

**BĄDŹ
BOGATY
TERAZ!**

**ZARABIAJ WIĘCEJ, SZYBCIEJ I ŁATWIEJ
NIŻ KIEDYKOLWIEK WCZEŚNIEJ**



**BRIAN
AUTOR BESTSELLERA „NAWYKI WARTÉ MILIONY”
TRACY**

Tytuł oryginału: Get Rich Now: Earn More Money, Faster and Easier than Ever Before

Tłumaczenie: Leszek Sielicki

ISBN: 978-83-8322-782-5

Original edition copyright © 2022 by Brian Tracy. All rights reserved.

Polish edition copyright © 2023 by Helion S.A. All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/badzbo>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	7
ROZDZIAŁ 1	Czym są pieniądze?9
ROZDZIAŁ 2	Mity związane z pieniędzmi 38
ROZDZIAŁ 3	Wydawanie pieniędzy z sensem i bez sensu 71
ROZDZIAŁ 4	Plusy i minusy zadłużenia 87
ROZDZIAŁ 5	Generowanie przychodów 107
ROZDZIAŁ 6	Tworzenie zasobności 131
ROZDZIAŁ 7	Prawa związane z pieniędzmi 149
ROZDZIAŁ 8	Jak chronić zasobność 167
ROZDZIAŁ 9	Pieniądze i szczęście 179
ROZDZIAŁ 10	Zasady dynamicznej ekonomii 194

ROZDZIAŁ 2

Mity związane z pieniędzmi

Nadszedł czas, aby oczyścić atmosferę z licznych błędnych przekonań, półprawd i jednoznacznych kłamstw dotyczących omawianej przez nas tematyki. Zajmijmy się mitami związanymi z pieniędzmi.

Jednym z powodów, dla których biedni ludzie pozostają tacy przez całe życie, jest wiara w absolutne niemożliwości. W *Alicji w Krainie Czarów* główna bohaterka w rozmowie z Szalonym Kapelusznikiem stwierdza: „Nie ma celu próbować — nikt nie może uwierzyć w rzeczy niemożliwe”. A on odpowiada: „Czasami przed śniadaniem wierzyłem w sześć niemożliwych rzeczy”. Podobnie wypowiadał się satyryk Josh Billings, który zwykł mawiać: „Uwiera nas nie to, co wiemy, tylko to, o czym wiemy, że nie jest prawdą”. W kontekście odnoszenia sukcesów finansowych taki sposób myślenia nieodmiennie bywa fatalny w skutkach.

Najistotniejsze z praw, które regulują przebieg wszystkich możliwych zdarzeń, sformułował 350 lat przed naszą erą wielki filozof Arystoteles. Chodzi naturalnie o zasadę przyczynowości, czyli prawo przyczyny i skutku. W czasach, gdy wszyscy wierzyli w bogów, cuda i zrządenia

losu, Arystoteles stwierdził, że wszechświat jest uporządkowany i wszystko dzieje się w nim z jakiegoś powodu — że każdy skutek ma konkretną przyczynę lub przyczyny. Ktoś, komu zależy na osiągnięciu określonego skutku, powinien zatem, stosując coś w rodzaju inżynierii wstecznej, prześledzić przebieg prowadzących do niego zdarzeń i znaleźć przyczyny, które go wywołały.

Jeśli chcesz podwoić swoje dochody, znajdź kogoś, kto działa w tej samej branży i zarabia dwa razy więcej od Ciebie, a potem prześledź, co robił, aby tak się stało. Przekonasz się, że każdy, kto aktualnie zarabia dwa razy więcej od Ciebie, kiedyś zarabiał o połowę mniej, więc musiał zapewne wykonywać określone działania, aby osiągnąć taki, a nie inny efekt, prawda?

Pytaj innych, a z pewnością dowiesz się tego, na czym Ci zależy, bo ludzie, którzy zarabiają mnóstwo pieniędzy, wyjątkowo chętnie zdradzają innym tajemnice swoich sukcesów. Jeśli nie znasz konkretnych osób, czytaj ich książki, artykuły o ich działalności i przeprowadzane z nimi wywiady. Robiąc to, co robili inni ludzie sukcesu, z pewnością osiągniesz taki sam efekt, bo także w Twoim przypadku zadziała prawo przyczyny i skutku.

Żyjemy w świecie, którym rządzą określone prawa, a nie przypadek. Nie chodzi o szczęście czy zbiegi okoliczności. Zgodnie z prawem przyczyny i skutku wszystko dzieje się z jakiegoś powodu, niezależnie od tego, czy go znamy, czy nie. Każdy skutek wynika z jakiejś przyczyny, co oznacza, że możemy kształtować własną przyszłość.

Każdy skutek — na przykład to, czy odnosimy sukces, czy ponosimy porażkę, albo to, czy jesteśmy bogaci, czy biedni — zawsze ma określoną przyczynę lub przyczyny. Każde działanie wywołuje określone konsekwencje, niezależnie od tego, czy je zauważamy i czy nam to

odpowiada. Sir Isaac Newton, uważany za największego fizyka w historii, nazwał to *zasadą akcji i reakcji* — każdemu działaniu towarzyszy przeciwdziałanie równe co do wartości i kierunku, lecz przeciwnie zwrócone. Tak działa wszechświat.

Innymi słowy, jeśli tworzymy wartość, otrzymujemy ją z powrotem, a jeśli jej nie tworzymy, no cóż... mamy problem. Oto właśnie akcja i reakcja. Gdy nie robimy niczego wartościowego, niczego takiego nie osiągamy. Nie można działać wbrew prawom natury. Zgodnie z tezą Napoleona Hilla, autora książki *Mysł i bogać się*, nie powinniśmy nagiąć praw natury i spodziewać się, że wygramy.

Zgodnie z prawem przyczyny i skutku wszelkie osiągnięcia — bogactwo, szczęście, dobrobyt, sukces — pojawiają się z jakichś powodów. Earl Nightingale zwykł mawiać, że nie warto siadać przed piecem i prosić go o ciepło, obiecując, że potem dołożymy drewna. Działając w taki sposób, niczego nie osiągniemy. Aby zrobiło się ciepło, musimy włożyć do pieca drewno i w nim rozpałić. Także rolnicy nie proszą pól o plony, obiecując, że potem je zasieją. Mimo to na świecie nadal żyje mnóstwo ludzi mówiących: „Jeśli pracodawca chce, abym pracował ciężiej, musi zacząć płacić mi więcej”. A jest przecież odwrotnie: jeśli będziesz pracować ciężiej i bardziej produktywnie, pracodawca z pewnością zapłaci Ci więcej — a jeśli nie on, to ktoś inny.

Zgodnie z prawem przyczyny i skutku wszelkie osiągnięcia — bogactwo, szczęście, dobrobyt czy sukces — są efektami określonych działań (czyli następstwami konkretnych przyczyn).

Jeśli więc potrafimy jasno określić, na czym nam zależy, powinniśmy dopiąć swego. Dlatego warto naśladować innych, którzy osiągają cele, jakie sami sobie stawiamy — bo efekty określonych działań najczęściej bywają identyczne.

Prowadzę kursy biznesowe na całym świecie. Wszystkie opierają się na sprawdzonych zasadach zakładania firm, które są „skazane na sukces”. Niedawno w Helsinkach podszedł do mnie pewien biznesmen, który uczestniczył w seminarium rok wcześniej. Dowiedziałem się, że po jego zakończeniu całkowicie zmienił model biznesowy i w ciągu dwunastu miesięcy przychody jego firmy wzrosły pięćdziesięciokrotnie. Cienko sprzedający startup stał się jedną z najbardziej efektywnych organizacji biznesowych w Finlandii.

Dlaczego tak się stało? Bo człowiek, z którym rozmawiałem, wykorzystał prawo przyczyny i skutku. Wcześniej, gdy jego firma miała problemy, nikt nie mógł zrozumieć, dlaczego nie rosną poziom sprzedaży i rentowność. Po ustaleniu przyczyn tego stanu rzeczy i wdrożeniu określonych działań okazało się jednak, że efekty są identyczne jak w przypadku setek tysięcy innych firm, czyli jednoznacznie pozytywne.

Czas na małą dygresję. W 1900 roku na świecie było 5000 milionerów. W latach osiemdziesiątych, gdy zacząłem interesować się tą kwestią, ich liczba przekroczyła milion. W 2000 roku było to 7 milionów, a obecnie na całym świecie jest 10 milionów milionerów i ich liczba wrasta o 10 – 12% rocznie. Miliony ludzi zaczynają od zera i zostają milionerami, robiąc określone rzeczy w określony sposób.

Gdyby milionerem zostawała jedna osoba na miliard, można byłoby stwierdzić, że to rzadkość. Gdyby były to dwie osoby, można byłoby to uznać za zbieg okoliczności. Ale jeśli milionerami zostają miliony ludzi, pochodzących z najróżniejszych środowisk i muszących sobie radzić z wszelkimi możliwymi ograniczeniami, to z pewnością musi odbywać się to za sprawą funkcjonowania określonych praw i zasad. Pamiętajmy, że naśladowując innych, którzy osiągnęli dany cel, można liczyć na identyczne efekty. Innymi słowy, możesz zarobić, ile tylko

chcesz, jeśli będziesz robić to, co wcześniej robili inni, aby osiągnąć taki sam wynik. A jeśli nie będziesz tego robić, no cóż... nie zarobisz tyle, ile chcesz, kropka. To proste, prawda?

Natura jest ślepa. Nic jej nie obchodzi. We wszechświecie nie ma żadnej nadrzędnej siły, której mogłoby zależeć na tym, abyś odniósł wielki sukces. Natura jest raczej neutralna, ale daje nam do zrozumienia, że postępując jak ludzie sukcesu, uzyskamy takie same efekty, a nie postępując jak oni, możemy o tym zapomnieć.

Gdy usłyszałem to po raz pierwszy, miałem mieszane uczucia, ale teraz wiem, że odpowiednie postępowanie jest gwarancją sukcesu. I nie ma znaczenia, czy jest się geniuszem czy kompletnym ignorantem, wysokim czy niskim, czarnym czy białym, wykształconym czy niewykształconym, świeżym imigrantem czy WASP-em od pokoleń — żadna z tych kwestii się nie liczy.

W prawie przyczyny i skutku najistotniejsze jest to, że przyczynami są myśli, a skutkami uwarunkowania. Innymi słowy, myśli tworzą rzeczywistość — są podstawą życiowej kreatywności. Myśląc w określony sposób, kreujemy świat. Wszyscy ludzie i sytuacje, z jakimi mamy do czynienia, „powstają” w naszych myślach, więc gdy zmieniamy sposób myślenia, zmienia się także nasze życie. I nierzadko cały ten proces trwa zaledwie ułamki sekund.

Stajemy się tym, o czym najczęściej myślimy — oto najbardziej fundamentalna zasada dotycząca osiągania sukcesów w pracy i życiu osobistym. Earl Nightingale nazywał ją swoją „najniezwyklejszą tajemnicą”, a podobną tezę głosił wcześniej jeden z najsłynniejszych dziewiętnastowiecznych myślicieli, Ralph Waldo Emerson.

Świat zewnętrzny jest odzwierciedleniem naszego wnętrza. Nasze uczucia i reakcje nie są następstwem tego, co się nam przytrafia, tylko

tego, w jaki sposób *myślimy* o konkretnych zdarzeniach. Uwarunkowania, w ramach których funkcjonujemy, nie mają nic wspólnego ze światem zewnętrznym. Narzucamy je sobie sami, myśląc w określony sposób, i naturalnie odnosi się to także do naszej sytuacji finansowej. Osoby z bogatych domów łatwiej osiągają sukcesy w tym względzie, bo są wychowywane w odpowiedniej atmosferze. Bo od dziecka widzą wokół siebie dostatek. Bo mają do czynienia z zamożnymi ludźmi, co kształtuje ich światopogląd. Bo wierzą, że ciężko pracując i tworząc wartość dodaną, będą zarabiać spore pieniądze.

„Stajemy się tym, o czym najczęściej myślimy”.

— Earl Nightingale

A oto istotna kwestia dotycząca wspomnianej zasady i mająca bezpośredni związek z tym, że większość z nas ponosi w życiu porażki. Chodzi o jedną z najgorszych ludzkich przypadłości, czyli o zazdrość, a właściwie o zazdrość i urazę, bo działają one ramię w ramię. Gdy zazdrościmy innym, odczuwamy urazę, więc chcemy ich krzywdzić i poniżyć.

Ci, którzy zazdrozczą osobom odnoszącym większe sukcesy i żywią do nich urazę, nierzadko dorabiają do tego ideologię, ale tak naprawdę istotne jest to, że postępując w taki sposób, automatycznie zamykamy się w czymś w rodzaju negatywnego pola siłowego. Odbieramy sobie szanse na sukces czy osiągnięcie szczęścia (chyba że działamy nieuczciwie lub zdarzy nam się wygrać na loterii). To, że zazdrościmy innym i żywimy do nich urazę, że ich krytykujemy i poniżamy, że z nich drwimy czy rozpuszczamy na ich temat złośliwe plotki, nie ma na nich żadnego wpływu. Zwykle nie wiedzą nawet, że to robimy, i najczęściej

zupełnie ich to nie obchodzi, ale my sami niszczymy w ten sposób własne nadzieje i marzenia o sukcesie.

Dlatego właśnie nie należy wdawać się w dyskusje z osobami, które krytykują ludzi sukcesu lub umniejszają ich wartość, stwierdzając na przykład: „No pewnie, gość jest bogaty, ale na pewno nie jest szczęśliwy”. Cóż, badania dowodzą, że jest odwrotnie — bogaci ludzie są zwykle bardzo szczęśliwi, bo wiedzą, że ich problemy są niczym w porównaniu z możliwościami, którymi dysponują. Dlatego właśnie warto ich doceniać i się od nich uczyć, wytwarzając pole siłowe, które przyciąga okazje umożliwiające odnoszenie sukcesów.

Zgodnie z powszechnym przekonaniem poziom dochodów konkretnej osoby można ustalić, pytając o nie pięć osób, z którymi spędza ona większość czasu, i wyciągając średnią. Nie jestem pewien, czy to prawda, ale niewątpliwie warto myśleć w ten sposób, przyjmując punkt widzenia innych i — jeśli są to osoby odnoszące sukcesy — także starając się do nich dążyć.

Napoleon Hill, wspomniany już autor książki *Mysł i bogac się*, stwierdził kiedyś, że aby odnosić sukcesy, należy spotykać się z innymi odnoszącymi je ludźmi w ramach tak zwanych grup mastermindowych. Chodzi o regularne spotkania, których uczestnicy informują się nawzajem, czego się dowiadują, co czytają, co uznają za skuteczne i co odkrywają. Spotkania grup mastermindowych miewają zwykle wyjątkowo pozytywny wydźwięk, co sprawia, że wszyscy ich uczestnicy zaczynają myśleć pozytywnie o innych i o własnych możliwościach. To bardzo istotne, bo kontaktując się z osobami, które osiągnęły ten sam lub wyższy poziom, zaczynamy się do nich upodabniać.

Niezależnie od tego, w co wierzymy, istotne są przekonania, bo można je urzeczywistniać. Naszym największym wrogiem są samoograniczenia

o charakterze mentalnym. Co to takiego? Na przykład przekonanie, że ktoś, kto nie ma wykształcenia, nigdy nie odniesie sukcesu.

Właśnie tak było na przykład ze mną. Gdy wyrzucono mnie z liceum za brak postępów w nauce, uznałem, że jestem skazany na bycie wyrobnikiem, i przez szereg lat pracowałem fizycznie. Zmywałem naczynia, nosiłem cegły na budowach, myłem samochody, sprzątałem biura, przenosiłem z miejsca na miejsce drewno w tartakach, skręcałem jakieś elementy w fabrykach i tak dalej. Nie szukałem innych zajęć, bo wmówiono mi, że ktoś, kto nie ma wykształcenia, nie ma także szans na dobre życie.

A potem zupełnie przypadkiem trafiłem jako szeregowy pracownik do działu sprzedaży pewnej firmy. Zacząłem odnosić sukcesy i dobrze zarabiać. Zauważyłem, że mam więcej pieniędzy niż wielu znajomych, którzy skończyli najlepsze uniwersytety, i nagle zdałem sobie sprawę, że wcześniej ktoś wcisnął mi kit.

Chcąc odnieść sukces, powinniśmy przede wszystkim zacząć kwestionować przekonania, które nas ograniczają. Jak w opowieści o diable, który oprowadza turystę po piekle, opisując wszystko, co ułatwia mu sprowadzanie tam grzeszników. Mówi o chciwości, nieuczciwości, alkoholizmie, uzależnieniu od narkotyków i popełnianiu przestępstw, a potem zabiera gościa do zaciemnionego pomieszczenia, na środku którego stoi przeszklona gablota, taka jak w sklepie jubilerskim. Znajdujący się w niej przedmiot, który przypomina klin, oświetla pojedynczy punktowy reflektor.

— To coś, co lubię najbardziej — mówi diabeł. — Właśnie dzięki temu trafiło tu więcej ludzi niż za sprawą wszystkich innych grzechów razem wziętych.

Turysta przygląda się przedmiotowi i pyta:

— A co to takiego? Wygląda jak klin do drzwi.

— To klin braku wiary w siebie — odpowiada diabeł. — Ludzie, którym wbijam go do głowy, przestają wierzyć w siebie, uznają, że nie są w stanie odnieść sukcesu, tracą samodyscyplinę i stwierdzają, że nie warto ciężko pracować i odkładać pieniędzy. Te negatywne myśli sprawiają, że opadają z sił i prędzej czy później trafiają do piekła na wieczność.

Brak wiary w siebie to przekonanie, które nas ogranicza, ale zrywając z nim, możemy zmienić swoje życie. Wyobraź sobie sklep z przekonaniami, które można kupować i umieszczać we własnej podświadomości. Gdybyś mógł kupić dowolne przekonanie, co byś wybrał?

**Chcąc odnieść sukces, powinniśmy przede wszystkim
zacząć kwestionować przekonania, które nas ograniczają.**

Czy wybrałeś przekonanie, że odniesiesz w życiu wielki sukces? Masz absolutną rację. Umieść je w podświadomości i powtarzaj: „Odniosę w życiu wielki sukces — bez względu na wszystko”.

Usilnie szukaj potwierdzających to dowodów. Gdy ktoś będzie Cię chwalił za dobrze wykonaną pracę, mów: „To prawda. Jestem na dobrej drodze do odniesienia w życiu wielkiego sukcesu”. Gdy czytając książki, będziesz znajdował skuteczne z tego punktu widzenia rozwiązania, stwierdzaj: „Tak, to element mojego planu. Odniosę w życiu wielki sukces”. Rozumiesz, o co chodzi, prawda?

Majątek magnata ubezpieczeniowego W. Clementa Stone’a opiewał w chwili jego śmierci na 800 milionów dolarów — dziś byłoby to kilka miliardów. Stone był pólsierotą, którym opiekowała się matka. Zaczynał od zera, sprzedając gazety na ulicach Chicago, ale odniósł kolosalny

sukces, bo nauczył się być pozytywnym paranoikiem. Paranoicy to osoby, które uważają, że wszyscy spiskują, chcąc je skrzywdzić — sprawić, żeby poniosły klęskę. Takich wietrzących wszędzie katastrofę ludzi, którzy są pewni, że niezależnie od tego, co zrobią, efekt będzie najgorszy z możliwych, jest bardzo wielu, bo wyjątkowo często są tak po prostu wychowywani.

Stone postanowił natomiast, że w trudnych sytuacjach będzie wyobrażać sobie szeroko zakrojony spisek o jednoznacznie pozytywnym charakterze. Taki, którego uczestnicy zamiast chcieć go skrzywdzić, ułatwiają mu odniesienie sukcesu. Chodzi o traktowanie wszystkiego, co nam się przytrafia, w kategoriach zrzędzeń dobrego losu, które możemy wykorzystywać jako narzędzia ułatwiające nam odniesienie sukcesu. Bo to, że odniesiemy w życiu wielki sukces, jest absolutnie pewne.

Nauczyłem się tego wiele lat temu. Gdy tylko moje dzieci zaczęły rozumieć po angielsku, zacząłem powtarzać im jak mantrę: „Nawiasem mówiąc, odniesiecie w życiu wielki sukces”. Słyszały to przez cały okres dorastania, a kiedy miawały wątpliwości i pytały: „No dobrze, ale jak niby mamy to zrobić?”, odpowiadałem: „Spokojnie, spróbujecie w życiu wielu rzeczy, ale odniesiecie wielki sukces, to pewne”. Powtarzałem to w kółko, bo wiem, jak ogromny wpływ na małe dzieci mają ich rodzice. Mogą wysłać im komunikaty, które trwale zagnieżdżają się w podświadomości dzieci i zaczynają działać automatycznie. Warto je jednak „odświeżyć”, powtarzając do znudzenia.

Moje dzieci dorosły i są przekonane, że odniosą w życiu wielki sukces. Ciężko pracują. Są szczerze, otwarte, przyjazne i pozytywnie nastawione do innych. Nie zrzędzą, nie zamartwiają się i nie pogrążają się w depresji. Są szczęśliwe i wyjątkowo zaangażowane w to, co robią.

Radzą sobie dobrze, bo gdy były małe, umieściłem w ich głowach komunikat, że bez względu na to, co się stanie, odniosą w życiu wielki sukces. Dlatego nie zwracają uwagi na chwilowe niepowodzenia czy problemy.

Jeśli zależy Ci na odniesieniu sukcesu finansowego, musisz bezwzględnie wierzyć, że go odniesiesz. Traktuj wszystko, co Ci się przydarza, jako część szeroko zakrojonego spisku zorganizowanego przez wszechświat, aby umożliwić Ci odniesienie sukcesu. A gdy już go odniesiesz, będziesz mógł powiedzieć: „No jasne, zdarzały mi się porażki, ale podejmowałem właściwe decyzje i wyciągałem z nich wnioski na przyszłość”.

Wielu młodych ludzi rozpoczyna przygodę z biznesem, ponosi klęskę i bankrutuje. Niektórzy potrafią jednak później uznawać takie wydarzenia za zrządenia niebios, stwierdzając: „Dobrze, że tak się stało, bo inaczej przez całe lata bezskutecznie próbowałbym ratować firmę, która była nie do uratowania. Teraz jestem bogaty i zawdzięczam to właśnie przerażającym doświadczeniom z przeszłości”.

To klucz do zwalczania mitu, według którego mamy ograniczenia. Fakty są takie, że nikt nie jest lepszy ani mądrzejszy od Ciebie. I że możesz robić wszystko, co robią inni.

Pamiętaj jednak, aby nigdy nie porównywać się z miliarderami. Porównuj się z osobami, z którymi chodziłeś do szkoły, jeśli radzą sobie lepiej niż Ty. Z najnowszych badań wynika, że ludzie sukcesu porównują się z osobami, które znajdują się o jeden poziom wyżej. Mówi o tym tak zwana *teoria porównań społecznych*, której trafność potwierdziły badania prowadzone na Uniwersytecie Harvarda przez Leona Festingera. Porównujemy się z ludźmi sukcesu zmierzającymi w górę. Bez względu na to, co osiągnęliśmy do tej pory, chcemy wejść na kolejny szczebel drabiny.

Chodzi o to, że zamiast zazdrościć tym, którzy dotarli wyżej, i ich postponować (choćby mentalnie czy werbalnie), powinniśmy próbować ich naśladować. Nasza zawiść nie ma na nich żadnego wpływu, ale niweczy nasze własne szanse na sukces finansowy. Uważajmy zatem na to, co mówimy i jak przebiegają nasze procesy umysłowe, bo reguła jest taka, że zasadniczo stajemy się tym, o czym myślimy.

Zgodnie z jednym z popularnych mitów możemy wabić pieniądze za pomocą siły umysłu. To tak zwane *prawo przyciągania*, znane od 4000 lat, ale rozumiane — nawet przez tych, którzy o nim pisali i piszą — raczej powierzchownie.

Według prawa przyciągania jesteśmy żywymi magnesami, przyciągającymi ludzi, sytuacje i okoliczności, o których najczęściej myślimy. Pamiętajmy zatem, że stajemy się tym, czego dotyczą nasze myśli.

**Mit: Prawo przyciągania polega
na wabieniu pieniędzy siłą umysłu.**

**Prawda: Prawo przyciągania wabi ludzi, okoliczności
i sytuacje związane z zarabianiem pieniędzy i zapewnianiem
sobie zasobności, ale należy także działać zgodnie z myślami
o zarabianiu pieniędzy i zapewnianiu sobie zasobności.**

Prawo przyciągania nie działa w próżni, tylko łączy się z innymi prawami, takimi jak *prawo korespondencji*, zgodnie z którym świat zewnętrzny odzwierciedla to, co znajduje się w naszym wnętrzu. Innymi słowy, widzimy wszystko przez pryzmat nas samych, jakby otaczały nas lustra. To, o czym najczęściej myślimy, znajduje odzwierciedlenie w trzech zasadniczych obszarach okoliczności życiowych, wiążących się z naszym zdrowiem, ludźmi, z którymi przestajemy, i naszą sytuacją finansową.

Stan naszego zdrowia odzwierciedla to, co myślimy o diecie i ćwiczeniach. Dlaczego niektórzy z nas są szczupli, a inni mają nadwagę? Bo pierwsi chcą czuć się lekko i zdrowo, więc są raczej wybredni w kwestii diety — myślą o tym, jak po tym, co zjedzą dzisiaj, będą się czuć i wyglądać jutro. A osoby z nadwagą interesuje wyłącznie przyjemność, jakiej doświadczają, jedząc — absorbuje je własne dobre samopoczucie. Nasz apestat, czyli mechanizm regulujący apetyt, działa przez mniej więcej dwadzieścia do trzydziestu minut po pierwszym kąsie, więc tacy ludzie jedzą szybko i jak najwięcej, dopóki się nie wyłączy. Efekt jest taki, że rośnie pojemność ich żołądków, więc jedzą coraz więcej. Osoby z nadwagą to łasuchy, a szczupli chcą jutro także wyglądać i czuć się dobrze. W kontekście diety można zatem stwierdzić, o czym dana osoba myśli przez większość czasu.

Drugi obszar to sfera relacji: przyciągamy osoby, których najczęściej dotyczą nasze myśli. Ci z nas, którzy są pozytywnie nastawieni, otaczają się innymi pozytywnie nastawionymi osobami.

Ostatni obszar dotyczy kwestii finansowych. Na podstawie tego, co określone osoby przyciągają myślami, można stwierdzić, jak traktują pieniądze.

To punkt wyjścia, ale chodzi o coś więcej. Jest wiele książek, których autorzy przekonują, że należy po prostu myśleć pozytywnie i wybierać sobie bogactwo i sukces, aby je osiągnąć, ale to nieprawda. Według Biblii wiara, jeśli nie byłaby połączona z uczynkami, sama w sobie jest martwa. Warto także pamiętać pewne znane stwierdzenie: modlitwa modlitwą, ale trzeba także coś robić.

Krótko mówiąc, aby zapewniać sobie pozytywną energię, trzeba bardzo ciężko pracować. Nie da się podtrzymywać pola siłowego umożliwiającego osiągnięcie sukcesów finansowych, nie wykonując stale działań zapewniających jego działanie.

Kolejna zasada to *prawo wibracji*, doskonale znane muzykom. Każda substancja na świecie wibruje jak kamerton — dotyczy to na przykład skał, kamieni, roślin czy zwierząt. Oto przykład. Wyobraź sobie duże pomieszczenie, w którego przeciwległych rogach stoją dwa fortepiany. Gdy naciskamy klawisz C-dur pierwszego, a potem podchodzimy do drugiego i robimy to samo, oba dźwięki C zaczynają wibrować harmonicznie.

Wibracje, czyli tak zwany rezonans współczulny, można także zaobserwować w sferze relacji międzyludzkich. Już 100 lat temu poeta Khalil Gibran twierdził, że gdy poznajemy potencjalnie idealną partnerkę lub idealnego partnera, uruchamiamy drgania harmoniczne. Dochodzi do tego natychmiast, gdy obie strony zaczynają patrzeć sobie w oczy.

Osoby prowadzące szczęśliwe życie małżeńskie, pytane o to, jak się poznały, przypominają sobie wibracje, które czuły, gdy się wzajemnie zauważyły. Tego rodzaju doznania tworzą więź. Spotykając bratnią duszę, wiemy, że właśnie poznaliśmy najlepszego przyjaciela. I tyle — bez dramatów i traum. Bez gwałtownych wlotów i upadków. Ktoś się po prostu pojawia i zostajecie razem na zawsze. Oboje z żoną pamiętamy, jak się poznaliśmy, choć było to trzydzieści sześć lat temu. Spojrzeliśmy sobie w oczy, wywołując wibrację, i od razu wiedzieliśmy, że nie musimy już dalej szukać. Tak właśnie działa prawo przyciągania.

Odwrotnością prawa przyciągania jest *prawo odpychania*. Miewamy z nim do czynienia na przykład wtedy, gdy próbujemy zbliżyć do siebie dodatnie lub ujemne bieguny dwóch magnesów i obserwujemy, jak się odpychają. Dlatego właśnie, gdy magnesy nie są prawidłowo zainstalowane, nie działają na przykład silniki elektryczne. Podobnie jest z negatywnymi myślami: gdy się pojawiają, odrzucamy to, na czym nam

zależy. Nie warto zatem myśleć źle o ludziach, którzy odnoszą sukcesy finansowe, bo w ten sposób zamykamy sobie drogę do odniesienia sukcesu finansowego.

A dlaczego niektórzy z nas uważają, że „bogacze są źli”? Cóż, najczęściej dlatego, że bezustannie słyszą to od biednych i rozżalonych rodziców, gdy są dziećmi. Uważając, że zamożni ludzie są źli, odbieramy sobie jednak możliwość odniesienia sukcesu finansowego, bo uprawiamy autosabotaż.

**Zgodnie z prawem odpychania, jeśli o czymś,
na czym nam zależy, stale myślimy w negatywny sposób,
to nigdy nie będziemy w stanie sobie tego zapewnić.**

To zresztą częsta przypadłość osób, które mają dużo pieniędzy. Komik Robin Williams uważał na przykład, że Bóg, aby móc dobitnie udowodnić niektórym, że zarabiają zbyt dużo, wynalazł kokainę. Nienależące wcale do rzadkości sytuacje, w których ktoś zostawia w taksówce teczkę pełną pieniędzy lub „gubi” je w inny sposób, to podświadome akty autosabotażu osób, które nie wierzą, że zasłużyły na sukces.

Innym ważnym aspektem prawa przyciągania jest poczucie, że na coś nie zasługujemy. Wielu ludzi ma wrażenie, że nie są warci, aby przydarzyło im się coś dobrego, co zwykle rodzi problemy. Takie osoby, nawet gdy są wyjątkowo pracowite, odczuwają negatywne wibracje, więc nierzadko zaczynają zapracowywać się na śmierć, zbyt dużo pić lub jeść, niszczyć własne małżeństwa i rodziny lub zapadać na różnorodne choroby. Uprawiają autosabotaż, bo w głębi duszy nie wierzą, że zasługują na zarobione przez siebie pieniądze. Prawo odpychania niejako usuwa z ich życia sukces, na który tak desperacko pracowały.

Miałem przyjaciela, który pochodził z bardzo biednej rodziny, ale stworzył jedną z największych i odnoszących najbardziej spektakularne sukcesy firm w Stanach Zjednoczonych. Pewnego razu za namową swojego księgowego zdecydował się jednak na przerobienie kas fiskalnych znajdujących się w oddziałach jego firmy, aby móc zarabiać po kilka centów na wszystkich transakcjach i umieszczać te środki na wydzielonym „tajnym” koncie.

Na początku faktycznie potrzebował pieniędzy, ale w miarę jak jego firma się rozrastała, saldo na wydzielonym koncie rosło, aż osiągnęło kilka, czy nawet kilkanaście milionów dolarów. Mój przyjaciel nie zdążył się jednak nimi nacieszyć, bo jego księgowy trafił pod lupę organów skarbowych i po prostu zrzucił na niego całą winę, aby nie pójść do więzienia. Bogaty, będący ogólnonarodową legendą i odnoszący niewyobrażalne sukcesy człowiek został skazany na osiem lat. Dlaczego? Bo pochodząc z biednej rodziny, miał poczucie, że w pewnym sensie nie zasłużył na bycie bogatym, więc uprawiał autosabotaż.

Prawo przyciągania wprowadza emocje do naszych myśli. Jest jak lampa, która powinna świecić, ale nie będzie, jeśli nie podłączymy jej do prądu. Myśli jako takie nie zawierają kontekstu emocjonalnego, więc określone skutki zaczynają wywoływać dopiero po „przemnożeniu” przez uczucia.

Dlatego właśnie sposób myślenia może sprawić, że zaczniemy przyciągać to, na czym zależy nam w życiu. Inaczej mówiąc, możemy zmieniać swoje życie, zmieniając sposób myślenia. Jeżeli bardzo chcemy odnieść sukces finansowy i myślimy o tym przez cały czas, jesteśmy w stanie wygenerować pole siłowe pozytywnej energii emocjonalnej, które zacznie przyciągać osoby, koncepcje i okazje umożliwiające nam urzeczywistnienie naszych celów.

W naszym mózgu znajduje się tak zwany układ siatkowaty, który reguluje pobudzanie elementów ośrodkowego układu nerwowego. Gdy naszym myślom czy pragnieniom towarzyszą określone emocje, wysyłamy do niego sygnały aktywacyjne, które sprawiają, że zaczyna akcentować wszystko, co znajduje się w zewnętrznym świecie, a może nam pomóc w urzeczywistnieniu tego, na czym nam zależy.

Załóżmy, że chcesz kupić czerwony sportowy samochód i nagle zaczynamy wszędzie zauważać takie samochody. Masz stale przed oczyma reklamy czerwonych sportowych samochodów. Widzisz, jak skręcają za róg dwie przecznice dalej. Przykuwają Twój wzrok w garażach i na podjazdach. Oczywiście jest tak dlatego, że interesuje Cię czerwony sportowy samochód i poinformowałeś o tym swoją podświadomość. Tak działa prawo przyciągania.

Gdy decydujemy się pojechać podczas urlopu na Hawaje, zaczynamy zauważać reklamy takich wakacji. Gdy uznajemy, że chcemy schudnąć, wszędzie pojawiają się reklamy siłowni i suplementów diety. W ten sposób mózg pomaga nam przetrwać i ułatwia rozwój.

Przyjrzyj się swojej sytuacji finansowej i sprawdź, czy współgra ona ze sposobem, w jaki myślisz. Przyjmij pełną odpowiedzialność za wszystkie pozytywne zdarzenia w swoim życiu. To Ty je do siebie przyciągasz! A teraz zastanów się, co Ci nie odpowiada, i przyjmij pełną odpowiedzialność także za to. Negatywne sytuacje także pojawiają się w Twoim życiu dlatego, że je przyciągasz, myśląc w nieodpowiedni sposób.

A co oznacza myślenie w nieodpowiedni sposób? Jak to zmienić? Co przyciągamy i co próbujemy usuwać ze swojego życia? Oto prosty przykład: milionerzy zawdzięczający wszystko wyłącznie sobie. Zaczęłam się nimi interesować wiele lat temu, a potem pewna firma

zwróciła się do mnie z prośbą, abym opracował i wygłosił na forum 800 właścicieli firm i dystrybutorów wykład na temat tego, jak zostać milionerem. Czy się zgodziłem? No pewnie!

Jednak gdy tylko odłożyłem słuchawkę, zdałem sobie sprawę, że mam trzydzieści osiem lat i chociaż od dziecka, jak wszyscy, chciałem zostać milionerem, nadal jestem bez grosza i mam długi. Nie wiedziałem zbyt wiele o milionerach, którzy dorobili się majątku własną pracą.

Miałem dwa miesiące, więc przysiadłem fałdów i zacząłem szukać informacji. Po przeczytaniu książek *Sekrety amerykańskich milionerów* i *Selling to the Affluent* Thomasa Stanleya zdałem sobie sprawę, że milionerzy to ludzie, którzy niemal przez cały czas myślą w sposób przyciągający bogactwo. Taki sposób myślenia prowadzi do powstawania wibracji o wyjątkowo wysokiej amplitudzie, które emanują z nas jak fale radiowe i niczym magnes przyciągają wszystko, czego potrzebujemy.

Mój godzinny wykład pod tytułem „Dwadzieścia jeden sekretów sukcesu milionerów, którzy wszystko zawdzięczają sobie” został bardzo dobrze przyjęty. Ze względu na istniejące zapotrzebowanie zacząłem wygłaszać go na różnych forach i rozbudowywać, aż stał się całodziennym kursem, podczas którego szczegółowo omawiałem każdą z dwudziestu jeden zasad.

A potem stało się coś wyjątkowo interesującego: minęło pięć lat i sam zostałem milionerem. Im częściej omawiałem wspomniane zasady, tym częściej o nich myślałem i zacząłem je stosować w praktyce. Stajemy się tym, o czym najczęściej myślimy i mówimy. Opowiadając o czymś często, zaczynamy przyswajać informacje na poziomie subliminalnym i rośnie intensywność wibracji. Gdy robimy to z przekonaniem, naprawdę się angażujemy i staramy się wzbudzać entuzjazm innych, zaczynamy rezonować na coraz wyższym poziomie i przyciągać pieniądze, więc w naszym życiu pojawia się ich coraz więcej.

**Obserwuj milionerów, którzy dorobili się dzięki własnej pracy.
Myśląc intensywnie w taki sposób jak oni, zaczynamy
wzbudzać wibracje o coraz wyższej amplitudzie,
które kierują nas ku zasobności.**

Większość milionerów zawdzięczających wszystko własnym działaniom to biznesmeni, którzy zdobywają bogactwo, najczęściej nie zdając sobie z tego sprawy. Zwykle bywa tak, że informują ich o tym księgowi, mówiąc: „A nawiasem mówiąc, jest pan już wart ponad milion dolarów”. „Naprawdę? Jak to się stało?” — tacy ludzie koncentrują się po prostu na tym, czym się zajmują, a bogactwo niejako się im przytrafia. Wszystko dzieje się „samo”.

W moim przypadku również tak było. Kiedyś, aby otrzymać kredyt, musiałem wypełnić formularz dotyczący stanu moich aktywów. Chodziło o rzeczywistą wartość netto moich aktywów, czyli o kapitał własny, majątek firmy, stany na rachunkach oszczędnościowych, akcje i obligacje i tak dalej. Zrobiłem, co było trzeba, ze zdziwieniem skonstatowałem: „O rety, jestem wart 1,1 miliona dolarów” i natychmiast zadzwoniłem do żony.

Im intensywniej studiujemy określoną dziedzinę, tym większa staje się częstotliwość wibracji. Im konstruktywniej myślimy, tym bardziej przyciągamy to, czego dotyczą nasze dywagacje. Jeśli chcesz zostać milionerem, wyobraź sobie czek na milion dolarów wystawiony na Twoje nazwisko. Myśl o nim. Wyobrażaj go sobie. Zobacz oczyma duszy czek wystawiony na milion dolarów z określoną datą realizacji.

Zrobił tak na przykład znany aktor Jim Carrey, gdy po przeprowadzce z Toronto stawiał pierwsze kroki w Hollywood jako początkujący komik. Czek, który opiewał na 10 milionów dolarów, Carrey

nosił przy sobie tak długo, aż po kilku latach faktycznie zaoferowano mu za rolę dokładnie taką kwotę.

Warto jak najczęściej wyobrażać sobie coś, czego pragniemy, bo aktywujemy w ten sposób podświadomość, która „widząc” to raz po raz, uruchamia określone skojarzenia.

Innym sposobem wizualizowania sukcesu jest wyobrażanie sobie, że wykonujemy pracę, którą powinniśmy się zajmować, aby móc zarabiać pieniądze. Wielu sprzedawców działających w różnych branżach — na przykład ubezpieczeniowej, skutniczej, lotniczej czy giełdowej — „widzi” realizowane przez siebie transakcje, które opiewają na niebotyczne kwoty. Takie osoby wyobrażają sobie, że wchodzi w interakcje z klientami, którzy z uśmiechem podpisują czeki.

Kolejnym sposobem — który wypraktykowaliśmy z żoną — może być rozważanie, w jakim domu warto byłoby zamieszkać po zdobyciu odpowiednich środków. Moja żona Barbara i ja oglądaliśmy domy wystawiane na sprzedaż w najbogatszych dzielnicach i zwiedzając je, zastanawialiśmy się, co powinno się znaleźć w tym, o którym marzyliśmy. Dyskutowaliśmy o klatkach schodowych, podwórkach, basenach, siłowniach i wielu innych rzeczach. Po mniej więcej trzech latach takich wycieczek wyprowadziliśmy się z wynajmowanej klitki do pięknego domu w dobrej dzielnicy. A potem go sprzedaliśmy, przenieśliśmy się z Kanady do Kalifornii, obejrzelśmy 150 kolejnych domów i wybraliśmy jeden konkretny, bo okazało się, że zwizualizowaliśmy sobie, opisaliśmy i omówiliśmy wszystko wcześniej. To był właśnie TEN dom. Właściciele przyjęli naszą ofertę i od tej pory wszystko idealnie do siebie pasuje, więc mieszkamy tam od dziesięcioleci. To fakt, że gdy wyprowadzają się dzieci, wiele osób myśli o przeprowadzce do czegoś mniejszego, ale my nie zamierzamy tego robić. Ktoś kiedyś pewnie będzie musiał nas stamtąd wynieść.

Nasz dom jest dokładnie taki, jaki sobie wymarzyliśmy. Szukając go, zrobiliśmy listę, na której znalazły się czterdzieści dwie pozycje. Po obejrzeniu domu, w którym obecnie mieszkamy, usiedliśmy nad listą i okazało się, że jest w nim wszystko, na czym nam zależało.

Tak właśnie powstaje pole siłowe. Najpierw trzeba zwizualizować sobie w głowie to, czego chcemy, bo powinien pojawić się w niej wyraźny mentalny obraz tego czegoś, a potem powinniśmy zacząć działać, bo tylko w ten sposób będziemy w stanie pobudzić kamerton i wywołać wibracje. Jeśli nic nie zrobimy, nic się nie stanie — wiara nie prowadzi do niczego, jeżeli nie towarzyszą jej czyny.

**Stwórz klarowny mentalny obraz tego, czego chcesz,
a potem zacznij działać! Wiara nie prowadzi do niczego,
jeżeli nie towarzyszą jej czyny.**

Niestety, w opracowaniach dotyczących prawa przyciągania wyraz „działanie” pojawia się na tyle rzadko, że można w zasadzie uznać to za błąd statystyczny. Większość ludzi wyobraża sobie, że mogą mieć coś za nic. To jeden z najbardziej szkodliwych mitów, bo takie osoby zakładają, że mogą zyskać więcej, niż wynosi ich wkład. Prawda jest jednak taka, że do dyspozycji pozostaje nam zaledwie niewielka część wartości dodanej, którą tworzymy. Nowojorskie powiedzonko głosi, że zawsze dostajemy tylko mały kawałek tortu. Inaczej mówiąc, możemy odebrać najwyżej to, co włożyliśmy, więc jeśli nie wkładamy nic, odbieramy okrągłe zero.

Koncepcja czegoś za nic utrudnia życie ludziom na całym świecie. To mit, który sprawia, że wielu z nas staje się mentalnymi kryminalistami, zazdrośczącymi osobom zarabiającym duże pieniądze i żądającymi, aby je im odebrano. Chcemy mieć pieniądze, na które nie

zasługujemy i na które nie zapracowaliśmy — to podstawowy problem z koncepcją czegoś za nic.

Albert Einstein przez całe życie próbował stworzyć jednolitą teorię pola, czyli koncepcję fizyczną, która wyjaśniałaby wszystko, co dzieje się we wszechświecie. Był jednak fizykiem, więc interesowały go raczej równania niż ludzie. Ja przez niemal trzydzieści lat próbowałem stworzyć jednolitą teorię pola ludzkiego życia i w końcu mi się udało. Chodzi o tak zwany *czynnik O*, czyli *stymulator oportunistyczny*. To element koncepcji, zgodnie z którą zawsze staramy się jak najszybciej i przy jak najmniejszym wysiłku osiągać to, czego chcemy, nie przejmując się specjalnie (lub wręcz w ogóle) konsekwencjami, jakie mogą wywoływać nasze działania.

I tyle — oto wyjaśnienie wszystkich problemów naszego świata. Dlatego istnieją przestępczość, dobrobyt, bezrobocie, pijaństwo, brak zasad czy lenistwo. Dlatego pojawiają się problemy społeczne i konflikty między narodami. Dlatego musimy znosić dyktatorów, złodziei czy oszustów.

Wszystkie wojny w historii świata wiązały się z grabieżą. Po rozpętanu drugiej wojny światowej naziści natychmiast zaczęli plądrować podbite przez siebie kraje. Ukradli wszystko, co nie było przybite gwoździami, i większość tego, co było. Nic nie mogło ich powstrzymać.

A Saddam Husajn, który miał dziewiętnaście pałaców i wydawał na nie miliardy dolarów, podczas gdy Irakijczycy głodowali? A Władimir Putin, którego niewyobrażalny majątek pochodzi wyłącznie z grabieży? To właśnie coś za nic — wynik działań, które są obrzydliwe, ale nietrudno je zrationalizować.

Tak właśnie pragnienie, aby mieć coś za nic, aby zapewniać sobie dobra, na które się nie zapracowało i na które się nie zasługuje, niszczy nadzieje i marzenia ludzi na całym świecie.

Koncepcja, zgodnie z którą bogacze nieustannie myślą o zdobywaniu pieniędzy, jest błędna. Każdy człowiek powinien myśleć przede wszystkim o tym, aby komuś lub czemuś służyć. Według Earla Nightingale'a wartość nagrody zawsze odpowiada doniosłości tego, co robimy dla innych. Aby zatem zasłużyć na nagrodę (czyli stać się zamożnymi ludźmi), powinniśmy zaczynać każdy dzień od zadawania sobie pytania, czego jeszcze moglibyśmy dokonać, aby jak najefektywniej służyć ogólnoludzkiej wspólnoty.

**„Wartość nagrody zawsze odpowiada doniosłości tego,
co robimy dla innych”.**

— Earl Nightingale

Jezus i inni wielcy prorocy także nauczają, że należy służyć ludziom, którzy mają mniej szczęścia. Wspaniałe jest to, że jako istoty ludzkie czerpanie radości z pomocy innym mamy zaprogramowane w DNA.

Jakiś czas temu jadłem kolację z synem, jego żoną i ich dwiema córkami. Mój syn jest wspaniałym ojcem, a synowa rewelacyjną matką. Oboje myślą wyłącznie o tym, aby dziewczynki były szczęśliwe, i robią wszystko, co możliwe, aby tak było. Posiadanie dzieci i opieka nad nimi to jedna z największych radości, jakich może doświadczać człowiek. Naturalnie zawsze można liczyć na malkontentów twierdzących, że „dzieci w tym wieku są okropne”, ale to absolutna nieprawda. Posiadanie dzieci i opieka nad nimi sprawiają nam tyle przyjemności, że poświęcamy dla nich całe życie. Godzimy się nawet z brakiem uznania

z ich strony, gdy dorastają. Według statystyk mężczyźni żyją o osiem lat krócej niż kobiety, bo robią wszystko, aby ich rodziny miały dobre życie. Służenie bliskim jest dla nich źródłem tak wielkiej radości, że są gotowi pracować do upadłego.

Służenie innym to podstawa. Bogaci i spełnieni ludzie chcą naturalnie zarabiać jak najwięcej, ale także w ich przypadku pieniądze są wyłącznie miarą tego, na ile skutecznie służą innym. Chodzi o sprawdzanie, czy to, czego się podejmują, jest skuteczne i opłacalne. Nie wszyscy rozumieją, że pieniądze to po prostu medium, za pośrednictwem którego rynek informuje wszystkich zainteresowanych o tym, czy nie działają na próżno. Zawsze należy szukać okazji do służenia innym. Ja robię to stale, starając się w trakcie odbywanych przez siebie podróży znajdować produkty i usługi, które mogą pomagać nie tylko konkretnym jednostkom, ale i całym społecznościom.

Na początku kariery zawodowej John D. Rockefeller, zarabiając jako urzędnik najniższego szczebla 3,75 dolara tygodniowo, przeznaczał połowę tej kwoty na cele charytatywne, a z drugiej starał się jak najwięcej odkładać. I stale szukał sposobów, aby móc służyć innym. W czasach, gdy używano lamp naftowych, stał się jednym z pierwszych producentów nafty. Gdy pojawił się silnik spalinowy i zaczęto stosować go do napędzania samochodów, bez reszty skupił się na tym, aby służyć innym, oferując im tanie paliwo. Jako właściciel pól naftowych, pomp, rurociągów, linii kolejowych, rafinerii i stacji benzynowych mógł zrezygnować z usług pośredników i stale obniżając ceny, wpływać na wzrost stopy życiowej coraz szerszych rzesz społeczeństwa.

Z kolei Henry Ford zrewolucjonizował sferę produkcyjną. Gdy zaczynał karierę zawodową, wyprodukowanie jednego samochodu trwało 300 godzin, więc we współpracy z inżynierami ze swojej firmy opracował

linię produkcyjną, przyspieszając proces kompletacji samochodów i tym samym dziesięciokrotnie (z mniej więcej 3000 dolarów do 300) obniżając ich cenę.

W efekcie nawet ci, którzy faktycznie produkowali samochody, czyli robotnicy najniższego szczebla, mogli zacząć myśleć o kupnie wytwarzanych przez siebie produktów. Henry Ford zmieniał świat i czerpał z tego niekłamaną radość. Stał się jednym z najbogatszych ludzi na świecie, bo sprawił, że na samochód nagle mógł pozwolić sobie niemal każdy. Nikt przed nim nie dokonał niczego podobnego. Wcześniej samochody mogli kupować wyłącznie bogacze. Ich ceny stanowiły wówczas równowartość dwu- czy nawet trzyletnich zarobków przeciętnego robotnika, a dzięki Fordowi stały się one dostępne dla wszystkich. Na kupno wymarzonego forda T mógł sobie teraz pozwolić nawet zwykły robotnik, zwłaszcza że w tym czasie ktoś wpadł na pomysł systemów zaliczkowo-ratalnych, więc spłaty zaczęto rozkładać nawet na trzy lata. Zmieniło się wszystko.

Kolejny przykład? Proszę bardzo. Oto firma Sears, Roebuck and Co., która stała się jednym z najefektywniejszych detalistów w historii, wprowadzając gwarancję zwrotu pieniędzy bez zadawania pytań. Wcześniej nikt nie podejmował takich działań, bo uważano, że zablokuje to wymianę handlową. A w Sears przeprowadzono analizę i stwierdzono, że zwrotu pieniędzy oczekuje mniej niż 5% klientów, bo wszyscy pozostali proszą o wymianę towaru. Stwierdzono zatem: „Służymy dobrym ludziom. Gdy sprzedajemy im produkty z naszego katalogu, odsyłają je wyłącznie wtedy, gdy są w innym rozmiarze czy kolorze, więc ponieważ właściwie nic nie tracimy, zaproponujemy im bezwarunkową gwarancję”. Okazało się, że był to strzał w dziesiątkę i niedługo potem firma Sears Roebuck stała się jedną z najbardziej dochodowych organizacji handlowych w historii.

Kiedyś przemawiałem do 2000 menedżerów podczas konwencji firmy Walmart w St. Louis. W pewnym momencie na scenę wszedł prezes Walmartu i wszyscy zamienili się w słuch. Jego przemówienie trwało mniej więcej pięć minut. Powiedział, co następuje: „Walmart ma bardzo prostą filozofię: jest dla ludzi, którzy żyją od wypłaty do wypłaty, nie mają oszczędności i nie stać ich na popełnianie błędów w trakcie zakupów. Wykorzystując naszą niebagatelną siłę nabywczą, powinniśmy starać się zapewniać im najlepszy wybór produktów, możliwie najniższe ceny i bezwarunkową gwarancję na wszystko, co sprzedajemy, aby nikt nigdy nie miał problemów ze zwrotem ani nie musiał płacić więcej gdzie indziej. Powinniśmy także nadal podejmować działania zmierzające do tego, aby nasi klienci mogli kupować więcej, podnosząc standard życia swoich rodzin”.

Prezes wygłosił tę przemowę z taką pasją, że gdy skończył, wszyscy zerwali się na równe nogi, klaszcząc i wiwatując. Oto filozofia Walmartu: służenie klientom. Robią wszystko, aby móc obniżać ceny, umożliwiając klientom kupowanie więcej i podnoszenie jakości życia. Firma Walmart ma 11 000 sklepów, jest najskuteczniejszym detalistą w historii i zatrudnia wyłącznie osoby, które z pasją służą innym.

Tak właśnie myśli wielu bogatych ludzi. Niezależnie od tego, w jakiej działają branży, stale się zastanawiają, jak mogliby tworzyć produkty lub usługi ułatwiające poprawę jakości życia innych osób. To właśnie ich ekscytuje i na tym zarabiają.

Pora na kolejny mit. Panuje powszechne przekonanie, że nie da się osiągać celów finansowych, nie mówiąc już o wzbogacaniu się, jeśli nie pracuje się „na swoim”. To nieprawda, bo odpowiednio planując wydatki i oszczędzając, właściwie każdy może zapewnić sobie wolność w aspekcie finansowym.

Peter Lynch został najskuteczniejszym inwestorem w historii po stworzeniu wielomiliardowego funduszu inwestycyjnego Magellan. I właśnie on wyjątkowo inteligentnie stwierdził, że „na rynku nie chodzi o wycucie czasu, tylko o to, *ile* czasu na nim spędzamy”.

Ktoś, kto kupuje akcje jakiejś firmy, staje się jej współwłaścicielem — to oczywiste. Mniej oczywisty jest natomiast fakt, że 10% milionerów to ludzie, którzy przez całe zawodowe życie byli pracownikami najemnymi — zarabiającymi coraz lepiej i odkładającymi pieniądze „na procent” oraz korzystającymi z planów emerytalnych, takich jak 401(k) czy Roths.

Wiele osób przechodzących na emeryturę nie może o sobie powiedzieć, że są finansowo niezależne. Dlaczego? Bo wydają wszystko, co zarabiają. A później, przerażone tym, że w wieku pięćdziesięciu lat w ogóle nie mają oszczędności, zaczynają wykonywać gwałtowne ruchy i najczęściej lokują wszystkie środki, nierzadko pożyczone, w podejrzanych przedsięwzięciach finansowych, na których zarabiają wyłącznie ich pomysłodawcy.

A przecież każdy, kto odkłada 100 dolarów miesięcznie i kupuje za nie jednostki dobrze zarządzanego funduszu inwestycyjnego, zarabia od 8 do 10% rocznie. Innymi słowy, odkładając 100 dolarów miesięcznie przez całe zawodowe życie, każdy może zostać milionerem.

Wieść niesie, że na 100 osób, które podejmują pracę jednocześnie, jedna kończy jako bogacz, cztery stają się ludźmi co najmniej zamożnymi, piętnaście osiąga niezależność finansową, a pozostałych osiemdziesiąt przez całe życie ledwo wiąże koniec z końcem i po osiągnięciu wieku emerytalnego zwykle pracuje nadal.

Kilka lat temu opowiadałem o tym na pewnym seminarium. Podczas przerwy jakiś młody, skromnie wyglądający człowiek zapytał mnie,

czy także on może liczyć na to, że będzie bogaty. „Panie Tracy, pracuję w domu opieki. Naprawiam meble i odkładam 100 dolarów miesięcznie. Czy jeśli będę nadal tak robił, także ja stanę się zamożnym człowiekiem?”.

Mit: Nie da się osiągnąć celów finansowych, nie mówiąc już o wzbogaceniu się, jeśli nie pracuje się „na swoim”.

Prawda: Odpowiednio planując wydatki i oszczędzając, właściwie każdy może zapewnić sobie wolność w aspekcie finansowym.

Tak się złożyło, że nad podobnym problemem zastanawiałem się dzień wcześniej, więc wiedziałem, że ktoś, kto przez całe zawodowe życie odkłada 100 dolarów miesięcznie i kupuje za nie jednostki uczestnictwa w jakimś bezpiecznym funduszu inwestycyjnym, może zarobić tyle, aby przechodząc w wieku sześćdziesięciu pięciu lat na emeryturę, być właścicielem miliona dolarów. Odpowiedziałem więc: „Owszem, jeśli pracując, co miesiąc będziesz odkładał 100 dolarów, w wieku sześćdziesięciu pięciu lat zostaniesz milionerem”.

Każdy, kto zaczyna odpowiednio wcześnie, oszczędza odpowiednio długo i nie podbiera pieniędzy, może liczyć na dobrodziejstwa procentu składanego. Nie musisz być właścicielem firmy. Nie musisz być przedsiębiorcą. Możesz po prostu inwestować w akcje, stając się właścicielem ułamkowych części wielu różnych, dobrze zarządzanych firm i stopniowo wybijając się na niezależność finansową.

Życie składa się z trzech części: okresu nauki, okresu zarabiania pieniędzy i okresu odcinania kuponów. W okresie zarabiania pieniędzy powinniśmy pracować, gromadzić środki finansowe i inwestować je tak, aby procentowały, aż dotrzemy do tak zwanego punktu przecięcia,

w którym będą zarabiać więcej od nas. Gdy do tego dojdzie, będziemy mogli zwolnić i, starannie nimi zarządzając, prowadzić wygodne życie przez resztę naszych dni.

Większość przedsiębiorców to ambitni, głodni sukcesu ludzie, którzy stają się tacy najczęściej dlatego, że środowiska, z których się wywodzą, nie miały im zbyt wiele do zaoferowania. Ujmując to nieco inaczej, najbardziej pragniemy tego, czego przede wszystkim brakowało nam w dzieciństwie. To coś w rodzaju znanej z psychologii potrzeby zadośćuczynienia. Osobom, które nigdy nie miały pieniędzy, po prostu na nich zależy, więc zakładają firmy i rzucają się w wir pracy, aby je zdobyć.

Punkt przecięcia: Moment, w którym zainwestowane pieniądze zaczynają zarabiać więcej od nas.

Kiedy następuje przecięcie? Mój znajomy, który jest bankierem, twierdzi, że firmy najczęściej wpadają w tarapaty wtedy, gdy zaczynają przynosić zyski i ich właściciele poczują wiatr w żaglach. Kupują drogi samochód — oczywiście na kredyt, którego udziela im bank. A potem drogi dom — w taki sam sposób. Wiadomo, że wpadną w kłopoty, bo zbyt wcześnie zaczynają wydawać pieniądze.

Należy pamiętać, że zarówno w konkretnych branżach, jak i w gospodarce w ujęciu całościowym pojawiają się recesje i kryzysy. Firmy upadają, bo przepływy gotówki zaczynają poważnie szwankować, więc przedsiębiorcy tracą zdolność do spłaty zadłużenia. Po czym, co oczywiste, bank zaczyna grozić, że odbierze im samochód i dom, będące zabezpieczeniem kredytów. Co robią wtedy przedsiębiorcy? Bardzo często proponują spłatę, wydobywając pieniądze ze swoich firm i skazując je tym samym na klęskę.

Kiedy zatem można zacząć wydawać pieniądze? Mój znajomy bankier uważa, że to proste: dopiero wtedy, gdy stajemy się niezależni finansowo i możemy zacząć inwestować nadwyżki.

Warren Buffett po skończeniu studiów na Uniwersytecie Columbia wrócił do Omaha w stanie Nebraska i kupił za 25 000 dolarów niewielki dom, w którym mieszka do dziś. Zajmując trzecie miejsce w prowadzonym przez „Forbesa” rankingu najbogatszych ludzi na świecie, nadal mieszka w małym domu i w zasadzie nigdzie nie wyjeżdża. Twierdzi, że wydawanie pieniędzy zbyt wcześnie to zły pomysł, więc je inwestuje. I chyba dobrze na tym wychodzi, bo jest uważany za najskuteczniejszego „ciułacza” w historii.

Najważniejsze jest wycucie czasu. Chodzi o to, że należy odłożyć wystarczająco dużo pieniędzy, aby będąc stale wypłacalnym, dbając o odpowiedni standard życiowy i utrzymując rodzinę, nie martwić się nawet wtedy, gdyby świat uległ całkowitej degeneracji. Gdy natomiast zaczynamy to robić zbyt wcześnie, ryzykujemy, że jakieś nieoczekiwane wydarzenia mogą pozbawić nas wszystkiego.

A teraz parę słów o kolejnej wersji mitu „czegoś za nic”. Są tacy, którzy twierdzą, że można się wzbogacić, wygrywając na loterii lub w kasynie. To bzdura, ale subtelnie uwodzicielska, bo cóż znaczy dolar czy dwa za los, skoro można zostać milionerem? A jednak tego rodzaju myśli, które w skumulowany sposób wpływają na emocje, niszczą nam umysł i duszę.

Niedawno byłem przez dwa dni w Las Vegas. Mieszkałem w hotelu z kasynem (oczywiście!), przez które musiałem codziennie przechodzić, bo tak są zaprojektowane wszystkie hotele w stolicy hazardu. Nie da się dojsć do pokoi inaczej niż przez kasyna, przechodząc obok stołów i automatów do gier. Ja sam nigdy nie wydałem w żadnym

kasynie nawet ćwierćdolarówki, bo hazard nie mieści się w ramach mojej filozofii życiowej. I nie chodzi nawet o to, jak ogromne pieniądze pochłania — uważam się po prostu za w miarę inteligentnego człowieka, a inteligentni ludzie nie uprawiają hazardu, bo wiedzą, że jest z gruntu zły.

Poza tym istnieją „kwestie techniczne”. W Las Vegas nie da się stale wygrywać, bo szczęściarze są fotografowani i proszeni o opuszczanie kasyn — to żadna tajemnica. Ktoś zawsze siedzi w tak zwanym *eye in the sky*, obserwuje sytuację i widząc, że ktoś wygrywa, zaczyna sprawdzać go w innych kasynach — w Atlantic City czy Monte Carlo. Wszystkie kasyna na świecie udostępniają sobie informacje o klientach.

Kolejna kwestia dotyczy tego, że w kasynie można wyłącznie opóźnić przegraną. Mając szczęście, da się po prostu grać dłużej, ale tym bardziej niszczy to duszę.

Czytałem kiedyś artykuł, którego autor napisał: „W zeszłym tygodniu byłem w piekle. To miejsce nazywa się Las Vegas i znajduje się na pustyni w Nevadzie. Pełno w nim najniebezpieczniejszych ludzi na świecie, którzy w brudnych T-shirtach i czapkach z markami traktorów, bez przerwy paląc, przesiadują w kasynach. Widziałem też otyłe kobiety, które przegrywały pieniądze na jedzenie dla swoich dzieci. Wszyscy bez wyjątku byli zrozpaczeni, bo tracili pieniądze, a potem nie byli w stanie ich odzyskać”.

W hotelach w Las Vegas rachunki za pokoje są płatne z góry, bo wszyscy wiedzą, że wielu klientów przegrywa następnie wszystkie pieniądze. A bywa jeszcze gorzej. Moi znajomi z Los Angeles pojechali tam kiedyś nowiutkim cadillakiem, po czym wrócili autobusem linii Greyhound, bo przegrali wszystko, wraz z samochodem i walizkami.

Ludzie sukcesu nie uprawiają hazardu. Podejmują wyłącznie skalkulowane ryzyko — wtedy, gdy mają znaczący wpływ na efekty. Wszystkie produkty i usługi testują w niewielkiej skali. Ostrożnie inwestują, sprawdzając, czy ich działania okażą się skuteczne. Dokładają starań, aby odkładane pieniądze zwróciły im się w przyszłości z przyzwoitym procentem.

A ludzie grający w kasynach? To niemal zawsze biedacy, bo właśnie oni uprawiają hazard znacznie częściej niż bogacze. To ludzie, których nie stać na wydawanie pieniędzy, a jednak wyrzucają je w błoto, nierzadko wcześniej odbierając dzieciom. Tacy ludzie nie mają nadwyżek finansowych — nie jest tak, że zarabiają 10 000 dolarów miesięcznie i po pokryciu niezbędnych wydatków zostaje im 5000 dolarów na przehulanie. Ich wypłaty opiewają zwykle na 2000 – 3000 dolarów, a wydają 3500, więc nie mają ani grosza. I popadają w desperację.

A przy okazji: zauważyłem, że hazardziści nie przegrywają. Zawsze są o krok od wielkiej wygranej. Gdy pytamy, jak im poszło w Las Vegas, słyszymy:

— *Prawie* wygrałem.

— To dlaczego zamierzasz pojechać dziś do pracy autobusem?

— Ach, musiałem sprzedać samochód, bo potrzebowałem gotówki, ale prawie wygrałem. Następnym razem z pewnością mi się powiedzie.

Tacy ludzie codziennie jeszcze przed śniadaniem zaczynają przekonywać sami siebie, że dokonają czegoś, co jest absolutnie niemożliwe. Co rano wierzą, że odzyskają pieniądze, które stracili poprzedniej nocy.

A moja filozofia? Powtarzam jeszcze raz, że należy trzymać się z dala od „czegoś za nic”. Gdy byłem mały, moja mama powtarzała, że nie wolno mi robić niczego nielegalnego, więc i dziś niczego takiego nie

robię. Moje dzieci także wiedzą (ode mnie), że nigdy pod żadnym pozorem nie powinny robić niczego nieuczciwego, bo gdyby tak postąpiły, prędzej czy później poniosłyby dotkliwą karę. Tak brzmi moja własna interpretacja powiedzenia: „Zła karma wraca”.

Płacę podatki co do grosza. Kilka lat temu w mojej firmie pojawili się kontrolerzy z IRS. Audyt trwał siedem miesięcy, po czym usłyszałem: „Panie Tracy, w IRS naprawdę lubimy ludzi, którzy dużo zarabiając, sumiennie płacą podatki. Nigdy się nie uchylają i nie kombinują, dokonując odliczeń, które w świetle przepisów należałoby uznać za wątpliwe. Jest pan krystalicznie uczciwym człowiekiem, więc nie wrócimy”.

I faktycznie więcej się nie pojawili (przynajmniej do tej pory), bo wiedzą, że nic się nie zmienia. Nasze deklaracje podatkowe są nadal profesjonalnie sporządzane i nigdy z niczym nie zalegamy. Oczywiście nie lubimy podatków — jak wszyscy — ale uważamy, że nie istnieje także „coś za nic”, więc nie chcemy pieniędzy, których nie zarobiliśmy. I nie lubimy hazardu, bo niszczy duszę.

Mit: Aby się wzbogacić, warto kupować losy na loterie lub grać w kasynach.

Prawda: Ludzie sukcesu nie uprawiają hazardu. Podejmują skalkulowane ryzyko wyłącznie wtedy, gdy mogą liczyć na osiągnięcie pożądanego efektu.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

PRZYGOTUJ SIĘ NA ŻYCIE BARDZO BOGATEGO CZŁOWIEKA!

Pieniądże skłaniają do myślenia, budzą emocje i stają się przyczyną konfliktów. Napisano dziesiątki książek i artykułów o tym, czym są, jak je zarabiać i wydawać, kto je ma, a kto nie. Wiele osób praktycznie nie przestaje się koncentrować na pieniądzach, zarówno swoich, jak i cudzych. A jednak mimo wszystko temat pieniędzy wciąż wiąże się z mnóstwem błędnych informacji. W konsekwencji o tym, czy konkretny człowiek się bogaci, decyduje łut szczęścia. A to oznacza, że wielu z nas nie wykorzystuje swojego potencjału i rezygnuje z marzeń.

Dzięki tej książce przekonasz się, że nic, co dotyczy zarabiania, inwestowania i rozsądnego wydawania pieniędzy, już od dawna nie jest tajemnicą.

Dowiesz się, jakie mity o pieniądzach wciąż funkcjonują w społeczeństwie, i zajmiesz się prawami dotyczącymi finansów. Pozwoli Ci to na zakończenie w ostateczny sposób spekulacji związanych z tą tematyką. Na kartach tej książki znajdziesz zaprezentowane w kompleksowy sposób wszystkie istotne prawdy, które dotyczą pieniędzy i bogacenia się. Jeśli przestudujesz opisane w niej koncepcje i zaczniesz je stosować w życiu, zarówno zawodowym, jak i prywatnym, to z pewnością już wkrótce odniesiesz sukces finansowy.



BRIAN TRACY

jest uznanym autorem książek z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu. Jest też jednym z najlepszych mówców motywacyjnych na świecie. Wiele z jego publikacji znalazło się na listach światowych bestsellerów. Obecnie prowadzi założoną przez siebie firmę Brian Tracy International.

Wraz z rodziną mieszka w Kalifornii.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książki **klasy** business

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-8322-782-5



9 788383 227825

Cena: 49,90 zł