także kontakty, wsparcie i koneksje, które zdobyli przy poprzednim. Startując z kolejnym projektem, mają również większe doświadczenie i są bardziej wiarygodni dla potencjalnych klientów dzięki temu, że wcześniejszy biznes okazał się sukcesem. Pieniądze są dla nich jedynie środkiem do celu, a nie celem. To pozwala też zrozumieć, dlaczego ktoś, kto sprzedaje swoją firmę za 10 milionów dolarów, wkłada te pieniądze w kolejną firmę, zamiast ulokować je na koncie i „nic nie robić do końca życia”. Co więcej, młodzi przedsiębiorcy, którym udało się zbić fortunę, często opowiadają, że próbowali tak zrobić, ale w końcu postanowili wrócić do gry, ponieważ brak zajęcia powodował u nich depresję, utratę poczucia bezpieczeństwa, niewiarygodne znużenie i brak szczęścia.

À propos młodości, nie zapominaj, że nie można być „zbyt młodym”, żeby założyć własną firmę. Mark J. Penn w swojej książce *Microtrends* nazywa nastoletnich przedsiębiorców Rekinami Biznesu ze Szkoły Średniej, opisując narastające zjawisko przedsiębiorczości młodzieżowej, która rozwija się dzięki powszechnej dostępności internetu. Większość nastolatków (ponad 7 na 10 pytanych) mówi dziś, że

w przyszłości chciałoby być swoim własnym szefem. To dobra wiadomość, zwłaszcza że etykieta „nastoletniego rekina biznesu”, którą ja sam nosiłem w młodości, może sprawiać, że człowiek czuje się czasem osamotniony. Jestem pewien, że społeczność Rekinów Biznesu ze Szkoły Średniej będzie się rozrastać i że stopniowo będą się stawali siłą napędową w gospodarce.

Zarabiać miliony, mieszkając w slumsach

Dawson Rutter, założyciel i prezes jednej z najlepszych w Stanach firm wynajmujących limuzyny — Commonwealth Worldwide — korzystając z taksówek, zawsze czuje ogromną nostalgię. To właśnie za kierownicą pewnego dnia dawno temu doznał olśnienia i ujrzał przed sobą ścieżkę, która doprowadziła go do zbudowania jednej z najbardziej uznanych firm prowadzących wynajem limuzyn, obsługującej dyrektorów finansowych wielkich korporacji, ludzi z branży rozrywkowej i innych VIP-ów. Ponieważ kilkakrotnie wyrzucono go z college’u, chętnie podejmował się każdej pracy, jaka pojawiła się na jego drodze. Dzięki temu zdobył ogromne doświadczenie i stał się wytrawnym przedsiębiorcą. Zdarzało mu się pracować na budowie, być kelnerem, kucharzem, kosić trawniki, naprawiać samochody i pracować w fabryce stali. Być może nie przewidział ogromnego sukcesu swojego przedsięwzięcia w dniu, kiedy postanowił zająć się obwożeniem ludzi biznesu, ale także pijanych imprezowiczów po ulicach Bostonu. Pracując jako taksówkarz, wiele się dowiedział, ale była jedna lekcja, która szczególnie zapadła mu w pamięć i której nigdy by nie dostał, gdyby nie jeździł po slumsach. Otóż okazało się, że jakość obsługi klienta potrafiła zdecydować o tym, czy firma przetrwa, czy nie. Doskonale wiedział również, że w jego branży zupełnie nie dba się o jakość usług, i dlatego pomyślał, że właśnie dzięki dbałości o detale jego firma może zdobyć przewagę nad konkurencją (wyobraź sobie taksówkarzy z dobrze wypastowanymi butami). Nawet gdy jeszcze pracował w źle zarządzanych przedsiębiorstwach, obsesyjnie wręcz dbał o wysoką jakość obsługi klienta.

Dziś wysoka jakość usług to jego przepustka do sławy — w tym się wyspecjalizował i poprzez lata wypracował sobie szerokie uznanie wiernych klientów, wśród których jest również kilka prawdziwych gwiazd. Mówi się, że firma Ruttera jest dziś warta 34 miliony dolarów i sama w sobie jest już marką. Zapewnia niezmiennie wysoką jakość usług, dbając o drobne szczegóły, jak właśnie wypastowane buty czy patrzenie ludziom w oczy, tak aby zawsze móc ocenić, czy mocny uścisk dłoni jest w danej sytuacji na miejscu. Wiele się o jego firmie mówiło w ostatnich latach, ponieważ jest doskonałym przykładem szybko rozwijającej się firmy, która swoje początki miała właśnie w ubogiej dzielnicy.

Historia Ruttera ma wiele cech wspólnych z innymi historiami ludzi sukcesu. Udało mu się połączyć wiedzę, doświadczenie, zapał, determinację i ambicję. Smykałkę do interesów połączył z zapałem do świadczenia usług na najwyższym poziomie. Ogromną część swojej wiedzy zdobył podczas dziesięciu lat pracy jako zwykły taksówkarz czy kontroler w korporacji taksówkarskiej, aż znajomy namówił go do wejścia w biznes z limuzynami. To była oferta, której nie można było przegapić. Mógłby jeździć eleganckim klimatyzowanym samochodem, co było szczególnie ważne w czasie miesięcy letnich, które w Bostonie są zwykle upalne i wilgotne. Poza tym nie musiałby już znosić chamstwa, z którym czasem miał do czynienia, jeżdżąc zwykłą taksówką. W swojej nowej pracy Rutter korzystał z każdej możliwości awansu i gdy jeden z dyrektorów operacyjnych wyjechał na wakacje zaledwie w miesiąc po tym, jak Rutter dołączył do zespołu, chętnie go w tym czasie zastąpił. Na nowym stanowisku sprawdził się doskonale i wkrótce objął je na stałe. A jednak dziewięć miesięcy później został zwolniony (podobno z powodu nieporozumień ze swoim szefem) i znów znalazł się na bruku. Teraz jednak zakres umiejętności, jakie posiadał, był znacznie większy. Zdobył doświadczenie w kierowaniu taksówką i limuzyną, wysyłaniu ich do klienta, a *do tego* w zarządzaniu firmą. Mimo że nie miał w tym kierunku żadnego formalnego wykształcenia, czuł się na tyle pewnie, aby zacząć coś własnego. Dzięki swojej wiedzy i znajomości każdego aspektu działalności firmy opracował plan budowy

przedsiębiorstwa, które wkrótce miało wykluczyć z gry wszystkich byłych szefów. Wreszcie sam mógł o wszystkim decydować. Był gotów, aby stać się swoim własnym szefem. Był gotów podjąć to wyzwanie.

W 1982 roku Rutter za swoje oszczędności kupił pierwszy samochód i tak powstało Commonwealth Worldwide. Obecnie w firmie jeździ ponad 180 samochodów (w tym również przyjazne środowisku hybrydy). Pozostał wierny swojej wizji zapewniania ludziom usług na najwyższym poziomie, czego brakowało w tej branży. Wartości, które Rutter wprowadził do swojej firmy i w których zawiera się cała jego filozofia, sprowadzają się do czterech najważniejszych: odpowiedzialności, komunikacji, niezrównanej obsługi klienta i profesjonalizmu. Choć nie każda firma może wyznawać akurat te wartości, w większości to właśnie na nich opierają się dobrze prosperujące przedsiębiorstwa działające na różnego rodzaju rynkach. Jeśli potrafisz włączyć je również do swojej pracy, masz szansę wysunąć się przed szereg, podobnie jak Rutter.

W 1983 roku, czyli rok po założeniu, Commonwealth Worldwide otrzymało pierwszą ze swoich licznych nagród Best of Boston, przyznawaną przez magazyn „Boston”, co przyczyniło się do jeszcze szybszego rozwoju firmy. W ciągu miesiąca zapotrzebowanie na usługi firmy Ruttera wzrosło trzykrotnie i ten trend się utrzymywał, podczas gdy Rutter powoli budował swoje królestwo, kupując kolejne samochody i zatrudniając kolejnych szoferów.

W roku 2003 magazyn „Limousine Digest” zaliczył Commonwealth Worldwide do grona dziesięciu największych firm świadczących tego typu usługi w Stanach Zjednoczonych. A rok później Rutter postanowił rozszerzyć swoją działalność na Nowy Jork i okolice. Aby obsłużyć coraz bardziej rozrastający się biznes, firma przeniósła swoją siedzibę do biur i garażu o powierzchni ponad 6 tysięcy metrów kwadratowych. Jest obecnie liderem na rynku luksusowych usług transportowych. W 2007 roku przedsiębiorstwo Ruttera zajęło 52. miejsce w rankingu firm, które swoją siedzibę mają w uboższych dzielnicach, 100 Inner City Companies, publikowanym co roku przez magazyn „Inc.”.

Commonwealth Worldwide posiada również 400 oddziałów na całym świecie i z nich czerpie około 40 procent swoich dochodów. Oto prawdziwy American Dream — od taksówkarza do milionera. To, co w firmie Ruttera zasługuje na szczególny szacunek, to fakt, że swoje główne siedziby postanowił ulokować w dzielnicach zamieszkałych przez biedniejszą społeczność Bostonu i Nowego Jorku, wspierając tym samym lokalną ekonomię i zapewniając ludziom pracę, o którą w tych dzielnicach nie jest łatwo.

Ubogie dzielnice są siłą, której nie wolno nie doceniać. Magazyn „Inc.” w 2007 roku przeprowadził analizę tego rynku w Stanach Zjednoczonych i oto, co się okazało:

- 535% wyniosła średnia standardowa stopa wzrostu (średnia krajowa = 252%);
- 49% wyniosła średnia stopa wzrostu — procent składany (średnia krajowa = 37%);
- 39 milionów dolarów wyniosły średnie dochody w 2005 roku (średnia krajowa = 8,3 miliona dolarów);
- 3,9 miliarda dolarów wyniosły łączne dochody w roku 2005;
- 20,7 miliona dolarów wyniosła średnia szacunkowa wartość firm z listy 100 Inner City Companies w roku 2007;
- 1994 — średni rok założenia firm wymienionych w rankingu;
- 18 882 — liczba osób zatrudnionych w tych firmach w 2007 roku;
- 11 839 — liczba nowych miejsc pracy utworzonych między 2001 i 2005 rokiem.

Inne ważne informacje na temat tych firm to na przykład fakt, że aż 73 procent z nich działa na rynku usług, 81 procent zbudowano na kapitale inwestycyjnym pochodzącym z kredytów i pożyczek, a 68 procent stara się wyróżnić na rynku dzięki wyjątkowej dbałości o jakość usług.

PIĘĆ KROKÓW DO ROZWIĄZANIA PROBLEMU

W 2005 roku pisarz z dziedziny biznesu, a zarazem odnoszący sukcesy prezes Keith McFarland napisał świetny artykuł pod tytułem *Co nimi kieruje*, w oparciu o wyniki szeroko zakrojonych badań przeprowadzonych dla magazynu „Inc.”. Przedstawia w nim dość nietypowe spostrzeżenia na temat tego, jak odnoszący sukcesy przywódcy czy szefowie myślą i jak rozwiązują problemy. Dowiedziono na przykład, że 500 prezesów z rankingu magazynu „Inc.” cechuje większa pewność siebie niż 90 procent ogółu populacji. McFarland pisze, że „okoliczności, w jakich startowali ze swoimi firmami, często oznaczały skok ze spadochronem na terytorium wroga, często za jedyną broń mając własny spryt, wizję i niezachwianą wiarę w powodzenie swojego przedsięwzięcia”. Inna rzecz, która łączy tych ludzi, poza determinacją, motywacją i uporem, to przepis na rozwiązywanie problemów, z którego mogą skorzystać w każdej chwili. Gdybyś zapytał któregoś z najlepszych prezesów czy liderów o jego czy jej sposób na rozwiązywanie problemów, z pewnością wiele byś się dowiedział.

Przedstawię zatem mój własny sposób na rozwiązywanie problemów. Jest to strategia pięciu kroków, z których większość bazuje na tym, o czym już mówiłem. To najlepszy sposób na podsumowanie tej książki,

500 prezesów z rankingu „Inc.” wykazało się lepszą umiejętnością rozwiązywania problemów i pomysłowością niż 92 procent populacji, a także o niemal 25 procent większą umiejętnością interpretacji zachowań ludzi i oceny sytuacji niż inni prezesi. Keith McFarland wskazuje, że te wyniki zaprzeczają powszechnej opinii, iż przedsiębiorcy potrafią dokonać cudów w określonym momencie, ale nie potrafią pracować nad sukcesem firmy przez dłuższy czas. Przeciwnie, ci dyrektorzy i prezesi potrafią zarówno szybko analizować sytuację i podejmować decyzje, jak i opracowywać strategie na kolejne lata. Ponadto szybko zauważają zmiany, jakie zachodzą w ich otoczeniu.

mam bowiem nadzieję zaszczepić Ci kilka ostatnich pomysłów na to, jak poradzić sobie z zastojem, porażką, przeszkodą i odrzuceniem — wszystkim tym, co hamuje nasze zdolności inwestowania w siebie. Gdy pojawiają się trudności, a możesz mi wierzyć, że na pewno się pojawiają, zwykle jest ku temu jakiś powód, warto więc uważnie im się przyjrzeć. Moja strategia pięciu kroków sprawdza się szczególnie dobrze w przypadku ludzi, którzy stając oko w oko z problemem, nie potrafią *jasno myśleć* i potrzebują gotowej procedury, która pomoże im wyjść z opresji.

Nie bierz tego do siebie

Rozwiązywanie problemów oznacza, że nie wolno ich traktować osobiście. Trzeba zrozumieć, że wszyscy przechodzimy przez rozmaite próby i mamy swoje zmartwienia. Życie jest jak roller coaster — seria wzlotów i upadków. Gdy przestaniesz go traktować osobiście, problem stanie się po prostu problemem, a nie *Twoim* problemem. Wtedy możesz do niego podejść z nastawieniem: „Przez to również trzeba przejść”. Gdy uda Ci się zobaczyć problem we właściwym świetle, łatwiejsze stanie się jego rozwiązanie.

POMYŚL: Wszyscy jesteśmy ludźmi i mamy swoje uczucia. Dlatego czasem może być trudno oddzielić siebie i swoje uczucia od problemu, jaki napotykamy. Negatywne myślenie może człowieka złamać w jednej chwili i sprawić, że poczuje, iż „to wszystko moja wina, jestem do niczego, jestem głupi, nigdy z tego nie wyjdę...”. W takich momentach nie wystarczy jedynie afirmacja siebie, trzeba również oddzielić siebie od problemu i odsunąć go jak najdalej. W przeciwnym razie problem *na pewno* Cię zniszczy!

Różnica jest taka jak między stwierdzeniem: „Moja firma ma zastój — co mogę zrobić, aby temu zaradzić?”, a „Moja firma upada”. Pierwsze stwierdzenie mówi, że jest określony problem, który

można rozwiązać, podczas gdy drugie stwierdzenie zapowiada nieuchronną katastrofę, więc jakiegokolwiek próby rozwiązania problemu są bezcelowe.

To wszystko kwestia punktu widzenia, podobnie jak ze starym pytaniem, czy szklanka jest w połowie pełna, czy pusta.

Pamiętaj też o tym, co mówiłem w poprzednim rozdziale o społeczeństwach, które upadły. Ci, którzy potrafią przewidzieć problemy i odważnie stawić im czoła, mają większe szanse na przetrwanie i na nieustanny, długotrwały rozwój. To samo dotyczy przedsiębiorstw. Nie bagatelizuj problemów i bez względu na to, co robisz, nie ignoruj ich. Przewiduj. Reaguj. Pozostań wierny swoim wartościom. Gdy okoliczności tego wymagają, dostosuj się. To naturalne, że w obliczu kłopotów robimy uniki, ponieważ problemy nas przygnębiają. W końcu jednak problem i tak zepchnie nas z obranej drogi i skończymy w rowie. Problemy zwykle nie rozwiązują się same, musisz zatem postarać się, jak tylko umiesz, aby emocjonalnie zdystansować się do problemu, a jednocześnie go ogarnąć. Staw mu czoła. Poza tym trudności zwykle dają nam lekcję na przyszłość, dzięki czemu jesteśmy silniejsi i łatwiej będzie nam sobie poradzić następnym razem.

Niech problemy będą lekcją

Raper Mos Def powiedział podobno: „Teraźniejszość jest produktem przeszłości. Żyjąc chwilą obecną, nie patrząc na to, co było wczoraj, i bez oddawania przeszłości należnego szacunku ryzykujesz, że będziesz wciąż popełniał te same błędy”.

Ile razy zdarzyło Ci się słyszeć, że z życiem trzeba się brać za bary? Załóż się, że więcej niż kilkakrotnie. Pytanie tylko, czy w to uwierzyłeś, czy nie. Czy siedzisz przygnębiony i złamany, czując w ustach gorzki smak porażki, i narzekasz na niesprawiedliwość losu, czy może śmiało idziesz dalej wzmocniony świeżo zdobytą wiedzą? Uczymy się nie tylko dzięki temu, co nas spotyka, ale także dzięki ludziom, którzy również są w te wydarzenia zaangażowani. To oznacza, że powinniśmy zwracać uwagę na to, jakich ludzi poznajemy, ponieważ jest bardzo prawdopo-

dobne, że kiedyś jeszcze będziemy mieli do czynienia z kimś podobnym i wtedy będziemy lepiej potrafili sobie z nim poradzić. Jeśli zrozumiesz to, co stało się wczoraj, masz większe szanse, że dziś to się nie powtórzy. Wierzę, że jeśli wyciągniemy lekcję z tego, przez co przeszliśmy, i z tego, jak zachowali się ludzie, którzy przeszli przez to razem z nami, możemy unikać podobnych problemów w przyszłości, ponieważ będziemy umieli je rozwiązać, zanim się pojawią. Jeśli masz jasność co do tego, co się stało, możesz zapobiec podobnym sytuacjom w przyszłości.

Dla mnie życie jest szkołą. Nieważne, czy mówimy o rodzinie, przyjaciółach, związkach czy interesach — zawsze można się czegoś nauczyć. Gdy przeanalizowałem problem i przetrwałem go sobie, mogę uznać, że zaliczyłem klasę i zdobyłem w tej dziedzinie dyplom. Gdy następnym razem znajdę się w podobnej sytuacji, w sobie znajdę rozwiązanie.

Jeśli na przykład jedzenie truskawek wywoła u Ciebie silną reakcję alergiczną, mądrze będzie unikać truskawek. Nie inaczej jest w sytuacjach biznesowych. Jeśli osoba, z którą robisz interesy, oszukała Cię na pieniądze, najlepiej zerwać z nią kontakty. Uczyć się można również z tego, co dzieje się dziś. Jeśli wiesz na przykład, że przemysł rozrywkowy jest już nasycony, mądrze byłoby zmienić profil działalności i skoncentrować się na jego zagadnieniach prawnych albo zupełnie zmienić branżę.

Bądź konsekwentnym realistą

Jeśli nie pamiętasz, co mówiłem na ten temat, to wróć do rozdziału 5., gdzie znajdziesz sporo wskazówek na temat tego, jak bycie realistą uczynić cechą dodatnią. Zaczynij w bajkach dostrzegać fantazję autorów i kłamstwo w historiach o bogatych i sławnych. Miej świadomość tego, co istnieje naprawdę, a czego nie ma. Nie ulegaj złudzeniom. Szukaj faktów wśród mitów. Analizuj i zastanawiaj się tak długo, jak to jest potrzebne. I tu znów staraj się przewidywać problemy jak szachista i zmagaj się z nimi jak zapaśnik sumo.

Bycie konsekwentnym realistą zmusza człowieka do stawiania czoła wyzwaniom. Pomaga również w identyfikowaniu problemów i szukaniu rozwiązań. Gdy trafiasz na przeszkodę, możesz się okłamywać i udawać, że wcale jej nie ma, ale jeśli nie przyznasz, że problem istnieje, trudno będzie Ci go rozwiązać, o ile w ogóle będzie to możliwe.

Wiele osób unika konfrontacji z rzeczywistością, okłamując się, że „nie mają żadnych problemów”. Od tego jednak problemy nie znikną. Nie można po prostu zamknąć oczu i wmawiać sobie, że świata nie ma, bo gdy tylko je otworzysz, świat wciąż tam będzie, gotowy do ataku.

Żyj tak, aby wychodzić rzeczywistości naprzeciw, a nie *od niej* uciekać. To właśnie nazywam konsekwentnym realizmem. Niezależnie od tego, co staje na mojej drodze, stawiam temu czoła i robię to, co trzeba. Pomyśl o tym: możesz poświęcić ogromną część swojego czasu (oraz swojej energii, inspiracji czy motywacji), szukając sposobu, aby uniknąć problemu albo go obejść, ale o wiele bardziej praktyczne jest stawić mu czoła i zacząć szukać rozwiązań. Tylko w ten sposób możesz się czegoś nauczyć i ruszyć z miejsca jako osoba bogatsza i silniejsza.

Podawaj w wątpliwość swój plan

Gdy już przeanalizowałeś sytuację i ustawiłeś ją we właściwej perspektywie, możesz ustalić plan działania, a następnie... podać go w wątpliwość! Wyobraź sobie, że stoisz na czele ogromnej armii żołnierzy gotowych do ataku za wszelką cenę. Pamiętaj, że to Twoje życie jest stawką w tej rozgrywce, a Twój sukces — i sukces Twojego ludu — zależy od Tego, co zrobisz.

NAJPIERW ZAINWESTUJ W SIEBIE

Cała książka mówi o tym, że trzeba inwestować w siebie. Skoro jednak mówimy o inwestowaniu, chciałbym to jeszcze raz podkreślić, nawet jeśli mam się powtarzać. Nie zawsze łatwo jest zainwestować w siebie.

Wchodząc w wielki świat biznesu, sporo ryzykujemy — swoimi uczuciami, swoim duchem i swoją kondycją fizyczną. A jednak te czynniki ludzkie są również częścią przepisu na sukces.

Choć lubimy *myśleć*, że inwestujemy w siebie każdego dnia, prawda jest taka, że wcale tak nie jest. Często pozwalamy, aby sprawy dnia codziennego — stres, rachunki, nieznośni szefowie, poglądy innych ludzi i całe szaleństwo naszego społeczeństwa, które 24 godziny na dobę za czymś pędzi, sprawiały, że tracimy motywację i zapał, aby zbliżyć się do osiągnięcia swoich celów i spełnienia marzeń. Szkoda nam czasu na czytanie książek i zdobywanie nowej wiedzy. Nie pozwalamy sobie na chwilę relaksu tylko dla siebie, żeby móc wypocząć. Nie przystajemy w biegu, żeby nakarmić się ciepłymi słowami otuchy i pociechy, których tak bardzo nam brakuje. Zamiast tego pozwalamy, aby życie wprowadziło nas w stan odrętwienia, i zachowujemy się jak roboty bez celów i marzeń. To wtedy w głowie zaczyna grać ta sama melodia, w kółko i bez końca powtarzając: „Nie mogę, nie mogę, nie mogę”. Nie mogę iść na siłownię. Nie mogę założyć własnej firmy. Nie mogę myśleć o zmianie zawodu. Nie mogę wyjść z długów. Nie mogę iść na studia. Nie mogę znaleźć celu. Nie mogę być bogaty. Nie mogę... nie mogę... nie mogę... Oto, co mam Ci do powiedzenia: OWSZEM, MOŻESZ.

Pomyśl: Jeśli sam po to nie sięgniesz, to zostaniesz z niczym. Zastugujesz na wszystko, czego pragniesz. Kropka.

Zastanów się: jeśli sobie wyobrazisz, że masz na koncie miliardy dolarów, to od razu widzisz, ile wspaniałych rzeczy mógłbyś dokonać. A jeśli Twoje zasoby są niewielkie, a do tego nie robisz tego, co naprawdę kochasz, to zgadnij, co się stanie? Prawdopodobnie nie staniesz się bogaty w żadnym rozumieniu tego słowa. Jest takie angielskie powiedzenie, że życie to nie próba kostiumowa. To jedyne życie, jakie masz, więc dbaj o nie. Często pytam ludzi, czy czują się szczęśliwi

i spełnieni. Gdy się obrażają i odpowiadają szorstko: „Tak. Jestem szczęśliwy”, nie wierzę im. I jeśli nawet są szczerzy wobec siebie samych, na pewno oszukują kogoś innego. Wszyscy mamy słabe punkty, które chcielibyśmy poprawić. Inaczej nie bylibyśmy ludźmi.

Moje przesłanie jest zatem takie: każdego dnia poświęć kawałek siebie swoim celom i marzeniom. Na przestrzeni czasu to wszystko się zsumuje. Pamiętaj, że dyscyplina waży kilogramy, a żal tony. Jeśli brakuje Ci dyscypliny, niczego nie osiągniesz — dyscyplina warunkuje skuteczność naszych działań. W potoku codziennych spraw ludzie zapominają często, jak ważna jest dobrze ukierunkowana dyscyplina. Przeznaczenie jakiejś części swojego czasu dla swojej wizji może polegać na przykład na tym, że spędzasz chwilę w określonym miejscu, gdzie doładowujesz baterie i rozmyślasz nad swoimi planami. Gdzieś, gdzie regenerujesz siły i zastanawiasz się, jak najlepiej wykorzystać umiejętności i talenty, które posiadasz. To może być ulubiony fotel, sypialnia, miejsce na plaży albo kawiarnia za rogiem. To miejsce, gdzie Twoje myśli i uczucia swobodnie wędrują, gdzie przestajesz być niewolnikiem swojego życia. Jest to miejsce, w którym czujesz, że możesz wszystko i że przyszedł czas zadać sobie trzy fundamentalne pytania:

Kim jestem?

Kim się staję?

Czy jestem zadowolony z tego, kim jestem?

Gdy będziesz sobie zadawał te pytania odpowiednio często, pozwolą Ci one zbudować SIEBIE i wyostrzą Twoje postrzeganie. To również pomoże Ci krytycznie spojrzeć na własne życie i wprowadzić drobne, ale konieczne zmiany w Twoim stosunku do samego siebie. Gdy zapominamy, jak ważne jest regularne sprawdzanie, co dokładnie czujemy, wpadamy w labirynt negatywnego myślenia, które nas niszczy. Z każdą negatywną myślą, jaka rodzi się w Twojej głowie, pojawia się skaza na Twoim poczuciu własnej wartości i pewności siebie, co z kolei

przekłada się na Twoje świadome decyzje. A wszyscy wiemy, co to oznacza. To oznacza, że albo idziesz tam, gdzie chcesz się znaleźć, albo nie. Sukces albo porażka. Żyj bogato albo żyj biednie.

Interesuje mnie przyszłość, bo w niej spędzę resztę życia.

— CHARLES KETTERING