

ZŁAM KOD
BOGACTWA!

MJ DEMARCO

**FAST
LANE**

MILIONERA

IQ

Personal Intelligence Training

MJ DeMarco

Fastlane milionera

Przekład
Michał Motyl

Wydawnictwo Gall

Fastlane to odświeżające spojrzenie na tworzenie bogactwa wtedy, kiedy jeszcze możemy się nim cieszyć. Naprawdę zmęczyły mnie już porady typu »pracuj ciężko i oszczędzaj coraz więcej«. Podejście Slowlane w moim przypadku po prostu nie działało. MJ pomógł mi uświadomić sobie, co można osiągnąć i przyspieszam teraz bardziej, niż byłem w stanie sobie wyobrazić. Mój biznes i moja wartość netto rosną każdego dnia. Nawet nie chcę myśleć, gdzie bym dzisiaj był, gdyby nie Fastlane.

SKYLER R., IDAHO FALLS, IDAHO

Zanim odkryłem Fastlane, byłem zdania, że pieniądze należy zarabiać poprzez pracę dla kogoś przez 10 godzin dziennie co najmniej przez 50 lat. Myślałem, że zarabianie milionów jest tylko dla tych, którzy mieli bogatych rodziców albo szczęście. Teraz już wiem, że zarabianie milionów nie wymaga ani bogatych rodziców, ani szczęścia. Wymaga wiedzy o tym, jak je zarabiać. Tę wiedzę otrzymałem od Fastlane.

FLORIAN F., AUGSBURG, NIEMCY

Stwierdzić, że rady i zasady Fastlane, których uczysz, zmieniły moje życie, to za mało. Wiedziałem, że istnieje lepsze życie, ale byłem sfrustrowany próbami dotarcia do niego. Po miesiącach czytania Twoich porad na darmowym forum Fastlane wszystko zaczęło składać się w jedną całość. Zacząłem dostrzegać, dlaczego wiodłem życie od wypłaty do wypłaty i podjąłem decyzję, że od tego ucieknę. Cztery lata później niemal czterokrotnie zwiększyłem swoją wartość netto. Zaoszczędziłem i zainwestowałem więcej pieniędzy niż wielu moich kolegów po trzydziestce. Ponadto, mam teraz 26 lat i wykształcenie, które zdobyłem przez ostatnie cztery lata, grubo przewyższa wszystko, czego mogłem nauczyć się na studiach.

MIKE G., WASZYNGTON, NEW JERSEY

Fastlane nauczyło mnie, jak mieć wielkie plany i uświadomiło mi, że praca od 9:00 do 17:00 nie jest rozwiązaniem. Wkrótce skończę studia i nie będę się martwił rozmowami kwalifikacyjnymi. Dzięki!

LUKE M., DURHAM, PÓŁNOCNA KAROLINA

Gdyby nie Fastlane, nadal szukałbym niewolniczej przyszłości, mieszkał skromnie, tłumiał swoje marzenia i wzdrygał się na myśl o porannym wstawaniu z łóżka. Dzięki MJ i społeczności Fastlane mój umysł, życie i drzwi otworzyły się w niewyobrażalny sposób! Jestem na dobrej drodze, by porzucić mój P-R-A-C-U-J-Ą-C-Y styl życia i przyspieszyć ku zachodowi słońca w dostatku!

MATT J., ORLANDO, FLORYDA

Dla Cakes

Dziękuję Ci za bycie zarówno matką, jak i ojcem i za pozbawione egoizmu poświęcenia dla swoich dzieci. Jestem Twoim dłużnikiem, wdzięcznym za zapadające w pamięć matczyne pouczanie „Znajdź pracę, dziecko!”, które zainspirowało mnie do buntu przeciwko finansowej przeciętności...

Dla Michele Hirsch

Nie jestem pewien, czy ta książka istniałaby, gdyby nie Twoje słowa zachęty i wsparcia podczas tych wczesnych lat życia w wynajętym studio.
Nie, nie zapomniałem.

Dla społeczności forum Fastlane

Dziękuję za ciągle przypominanie mi, że miałem pracę do skończenia.

Przedmowa

„PRZEPOWIEDNIA LAMBORGHINI” SPEŁNIA SIĘ

„Fastlane milionera” jest echem przypadkowego spotkania, które wydarzyło się dawno temu, kiedy byłem pyzaty nastolatkiem. Było to przyspieszone rozpalenie świadomości, zmartwychwstanie, zapoczątkowane przez nieznanego, prowadzącego mityczny samochód – Lamborghini Countach. Wtedy narodziło się *Fastlane*, a wraz z nim determinacja i wiara w to, że stworzenie bogactwa nie musi zabierać 50 lat finansowej przeciętności, naznaczonych paraliżem dziesiątek lat pracy, odkładania, durnej skromności i 8-procentowego zwrotu z akcji.

Książka ta często przywołuje markę Lamborghini i kiedy mówię, że miałem tych aut kilka, nie chodzi o przechwałki. Ikona Lamborghini reprezentuje w moim życiu spełnienie się przepowiedni. Zaczęło się niewinnie, kiedy ujrzałem pierwsze Lamborghini i dostałem dzięki temu takiego kopa, że wyleciałem daleko poza swoją strefę komfortu. Stałem naprzeciw młodego posiadacza tego wozu i zadałem mu proste pytanie: „Jakim sposobem stać Cię na tak niesamowity samochód?”.

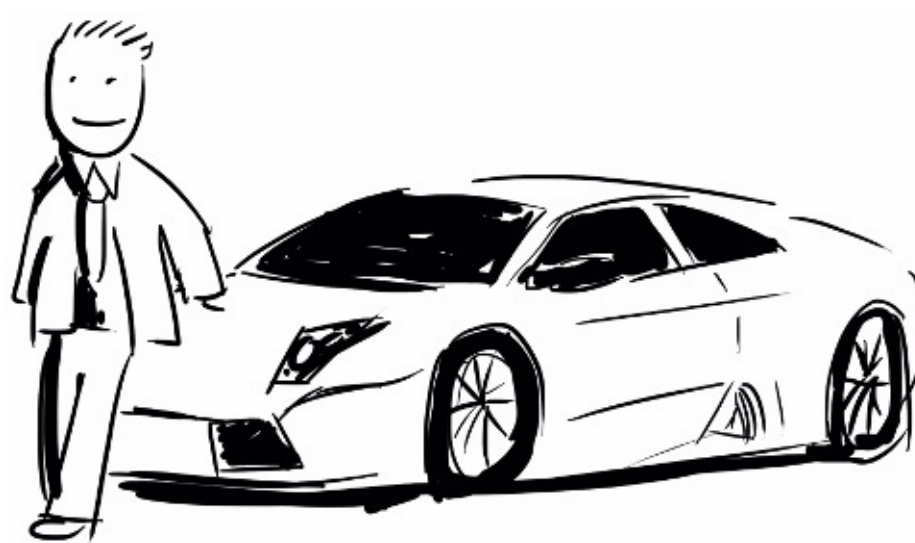
Odpowiedź, którą ujawniam w rozdziale drugim, była krótka i miała niesamowitą moc, ale chciałem dostać coś więcej. Pragnąłem, aby ten człowiek poświęcił minutę, godzinę dziennie albo tydzień, aby ze mną porozmawiać. Chciałem, aby został moim mentorem i pokazał mi, jak zdobyć to, co w moim rozumieniu reprezentowało Lamborghini: bogactwo. Chciałem, aby ów nieznajomy sięgnął do swojego samochodu i wyciągnął z niego książkę.

Przeskoczmy teraz szybko do dnia dzisiejszego. Kiedy podbijam ulice w moim lamborghini, przeżywam tę samą chwilę, tyle że występuję już w innej roli. Aby uczcić swój sukces, kupiłem sobie jedną z tych legendarnych bestii – Lamborghini Diablo. Jeśli nigdy nie mieliście okazji prowadzić samochodu, który swoją ceną przewyższa wartość domów większości ludzi, powiem Wam, jak to działa: nie jesteście w stanie się ukryć. Ludzie ścigają Was po ulicach, siedzą Wam na zderzaku, gapią się i powodują wypadki. Nawet tankowanie paliwa jest wydarzeniem: ludzie pstrykają zdjęcia, wkurzeni ekolodzy patrzą na Was spode łba, a inni insynuują coś odnośnie długości Waszego penisa – tak, jakby posiadanie Hyundaia sugerowało solidne „wyposażenie”. Zwykle jednak ludzie zadają pytania.

Najczęstsze pytania pochodzą od ciekawskich nastolatków, takich jak ja lata temu: „Wow, jakim sposobem stać Cię na to cacko?” lub „Czym się zajmujesz?”. Ludzie kojarzą Lamborghini z bogactwem i chociaż jest to wyłącznie iluzja (każdy głupi potrafi sfinansować Lamborghini), marka ta wskazuje na wymarzony styl życia, który w odczuciu większości ludzi jest czymś absolutnie niepojętym.

Teraz, gdy słyszę te same pytania, które sam zadawałem dziesiątki lat temu, mam moc, aby podarować Wam książkę i być może też marzenie. Ta książka jest moją oficjalną odpowiedzią.

MJ DeMarco



Wstęp

Skrót na drodze do dobrobytu

Istnieje ukryta droga do bogactwa i wolności finansowej, oślepiająco szybka droga na skróty, dzięki której osiągniesz dobrobyt w pełni sił, jako młody człowiek, zamiast w starczej entropii. Tak właśnie jest – nie musisz godzić się na przeciętność. Możesz żyć w dostatku, odejść na emeryturę cztery dekady wcześniej niż inni i wieść życie niedostępne dla większości. Niestety, skrót ten został przed Tobą sprytnie ukryty. Zamiast drogi na skróty obierasz więc paraliżujący kierunek na przeciętność, gdzie czeka cię róg obfitości finansowych podstępów, skrojonych na miarę ospałych mas, oraz rzesze zarządów powierniczych, które sprawiają, że poświęcasz swoje najśmielsze marzenia i trwasz w odrętwiałym oczekiwaniu.

Ów kierunek, ta finansowa przeciętność, znany jest jako „Bogać się powoli”, *Slowlane* lub „Bogactwo na wózku inwalidzkim”. Powszechnie znana recepta brzmi następująco:

Idź do szkoły, zbieraj dobre stopnie, zdobądź dyplom, znajdź pracę, zaoszczędź 10 proc., zainwestuj na giełdzie, zmaksymalizuj składki na 401(k)^[1], podrzyj na strzępy swoje karty kredytowe i odcinaj kupony. Wtedy, któregoś dnia, kiedy będziesz miał... chwileczkę... 65 lat, będziesz bogaty.

Jeśli chcesz wykonać ten plan, wymienisz życie za życie. Jest to okrężna droga i bynajmniej nie trasa widokowa. Gdyby był to oceaniczny rejs, „Bogać się powoli” można by przedstawić jako podróż wokół wybrzeża południowej Ameryki, podczas gdy ten, kto porusza się *Fastlane*, korzysta ze skrótu, jakim jest Kanał Panamski.

„Fastlane milionera” nie jest statyczną strategią, która głosi „idź i kup nieruchomości”, „myśl pozytywnie” czy „załóż biznes”, ale kompletną psychologiczną i matematyczną formułą, dzięki której można złamać szyfr do bogactwa i otworzyć drogę na skróty. *Fastlane* jest efektem stosowania się do znaków szczególnych bogactwa, które dają Ci szansę na życie w dostatku już teraz, w młodości, dziesiątki lat przed nadejściem przyjątego wieku emerytalnego. Tak, niezależnie od tego, czy masz 18, czy 40 lat, możesz osiągnąć wolność i dobrobyt na resztę życia. Dzięki skrótowi *Fastlane* możesz zdobyć w pięć lat to, co „Bogać się powoli” dałoby Ci za lat 50.

Dlaczego nie idziesz na skróty?

Jeśli jesteś typowym poszukiwaczem dobrobytu, Twoje podejście do bogactwa opisze odwieczne pytanie: „Co powinienem zrobić, aby stać się bogatym?”. Podróż w poszukiwaniu odpowiedzi – świętego Graala bogactwa – powoduje, że zaczynasz gonić za niezliczonymi strategiami, teoriami, karierami i schematami, które podobno przyniosą Ci bogactwo. Inwestuj w nieruchomości! Handluj walutami! Graj jak zawodowiec! „Co powinienem zrobić?”, woła poszukiwacz bogactwa.

Przestań, proszę. Odpowiedź tkwi w tym, *co do tej pory robiłeś, a nie w tym, czego nie robiłeś*. Istnieje stare przysłowie, które kilka razy zmieniał swoją formę, ale treść pozostała ta sama: „Jeśli nadal chcesz otrzymywać to, co otrzymywałeś, rób to, co robiłeś dotychczas.”

Tłumaczenie? STOP! Jeśli nie jesteś bogaty, PRZESTAŃ robić to, co robisz. PRZESTAŃ słuchać obiegowych sądów. PRZESTAŃ iść za tłumem i korzystać z niewłaściwej recepty. PRZESTAŃ używać mapy, która odrzuca marzenia i prowadzi do przeciętności. PRZESTAŃ poruszać się drogami pełnymi ograniczeń prędkości i objazdów. Nazywam to *antyradą* i często trafisz na tę zasadę w mojej książce.

W książce tej wymieniam blisko 300 znaków szczególnych bogactwa, dzięki którym można złamać szyfr do dostatku i zjechać z obecnej drogi na nową, na której zobaczysz skrót. Wyróżniki te są jak znaki STOP, które zawrócą Cię z drogi dotychczasowych przekonań, metod i sposobów działania czy myślenia, a zarazem wskażą nowy kierunek. Krótko mówiąc – musisz oduczyć się tego, czego się do tej pory nauczyłeś.

Twoja rzeczywistość nie zmienia mojej

Poniższa część jest dla sceptyków. Prezentuję *Fastlane* z zuchwałym cynizmem. Książka ta zawiera dużo „trudnej miłości” i ponieważ jest stronnicza, ostatecznie będziesz musiał znaleźć własną prawdę. *Fastlane* może znieważać, urażać lub stanowić wyzwanie, ponieważ podważa wszystko, czego się dotychczas nauczyłeś. Zaprzeczy naukom Twoich rodziców, nauczycieli i planistów finansowych, a ponieważ kwestionuję wszystko, co reprezentuje społeczeństwo, możesz być pewny, że przeciętne umysły się wzburzą.

Na szczęście Twoja wiara w strategię *Fastlane* (lub jej brak) nie wpływa na zmianę mojej rzeczywistości – zmienia jedynie Twoją. Powtarzam: Twoja opinia na temat *Fastlane* nie zmienia mojej rzeczywistości. Celem jest zmiana Twojej.

Opowiem Ci o moim świecie. Żyję szczęśliwie w dużym domu z widokiem na góry, w pięknym Phoenix w stanie Arizona. W moim domu są pokoje, których nie odwiedzam tygodniami. Tak, wiem, jest za duży, ale zostawmy to, bo to długa historia.

Nie pamiętam, kiedy ostatni raz obudziłem się na dźwięk budzika, bo każdy mój dzień jest sobotą. Nie mam pracy ani szefa, nie posiadam garnitur i krawata. Mój poziom cholesterolu dowodzi, że nazbyt często jadam we włoskich restauracjach. Palę tanie cygara. Aktualnie jeżdżę do pracy toyotą tacoma („praca” oznacza wyjazd do siłowni i na zakupy spożywcze), a lamborghini murcielago roadster mam dla rozrywki. Ścigając się po ulicach moim 750-konnym viperem, wyposażonym we wtrysk podtlenku azotu, niemal straciłem życie. Zakupy robię w Costco, Kohl’s i w Walmarcie, jeśli akurat jestem w okolicy i jest po dwunastej w południe. Nie, nie jeżdżę lamborghini do Walmartu, to mogłoby spowodować zakrzywienie czasoprzestrzeni. Fani „Star Trek” wiedzą najlepiej, o czym mówię. Nie posiadam zegarka, który kosztowałby więcej niż 149 dolarów. Lubię tenis, golfa, jazdę rowerem, pływanie, chodzenie po górach, *softball*, grę w pokera, bilard, sztukę, podróże i pisanie. Podróżuję dokądkolwiek i kiedykolwiek chcę. Poza kredytem hipotecznym nie mam długów. Nie możesz kupić mi prezentu, ponieważ mam wszystko, czego pragnę. Ceny większości rzeczy nie mają znaczenia, bo kiedy czegoś chcę, po prostu to kupuję.

Swój pierwszy milion zarobiłem, kiedy miałem 31 lat. Pięć lat wcześniej mieszkałem z moją matką. Przestałem pracować, kiedy miałem 37 lat. Każdego miesiąca zarabiam tysiące dolarów dzięki odsetkom i wzrostowi wartości inwestycji, które pracują dla mnie na całej kuli ziemskiej. Nieważne, czym zajmuję się w ciągu dnia, jedno jest pewne: zarabiam i nie muszę na to pracować. Mam wolność finansową, ponieważ złamałem kod bogactwa i uciekłem od finansowej przeciętności. Jestem normalnym facetem, który wie, że nienormalne życie. Oto fantastyczna kraina, która stała się moją

rzeczywistością, moim odchyleniem od normalności. Kraina, w której mogę podążać za najbardziej nieprawdopodobnymi marzeniami i wieść życie wolne od finansowych przeszkód.

Gdybym wybrał wyznaczoną drogę „Bogać się powoli”, moje marzenia musiałyby być sztucznie podtrzymywane przy życiu i prawdopodobnie zastąpiłyby je budzik i uciążliwe poranne dojazdy do pracy.

A jak wyglądają dziś Twoje marzenia? Czy wymagają odnowy? Czy Twoje życie jest z nimi w zgodzie, czy samo w sobie jest marzeniem? Jeśli Twoje marzenia straciły prawdopodobieństwo urzeczywistnienia się, możliwe, że zabiło je podejście „Bogać się powoli”. Wymaga ono zbrodniczo, abyś w imię wolności poświęcił swoją wolność. Jest to wyjątkowo skandaliczny barter i niszczytel marzeń.

Jeśli – dla odmiany – będziesz poruszać się po właściwych drogach i skorzystasz z dobrej mapy, możesz wskrzesić swoje sny i sprawić, że się spełnią. Tak, jak poruszający się *Fastlane*, możesz stworzyć bogactwo szybko i odpuścić sobie „Bogacenie się powoli”. Możesz zyskać dobrobyt na całe życie, osiągnąć wolność i spełnić marzenia... tak, jak ja.

Jeśli nie natrafiłeś na tę książkę w młodości, nie martw się. *Fastlane* nie dba o Twój wiek, doświadczenie zawodowe, kolor skóry czy Twoją płć. Nic go nie obchodzi Twoja dwójka z WF-u w ósmej klasie czy reputacja pijaka na studiach, Twój dyplom z Ivy College czy MBA z Uniwersytetu Harvarda. *Fastlane* nie prosi, abyś był słynnym atletą, aktorem czy finalistą programu „American Idol”. *Fastlane* jest litościwe dla Twojej przeszłości, jeśli tylko otworzysz wrota do jego wszechświata.

Wreszcie – ryzykuję, że zabrzmie jak reklama puszczana późną nocą – pozwól mi wyjaśnić: Nie jestem samozwańczym guru i nie mam zamiaru nim być. Nie lubię ich, bo bycie guru sugeruje status wszechwiedzącego. Nazywaj mnie „antyguru bogacenia się powoli”. *Fastlane* jest dożywotnią szkołą bez absolwentów. Pokornie przyznaję, że po 20 latach wciąż mam tu jeszcze wiele do nauczenia się.

Przykro mi, ale 4-godzinny tydzień pracy^[2] nie ma tu zastosowania

Po pierwsze, wyjaśnijmy sobie coś. Ta książka nie jest poradnikiem. Nie zdradzę Ci w szczegółach, „jak tego dokonałem”, ponieważ nie jest to tutaj istotne. Nie znajdziesz tu listy stron internetowych, które podsuwają sposoby na *outsourcing* Twojego życia. Sukces jest podróżą i nie można zlecić wykonania takiego zadania w Indiach w systemie 4-godzinnych tygodni pracy. „*Fastlane* milionera” jest jak żółta brukowana droga, wyłożona psychologią i matematyką, które dają Ci szansę na osiągnięcie ogromnego bogactwa.

Podczas mojej odkrywczej podróży *Fastlane* zawsze poszukiwałem niezawodnej formuły, prowadzącej do bogactwa. Znalazłem jedynie niejasność i subiektywne imperatywy, jak „bądź zdeterminowany” lub „upór popłaca” czy też „nieważne, co potrafisz – ważne, kogo znasz”. Te fragmenty są częścią przepisu na bogactwo, ale nie gwarantowały go. Rzeczywisty przepis korzysta z konstrukcji matematycznych, a nie z dwuznacznych stwierdzeń. Czy bogactwo ma matematyczną formułę, szyfr, który można złamać, aby osiągnąć korzyść? Tak – *Fastlane* ją precyzuje.

Teraz pora na złą wiadomość. Wielu poszukiwaczy bogactwa ma niewłaściwe oczekiwania odnośnie do książek na temat pieniędzy i wydaje im się, że jakiś magik-guru wykona za nich pracę. Droga do bogactwa nie zapewnia eskorty i jest zawsze w budowie. Nikt nie zrzuci na Twoje ręce milionów – tę drogę powinieneś przebyć sam. Ja mogę otworzyć drzwi, ale nie mogę Cię zmusić, żebyś przez nie przeszedł. Nie twierdzę, że *Fastlane* jest łatwe. To ciężka praca, więc jeśli oczekujesz 4-godzinnego tygodnia pracy, będziesz rozczarowany. Mogę być jedynie odrażającym Manczkinem z „Czarnoksiężnika z Krainy Oz”, który daje na odległość żelazną radę: „Idź drogą wyłożoną żółtą kostką”.

Tą drogą jest *Fastlane*.

Kawa z multimilionerem

Podszedłem do tej książki swobodnie, jak gdybyś był moim nowym kolegą i właśnie pilibyśmy razem kawę w oryginalnej lokalnej kafejce. Oznacza to, że moją intencją jest Cię edukować, a nie sprzedać Ci drogie seminarium, członkostwo na jakiejś stronie internetowej czy tajny plan marketingowy. Mimo że będziemy ze sobą rozmawiać, spójrzmy prawdzie w oczy: nie mam pojęcia, kim jesteś. Nie znam intymnych szczegółów z Twojej przeszłości, Twojego wieku, Twoich upodobań, współmałżonki czy wykształcenia. W związku z tym, by upewnić się, że nasza konwersacja będzie przez Ciebie odebrana osobiście, muszę poczynić pewne ogólne założenia. Oto one.



- Patrzysz na swoje życie i myślisz: „Musi być coś więcej”.
- Masz wielkie marzenia, a jednak obawiasz się, że droga, którą podróżujesz, nigdy nie zaprowadzi Cię do Twoich celów.
- Jesteś związany z uczelnią, jesteś studentem lub masz wyższe wykształcenie.
- Masz pracę, której nie lubisz, lub która nie uczyni Cię bogatym.
- Masz niewielkie oszczędności i spore długi.
- Regularnie opłacasz składki emerytalne.
- Widzisz bogatych ludzi i myślisz: „Jak oni tego dokonali?”.
- Kupiłeś kilka książek lub programów z serii „Wzbogać się szybko”.
- Żyjesz w wolnym, demokratycznym społeczeństwie, w którym edukacja oraz wolny wybór to standard.
- Twoi rodzice popierają starą szkołę: „Idź na studia i znajdź dobrą pracę”.
- Nie masz żadnego talentu fizycznego; Twoje szanse na zostanie zawodowym sportowcem, wokalistą czy aktorem są równe zero.
- Jesteś młody i pełny entuzjazmu co do przyszłości, ale nie jesteś pewny, jaki kierunek obrać.
- Jesteś starszy i pracujesz od dłuższego czasu. Po tych wszystkich latach nie masz zbyt wiele do pokazania i masz dość zaczynania od nowa.
- Włożyłeś serce i duszę w pracę tylko po to, aby zostać zwolnionym z powodu kiepskiej sytuacji

ekonomicznej lub cięć kosztów.

- Straciłeś pieniądze na giełdzie lub w tradycyjnych inwestycjach, polecanych przez popularnych guru finansowych.

Jeśli niektóre z tych założeń pasują do Twojej sytuacji, ta książka będzie miała odpowiedni oddźwięk.

Książka ta jest uporządkowana w następujący sposób

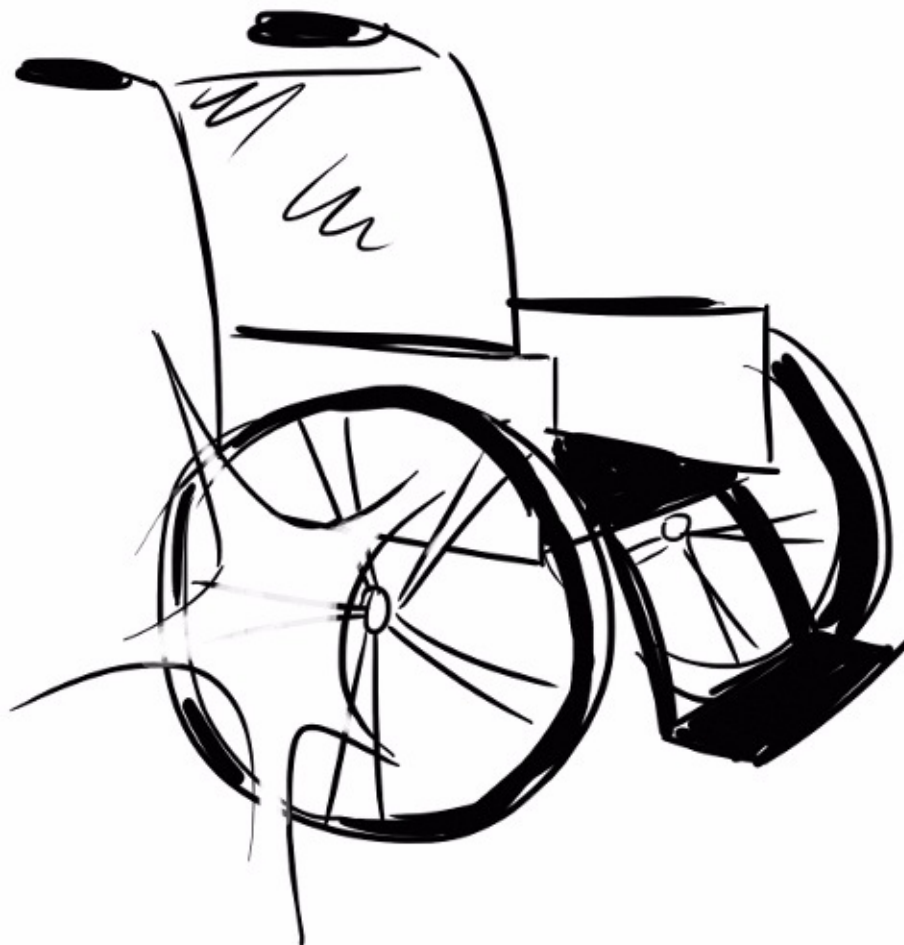
Podsumowanie każdego z rozdziałów to część zatytułowana „Znaki szczególne *Fastlane*”, która streszcza najważniejsze elementy strategii *Fastlane*. Nie ignoruj ich! Dzięki nim opracujesz i zbudujesz swój „pas szybkiego ruchu”. Ponadto, historie i przykłady zawarte w tej książce, zaczerpnięte zostały z forum *Fastlane* i innych forów finansowych. Historie są prawdziwe i pochodzą od prawdziwych ludzi z prawdziwymi problemami, ale zmieniłem imiona osób, a ich dialogi zredagowałem, by osiągnąć większą klarowność. Na koniec, śmiało dyskutuj na temat strategii *Fastlane* z tysiącami innych na forum TheFastlaneForum.com (www.fastlane.com.pl). Kiedy *Fastlane* zmieni Twoje życie, zatrzymaj się i powiedz nam, jak to się stało, lub przyślij mi e-mail na adres mj.demarco@yahoo.com!

Odkrycie i złożenie w całość strategii *Fastlane*, następnie nauczenie się jej i wprowadzenie w życie, a ostatecznie zarobienie milionów, zajęło mi długie lata. Znużony, na emeryturze i wciąż młody, z głową pokrytą włosami, daję Ci „Fastlane milionera” – złam kod bogactwa i żyj w dostatku przez całe życie! Zapnij pasy, weź do ręki kawę latte za dziesięć dolarów i wybierzmy się na przejażdżkę!

[1] Amerykański plan oszczędnościowy, będący bliskim odpowiednikiem polskiego III filara, którym często zarządza pracodawca. Polega on na odkładaniu określonej części wynagrodzenia, zanim zostanie ono opodatkowane – przyp. tłum.

[2] Autor nawiązuje do książki Timothy’ego Ferrissa „4-godzinny tydzień pracy”, która w Polsce ukazała się nakładem wydawnictwa MT Biznes – przyp. tłum.

**CZĘŚĆ 1 – „Bogactwo na wózku inwalidzkim”
„Bogać się powoli” znaczy „Bogać się na starość”**



Rozdział 1: Wielkie oszustwo

*Normalność nie jest czymś, do czego powinniśmy
aspirować, ale czymś, od czego powinniśmy uciekać.*

Jodie Foster

*Normal is not something to aspire to, it's something to
get away from.*

Jodie Foster

„Mtv cribs”^[3] – odcinek, którego nigdy nie nakręcono

Gospodarz: Dzisiaj odwiedzamy 22-letniego Big Daddyhoo w jego chacie, 8000 m² powierzchni, na pięknym wybrzeżu Atlantyku, w słonecznym Palm Beach na Florydzie... a więc, Big Daddyhoo, opowiedz nam o swoich brykach!

Big Daddyhoo: Cze ziom, mam tu ferrari F430 z 22-calowymi alusami, tam stoi wypasione lamborghini gallardo ze specjalnie dopasowanym 10-głośnikowym audio, a wieczorem, kiedy chcę się wyluzować z panienkami, najlepszą robotę odwała bentley arnage.

Gospodarz: W takim razie, Big Daddyhoo, jakim cudem stać Cię na te wszystkie niesamowite wózki? A ta posiadłość na plaży? Musi być warta ponad 20 milionów!

Big Daddyhoo: Ziom, Big Dadyhoo stał się bogaty, inwestując w fundusze inwestycyjne i lokując ogromną kasę w 401(k), w mojej pracy w Win-Go Wireless.

Nagle słyszysz skrecz płyty gramofonowej.

Cisza.

Jak sobie pewnie wyobrażasz, taka sytuacja nigdy nie mogłaby się wydarzyć. Odpowiedzi Big Daddy’ego są niedorzeczne i wzbudzają śmiech. Jesteśmy dość bystrzy, żeby wiedzieć, że 22-letnie dzieciaki nie stają się bogate dzięki inwestowaniu w fundusze inwestycyjne i lokowaniu pieniędzy zarobionych w sklepie z komórkami w system emerytalny 401(k). Wiemy, że ludzie, którzy stają się bogaci w młodym wieku, zaliczają się do wyjątkowego podzbioru społeczeństwa: są to zawodowi sportowcy, raperzy, aktorzy, komicy i sławni ludzie. Wszyscy poza wymienionymi grupami muszą zadowolić się tradycyjnymi radami ekspertów finansowych.

Nazywa się to „Bogać się powoli” i brzmi mniej więcej tak: *Idź do szkoły, zbieraj dobre stopnie, zdobądź dyplom, znajdź pracę, zaoszczędź 10 proc., zainwestuj na giełdzie, zmaksymalizuj składki na 401(k), podrzyj na strzepy swoje karty kredytowe i odcinaj kupony. Wtedy, któregoś dnia, kiedy będziesz miał... chwileczkę... 65 lat, będziesz bogaty.*

„Bogać się powoli” to przegrana gra

Jeśli chcesz stać się bogatym, a „Bogać się powoli” jest Twoją strategią, to mam złe wieści. Jest to przegrana gra, która toczy się o Twój czas. Czy naprawdę myślisz, że facet, który mieszka w okazałej posiadłości na plaży, z supersamochodem wartym 500 tysięcy, zaparkowanym na podjeździe, stał się bogaty, bo inwestował w fundusze inwestycyjne? Albo odcinał kupony lokalnej loterii? Jasne, że nie. Dlaczego więc dajemy wiarę podobnym radom, jakby były drogą, prowadzącą nas do bogactwa i finansowej wolności?

Pokaż mi 22-latkę, który zdobył bogactwo, inwestując w fundusze inwestycyjne. Pokaż mi człowieka, który zarobił miliony w trzy lata dzięki zmaksymalizowaniu wysokości składek 401(k). Pokaż mi młodego człowieka, który stał się bogaty, odcinając kupony. Gdzie są ci ludzie? Oni nie istnieją. Są bajkami o niemożliwości.

Mimo to nadal wierzymy tym samym starym, zmęczonym gwiazdom medialnym, które głoszą owe doktryny bogactwa: „Tak, proszę pana. Proszę pracować 50 lat, oszczędzać, żyć w beznadziejnej skromności, inwestować w rynek akcji, a wkrótce, kiedy będzie pan miał 70 lat, nadejdzie dzień wolności. A jeśli rynek akcji będzie dla pana łaskawy i będzie pan miał szczęście, stanie się to, gdy będzie pan miał 60 lat!”. Hej, czy plan finansowy zwany „Bogactwem na wózku inwalidzkim” nie brzmi ekscytująco?

Szokuje mnie, że przy dzisiejszym burzliwym klimacie finansowym ludzie nadal wierzą w działanie tych strategii. Czyż to nie recesja ujawniła, że „Bogać się powoli” jest oszustwem? Aaa, rozumiem. Jeśli jesteś zatrudniony od 40 lat i unikasz 40-procentowych spadków na rynku, „Bogać się powoli” działa. Po prostu rozsiądź się i módl, żeby śmierć nie spotkała Cię wcześniej, a staniesz się najbogatszym człowiekiem w domu starców!

Przesłanie „Bogać się powoli” jest jasne: Poświęć swój dzisiejszy dzień, swoje marzenia i swoje życie dla planu, który płaci dywidendy po tym, jak większość Twojego życia wyparuje. Pozwól, że będę szczery – jeśli Twoja droga do bogactwa pożera Twoje aktywne, dorosłe życie, a bogactwo nie jest gwarantowane, ta droga jest do kitu. „Droga do bogactwa” uzależniona od Wall Street, niczym gra, w której stawką jest czas Twojego życia, jest jedynie brudną, śmierdzącą uliczką.

Niemniej, wyznaczony plan nadal dźwizga władzę, polecany i wdrażany przez rzesze zakłamanych „finansowych ekspertów”, którzy nie stali się bogaci za sprawą stosowania własnych rad, ale dzięki własnym strategiom *Fastlane*. Prognostycy *Slowlane* wiedzą coś, o czym Ci nie mówią: ich nauki nie działają – działa ich sprzedawanie.

Bogactwo w młodym wieku: bzdura?

W „Fastlane milionera” nie chodzi o odejście na emeryturę z milionami, ale o ponowne zdefiniowanie bogactwa, frajdy, wolności i dostatku. Weźmy, na przykład, taki komentarz z forum *Fastlane*:

Czy to bzdura? Wiesz, chodzi mi o marzenie o wspnianiałym życiu w młodości – posiadaniu egzotycznych samochodów, wymarzonego domu, czasu na podróże i podążanie za marzeniami. Czy faktycznie można opuścić wyścig szczurów w młodym wieku? Jestem 23-letnim bankierem inwestycyjnym z Chicago, Illinois. Pobieram skromną pensję i niskie prowizje. Większość ludzi uważa, że mam dobrą pracę, ale ja jej nienawidzę. Kiedy wjeżdżam do centrum Chicago, widzę ludzi, prowadzących życie jak ze snu, jeżdżących drogami, egzotycznymi samochodami, i myślę sobie... mają po 50 lat i więcej, i siwe włosy! Jeden z nich powiedział mi kiedyś: »Wiesz, kiedy w końcu stać cię na jedną z tych zabawek, jesteś już prawie za stary na to, żeby się nią cieszyć!«. Ten facet był 52-letnim

inwestorem w nieruchomości. Pamiętam, jak na niego patrzyłem i myślałem: Boże... to nie może być prawda!

Mogę to zweryfikować – Twoje marzenie nie jest bzdurą. Możesz wieść takie życie w młodym wieku. Późny wiek nie jest niezbędnym warunkiem zostania bogatym lub zaprzestania pracy. Prawdziwą bzdurą jest jednak myślenie, że możesz to zrobić dzięki strategii „Bogać się powoli”, przynajmniej do momentu Twoich trzydziestych urodzin. Wiara w to, że późny wiek zwiastuje emeryturę, jest prawdziwą bzdurą. Bzdurą jest przyzwolenie na to, aby „Bogać się powoli” skradło Twoje marzenia.

Zredefiniuj emeryturę tak, aby uwzględniała młodość

Powiedz: „emerytura”. Co widzisz? Ja widzę kapryśnego staruszka na werandzie, w skrzypiącym bujanym fotelu. Widzę apteki, gabinety lekarskie, chodziki i obrzydliwe pieluchy. Widzę domy opieki i obciążonych nadmiernym ciężarem bliskich. Widzę starych i niepełnosprawnych. Do diabła, nawet czuję coś spleśniałego z okolic 1960 roku. Ludzie odchodzą na emeryturę w wieku 60 lub 70 lat. Nawet w tym wieku walczą o związanie końca z końcem i muszą polegać na zbankrutowanych programach rządowych, aby przetrwać. Inni pracują do późnych lat jedynie po to, aby utrzymać styl życia. Są też tacy, którym nigdy się nie udaje i pracują aż do śmierci.

Jak to możliwe? Po prostu: „Bogać się powoli” wymaga całego życia, a sukces tej strategii jest niesprawiedliwie zależny od zbyt wielu czynników, których nie jesteś w stanie kontrolować. Zainwestuj 50 lat w pracę i mizerne życie, a potem, pewnego dnia, możesz odejść na emeryturę w dostatku, by nie rozstawać się z wózkiem inwalidzkim i pudełkiem z lekami na receptę. Ależ to kompletnie nieinspirujące.

Mimo to miliony podejmują się tej 50-letniej niepewnej gry. Ci, którym się udaje, otrzymują swoją nagrodę – finansową wolność, wraz z późnym wiekiem. Nie, dziękuję.

Ale nie martw się, z nieba spada wsparcie: „To są właśnie złote lata!”. Kogo oni chcą oszukać? Złote dla kogo?

Jeśli podróż pożera 50 lat Twojego życia, czy jest tego warta? Pięćdziesięcioletnia droga do bogactwa nie jest frapująca i z tego powodu nielicznym udaje się to bogactwo osiągnąć, a ci, z kolei, otrzymują finansową wolność u schyłku swojego życia.

Problem z przyjętymi normami odejścia na emeryturę tkwi w tym, czego nie widzisz. Nie widzisz młodości, nie widzisz frajdy, nie widzisz spełnienia marzeń. Złote lata nie są wcale złote – są czekaniem na śmierć. Jeśli chcesz finansowej wolności, zanim zjawi się śmierć, „Bogać się powoli” nie jest rozwiązaniem. Jeśli chcesz odejść na emeryturę w młodym wieku, kiedy masz jeszcze zdrowie, energię i włosy, musisz zignorować popularną w społeczeństwie błędną mapę „Bogać się powoli” i wszystkich guru, karmiących Cię łyżeczką „błotem z koryta”. Istnieje inna droga.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne FASTLANE

- „Bogać się powoli” wymaga długiego życia i dochodowego zatrudnienia.
- „Bogać się powoli” jest przegraną grą, ponieważ to gra z Twoim czasem.
- Prawdziwe złote lata są wtedy, kiedy jesteś młody, rozumny i pełen sił.

^[3] Polski odpowiednik to „MTV w domu u”. Jest to program, dzięki któremu możemy dowiedzieć się, jak żyją sławni i bogaci – przyp. tłum.

Rozdział 2: Jak oszukałem „Bogacenie się powoli”

*Celem życia nie jest bycie po stronie mas, ale
ucieczka do szeregów szaleńców.*

Marek Aureliusz

*The object of life is not to be on the side of the
masses, but to escape finding oneself in the ranks of
the insane.*

Marek Aureliusz

Zdemaskowanie pogromcy marzeń „bogać się powoli”

Jako nastolatek nigdy nie dawałem sobie szansy zdobycia bogactwa w młodości. „Bogactwo + młodość” było zadaniem, którego nie dało się rozwiązać, ponieważ nie miałem do tego fizycznej umiejętności. Znane drogi do bogactwa dla młodych wiążą się z konkurencją i wymagają talentów. Zostanie aktorem, muzykiem, komikiem czy zawodowym sportowcem było opatrzone dużym znakiem „DROGA ZAMKNIĘTA”, który wyśmiewał się ze mnie, zdając się mówić: „Nie ma szans, MJ”!

W rezultacie dość wcześnie się poddałem. Porzuciłem swoje marzenia. „Bogać się powoli” postawiło sprawy aż nadto jasno: Idź do szkoły, znajdź pracę, zgódź się na mniej, poświęcaj się, bądź nędzarzem i przestań marzyć o finansowej wolności, domach na zboczach gór i egzotycznych samochodach. Ja jednak wciąż marzyłem. Dokładnie to robią nastoletni chłopcy. Dla mnie liczyły się tylko samochody – zwłaszcza Lamborghini Countach.

90 sekund, które zmieniły moje życie

Dorastałem w Chicago. Byłem opasłym dzieciakiem, który miał niewielu kumpli. Nie interesowałem się nastoletnimi dziewczynami ani sportem, spędzałem czas, leżąc na pufie i napychając się pączkami, oglądając powtórki kreskówki „Tom i Jerry”.

Opieki rodziców nie było. Mama rozwiodła się z ojcem lata wcześniej, co poskutkowało wychowywaniem mnie i starszego rodzeństwa w pojedynkę. Nie miała wyższego wykształcenia ani kariery, chyba że liczy się przewracanie mięsa na hamburgery w restauracji Kentucky Fried Chicken. Otrzymałem wolność robienia tego, co chciałem. Zwykle było to jedzenie słodczy i oglądanie najnowszego odcinka „Drużyny A”. Moja aktywność fizyczna ograniczała się do przełączania kanałów długim złamanym kijem od miotły, który służył mi jako pilot, ponieważ prawdziwy był popsuty, a ja byłem zbyt leniwy, żeby się ruszyć. Kiedy już się ruszałem, na celownik brałem zwykle miejscowy

sklep z lodami. Zawsze mogłem liczyć na słodką przyjemność.

Tamten dzień był jak każdy inny. Zapragnąłem lodów. W drodze do sklepu rozmyślałem nad smakiem mojej następnej zachcianki. Kiedy dotarłem na miejsce, ujrzałem go – Lamborghini Countach. Stałem naprzeciw samochodu swoich marzeń, wsławionego przez filmowy hit „Cannonball Run”. Byłem wpatrzony w niego, zaparkowanego stoicko niczym wszechmocny król, jak wyznawca wiary w swojego boga. Poraziło mnie tak, że z mojego mózgu zniknęła wszelka myśl o lodach.

Znałem dobrze Lamborghini Countach. Widniał na plakatach rozwieszonych na ścianach mojego pokoju i śliniłem się na jego widok, przeglądając ulubione czasopisma samochodowe. Był przebiegły, zły, piekielnie szybki, miał drzwi jak ze statku kosmicznego i niesamowicie dużo kosztował. Teraz stał oddalony ode mnie o zaledwie kilka stóp, niczym zmartwychwstały Elvis. W obliczu jego surowego, odczuwalnego majestatu, byłem jak artysta stojący oko w oko z autentycznym Monetem. Te linie, kształty, zapach...

Gapilem się tak kilka minut, aż młody mężczyzna wyszedł ze sklepu z lodami i skierował kroki w stronę samochodu. Czy to mógł być jego właściciel? Niemożliwe. Nie mógł mieć więcej niż 25 lat. Ubrany był w niebieskie jeansy i za dużą flanelową koszulę, pod którą wypatrzyłem koszulkę z koncertu Iron Maiden. Wydedukowałem, że to nie mógł być on. Oczekiwałem, że właścicielem będzie stary, pomarszczony facet z cofniętą szarą linią włosów, ubrany w niemodne ciuchy. Było jednak inaczej.

Co jest, u diabła? Jakim sposobem młodego faceta stać na taki niesamowity wóz? Na Boga, ten samochód kosztuje więcej niż dom, w którym mieszkam! To musi być zwycięzca loterii – rozmyślałem. Hmm... a może to jakiś bogaty dzieciak, który odziedziczył rodzinną fortunę? Nie – to zawodowy sportowiec. Tak, to jest to – zdecydowałem.

Nagle mój umysł ogarnęła śmiała myśl: Hej, MJ, dlaczego nie zapytasz faceta, czym się zajmuje?. Czy mógłbym to zrobić? Stałem na chodniku ogłupiały, negocjując z samym sobą. Ośmielony napływem adrenaliny, poczułem, jak moje nogi powoli ruszają w stronę samochodu tak, jakby mój mózg nie do końca się na to zgadzał. Gdzieś głęboko w mojej głowie drwił ze mnie mój brat: „Niebezpieczeństwo, Willu Robinsonie, niebezpieczeństwo!”.

Wyczuwając nalot, właściciel auta ukrył swój niepokój pod wymuszonym uśmiechem i otworzył drzwi. Wow! Drzwi wystrzeliły w niebo pionowo, a nie w bok, jak w zwykłym samochodzie. Wybiło mnie to kompletnie z rytmu, ale musiałem zachować spokój – jakby samochody z otwieranymi do góry drzwiami były czymś normalnym. To, co nie mogło być więcej niż dwudziestoma słowami, wydało się powieścią. Nadeszła moja szansa i chwyciłem ją. „Przepraszam pana”, wymamrotałem nerwowo w nadziei, że mnie nie zignoruje, „Czy mogę spytać, czym się pan zajmuje?”.

Uspokojony, że nie byłem nastoletnim bandziorem, właściciel uprzejmie odpowiedział: „Jestem inwestorem”. Zakłopotany faktem, że jego odpowiedź nie miała żadnego związku z moimi wcześniejszymi wyobrażeniami, uświadomiłem sobie, że wszystkie pytania, które miały nastąpić, zostały unieważnione, co sparaliżowało mój następny ruch. Stałem zmrożony, jak lody, po które szedłem kilka minut wcześniej. Wyczuwając szansę na ucieczkę, młody właściciel lamborghini zajął miejsce za kierownicą, zamknął drzwi i odpalił silnik. Na parkingu rozległ się głośny ryk z tłumików, który przykuł uwagę wszystkich okolicznych form życia do obecności groźnego lamborghini. Czy tego chciałem, czy nie, rozmowa była zakończona.

Wiedząc, że mogą minąć lata, zanim przydarzy mi się znów podobny widok, przyjąłem do wiadomości mentalne przesłanie samochodowego jednorożca. Odszedłem przebudzony, z nową, otwartą ścieżką w systemie neuronowym, która nagle pojawiła się w moim mózgu.

Uwolnienie się od sławy i talentu

Co się tego dnia zmieniło? Ujrzałem *Fastlane* i nową prawdę. Jeśli chodzi o lody, po które się wybrałem – w ogóle nie dotarłem do sklepiku. Zawróciłem i poszedłem do domu z wizją nowej rzeczywistości. Nie miałem predyspozycji sportowych, nie umiałem śpiewać ani grać na scenie, ale mogłem stać się bogaty bez sławy i fizycznego talentu.

Od tamtej chwili nic nie było już takie samo. Spotkanie z Lamborghini trwało 90 sekund, ale zapoczątkowało masę nowych przekonań, kierunków i wyborów na całe życie. Zdecydowałem, że któregoś dnia będę miał Lamborghini i że wydarzy się to w mojej młodości. Nie miałem zamiaru czekać na następne spotkanie, następne przypadkowe doświadczenie i następny plakat. Chciałem mieć Lamborghini na własność. Tak, zrezygnowałem z kija od miotły i ruszyłem swój gruby tyłek.

W poszukiwaniu *Fastlane*

Po spotkaniu z Lamborghini zacząłem świadomie szukać wiedzy na temat młodych milionerów, którzy nie byli sławni ani utalentowani fizycznie. Nie interesowali mnie wszyscy milionerzy – tylko ci, którzy wiedli bogate, ekstrawaganckie życie. Badania doprowadziły mnie do skupienia się na ograniczonej, tajemniczej grupie ludzi – małym podzbiorze pozbawionych sławy milionerów, którzy spełniali poniższe kryteria.

1. Wiedli bogate życia lub byli w stanie to robić. Nie interesowałem się oszczędnymi milionerami z klasy średniej, którzy żyli w sąsiedztwie.
2. Musieli być stosunkowo młodzi (poniżej 35 roku życia) lub musieli osiąść bogactwo szybko.
3. Musieli sami dorobić się bogactwa. Ja byłem splukany. Zwycięzcy srebrnych łyżek na loterii nie byli mile widziani w moim laboratorium.
4. Ich bogactwo nie mogło być wynikiem sławy, predyspozycji fizycznych, profesjonalnej gry w piłkę, gry aktorskiej, śpiewania czy zapewniania ludziom innej rozrywki.

Poszukiwałem milionerów, którzy zaczęli tak, jak ja. Zwykły facet, bez szczególnych umiejętności czy talentu, który jakimś sposobem osiągnął sukces. W liceum i na studiach systematycznie badałem losy milionerów. Czytałem magazyny, książki, gazety i oglądałem filmy dokumentalne o biznesmenach, którzy osiągnęli sukces. Pochłaniałem wszystko, co dawało wgląd w ten niewielki podzbiór.

Niestety, pasja odkrywania sekretu szybkiego bogactwa doprowadziła mnie do rozczarowania. Byłem spełnionym snem sprzedawcy z późnonocnej reklamy: naiwny, pełen chęci oraz uzbrojony w kartę kredytową. Skorzystałem z niezliczonej ilości „okazji”, zaczynając od „jednego drobnego ogłoszenia”, a na azjatyckim magnacie nieruchomości z jego ubranymi w bikini jachtowymi lisicami kończąc. Żadna z nich nie zapewniła mi bogactwa. Mimo reklamowych obietnic, modelki z dużym biustem nigdy się nie zmaterializowały.

W miarę zaspokajania apetytu na wiedzę i podejmowania się jednej dziwnej pracy za drugą, odkrywałem w moich badaniach wszystkie komponenty *Fastlane* milionera i bogactwa bez sławy. Pełen determinacji zamierzałem osiągnąć bogactwo w młodym wieku, a podróż ta miała zacząć się po skończeniu studiów. Niewiele wiedziałem o tym, co mnie czeka – zamkniętych drogach, objazdach i błędach.

Odporność na przeciętność

Ukończyłem uniwersytet Northern Illinois z dwoma dyplomami z dziedziny biznesu. Uczelnia była pięcioletnim przedporodowym praniem mózgu dla pracowników, a dyplom stanowił jej przereklamowany punkt kulminacyjny. Studia postrzegałem jako indoktrynację korporacyjnych

niewolników, niedokonany związek małżeński, który miałem zawrzeć z życiem pełnym różnych posad, szefów, bycia przepracowanym i nigdy niezarabiającym tyle, ile należy. Moi koledzy zdobyli świetne prace i chwalili się tym:

„Ja pracuję dla Motoroli”,

„Ja dostałem pracę w Northwestern Insurance!”,

„Wypożyczalnia samochodów Hertz Rental Cars zatrudniła mnie jako młodszego managera!”.

Podczas gdy cieszyłem się z ich osiągnięć, moi koledzy kupowali kłamstwo strategii *Slowlane*. Ja? Nie, dziękuję. Starałem się unikać *Slowlane*, jak średniowiecznej plagi. Mój pomysł polegał na odnalezieniu *Fastlane* i odejściu na emeryturę w bogactwie i młodości.

Blokady dróg, objazdy i depresja

Byłem pewny siebie, jednak w ciągu kilku kolejnych lat moje oczekiwania zaczęły słabnąć. Mieszkalem z mamą, odbijając się od jednego przedsięwzięcia biznesowego do drugiego. Sukcesu nie było. Każdego miesiąca pojawiał się inny interes: witaminy, jakiś nowy „gotowy” program marketingowy z tylnej okładki magazynu biznesowego albo jakiś durny epizod z marketingiem sieciowym.

Mimo że pracowałem ciężko, moja kolekcja porażek rosła wraz z długami. Mijały lata i głupota burzyła się, bo byłem zmuszany do podejmowania prac dobrych dla neandertalczyka, a te okaleczały moje ego: sprzątałem stoliki w chińskiej restauracji (tak, na zapleczu naprawdę są karaluchy), pracowałem fizycznie w slumsach w Chicago, woziłem kwiaty, byłem dostawcą pizzy, dyspozytorem, kierowcą limuzyny, dostarczałem poranne gazety „Chicago Tribune”, byłem handlowcem sieci restauracji Subway, magazynierem w sieci Sears (w sekcji tekstyliów), zbierałem do puszki pieniądze na cele charytatywne i malowałem domy.

Czy jest coś gorszego od tych beznadziejnych zajęć? Godziny pracy. Większość zaczynała się przed wschodem słońca... o trzeciej rano, czwartej rano... pomyśl o jakiegokolwiek nienormalnej godzinie, a możesz pójść o zakład, że moja praca jej wymagała. Skończyłem pięć lat studiów, aby żyć jak farmer, który produkuje nabiał. Do diabła, z moimi finansami było tak kiepsko, że oddałem się za pieniądze starszej pani, aby kupić prezent ślubny mojemu najlepszemu kumplowi. Tak, w latach 90. starsze panie polowały na młodych facetów.

Moi koledzy czynili w owym czasie postępy w swoich karierach. Dostawali swoje czteroprocentowe podwyżki płac, kupowali swoje Mustangi i Acury oraz szeregówki o powierzchni 1200 stóp kwadratowych. Wydawali się zadowoleni i prowadzili życie, jakie przygotowało dla nich i jakiego oczekiwało od nich społeczeństwo. Byli normalni, ja nie.

Kiedy miałem 26 lat, wpadłem w depresję. Moje firmy nie były w stanie się utrzymać, podobnie jak ja. Okresowa depresja dręczyła moją zmęczoną psychikę. Deszczowa, ciemna i posępna pogoda Chicago sprawiała, że marzyłem o ciepłym łóżku i słodyczach. Osiągnięcia przychodziły po słonecznej pogodzie, więc nie było ich zbyt wiele.

Zmęczony zajęciami dla licealistów, które co chwilę traciłem, z trudem wstawałem z łóżka, a moją codzienną afirmacją stało się zwątpienie. Fizycznie, emocjonalnie i finansowo wyczerpany porażką, wiedziałem, że to, co osiągam, nie ma nic wspólnego z moim prawdziwym „ja”. Znałem drogę do bogactwa *Fastlane*, ale nie potrafiłem jej odnaleźć. Co robiłem nie tak? Co mnie powstrzymywało? Po tych wszystkich latach badań i zdobywania wiedzy, dopełnionych szafą pełną książek, czasopism i nagrań wideo z receptami na szybki start, nie byłem ani trochę bliżej bogactwa. Usiadłem

zrezygnowany na chodniku, *Fastlane* zniknęło z pola widzenia.

Głęboka depresja skłoniła mnie do ucieczek, ale zamiast w seksie, narkotykach i alkoholu, zatracalem się w książkach i studiowałem dalej losy milionerów, którzy nie byli sławni. Skoro nie mogłem odnieść sukcesu, zgłębiałem życia tych, którym się to udało. Pochłaniałem książki, autobiografie i inne opowieści o sukcesie stworzonym z niczego.

Mimo to sytuacja uległa pogorszeniu. Zaczęli opuszczać mnie ludzie. Moja wieloletnia dziewczyna oświadczyła: „nie masz w sobie determinacji”. Miała bezpieczną pracę w agencji wynajmu aut, ale klóciliśmy się, bo pracowała długie godziny za śmieszne pieniądze – 28 tysięcy dolarów rocznie. Oczywiście trafnie odparła zarzuty, przedstawiając fakty: „Nie masz pracy, zarabiasz o 27 tysięcy mniej ode mnie i żaden z twoich biznesów nie działa”. Była mądra. Nasz związek zakończył się wraz z jej romansem z kierownikiem działu reklamy radiowej.

I na koniec moja mama. Zaraz po studiach dawała mi luz, ale potem nadeszły porażki i głupkowate prace. Błagałem o cierpliwość i broniłem się, tłumacząc, że budowanie bogactwa dla przedsiębiorcy *Fastlane* działa w skali wykładniczej – ci, którzy mają zwykłe prace, operują w skali liniowej. Niestety, moje wspaniałe tabele i diagramy nie miały znaczenia. Mama straciła wiarę i wcale się jej nie dziwię. Lądowanie człowieka na Marsie było bardziej obiecujące.

Jej dyrektywy zarządzały moim życiem. Co najmniej 20 razy w tygodniu zwykła krzyczeć „Znajdź pracę, dziecko!”. Nawet dzisiaj się wzdygam. Te słowa, wykrzykiwane tym tonem, mogły wybić karaluchy w postapokaliptycznym świecie. Bywały dni, kiedy chciałem wsadzić głowę w imadło i zmiażdżyć sobie uszy, żebym nie mógł słyszeć. „Znajdź pracę, dziecko!” drażyło dziurę w mojej duszy. Był to matczyzny dekret, kończący proces jednogłośnym werdyktem ławy przysięgłych: „Porażka, bez wotum zaufania”.

Mama zasugerowała: „Sklep spożywczy szuka managera, może pójdziesz tam i to sprawdzisz?”. Tak, jakby moje wykształcenie i zmagania z ostatnich pięciu lat miały zniknąć za ladą delikatesów, podczas cięcia na kawałki bloków szynki i nakładania sałatki ziemniaczanej mamuśkom z sąsiedztwa. Dzięki za cynk, ale nie, dziękuję.

Moja śnieżycy przebudzenia

Dopiero ból zimnej śnieżycy, typowej dla Chicago, rzucił mnie na rozstaje dróg życia. Była ciemna, lodowata noc, a ja byłem wykończony pracą jako kierowca limuzyny. Moje buty były przemoczone od mokrego śniegu, walczyłem z migrenowym bólem głowy. Cztery aspiryny, które wziąłem dwie godziny wcześniej, nie przyniosły ulgi. Chciałem pojechać do domu, ale nie mogłem. Utknąłem w śnieżycy, a moje zwykle obierane trasy były zaśnieżone.

Zjechałem na pobocze ledwie oświetlonej drogi i poczułem chłód topniejącego śniegu, wolno wędrujący od palców moich stóp w górę. Przesunąłem drążek biegów w tryb parkowania i znalazłem się w kompletnej ciszy, zakłóconej tylko spadaniem płatków śniegu, które przypomniały mi, jak bardzo nienawidziłem zimy. Gapiłem się w przypalony od papierosów sufit limuzyny i myślałem „Co ja, do cholery, robię? Czy naprawdę tak ma wyglądać moje życie?”.

Siedząc na pustej drodze w śnieżycy i ciemnościach, nie wiadomo gdzie, postanowiłem, że mam dość. Czasami klarowność przychodzi powoli, jak łagodna bryza, a czasami wali cię w łeb, jak spadający fortepian Stainway. W moim przypadku wydarzyło się to drugie. Mój umysł opanowała stanowcza deklaracja: „Nie możesz żyć w ten sposób ani jednego dnia dłużej!”. Jeśli miałem przetrwać, potrzebowałem zmiany.

Decyzja o zmianie

Ostra zima dała mi energię do szybkiego działania. Zdecydowałem, że się zmienię. Zdecydowałem przejąć kontrolę nad czymś, co wydawało mi się niemożliwe do kontrolowania: nad moim środowiskiem. Podjąłem decyzję o przeprowadzce. Nie wiedziałem w tamtym momencie, dokąd i nic mnie to nie obchodziło.

W jednej chwili poczułem się silny. Szybkość tej decyzji napełniła moje żalosne życie nadzieją i małą kropelką szczęścia. Moje porażki wyparowały i poczułem się jak nowo narodzony. Nagle ślepa uliczka zbiegła się z marzeniami. Nie chodziło tylko o decyzję o przeprowadzce, chodziło o przejęcie kontroli i świadomość, że miałem wybór.

Z tą nowo nabytą mocą rozważałem opcje, które nigdy wcześniej nie przyszły mi do głowy. Zadałem proste pytanie: „Gdybym mógł mieszkać w którejkolwiek części kraju, gdzie bym mieszkał?”. Myślałem nad ważnymi dla mnie rzeczami i zakreśliłem na mapie pięć miast. Miesiąc później przeprowadziłem się, a w zasadzie powinienem powiedzieć – uciekłem.

Zmiana pasa ruchu z wolnego na szybki

Przyjechałem do Phoenix, mając 900 dolarów i nie mając pracy, przyjaciół ani rodziny – jedynie 330 dni słońca i palące pragnienie, aby wjechać na *Fastlane*. Wśród rzeczy, jakie miałem ze sobą, był stary materac, 10-letni buick skylark bez trzeciego biegu, kilka biznesów na boku, które zarabiały odrobinę pieniędzy i kilkaset książek. Punktem startowym mojego nowego życia był mały pokój w centrum Phoenix, który wynająłem za 475 dolarów miesięcznie. Przekształciłem go w biuro. Bez sypialni, bez mebli – był tylko materac, który wchodził do kuchni. Spałem z okruchami Pop Tart^[4] – był to efekt uboczny umieszczenia materaca obok blatu kuchennego.

Mieszkałem biednie i bez żadnego zabezpieczenia, ale czułem się bogaty. Miałem kontrolę nad swoim życiem. Jednym z biznesów, jakie stworzyłem, była strona internetowa. Podczas prowadzenia limuzyny w Chicago czasami godzinami siedziałem beczynnym i miałem mnóstwo czasu na czytanie książek. Nie marnowałem go. Podczas czekania na klientów na lotnisku, lub kiedy wymazywali swoją pamięć w lokalnym wodopoju, siedziałem w limuzynie i czytałem. Studiowałem wszystko, od finansów do programowania internetowego, i jeszcze więcej autobiografii ludzi bogatych.

Limuzyna dokonała czegoś szczególnego: umieściła mnie na pierwszym planie pewnej potrzeby, która wymagała zaspokojenia. Jeden z moich klientów zapytał, czy znam jakieś dobre firmy wynajmujące limuzyny w Nowym Jorku. Odstawiłem tego pasażera na lotnisko, ale zostało mi po nim ziarenko inwencji. Gdybym mieszkał w Chicago, ale potrzebowałbym limuzyny w Nowym Jorku, gdzie bym się udał, aby ją znaleźć? Nie miałem pod ręką nowojorskich *yellow pages* i na pewno nikt spoza Nowego Jorku także ich nie miał. Skonfrontowany z tym pytaniem, doszedłem do wniosku, że inni podróżni mają ten sam problem. Zbudowałem więc stronę internetową, która ten problem rozwiązywała.

Naturalnie Internet nie jest ograniczony geograficznie, więc to przedsięwzięcie również powędrowało do Phoenix. Tak jak mój główny biznes, nie przynosiło jednak zbyt wiele pieniędzy. Tym razem mimo wszystko było inaczej. Byłem „goły” w obcym mieście, bez pieniędzy, bez pracy i bez jakiegokolwiek siatki bezpieczeństwa. Musiałem się skupić.

Agresywnie prowadziłem działania marketingowe. Wysyłałem e-maile. Dzwoniłem. Wysyłałem listy. Nauczyłem się optymalizacji dla wyszukiwarek internetowych (SEO). Ponieważ nie stać mnie było na książki, codziennie odwiedzałem bibliotekę Phoenix i uczyłem się języków programowania internetowego. Ulepszyłem moją stronę internetową i nauczyłem się projektowania graficznego oraz pisania sloganów reklamowych. Konsumowałem wszystko, co mogło mi pomóc.

Wtedy, pewnego dnia, nastąpił przełom – odebrałem telefon od pewnej firmy z Kansas, która piała

z zachwytu nad moją stroną internetową. Ludzie ci chcieli, abym zaprojektował taką stronę także dla nich. Ponieważ moim głównym zajęciem nie było projektowanie stron internetowych, zgodziłem się na 400 dolarów. Oni uznali, że to praktycznie za darmo i w ciągu 24 godzin zbudowałem dla ich firmy stronę internetową. Byłem podekscytowany. W 24 godziny otrzymałem większość kwoty miesięcznego czynszu. Wtedy, zbiegiem okoliczności, mniej niż 24 godziny później, odebrałem następny telefon od firmy z Nowego Jorku, która prosiła o to samo – nową stronę www. Zaprojektowałem ją za 600 dolarów, a jej ukończenie zajęło mi dwa dni. Miałem pieniądze na następny czynsz!

Zdaję sobie sprawę, że to nie jest dużo pieniędzy, ale przejście od ubóstwa do 1000 dolarów w trzy dni było jak wygrana 50 milionów dolarów na loterii Powerball. Moje pierwsze kilka miesięcy w Phoenix upłynęło na „nabieraniu przyczepności”. Po raz pierwszy w życiu utrzymywałem się samodzielnie. Nie byłem żadnym chłopakiem od kwiatków, nie sprzątałem stolików, nie dowoziłem pizzy, nie żyłem na koszt mamy. Byłem samozatrudnionym! Było to momentalne przyspieszenie, wiatr w plecy, który zapowiadał zmianę kierunku, w stronę nowego wszechświata tworzenia bogactwa.

Coś jednak nadal było nie w porządku. Miałem pewność, że czegoś brakowało. Większość moich wpływów była związana z projektowaniem stron internetowych, a nie z moim biznesem reklamowym w Internecie. Moje dochody były powiązane z moim czasem – konstruowaniem witryn internetowych. Więcej zleceń oznaczało więcej poświęcanego czasu, a gdy nie pracowałem, dopływ pieniędzy się urywał. Mój czas był sprzedawany za pieniądze.

Nowe równanie, które przynosi przyspieszone bogactwo

Zimą przyjechał w odwiedziny znajomy z Chicago. Pokazałem mu swoją stronę internetową. Był zaszokowany liczbą jej odwiedzin. Co minutę otrzymywałem zapytania o ceny wynajęcia limuzyn z całego świata. Ile za limuzynę z Bostonu do Worcester? Ile z JFK do Manhattanu? Przejrzeliśmy moją skrzynkę pocztową – było w niej 450 e-maili. Po dziesięciu minutach i odświeżeniu skrzynki było ich już o 30 więcej. E-maile przychodziły po kilka na minutę. Kolega zaproponował: „Stary! Znajdź sposób, żeby zamienić je w pieniądze”.

Miał rację, ale jak to zrobić? W jaki sposób mogę zaspokoić prawdziwą potrzebę? Zostawił mnie z tym wyzwaniem i zamierzałem stawić mu czoło. Kilka dni później stworzyłem ryzykowne, niesprawdzone rozwiązanie i podjąłem próbę. Co zrobiłem? Zamiast sprzedawać miejsca na reklamę, zacząłem sprzedawać kontakty. Był jednak pewien problem. Ten rodzaj zarobkowania był nowy i bezprecedensowy. W dodatku musiałem przekonać klientów, że ta metoda biznesu opłaca im się i nie miałem żadnych danych, pozwalających przewidzieć, czy się to uda. Pamiętaj, były to późne lata 90. i tworzenie kontaktów w przestrzeni internetowej nie zostało jeszcze wynalezione, przynajmniej do chwili, kiedy tego dokonałem.

Tak czy owak, podjąłem ryzyko i wprowadziłem swój program w życie. Oczekiwałem, że ta zmiana na krótko zabije moje dochody, i tak się stało. Przewidywałem, że sukces przyjdzie po miesiącach, o ile w ogóle system będzie działał. W pierwszym miesiącu wygenerował on (o zgrozo) 473 dolary. Aby wypełnić lukę w dochodach, zbudowałem więcej stron internetowych. Drugiego miesiąca dochód wyniósł 694 dolary, trzeciego 970, potem 1 832, 2 314, 3 733 i tak dalej. Plan działał!

Moje dochody, wpływy i aktywa rosły w postępie geometrycznym, ale nie bez problemów. W miarę zwiększania się liczby odwiedzin strony, rosła również liczba skarg, komentarzy i wyzwania. Ulepszenia bazowały bezpośrednio na sugestiach klientów. W ciągu dni, a czasami godzin, wprowadzałem w życie ich pomysły. Stałem się znany z odpowiedzi na e-maile swoich klientów w ciągu kilku minut lub godziny zegarowej. Nauczyłem się wrażliwości na konsumentów i biznes „eksplodował”.

Dni pracy wydłużyły się i stały się wyzwaniem. 40 godzin to były wakacje. Typowy tydzień pracy

wynosił 60. Dni i weekendy zlewały się ze sobą w jedno. Podczas gdy moi nowi znajomi chodzili na imprezy, bawili się i pili, ja tkwiłem w moim malutkim pokoiku i dopracowywałem kod. Nie wiedziałem, czy był czwartek, czy sobota i nie miało to znaczenia. Dobra strona tej ciężkiej pracy była następująca: nie miałem wrażenia, że pracuję – tak naprawdę lubiłem to. Nie miałem pracy. Miałem siłę, aby dokonać zmian. Tysiące ludzi korzystało z czegoś, co sam stworzyłem, a to uzależniło mnie od całego procesu. Osiągnąłem coś!

Zacząłem gromadzić słowa uznania od klientów.

Dzięki Tobie mój biznes urósł dziesięciokrotnie.

Twój biznes doprowadził mnie do mojego największego klienta.

Twoja firma miała ogromne znaczenie dla rozwoju mojego biznesu.

Owe informacje zwrotne były walutą bogactwa. Nie tonąłem jeszcze w dostatku, ale czułem się bogaty.

Mój udawany skrót do bogactwa

W 2000 roku mój telefon zadzwonił z innym typem zapytania. Firma inwestująca w rozwijające się przedsięwzięcia technologiczne chciała wiedzieć, czy zgodziłbym się sprzedać biznes. W tym roku szaleństwo „kropka.com” było u szczytu popularności. Dzień nie mijał bez niesamowitej opowieści o jakimś „kropka.com” milionerze, który stał się bogaty dzięki sprzedaży swojej technologicznej własności. Pamiętacie milionerów, którzy nie byli sławni? Ten podzbiór bogatych rozrastał się w oszałamiającym tempie, a fala kierowała się w moją stronę.

Czy chciałem zatem sprzedać swoją firmę? Jasne, że tak! Miałem trzy oferty kupna: oferta pierwsza – 250 000 dolarów, oferta druga – 550 000 dolarów, oferta trzecia – 1 200 000. Zaakceptowałem trzecią i stałem się milionerem... natychmiast... no, prawie.

Nie trwało to długo. Wtedy wydawało mi się, że 1,2 miliona dolarów to dużo, ale tak nie było. Podatki. Bezwartościowe opcje na akcje. Popeliłem błędy i kiepsko zainwestowałem. Kupiłem Corvette w nadziei, że będę dzięki temu wyglądał na bogatego. Sam uważałem się za bogatego, ale tak naprawdę nie byłem bogaty. Kiedy to się skończyło, miałem mniej niż 300 000 dolarów.

Technologiczna bańka nadeszła wraz z pamiętliwymi konsekwencjami, przynajmniej dla nabywców mojej firmy. Wbrew moim radom podjęli kiepskie decyzje, dobre dla krótkoterminowego zarobku, ale zgubne dla długoterminowego wzrostu. Spuszczali pieniądze z wodą w toalecie, jak gdyby była ich nieskończona ilość. Czy naprawdę potrzebujemy wody w butelkach opatrzonych naszą nazwą, na specjalne zamówienie? A koszulek z logo? Czy to są przedsięwzięcia generujące dochód?

Decyzje podejmowano powoli i przez zarząd. Klientów ignorowano. Jakimś cudem większość kadry kierowniczej tej firmy miała dyplomy MBA Harvarda, co było dowodem, że logika biznesowa nie przychodzi wraz z literkami przed nazwiskiem. Pomimo kapitału w wysokości 12 milionów dolarów, który pozwolił w razie czego uspokoić burzę, moja strona internetowa zaczynała powoli umierać.

Kilka miesięcy później, w okolicach klifu bankructwa, przegłosowano, że pomimo zysku, który przynosi, moja strona zostanie rozwiązana. Kupcy technologii nie byli zainteresowani, a wartość firmy osiągnęła dno. Wszyscy, łącznie z nimi, byli na podtrzymaniu życia.

Ponieważ nie chciałem patrzeć, jak mój twór odchodzi w zapomnienie, zaproponowałem odkupienie strony za okazijną cenę 250 000 dolarów, którą zapłaciłbym z jej własnych zysków. Oferta została zaakceptowana i odzyskałem kontrolę nad tą samą firmą, którą sprzedałem rok wcześniej. W gruncie rzeczy miałem prowadzić biznes i spłacać dług z generowanych zysków. To, co mi zostało,

zainwestowałem z powrotem w firmę. Kiedy miałem biznes znowu pod kontrolą, pojawiła się nowa motywacja: aby nie tylko przetrwać krach na rynku „kropka.com”, ale też prężnie się rozwijać.

Narodziny drzewka pieniędzy

Przez następne 18 miesięcy byłem ożywiony. Wznosiłem mój biznes na następny poziom. Chciałem udowodnić samemu sobie, że nie byłem tylko jakimś szczęściarzem, który został wciągnięty w boom „kropka.com”. Dalej ulepszałem swoją stronę internetową. Zintegrowałem nowe technologie i słuchałem klientów. Moją nową pasją była automatyzacja i procesy biznesowe.

W miarę upraszczania moich procesów i systemów, zaczęła się powolna, lecz stabilna transformacja. Pracowałem coraz mniej. Nagle pracowałem przez godzinę dziennie – zamiast dziesięciu. Mimo to pieniądze stale wpływały. Jeździłem do Vegas w ramach hazardowych kaprysów, a pieniądze wpływały. Chorowałem przez cztery dni, a pieniądze wpływały. Cały miesiąc dokonywałem jednodniowych transakcji na giełdzie, a pieniądze nadal wpływały. Brałem miesiąc urlopu, a pieniądze nadal wpływały.

Wtedy uświadomiłem sobie, czego dokonałem. To był właśnie *Fastlane*. Zbudowałem dla siebie prawdziwe, żywe, rodzące owoce drzewko pieniędzy. Było to kwitnące drzewko, które produkowało pieniądze przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu i nie domagało się w zamian za to mojego życia. Wymagało światła słonecznego i kilku godzin miesięcznie podlewania. Z chęcią je zapewniałem. Rutynowo poświęcałem mu uwagę, a drzewko rosło, rodziło owoce i dawało mi wolność robienia, czego tylko zapragnąłem.

Następne kilka lat spędziłem na życiu w lenistwie i łakomstwie. Jasne, że pracowałem kilka godzin miesięcznie, ale przez większość czasu ćwiczyłem na siłowni, podróżowałem, grałem w gry wideo, kupowałem sportowe samochody i ścigałem się nimi, zażywałem rozrywki za pośrednictwem randek internetowych, uprawiałem hazard. Byłem wolny, ponieważ dzięki drzewku, które zastępowało mój czas i przynosiło obfite plony, miałem pieniądze.

Od momentu, kiedy ponownie go przejąłem, mój biznes urósł błyskawicznie. W niektórych miesiącach mój dochód przekraczał 200 000 dolarów. Tak – dochód! W wiejskim miesiącu było to 100 000. W dwa tygodnie zarabiałem więcej, niż większość ludzi zarabia przez cały rok. Bogactwo napływało, a ja byłem niewykrywalny dla radaru... nie byłem sławny. Jak zmieniłoby się Twoje życie, gdybyś co miesiąc zarabiał 200 000 dolarów?

- Czym byś jeździł?
- Gdzie byś mieszkał?
- Na jakie wakacje byś się udawał?
- Do jakich szkół chodziłyby Twoje dzieci?
- Czy dług byłby pętlą na Twojej szyi?
- Jak szybko stałbyś się milionerem? W cztery miesiące czy w 40 lat?
- Czy kupno kawy za sześć dolarów w Starbucks byłoby problemem?

Widzisz, kiedy generujesz dochody tego typu, status milionera nadchodzi szybko. Byłem multimilionerem zanim osiągnąłem wiek 33 lat. Gdybym nie sprzedał najpierw swojego biznesu, prawdopodobnie byłbym nim wcześniej, ale kiedy żywisz się kartonowymi kluskami, a ktoś rzuca Ci w twarz 1,2 miliona dolarów, niewielu powiedziałoby „Nie, dzięki”.

Kupiłem pierwsze Lamborghini i spełniłem przepowiednię, wypowiedzianą w młodości. Dziś niemal co tydzień otrzymuję to samo pytanie, które sam zadawałem tyle lat temu. Teraz mam jednak odpowiedź, której mogę udzielić. Odpowiedź, o której usłyszeniu marzyłem.

W 2005 roku ponownie zdecydowałem się sprzedać swój biznes. Nadszedł czas odejść na emeryturę i pomyśleć o spełnianiu najdzikszych marzeń, takich jak ta książka czy pisanie scenariuszy. Wtedy otrzymałem jednak wiele ofert, które wahały się między 3,3 miliona a 7,9 miliona dolarów. Po kilkuletnim okresie zarabiania w kółko milionów, zaakceptowałem jedną z gotówkowych ofert i powtórzyłem proces *Fastlane*... w 10 minut. Tyle zajęło mi spieniężenie sześciu czeków na kwotę 10 milionów dolarów.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Sława i talent fizyczny nie warunkują bogactwa.
- Szybkie bogactwo tworzone jest wykładniczo, nie liniowo.
- Zmiana może nastąpić w jednej chwili.

^[4] Rodzaj ciastek podgrzewanych w tosterze, produkowanych przez Kellogg Company – przyp. tłum.

CZEŚĆ 2 – Bogactwo nie jest drogą, lecz podróżą!



Rozdział 3: Podróż do bogactwa

Podróż przez tysiąc mil musi zacząć się od jednego kroku.

Lao Tsy

The journey of a thousand miles must begin with a single step.

Lao Tsy

Bogactwo jest podróżą, a nie tylko drogą!

Podczas studiów wybraliśmy się pewnego razu z kolegami w wiosenną podróż z Chicago na Florydę. Oczywiście jako młodzi faceci nie mogliśmy doczekać się celu: słonecznej, przeludnionej plaży na Florydzie, pełnej skąpo odzianych, ładnie opalonych studentek „na rauszu”. Niestety, zaabsorbowani celem podróży, nie przyłożyliśmy się do przygotowań i nie sprawdziliśmy pojazdu, który miał nas do naszego celu doprowadzić. Osiem godzin po wyjeździe nasz stary dodge duster zaczął generować kłęby dymu i odmówił posłuszeństwa. Podróż zakończyła się uszkodzoną uszczelką i brakiem oleju na jakiejś wiejskiej drodze w środku południowego Illinois. Krowy, zapach gnoju, pola kukurydzy i lata świetlne od słonecznej Florydy.

Dla większości ludzi droga do bogactwa kończy się, niestety, tak, jak moja wiosenna podróż: utknięciem nie wiadomo gdzie, z pytaniem „Jak u diabła się tutaj znalazłem?”. Tak samo, jak w mojej podróży – na „drodze do bogactwa” nie wystarczą znajomość drogi i umiejętność prowadzenia samochodu, ponieważ sama droga jeszcze bogactwa nie zapewnia. Twój ruch zamiera, kiedy skupiasz się na drodze i miejscu, do którego chcesz dotrzeć, a nie na podróży. *Fastlane* może oczywiście otworzyć szybką drogę do bogactwa, ale sukces na niej będzie wymagał szacunku dla wszystkich jej ważnych elementów. Moja wiosenna wyprawa skończyła się fiaskiem, ponieważ zaniedbaliśmy podróż i skupiliśmy się na drodze. Olej? Mapa? Przegląd silnika? Chrzanić to, po prostu jedźmy i kierujmy się na południe! Kiedy zaniedbujesz krytyczne elementy podróży, Twój silnik osiąga niebezpieczne obroty, olej się przepala, paliwo się marnuje i napotykasz objazdy, które trwają całe dekady. Kiedy skupisz się tylko na drodze, podróż najprawdopodobniej szybko się zakończy, a wymarzone cele nigdy nie zostaną osiągnięte.

Iluzoryczna droga do bogactwa

Jeśli bogactwo Cię opuściło, stało się to prawdopodobnie dlatego, że nie koncentrujesz się na

podróży i nie korzystasz z pełnej formuły. Jasne – może posiadasz jej fragmenty: wskazówki zaczerpnięte z książki lub dwóch, następną, zaszczerpioną Ci przez seminarium „Zdobądź bogactwo” lub najnowszą radę od Twojego spłukanego kumpla ze studiów. Niestety, pojedyncze składniki nie zbudują bogactwa. Przypominają raczej o sytuacji samochodu, który zatrzymuje się na drodze do bogactwa z pustym bakiem i rozładowanym akumulatorem. W równaniu zawierającym wiele zmiennych nie złamiesz kodu bogactwa za pomocą jednej zmiennej wartości.

Trasa wiodąca do bogactwa jest jak przepis kulinarny.

Wyobraź sobie, że umieszczam Cię w kuchni z cukrem i mąką i nakazuję upiec ciasteczka. Jest to niemożliwe, ponieważ owe dwa składniki nie są jedynymi w przepisie. Bez sody oczyszczonej ciasteczka nie wyrosną. Jeden przeoczony składnik i cały proces może lec w gruzach. Oto problem większości książek o bogactwie: skupiają się na drodze. Specjalizują się w najbardziej przyjemnej części formuły – cukrze. Mówią Ci:

- *Kupuj nieruchomości przejęte przez banki!*
- *Kup franczyzę i bądź swoim własnym szefem!*
- *Naucz się mistycznych sekretów prawa i myśl pozytywnie!*
- *Załącz własną firmę!*
- *Inwestuj w nieruchomości dla pasywnego dochodu!*
- *Handluj walutami!*

Powyższe strategie pokazują różne drogi do zdobycia bogactwa: nieruchomości, handel i biznes. Nie dotyczą niczego innego. Porażka ukryta jest właśnie w tym „czymś innym”, ponieważ ono stanowi brakującą resztę przepisu.

Stawanie się milionerem to proces, a nie wydarzenie

Wszyscy milionerzy, którzy sami zdobyli bogactwo, dokonali tego w drodze dokładnie zaaranżowanego procesu. Posiadają oni kompletną formułę i korzystają z niej. Niezależnie od tego, o czym być może czytałeś lub słyszałeś, *bogactwo nie jest wydarzeniem*. Nie spada z nieba i nie pochodzi z teleturnieju. Nie dzwoni do Twoich drzwi i nie czeka na Ciebie na werandzie z balonikami i czekiem wielkości lodówki. Bogactwo nie jest wygraną na maszynie z wirującymi batonikami, cytrynami i wisienkami.

Bogactwo jest procesem, a nie wydarzeniem. Zapytaj jakiegokolwiek kucharza, a potwierdzi on, że idealną potrawę tworzy szereg składników i dobrze zaplanowana praca: trochę tego, trochę tamtego, przyrządzone w odpowiednim czasie i odpowiednim miejscu – tak otrzymujesz pyszny posiłek. Budowanie bogactwa jest takim samym procesem. Należy wykonać pracę – w przemyślany sposób połączyć w jedną wartościową całość wiele niezwiązanych ze sobą składników, a ta całość jest warta miliony.

Większość ludzi pochłonięta jest wydarzeniami i nie dba o sam proces. Dlatego umyka im bogactwo. *Bez procesu nie ma wydarzenia*. Poświęć chwilę i przeczytaj to jeszcze raz. Milionerów tworzą procesy, a wydarzenia, które widzisz, i o których słyszysz, są rezultatem tych procesów. Dla naszego kucharza procesem jest *gotowanie*, a *potrawa* jest wydarzeniem.

Sportowiec, który podpisuje kontrakt na 50 milionów dolarów, aby zawodowo grać w koszykówkę, to wydarzenie, czyli skutek procesu. Słyszysz o wielkim kontrakcie i spektakularnym „zdobyciu bogactwa”, ale najczęściej ignorujesz proces, który to wydarzenie poprzedzał. Był on długą, uciążliwą drogą, której nie widziałeś. Codzienne czterogodzinne treningi, gra w koszykówkę o północy, naderwane ścięgna, operacje i rehabilitacje, odrzucenie przy wyborze do drużyny uniwersyteckiej i opór

stawiany lokalnym gangom – oto składniki podróży, która tworzy proces.

Kiedy dwudziestolatek sprzedaje swój biznes internetowy za 30 milionów dolarów, czytasz o tym na blogu. Wydarzenie zostaje nagłośnione i wzbudza powszechny podziw. Proces się pomija – nie słyszysz o długich godzinach kodowania, które musiał przepracować założyciel; o jego zimnych, ciemnych dniach pracy w garażu. Nie słyszysz o tym, jak utworzył firmę dzięki długom na kartach kredytowych z oprocentowaniem 21,99 proc. Nie słyszysz nic o jego używanej toyocie z 174 tysiącami mil przebiegu.

Kiedy J. Darius Bikoff założył Glaceau Vitamin Water w roku 1996, a 11 lat później Coca-Cola oferowała mu 4,1 miliarda dolarów za jego firmę, informacja o tym pojawiła się jako najważniejszy news w mediach na całym świecie. Co nie tworzy podobnych newsów? 11 lat zmagani, proces rozwoju. Miliardowa oferta jest wydarzeniem – walka, którą Bikoff toczył przez wszystkie te lata, jest procesem.

Sprzedaż mojej firmy była wydarzeniem, które nastąpiło dzięki procesowi. Ludzie z zewnątrz widzą ładny dom i drogie samochody i myślą: „Nieźle! Gdybym tylko ja miał takie szczęście”. Myślenie w ten sposób jest złudne. Wydarzenie przyćmiewa proces. A to proces poprzedza wszelkie wydarzenia związane z bogactwem, jest długą historią prób, ciężkiej pracy i poświęcenia. *Jeśli spróbujesz pominąć proces, nigdy nie doświadczysz wydarzeń.*

Niestety, jako sterowane mediami społeczeństwo, które kieruje się zasadą „Chcę tego natychmiast”, widzimy i święcimy jedynie wydarzenia. Proces ukrywamy za drewnutnią, a wylany pot starannie wycieramy, aby nie dostrzegła go publiczność. Jeśli będziesz jednak uważnie szukać, w opowieściach gloryfikujących wydarzenia zawsze znajdziesz proces.

Kiedy zarobisz swój pierwszy milion, stanie się to dzięki procesowi, a nie jakiejś nielegalnej sposobności, która akurat Ci się nadarzyła. Podróż do bogactwa jest procesem. Cel błyszczący wydarzeniem, ale prowadzi do niego tylko proces. Tak, winda do sukcesu nie działa – będziesz musiał skorzystać ze schodów.

Przepis na podróż do bogactwa

Przepis na podróż do bogactwa jest jak długa trasa na drugi koniec kraju. Sukces wymaga Twojego skupienia się na podróży i poszczególnych jej elementach (proces), a nie na jej celu (wydarzenie). Zwycięską formułę tworzą cztery elementy, które tu wymieniam.

Twoja mapa (Część 3, 4 i 5)

Mapa, kompas dla całej wycieczki, to siła przewodnia, ukryta za Twoimi działaniami. Stanowi ją system Twoich finansowych przekonań, założeń oraz przeświadczeń na temat bogactwa i pieniędzy. Istnieją trzy rodzaje map do bogactwa, które wytyczą Ci kierunek.

1. Chodnik (*Sidewalk*).
2. Wolny pas (*Slowlane*).
3. Szybki pas (*Fastlane*).

Podobnie jak przepis, Twoja mapa pokaże Ci jedynie, dlaczego, dokąd, jak i co.

Twój wehikuł (Część 6)

Sam jesteś swoim wehikułem. Nikt poza Tobą nie jest w stanie kierować podróżą. Twój wehikuł jest skomplikowanym systemem, składającym się z oleju, paliwa, silnika, kierownicy, przedniej szyby, koni

mechanicznych i pedału gazu – wszystko to wymaga odpowiedniego utrzymania, aby zapewnić Ci jak najlepszą sprawność podczas pokonywania trasy.

Twoja droga (Część 7)

Twoje drogi są finansowymi ścieżkami, którymi się poruszasz. Możesz, na przykład, podróżować drogą swojego zawodu, a w ramach tej drogi masz nieograniczone wybory: możesz być inżynierem, managerem projektu, lekarzem, hydraulikiem, kierowcą ciężarówki. Istnieją też drogi przedsiębiorcze: możesz być inwestorem w nieruchomości, właścicielem sklepu, franczyzy, sprzedawcą internetowym lub wynalazcą. Tak jak w podróży przez kraj, jest mnóstwo dróg i milion możliwości.

Twoja prędkość (Część 8)

Prędkość to wykonywanie zadań i Twoja umiejętność przejścia od pomysłu do jego wdrożenia. Mógłbyś siedzieć w Ferrari, na pustej prostej drodze, ale jeśli nie wciśniesz pedału gazu, nie ruszysz z miejsca. Jeśli nie masz prędkości, Twoja mapa nie nadaje Ci kierunku, Twój wehikuł pracuje na wolnych obrotach, a Twoja droga staje się ślepą uliczką.

Podróż jest pełna płatnych dróg

Podróżnicy *Fastlane* są wojownikami, żyjącymi i umierającymi na wyboistych drogach. Płatne odcinki stanowią drogę do bogactwa, a opłaty nie mogą być uiszczane na „ul. Łatwej”. Dla niektórych z nas jest to dobra wiadomość, ponieważ opłaty odsiewają najsłabszych i eskortują ich do krainy normalności. Jeśli będziesz opierać się płatnościami, bogactwo będzie opierać się Tobie. Niektórym niestety wydaje się, że opłata może być uiszczona dzięki pewnym „uwarunkowaniom”, takim jak:

- dobrze sytuowana rodzina/szczęśliwe dzieciństwo,
- „ciężka praca” zamiast „mądrej pracy”,
- osiągnięcia edukacyjne i literki poprzedzające nazwisko, nieskazitelny biznesplan, kapitał ryzyka, konkretna płeć, kolor skóry czy wiek, życzenia, marzenia czy pozytywne myślenie, znajomość właściwych ludzi we właściwych miejscach, ukończenie właściwych szkół, posiadanie pasji lub robienie „tego, co kochasz” czy „tego, co rozumiesz”.

Nie ma nic bardziej odległego od prawdy. „Fastlane milionera” nie dba o te rzeczy. *Fastlane* nie jest prostą, równą, obsadzoną dębami ulicą z białymi płotkami i dziećmi huśtającymi się na oponach, zawieszonych na drzewach. Jest to ciemna, opuszczona, niewyasyfutowana ulica, usiana dziurami, które zmuszają Cię do zmian i rozwoju. Gdyby droga do dostatku była łatwa, czyż nie każdy byłby bogaczem?

Oczekuj ceny, którą trzeba zapłacić. Oczekuj ryzyka i poświęcenia. Oczekuj wybojów. Kiedy wpadniesz w pierwszą dziurę (a na pewno tak się stanie), wiedz, że kreujesz proces Twojej rozwijającej się historii. *Proces Fastlane wymaga poświęceń, na które stać niewielu, ale które w efekcie przyniosą życie, na które także niewielu z nas stać.*

Podróży nie można zlecić szoferowi

Żyjemy w społeczeństwie, które zleca innym dosłownie wszystko, począwszy od obowiązków

domowych, a na wychowywaniu dzieci skończywszy. Outsourcing może działać w przypadku brudnej łazienki, ale nie w przypadku bogactwa. Podróż do bogactwa nie ma szofera, a zapłaty za przejazd nie można zlecić wirtualnemu asystentowi w Indiach.

Gdyby ktoś podarował mi Lamborghini (lub spełnienie jakiegokolwiek innego marzenia), kiedy miałem 16 lat, mogę Ci zagwarantować, że nie byłbym dzisiaj w punkcie, w którym się znajduję. Kiedy ktoś daje Ci to, czego pragniesz, bez żadnego wysiłku z Twojej strony, skutecznie upośledza proces. Gdyby mój proces zlecono komu innemu, byłbym dziś „niepełnym” człowiekiem, nie takim, jakim potrzebowałem się stać. Mądrości czy rozwoju osobistego nie da się uzyskać w podróży odbywanej za Ciebie przez kogoś innego. To Twoja podróż.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Bogactwo jest przepisem, formułą, a nie składnikiem.
- Milionerów tworzy proces. Efekty (wydarzenia) są skutkiem ubocznym procesów.
- Szukanie „szofera bogactwa” jest szukaniem substytutu procesu. Procesu nie można zlecić komuś „na zewnątrz”, ponieważ daje on początek mądrości, osobistemu rozwojowi, sile i efektem.

Rozdział 4: Mapy wiodące do bogactwa

*Jeśli nie wiesz, dokąd idziesz, zaprowadzi Cię tam
każda droga.*

Lewis Carroll

*If you don't know where you are going, any road will
get you there.*

Lewis Carroll

Kompas, który wskazuje bogactwo

Jeśli nie wiesz, dokąd zmierzasz, skąd będziesz wiedział, że tam dotarłeś?^[5] Jeśli cel Twojej podróży nie jest zdefiniowany, niewątpliwie nigdy go nie osiągniesz i prawdopodobnie znajdziesz się w miejscu, w którym wcale nie chciałeś być. Bogactwo można znaleźć za pomocą mapy, a nie na tarczy do gry w rzutki.

Milionerzy nie stają się milionerami, ponieważ potknęli się o pieniądze, tak samo, jak porażki finansowe nie stają się porażkami na skutek potknięcia się o biedę. Obie te rzeczy są bezpośrednim rezultatem wyboru finansowej mapy oraz działań i przekonań, które ona ze sobą niesie. Twoja mapa finansowa ma rozstrzygające znaczenie dla procesu i jest najważniejszym narzędziem na drodze do bogactwa.

Twoja obecna sytuacja finansowa wynika z używania przez Ciebie określonej mapy. Niezależnie od tego, czy sam ją wybrałeś, czy też nie, Twoja mapa kieruje Twoimi czynnościami, a ich konsekwencje stworzyły Twoje życie finansowe. Jego rozwój zależy od Twoich wyborów, a te warunkuje Twój system przekonań, który z kolei wynika z mapy, jaką dysponujesz. *Jeśli chcesz zmienić swoje życie, zmień swoje wybory.* Aby zmienić wybory, musisz jednak zmienić swój system przekonań, który definiuje Twoja mapa.

W jaki sposób przekonania wpływają na finanse? Otóż, poprzedzają one wybory, których dokonujemy przed podjęciem działania. Jeśli, na przykład, wierzysz w twierdzenie, że „bogaci ludzie zdobywają fortuny dzięki inwestowaniu w fundusze inwestycyjne”, Twoje działania będą odzwierciedlać to przekonanie. Jeśli jakiś finansowy guru powie Ci, abyś zrezygnował z kart kredytowych, ponieważ „każdy dług jest zły”, właśnie tak zrobisz. Jeśli autor powie „50 dolarów zainwestowane dzisiaj będzie warte 10 milionów dolarów za 40 lat”, a Ty w to wierzysz, Twoje działania odzwierciedlą to przekonanie.

Przekonania, niezależnie od tego, czy są słuszne, czy nie, to mechanizm o wielkiej mocy i motor dla działań. Rodzice mówili nam, że Święty Mikołaj istnieje i wierzyliśmy w to. Wystawialiśmy dla niego ciasteczka i wyglądaliśmy przez okno, wypatrując na niebie reniferów oraz zastanawiając się, jakim

cudem ten grubas jest w stanie zmieścić się w kominie. Wierzyliśmy w to, czego nas uczono do czasu, aż dowody przekonały nas, że rzeczy mają się inaczej.

Twój system przekonań działa jak mapa i kompas, który – jeśli jest błędny – do końca życia będzie Ci wskazywał miliony objazdów. Fikcyjne przekonania są jak kłamliwe mapy, wiodące do ślepych uliczek, na których nigdy nie pojawi się znak „BOGACTWO: NASTĘPNY ZJAZD”.

Trzy finansowe mapy do bogactwa

Obranie drogi do bogactwa i budowanie całego prowadzącego do dobrobytu procesu zaczyna się od analizy Twojej obecnej mapy i istniejącej alternatywy. Istnieją trzy finansowe mapy dróg do bogactwa.

1. Mapa chodników (*Sidewalks*).

2. Mapa wolnych pasów ruchu (*Slowlane*).

3. Mapa szybkich pasów ruchu (*Fastlane*).

W tych trzech mapach ukrywają się systemy przekonań, które dyktują działania typowe dla każdej z nich. Przede wszystkim, każda mapa funkcjonuje w obrębie „wszechświata”, którym zarządza matematyczne „równanie bogactwa”. Niezależnie od tego, którą mapę wybierzesz, Twój „wszechświat tworzenia bogactwa” będzie podporządkowany odpowiedniemu równaniu bogactwa. Każda mapa jest ponadto z natury ukierunkowana na specyficzny cel. Tymi kierunkami są:

1. Chodnik (*Sidewalk*) – bieda.

2. Wolny pas (*Slowlane*) – przeciętność.

3. Szybki pas (*Fastlane*) – bogactwo.

Którąkolwiek mapą będziesz się kierować, będzie ona wiodła do konkretnego, typowego dla niej celu, który stanowi jej „prawdziwą naturę”.

Co to jest prawdziwa natura? Jeśli zagrasz w Black Jacka i wygrasz 15 razy pod rząd, naruszysz prawdziwą naturę przypadku. Losowość ma to do siebie, że nie dostarcza 15 wygranych pod rząd. Kiedy dzikiego afrykańskiego lwa tresuje się, aby zapewniał rozrywkę w magicznym popisie w Las Vegas, tresuje się go, by zmienić jego prawdziwą naturę. Lew z natury chce być dziki, polować, zabijać, żywić się zdobyczą i rozmnażać się. Lew tresowany pragnie powrócić do bycia sobą, co sprawia, że niektórym treserom lwy odgryzają głowy. Musisz być kimś szczególnym, by naruszyć prawa natury.

Mapy finansowe również mają swoją prawdziwą naturę, która prowadzi do biedy, przeciętności lub bogactwa. Jeśli, na przykład, będziesz korzystał z mapy *Sidewalk*, prawdopodobnie skończysz biednie. Mimo że bogactwo można znaleźć dzięki którejkolwiek z map, zdobycie go dzięki mapie innej niż typowa dla bogactwa jest mało prawdopodobne.

Na każdą z map składają się kluczowe nastawienia umysłu. Odgrywają one rolę drogowskazów, które wskazują kierunek i warunkują wybór działań. Oto owe drogowskazy.

Postrzeganie długu

Czy Twój dług kontroluje Ciebie, czy Ty kontrolujesz swój dług?

Postrzeganie czasu

Jak traktujesz swój czas? Cenisz go? Jest go dużo? Zbyt mało? Nie ma to dla Ciebie znaczenia?

Postrzeganie wykształcenia

Jaką rolę pełni w Twoim życiu wykształcenie?

Postrzeganie pieniędzy

Jaka jest rola pieniędzy w Twoim życiu? Czy są one narzędziem, czy zabawką? Masz ich dużo czy niewiele?

Podstawowe źródło dochodu

Jakie jest Twoje podstawowe źródło dochodu?

Główny sposób pomnażania bogactwa

W jaki sposób zwiększasz swoją wartość netto i przyspieszasz budowanie bogactwa? A może tego nie robisz?

Postrzeganie bogactwa

W jaki sposób definiujesz bogactwo?

Równanie bogactwa

Jaki jest Twój matematyczny plan zgromadzenia bogactwa? Jakie równanie bogactwa definiuje fizykę Twojego wszechświata bogactwa?

Cel

Czy masz cel? Jeśli tak, co nim jest?

Odpowiedzialność i kontrola

Czy posiadasz kontrolę nad swoim życiem i planem finansowym?

Postrzeganie życia

Co myślisz o swoim życiu? Czy planujesz przyszłość? Czy porzucasz dzisiaj dla jutra? A może jutro dla dzisiaj?

Mapy operują w konkretnych wszechświatach

Działanie każdej mapy oparte jest na grupie określonych wzorów matematycznych – *równaniu bogactwa*, które determinuje prędkość, z jaką możesz tworzyć bogactwo. Jak $E = mc^2$ Einsteina, te formuły zarządzają Twoim wszechświatem bogactwa w sposób bardzo podobny do tego, w jaki fizyka zarządza naszym światem, a ponieważ fizyka jest związana z *matematyczną bezwzględnością*, są nią też objęte Twoje równania (i prawdopodobieństwo zdobycia) bogactwa.

Prędkość przyspieszenia bogactwa wynika z wyboru wszechświata typowego dla danej mapy. W granicach danego wszechświata Twój plan finansowy przyspiesza lub zwalnia. Pomyśl o nich, jak o trasach kolejowych, z których każda ma konkretny zestaw dozwolonych prędkości, zasad i praw. Możesz wskoczyć na tor, który dopuszcza prędkość 20 mil na godzinę lub taki, po którym możesz pojechać 200 mil na godzinę.

Jeśli nie jesteś zadowolony ze swojej sytuacji finansowej, możesz natychmiast zmienić swój wszechświat poprzez zmianę mapy. Aby móc ją zmienić, musisz jednak najpierw wszystkie te mapy zrozumieć. Poddamy je drobiazgowej analizie w trzech następnych częściach „Fastlane milionera”: chodnik (*Sidewalk*), wolny pas (*Slowlane*) i szybki pas (*Fastlane*).

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne FASTLANE

- Zmiana musi być pochodną Twoich przekonań, a te nakreśla Twoja mapa.
- Każdą mapą zarządza równanie bogactwa i każda prowadzi do konkretnego celu finansowego – wybierając *Sidewalk*, dostaniesz się do biedy, *Slowlane* dojedziesz do przeciętności, a *Fastlane* – do bogactwa.

^[5] Cytat z „Alicji w Krainie Czarów” – przyp. tłum.

CZĘŚĆ 3 – Bieda – mapa Sidewalk



Rozdział 5: Najczęściej uczęszczana droga – Sidewalk, czyli chodnik

Kiedy jesteś pierwszą osobą, której przekonania są odmienne od przekonań innych, mówisz po prostu: Ja mam rację, a wszyscy inni się mylą. Jest to bardzo nieprzyjemne położenie. Z jednej strony przynosi radość, ale z drugiej – zaprasza do ataku.

Larry Ellison

When you're the first person whose beliefs are different from what everyone else believes, you're basically saying, I'm right, and everyone else is wrong. That's a very unpleasant position to be in. It's at once exhilarating and at the same time, an invitation to be attacked.

Larry Ellison

Mapa Sidewalk

Większość ludzi to dożywotni użytkownicy chodników, tzw. chodnikowcy, kierujący się mapą Sidewalk. Jest ona najczęściej wykorzystywanym planem, kontraktem na jak najprzyjemniejsze dzisiaj, zamiast bezpieczniejszego jutra.

Chodnikowcy są nieustannie w stanie „o krok od bycia spłukanym”: o jeden nieudany album od bycia spłukanym, o jedną transakcję biznesową od bycia spłukanym, o jeden występ na scenie od bycia spłukanym. O jedno wyrzucenie z pracy od bycia spłukanym. Na Sidewalk jesteś zawsze o krok, o „jedno coś tam” od bycia bezdomnym, bankrutem lub od mieszkania z powrotem w piwnicy rodziców.

Tak, niektórzy chodnikowcy nawet nieźle zarabiają, ale żaden z nich nigdy nie osiąga prawdziwego bogactwa. Nie daj się zwieść tym sprzecznościom. Z chodnika nie ma zjazdu do bogactwa – jest jedynie tablica z napisem „ŚLEPY ZAUŁEK”, sygnalizująca nadchodzący koniec. Podróż chodnikowców to finansowa bieżnia mechaniczna do celu, który najczęściej jest bankructwem lub błędem w kalkulacjach.

Kim jest chodnikowiec?

Cel finansowy chodnikowca nie istnieje. *Planem jest nieposiadanie planu.* Nadwyżka pieniędzy zostaje natychmiast wydana na następny wspaniały gadżet, następną podróż, nowszy samochód, nowy, modny styl, następny hit sezonu. Chodnikowcy są beztrąsko uwięzieni w „niewolniczym stylu życia”, karmieni nieodpartą żądzą przyjemności, *image'u* i natychmiastowego zaspokojenia potrzeb. Powoduje to schemat, nieustające kręcenie się w kółko, coraz szybciej z każdym miesiącem, z coraz większym obciążeniem, które wiecznie wiąże chodnikowca z jego pracą lub biznesem.

Chodnik jest najczęściej uczęszczaną drogą, ponieważ oznacza pójsie po linii najmniejszego oporu. Jego główną cechą jest natychmiastowe zaspokojenie potrzeb, a pieniądze są jak gorący ziemniak, szybko wymieniany na najnowszą zdobycz dnia. Chcesz być świadkiem sposobu myślenia chodnikowców? Obejrzyj przez kilka godzin „Judge Judy”^[6]. Córki pozywają swoje matki na sumy 100 dolarów, ludzie uchylają się od odpowiedzialności, ignorują ją, pragną otrzymać czynsz za nic. Poważnie, ten show powinien się nazywać „Życie na Sidewalk”.

Drogowskazy chodnikowca

Mapa chodnikowca zawiera charakterystykę nastawień, które sterują jego czynnościami. Owe drogowskazy prowadzą chodnikowca przez życie.

Postrzeganie długu: Kredyty pozwalają mi kupić rzeczy teraz! Karty kredytowe, kredyty konsolidacyjne, raty na samochód wspomagają mój dochód i pomagają mi cieszyć się życiem już dzisiaj! Jeśli chcę czegoś teraz, będę to miał natychmiast.

Postrzeganie czasu: Czasu jest w bród, ale wydaję pieniądze, jakby jutra miało nie być. Do diabła, mogę umrzeć w ciągu dwóch tygodni, a pieniędzy nie można wziąć ze sobą do grobu!

Postrzeganie wykształcenia: Ukończyłem szkołę, kiedy dostałem dyplom. Hura!

Postrzeganie pieniędzy: Jeśli masz pieniądze, pokaż to! Dlaczego miałbyś oszczędzać na czarną godzinę? Ja wydaję każdy grosz, który zarobię, a większość rachunków płacę na czas. Czy nie nazywa się to byciem fiskalnie odpowiedzialnym?

Podstawowe źródło dochodu: Będę robił to, co przynosi najlepszy dochód. Ścigam kasę! Chodzi tylko o dolary.

Główny sposób pomnażania bogactwa: Wartość netto? Zwykle idę do kasyna, kupuję losy na loterii i wytoczyłem sprawę firmie ubezpieczeniowej... czy to się tu zalicza?

Postrzeganie bogactwa: Wygrywa ten, kto umiera z największą ilością zabawek!

Równanie bogactwa: Moja formuła bogactwa jest następująca. Bogactwo = dochód + dług.

Cel: Jaki cel? Żyję dzisiaj i nie obchodzi mnie jutro.

Odpowiedzialność i kontrola: Wszystko, co złe, przytrafia się mnie. Jestem ograniczany i powstrzymywany. Jestem ofiarą. Winny jest ktoś inny.

Postrzeganie życia: Żyję dzisiaj, do diabła z jutrem. Życie jest zbyt krótkie, aby planować przyszłość odległą bardziej niż 30 dni. Nie możesz jej ze sobą zabrać! Jesteś młody tylko raz! Poza tym, któregoś

Niepokojące fakty chodnikowe

Te hipotetyczne posty i komentarze mogą wydawać się niedorzeczne, ale wcale takie nie są. Popatrz tylko na dane. Poczytaj raporty. Zgodnie z badaniami US Census Bureau (urząd ewidencji ludności USA), przeprowadzonymi w roku 2000 (przed technologiczną implozją 2001 i kryzysem finansowym 2009), fakty są następujące:

- osoba w wieku 55 lat ma 57 proc. szans na posiadanie wartości netto wartej zero lub o wartości ujemnej, szacunkowo 62 proc. wszystkich gospodarstw domowych w USA posiada wartość netto mniejszą niż 100 000 dolarów,
- 89 proc. wszystkich domów należących do ludzi w wieku poniżej 35 lat ma wartość niższą niż 100 000 dolarów, średnia wartość netto osoby w wieku 35–45 lat wynosi 13 000 dolarów, po wyłączeniu wartości domu, średnia wartość netto osoby w wieku 45–54 lata wynosi 23 000 dolarów, po wyłączeniu wartości domu.

W ankiecie urzędu ewidencji ludności z 2007 roku 61 proc. wszystkich, którzy pobierali pensje, zarabiałoby mniej niż 35 000 dolarów rocznie. Te dane demaskują brzydotę ukrywaną przez zastrzyki botoksu i luksusowe niemieckie sedany: chodnikowcy są większością. Szacuje się, że 60 proc. dorosłych wie swoje życie na *Sidewalk*. Tak, świat jest pełny finansowych iluzjonistów.

Jeśli uwzględnimy niedawne kryzysy finansowe, ostatnie liczby zejda jeszcze niżej. Szacuję, że 85 proc. amerykańskich rodzin będzie miało zerową lub ujemną wartość netto. Możesz być jednak pewny, że będą mieć 650 kanałów kablówki, rozsyłanych do pięciu płaskoekranowych telewizorów HD. Jeśli masz więcej niż 35 lat i Twoja wartość netto wynosi mniej niż 13 000 dolarów, będę z Tobą szczery: to, co robisz, nie działa. *Potrzebujesz nowej mapy.*

Standardowy chodnikowiec: biedny z racji dochodu

Chodnikowcy biedni z racji swoich dochodów są najbardziej liczną grupą. Zaliczają się do niższej i średniej klasy. Ludzie ci pracują za skromne pensje i posiadają wszystkie zabawki na pokaz, ale nie mają oszczędności ani planu emerytalnego. Ich przyszłość obciążona jest kredytami powodowanymi stylem życia, w którym cena zakupu jakiegokolwiek szpanerskiego produktu ograniczona jest jedynie wysokością miesięcznej wypłaty. Zużywany jest każdy grosz: na spłatę samochodu, zakup ciuchów czy zmniejszenie długu na karcie kredytowej.

Jeśli żyjesz w ten sposób, Twój finansowy obrotomierz sięga czerwonego pola, na drodze na krawędzi przepaści. Dla chodnikowców praktycznie nie ma nadziei, ponieważ ich mapa jest zepsuta gratyfikacjami, samolubnością i brakiem odpowiedzialności. Ich zgubne skłonności odtrącają bogactwo i powodują uzależnienie od przeciążonych żywicieli: podatników, pracodawców, przyjaciół, rodziców i najbliższych. Biedni z racji dochodów chodnikowcy uzasadniają: „Życie jest krótkie. Zejdź mi z drogi, albo Cię rozjadę!”.

Symptomy chodnikowca: czy jesteś na *Sidewalk*?

Nie nauczyłeś się zbyt wiele od czasu ukończenia liceum lub studiów.

Koniec szkoły, hura!

Często zmieniasz pracę.

Daj spokój MJ, odszedłem, bo ta druga praca jest lepiej płatna.

Myślisz, że ludzie mają pieniądze, ponieważ mieli bogatych rodziców, dużo szczęścia albo łatwiejsze okoliczności życiowe niż Ty.

Było mi ciężko. Gdyby moi rodzice zapłacili za moje studia, miałbym dobrą pracę. Miałem trudne dzieciństwo. Ludzie z pieniędzmi sobie nawet nie wyobrażają.

Łatwo zrobić na Tobie wrażenie i sam chcesz je robić na innych.

Uwielbiam designerskie torebki, niemieckie samochody, włoskie ciuchy i rasowe psy. Ciężko pracuję na swoje pieniądze i zasługuję na te rzeczy.

Nie stać cię na zbyt wiele.

Najczęściej spłacam należności... rzecz w tym, że nie zawsze płacę na czas z powodu sytuacji, które są poza moją kontrolą. Poza tym, banki i przedsiębiorstwa komunalne są duże i bogate – to moi wrogowie.

Zamiast skupić się na zmianie samego siebie, wierzysz w zmianę systemu, której dokonają rząd i politycy.

Rozwiązaniem jest większy rząd. Więcej przepisów, programów i usług. Rząd powinien służyć ludziom. Bogaci powinni płacić wyższe podatki dla ich własnego dobra – ich na to stać, a mnie nie!

Postrzegasz lombardy, punkty pożyczkowe i karty kredytowe jako środki dodatkowego dochodu.

Zakupy spożywcze nie mogą czekać do następnej wypłaty – moja rodzina musi coś jeść! Poza tym, jest wyprzedaż krabich udek, jedyne 18 dolarów za funt.

Zbankrutowałeś co najmniej raz.

To nie była moja wina – przeliczyłem się i nie oczekiwałem, że stracę pracę. Nie spodziewałem się recesji. Nie czuję się źle w związku z bankructwem, ponieważ dzięki niemu mogę zacząć od nowa. Zatwierdzono już moją następną kartę kredytową.

Żyjesz od wypłaty do wypłaty.

Moment... to nie wszyscy tak robią?

Kiedy firma wydaje Ci nieprawidłową resztę, myląc się na Twoją korzyść, nie zawiadamiasz jej o tym.

Oszalałeś? Kiedy firma popełnia błąd finansowy, chowam te pieniądze. Nie moja wina, że ich pracownik zawałił.

Masz ujemną wartość netto i mało lub zero oszczędności.

A jaki jest sens oszczędzać? Ty tak czy owak zarabiasz tylko 1 proc. na lokacie, a popatrz na ludzi, którzy zainwestowali na giełdzie. Frajerzy! Jeśli wydám każdy grosz, to przynajmniej nie mogę go stracić!

Nie masz ubezpieczenia na samochód, ubezpieczenia zdrowotnego i uprawiasz seks bez zabezpieczeń z przypadkowymi partnerami.

No cóż, lubię ryzyko. Wiem, że ubezpieczenie i antykoncepcja są ważne. Po prostu mam inne priorytety.

Regularnie uprawiasz hazard w kasynie lub kupujesz bilety na loterii.

Trzeba grać, aby wygrać, no nie? Zapomnij o prawdopodobieństwie wygranej – tym razem będzie inaczej, czuję to.

Zanurzasz się w alternatywnych rzeczywistościach, włączając w to blogi plotkarskie na temat sław, telewizję, sporty, gry wideo czy opery mydlane.

Uwielbiam „American Idol”, „Lost”, „Survivor” i „People’s Court”. Wiem dokładnie, gdzie będę od poniedziałku do piątku między 18:00 a 22:00.

Straciłeś pieniądze na publikacje pod hasłem „Zdobądź bogactwo”.

Musi istnieć łatwa droga do bogactwa. Jeśli tylko kupię ten program (serię na DVD), reklamowany produkt, posiadam sekret! Łatwe bogactwo istnieje!

Twoja rodzina kuli się na Twoje prośby o pieniądze, albo przestajesz ich pytać, bo wiesz, że za chwilę nastąpi wykład.

Daj spokój, przecież to tylko 500 dolarów. Moi rodzice powinni o mnie dbać, dopóki nie umrę. Czy oni nie widzą, jak mi ciężko? Popatrz tylko na to mieszkanie! Te granitowe blaty wymagają wymiany!

Czy dostrzegasz pewien wzorec zachowania? Powyższe nastawienia umysłu są typowe dla chodnikowca. Mam nadzieję, że nie złościsz się ani nie bronisz z powodu faktu, że Twoje przekonania pochodzą z mapy *Sidewalk*.

Grawitacja chodnika: bieda

Recesja jest jak wyboje na drodze. Ilu ludzi straciło swoje domy z powodu obecnego kryzysu finansowego? Swoje oszczędności, prace czy emerytalne 401(k)? *Sidewalk* nie oferuje ochrony, ponieważ jesteś nagi i nic nie absorbuje uderzeń. Jeśli spotkasz się z ruchem ulicznym, zostajesz zabity. Jeśli chcesz być niewzruszony na Twojej finansowej drodze, musisz stać się twardy i zapiąć kamizelkę kuloodporną oraz posiadać plan, który obejmuje lata, a nie dni.

Życie na Sidewalk z natury rzeczy przyciąga Cię do biedy, a ponieważ *Sidewalk* dotyczy spraw krótkoterminowych, na dłuższą metę nigdy się nie sprawdza. Twoja przyszłość staje się kredytem dla przyjemniejszego „teraz”. Jakikolwiek wybój na drodze powoduje niestety przywołanie długów *Sidewalk*. Wybojami mogą być: recesja, utrata pracy, zwyczajka stóp procentowych, ponowne ustalenie wysokości kredytu hipotecznego. Życie na *Sidewalk* może się dosłownie skończyć życiem na chodniku.

Jeśli zapytasz jakiegokolwiek wykolejonego chodnikowca, co spowodowało, że życie wymknęło mu się spod kontroli, szybko obwini jakiś czynnik zewnętrzny: „Straciłem pracę! Mój samochód się popsuł! Nie miałem ubezpieczenia, kiedy złamałem nogę! Sędzia zasądził 20-procentowy wzrost alimentów”. Kiedy ustawiasz swój finansowy silnik na wysokie obroty, aż do czerwonego pola, masz gwarantowaną awarię. A wtedy, jak na ironię, Twoje przyjemne dzisiaj zamienia się w jutro z piekła rodem: więcej pracy, większy dług, więcej stresu.

Nie znam Twojego wieku, ale bądźmy szczerzy i zadajmy niewygodne pytanie: Czy naprawdę możesz oczekiwać, że odejdziesz na emeryturę, jeśli Twoja wartość netto wynosi 13 000 dolarów? Albo 113 000? Czy myślenie, że możesz żyć z funduszy pozyskanych dzięki odwróconej hipotece, jest racjonalne? Czy wybiegasz myślami poza przyszłotygodniową wypłatę? Gdzie jest próg, po przekroczeniu którego zorientujesz się, że czas na zmianę biegu i przemyślenie spraw? Czy taki próg istnieje? Dlaczego coś, co robiłeś przez pięć, dziesięć czy 20 lat nagle powinno zacząć działać? Tak, robienie w kółko tego samego i oczekiwanie odmiennych rezultatów jest szaleństwem^[7].

Sidewalk nie jest drogą do bogactwa, chyba że Twoją strategią są kasyna, bilety na loterii lub jakaś intryga ubezpieczeniowa w stylu „Otruj współmałżonka”. Zapomoga rządowa, ubezpieczenie społeczne, akcje charytatywne i „Moi rodzice wkrótce zostawią mi fortunę” nie są planami finansowymi! Jeśli nie chcesz pracować w supermarkecie do 75. roku życia i nie chcesz odejść na emeryturę, aby trafić do pudełka kartonowego pod mostem, musisz zrobić plan. Jaki, u diabła, jest Twój plan, na wypadek, gdyby życie miało ci dać następne 50 lat?!

Pierwszym krokiem do ucieczki z *Sidewalk* jest rozpoznanie, że na nim jesteś... a wtedy zastąp tę mapę czymś, co działa!

Pieniądze nie rozwiązują problemów finansowych

Najnowsze wieści: *Sidewalk* nie widzi pieniędzy. Nie obchodzi go, jak dużo zarabiasz. Nie możesz uzdrowić kiepskiego gospodarowania pieniędzmi dzięki większej ilości pieniędzy. Tak, możesz wyglądać na obrzydliwie bogatego i nadal wieść brudne, chodnikowe życie.

Chodnikowcy pochodzą z różnych miejsc, nawet z takich, które wyglądają na ucieleśnienie bogactwa. Posiadają firmy, budują dobrze płatne kariery w dziedzinie medycyny czy prawa, albo żyją jako znani aktorzy lub muzycy i zarabiają spore pieniądze. Wspólny mianownik pozostaje niezmienny: nie ma planu, nie ma oszczędności – wydaj więcej niż zarabiasz i zamień bezpieczne jutro na pokazowy styl życia dzisiaj. Równanie bogactwa chodnikowca jest zdeterminowane przez dochód plus dług, określony przez zdolność kredytową.

$$\text{Bogactwo} = \text{dochód} + \text{dług}$$

Chodnikowcy tworzą swój styl życia na podstawie wysokości dochodów, suplementując życie daleko sięgającym wykorzystaniem długu. Wszyscy chodnikowcy są zestresowani spłacaniem kredytu hipotecznego, zapłatą czynszu, rachunków komunalnych i minimalnymi spłatami zadłużenia na kartach kredytowych. Tak się dzieje, kiedy Twoje plany nie wykraczają poza „szczęśliwą godzinę” następującą zaraz po wypłacie.

Zamożny chodnikowiec: bogaty dzięki dochodom

Kiedy bogaty dzięki swoim dochodom chodnikowiec staje się splukany, staje się to sensacją. Czy zastanawiałeś się, w jaki sposób bogaty raper może stracić bogactwo w ciągu trzech lat od wydania swojego poprzedniego albumu? Albo dlaczego znany aktor ogłasza bankructwo po kilku latach bycia odsuniętym od życia publicznego? Jakim sposobem ktoś potrafi przekształcić kontrakt NBA na 80 milionów dolarów w zaślepienie i bankructwo? Powiem Ci: za sprawą *Sidewalk*, gdzie bogactwo równa się dochód plus dług.

Aby znaleźć chodnikowca bogatego dzięki dochodom, nie musisz daleko szukać. Są to ludzie, którzy wyglądają na bogatych, ale gdy pobierają regularne wypłaty, jednocześnie są o krok, o jeden album albo jedną porażkę od bycia splukanym. Zarabiają spore sumy i wydają każdy grosz na następne drogie akcesoria. Ich styl życia wspierają wysokie dochody i linia kredytowa. Po tym, jak wyczerpią się zarobione pieniądze, kupują rzeczy, których nie potrzebują, za pieniądze, których nie mają, w pełni ufając, że ich wysokie dochody będą trwać wiecznie.

Żartobliwie nazywam chodnikowców „zbudowanymi z kart kredytowych”. Jeżdżą ładnymi samochodami i noszą drogie ciuchy, ale są o jedną wydmuchaną uszczelkę od finansowej ruiny.

Członek forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com) umieścił na nim ten oto fragment *Sidewalk*,

podsluchany u kolegi, który pracuje w agencji pożyczkowej:

Znanemu raperowi odmówiono kredytu na 60 000 dolarów... choć przedstawił zaświadczenie o dochodach, wynoszących 400 000 dolarów miesięcznie... pomimo dwóch hitów w zeszłym roku musiał być jednak splukany. Miał również paskudną historię kredytową. To pokazuje, że dobre zarządzanie pieniędzmi i posiadanie dobrej historii kredytowej są bardzo ważne nawet wtedy, gdy odnosisz ogromne sukcesy.

Skoro chodnikowcy bogaci dzięki dochodom zarabiają spore sumy, ich designerskie ciuchy, zabawki i hobby są adekwatne do ich zarobków. Jeśli bogaty dzięki dochodowi chodnikowiec zarabia, na przykład, 20 000 dolarów miesięcznie, zakup jeansów za 300 dolarów uważa za uzasadniony. Problem w tym, że tak samo, jak w przypadku chodnikowca biednego z racji dochodów, wydatki bogatego dzięki dochodom chodnikowca nie są w stanie zaspokoić głodu, dopóki nie wyda on całego miesięcznego dochodu i jeszcze więcej. Jest to nieracjonalny sposób życia – tak, jakby ci ludzie bali się, że jeśli nie wydadzą pieniędzy, one znikną. Zarabiają 50 000 dolarów miesięcznie, wydają 60 000. Zarabiają 250 000 dolarów, wydają 350 000. Wypływ pieniędzy zawsze przewyższa wpływy.

Ktoś, kto zarabia 2 miliony dolarów rocznie, jest tak samo podatny na pułapki *Sidewalk*, jak ktoś, kto zarabia 20 000 dolarów! *Finansowa dyscyplina nie zna wysokości dochodu.* Brak finansowej dyscypliny ma swoją siedzibę na *Sidewalk*, którego nie obchodzi, ile zarabiasz i czym jeździsz.

Miraż dochodu i bogactwa *Sidewalk*

Zwróć uwagę, że zarówno biedni z racji dochodów, jak i bogaci dzięki dochodom chodnikowcy doświadczają tych samych problemów, ale w innych sceneriach. Powodem jest to, że *większa ilość pieniędzy nie jest rozwiązaniem problemu kiepskiego zarządzania finansami.* Nieumiejętność zarządzania pieniędzmi jest jak gra w kasynie, ponieważ w dłuższej perspektywie kasyno zawsze wygrywa. Pompowanie pieniędzy w deficyt jest jak próba zatkania dziury w tamie przy pomocy wody. Więcej pieniędzy nie oznacza lepszej dyscypliny finansowej.

Ludzie nieposiadający finansowej dyscypliny korzystają z pieniędzy w nieodpowiedni sposób, odwołując się jedynie do tego, co nieuniknione. Jeśli nie potrafisz przeżyć za 40 000 dolarów rocznie, nie będziesz w stanie przeżyć za 400 000 dolarów. Możesz się zadreć ratą kredytu w wysokości 900 dolarów, ale wiesz, że chodnikowca bogatego dzięki dochodom dręczy rata w wysokości 9000 dolarów. Udręka jest bardzo podobna, problemy takie same, jedynie kwoty się różnią. Do rozwiązania problemów finansowych prowadzi tylko zmiana nastawienia do pieniędzy. Aby zmienić nastawienie umysłu, musisz zmienić mapę. Zejdź z chodnika i przestań stawiać znak równości między bogactwem a dochodem i długiem.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Biletem pierwszej klasy do *Sidewalk* jest brak planu finansowego.
- Naturalnym przyciąganiem *Sidewalk* jest bieda, która dotyczy zarówno pieniędzy, jak i czasu.
- Kiepskiego zarządzania finansami nie da się wyleczyć większą ilością pieniędzy.
- Możesz być bogaty dzięki dochodom, ale nadal wieść brudne, chodnikowe życie.

- Jeśli bogactwo definiowane jest jako dochód i dług, jest ono iluzją, ponieważ jest podatne na dziury w nawierzchni, objazdy i wyboje. Kiedy znika dochód, wraz z nim znika iluzja bogactwa.
 - Nieumiejętne zarządzanie finansami jest jak hazard – kasyno zawsze w końcu wygra.
-

^[6] Amerykański serial telewizyjny, którego akcja rozgrywa się w sądzie. Podobnym polskim serialem jest „Sędzia Anna Maria Wesołowska”, emitowany w TVN.

^[7] Cyt. za Albertem Einsteinem – przyp. tłum.

Rozdział 6: Czy twoje bogactwo zostało zatrute?

Bogactwo jest umiejętnością doznawania pełni życia.

Henry David Thoreau

Wealth is the ability to fully experience life.

Henry David Thoreau

Bogactwo skażone przez społeczeństwo

Przyciąganie ludzi do *Sidewalk* jest wynikiem skażenia bogactwa przez społeczeństwo, które jasno formułuje dla Ciebie definicję dobrobytu: „Bogactwem jest Rolls Royce z szoferem, czarterowane odrzutowce, egzotyczne wycieczki nad południowy Pacyfik, posiadłość nadmorska i apartament na najwyższym piętrze wieżowca w Vegas”. Społeczeństwo mówi: Bogactwem są sześciokaratowe diamentowe kolczyki, Aston Martin i zegarki, które kosztują więcej niż domy większości ludzi. Społeczeństwo mówi, że bogactwo jest *niemoralną propozycją* kupna igraszek łóżkowych z Demi Moore za milion dolarów, bazującą na argumencie: „Noc nadejdzie i odejdzie, ale pieniądze będą trwać wiecznie”. Jak mi idzie? Brzmi jak bogactwo?

Zapytaj dziesięciu ludzi, czym jest bogactwo, a usłyszysz dziesięć różnych odpowiedzi. Twoje „bogactwo” może być symbolizowane poprzez Lamborghini, tak jak było w moim przypadku, lub może być 70-akrową farmą w Montanie i stajnią pełną koni wyścigowych. Jeśli myślisz w sposób, w jaki myśli większość ludzi, bogactwo instynktownie definiujesz jako rozrzutny, luksusowy styl życia.

Społeczeństwo wpoilo nam przekonanie, że bogactwo jest tworem absolutnym, o którego doskonałości świadczą dobra materialne. Prawdę mówiąc, zamiast użyć prawdziwej definicji, musiałem dopasować „haczyk” tej książki do definicji bogactwa popularnej wśród społeczeństwa. Skąd ta zmiana kierunku? Jak psy Pawłowa, zostałeś wyszkolony, aby reagować. Widzisz, społeczeństwo wykonało świetną robotę, definiując dla Ciebie bogactwo. Niestety, oszukało Cię (znowu), ale nie martw się – jeśli chcesz luksusów, *Fastlane* Ci ich dostarczy.

Trójca bogactwa: czym jest bogactwo?

Definicja bogactwa nie jest tak niejasna, jak mogłoby się wydawać. Najszczęśliwsze momenty mojego życia to te, kiedy odczuwałem prawdziwe bogactwo. I zgadnij, które to były chwile? Wcale nie dzień, kiedy kupiłem pierwsze Lamborghini. Nie był to dzień, kiedy wprowadziłem się do swojego dużego domu w górach, ani dzień sprzedaży firmy za miliony. Bogactwo nie jest uwarunkowane dobrami materialnymi, pieniędzmi czy posiadanymi rzeczami, ale tym, co nazywam fundamentalną

trójką: rodziną, sprawnością fizyczną i wolnością. Pośród nich odnajdziesz prawdziwe bogactwo oraz szczęście.

Bogactwem są silne, bliskie, rodzinne relacje z innymi. Nie tylko z rodziną, ale z ludźmi, Twoją społecznością, Twoim Bogiem i Twoimi przyjaciółmi. Na końcu świetnego filmu „It’s a Wonderful Life” otrzymujemy ostatnią lekcję: „Pamiętaj, żaden człowiek, który ma przyjaciół, nie jest przegrany”. Ukazuje to znaczenie posiadania przyjaciół, rodziny i bliskich. Bogactwo polega na wprowadzeniu zmiany. Bogactwo oznacza społeczność i wpływ na życie innych. Nie można go odczuwać w pojedynkę, w próżni. Uwierz mi, najbogatsze momenty mojego życia to te, kiedy byłem otoczony przez rodzinę, składającą się z przyjaciół i moich bliskich.

Po drugie, bogactwem jest sprawność fizyczna: zdrowie, pasja i nieograniczona energia. Jeśli nie masz zdrowia, nie masz bogactwa. Zapytaj jakiegokolwiek nieuleczalnie chorego człowieka, co ceni on najbardziej. Zapytaj kogokolwiek, kto pokonał raka, a usłyszysz, że poczuł się jak nowo narodzony i że szczęście jest związane nie z przedmiotami, ale z ludźmi i doznaniem. Zdrowie i energia nie mają swojej ceny.

Po trzecie, bogactwem jest wolność wyboru: wolność życia tak, jak chcesz, robienia tego, co chcesz i gdzie chcesz. Bogactwo to wolność od szefów, budzików i ciśnienia związanego z pieniędzmi. Wolność, która pozwala podążać za marzeniami, wychowywać dzieci w sposób, jaki uważasz za najlepszy. Wolność uwolnienia się od rzeczy, których nienawidzisz. Wolność daje Ci możliwość życia tak, jak tego pragniesz.

Bogactwa nie można kupić z rozłożeniem na 60 rat

Pamiętam bardzo dobrze dzień, kiedy w 2000 roku sprzedałem swoją firmę i mój adwokat wręczył mi pierwszą część zapłaty – 250 000 dolarów.

„Hura, 250 000! Jestem bogaty! Dokonałem tego!”, cieszyłem się. A teraz nadszedł czas ogłosić to światu. Natychmiast wyobraziłem sobie szybkie samochody, designerskie ciuchy, łodzie motorowe i eskortę odzianych w bikini kobiet. Myślałem, że jestem bogaty i planowałem wszystkim to pokazać.

Ta fantazja była niestety całkiem daleko od rzeczywistości, ale próbowałem. Kupiłem czerwoną corvette cabrio. Sportowy samochód – odhaczony. Designerskie ciuchy od Nordstroma – odhaczone. Czyniłem kroki w kierunku kupna łodzi motorowej, aż nagle krach internetowy przerwał moją podniecającą wizję. Zainwestowałem swoje pieniądze w akcje w branży technologicznej i straciłem tysiące dolarów. W kilka miesięcy wyparowała więcej niż połowa mojego bogactwa, a w rozmowie z moim księgowym dowiedziałem się, że następna 1/3 miała zniknąć z racji podatków.

Jak na ironię, *moja próba wyglądanina na bogatego jeszcze bardziej oddaliła ode mnie prawdziwe bogactwo*. Bez pracy, bez biznesu, bez dochodu i z niewielką sumą pieniędzy nie mogłem wierzyć, że jestem ustawiony na resztę życia i nie mogłem też utrzymać stylu życia, który zgodnie z moją wizją pasował do bogacza. Wcale nie byłem bogaty.

Iluzja bogactwa: wyglądanina na bogatego

W popkulturze mistrzowie iluzji bogactwa nazywani są *30K millionaires*. Jeśli nie słyszałeś wcześniej tej frazy – charakteryzuje ona kogoś, kto utrzymuje *image* milionera, ale nie posiada wartości netto. Nietrudno znaleźć takich ludzi. Prowadzą najtańsze BMW ze specjalnie zamawianymi chromowanymi felgami, noszą ekstrawaganckie ciuchy i gromadzą się w sekcji VIP klubu nocnego, gdzie zamawiają alkohol na butelki (oczywiście na kredyt). Ci ludzie błyszczą jak znakomici debiutanci w niezwyklej grze klasy A, ale za wszystkimi błyskotkami i pieniędzmi kryją się kiepscy magicy

Sidewalk.

Problem z wyglądem na bogatego, w odróżnieniu od bycia bogatym, polega na tym, że to pierwsze jest łatwe, a drugie nie. Łatwe kredyty i opcje długoterminowego, comiesięcznego finansowania (nie spłacaj kredytów nawet przez pierwszy rok!) to kuszące sposoby, które mają Ci pomóc w zakupie iluzji bogactwa. Społeczeństwo doprowadziło Cię do wiary, że bogactwo można kupić w centrum handlowym, salonie samochodowym albo prosto z reklamy. Tak samo, jak w przypadku mojej manii kupowania, gdy spieniężyłem swój pierwszy czek, te pozory bogactwa mają ogłaszać światu: „Jestem bogaty!”.

Czy naprawdę jesteś? Kiedy kupujesz Mercedesa za 80 000 dolarów, na raty rozłożone na sześć lat, ponieważ tylko na tyle Cię stać, wiedz, że nie jest to bogactwo, ale jego parodia. Oszukujesz samego siebie i jest to objazd, omijający *Fastlane*. Ale nie wrywaj się jeszcze z tłumem; nie jest to kazanie głoszące, że nie wolno Ci wydawać pieniędzy na drogie niemieckie sedany. Nic z tych rzeczy.

Bogactwo nie kryje się w samochodzie, ale w świadomości, że Cię na niego stać. Jest to wolność wejścia do salonu, dowiedzenia się, jaka jest cena, zapłacenia gotówką i odjechania. Kupiłem bratu w prezencie nowego lexusa. Była to najłatwiejsza transakcja, jakiej kiedykolwiek dokonałem. Dowiedziałem się wszystkiego na temat tego samochodu i określiłem cenę, jaką chciałem zapłacić. Wszedłem do salonu z czekiem i powiedziałem do handlowca: „Mam czek na 44 000 dolarów i chcę kupić tamten samochód. Proszę o odpowiedź – TAK czy NIE?”. Dwadzieścia minut później byłem właścicielem lexusa. To jest bogactwo, a nie jego parodia.

Po drodze do siłowni mijam zawsze rozpadający się kompleks mieszkań, usytuowany w pobliżu drogi. Na parkingu zawsze widzę ten sam samochód – błyszczącego czarnego cadillaca escalade, z 22-calowymi felgami. Widzicie tę rozbieżność? Mieszkasz w górnianym mieszkaniu, ale jeździsz samochodem za 60 000 dolarów, z felgami wartymi 10 000 dolarów? Czy dobrze widzę? Monitory w zagłówkach i 24-głośnikowy system stereo? 90 tysiaków *image'u* i dwa dolce zdrowego rozsądku. Czy nie mądrzej byłoby, gdybyś się skupił na posiadaniu przyzwoitego domu w porządnej okolicy, zamiast na jeździe najbardziej odjazdowym samochodem w kompleksie mieszkań Marbella Gardens? *Priorytety: niektórzy chcą wyglądać na bogatych, podczas gdy inni chcą być bogaci.*

Fałszywe bogactwo niszczy prawdziwe

Fałszywe bogactwo to iluzja bogactwa bez faktycznego posiadania. Jest to wiara w definicję bogactwa, narzuconą przez społeczeństwo. Brak świadomości, że gonitwa za fałszywym bogactwem dokonuje czegoś straszliwie niszczącego: *niszczy prawdziwe bogactwo*.

W miarę powiększania się luki między prawdziwym a fałszywym bogactwem nadchodzi nędza. Jak w przypadku chińskich kajdanek na palce – im bardziej starasz się wyglądać na bogatego, tym mocniejszy staje się ścisk biedy. Bogactwa nie można kupić w salonie Mercedesa, ale możesz tam kupić zagładę Twojej wolności.

Gdzieś w tłumaczeniu słowa „bogactwo” zgubiono „wolność”. Ludzie wystawiają na pokaz ikony bogactwa, ale nie posiadają wolności, a kiedy nie masz wolności, gryzie się to z innymi, prawdziwymi elementami bogactwa – zdrowiem i relacjami.

Henry Sukarano kupuje swój wymarzony dom na przedmieściach Baltimore za 1,8 miliona dolarów. Jako przedstawiciel firmy farmaceutycznej, jednego z wiodących na rynku producentów leków, Henry jest ze swoją karierą „na szybkim torze”. W jego dużym domu jest wszystko, czego mu potrzeba, łącznie z basenem, stajnią i robiącym wrażenie garażem na pięć samochodów. Zakup ten daje Henry’emu poczucie spełnienia... na jakichś osiem tygodni.

Polityka korporacyjna i cięcia w firmie nie wpływają dobrze na jego karierę. Jest zmuszony pracować po godzinach. Przejmuje obowiązki po zwolnionych pracownikach. Spędza dwie godziny dziennie na dojazdy z domu do pracy i z powrotem, a wymaga się od niego przejęcia kontroli nad całym wschodnim wybrzeżem. Zawsze jest w trasie, w samolocie, albo śpi. Długie godziny pracy ukazują niepokojący obraz: Henry rzadko mieszka w swoim wymarzonym domu, a kiedy mu się to udaje, wykorzystuje czas na spanie lub ładowanie akumulatorów po całotygodniowej bieganiu.

Jego związek z żoną i dziećmi cierpi. Jego zdrowie się pogarsza w miarę, jak rośnie stres, związany z większą odpowiedzialnością. Henry dochodzi do momentu prawdy: „Nie mam życia moich marzeń, to marzenia posiadały moje życie”. Czuje się uwięziony w pułapce iluzji stylu życia. Nadal jednak pracuje, wierząc w ideologię, która głosi, że bogactwo ma swoją cenę.

Zwróć uwagę, jak zniszczenie wolności rujnuje pozostałe składniki bogactwa. Dobra materialne, na które Cię nie stać, mają wpływ na zdrowie i relacje z innymi. Ironia polega na tym, że wygląkanie na bogatego jest wrogiem prawdziwego bogactwa: niszczy wolność, zdrowie i związki.

Oto najważniejsze: „Fastlane milionera” odnosi się do tej części trójcy bogactwa, którą nazywam: „WOLNOŚĆ”. Jest tak dlatego, że wolność oferuje ochronę zdrowia i związków. Tylko Ty możesz zdefiniować wolność i to, jak chcesz żyć. Jeśli chcesz wolności latania prywatnymi odrzutowcami, jest to wyznacznikiem Twojej wolności. Jeśli pragniesz wolności prowadzenia minimalistycznego życia, jej wyznacznikiem staje się takie właśnie życie. Wolność każdego człowieka jest inna! W obrębie Twojej osobistej definicji znajdziesz spory kawałek Twojej układanki bogactwa, różnej od wersji społeczeństwa, która wiedzie na *Sidewalk*, czyli do chodnikowego czyśćca.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Bogactwo tworzą silne związki rodzinne, sprawność fizyczna i wolność, a nie dobra materialne.
- Dobra materialne, na które Cię nie stać, mają destruktywny wpływ na trójkę bogactwa.

Rozdział 7: Wykorzystuj pieniądze niewłaściwie, a one wykorzystają ciebie

Szczęścia nie można kupić za pieniądze, ale pieniądze mogą zapewnić niesamowity komfort w czasach nieszczęścia.

Clare Boothe Luce

Money can't buy happiness, but it can make you awfully comfortable while you're being miserable.

Clare Boothe Luce

Jeśli pieniądze nie dają szczęścia... czy daje je bieda?

Ludzie, którzy twierdzą, że „pieniądze szczęścia nie dają” z góry zakładają, że nigdy nie będą mieć pieniędzy. Stare powiedzenie niesie pochodnię ich biedzie. A ponieważ pieniądze nie dają szczęścia, po co je oszczędzać? Logika nakazuje zapytać: „Jeśli pieniądze nie dają szczęścia, czy daje je bieda?”. Czy facet, który ma Ferrari, automatycznie ma małego penisa, podczas gdy posiadacz Hondy jest świetnie obdarzony przez naturę?

Poszukaj w Google frazy „Pieniądze szczęścia nie dają”. Strona za stroną ciągną się tu wnioski, że pieniądze nie mają związku ze szczęściem. Czy powinno Cię szokować, że biznesmen z Connecticut, który zarabia w sześciocyfrowych liczbach, może być bardziej nieszczęśliwy od hodowcy bydła w Kenii? Absolutnie nie.

Analizy te są jednak wybrakowane, ponieważ nie wskazują prawdziwego złodzieja szczęścia: niewolnictwa, przeciwieństwa wolności. Ironią jest to, że kiedy ludzie zarabiają więcej pieniędzy, nie przysparza im to wolności, ale że ją to im zabiera. Kreowanie niewolniczego stylu życia sprawia, że większa ilość pieniędzy staje się destruktywna dla trójcy bogactwa: rodziny, sprawności fizycznej i wolności.

Według Centrum Związków Mażeńskich i Rodziny na uniwersytecie w Creighton, głównym powodem konfliktów młodych małżeństw jest dług. Dług i niewolniczy styl życia powodują, że ludzie przywiązani są do pracy, a nie do partnerów, rodziny i przyjaciół.

Ankieta *World Value* (worldvaluesurvey.com) wykazała, że najszczęśliwsi ludzie na świecie mają mocne poczucie przynależności do społeczności oraz silne więzi rodzinne. Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb (bezpieczeństwo, schronienie, zdrowie, jedzenie), największy wpływ na odczuwane szczęście ma jakość związku z partnerem, rodzina, przyjaciele, duchowość i my sami. Jeśli jesteśmy zbyt zajęci ściganiem następnego świetnego gadżetu, aby pokonać we współzawodnictwie

dostatek sąsiada, finansujemy swoją nędzę. Wnioski z ankiety *World Value*: konsumpcja jest główną przeszkodą w osiągnięciu szczęścia.

Prawda jest taka, że istnieje wielu milionerów i świetnie opłacanych karierowiczów, którzy są całkowitymi nędzarzami i nie ma to nic wspólnego z pieniędzmi, *ale ma – z ich wolnością*. Nie posiadają pieniędzy, to pieniądze posiadają ich. Dobrze zarabiający pracoholik, którego nigdy nie ma w domu, a więc nie ma on szans na to, by wzmocnić związek z żoną i dziećmi, jest najczęściej mniej szczęśliwy niż biedny farmer w Tajlandii, który spędza pół dnia w polu, a drugie pół z rodziną.

W 2009 roku popularny gospodarz programu telewizyjnego David Letterman upublicznił występek wymuszenia pieniędzy przez producenta innego programu stacji CBS. Mężczyzna, który dopuścił się domniemanego szantażu, podobno zarabiał 214 000 dolarów rocznie, ale twierdził, że jest w poważnych tarapatach finansowych, częściowo z powodu alimentów, które wynosiły 6000 dolarów miesięcznie. Czy ten szantażysta próbował wymusić pieniądze od sławnej osoby, ponieważ próbował „kupić szczęście”? Co było prawdziwym motywem? Ja twierdzę, że próbował kupić wolność, ponieważ jego dług utrzymywał go w stanie niewolnictwa. Czy dwa miliony dolarów cokolwiek by zmieniły? Być może na krótką metę tak, ale w dłuższej perspektywie – nie, ponieważ jego stosunek do pieniędzy był już zepsuty. Źródło bliskie śledztwu podało: „On nie chciał już więcej pracować”. Innymi słowy, pragnął wolności.

Normalność jest wyścigiem szczurów – współczesnym niewolnictwem

Dlaczego ja jestem bogaty, a facet stojący w porannym korku nie? Ja posiadam wolność. Budzę się i robię to, na co mam ochotę. Podążam za marzeniami. Piszę tę książkę, nie martwiąc się o to, jak będzie się sprzedawać. Wskakuję do samolotu do Las Vegas na dwa tygodnie, bez zamartwiania się pracą, szefami czy niezapłaconymi rachunkami za prąd. Wolność jest fantastyczna.

Jednak mój styl życia nie jest „normalny”. Podobnie jak „bogactwo”, społeczeństwo zdefiniowało dla Ciebie także „normalność”, według instrukcji „Bogać się powoli”. Normalne są wstawanie o szóstej rano, walka z ruchem ulicznym i ośmiogodzinna praca. Normalnością jest bycie niewolnikiem w pracy od poniedziałku do piątku, zaoszczędzenie 10 proc. i powtarzanie tego przez 50 lat. Normalne jest kupowanie wszystkiego na kredyt. Normalnością jest też wiara w iluzję, że giełda uczyni Cię bogatym. Przekonanie, że szybszy samochód i większy dom uczynią Cię szczęśliwym, również jest normalne. Jesteś przyzwyczajany do akceptowania normalności, postrzeganej przez pryzmat zepsutej społecznej definicji bogactwa, a przez to zepsuta jest prawdziwa normalność. *Normalność jest współczesnym niewolnictwem.*

Zadziwia mnie, że większość ludzi funkcjonuje o jeden kryzys od ruiny finansowej. Staliśmy się narodem niezdyscyplinowanych wydawczy pieniędzy i konsumentów. Jesteśmy narodem, w którym nieograniczona konsumpcja i brak materialistycznego umiarkowania piszą atramentem stresu nasze nekrologi. Jeśli jesteś zakładnikiem własnego stylu życia, nie jesteś bogaty, ponieważ brak Ci wolności.

Właściwe wykorzystanie pieniędzy

Pieniądze nie dają szczęścia, kiedy są niewłaściwie wykorzystywane. Zamiast dawać wolność, kupują dla nas niewolę. „Bogactwo” i „szczęście” są zamienne, ale tylko pod warunkiem, że Twoja definicja bogactwa nie została zepsuta przez definicję społeczeństwa. Społeczeństwo mówi, że bogactwo to rzeczy materialne, a ponieważ jest to błędna definicja, most między bogactwem a szczęściem zostaje zburzony. Kiedy nie czujesz się bogaty, masz skłonność do oszukiwania. Kupujesz ikony bogactwa, aby poczuć się bogatym. Pragniesz uczuć, szacunku, dumy i radości. Chcesz podziwu,

miłości i akceptacji. Co te uczucia mają Ci dać? Oczekujesz, że zapewnią Ci szczęście.

Właśnie tu kryje się przynęta. Przyrównujemy zepsutą definicję bogactwa do szczęścia, a kiedy to równanie nie spełnia naszych oczekiwań, jesteśmy zawiedzeni i nieszczęśliwi.

Pieniądze wykorzystywane w odpowiedni sposób mogą przynieść wolność, która jest częścią trójcy bogactwa. Dzięki wolności zyskujemy wybór. Prawdą jest, że istnieje ogromna liczba biednych ludzi, którzy żyją w bogatszy sposób niż przepracowani przedstawiciele wyżyn klasy średniej, ponieważ ci drudzy nie mają wolności. Brak im silnych związków z innymi oraz zdrowia. Są to wszystko zgubne skutki wykonywania nienawidzonej pracy przez pięć dni w tygodniu, przez 50 lat.

Pieniądze zapewniają jeden składnik bogactwa – wolność, która jest potężnym strażnikiem jego pozostałych składników: zdrowia i związków.

- Pieniądze dają wolność patrzenia, jak dorastają Twoje dzieci.
- Pieniądze dają wolność podążania za najśmielszymi marzeniami.
- Pieniądze dają wolność wprowadzenia zmian.
- Pieniądze dają wolność budowania i wzmacniania związków.
- Pieniądze dają wolność robienia tego, co uwielbiasz, bez nadszarpywania Twojej kondycji finansowej.

Czy którakolwiek z powyższych rzeczy uczyniłaby Cię szczęśliwym? Założę się, że tak. Z pewnością nie przyniosłaby Ci nieszczęścia.

Niewolniczy styl życia: pułapka *Sidewalk*

Chodnikowcy prowadzą niewolniczy styl życia, który zmusza ich do udziału w wyścigu szczurów – nieustannej wojny między rozrzutnością a pracą, do samonapędzającej się karuzeli pracy dla dochodu, dochodu dla stylu życia i stylu życia dla pracy. Niewolniczy styl życia zawsze oznacza erozję wolności.

- 1) Praca tworzy dochód.
- 2) Dochód tworzy styl życia/dług (samochody, łodzie, designerskie ciuchy).
- 3) Styl życia/dług wymuszają pracę.
- 4) Powtórz...

Wiedzę na temat mojego niewolniczego stylu życia zdobyłem po dwudziestce. Skończyłem studia, podjąłem okropną pracę jako robotnik w Chicago i codziennie walczyłem z miejskimi korkami. Płaca przewyższała jednak wszystkie dotychczasowe. Wzrost zarobków sprawił, że poczułem się bogaty. Co zatem zrobiłem? Podniosłem poziom życia i kupiłem iluzję bogactwa: swój pierwszy sportowy samochód – mitsubishi 3000 GT.

Uświadomienie sobie, że mój wymarzony samochód nie był ikoną bogactwa, ale pasożytem, który żywił się moją wolnością, nie zajęło mi dużo czasu. Nienawidziłem swojej pracy – była pełna stresu i pozbawiała mnie energii oraz marzeń o przedsiębiorczości. Nie mogłem odejść. Miałem zobowiązania: raty za samochód, paliwo, ubezpieczenie. Z powodu obowiązków na rzecz przedmiotów skazałem siebie samego na więzienie w postaci pracy, której nie mogłem znieść.

Ten typ niewolnictwa jest jednak czymś normalnym. Uczy się nas, abyśmy dążyli do posiadania najnowszych i najwspanialszych rzeczy i nie zważali na konsekwencje. Sprawia to, że przyjmujemy zobowiązania na lata, skazując się na więzienny styl życia... a im więcej rzeczy, na które Cię nie stać, kupujesz, tym dłuższy staje się Twój wyrok.

Jeśli myślisz, że cię stać, nie stać cię

Pomyśl, kiedy ostatnio kupiłeś paczkę gum do żucia. Czy martwiłeś się o cenę? Czy zapytałeś: „Hm, stać mnie na to?”. Prawdopodobnie nie. Kupiłeś gumy do żucia i po sprawie. Zakup nie miał żadnego wpływu na Twój styl życia czy przyszłe wybory. Dla bogatego człowieka, który wchodzi do salonu i kupuje bez zastanowienia „szczęściocyfrowego” Bentleya, wszystko odbywa się tak samo.

Stać Cię na coś, jeśli nie musisz się nad tym zastanawiać. Jeśli musisz rozważać cenę, nie stać cię na zakup, ponieważ niesie on ze sobą warunki i konsekwencje. Jeśli kupujesz łódź i zagłębiasz się w umysłową gimnastykę na temat tego, czy Cię na nią stać – NIE STAĆ CIĘ NA NIĄ. Jasne, możesz próbować uzasadniać, że Cię stać i tworzyć dziwne argumenty, często rozpoczynające się od słów:

„Stać mnie, pod warunkiem, że...

... dostanę awans”,

... nie wzrosną raty mojego kredytu hipotecznego”,

... mój portfel akcji zarobi w tym miesiącu następne 10 proc.”,

... moje prognozy sprzedaży dwukrotnie wzrosną”,

... moja żona znajdzie pracę”,

... zrezygnuję z ubezpieczenia zdrowotnego”.

Rozmowa z samym sobą jest ostrzeżeniem, że Cię na to nie stać. W tym, czy Cię na coś stać, czy nie, nie ma ukrytych podtekstów. Możesz oszukiwać siebie, ale nie możesz oszukać konsekwencji.

W jaki sposób rozpoznasz więc, że Cię na coś stać? Jeśli zapłacisz gotówką, a Twój styl życia nie zmieni się bez względu na przyszłe okoliczności, stać Cię na to. Innymi słowy, jeśli kupisz łódź, zapłacisz gotówką i nie odczuwasz związanych z tym nieoczekiwanych „wybojów” na drodze, stać Cię na nią. Czy żałowałbyś kupna paczki gum do żucia, gdybyś tydzień później stracił pracę? A gdyby Twoje prognozy sprzedaży spadły o 50 proc.? Nie, nie miałyby to żadnego wpływu na Twoje uczucia związane z zakupem. W taki właśnie sposób można sprawdzić, czy Cię na coś stać, w kontekście Twojego bogactwa.

Aby pokonać parodię bogactwa, wiedz na co Cię stać, a na co nie możesz sobie pozwolić. Nie ma nic złego w kupowaniu łodzi i Lamborghini, jeśli naprawdę Cię na nie stać. Uleganie zachciankom ma swoje miejsce i czas. „Fastlane milionera” zastał stworzony po to, aby Cię do tego miejsca przenieść.

Przynęta niewolniczego stylu życia

Śpiew syreny niewolniczego stylu życia fałszywie zapowiada dobre samopoczucie – natychmiastową gratyfikację i przyjemność. Czy nie byłoby wspaniale, gdyby wszystkie rzeczy, dzięki którym czujemy się dobrze, były dobre? Czekolada? Ten podwójny zestaw XXL w fast foodzie? Opalanie się? Palenie tytoniu? Krótkotrwałe dobre samopoczucie na dłuższą metę jest niestety najczęściej złe. Natychmiastowe nagradzanie się jest częstą plagą, a jego dominujące efekty uboczne łatwo zauważyć: to dług i otyłość.

Większość Amerykanów jest gruba, bo najłatwiejszą (i najtańszą) gratyfikacją jest jedzenie. Kiedy sadzasz tyłek na fotelu z regulowanym oparciem i pożerasz puszkę chipsów „Pringles”, wybierasz przyjemność teraz, w zamian za późniejszy ból. Jeśli mieszkasz z rodzicami i kupujesz wartego 45 000 dolarów Mustanga rozłożonego na 72 miesięczne raty, a Twój roczny dochód barmana wynosi 31 000 dolarów, pozwalasz wygrać natychmiastowej gratyfikacji, za którą idzie niewolniczy styl życia.

Bogactwo, tak jak zdrowie, nie jest łatwe i jest skrojone z tego samego materiału. Procesy są identyczne. Zdrowie i bogactwo wymagają dyscypliny, poświęcenia, uporu, oddania się i odkładania gratyfikacji. Jeśli nie potrafisz uodpornić się na pokusę natychmiastowego zaspokojenia potrzeby,

będziesz bardzo potrzebował sukcesu w obszarze zdrowia lub bogactwa. Obie te rzeczy wymagają zmiany myślenia z krótkoterminowego (natychmiastowa gratyfikacja) na długofalowy (opóźniona gratyfikacja). Jest to jedyna obrona przed niewolniczym stylem życia.

Uważaj na haczyk!

Natychmiastowa gratyfikacja jest przynętą, a niewolniczy styl życia jest haczykiem. Przemysł reklamowy to wielka wyprawa na ryby, której celem jest złapać Cię na haczyk. Jaką mają przynętę? Błyszczący, nowy samochód, większy dom, designerskie ciuchy, produkty z serii „Muszę to mieć natychmiast”. Każdego dnia bombardują Cię przynęty:

Nie przeżyjesz bez tego produktu!

Kup teraz, a życie stanie się prostsze!

Nie odniesiesz sukcesu, dopóki nie kupisz jednej z tych rzeczy!

Wyobraź sobie, jak sąsiedzi będą Ci zazdrościć, kiedy to kupisz!

Te slogany mają jedno wspólne przesłanie: jesteś ich ofiarą, a handlowców nie obchodzi, czy Cię na coś stać, czy nie. Broń się, dostrzegaj haczyk pod przynętą i liny, które uwiążą Cię do niewolniczego stylu życia. Kiedy natychmiastowa gratyfikacja zachęca Cię do połamania przynęty, stajesz się ofiarą haczyka: niewolniczego stylu życia. *Zamiast mieć na własność rzeczy, stajesz się ich własnością.* Poznaj wrogów swojego zdrowia i rozpoznaj czynności, które zapraszają tych wrogów do Twojego życia. Zaczekaj, aż naprawdę będzie Cię stać na przyjemności życia... a jeśli będziesz poruszać się szybkim pasem *Fastlane*, ten dzień nadejdzie raczej szybciej niż później.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Szczęścia nie można kupić za pieniądze, ponieważ te są wydawane na konsumenckie zachcianki, które niszczą wolność. Wszystko, co niszczy wolność, niszczy także trójkę bogactwa.
- Odpowiednio użyte pieniądze mogą zapewnić wolność, która może prowadzić do szczęścia.
- Szczęście bierze się z dobrego zdrowia, wolności i silnych interpersonalnych związków, a niekoniecznie z pieniędzy.
- Niewolniczy styl życia kradnie wolność, a to, co kradnie wolność, kradnie też bogactwo.
- Jeśli myślisz, że Cię na to stać, nie stać Cię.
- Konsekwencje natychmiastowej gratyfikacji to utrata wolności, zdrowia i możliwości wyboru.

Rozdział 8: Szczęśliwi dranie są graczami

Mocno wierzę w szczęście i odkryłem, że im więcej pracuję, tym więcej go mam.

Thomas Jefferson

I'm a great believer in luck, and I find the harder I work, the more I have of it.

Thomas Jefferson

Psst... chcesz mieć szczęście?

Podśluchałem kiedyś, jak ktoś nazwał mnie „draniem, który ma szczęście”. Co za smutne, złudne, chodnikowe przekonanie. Nie miałem szczęścia. Jestem graczem. Kiedy Pan Nienawidzący Szczęściarzy wymawiał pod nosem te słowa i siedział na tyłku na ławce rezerwowych, ja byłem na boisku i właśnie brałem zamach.

Joe jest chodnikowcem i wierzy, że aby zostać bogatym, trzeba mieć szczęście. Dni spędza w pracy w firmie budowlanej, a wieczory na komentowaniu plotkarskich blogów, grze w gry video i oglądaniu telewizji. Porzucił marzenia o finansowej wolności, które bazowały na jego definicji bogactwa. „Po prostu nie jestem szczęściarzem” – lamentuje. Jego brat Bill również pracuje w budownictwie, ale on poświęca wieczory na przeglądanie Internetu i studiowanie najnowszych osiągnięć oraz rozwoju technologicznego w swojej branży. Marzeniem Billa jest zostać wynalazcą i stworzyć cztery prototypy w różnych dziedzinach. Urlop spędza na targach i seminariach marketingowych. Kiedy Joe zabija ogry i czarowników w najnowszym „Lochu śmierci”, Billa nie zajmuje pudełko pełne nicości, ale pokazywanie siebie i swoich osiągnięć światu. Który z nich „zostanie szczęściarzem”?

Samodzielnie stworzone szczęście daje wzrost samodzielnie zarobionym milionom

Mark Cuban, przedsiębiorca-miliarder i właściciel drużyny NBA Dallas Mavericks (www.blogmaverick.com), w nawiązaniu do swojego sukcesu opowiada historię o szczęściu. Wspomina na blogu swoje zmagania z pierwszymi sukcesami, zanim sfinalizował transakcję, w której otrzymał od Yahoo 5,9 miliarda dolarów. W każdej historii Mark zauważa, jak ludzie przypisywali jego sukces szczęściu: „Miał szczęście, że sprzedał swoją pierwszą firmę, MicroSolutions...”, „Miał szczęście, handlując podczas boomu technologicznego...”, „Miał też szczęście sprzedać swoją firmę Yahoo za kilka miliardów”. Zauważ, jak wydarzenia tłumaczy się szczęściem, a proces zamykany jest pod dywan.

Cuban rozumie prawdę, której większość nie pojmuje: *Proces kreuje wydarzenia, które inni*

postrzegają jako szczęście. Komentuje fakt, że nikt nie wspomniał o szczęściu, kiedy w grę wchodziło czytanie skomplikowanych tekstów związanych z oprogramowaniem lub instrukcje routerów Cisco, albo siedzenie w domu i testowanie nowych technologii. Gdzie się wtedy podziewało szczęście?

„Bogaci ludzie mieli szczęście” – tak brzmi credo chodnikowca i przekonanie, które odziera Cię z resztek władzy i wolnej woli. Szczęście może stworzyć bogactwo dzięki loteriom, kasynom i bogatym rodzicom, rzadko jednak tworzy długotrwałe bogactwo. Jeśli chcesz skorzystać z „Fastlane milionera”, zrozum, że szczęście jest produktem procesu, działania, pracy i bycia aktywnym. Kiedy się angażujesz, dostajesz szansę bycia we właściwym miejscu o właściwym czasie.

Istnieją miejsca właściwe i niewłaściwe. Właściwe miejsce nie jest na sofie, przed telewizorem z kolejnym odcinkiem programu „American Idol”. Nie jest to występ „Betty’s Booty Cabaret”, podczas którego wkładasz komuś pieniądze za gumkę od majtek, ani też lokalny bar, gdzie upijasz się Bud Lightem, oglądając, jak Chicago Cubs^[8] przegrywają następny mecz. Jeśli chcesz być we właściwym miejscu o właściwym czasie, musisz naprawdę być we właściwym miejscu – a we właściwym miejscu wie się, które miejsca są niewłaściwe.

Jeśli nie zszedłeś jeszcze z chodnika i nie podejmujesz działania ani nie angażujesz się w proces, nigdy nie będziesz miał szczęścia. Szczęście zawsze postrzegane jest jako konkretne wydarzenie: wygrana na loterii, w konkursie, znalezienie na strychu 200-letniego obrazu, wartego miliony. Znów: jest to błędne myślenie. Tak samo, jak w przypadku bogactwa, szczęście nie jest wydarzeniem, ale efektem, wynikiem procesu. *Szczęście jest pozostałością po procesie.*

Chodnikowcy kochają wydarzenia, ale nienawidzą procesu. Dla nich założenie, że bogactwo to wynik szczęścia, jest naturalne, ponieważ wierzą, że bogactwo jest wydarzeniem. Członek forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com) napisał niedawno, że Bill Gates miał szczęście. Musiałem się z tym nie zgodzić. Szczęście nie stworzyło Windowsa. Szczęście nie zbudowało firmy. Szczęście nie wykreowało powtarzającego się, wyreżyserowanego działania, nastawionego na konkretny cel. Kiedy konsekwentnie działasz i bombardujesz świat swoim wysiłkiem, wchodząc w interakcję z falami innych, pojawiają się wyniki. Chodnikowcy postrzegają je jako szczęście, ale one są efektem działania, wykonywanego z *większym prawdopodobieństwem powodzenia.*

Szczęście pojawia się, kiedy stopień prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu wzrasta z poziomu zerowego. Wracając do naszych dwóch braci z branży budowlanej – który z nich będzie miał szczęście? Ten, który pokazuje światu swoje wynalazki, przesuwając prawdopodobieństwo na swoją korzyść. Jego leniwy brat tego nie robi. Jeśli w swoich działaniach przebijesz się do reszty świata, pokonasz przeciwności i znajdziesz się „we właściwym miejscu o właściwym czasie”.

Kiedy myślę o szczęściu, przychodzą mi na myśl gracze w pokera. Ich kunszt jest błędnie postrzegany jako szczęście, ale kariera gracza pokerowego potwierdzi, że ów kunszt jest wynikiem systematycznej analizy oraz znajomości psychologii gry. Najlepsi gracze na świecie są biegłymi statystykami i doskonale interpretują ludzkie zachowania. Czy szczęście odgrywa jakąś rolę? Jasne, ale ta rola jest niewielka. Za przejęcie stawki odpowiadają umiejętności gracza. Powiedzieć dobremu graczowi w pokera: „Jesteś szczęściarzem” to niczym obelga. Taką samą zniewagą jest przypisanie szczęścia milionerowi, który samodzielnie zdobył bogactwo.

Jeśli chcesz „mieć szczęście”, zajmij się działaniami, które zwiększają prawdopodobieństwo sukcesu. Szczęście wchodzi do gry w trakcie jej trwania. Kiedy grasz, aby wygrać, pojawia się szczęście. Chodnikowcy przypisują mu niestety związek z wiarą w wydarzenia – wierzą w szczęście, które nie wymaga zaangażowania w proces. Jeśli chcesz szczęścia, zaangażuj się w proces, ponieważ on podnosi wydarzenia z popiołów.

Usuń z Twojego planu finansowego „wielki przełom”

Chodnikowcy nienawidzą procesu, więc ich plan finansowy go pomija (nie uwzględnia, na przykład, oszczędzania czy określania budżetów) i polega na wydarzeniach. Jeśli wierzysz, że jedynym źródłem bogactwa jest szczęście, grawitujesz w kierunku szczęśliwych zdarzeń – usilnych poszukiwań „wielkiego przełomu”.

Czym jest wielki przełom? Wielkie przełomy to nagłe cuda, które szybko dają bogactwo. Loterie, kasyna, turnieje pokera, nawet lekkomyślne procesy sądowe i okradanie państwa postrzegane są jako drogi do „wielkiego przełomu”. Tak naprawdę „wielkie przełomy” to próby obejścia podróży do bogactwa i wystartowania na mecie. Oznaczają usunięcie brukowanej żółtą kostką drogi i wartościowych lekcji, które ona z sobą niesie.

Chodnikowcy poszukują „wielkich przełomów”, ponieważ ich system przekonań mówi im, że bogactwo jest wydarzeniem. Nagłe przełomy są, niestety, strzałem w ciemno i naruszeniem prawdziwej natury. Czy wierzysz w cuda? Chodnikowcy wierzą.

Dlaczego programy *reality show* typu „American Idol” przyciągają tak wielu ludzi, kiedy większość z uczestników jest do niczego? Ludzie ci poszukują owego nieuchwytnego „wielkiego przełomu”. Posiadacze talentu idą dalej (posiedli talent w wyniku procesu), zdyskwalifikowani zawodnicy z płaczem opuszczają plan, obwiniając za swoją porażkę Simona Cowella^[9], mikrofon lub jakiś inny nieistotny detal. Zaśpiewanie „Somewhere Over the Rainbow” kilka razy pod prysznicem nie jest procesem.

Dać się oszukać: pokusa chodnikowca

Zamów teraz! Tylko trzy niskie raty w wysokości 39,95 dolara i nauczę Cię, jak zarobić miliony, pracując tylko 40 minut tygodniowo, podczas gdy będziesz wisiał głową w dół na trapezie w Twojej piwnicy. Tak, kochani – to naprawdę jest tak proste. Ale zaczekaj, to nie wszystko! Zamów dzisiaj, a jako prezent otrzymasz zdjęcia tej biuściastej damy obok mnie. Czy ona nie wygląda świetnie? Kiedy zaczniesz zarabiać tak, jak ja, takie jak ona będą dzwonić do Twoich drzwi o wszystkich porach dnia. Tak, kochani – ten system jest niesamowity i nie będzie tu wiecznie. Zamów teraz!

Guru z reklamy dobrze wie, co robi. Bierze na celownik chodnikowców, których pociągają wydarzenia i nagłe przełomy. Dlaczego takie reklamy emituje się o drugiej nad ranem? Wtedy przed telewizorem gromadzą się chodnikowcy, ponieważ albo są bez pracy, albo oglądają powtórki sitcomów typu „Seinfeld”^[10]. Uwierz mi, kierowcy na szybkim pasie nie oglądają powtórek programów z nagimi paniami o drugiej nad ranem, ponieważ pracują nad procesem i mozolnie podążają za swoimi celami.

Chodnikowcy są podatni na szwindel, ponieważ poszukują wydarzeń i chcą uniknąć procesu. Gdy świadomość tego zagości na dobre w twoim umyśle, teksty z reklam staną się nagle rozrywką wieczoru.

Zejście z chodnika: trzy kotwice

Pomyśl przez chwilę logicznie. Gdybyś natrafił na magiczny „system”, który mógłby zarobić miliony w kilka krótkich miesięcy, co byś najpierw zrobił? Oczywiście, ja to wiem i Ty też to wiesz! Zatrudniłbyś firmę marketingową, upchnąłbyś swój sekret na pięciu płytach CD plus DVD instruktażowe i sprzedawałbyś go na kanale „Dom i Ogród” o trzeciej nad ranem we wtorek. Tak, to jest dokładnie to, co ja bym zrobił, gdybym znał sekret zarobienia miliarda dolarów! Chrzanić podróże dookoła świata, chrzanić akcje charytatywne, porzuć też pomysł dalszego zarabiania milionów. Nie! Zapakujmy to i dajmy światu w trzech niskich ratach, wynoszących tylko 39,95 dolara!

Czy ludzie wierzą w teksty reklamowe, czy desperacko poszukują łatwo dostępnego wydarzenia?

Sztuka sprzedawania systemów zarabiania pieniędzy w telewizyjnych reklamach jest przykładem mocnego *Fastlane*. Niestety, systemy, które są w sprzedaży, nie mają nic wspólnego z *Fastlane*. Nie są aż tak opłacalne, jak sama ich sprzedaż. Dlaczego tym wszystkim guru uchodzi to na sucho? To proste. Umysły chodnikowców zakotwiczone są w trzech przekonaniach, które trzymają je na uwięzi, a ich samych czynią podatnymi na przekręty marketingowe.

Przekonanie 1: Aby zostać bogatym, trzeba mieć szczęście.

Przekonanie 2: Bogactwo jest wydarzeniem.

Przekonanie 3: Inni mogą dać mi bogactwo.

Dlaczego te przekonania nie są prawdziwe? Po pierwsze, bogactwo nie ma nic wspólnego ze szczęściem, ale jest efektem procesu, który zwiększa prawdopodobieństwo. Po drugie, wydarzenia związane z bogactwem, takie jak wygrana na loterii i w kasynie, są strzałem w ciemno, a nie procesem. Po trzecie, jedyną osobą, która może Cię przenieść do krainy prawdziwego bogactwa, jesteś Ty sam. Nie ma szofera ani programów telewizyjnych, sprzedających zarabianie pieniędzy, które Cię tam zabiorą. Złudzenie, że jest inaczej, utrzymuje chodnikowców w dobrym towarzystwie większości ludzi nieśpiących o drugiej nad ranem, ponieważ leżą na kanapie, przekonani o tym, że są o jeden telefon od zarabiania milionów, gdyż szofer bogactwa z telewizji właśnie tak twierdzi.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Szczęście, tak jak bogactwo, tworzą procesy, a nie wydarzenia.
- Szczęście można stworzyć, przyspieszając prawdopodobieństwo sukcesu, co osiąga się dzięki aktywnemu działaniu.
- Jeśli liczysz na „wielki przełom”, kierujesz się wydarzeniem, a nie procesem. Nastawienie to jest typowe dla *Sidewalk*, nie *Fastlane*.
- Marketing reklamowy „Bogać się szybko” jest zgodny ze strategią *Fastlane*, ponieważ sprytni sprzedawcy wiedzą, że chodnikowcy wierzą w wydarzenia, a nie procesy.
- Zarabiające pieniądze „systemy” rzadko kiedy są tak dochodowe, jak samo sprzedawanie ich chodnikowcom.

[8] Amerykańska drużyna baseballowa – przyp. tłum.

[9] Jeden z sędziów programu „American Idol” – przyp. tłum.

[10] Popularny amerykański sitcom, nadawany przez stację NBC w latach 1989–1998 – przyp. tłum.

Rozdział 9: Bogactwo wymaga zdolności do podejmowania zobowiązań

Ceną wielkości jest odpowiedzialność.

Winston Churchill

Responsibility is the price of greatness.

Winston Churchill

Autostopowicze nie prowadzą!

Jedną z kotwic *Sidewalk* jest powierzanie swojego planu finansowego innym – wiara w to, że istnieje szofer, który zawiezie Cię do bogactwa, i że ktoś inny może odbyć za Ciebie podróż. Nastawienie to sprawia, że jesteś podatny na stanie się ofiarą.

Wyobraź sobie, że jedziesz autostopem na drugi koniec kraju. Istnieje spora szansa, że nigdy nie dotrzesz do celu. Być może wsiądziesz do samochodu psychopaty, który przewiezie Cię nieprzewidzianym objazdem. Być może natkniesz się na mordercę, który poderżnie Ci gardło i porzuci w przydrożnym rowie. Podróżowanie autostopem jest mało wydajne i niebezpieczne!

Jednak manifest chodnikowca oparty jest na idei podróży autostopem: zawierz innym, a gdy sprawy nie potoczą się zgodnie z planem, obwin kogoś innego. Zrzucanie winy na innych jest trzecią kotwicą *Sidewalk*, obok wiary w szczęście i wydarzenia.

W latach 80., kiedy byłem nastolatkiem, moja mama przesiadywała z przyjaciółmi w lokalnej restauracji. Kilka osób z tego grona zainwestowało życiowe oszczędności w coś, co niewinnie nazywali „funduszem”. Ludzie ci, szanowani biznesmeni, piali z zachwytem nad ową inwestycją, twierdząc że osiągają niesamowity miesięczny zwrot. Zachęcali moją mamę, jako borykającą się z trudnościami samotną kobietę, aby również zainwestowała. Mama nie była głupia. Zadała pewne pytania i odpowiedzi nie spodobały jej się. Coś nie grało. Jej umysłu dotknęła logika. Ostatecznie, zdecydowała się nie inwestować i fundusz pozostał poza jej światem.

Lata później „fundusz” trafił na nagłówki gazet. Firma inwestycyjna uchyliła się od wypłaty milionów dolarów inwestorom. Została ona opisana, jako „system argentyński”^[11], a kilku z oszukanych inwestorów popełniło samobójstwa, co dotyczyło zresztą również samego oszusta. Była to ta sama firma, której ofertę, zwaną „funduszem”, mama odrzuciła lata wcześniej.

Prawo ofiar

Prawo ofiar mówi, że *nie możesz być ofiarą, jeśli nie oddasz władzy komuś własnemu zrobić z Ciebie*

ofiara. Kiedy pozostawiasz kontrolę innym, w praktyce stajesz się autostopowiczem, bez pasa bezpieczeństwa. Zajmujesz miejsce pasażera w samochodzie obcego człowieka, który może być mordercą Twojego planu finansowego. Kiedy to nastąpi, będziesz podatny na stanie się ofiarą.

Droga do stania się ofiarą wiedzie przez zaprzeczenia: najpierw odpowiedzialności, potem zobowiązaniom. Ludzie, którzy nie przyjmują odpowiedzialności, są ofiarami. Niektórzy z nich są urodzonymi ofiarami i zamiast próbować wykorzystać rozdane karty, składają je i poddają się. Uważają, że rozwiązanie ich problemów posiada każdy poza nimi samymi. Problemy to nie ich wina – nawalił ktoś inny. Zamiast popatrzeć do wnętrza, patrzą na zewnątrz i przekazują odpowiedzialność jakiejś innej jednostce. Ofiary są chodnikowcami, którzy odmawiają zajęcia miejsca za kierownicą własnego życia i żyją pod ciemną chmurą słowa „oni”, która odzwierciedla postawę „Ja przeciw nim”.

Oni mnie zwolnili.

Oni zmienili moje warunki.

Oni mnie oszukali.

Oni nic mi nie powiedzieli.

Oni podnieśli mój czynsz.

Oni podnieśli moją ratę odsetkową.

W praktyce wszystkie powyższe sytuacje spowodowali sami chodnikowcy. Jeśli wynajmujący podniósł Twój czynsz, czy to jego wina, że zdecydowałeś się tam zamieszkać i nie przeczytałeś umowy najmu? Jeśli firma Cię zwolniła, czy to ich wina, że wybrałeś właśnie taką pracę? Czy to moja wina, że byłem splukanym 25-latką, który utknął w limuzynie na poboczu drogi? Tak.

Związek zawodowy zaprotestował ostatnio przeciwko Walmartowi. Protest zorganizowali pracownicy, niezadowoleni z niskich zarobków. 33-letni pracownik o imieniu Eugene narzekał na swojego pracodawcę, ponieważ po trzech latach rozładowywania ciężarówek zarabiał 11,15 dolara za godzinę, co było poniżej średniej w branży, która wynosiła 12,95 dolara za godzinę. Na czym polegała jego krzywda? Nie było go stać na samochód i ubezpieczenie zdrowotne, oferowane przez Walmart.

Hm, to rzeczywiście niepokojące. Czy kogokolwiek aresztowano? Poważnie, ktoś powinien aresztować człowieka, który przyłożył lufę do skroni Eugene’a, zmuszając go do pracy za stawkę niższą niż rynkowa! Niechże ktoś wymierzy temu człowiekowi policzek. Tyle że Eugene’a nikt nie zmuszał do pracy w Walmarcie. Pracuje on tam z *własnego wyboru*. Hej, Eugene, jeśli masz dość zarabiania 11,15 dolara za godzinę, podnieś swoją wartość dla społeczeństwa. Rusz tyłek do biblioteki. Walmart nie będzie w stanie oferować niskich płac, jeśli nie będzie mieć niewyczerpalnych zasobów ofiar, takich jak ty.

Widzisz, kiedy doradca finansowy obiecuje Ci 14 proc. gwarantowanego dochodu z lokaty bankowej, a później dowiadujesz się, że Cię oszukał, to Twoja wina. Nie przyłożyłeś się. Nie sprawdziłeś wszystkiego. Zignorowałeś „laskotanie” logiki w Twojej głowie. Jesteś ofiarą własnego przestępstwa.

Polityka podróżowania autostopem

Chodnikowi autostopowicze we wszystkich krajach stanowią większość wyborców. Ludzie ci poszukują łatwego życia, ale chcą, aby płacił za nie ktoś inny. Są dożywotnimi autostopowiczami. Wierzą, że rząd (albo inna instytucja czy osoba) powinien robić dla nich więcej. Są ofiarami systemu. Są również ofiarami życia, ponieważ życie rozdało im złą partię kart. Głosują na byle jakiego polityka, który obieca im świat za darmo. Darmowa opieka zdrowotna, darmowa edukacja, darmowe paliwo, darmowe kredyty hipoteczne. Hej, daj mi blankiet wyborczy!

Słowa Johna F. Kennedy'ego: „Nie pytaj, co Twoje państwo może zrobić dla Ciebie, ale co Ty możesz zrobić dla niego” zmarniały do „Co moje państwo może dla mnie zrobić?”. Nie potrafię skomentować społecznego zepsucia poza Stanami Zjednoczonymi, ale w ciągu ostatnich 20 lat życia na *Sidewalk* stało się typowym stylem życia w Ameryce. Kiedyś Amerykanie lojalnie głosili: „Daj mi wolność lub śmierć”. Teraz mówimy po prostu: „Daj mi.”

Kiedy to piszę, gospodarka jest w chaosie. Rynek mieszkaniowy załamał się, przestano udzielać pożyczek, przepadły miliony oszczędności. Jak do tego doszło? Nie jest to skomplikowane. Przy podejmowaniu decyzji finansowych polegaliśmy na „innych”. Zignorowaliśmy drobny druk. Nie przeczytaliśmy umowy. Nie zapoznaliśmy się z prawem. Zrobiliśmy z rządu polisę ubezpieczeniową. Jeśli jako społeczeństwo będziemy powtarzać takie zachowania, historia się powtórzy.

Mnie recesja dotyczy w małym stopniu. Jasne, że mój dom stracił na wartości, ale jest to w porządku, ponieważ nie używam go jako narzędzia bogactwa! Guru mówią: „Twój dom jest Twoją największą inwestycją!”. Bzdura! Kiedy rynki się załamały, nie straciłem zbyt wiele pieniędzy, ponieważ rynki te nie były wehikułem, który zapewniał mi przyspieszenie! W *Fastlane* chodzi o kontrolę, a jeśli żyjesz niczym chodnikowy autostopowicz, jesteś jej pozbawiony.

W sierpniu 2005 roku przewidziałem kryzys na rynku mieszkaniowym i przedstawiłem na publicznym forum siedem argumentów na uzasadnienie mojej teorii. Okazało się, że miałem rację, a prawda ta skryształizowała się w moim umyśle, ponieważ *podejmuję decyzje finansowe samodzielnie*. Nie polegałem na sławach z CNBC, które łąpczywie deklarowały, że rynek mieszkaniowy jest bezpieczny. Nie polegałem na popularnych mediach. Nie polegałem na innych. Polegałem na sobie. Siedziałem za kierownicą i nie byłem autostopowiczem. Piękno prowadzenia jest czymś, co umyka większości ludzi: *odpowiedzialnością*.

Bogactwo jest odpowiedzialnością, za którą idzie zdolność do podejmowania zobowiązań

Odpowiedzialność jest przodkiem zobowiązania, ale człowiek nie wykazuje się zdolnością do podejmowania zobowiązań. Kiedy uznajesz odpowiedzialność za debet na swoim koncie czekowym, a tydzień później znów przekraczasz limit, nie potrafisz podjąć zobowiązania. Kiedy uznajesz obowiązki, jakie nakłada na Ciebie bycie ojcem dziecka, a jednak cały czas dopuszczasz opisane wyżej zachowania, nie jesteś w swojej odpowiedzialności wiarygodny. Kiedy bierzesz na siebie odpowiedzialność za kradzież Twojego portfela, a jednocześnie kładasz go na stole i wystawiasz na widok wszystkich, nie umiesz podejmować zobowiązań.

Podjęcie zobowiązania oznacza odpowiadanie za konsekwencje Twoich działań i modyfikowanie Twojego zachowania tak, byś zapobiegał negatywnym konsekwencjom. Możesz być odpowiedzialny, ale niezdolny do podejmowania zobowiązań. Członek forum *Fastlane* świetnie wyjaśnia różnicę między odpowiedzialnością a zdolnością do podejmowania zobowiązań:

Przeraża mnie to, że ludzie twierdzą, że są odpowiedzialni, a jednocześnie dokonują wielokrotnie tych samych zgubnych wyborów. Łatwo jest być „odpowiedzialnym”, kiedy oznacza to tyle, co „odejść”. Widziałem samotnych rodziców, którzy deklarowali odpowiedzialność za swoje idiotyczne zachowania, a potem jedynie od czasu do czasu przysyłali pocztą czek. Widziałem ludzi, którzy opuścili swoje domy, twierdząc, że są odpowiedzialni za swoje czyny, aby jednocześnie kupić wkrótce nowy dom, na który nie było ich stać. Widziałem ludzi, którzy odpowiadali za wydarzenia spowodowane prowadzeniem pod wpływem alkoholu i zobowiązywali się do innych zachowań tylko po to, aby ponownie zrobić to samo! Mam dość odpowiedzialnych i zobowiązujących się do czegoś ludzi. Chcę, aby ludzie byli zdolni do

podejmowania zobowiązań. Ludzie muszą myśleć, zanim podejmą działania. Muszą być pewni, że dokonują własnych wyborów, zanim ich dokonają. W porządku jest popełniać błędy, ale przynajmniej zrób to na własną odpowiedzialność i wynieś z tego naukę. O to właśnie chodzi w zdolności do podejmowania zobowiązań.

Mojej przyjaciółce niedawno skradziono dokument tożsamości. Siedzieliśmy w restauracji, kiedy zaczęła opowiadać o tym okropnym doświadczeniu. Chcąc znaleźć przyczynę problemu, zadałem kilka pytań. Zastanawiałem się, czy była ofiarą, czy po prostu nie była zdolna do podejmowania zobowiązań.

Zapytałem: „W jaki sposób skradziono ci dokument tożsamości?”

„Moja torebka została skradziona w Meksyku.”

„Jak to się stało?” – drażyłem.

„Byłam w restauracji i ktoś ją zwinął.”

„Rozumiem. Czy Twoja torebka leżała na stoliku, otwarta, tak jak teraz?”

Rzuciła okiem na torebkę i zrozumiała, co mam na myśli. W trakcie naszego posiłku jej torebka leżała wystawiona na widok wszystkich. Każdy złodziej mógł z łatwością porwać ją i uciec. Popatrzyła na mnie z szyderczym uśmieszkiem i położyła torebkę bezpiecznie, na kolanach.

Ofiara? A może po prostu nie była zdolna do podjęcia zobowiązania? Jej problem spowodował wybór, że nie będzie pilnować torebki. Nawet po tej kosztownej lekcji nadal nie rozumiała potęgi bycia zdolnym do podejmowania zobowiązań. Gdyby wzięła odpowiedzialność za błąd, jej torebka nie leżałaby na stole, jak drogowskaz dla złodziei, ale bezpiecznie na jej kolanach.

Uodpornij się na bycie ofiarą

Przestań być ofiarą. Bierz na siebie odpowiedzialność, po której następuje podejmowanie zobowiązania. W roku 2006 kupiłem mój wymarzony dom w Phoenix, w stanie Arizona, z widokiem na piękne pasmo górskie. Był to jeden z najlepszych widoków w Phoenix, ale dom wymagał gruntownego remontu. Jeden z nowych przyjaciół polecił mi budowlanców, których wynająłem, nie robiąc dokładnego rozeznania, nie sprawdzając referencji, uprawnień – niczego.

Remont, który powinien być zająć osiem miesięcy, stał się trzyletnią przeprawą. Był to koszmar, który odsłaniał najgorszą decyzję mojego życia. Szef firmy okazał się idiotą i wykazał się ogromnym brakiem odpowiedzialności. Tak, to była moja wina. Przyjąłem zarówno odpowiedzialność, jak i zobowiązanie, ponieważ to ja go nająłem. Przytoczę w tym miejscu lekko zmodyfikowany cytat z „Gwiezdnych wojen”: „Kto jest idiotą – wynajęty idiota, czy idiota, który najmuje idiotę?”

Nie byłem jednak ofiarą, ponieważ, po pierwsze, to ja byłem odpowiedzialny: to była moja wina. Sam pozwoliłem, aby tak się stało. Po drugie, stałem się zdolny do podejmowania zobowiązań: teraz, kiedy muszę nająć robotników, robię rozeznania. Mógłbym równie dobrze grać ofiarę i przygrywać smutno na skrzypcach, jak wszyscy inni.

Dla mojej przyjaciółki ze skradzioną torebką, nastawieniem umysłu w stylu *Fastlane* jest przyjęcie odpowiedzialności, w ślad za którą idzie zdolność do podejmowania zobowiązań. Odpowiedzialność: to moja wina, że torebka została skradziona. Podejmowanie zobowiązania: w przyszłości zrobię wszystko, aby upewnić się, że to nie zdarzy się ponownie.

Uodpornienie się na bycie ofiarą następuje, gdy jesteś zarazem odpowiedzialny i zdolny do podjęcia zobowiązania, obejmującego Twoje działania i wszelkie negatywne konsekwencje tych działań. Przyznaj się do błędów, porażek i triumfów. Popatrz wstecz na swoje wybory. Czy jesteś w jakiejś sytuacji, ponieważ sam się w nią wpakowałeś? Czy popełniałeś błędy podczas procesu? Byłeś leniwy? Większość złych sytuacji jest konsekwencją złych wyborów. Przyznawaj się do nich, a będziesz

właścicielem własnego życia. Nikt nie jest w stanie sprawić, że zboczysz z kursu, ponieważ siedzisz za kierownicą. Kiedy jesteś właścicielem własnych decyzji, dzieje się coś cudownego. Porażka nie staje się oznaką bycia ofiarą – *staje się mądrością*. Zaneguj podejmowanie zobowiązań i odpowiedzialność, a klucze do Twojego życia zostaną przekazane komuś innemu. Innymi słowy, usiądź w końcu za kierownicą swojego życia!

Zasługujesz! Zasługujesz! Zasługujesz!

Usłyszałem niedawno kilka reklam radiowych, które były nad wyraz niepokojące. Nie trzeba być fizykiem nuklearnym, aby rozpoznać, do kogo były kierowane – do chodnikowych ofiar.

Pierwsza reklama dotyczyła firmy, modyfikującej kredyty hipoteczne. Slogan był taki: „Zmodyfikuj swój kredyt i zdobądź niższe raty, na jakie zasługujesz”. Inna reklama dotyczyła usług adwokackich. „Miałeś wypadek? Odzyskaj pieniądze, na jakie zasługujesz”. Ostatnia była reklamą firmy zajmującej się odbudową zdolności kredytowej: „Pozwól nam zmniejszyć Twoje długi do zera, abyś mógł wieść życie, na jakie zasługujesz!”.

Zauważyłeś wspólne słowa? *Zasługujesz*. Na co ci ludzie tak naprawdę zasługują? Twoja historia kredytowa jest do bani, nie płacisz na czas rachunków, a zasługujesz na lepsze życie? Babcia wjeżdża Ci w tył samochodu i nagle zasługujesz na wynagrodzenie pieniężne od jakiejś bogatej firmy ubezpieczeniowej? Kupujesz dom, na który Cię nie stać, a teraz zasługujesz na niższą ratę? W jaki sposób „zasługiwanie” nagle przychodzi z taką łatwością, bez szczególnego wysiłku, jak spadające z nieba wydarzenie? Poddaje się nas metodycznemu praniu mózgu, abyśmy uwierzyli, że zasługujemy na wszystko, bez potrzeby poddania się procesowi i podejmowania zobowiązań.

Zasługujesz na to, na co zapracowały – lub nie zapracowały – Twoje działania. Bycie odpowiedzialnym jest jedną sprawą, bycie zdolnym do podejmowania zobowiązań jest drugą. Kiedy jesteś zdolny do dokonywania własnych wyborów, zmieniasz swoje zachowanie i zajmujesz miejsce za kierownicą własnego życia.

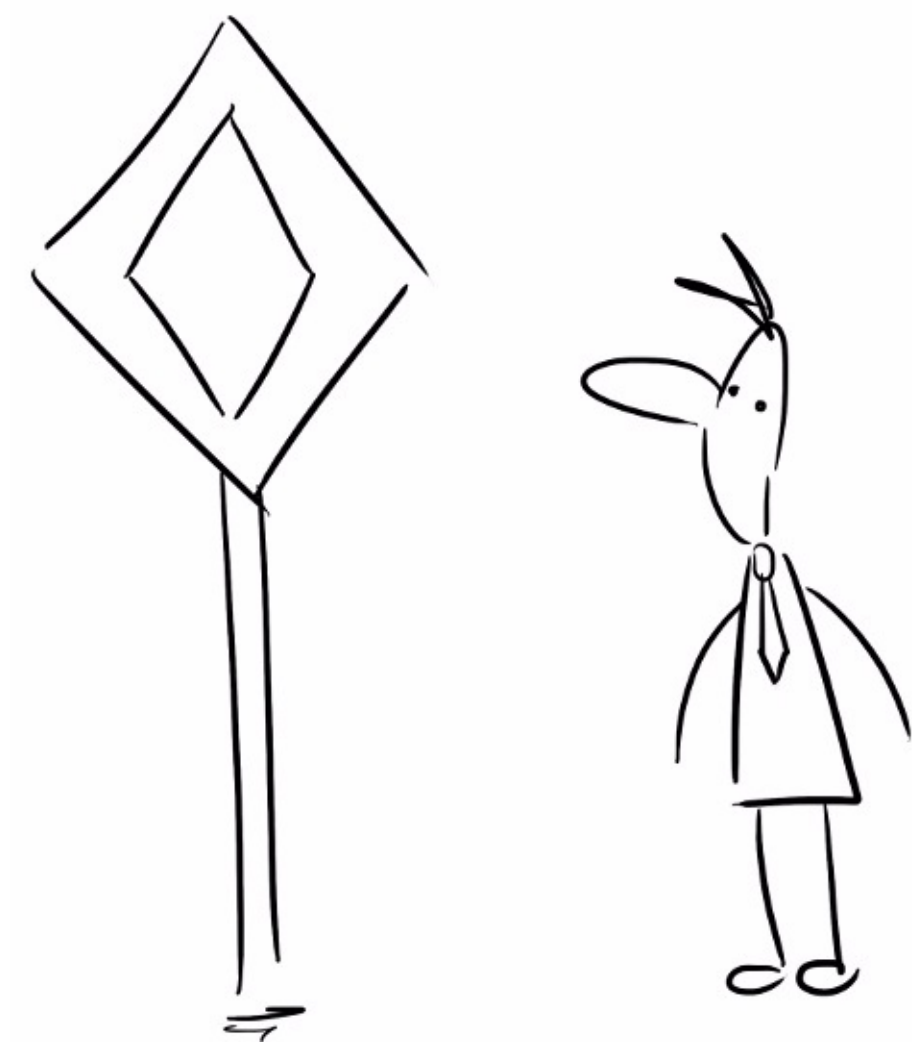
Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Autostopowicze oddają kontrolę nad swoimi planami finansowymi innym, efektywnie zwiększając w ten sposób prawdopodobieństwo stania się ofiarami.
- Prawo ofiar: nie możesz być ofiarą, jeśli nie oddasz władzy komuś, kto jest w stanie zrobić z Ciebie ofiarę.
- Odpowiedzialność oznacza zawiadywanie własnymi wyborami.
- Branie odpowiedzialności jest pierwszym krokiem do zajęcia fotela kierowcy w Twoim życiu. Zdolność do podejmowania zobowiązań jest ostatnim.

[11] Oryg. *Ponzi Scheme* – system, w którym wypłata rzekomych odsetek z zainwestowanych pieniędzy pochodzi z wpłat kolejnych inwestorów – przyp. tłum.

CZĘŚĆ 4 – Przeciętność: mapa Slowlane



Rozdział 10: Kłamstwo, które ci sprzedano – Slowlane

A gdybym Ci powiedział, że szaleństwo to praca przez 50 godzin tygodniowo w jakimś biurze, przez 50 lat, po których każą Ci spadać? Kończysz wtedy w jakiejś wiosce emerytów z nadzieją, że umrzesz, zanim zaczniesz cierpieć z powodu upokorzenia, związanego z próbą dojścia na czas do toalety. Czy nie uważasz, że to jest właśnie szaleństwo?

Steve Buscemi (Con Air, Paramount Pictures, 2003)

What if I told you ‘insane’ was working fifty hours a week in some office for fifty years at the end of which they tell you to piss off; ending up in some retirement village hoping to die before suffering the indignity of trying to make it to the toilet on time? Wouldn’t you consider that to be insane?

Steve Buscemi (Con Air, Paramount Pictures, 2003)

Następny zjazd: przeciętność *Slowlane* na horyzoncie

W poprzednim rozdziale podkreśliliśmy, że chodnikowiec nie ma planu finansowego i interesują go jedynie przyjemności dnia dzisiejszego. Często kieruje nim pragnienie natychmiastowej gratyfikacji. *Sidewalk* jest stylem życia, w którym przyszłość jest zastawem za pełne przyjemności „dzisiaj”, *Slowlane* jest tego antytezą: jego „użytkownicy” poświęcają dzisiaj w nadziei na lepsze, wolne jutro.

Jako podróżnik *Slowlane* jesteś zalewany masą doktryn, które wymagają dyscypliny. Zdobądź pracę i marnuj pięć dni tygodniowo, harując w biurze. Zapakuj drugie śniadanie i przestań pić kawę za 10 dolarów. W dobrej wierze powierz 10 proc. dochodów giełdzie oraz Twojemu planowi emerytalnemu 401(k). Przestań marzyć o sportowym samochodzie zza szyby, ponieważ nie możesz go kupić! Odsuń gratyfikację w czasie, do momentu, kiedy będziesz miał 65 lat. Oszczędzaj, oszczędzaj, oszczędzaj, ponieważ procent składany jest potęgą: 10 tysięcy dolarów zainwestowane dzisiaj będzie warte 10 gazylionów^[12] za 50 lat!

O dziwo, *Slowlane* jest pierwszym dogodnym zjazdem z *Sidewalk* dla człowieka dorosłego, który ewoluuje z wiekiem i którego odpowiedzialność wzrasta. Większość absolwentów studiów zaczyna swoje dorosłe życie na *Sidewalk*. Ja także tak zaczynałem. Ukończenie szkoły było pretekstem do tego,

by kupować rzeczy, które zapewniały natychmiastową przyjemność: wycieczki do Cancun, szpanerski samochód z basującym audio, nocne popijawy, potężna kolekcja płyt CD. Życie kręciło się wokół „teraz”, bez myślenia o przyszłych konsekwencjach. Chodnikowcy (i ogólnie większość ludzi) instynktownie postrzegają lepszą przyszłość następująco: „Będę więcej zarabiać”, „Wygram na loterii”, „Odziedziczę tysiące po śmierci ojca”. Przyjemności dnia dzisiejszego często uzasadniają sobie tym, że na starość nie będą w stanie cieszyć się życiem, ale za kulisami przyjemności kwitnie niewolnictwo wybranego przez nich stylu życia.

Jednak wraz ze wzrostem liczby obowiązków, być może wraz z powiększeniem się rodziny, piętrzy się dług. Przyszłe oczekiwania nie mają odzwierciedlenia w rzeczywistości. Chodnikowiec godzi się z niepewnością *Sidewalk* i dokonuje pozornie odpowiedzialnej zmiany pasa: zjeżdża z chodnika i wjeżdża na *Slowlane*, zmieniając mapę na strategię czczoną i wychwalaną przez godne zaufania źródła. O ile *Sidewalk* cechowało niezdyscyplinowane zachowanie, o tyle *Slowlane* jest planem finansowym, który wprowadza do przepisu na bogactwo odpowiedzialność i zdolność do podejmowania zobowiązań. Przecież to nie może być niczym złym?

Niestety, *Slowlane* jest jak niewłaściwy kierunek, który wskazano Ci na stacji benzynowej, z tą różnicą, że nie wskazali go obcy ludzie, ale tacy, którym ufasz: nauczyciele, osobistości z radia i telewizji, doradcy finansowi i tak dalej – nawet Twoi rodzice. Autorytety wzmacniają siłę tej strategii, jednak jej efekty są tak prawdopodobne, jak wygrana w zakładzie naiwniaka. *Slowlane* jest dożywotnim robieniem zakładów, w których poświęcone dzisiaj ma przynieść bogatsze jutro.

Obietnica bogactwa... cena? Twoje życie

Rzadko kwestionuje się *Slowlane*. Jest to kłamstwo tak przekonujące, że zanim podstęp zostanie odkryty, mijają dekady, podczas których w spisek wikłają się kolejne miliony ludzi. Jeśli kupisz to kłamstwo, sprzedasz swoje dzisiaj z nadzieją na wspaniałe jutro. Tylko kiedy owo jutro nadejdzie? Kiedy w końcu będziesz mógł sobie pozwolić na wydanie swoich milionów i cieszenie się życiem? Kiedy?

Siłą napędową dla „Bogać się powoli” jest czas. Czas poświęcony na pracę i czas inwestycji w rynki. Twoje wspaniałe jutro może nadejść po 40 latach, kiedy odbywa się ostatnia kadencja prezydencka, której będziesz świadkiem, i gdy jesteś już po dwóch operacjach wstawienia sztucznego biodra. Twoje wspaniałe jutro może nadejść, kiedy będziesz miał 73 lata, będziesz mokry od moczu i przykuty do łóżka, ponieważ postradałeś zmysły wskutek choroby Alzheimera. Kiedy tak naprawdę urzeczywistnia się plan wzbogacenia się, który uwzględnia możliwość cieszenia się swoimi milionami?

Joe czyta jako nastolatek kilka książek o finansach osobistych i osiągnięciu bogactwa. Mówią mu one, aby oszczędzał, robił karierę, odcinał kupony i żył poniżej możliwości. Po ukończeniu studiów na wydziale prawa Joe stosuje się do tych rad. Mimo że jest mu ciężko, pracowicie wykonuje plan zdobycia bogactwa. Pracuje 60 godzin tygodniowo w swojej firmie prawniczej, często zaniedbując rodzinę i dzieci. W tygodniu jego dni upływają w biurze, a weekendy Joe spędza w domu, uzupełniając siły po rygorystycznym tygodniu pracy.

Po 12 latach Joe stwierdza, że jego profesja nie sprawia mu już przyjemności, ale decyduje się pracować nadal w tej samej firmie i jest tylko o jeden awans od stania się współnikiem i otrzymywania gwarantowanej sześciocyfrowej wypłaty. Czas płynie, ale Joe nigdy nie traci z oczu swojego celu: odejścia na emeryturę w wieku 55 lat, ponieważ, mimo wszystko, guru finansowy David mówi, że „Mądrzy ludzie kończą bogaci”.

Joe oszczędza, bierze nadgodziny, inwestuje w fundusze inwestycyjne i uczestniczy w programie

emerytalnym 401(k) swojej firmy. Wykonuje nadal swoją pracę, aby wykonać plan. Nikt nie mówił, że będzie łatwo. Powoli zbliża się dzień odejścia na emeryturę z milionami. Joe tłumaczy sobie, że znienawidzona praca przez pięć dni w tygodniu warta była wspaniałej przyszłości. Nagle, pewnego gorącego letniego dnia, podczas koszenia trawnika, Joe ma atak serca i umiera w wieku 51 lat, cztery lata przed osiągnięciem celu.

Możesz albo żyć w dostatku w młodości, albo żyć w dostatku na starość, ryzykując śmiercią, zanim osiągniesz cel. Wybór należy do Ciebie i nie powinieneś dokonywać go w drodze losowania. Bogactwo w wieku 25 lat bije na głowę bogactwo w wieku lat 65. Zapytaj młodego człowieka: „W jaki sposób zdobyłeś pieniądze w tak młodym wieku?”. Czy usłyszysz w odpowiedzi „kupony”, „fundusze inwestycyjne” lub „401(k)”? Śmieszne – wiem.

Ważniejsze jednak jest, byś zajął się kwestią pt. „Czy to w ogóle działa?”. Globalna recesja ujawniła, jakim oszustwem jest *Slowlane*. Bez pracy plan się wali. Kiedy giełda traci 50 proc. Twoich oszczędności, plan ponosi klęskę. Kiedy kryzys na rynku mieszkaniowym wymazuje 40 proc. Twojej płynnej wartości netto, plan ponosi klęskę. *Plan jest klęską, ponieważ bazuje na czasie i czynnikach, których nie jesteś w stanie kontrolować*. Miliony ludzi w dobrej wierze zainwestowało, niestety, dziesiątki lat w plan tylko po to, aby odkryć paskudną prawdę: *Slowlane* jest ryzykowny i niezdolnie nieudolny.

Strategia, która wymaga jako ceny Twojego życia i marzeń, jest niczym zakład podjęty przez naiwniaka. *Slowlane* arogancko zakłada, że będziesz żył wiecznie i, oczywiście, że będziesz zawsze dobrze zarabiającym pracownikiem. Wózki inwalidzkie nie mieszczą się, niestety, w bagażnikach Lamborghini.

Drogowskazy i rady *Slowlane*

Z biegiem czasu poruszający się po *Slowlane* człowiek przyjmuje serię porad, oferowanych przez wiarygodne źródła. Mama i tata mówią: „Idź na studia, ukończ je i znajdź pracę”. Dave, najlepiej sprzedający się autor, mówi: „Przestań kupować kosztowną latte”. Suze mówi: „Otwórz plan emerytalny Roth IRA^[13] i przekazuj 10 proc. swojej wypłaty”. Ramsey mówi: „Zredukuj dług metodą kuli śnieżowej”. Wszystkie rady tworzą drogowskazy dla poruszającego się *Slowlane* i kreują podróż do bogactwa, która trwa przez całe życie.

Postrzeganie długu:

Dług jest zły. Należy wziąć się za niego z religijną żarliwością, nawet jeśli oznacza to pracę po godzinach przez całe życie.

Postrzeganie czasu:

Czasu mam pod dostatkiem i z chęcią zamienię go na więcej dolarów. Im więcej godzin mogę pracować, tym więcej długu mogę spłacić i tym samym mogę zbierać pieniądze do emerytury, która nadejdzie, gdy będę miał 65 lat.

Postrzeganie wykształcenia:

Wykształcenie jest ważne, ponieważ pomaga mi otrzymywać wyższą wypłatę.

Postrzeganie pieniędzy:

Nie ma ich wiele, a każdy grosz musi być wyliczony, uwzględniony w budżecie i zaoszczędzony. Jeśli chcę przejść na emeryturę w wieku 65 lat z milionami, muszę upewnić się, że nie trwonię ciężko

zarobionych pieniędzy.

Główne źródło dochodu:

Praca jest moim jedynym źródłem dochodu.

Główny sposób pomnażania bogactwa:

Procent składany posiada ogromną moc, ponieważ 10 dolarów zainwestowane dzisiaj za 50 lat będzie warte 300 000. O, tak – i nie zapominaj o funduszach inwestycyjnych, wzroście wartości domu i 401(k) mojego pracodawcy.

Postrzeganie bogactwa:

Pracuj, oszczędzaj i inwestuj. Pracuj, oszczędzaj i inwestuj. Powtarzaj to przez 40 lat aż do wieku emerytalnego... – 65 lat, albo – jeśli będziesz miał szczęście i rynki zaoferują 12 proc. zwrotu w skali roku – może nawet przejdziesz na emeryturę w wieku 55 lat!

Równanie bogactwa:

Bogactwo = praca + inwestycje rynkowe.

Cel:

Wygodna emerytura u zmierzchu życia.

Odpowiedzialność i kontrola:

Jestem odpowiedzialny za zapewnienie godnego bytu rodzinie, choć aby ten plan się powiódł, muszę polegać na innych, włączając w to mojego pracodawcę, doradcę finansowego, rząd i dobrą gospodarkę.

Postrzeganie życia:

Gódź się na mniej. Porzuć wielkie marzenia. Oszczędzaj, żyj skromnie, nie podejmuj niepotrzebnego ryzyka, a któregoś dnia odejdziesz na emeryturę z milionami.

Jak możesz sprawdzić, czy jesteś na wolnym pasie? Poniższa lista zawiera najważniejsze uzbrojenie, charakterystyczne dla mapy *Slowlane*.

ARSENAŁ SLOWLANE

- Idź do szkoły.
- Zdobywaj dobre stopnie.
- Ukończ ją.
- Płać najpierw sobie.
- Bierz nadgodziny.
- Wspinaj się po drabinie korporacyjnej.
- Oszczędzaj X proc. ze swojej pensji.
- Bierz udział w programie emerytalnym 401(k).
- Inwestuj w fundusze inwestycyjne.
- Kupuj i trzymaj.
- Etat, emerytura, korzyści.
- Dywersyfikacja.
- Franszyza^[14].

- Giełda.
- Powiedz „nie” droгим kawom na wynos.
- Żyj skromnie.
- Pozbądź się kredytów.
- Odcinaj kupony.
- Pozbądź się kart kredytowych.
- Uśredniaj ceny nabycia akcji^[15].
- Zdobądź wysoki tytuł naukowy.
- Spłać dom przed czasem.
- Twój dom to aktywa.
- Załóż indywidualne konto emerytalne (IRA).
- Żyj poniżej możliwości.
- Zrozum procent składany.

Kiedy spotkasz się z tymi frazesami, bądź ostrożny – ktoś sprzedaje Ci *Slowlane* jako totalny plan bogactwa. O ile kupony i inne strategie *Slowlane* nie są bezwartościowe w *obrębie* planu, o tyle nie powinny one *być* planem. *Problemem nie jest Slowlane jako składnik planu, ale Slowlane jako plan totalny.* Rozróżnienie jest bardzo ważne, ponieważ dyscyplinę finansową trzeba utrzymywać w ramach każdego planu zdobycia bogactwa.

Mapa *Slowlane*: wstęp do matematyki

W jaki sposób tworzy się bogactwo na wolnym pasie? Aby przyjrzeć się dobrze tej metodzie (i zobaczyć jej słabe punkty), musisz cofnąć się i rozłożyć strategię na czynniki pierwsze. W ten sposób dotrzesz do jej korzeni matematycznych lub do równania bogactwa. Innymi słowy, chodzi o pokazanie teoretycznej maksymalnej prędkości planu bogactwa, którą zawsze określają dwie zmienne: Twoje główne źródło dochodu (praca) i wehikuł, który zapewnia Ci odpowiednie przyspieszenie na drodze do bogactwa (inwestycje). Te dwie zmienne tworzą równanie bogactwa *Slowlane* i zarządzają jego siłą tworzenia bogactwa lub – w tym przypadku – jego bezskutecznością.

Bogactwo = (główne źródło dochodu: praca) + (przyspieszacz bogactwa: inwestycje rynkowe)

To równanie, rozłożone na faktyczne składniki sumy, wygląda tak:

Bogactwo = rzeczywista wartość + procent składany

Zmienna głównego źródła dochodu, *rzeczywista wartość*, sama posiada dwie zmienne, zależnie od tego, w jaki sposób rozliczana jest Twoja praca. Może to być albo:

Rzeczywista wartość = stawka godzinowa x ilość przepracowanych godzin

albo

Rzeczywista wartość = roczna płaca

Procent składany pochodzi z „inwestycji”, co jest powszechnym założeniem, że pieniądze w kwocie X dolarów, zainwestowane na giełdzie dzisiaj, będą warte X milionów dolarów dziesiątki lat od teraz. W rozdziale 12. zbadamy konstrukcję matematyczną *Slowlane* i wykażemy jej prawdziwe braki. Tam odkryjesz, dlaczego plan społeczeństwa, plan Twoich rodziców, plan mediów i plan guru są

beznadziejnymi strategiami zdobywania bogactwa.

Czy sprzedałeś swoją duszę za weekend?

Twoja dusza jest warta więcej niż weekend. Banalność, za którą idzie ślepotą, jest efektem ubocznym instytucjonalizacji *Slowlane*.

W zimny styczniowy poranek roku 2007 pewien skrzypek stanął na stacji kolejowej w Washington DC i zagrał sześć klasycznych utworów Bacha. Nie był to przypadkowy skrzypek i nie były to zwykłe skrzypce. Był to Joshua Bell w przebraniu, jeden z najwspanialszych muzyków na świecie, który kilka wieczorów wcześniej grał w hali koncertowej w Bostonie, gdzie cena biletu wynosiła prawie 100 dolarów i wszystkie miejsca były wyprzedane. Kiedy Joshua grał na swoich wartych 3,5 miliona dolarów skrzypcach w porannych godzinach szczytu, przez stację przewinęło się około 200 osób, większość z nich w drodze do pracy.

Grał nieprzerwanie przez 45 minut. Tylko sześć osób zatrzymało się na chwilę, aby posłuchać. Nie utworzył się tłum. Ze 20 ludzi dało mu pieniądze, ale szybkim tempem poszli dalej. Kiedy skończył, nastała cisza, zakłócona jedynie rytmiczną krzątaliną, typową dla zatłoczonego dworca kolejowego. Bez aplauzu, bez tłumy, bez uznania.

Ten eksperyment, przeprowadzony przez Washington Post, obnaża coś niesamowicie potężnego i niepokojącego zarazem. Nawet największy muzyk świata nie jest w stanie rozświecić czarnych czeluści wyścigu szczurów ani świata ludzi, dotkniętych charakterystycznym dla niego zubożeniem.

Czy jesteś tak zaślepiiony zarabianiem na życie, że energia witalna została z niego wyszana? Czy jesteś tak zajęty okresem „poniedziałek–piątek”, że piękno, które stoi przed Tobą, jest niewidzialne? Podróżni, dojeżdżający do pracy pociągami, są jak zombi – nieświadomi splendoru zjawiska „poniedziałek–piątek”. A gdyby eksperyment ten przeprowadzono w sobotę? Czy jego rezultaty byłyby inne?

Ta historia pokazuje, czym jest *Slowlane*: kiedy bezmyślnie wymieniasz swoje życie na wypłatę, ryzykujesz stanie się nieczułym na życie i przechodzenie z pochyloną głową przez dworzec kolejowy. *Życie nie zaczyna się w piątek wieczór i nie kończy w poniedziałek rano.*

„Dzięki bogu, już piątek”: urodzony i wychowany na *Slowlane*

Kolega niedawno zwymyślał mnie, ponieważ odmówiłem wyjścia w sobotę wieczór. „Oszalałeś? Jest sobota wieczór!”, jęczał. Powiedziałem mu coś, co każdy poruszający się *Slowlane* musi zrozumieć: Dla mnie każdy dzień jest sobotą, ponieważ nie uległem presji fenomenu „poniedziałek–piątek”.

Bogactwo obejmuje trzy obszary: rodzinę, sprawność fizyczną i wolność. Wartość wolności w kontekście bogactwa uwidacznia się w piątek wieczór. Tak się składa, że były to okoliczności pamiętnej rozmowy z moją przyjaciółką. Kiedy siedzieliśmy na tarasie baru, usłyszeliśmy gwar ożywionej rozmowy między jego stałymi klientami. W barze był spory ruch i przy całym tym gwarze nikt nie zgadłby, że właśnie trwa recesja.

Przekrzykując hałas, zapytałem przyjaciółkę: „Co słyszysz?”.

„Słyszę ludzi, którzy dobrze się bawią – świętują”, odpowiedziała.

Pytałem dalej: „Dlaczego?”.

„Co, dlaczego? Jest piątek!”, odparła.

Drażylem głębiej: „Co takiego specjalnego jest w piątku? Gdybyśmy przyszli tu w poniedziałek, miejsce byłoby puste i nie słychać by było żadnych odgłosów świętowania. Dlaczego piątek jest taki odmienny od poniedziałku czy środy?”

Świadoma tego, że złapałem ją w jedno z moich paradoksalnych dochodzeń, postanowiła mnie rozbawić. Odparła:

„Och... w piątek ludzie dostają wypłatę?”.

Werdykt brzmiał: piątek wieczór jest tak osławiony, ponieważ tego dnia ludzie cieszą się zyskami z wymiany, której dokonali: pięć dni bycia uwięzonym do pracy w zamian za dwa dni nieskazitelnej wolności. Sobota i niedziela stają się wypłatą za „poniedziałek–piątek”, a piątek wieczór symbolizuje pojawienie się tej wypłaty – dwudniowej wolności. Prostytucja od poniedziałku do piątku uzasadnia powiedzenie „Dzięki Bogu, już piątek”. W piątki ludzie dostają zapłatę w postaci WOLNOŚCI, w walucie zwanej „sobota i niedziela”!

Ujemne 60 proc.: nieszczęsny powrót *Slowlane*

Sprzedaż duszy w „poniedziałek–piątek” za wypłatę w postaci soboty i niedzieli jest skrajnym szaleństwem. Tak, daj mi pięć dolarów dzisiaj, a ja w zamian dam Ci dwa dolary jutro. Pięć za dwa? A co powiesz na podarowanie mi pięciu bochenków chleba dzisiaj w zamian za otrzymanie ode mnie dwóch jutro? Znow nie? Dlaczego? Przecież to super interes!

Mam nadzieję, że widzisz, iż wymiana pięciu sztuk czegokolwiek na dwie jest kiepskim interesem. Wymiana „pięć za dwa” jest inwestycją o zwrocie minus 60 proc. Jeśli będziesz stale osiągał ze swoich inwestycji zwrot równy minus 60 proc., szybko zostaniesz bankrutem. Jaki człowiek o zdrowych zmysłach zaakceptowałby taki interes?

Ty najprawdopodobniej właśnie to robisz. Kiedy przyjmujesz mapę *Slowlane* jako swoją strategię, akceptujesz dwa za pięć. Dajesz pięć dni niewolniczej pracy w zamian za dwa dni weekendowej wolności. Tak – „poniedziałek–piątek” to prostytucja za sobotę i niedzielę. Ludzie z łatwością rozpoznają i odrzucają zwrot w wysokości minus 60 proc. ze swoich inwestycji, ale chętnie akceptują go w odniesieniu do czasu.

Jeśli masz dzieci, musisz podważyć tę zasadę. Dzieci rosną w poniedziałki i wtorki. Słyszałem, że rosną też w środy, czwartki i piątki. Nie będą czekać na weekend, aby urosnąć. Kiedy mała Miranda wymawia swoje pierwsze słowo, stawia swój pierwszy krok czy tańczy pierwszy taniec, nie ma dla niej znaczenia, czy jesteś akurat w Houston na kwartalnym spotkaniu managerskim. Dzieci i związki nie czekają na weekend, aby urosnąć, podczas gdy Ty wymieniasz pięć za dwa. Uwierz – dzieci się starzeją i Ty też.

Ludzie, którzy nie mają czasu, widzą, jak ich wolność, rodziny i związki rozpadają się. Źle zarządzają czasem, ponieważ *Slowlane* jest oparty na czasie. Pięć dni niewolnictwa za dwa dni wolności nie jest dobrym interesem, chyba że zamieniasz czas na system, który da Ci lepszy zwrot z inwestycji czasu. Zamiast pięciu za dwa w odniesieniu do życia, co powiesz na pięć za dwa, które ma potencjał rozwinąć się do lepszego stosunku? Na przykład jeden za dwa albo trzy za dziesięć? Czy dokonałbyś transakcji „pięć za dwa”, wiedząc że można przemienić ją w „jeden za dziesięć”? Czy warto byłoby w to zainwestować?

Kiedy realizowałem swój plan, dawałem siedem w zamian za zero (pracowałem bez przerw przez siedem dni w tygodniu), ponieważ wiedziałem, że drogi na mojej mapie pokrywały się z moimi marzeniami. Pracowałem po to, by osiągnąć lepszy stosunek w nieodległej przyszłości, a nie za 40 lat. Kontrolowałem swoje przeznaczenie i w końcu moja czasowa inwestycja wygenerowała zwrot warty 40 lat. Teraz daję zero za siedem. Pracuję zero dni i dostaję siedem dni wolności. Niestety, jeśli otacza Cię ideologia *Slowlane*, Twoje możliwości umknienia ujemnemu 60-procentowemu zwrotowi z Twojej wolności są ograniczone. Pamiętaj, bogactwo definiowane jest przez wolność, a jeśli wymagasz dowodów, popatrz na piątek wieczór, kiedy ludzie cieszą się wolnością, a dyktatura *Slowlane* bierze

Normalność jest potępieniem przeciętności

„Droga do szczęścia”, film z 2008 roku z Leonardo DiCaprio i Kate Winslet, świetnie ukazuje morderczy uścisk ideologii *Slowlane*. Młoda para wprowadza się na przedmieścia i doświadcza zwyczajowego rytmu życia: mąż (DiCaprio) co rano chodzi do pracy i znika w tłumie podobnych sobie, podczas gdy jego żona (Winslet) odgrywa rolę dobrej gospodyni domowej. Oboje instynktownie wiedzą, że coś jest nie tak. *Stają się normalni*. Zaczęli akceptować normalność. Porzucili swoje marzenia dla szalonego planu wszystkich innych. W trakcie filmu widzimy ich próby ucieczki, która niesie ze sobą ryzykowne konsekwencje.

Problem polega na tym, że zaakceptowaliśmy *Slowlane* jako mapę prowadzącą do normalności, a stało się to w konsekwencji prania mózgu, jakiemu nas poddano. Tę błędną mapę wpisano nam wcześniej i gloryfikuje się ją jako jedyny środek do bogactwa dla „przeciętniaka”. Brzmi sensownie, prawda? Ludzie tacy jak my nie stają się bogaci dzięki zawodowym karierom w sporcie, rapowaniu, śpiewaniu, przemyśle filmowym czy rozrywkowym, więc pozostaje nam jedynie *Slowlane*. Dla niektórych może to być w porządku, ale dla pozostałych spośród nas, tych z wielkimi marzeniami, wielkimi celami i wielkimi pomysłami, *Slowlane* kompletnie nie działa.

Poniżej zamieszczam krótką historię związaną ze *Slowlane*, zaczerpniętą z forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com):

Moje życie w poszukiwaniu bogactwa stało się niewygodne. Wszystko zaczęło się pięć lat temu, kiedy nie miałem nic. Miałem 30 lat i myślałem, że wegetacja od wypłaty do wypłaty to nie jest dobry sposób na życie. Przysięgłem sobie, że będę bogaty. Podjąłem więc drugą pracę i oszczędzałem wszystkie dochody z tej pracy, zarobki z pierwszej wykorzystując na pokrycie moich bieżących wydatków. Ostatnie pięć lat minęło mi, ogólnie rzecz biorąc, na takim właśnie oszczędzaniu:

- żyłem, płacąc stosunkowo niski czynsz za pokój o wymiarach 8 x 13 stóp,
- korzystałem z transportu publicznego i motocykla,
- pracowałem prawie codziennie, bez dni wolnych,
- rzadko jadałem poza domem, nigdy nie kupowałem „zabawek” ani prezentów dla siebie czy dla żony,
- prawie nigdy nie wychodziłem wieczorami, aby przyjemnie spędzić czas.

Dzięki drugiej pracy i ekonomicznemu stylowi życia przez pięć lat udało mi się zaoszczędzić około 50 000 dolarów. Byłoby tego więcej, ale straciłem dobre 30 000, kiedy zainwestowałem zaraz przed tym, kiedy wskaźnik Dow Jones osiągnął szczyt w październiku 2007 roku. Dotarłem do punktu krytycznego. Pięć lat to dużo czasu, jak na mieszkanie w pokoju nie większym niż cela więzienna. Praca otumania. Czuje się tak, jakby moje życie było więzieniem. Oszczędzanie dało mi przyzwoity styl życia, ale za cenę zdrowia psychicznego i szczęścia. Czuję, że po prostu nie mogę już dłużej tak żyć.

Poruszający się *Slowlane* akceptuje skromne życie do momentu, w którym zaczyna odczuwać życie jako więzienie. Czy życie tego faceta wydaje się super, czy przeciętne? Czy zbiegnie się z jego marzeniami? Plan *Slowlane* porzuca „teraz” w zamian za niewiele wartą obietnicę bogatej przyszłości. Osobiście nie uważam „gódź się na mniej” za jakąkolwiek strategię i dlatego według mnie *Slowlane* predysponuje do przeciętności. Życie nie jest wspaniałe, ale też nie jest aż takie złe. Mogłoby być

lepsze... ale musisz zamienić *Slowlane* na nowy plan.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- *Slowlane* jest naturalną korektą chodnikowego kursu, ewolucją dzięki odpowiedzialności i zdolności do podejmowania zobowiązań.
- Bogactwa najpełniej doświadczasz, kiedy jesteś młody, pełen energii i zdolny, a nie u schyłku życia.
- *Slowlane* jest planem, w którym sukces wymaga dekad. Często wymaga mistrzowskiej wytrwałości politycznej w środowisku korporacyjnym. Dla poruszającego się wolnym pasem sobota i niedziela są wypłatą, za „poniedziałek–piątek”.
- Typowy zwrot z inwestycji Twojego czasu w strategii *Slowlane* wynosi minus 60 proc.
- Wymiana „pięć za dwa”, wpisana w strategię *Slowlane*, zwykle jest sztywna i nie można jej zmienić, ponieważ standardy zakładają pracę przez pięć dni w tygodniu.
- Cel wpisany w strategię *Slowlane* to przeciętność. Życie nie jest wspaniałe, ale też nie jest aż takie złe.

[12] Wymyślona kwota, kojarząca się z niewyobrażalną liczbą – przyp. tłum.

[13] Specjalny plan emerytalny w USA, w którym pieniądze nie są opodatkowane, jeśli spełnione są konkretne kryteria – przyp. tłum.

[14] Postanowienie umowy ubezpieczenia przerzucające na ubezpieczającego część poniesionej szkody – przyp. tłum.

[15] Polega na regularnym inwestowaniu tej samej kwoty w akcje, niezależnie od kursu – przyp. tłum.

Rozdział 11: Zbójcka wymiana – Twoja praca

*Dzięki sumiennej pracy przez osiem godzin dziennie
możesz któregoś dnia stać się szefem i pracować 12
godzin dziennie.*

Robert Frost

*By working faithfully 8 hours a day, you may
eventually get to be the boss and work 12 hours a day.*

Robert Frost

Spędziłem pięć lat na studiach... dla książki telefonicznej?

Przed ukończeniem studiów sprawiłem sobie przyjemność i wziąłem udział w kilku warsztatach związanych z pracą. Jeden z nich pamiętam bardzo dobrze: było to najniższe stanowisko w jednej z firm ubezpieczeniowych w Chicago. Podczas mojej pierwszej wizyty w siedzibie firmy pracownicy działu rekrutacji wyjaśnili nam dokładnie, czego mamy się spodziewać:

Tam (wskazując morze biurowych boksów) siedzą nowo zatrudnieni. Nie będę ukrywał – początkowo ta praca jest trudna. Dajemy Wam trzy rzeczy: biurko, telefon i książkę telefoniczną. Przez dziesięć godzin dziennie będziecie dzwonić i budować bazę klientów. Wiem, nic wspaniałego, ale wynagrodzenie...

W tym momencie wynagrodzenie nie miało żadnego znaczenia, a ja wszedłem w rolę. Grałem zainteresowanego, grałem szczęśliwego i udawałem, że jest to do zaakceptowania. Nie było. Spędziłem pięć lat na studiach, aby siedzieć w boksie o wymiarach sześć na sześć stóp i dzwonić do starszych ludzi, korzystając z cholernej książki telefonicznej? Żartujecie sobie ze mnie? Mogłem robić takie rzeczy w gimnazjum. Sprzedając polisy, nie musiałem wydawać tysięcy dolarów na dyplom uczelni wyższej. Jednak moi towarzysze ślinili się na myśl o szansie otrzymania najniższych zarobków, wspaniałym planie emerytalnym 401(k) i najwyższych lotów programie opieki zdrowotnej. Nie, dzięki. Jeśli mam dzwonić z książki telefonicznej, nie będę tego robił dla mojego szefa, zrobię to dla siebie.

Praca: zadamawianie się w normalności

Jeśli chcesz uciec od *Slowlane* i uzyskać bogactwo szybko, musisz rzucić pracę. Powtórzę: rzuć tę cholerną pracę!

Praca jest do kitu. Mówię ogólnie – nie o konkretnej pracy. Nieważne, czy jesteś elektrykiem, czy

managerem sklepu – jest to praca. Praca jest do kitu, ponieważ oferuje ograniczoną możliwość efektywnego korzystania z zasobów i ograniczoną kontrolę. Możesz mieć świetną pracę (nawet taką, która sprawia przyjemność), ale w kontekście drogi do dobrobytu znaczy ona ograniczoną możliwość korzystania z dźwigni oraz kontrolę – dwie rzeczy, które są niezbędne, jeśli chcesz osiąść bogactwo. Poniżej zamieszczam sześć powodów, dla których Twój plan finansowy nie powinien bazować na pracy – trzonie strategii *Slowlane*.

1. Handlując czasem, handlujesz życiem

Kto nas nauczył, że wymiana czasu na pieniądze, to dobry pomysł? Dlaczego ta normalność stale okazuje się niezrównanym dnem? Jeśli jesteś przywiązany do pracy na posadzie, jesteś uwikłany w wychwalaną wymianę Twojego czasu (życia) na kawałki papieru, które dają Ci wolność. *Sprzedajesz wolność, aby osiąść wolność*. Czyż to nie głupota?

Praca jest do bani, ponieważ żarłocznie pożera CZAS. W pracy HANDEL CZASEM jest punktem centralnym zarabiania pieniędzy. Praca na etacie jest bazą dla strasznej wymiany „pięć za dwa”. Pozwól mi przetłumaczyć wyraz „CZAS”: to inaczej „ŻYCIE”. W pracy sprzedajesz za pieniądze swoje życie. Jeśli pracujesz, dostaniesz wypłatę. Jeśli nie pracujesz, nie dostaniesz jej. Kto zatwierdził ten krwiopijczy związek?

Poniżej znajduje się lista popularnych zawodów oraz czas pracy, wymagany do uzbierania jednego miliona dolarów. Jeśli skrupulatnie będziesz oszczędzał 10 proc. swoich dochodów i wkładał je pod materac, czas potrzebny do uzbierania miliona mnożony jest przez dziesięć. Czy masz 300 lat na uzbieranie jednego miliona dolarów?

Zawód	Średni roczny dochód USD	Czas konieczny do zarobienia miliona dolarów	Czas konieczny do zaoszczędzenia miliona dolarów
Architekt	64 000	16 lat	156 lat
Mechanik	34 000	30 lat	294 lata
Barman	16 000	61 lat	625 lat
Stolarz	37 000	27 lat	270 lat
Programista	80 000	13 lat	125 lat
Sekretarka	38 000	27 lat	263 lata
Fryzjer	22 000	47 lat	454 lata
Nauczyciel	46 000	22 lata	217 lat
Farmaceuta	95 000	11 lat	105 lat
Policjant	48 000	21 lat	152 lata
Fizjoterapeuta	66 000	15 lat	152 lata
Weterynarz	72 000	14 lat	139 lat

Źródło: Biuro Statystyki Pracy USA, Anthony Balderrama, [CareerBuilder.com](https://www.careerbuilder.com). Liczby zaokrąglone dla uproszczenia.

Czy nie byłoby sensownie dostawać zapłatę bez względu na to, czym się zajmujesz? Zarabiać wtedy, kiedy śpisz, kiedy się bawisz, kiedy się załatwiasz, kiedy siedzisz na plaży? Dlaczego nie miałyś dostawać pieniędzy dzięki upływowi czasu i sprawić, aby pracował on dla Ciebie, a nie przeciwko Tobie? Czy podobna rzecz jest możliwa? Tak, ale nie w ramach *Slowlane*.

2. Ograniczenia doświadczeń

W ciągu dwóch miesięcy bycia przedsiębiorcą nauczyłem się więcej niż w ciągu dziesięciu lat pracy na tuzinach posad, które prowadziły donikąd. Problem z zestawem wyspecjalizowanych umiejętności jest taki, że zawęża Twoją użyteczną wartość do ograniczonej ich liczby, wymaganej przez dany rynek. Stajesz się jednym z wielu zębów w kole zębatym. A jeśli koło się zużyje, lub będzie można je zastąpić czymś innym, nie będziesz miał szczęścia.

Tysiące pracowników fabryk samochodowych zostało, na przykład, zwolnionych z powodu outsourcingu lub zastąpienia ich pracy pracą maszyn. Doświadczenie im nie pomaga – przeszkadza im. Pamiętasz maszyny do pisania? Jak sobie dzisiaj radzi ktoś, kto naprawia maszyny do pisania? A maklerzy giełdowi? Biura podróży? Wymierające rasy wychodzą z łask, jak nowinki ze świata mody. W tym roku Twój zestaw umiejętności ma wartość, a w następnym już jej nie ma.

Poza tym doświadczenie w pracy jest zwykle przypisane do kluczowej grupy czynności, które codziennie rutynowo się powtarza. Po początkowym doświadczeniu, związanym z pozyskiwaniem wiedzy, praca staje się reżimem, a tempo akumulacji nowej wiedzy spada prawie do zera. Praca na posadzie ogranicza uczenie się i przekształca się w dzwon śmierci: wymiany siły życiowej na pieniądze.

Doświadczenie pochodzi z tego, co robisz w życiu, a nie z tego, czym zajmujesz się w pracy. *Nie potrzebujesz pracy, aby zdobyć doświadczenie.*

Zapytaj sam siebie: które doświadczenie jest ważniejsze? Doświadczenie służalczej pracy, która ma opłacić Twoje rachunki, czy doświadczenie tworzenia czegoś, co może zapewnić Ci wolność finansową na resztę życia i dzięki czemu nie będziesz już musiał pracować?

3. Brak kontroli

Praca na etacie jest jak podróż na pace pick-up'a. Jesteś wystawiony na działanie żywiołów, podczas gdy kierowca siedzi wygodnie w fotelu za kierownicą. A jeśli droga stanie się wyboista? Obijasz się wtedy o burty, albo, co gorsza, wylatujesz z paki. Siedząc z tyłu na pick-upie, nie masz żadnej kontroli i jeśli ta „strategia” jest sercem Twojego planu finansowego, jest to głupota. Jeśli nie kontrolujesz swojego dochodu, nie masz kontroli nad swoim planem finansowym. Jeśli nie kontrolujesz swojego planu finansowego, nie masz kontroli nad wolnością.

Miliony posłusznie śpiewają afroamerykańską Kumbayę^[16] zatrudnionych, ufając, że praca na etacie pełni kluczową rolę w ich utrzymaniu się przy życiu. Jasne, że praca może Cię utrzymać, ale Czy Twoim celem jest jedynie „utrzymywanie się”? Pragniesz przeciętności czy bogactwa? Jeśli Twoją finansową podróż może zatrzymać zwolnienie z pracy, jest to hazard. Nie jesteś realistą, a głupcem. Etat nie jest bezpieczny i nie oferuje bezpieczeństwa.

4. Przykry zapach z ust Lindy

W mojej rodzinie są ludzie, którzy są dożywotnimi pracownikami. Słyszę często o ich zmaganiach i harówce. Przez lata miałem dwa tuziny różnych posad i zauważyłem, że jeśli chodzi o politykę biurową, nic się nie zmieniło. Wciąż te same historie, choć biorą w nich udział inni ludzie, innego dnia, w innym biurze. Ktoś tam sypia z szefem, zabiegając o jego względy. Jim jest leniem, ale to on zbiera zasługi za pracę. Linda ma przykry zapach z ust i każdy boi się jej o tym powiedzieć. Lacey przychodzi do pracy po czasie, a wychodzi za wcześniej. Horace kradnie jedzenie i codziennie nosi tą samą kurtkę. Leniwy Lester nigdy nie zmienia papieru w kopiarce. Te same historie, tyle że w innym biurze.

O polityce biurowej nie da się zapomnieć, niezależnie od tego, gdzie pracujesz. Scena jest inna, ale aktorzy ci sami. Niestety, jako pracownik w określonym środowisku pracy, musisz grać w tę grę.

Musisz być posłuszny lub zmierzyć się z karą ze strony współpracowników czy szefa.

Pamiętam żale mojej koleżanki, która zmagala się ze środowiskiem korporacyjnym. Każda czynność wiązała się z procesem. Masz pomysł? Super – poślij go do szefa. Potem szef przesyła go do swojego szefa, który przekazuje go działowi prawnemu, który odsyła go do szefa jej szefa do sprawdzenia, a ten wysyła go z powrotem, bla, bla, bla! Jeśli wspomniany pomysł dokądkolwiek dotrze, jest już albo przeterminowany, albo podpisały się pod nim cztery inne osoby. Komu potrzebna jest ta poplątana sieć, niszcząca Twoje zdrowie psychiczne? Jedyną obroną przed polityką biura jest kontrolowanie boiska, a aby to zrobić, musisz być szefem. A żeby być szefem, musisz nie tylko kierować przedstawieniem – musisz być jego właścicielem.

5. Subskrypcja „Płać sobie na końcu”

„Najpierw płać sobie” to doktryna *Slowlane*. Problem w tym, że w przypadku etatu jest to niemal niemożliwe. Lokalny czy państwowy rząd nakłada wysokie podatki na Twój dochód. Twoje możliwości ochrony go przed tymi potrąceniami są ograniczone do uczestniczenia w programie 401(k) i IRA, co również jest ograniczone do wysokości 10 proc. lub 16 500 dolarów – którakolwiek wartość jest niższa. Jeśli będziesz sumiennie handlować swoim życiem i wzniesiesz się do poziomu dyrektorskiego, oczekuj, że 50 proc. Twoich pieniędzy zniknie, zanim dotknie Twoich rąk. Jako pracownik natychmiast otrzymujesz prenumeratę „Płać sobie na końcu” i pojawia się ona nawet, jeśli jej nie zamówisz. Jeśli płacisz sobie na końcu, a wszyscy inni dostają Twoje pieniądze jako pierwsi, nie oczekuj, że zbudujesz bogactwo szybko.

6. Dyktatura dochodu

Czy kiedykolwiek zaskoczyła Cię 1000-procentowa podwyżka od szefa? Wyobraź sobie taką sytuację: zachwycony oczywistym zyskiem, jaki zapewniasz firmie, z pewnością siebie wchodzisz do gabinetu szefa i żądasz podwyżki. „Wnoszę do tej firmy wartość”, argumentujesz, „Można na mnie polegać i rzadko chodzę na chorobowe”.

Twój szef przybiera postawę obronną, krzyżuje ramiona, unosi głowę do góry i leniwie odchyła się do tyłu w swoim wielkim, czerwonym kierowniczym fotelu. Bierzesz głęboki oddech i decydujesz się to powiedzieć: „Dlatego chciałbym dostać 1000 proc. podwyżki”.

Twój szef wydaje z siebie gardłowe stęknięcie, przechyla się z powrotem i uderza dłońmi w blat biurka. „OK, gdzie tu żart? Jestem zajęty”.

Odpowiadasz: „Żaden żart. Mówię poważnie. Zarabiam 9 dolarów na godzinę. Chcę zarabiać 99 dolarów na godzinę”.

„A co powiesz na to: nie dostaniesz nic, bo tak mi się podoba. Wynoś się z mojego biura i przestań marnować mój czas. Jeśli zrobisz to szybko, to Cię nie wyleję. Co powiesz na taką ofertę?”

Wychodzisz. Wydaje mi się, że szef nie uważa 1000-procentowej podwyżki za możliwą do załatwienia.

Ta sytuacja nigdy nie mogłaby mieć miejsca. Jako pracownik nie możesz żądać podwyżki wyższej niż 10 proc. Tak wygląda Twoje boisko. *Twoja wartość jest narzucona, a praca staje się ograniczaniem bogactwa*, i są to ograniczenia, których nie sposób pokonać.

Praca więzi Twój los w zbójckim handlu czasem: pięć dni życia zamieniane na dwa dni wolności. Praca przykuwa Cię łańcuchem do konkretnych doświadczeń. Praca odbiera Ci kontrolę. Praca zmusza Cię do przebywania z ludźmi, których nie możesz ścierpieć. Praca wymusza płacenie sobie na końcu. Praca nakłada dyktaturę na Twój dochód. Te ograniczenia są przeciwieństwem tworzenia bogactwa.

Nadal chcesz pracy?

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- W pracy sprzedajesz swoją wolność (w formie czasu) za wolność (w formie pieniędzy).
- Doświadczenie wynika z działania. Środowisko tego działania jest bez znaczenia.
- Gromadzenie bogactwa jest niemożliwe, kiedy nie masz kontroli nad swoim głównym źródłem dochodu.

^[16] Afrykańsko-amerykańska pieśń duchowa z lat 30. XX wieku – przyp. tłum.

Rozdział 12: Slowlane – dlaczego nie jesteś bogaty

Ktoś powinien na samym początku naszego życia powiedzieć nam, że umieramy. Może wtedy żylibyśmy pełnią życia w każdej minucie, każdego dnia. Zrób to, mówię! Cokolwiek chcesz zrobić, zrób to teraz. Liczba dni jutrzejszych jest ograniczona.

Michael Landon

Somebody should tell us, right at the start of our lives, that we are dying. Then we might live life to the limit, every minute of every day. Do it! I say. Whatever you want to do, do it now. There are only so many tomorrows.

Michael Landon

Ujawnienie nieudolności *Slowlane*

Jeśli *Slowlane* jest Twoją strategią budowania bogactwa, mogę dokonać założenia: prawdopodobnie nie jesteś bogaty i nigdy nie będziesz. Hej, skąd mam aż taką pewność? To proste. Strategia *Slowlane* osadza się na Niekontrolowanej Ograniczonej Dźwigni (NOD).

Niekontrolowana ograniczona dźwignia jest niepokojącym dowodem nieudolności koncepcji *Slowlane*. Jak możesz osiągnąć bogactwo na wolnym pasie? Zdobywasz dobrze płatną pracę, oszczędzasz, żyjesz skromnie, inwestujesz na giełdzie i powtarzasz to przez 50 lat. Jeśli dokopiesz się do matematycznej struktury tej strategii, okaże się, że zmienne, które definiują plan, nie mogą być kontrolowane ani lewarowane.

Niekontrolowana Ograniczona Dźwignia – część 1

Dlaczego NOD jest taka ważna? Aby zgromadzić bogactwo finansowe, musisz przyciągać duże sumy pieniędzy. Aby je przyciągnąć, potrzebujesz dwóch rzeczy: 1) kontroli, 2) dźwigni. *Slowlane* nie ma ani jednego, ani drugiego, a prawda ta staje się widoczna po zdekonstruowaniu tej strategii do jej matematycznego odpowiednika lub do jej wszechświata bogactwa. Odkryj matematykę, która kryje się za planem, a odkryjesz jego słabości!

Kiedy poddajesz *Slowlane* procesowi dekonstrukcji, znajdujesz dwie zmienne: 1) „główne źródło

dochodu”, które definiuje sposób, w jaki zarabiasz i 2) „czynnik przyspieszenia bogactwa”, który definiuje, w jaki sposób bogactwo jest gromadzone. Głównym źródłem dochodu osoby, która porusza się wolnym pasem ruchu, jest „praca”, podczas gdy wehikułem przyspieszenia bogactwa są „inwestycje”, takie jak 401(k) i fundusze inwestycyjne. Połącz te rzeczy, a otrzymasz równanie bogactwa *Slowlane*.

$$\text{BOGACTWO} = (\text{praca}) + (\text{inwestycje rynkowe})$$

(główne źródło dochodu + czynnik przyspieszenia bogactwa)

W tym planie dochód pozyskany z pracy finansuje styl życia i inwestycje. Aby obnażyć restrykcyjną NOD tego planu, musimy rozłożyć te zmienne na prostsze czynniki, zaczynając od zmiennej pracy.

Strażnik bogactwa: rzeczywista wartość

Jak zarabiamy pieniądze w pracy? Dzięki *rzeczywistej wartości*.

Rzeczywistą wartość determinuje rynek pracy i jest ona ceną, za jaką możesz wymienić swój czas na pieniądze. Wartość wewnętrzna jest tym, co zarabiasz, wykonując pracę. Ile inni są skłonni Ci zapłacić za to, co oferujesz społeczeństwu? Rzeczywista wartość mierzona jest jednostką czasu albo w *godzinach*, albo *rocznie*. Jeśli zarabiasz 10 dolarów na godzinę za przewracanie mięsa na hamburgery na osiedlowym grillu, Twoja rzeczywista wartość wynosi 10 dolarów na godzinę. Jeśli jesteś księgowym i Twoja pensja wynosi 120 000 dolarów rocznie, Twoją rzeczywistą wartością jest 120 000 dolarów na rok.

$$\text{PRACA (Twoja rzeczywista wartość)} = (\text{stawka za godzinę}) \times (\text{przepracowane godziny})$$

lub

$$\text{PRACA (Twoja rzeczywista wartość)} = \text{roczna pensja}$$

Zauważ, że rzeczywista wartość mierzona jest w jednostkach CZASU. Ten „związek z czasem” przedstawia pierwszy nieefektywny element kreowania bogactwa poprzez *Slowlane*. Czy możesz kontrolować czas? Czy możliwe jest wykorzystanie dźwigni w odniesieniu do czasu? Niestety nie. Twój czas ograniczony jest do 24 godzin. Jeśli zarabiasz 200 dolarów na godzinę, nie możesz wymagać cudu w postaci 400 godzin w ciągu jednego dnia. Jeśli zarabiasz 50 000 dolarów rocznie, nie możesz wymagać pracy przez 400 lat w ciągu Twojego życia. *W stosunku do czasu nie można zastosować dźwigni.*

Dla kogoś, kto pracuje na godziny, maksymalnym limitem jest 24 godziny i nie można nic zrobić, aby to zmienić. W teorii możesz wymienić na dochód 24 godziny dziennie, ale nie więcej. Praca przez 24 godziny dziennie nie jest oczywiście możliwa, więc faktycznie wymienialnych jest osiem do 12 godzin.

Dla kogoś, kto otrzymuje pensję, ograniczenia są takie same. Nie możesz pracować więcej, niż wynosi długość Twojego życia. Jaki jest górny limit tej wymiany? 40, 50 lat? W całej udokumentowanej historii nie było ani jednego człowieka, który pracował przez 100 lat. Niezależnie od tego, czy pobierasz wypłatę za godziny, czy rocznie, nie możesz zwielokrotnić czasu!

Pomyśl: czy 12 to duża liczba? A 50? Czy te liczby są predysponowane do stworzenia milionerów? Nie są, a to udowadnia, że Twój czas jest ograniczony do małych liczb i nie może być zwielokrotniony. „Przepracowane godziny” czy „roczna pensja” z matematycznego punktu widzenia nie mogą

wytworzyć bogactwa, ponieważ opierają się na mierze czasu, której nie da się kontrolować ani zmodyfikować. Matematyka nie kłamie. 12 zawsze będzie mniejsze niż 10 000 000. Jeśli możliwość zastosowania dźwigni jest ograniczona, tak samo będzie z kreowaniem bogactwa. *Małe liczby nie tworzą milionerów.*

Za ograniczoną możliwością stosowania dźwigni stoi jeszcze jeden zabójca bogactwa – brak kontroli. Czy możesz kontrolować swojego pracodawcę? Czy możesz kontrolować swój dochód? Czy możesz kontrolować gospodarkę? Czy możesz zarobić 50 000 dolarów w jednym roku, a w następnym 50 milionów? Czy możesz kontrolować cokolwiek, co związane jest z Twoją pracą, łącznie z nędną 4-procentową podwyżką? Może Ci się wydawać, że tak, poprzez częstą zmianę pracy, dla zysków, ale faktycznie nie jest to możliwe. Twoja kontrola jest mała lub nie ma jej wcale.

Procent składany: to, czego „oni” ci nie mówią

Drugą zmienną w równaniu bogactwa *Slowlane* jest „główny czynnik przyspieszenia bogactwa”, który pochodzi z inwestycji – takich, jak fundusze inwestycyjne, 401(k) z innych tradycyjnych inwestycji, wychwalanych przez guru i doradców finansowych. Inwestycje te korzystają ze strategii finansowej, znanej jako „procent składany”, która jest strukturą matematyczną, przedstawiającą potęgę akumulacji odsetek na przestrzeni długiego okresu oszczędzania.

Fundamentalnym oszustwem procentu składanego jest stara pieśń łabędzia, głoszona przez guru aż do znudzenia: „10 000 zainwestowane dzisiaj będzie warte gazylion za 40 lat”. Inwestuj 250 dolarów miesięcznie przez 50 lat, a odejdiesz na emeryturę w bogactwie! Używany poprawnie, procent składany jest potężnym sprzymierzeńcem na drodze do bogactwa. Używany do celów *Slowlane*, powoduje spowolnienie podróży do tempa czołgania się. Dlaczego? Zagadka zostanie rozwiązana, jeśli zgłębisz matematykę – odpowiedź jest bliźniacza do odpowiedzi na pytanie, dlaczego praca na etacie nie uczyni Cię bogatym: *czas*.

Tworzenie bogactwa poprzez procent składany wymaga ogromnej ilości czasu. Podobnie jak praca, procent składany lub inwestycje takie, jak fundusze inwestycyjne i 401(k) nie mogą być kontrolowane i nie można zastosować wobec nich dźwigni. Mechanizmy te polegają na zbyt wybrakowanej formule matematycznej, aby stworzyć dzięki niej bogactwo.

O ile dochód, jaki osiągasz z pracy, mierzony jest stawkami godzinowymi lub roczną pensją, proces przyspieszenia bogactwa dzięki procentowi składanemu również jest mierzony w czasie (lata), który mnożony jest przez roczny zwrot. Spójrzmy jeszcze raz na matematyczny wzór patologii, mającej wieść do bogactwa drogą *Slowlane*:

$BOGACTWO = (praca) + (inwestycje rynkowe)$
(główne źródło dochodu + czynnik przyspieszenia bogactwa)

lub, po rozłożeniu:

$BOGACTWO = [rzeczywista\ wartość\ (rocznie)] + [procent\ składany\ (rocznie)]$
(główne źródło dochodu + czynnik przyspieszenia bogactwa);

po dalszym rozłożeniu:

$BOGACTWO = (czas \times stawka\ godzinowa\ lub\ wartość\ pensji) + (zainwestowana\ suma \times (1 + zwrot)^{czas})$
(główne źródło dochodu + czynnik przyspieszenia bogactwa).

Tak samo, jak w przypadku pracy, wada procentu składanego tkwi w matematycznych ograniczeniach. Liczby, zamiast pracować DLA Ciebie, pracują PRZECIWKO Tobie. Popatrz na tabelę, wskazującą na efekty procentu składanego po zainwestowaniu 10 000 dolarów.

INWESTYCJA 10 000 DOLARÓW				
Czas (w latach)	Stopa wzrostu (USD)			
	5%	10%	15%	20%
5	12 763	16 105	20 114	24 883
10	16 289	25 937	40 456	61 917
15	20 789	41 772	81 371	154 070
20	26 533	67 275	163 665	383 376
25	33 864	108 347	329 190	953 962
30	43 219	174 494	662 118	2 373 763
35	55 160	281 024	1 331 755	5 906 682
40	70 400	452 593	2 678 635	14 697 716

Guru *Slowlane* głosi, że 10 000 dolarów przy wzroście 15 proc. będzie warte 2,5 miliona za 40 lat!!! Hura!!!

Czego Ci nie mówią? Nie mówią, że zwrot 15 proc. rok po roku jest niemożliwy, chyba że zainwestujesz z Bernim Madoffem lub Charlesem Ponzi. Nie mówią Ci, że za 40 lat będziesz martwy, i że jeśli nawet nie będziesz, to będziesz bliski śmierci. Nie mówią Ci, że za 40 lat Twoje 2,5 miliona będzie prawdopodobnie warte 250 000 w dzisiejszych dolarach, a litr mleka będzie kosztował 12 dolarów. Nie mówią Ci, że oni sami nie korzystają z tej metody przyspieszenia bogactwa. Nie mówią Ci zbyt wiele, a jednak Ty masz im uwierzyć, bez kwestionowania.

Niekontrolowana Ograniczona Dźwignia – część 2

Aby procent składany przynosił efekty, potrzebne są trzy rzeczy.

- 1. CZAS, liczony w latach.
- 2. Sprzyjający ROCZNY ZWROT Z INWESTYCJI, w obrębie tych lat.
- 3. ZAINWESTOWANA SUMA, stale, ponownie inwestowana.

Te trzy zmienne tworzą drugą część naszego równania bogactwa *Slowlane*:

Procent składany = *zainwestowana suma* x $(1 + \text{zwrot})^{\text{czas}}$

Choć jest to uproszczona wersja bardziej skomplikowanego równania, celem tej analizy są jej zmienne komponenty. Procent składany wymaga przewidywalnego zwrotu w wysokości 10 proc. rocznie. Powodzenia w hazardzie. Czy rynki straciły kiedykolwiek 20 proc. w ciągu jednego roku? A 40 proc.? Tak, a kiedy Ty stracisz, Twoje oszczędności wyparują.

Widzisz, przyspieszenie bogactwa poprzez *procent składany jest niepełne, ponieważ jego zmienne są niekompletne*. Ani czasu, ani zwrotu z inwestycji nie można zwielokrotnić ani kontrolować. Poznaj mojego przyjaciela – Niekontrolowaną Ograniczoną Dźwignię (NOD).

Czy możesz żądać 2000 proc. zwrotu z zainwestowanych pieniędzy w tym roku? Czy możesz oczekiwać, że czas Twoich inwestycji wydłuży się ze standardowych 40 lat do 400? Powtarzam: w stosunku do liczb nie można zastosować dźwigni. Twoja górna granica długości inwestycji to 50 lat.

Gorzej jest ze zwrotem – 6 proc., 8 proc. lub 10 proc. rocznie to standard. Czas jest ograniczony długością Twojego życia, zwrot jest regulowany średnim zwrotem typowych inwestycji, a suma jest ograniczona, ponieważ Twoje środki kreowania dochodu pochodzą z pracy – również ograniczonej! Jedynym sposobem, aby odwrócić matematyczną słabość procentu składanego, jest *rozpoczęcie z dużą sumą, a duże sumy wymagają użycia dźwigni*.

Ponadto, tak jak pracy, procentu składanego nie możesz kontrolować. Czy możesz oczekiwać, że Twój bank zapłaci Ci odsetki w wysokości 25 proc. od Twoich oszczędności? „Hej, Panie Banku *Slowlane*, żądam 25 proc. zwrotu z moich oszczędności!” Czy jesteś w stanie kontrolować gospodarkę? „Hej, Pani Gospodarko, czy możesz mi zagwarantować niskie bezrobocie i sprzyjające biznesowi środowisko podatkowe?” Czy jesteś w stanie kontrolować średni zwrot z giełdy? „Hej, Pani Giełdo, jestem już zmęczony 8-procentowym zwrotem, czy w tym roku możesz mi przynieść 250-procentowy zwrot?”. Śmieszne! Czy jesteś w stanie kontrolować cokolwiek w tym równaniu, poza zawziętym, intensywnym poszukiwaniem najlepszej inwestycji, aby zapewnić sobie dodatkowy, marginalny 1 proc.? Nie jesteś.

Dlaczego fundusze inwestycyjne i 401(k) nie uczynią Cię bogatym

W 2008 roku poszedłem na seminarium, dotyczące inwestycji oferujących stałą stopę zwrotu, organizowane przez duży dom maklerski. Inwestycje o stałej stopie zwrotu to instrumenty podobne do obligacji samorządowych i obligacji przedsiębiorstw. Na seminarium przyszło około 50 osób. Usiadłem z tyłu i przyglądałem się tłumowi. Gdyby usunąć siwe włosy, połączenia skarpetek z sandałami, laski i wózki inwalidzkie, co by zostało? Tylko ja. Byłem najmłodszą osobą na sali (do diabła, nawet ja nie jestem już taki młody). Jakim sposobem trzydziestokilkulatek znalazł się w pomieszczeniu pełnym emerytów?

Ludzie na sali byli ludźmi sukcesu *Slowlane*. Użyli czasu, aby przyspieszyć bogactwo, a dostali dzięki temu starczy wiek. Nie jestem źle nastawiony do starszych pokoleń, chcę jedynie przekazać przesłanie: „Procent składany (401(k), fundusze inwestycyjne, giełda) nie może nadać budowaniu bogactwa dużej prędkości”.

Według danych firmy marketingowo-badawczej The Harrison Group (TheHarrisonGroupInc.com), jedynie 10 proc. pentamilionerów (mających wartość netto 5 milionów dolarów) donosi, że ich bogactwo pochodzi z pasywnych inwestycji. Wiek nie był podany, ale możesz się domyślić, że nikt spośród tych 10 proc. nie był poniżej trzydziestki.

Pomyśl, czy kiedykolwiek spotkałeś studenta, który zdobył bogactwo dzięki inwestycjom w fundusze inwestycyjne lub 401(k) swojego pracodawcy? A może mężczyznę, który kupił fundusze samorządowe w 2006 i odszedł na emeryturę w 2009 roku? Zastanawiam się też, czy ten facet w samochodzie za 1,2 miliona dolarów osiągnął sukces dzięki dobrze wyważonemu portfelowi funduszy inwestycyjnych?

Tacy ludzie nie istnieją, ponieważ młodzi bogaci nie osiągną zwrotu na poziomie 8 proc., ale 800 proc.! Czy Twoje bogactwo kiedykolwiek wzrosło o 800 proc. w ciągu jednego roku? Prawdopodobnie nie, ale wiesz co? MOJE WZROSŁO, ponieważ nie jestem przywiązany do równania bogactwa *Slowlane*. Moje przyspieszenie bogactwa nie ma oparcia w giełdzie!

Zostałeś nauczony wierzyć, że fundusze inwestycyjne, akcje, obligacje, 401(k), uśrednianie ceny nabycia akcji i procent składany kreują bogactwo, a tymczasem one są nieudolnymi strategiami przyspieszenia bogactwa, drogą *Slowlane*. Bez kontroli i dźwigni są one, niestety, nieskutecznymi akceleratorami.

„Kup i trzymaj” nie żyje

Na studiach uczono mnie, że „kup i trzymaj” jest bezpieczną strategią inwestycyjną, przynoszącą miliony. Kup akcje solidnych firm, usiądź wygodnie, poczekaj kilka dekad i *voila*, zostanę zalany milionami. Rzucali Ci tabelą w twarz i mówili: „Inwestycja 10 000 dolarów w firmę XYZ w 1995 roku dziś byłaby warta 5 milionów!”. Na całe szczęście zignorowałem to.

W 1997 roku otworzyłem „Roth IRA” z 1000 dolarów i zainwestowałem pieniądze w rozwój funduszu inwestycyjnego w jednej z dużych firm inwestycyjnych. Tak, pozwoliłem profesjonalistom zarządzać nimi dla mnie. Przez następną dekadę ich nie dotknąłem. Tak naprawdę, zapomniałem o tym koncie.

W ciągu kolejnych dziesięciu lat zarobiłem ponad 10 milionów dolarów, kierując się mapą *Fastlane* i wykorzystując strategię szybkiego pasa. Jeśli chodzi o wspomniane konto IRA, nigdy go nie dotykałem i pozwoliłem mu płynąć z nurtem *Slowlane*. Dzisiaj konto to jest warte 698 dolarów. 698! Biorąc pod uwagę inflację, realna siła nabywcza wynosi 500 dolarów. Mój kubek na luźne drobniaki, który stoi na blacie w kuchni, był lepszą inwestycją. Gdybym zainwestował milion dolarów, straciłbym więcej niż 400 000. I to ma być broń *Slowlane*, dzięki której zdobywa się bogactwo? Śmieszne! Miliony czczą mapę *Slowlane* z główną ulicą o nazwie „kup i trzymaj”, o długości dziesiątek lat, usianą pułapkami i rzadko prowadzącą do bogactwa.

Niedawno słyszałem prognostyka *Slowlane*, który głosił efektywność doktryny „Bogać się powoli”, cytując ten oto pyszny fakt: „Jeśli pod koniec 1940 roku zainwestowałbyś 1000 dolarów w akcje S&P500, miałbyś dzisiaj 1 341 513. Pozwól, że przyjrzę się temu faktowi, zakładając, że jest faktem.

1. Jest rok 1940 i założmy, że masz 21 lat.

2. Jakimś sposobem dysponujesz kwotą 1000 dolarów, która w dzisiejszych dolarach wynosiłaby około 15 000.

3. Wzięłeś te pieniądze i zrobiłeś z nimi to, co opisano powyżej.

Gratulacje! Teraz jest rok 2010, masz 91 lat i bogactwo wynoszące 1 341 513. A jeśli miałeś szczęście otrzymać swoje 1000 dolarów w DNIU NARODZIN, miałbyś teraz 71 lat! Tak, kochani, czas zacierać ręce! „Bogać się powoli” uczyni Cię bogatym! Zignoruj średnią długość życia (74 lata) i upewnij się, że wózek inwalidzki ma chromowane felgi. A poważnie, jakim sposobem ktoś może ekscytować się takimi bredniami?

Zdradziecki związek *Slowlane* z czasem

Procent składany i praca, mają to samo schorzenie: grzeszenie, łączywie pożerają Twój czas, a jednocześnie uniemożliwiają Ci kontrolę. Obie zmienne w równaniu bogactwa *Slowlane* osadzone są w czasie – czasie przeznaczonym na pracę i czasie potrzebnym inwestycjom. Czas staje się główną podporą bogactwa, nierozzerwalnie związaną z matematycznym ograniczeniami: 24 godziny na dobę i 50-letni czas pracy. Tak, zdobywanie bogactwa jest kwestią czasu. Jeśli nie planujesz żyć wiecznie, ten związek jest podejrzanie nieroztropny. Dlaczego? *Ponieważ oddawanie swojego czasu jest oddawaniem bogactwa.*

Przyjrzyj się poniższym popularnym, godnym politowania przykładom. Założmy, że oszczędzasz 5 proc. ze swojego dochodu brutto, inwestując ze zwrotem wynoszącym 8 proc. rocznie. Wyłączmy z wyliczeń podatki i inflację.

Pensja 25 000 dolarów/rok, oszczędzasz 1 250 dolarów/rok, inwestujesz na 40 lat przy oprocentowaniu 8 proc. = 362 895 dolarów.

Pensja 50 000 dolarów/rok, oszczędzasz 2 500 dolarów/rok, inwestujesz na 40 lat przy oprocentowaniu 8 proc. = 725 791 dolarów.

Pensja 75 000 dolarów/rok, oszczędzasz 3 750 dolarów/rok, inwestujesz na 40 lat przy oprocentowaniu 8 proc. = 1 088 686 dolarów.
Pensja 100 000 dolarów/rok, oszczędzasz 5000 dolarów/rok, inwestujesz na 40 lat przy oprocentowaniu 8 proc. = 1 451 581 dolarów.
Pensja 150 000 dolarów/rok, oszczędzasz 7500 dolarów/rok, inwestujesz na 40 lat przy oprocentowaniu 8 proc. = 2 177 132 dolarów.

Nie zachwycaj się liczbami. Pamiętaj, że to okres 40 lat. Jeśli masz 20 lat, będziesz miał 60. Jeśli masz 30, będziesz miał 70. Jeśli masz 40 lat, będziesz martwy. Wybacz, ale to wykroczyłoby poza średnią długość życia.

Czy biorąc pod uwagę wiek, te pieniądze i wolność, jaką przynoszą, brzmią ponętnie? Czy zdajesz sobie sprawę, że te pieniądze będą miały 50 proc. swojej siły nabywczej? 40 lat temu samochód można było kupić za 3000 dolarów, a za bochenek chleba płacono 20 centów. Nie zapominajmy też o innych szczytnych założeniach: dochodowej pracy i dobrze prosperującej gospodarce, która oferuje bezpieczny, 8-procentowy zwrot. W 2008 roku rynki straciły 50 proc. Guru chyba zapomniał wspomnieć o tych anomaliach.

Każdego dnia ludzie poświęcają swój czas w zamian za małe bryłki bogactwa. Czas staje się wtedy ciężarem, a nie aktywem. Wszystko, co kradnie czas i nie posiada mocy, aby go uwolnić, jest obciążeniem.

W ideologii *Slowlane* czas traktuje się, jak kipiącą życiem fontannę, która nigdy nie wysycha. Niestety, umieralność wynosi 100 proc., a prognozą życia jest śmierć. Pewnego dnia umrzesz i miejmy nadzieję, że kiedy spojrzysz z tej perspektywy, nie dostrzeżesz, że 60 proc. Twojego czasu zostało zmarnowane w boksie biurowym, podczas gdy Twoje dzieci rosły, a Twoja żona zdradzała Cię z instruktorem jogi.

***Slowlane* jest planem nadziei**

Slowlane rozrzedza Twoją kontrolę. Czytasz tę książkę, ponieważ chcesz kontrolować swoje finansowe przeznaczenie, a NIE powierzyć je jakiejś firmie czy giełdzie.

Jeśli chcesz stać się bogaty, *musisz kontrolować i maksymalnie wykorzystywać zmienne w Twoim planie finansowym* – każdy plan finansowy bez kontroli natychmiast rozpada się i zmienia w plan nadziei. Mam nadzieję, że mnie nie wyleją! Mam nadzieję, że wartość moich akcji wzrośnie! Mam nadzieję, że dostanę awans! Mam nadzieję, że nie ograniczą godzin mojej pracy! Mam nadzieję, że firma, w której pracuję, nie zbankrutuje! Nadzieja, nadzieja, nadzieja! Przykro mi, ale nadzieja nie jest planem!

Plan *Slowlane* spoczywa w matematycznym więzieniu, w którym strażnikiem jest czas. Aby stworzyć bogactwo szybko, musisz porzucić formułę *Slowlane* i jej związek z czasem. W budowaniu bogactwa czas powinien być aktywem, a nie ciężarem! Mimo to, reakcja poruszających się wolnym pasem na niekontrolowaną, ograniczoną dźwignię jest przewidywalna: idą oni ślepo do boju przeciwko jedynej zmiennej, którą postrzegają jako możliwą do kontrolowania – swojej rzeczywistej wartości. Poruszający się wolnym pasem argumentuje: „Muszę więcej zarabiać!”.

Walka ta toczy się daremnie, choć wykorzystuje się w niej drogie wykształcenie.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Dzięki *Slowlane* nie można osiągnąć bogactwa. Powodem jest Niekontrolowana Ograniczona Dźwignia (NOD).
- Pierwsza zmienna w równaniu bogactwa *Slowlane* wynika z pracy, rozkładającej się na rzeczywistą wartość, która równa się nominalnej wartości każdej części życia, którą oddajesz.
- Rzeczywista wartość jest wartością Twojego czasu, ustaloną przez rynek pracy, i mierzona jest w jednostce czasu – godzinowo lub dziennie.
- W *Slowlane* rzeczywista wartość (niezależnie od miary czasu) jest numerycznie ograniczona, ponieważ doba ma tylko 24 godziny (dla pracującego na godziny), a średnia długość życia wynosi 74 lata (dla pracownika etatowego).
- Tak samo, jak główne źródło dochodu człowieka poruszającego się wolnym pasem (praca), wehikuł przyspieszenia bogactwa (procent składany) również związany jest z czasem.
- Bogactwa nie można przyspieszyć, jeśli wiąże się ono z matematyką, która bazuje na czasie.
- Czas jest Twoim paliwem pierwotnym i nie powinien być wymieniany na pieniądze.
- Twój czas nie powinien być zasobem wymienianym na bogactwo, ponieważ bogactwo samo w sobie składa się z czasu.
- Twoja śmiertelność sprawia, że jeśli chodzi o tworzenie bogactwa, czas nakłada matematyczne ograniczenia.
- Jeśli nie masz kontroli nad zmiennymi, tworzącymi Twój wszechświat bogactwa, nie kontrolujesz swojego planu finansowego.

Rozdział 13: Daremna walka – edukacja

*Jedyną rzeczą, która przeszkadza mi w nauce, jest
moje wykształcenie.*

Albert Einstein

*The only thing that interferes with my learning is my
education.*

Albert Einstein

Walka z Niekontrolowaną Ograniczoną Dźwignią – edukacja

Naturalną reakcją człowieka poruszającego się wolnym pasem na Niekontrolowaną Ograniczoną Dźwignię (NOD), ukrytą w równaniu bogactwa *Slowlane*, jest prowadzenie wojny z rzeczywistą wartością poprzez rozwijanie broni w postaci wykształcenia. Skoro NOD definiuje *Slowlane*, to poruszający się wolnym pasem stwierdza, że jedyną zmienną wartą rozwijania jest stawka płacy. Muszę zarabiać sześciocyfrowe kwoty! Muszę więcej zarabiać! Jak łatwo zatem przewidzieć, wraca on do szkoły, aby zdobyć MBA lub inny dyplom. Argumentuje: „MBA zapewni mi 15-procentowy wzrost zarobków” lub „płaca początkowa certyfikowanego menedżera projektu wynosi 120 000 dolarów rocznie!”. Steve Ambrose, na przykład, zapisuje się na studia MBA, aby podnieść kwalifikacje. Koszt MBA to 44 000 dolarów. Czas trwania – 800 godzin. Steve uzasadnia ten podwójny koszt (czas i pieniądze) oczekiwaniem wzrostu rzeczywistej wartości. Steve spodziewa się, że po ukończeniu studiów będzie więcej warty dla swojej firmy i na konkurencyjnym rynku pracy. Nadal jednak, niestety, wymienia czas na pieniądze – tyle że po wyższej stawce, ale wciąż bez kontroli i wykorzystania dźwigni.

Następnym przykładem jest moja znajoma, która zapisała się na kurs zarządzania projektami, który pożarł jej pięć ośmiogodzinnych sobót i kosztował 2 700 dolarów. Jaki miała cel? Zdobyć kwalifikacje, które pozwolą jej zarządzać projektami i zwiększą jej rzeczywistą wartość na rynku pracy. Jako certyfikowany kierownik projektu, otwiera sobie nowe możliwości i wyższe stawki płacy. Nadal jednak jest to wymiana czasu na pieniądze.

Świadomie czy nie, poruszający się *Slowlane* wierzy, że podnoszenie rzeczywistej wartości może przynieść bogactwo. Chcesz dobrze zarabiać od razu po studiach? Pójdź na medycynę i zostań lekarzem. Twoja rzeczywista wartość jako lekarza wynosi teraz 200 dolarów na godzinę. Zostań inżynierem, prawnikiem czy księgowym – wszystko to są dobrze płatne profesje. Wykształcenie wyższe najczęściej wykorzystywane jest do celów typowych dla *Slowlane* – do próby zwiększenia rzeczywistej wartości. Walcz ze zmienną rzeczywistej wartości!

Studia nie są sobie równe

Problem z formalnym wykształceniem, zdobywanym, by podnieść rzeczywistą wartość, jest taki, że bardzo dużo ono kosztuje, zarówno jeśli chodzi o czas, jak i dosłownie. Każdego tygodnia słyszę o jakimś świeżutkim absolwencie MBA, który boryka się ze spłatą swoich kredytów studenckich, pracując na przeciętnej posadzie, którą mógł zdobyć w liceum. Dług, który wiąże Cię w pracy, nie jest dobrym długiem. Zaangażowanie się w próbę zdobycia wyższego wykształcenia może być koniem trojańskim dla Twojej wolności.

Studia nie są sobie równe. Niektóre mogą zatrzymać Cię w podróży do bogactwa. Jeśli wykształcenie grzebie Cię pod górą długów i przytwarza do pracy na resztę życia, to czy naprawdę jest to dobre wykształcenie? Jeśli dyplom MBA zwiększa Twoją pensję o 15 proc., ale 15 lat zajmuje Ci spłacanie studiów, to czy jest to dobra inwestycja?

Oto wielki mit: aby stać się bogatym, potrzebujesz drogiego dyplomu. Brednie. Dyplom nie gwarantuje bogactwa drogą *Fastlane*. Jedni z najbogatszych użytkowników szybkiego pasa to ludzie, którzy nigdy nie ukończyli ani szkoły, ani studiów. Bill Gates, Steven Spielberg, Richard Branson, Michael Dell, Felix Dennis, David Geffen i John Paul DeJoria – wszyscy rzucili szkołę, by podążyć drogą *Fastlane*. Jak oni śmieli zdobyć bogactwo bez wykształcenia?

Pułapka *Slowlane*

Opłacanie drogiego czesnego na studiach jest niebezpieczną grą, która może schwytać Cię w pułapkę *Slowlane: konformizm i zniewolenie wykształceniem*.

Typowy proces kształcenia wyższego polega na przechodzeniu od wiedzy ogólnej do wyspecjalizowanych umiejętności. Podczas studiowania finansów nauczyłem się, na przykład, złożonych matematycznych wzorów, które wspomagały podejmowanie decyzji finansowych – takich, jak „wynająć czy kupić?” i „zwrot z inwestycji”. Koncepcje te są specyficznymi branżowymi narzędziami, które mogą jednak ograniczyć Twoje opcje na przyszłość. Dla absolwentów z dyplomem w dziedzinie finansów z góry wyznaczoną drogą było, na przykład, zdobycie pracy w sektorze finansów (instytucji ubezpieczeniowej, firmie rachunkowej lub domu inwestycyjnym).

Moje wykształcenie skutkowało w sposób bezpośredni i niezamierzony ograniczeniem moich wyborów do konkretnych dziedzin, związanych z zestawem wyuczonych umiejętności. Rezultat? Konformizm i ograniczony wybór. Jeśli w mojej dziedzinie nie ma chwilowo zbyt wielu możliwości, moje wykształcenie marginalizuje się i dewaluje. Jeśli dostępne możliwości wymagają niższego wykształcenia (powiedzmy, technicznego, poniżej poziomu inżyniera, jak BS^[17]) niż moje MBA, staję się zbyt wysoko wykwalifikowanym pracownikiem i nikt mnie nie zatrudnia. Jeśli moje umiejętności zestarzeją się wskutek rozwoju technologicznego, moje wykształcenie traci wartość, a moja wartość dla społeczeństwa odpowiednio spada.

Drugą pułapką edukacji jest niebezpieczeństwo „służebności wykształceniu”. Chodnikowiec zмага się z niewolniczym stylem życia, a poruszający się wolnym pasem walczy ze „zniewoleniem wykształceniem” (co oznacza, że jego wolność zabiera edukacja), które wiąże ofiarę w pracy. Czy Twoje wykształcenie uwięziło Cię w pracy? Dobre dyplomy nie są tanie. Według Rady Szkolnictwa Wyższego, przeciętny dyplom uczelni wyższej, wraz z zakwaterowaniem, kosztuje blisko 66 000 dolarów. Jeśli preferujesz prestiż szkoły prywatnej, rachunek będzie równy Ferrari. Podobny dług może pogrzebać marzenia Twojej młodości i permanentnie związać Cię z *Slowlane* albo gorzej – z *Sidewalk*.

Spójrz na statystyki. W 2007 roku „Washington Post” doniósł, że według Nellie Mae, instytucji świadczącej usługi kredytowe dla studentów, na ostatnim roku studiów będą oni mieli cztery lub więcej

kart kredytowych ze średnim limitem 2 864 dolarów. Jak wynika z raportu z badań, przeprowadzonych przez Demos – publiczną organizację badawczą – ludzie w wieku 18–24 lata wydają blisko 30 proc. swoich dochodów na spłatę długów. Jest to dwa razy więcej niż 20 lat temu. Ankieta przeprowadzona wśród zadłużonych studentów wykazała, że przeciętny absolwent uczelni wyższej ukończył studia z długiem wynoszącym prawie 19 000 dolarów, a student starający się o dyplom – z długiem przewyższającym 45 000. W 2007 roku ankieta Charles Schwab ujawniła, że nastolatki wierzą, że kiedy dorosną, będą zarabiać średnio 145 000 dolarów rocznie. Jak wyglądała rzeczywistość? Dorośli z dyplomem uniwersyteckim zarabiali średnio 54 000 dolarów. Niestety, przyszłość nie jest tak jasna, że musisz nosić okulary przeciwsłoneczne. Między rzeczywistością a oczekiwaniami jest luka wielkości 100 000 dolarów. Dysproporcja ta może wyjaśniać, dlaczego długi młodych ludzi wzrastały w miarę, jak konfrontowali oni swoje oczekiwania z rzeczywistością. Jeśli nie mogę zarobić 145 000 dolarów, mogę przynajmniej wyglądać tak, jakbym tyle zarabiał!

Ulubioną wymówką ludzi, którzy nie są bogaci, jest „nie mam czasu”. Dlaczego nie masz czasu? Ponieważ masz pracę. Dlaczego masz pracę? Ponieważ jej potrzebujesz. Dlaczego jej potrzebujesz? Ponieważ masz rachunki do zapłacenia. Dlaczego masz rachunki? Ponieważ masz dług. Dlaczego masz dług? Ach tak, ponieważ chodziłeś do szkoły przez sześć lat i masz sześciocyfrowy dług studencki.

Jeśli opłaciłeś swoje wyższe wykształcenie długiem, ten zaczyna automatycznie pasożytować na Tobie i więzić Cię niewolniczo w pracy, a to niszczy wolność. Być może zarabiasz więcej, lecz Twoją pracę wymusza dług. Dług jest jak pasożyt, ponieważ nie uwalnia czasu, ale go zabiera. Pasożytniczy dług jest, niestety, pamiętliwy i nie współczuje żywicielowi. Niezależnie od tego, czy spłacasz 35 000 dolarów za czadowe BMW, czy za studia, dług kradnie wolność i wymusza kontraktowy czas.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Poruszający się *Slowlane* próbują manipulować rzeczywistą wartością za pomocą edukacji.
- Kontraktowy czas, związany z długiem, spędzasz na zarabianiu na życie. Jest to przeciwieństwo wolnego czasu.
- Pasożytniczy dług zabiera czas i wymusza pracę.

[17] Wykształcenie techniczne, plasujące się pomiędzy technikiem i inżynierem – przyp. tłum.

Rozdział 14: Hipokryzja guru

*Był taki czas, kiedy tylko głupiec i jego pieniądze
szybko się rozstawali, ale teraz zdarza się to
wszystkim.*

Adlai Stevenson

*There was a time when a fool and his money were
soon parted, but now it happens to everybody.*

Adlai Stevenson

Daleś się nabrać

Założmy, że po studiach przybierasz odrobinę na wadze i decydujesz się wrócić do formy. Zapisujesz się na seminarium na swojej dawnej uczelni. Jego tytuł brzmi: „Zdrowe odżywianie – Twoja droga do pięknego ciała”.

Pierwszego dnia zajęć przyjeżdżasz wcześniej, siadasz i z niecierpliwością czekasz na prowadzącego zajęcia. Po kilku minutach do sali wchodzi otyły mężczyzna i toczy się ku przodowi. Myślisz sobie: „Ależ grubas... na pewno jest tutaj, żeby to zmienić... dobrze dla niego!”. Mężczyzna poci się, przeglądając stos papierów. Ty spoglądasz na krzesło obok, zastanawiając się, czy się na nim zmieści... jest dwukrotnie większy niż ono!

I wtedy nagle uderza Cię paradoks: on nie jest studentem, ale wykładowcą! Czy to jakieś żarty? Jakim cudem ten facet może efektywnie uczyć na zajęciach o nazwie: „Zdrowe odżywianie – Twoja droga do pięknego ciała”, jeśli sam nie jest przykładem tego, czego uczy? Jak ktoś może traktować go poważnie? Oszołomiony hipokryzją, wychodzisz z sali i kierujesz się do kwestury, z zamiarem otrzymania zwrotu czesnego.

Jeśli chodzi o guru i doradców finansowych, właśnie to powinieneś zrobić: opuścić salę i zażądać zwrotu pieniędzy, ponieważ są oni Paradoksem Praktyki.

Paradoks Praktyki

Paradoks Praktyki zadaje pytanie: „Czy praktykujesz to, co głosisz? Czy jesteś modelem, przykładem tego, czego nauczasz?”

Czy przyjąłbyś radę na temat cery od osoby z chorobą skóry?

Czy przyjąłbyś radę finansową od wólczeği-bankruta?

Czy przyjąłbyś radę medyczną od hydraulika?

Czy przyjąłbyś radę kulturową od ważącego 90 funtów słabeusza?

Paradoks Praktyki wywołał ożywioną debatę na moim forum. Niektórzy uważają, że całkowicie dopuszczalne jest głoszenie strategii bogactwa przez osoby, które nigdy z niej nie korzystają.

Rób to, co mówię, a nie to, co robię

Z Paradoksem Praktyki mamy do czynienia, kiedy ktoś promuje strategię przynoszącą zyski, ale strategia ta nie jest tym, co przyniosło mu bogactwo. Innymi słowy, gdy doradcy nie praktykują własnych rad. Ci ludzie efektywnie nauczają równania bogactwa (*Slowlane*), podczas gdy sami stają się bogaci, korzystając z innego równania (*Fastlane*).

Kiedy widzę finansową elektrownię Suze, radzącą ludziom, aby uśredniali ceny nabycia akcji, znajdujących się w ich portfelach funduszy inwestycyjnych, czy jej słucham? Nie ma mowy. Śmieję się. Kiedy Cramer popiera zakup akcji Lehman Brothers, ponieważ uważa, że to dobry zakup, czy słucham? Nie ma mowy.

Żal mi każdego, kto podąża za radami inwestycyjnymi tych ludzi. Uważam, że są lepszymi komikami niż doradcami inwestycyjnymi. Nie ma we mnie miłości dla biednego kujona, który stracił oszczędności emerytalne, ponieważ słuchał uczonego z CNBC, sprzedającego jakąś gorącą wskazówkę czy radę inwestycyjną. Co jest z ludźmi nie tak? Jak możesz nie brać odpowiedzialności za własny plan finansowy?

Jest jeszcze Twój wujek. Wiesz – ten wykształcony staruszek, który wie wszystko, włączając w to strukturę molekularną ciemnej materii w Horsehead Nebula^[18]. Jego armia „faktów” jest zawsze gotowa do boju: wskazówki dotyczące akcji, najnowsze i najlepsze inwestycje, trendy finansowe. Nie zapominaj jednak, że on sam żyje od wypłaty do wypłaty.

Nazywam takich ludzi „splukanymi wszystkowiedzącymi” – rozpowszechniają rady finansowe i dotyczące zarabiania, a sami są nędzarzami. Te grube behemoty z ich wiedzą na temat życia w zdrowiu i sprawności fizycznej są chodzącą hipokryzją. Słuchaj ich dla rozrywki, nie słuchaj ich rad. Dobre rady pochodzą od faceta, który cały czas strzela gole – nie od tego, który padł w czwartej rundzie! Najlepsze rady rozgrywającego w amerykańskim futbolu pochodzą od Peytona Manning’a, nie od MJ’ a DeMarco.

Czy Paradoks Praktyki jest praktykowany?

W grze zwanej „pieniądze” zapisem punktacji są pieniądze. Jeśli ktoś powie Ci, że „dostał punkt”, upewnij się, że przedstawia prawdziwą metodę zdobycia bogactwa, a nie iluzję, za którą kryje się zupełnie inny „sprawca”.

Otrzymanie dobrej rady odnośnie do pieniędzy jest, niestety, praktycznie niemożliwe, ponieważ guru żyją w Paradoksie Praktyki. Tak, guru rzadko stają się bogaci dzięki własnym radom, ale często dlatego, że są dobrzy w poruszaniu się szybkim pasem i ukrywają swój Paradoks Praktyki.

Paradoksy opisane wcześniej odnoszą się do hipokryzji ludzi, którym powierzyłeś swoją finansową mapę. Ludzie ci prowadzą Cię drogą, której sami nigdy nie przebyli. W międzyczasie gapią się na Ciebie z góry, siedząc wygodnie w prywatnym odrzutowcu i popijając szampana. Nikt nie opowiada Ci niezafałszowanej historii o drodze do bogactwa. Ja to zrobię.

Mapę *Slowlane* rozpowszechniają autorzy bestsellerów, którzy rozdają finansowe porady w telewizji, radiu i w książkach. Strategie, które sprzedają, są trawestacją wielkich iluzji. Czy naprawdę myślisz, że

ludzie Ci zdobyli bogactwo dzięki temu, co głoszą? *Może sprzedają Ci Slowlane, podczas gdy sami bogacą się zgodnie ze strategią Fastlane?*

Pozwolę sobie na hipotezę na temat magii, jaka kryje się za ich szaradami.

Najpierw Suze. Suze naucza o funduszach inwestycyjnych, uśrednianiu ceny nabycia akcji i 401(k). Możemy usłyszeć jej nauki w wielu mediach: telewizji, radiu, oraz przeczytać o nich w wielu książkach. Jej twarz jest wszędzie. Jest nieszczęsnym plakatowym dzieckiem *Slowlane* i masowym producentem spédów *Slowlane*, przyciągających miliony. Problem? Otóż tak, następujący: czy Suze jest bogata dlatego, że poszła za własnymi radami, takimi jak obligacje samorządowe, uśrednianie ceny nabycia akcji i 401(k)? Prawdopodobnie zachodzi tu Paradoks Praktyki – metoda kreowania bogactwa Suze nie wygląda na drogę, którą ona sama podąża, ani na tą, której ona naucza. Czy Suze jest bogata, ponieważ korzysta z mapy *Fastlane*, podczas gdy wciska ludziom *Slowlane*? Czy jest warta miliony, ponieważ stosuje się do własnych rad? A może dlatego, że sprzedała miliony książek? *Czy jej równanie bogactwa jest inne od tego, którego uczy?* Oto rzeczy, które sprawiają, że mówisz „hmmm...”.

Artykuł z 2007 roku cytował Suze, która przyznała, że sporo majątku (około 25 milionów dolarów) miała ulokowane w obligacjach, głównie samorządowych. Ponadto, Suze przyznaje, że tylko 4 proc. jej bogactwa ma związek z giełdą, ponieważ: „Jeśli stracę milion dolarów, osobiście uważam, że to nieważne”. Nieźle. A mimo to powinienes jej zaufać, budując bogactwo? W jaki sposób Pani Suze zdobyła owe 25 milionów dolarów? Dzięki własnym radom i pochwałom giełdy, funduszy inwestycyjnych, IRA, obligacji i skarbców? A może użyła mapy *Fastlane*, zgromadziła bogactwo dzięki eksplodującemu dochodowi netto, a potem umieściła je w tych instrumentach? Jej rady dla ludzi na krawędzi ubóstwa głoszą konieczność inwestowania w giełdę, jeśli chcemy stworzyć bogactwo, choć nie wygląda na to, że ona tak zrobiła. *Bogaci używają giełdy dla utrzymania dochodu i zachowania bogactwa – nie do stworzenia go!*

Jest też David. W miarę lektury jego książek zalewała mnie alarmująca ilość materiałów zbieżnych z ideologią *Slowlane*: tabele z procentem składanym, oszczędzaniem 10 proc. z wypłaty, „Przestań pić drogą kawę” i inne chroniczne diatryby *Slowlane*. Paradoks Praktyki pokazuje swoją obrzydliwą gębę. Czy David wzbogacił się dzięki swoim radom? A może na sprzedaży w kółko tych samych 11 książek, kilka milionów razy, powtarzających to samo bagno *Slowlane* tak często, że już nie jesteś w stanie tego znieść?

Na końcu mamy Roberta, który pozdrawia z Hawajów i ma dwóch ojców – jednego bogatego, a jednego biednego. Robert bojowo wyjaśnia prawdziwą definicję majątku i to, że wyrafinowani inwestorzy siedzą w nieruchomościach. Kiedyś chwalił się w telewizji swoim Lamborghini i uznałem ten ekstrawagancki pokaz za ironiczny i zarazem nieszczerzy. Dlaczego? Czy Robert aby nie pokazuje przypadkiem owoców swoich nauk?

Robert jest przykładem sukcesu *Fastlane*. Stworzył i zbudował markę, wartą miliony, ale ciekawym pytaniem jest, co było najpierw? Książka-bestseller czy Lamborghini? Czy kryje się pod tym Paradoks Praktyki? Czy Robert ma status ikony „przedksiążkowej” dzięki wykorzystaniu swoich technik, dotyczących nieruchomości? A może Lamborghini pojawiło się po sprzedaży milionów książek? Robert bez wątpienia zgromadził ogromne bogactwo jako autor i sprzedawca książek, gier i seminariów. Możliwe, że sam kupujesz jedno równanie bogactwa, podczas gdy architekt gry korzysta z innego.

Guru zaspokajają potrzebę rynku i nie zaprzeczam temu. Zastanów się jednak, czy są szczerzy pośród swoich paradoksów i magicznych mikstur. Kiedy już zapoznasz się z „matematyką” *Fastlane*, powinno być dla Ciebie jasne, dlaczego guru reprezentują Paradoks Praktyki. Czy matematyczne równanie, które jest podstawą ich nauk, jest tym samym, które uczyniło ich bogatymi? Jeśli „Rób to, co mówię” nie jest zbieżne z „Rób to, co robię”, powinienes nabrać podejrzeń.

Mnie odróżnia od nich fakt, że zawarta w tej książce koncepcja *Fastlane* sama w sobie (a nie jej sprzedaż) przyniosła mi finansową niezależność. Jestem niezależny – mam ładny dom, sportowe

samochody i pokazową, raperską kartę kredytową. Nie potrzebuję tych rzeczy od tej książki. Przyznaję też, że „Fastlane milionera” ma moc uczynić mnie bogatszym niż jestem dzisiaj, ponieważ równanie bogactwa, które wykorzystuje, jest identyczne z tym, którego Cię uczę. Innymi słowy, „Rób to, co mówię” pokrywa się z „Rób to, co robię”.

Guru *Slowlane* przyznają się do porażki

Pewna słuchaczka programu radiowego głoszącego *Slowlane* potrzebowała rady. W kilka miesięcy recesja zniszczyła ponad 50 proc. jej oszczędności, których zgromadzenie zajęło jej blisko 11 lat. Plan guru *Slowlane*? Kojące: „Trzymaj się planu. Spróbuj jeszcze raz. Odbuduj stratę”.

Innymi słowy – mój beznadziejny plan Cię zawiódł, zabrał Ci 11 lat, aby Cię zawieść, a mimo to nadal się go trzymaj. Miej nadzieję, że gospodarka się odbije. I nie zapomnij kupić mojej najnowszej książki: „Odbuduj...”.

Recesje gospodarcze ukazują *Slowlane* jako ryzykowne oszustwo z dożywotnimi konsekwencjami. Skoro guru tworzą swoje bogate życia, sprzedając mapę *Slowlane*, muszą sprawić, abyś uwierzył, że to działa. *Ich bogactwo bierze się z Twojej wiary*. Pomimo tego odkrycia, dokonanego dzięki obecnej recesji, guru *Slowlane* nigdy nie przyznają się, że ich strategia jest żałośnie nieudolna. Krętacko przerabiają jej przesłanie tak, by ukryć prawdę. Kontynuują wyrzucanie z siebie tej samej nieskutecznej retoryki, pisząc nowe książki, z nowymi banałami i tytułami, typu:

„Odbuduj swoje bogactwo...”,
„Zacznij od nowa...”,
„Podejmij się tego raz jeszcze...”.

Zwróć uwagę na język, który ukazuje prawdę. Jeśli plan jest taki dobry, dlaczego musisz „odbudowywać” czy „zaczynać od nowa”? Jeśli strategia działała, te słowa nie byłyby konieczne. Aby farsa trwała nadal, guru muszą wzmacniać strategię nowymi książkami, sprzedającymi te same stare bzdury! A oto najważniejsze pytanie: Czy uważasz, że guru potrzebują „zaczynać od nowa” lub „odbudowywać”? Oczywiście, że nie! Oni nie korzystają z tego planu. Działają w zupełnie innym wszechświecie bogactwa, który nie bazuje na niekontrolowanej Ograniczonej Dźwigni.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Korzystaj z rad ludzi z dobrą historią stosowania się do własnych zasad.
- Wielu guru finansowych cierpi na Paradoxs Praktyki. Uczą jednego równania bogactwa, a bogacą się dzięki innemu. Nie stają się bogaci poprzez stosowanie własnych nauk.

[18] Ciemna mgławica, znajdująca się w konstelacji Oriona – przyp. tłum.

Rozdział 15: Zwycięstwo Slowlane... nadzieja hazardzisty

Wolę żyć, żałując porażki, niż żałować, że nie spróbowałem.

MJ DeMarco

I'd rather live in regret of failure than in regret of never trying.

MJ DeMarco

Exodus: życie na wolnym pasie

Bogactwo osiągnięte dzięki mapie *Slowlane* jest analogiczne do Exodusu, biblijnej historii Mojżesza. Bóg wyprowadza Mojżesza z egipskiej niewoli i wysyła na 40-letnią szaleńczą wędrówkę przez pustynię, z obietnicą chlubnej przyszłości w krainie „mlekiem i miodem płynącej”. Po całym życiu zmagania i trudów Mojżesz dociera do progu swojego celu i – bum! Umiera. Nigdy nie udaje mu się zobaczyć celu podróży, ponieważ życie nie daje żadnych gwarancji.

Bogactwo *Slowlane* jest, niestety, podobne do tej długiej, pełnej ryzyka podróży przez pustynię. Jest wędrówką, której ukończenie zajmuje dekady, która głodzi Twoje życie i nie daje obietnic. Mimo to: ukończ studia, znajdź dobrą pracę, powierz swoje pieniądze giełdzie, dobrze służ szefowi, a może będziesz nagrodzony. Dziwię się, że w dzisiejszym, coraz cięższym klimacie finansowym ludzie wciąż w to wierzą.

A wierzą – całe rzesze ludzi. Kiedy widzę liczby, opisujące sprzedaż książek, które promują *Slowlane*, wprawia mnie to w osłupienie. Sprzedaż osiąga miliony. To smutne. Miliony ludzi są sprowadzane na boczną drogę, usianą niebezpiecznymi dziurami i objazdami. Drogę, której przejechanie zajmuje lata, dla naciąganej obietnicy większej wolności jutro. Założenie, że będziesz wiódł długie i zdrowe życie, jest aroganckie. Założenie, że życie nie rzuci Cię w żadne zakręty, jest naiwne. Zwycięska ideologia *Slowlane* zakłada, że życie jest przewidywalne i wyrozumiałe.

Nie jest takie. Możesz stracić pracę i zachorować, samochód wymaga naprawy, bierzesz ślub, rozwodzisz się, masz dzieci, masz dziecko, które wymaga specjalnej opieki, masz starzejących się rodziców, którzy potrzebują pomocy, gospodarka może wpaść w recesję i depresję. Życie jest usiane punktami krytycznymi, które sprawiają, że mapa *Slowlane* jest ryzykownym zakładem, który pożera najcenniejszy z Twoich aktywów: czas.

Siedem niebezpieczeństw *Slowlane*

Ludzie poruszają się wolnym pasem, ponieważ powiedziano im, że właśnie tym pasem mają jechać. Ufają, że ryzyko jest minimalne, i że są tam bezpieczni. Jakby nie patrzeć, 90 proc. wszystkich nowych biznesów odnosi porażkę po pięciu latach, więc szybki pas nie może być bezpieczniejszy! Jeśli zagłębisz się z odrobiną logiki w narrację *Slowlane*, zauważysz, że jest to ekstremalnie niebezpieczny plan, oparty całkowicie na *nadziei*. Założenia (dziesiątki lat założeń) obnażają prawdziwe niebezpieczeństwa *Slowlane*. Wybierając podróż tą drogą, wybierasz hazard. Oto niebezpieczeństwa.

1) Niebezpieczeństwo związane ze zdrowiem

Slowlane MA NADZIEJĘ, że będziesz żył dostatecznie długo, aby cieszyć się owocami Twoich oszczędności, kiedy będziesz już w starszym wieku. Pamiętaj, będziesz miał miliony, kiedy odejdziesz na emeryturę w wieku 65 lat! Czy będziesz na tyle zdrowy, aby się nimi cieszyć? Czy będziesz żywy? Jeśli nie będziesz w stanie pracować, nie zarobisz pieniędzy. Jeśli nie będziesz mógł pracować, co stanie się z tym planem? Unikaj również innych nieszczęść, miej nadzieję, że stres Cię nie zabije i że Twoja rodzina będzie żyć w zdrowiu.

2) Niebezpieczeństwo związane z pracą

Slowlane MA NADZIEJĘ, że będziesz stale dobrze zarabiał na etacie, bezpiecznie wspinając się po korporacyjnej drabinie rok po roku. Musisz unikać zwolnień z pracy, polityki korporacyjnej, okresów spowolnień branżowych, degradacji umiejętności oraz słabej kondycji rynku pracy.

3) Niebezpieczeństwo związane z domem

Majątek związany z nieruchomościami jest chwalony jako wehikuł do bogactwa klasy średniej. Wielu guru krzyczało z dachów budynków: „Odejdź na emeryturę z majątkiem w nieruchomościach!” oraz „Twój dom to Twoje aktywa!”. Pierwszorzędna bzdura. *Slowlane* MA NADZIEJĘ, że wartość nieruchomości zawsze będzie wzrastać, a jest to ewidentną nieprawdą. W 2008 roku wartość mojego majątku zawartego w gospodarstwie domowym spadła do 800 000 dolarów. Wyrzekłem się domu jako inwestycji i na całe szczęście w tym sensie już na nim nie polegam.

4) Niebezpieczeństwo związane z firmą

Niewiele przedsiębiorstw przeżywa wieki. Jeśli Twoja wiara w emeryturę związana jest z jedną firmą, w formie: 1) Twojej pracy, 2) wypłat Twojej emerytury lub 3) ich akcji – to MASZ NADZIEJĘ, że ta firma przetrwa. Dokonujesz zakładu. Wielu emerytów zbyt późno odkrywa, że na wysokość ich emerytur wpływają błędy, popełniane przez zarządzających firmą. Ci, którzy inwestują swoje bogactwo w akcje jednej firmy, podejmują wielkie ryzyko, ufając, że w przyszłości akcje te będą warte więcej. Jeśli powierzysz swoją emeryturę innym, ryzykujesz niebezpieczeństwo i brak kontroli. Kiedy siła Twojego planu emerytalnego jest w rękach innych, istnieje duża szansa, że stracisz nad nim panowanie.

5) Niebezpieczeństwo związane ze stylem życia

Slowlane błaga, abyś się ustabilizował i stał się sknerą. Chcesz mieć egzotyczny samochód? Zapomnij o tym. Chcesz mieszkać na plaży? Pobożne życzenia. Jeśli nie jesteś w stanie kontrolować swoich pokus lepszego stylu życia (lepszy dom, lepszy samochód, lepszy posiłek w restauracji), *Slowlane* z wolnego pasa staje się jeszcze wolniejszym i odwraca kierunek jazdy. *Slowlane* MA NADZIEJĘ, że Twoja „opóźniona gratyfikacja” przybierze formę „braku gratyfikacji”.

6) Niebezpieczeństwo związane z gospodarką

Slowlane MA NADZIEJĘ, że Twoje inwestycje będą oferowały przewidywalny zwrot w wysokości 8 proc. każdego roku. Musisz wierzyć w teorię, że „kup i trzymaj” działa. Nie działa, ponieważ zdarzają się załamania gospodarki, recesje i depresje. W latach 2008–2009 rynki straciły, na przykład, blisko 60 proc. Jeśli oszczędzałybyś przez 15 lat i zgromadziłybyś 100 000 dolarów, byłyby one warte 40 000. Aby wyjść na zero, musiałbyś poświęcić 14 lat, przy zwrocie 8 proc. rocznie! Równa się to prawie 30 latom, które przepadły! Wyliczenie nie uwzględnia inflacji, która powoduje, że Twoje 100 000 byłoby bliższe kwocie 50 000!

7) Niebezpieczeństwo związane z *Sidewalk*

Frustracja poruszających się wolnym pasem często kieruje jego użytkowników z powrotem na chodnik. Dlaczego? Z powodu nadziei na kontrolę. Kiedy nie możesz kontrolować czasu, nie możesz kontrolować swojej pracy. Kiedy nie możesz kontrolować pięciu dni życia w ciągu tygodnia, czujesz się bezsilny. Emocje związane z bezsilnością tworzą odpowiednie środowisko dla natychmiastowej gratyfikacji i niewolnictwa stylu życia. Badania opublikowane w 2008 roku przez „Journal of Consumer Research”, ujawniły, że kiedy ludzie czują się bezsilni i pozbawieni kontroli, odczuwają silną żądzę kupienia czegoś, co komunikuje wysoki status społeczny. Dlaczego czują się bezsilni? To proste. Na *Slowlane* porzucasz kontrolę, ponieważ to czas posiada kontrolę, a wrota do *Sidewalk* ponownie się otwierają. Nadzieja nie jest planem.

Opór jest daremny

Kiedy przeprowadzisz autopsję *Slowlane*, ujrzysz jego prawdziwe barwy: jest powolny, zjada czas, wiąże się z ryzykiem. Kiedy poruszający się tym pasem uświadamia sobie, że plan nie działa, wrzuca nadbieg. Na wolnym pasie ma to efekt podobny do wciskania pedału gazu w podłogę, w nadziei, że limit w ograniczeniu prędkości w jakiś magiczny sposób wzrośnie, a tak naprawdę problemem jest nie pedał gazu, lecz tor, po którym się ścigasz. Mimo to ktoś, kto podróżuje wolnym pasem, będzie próbował manipulować swoim słabym matematycznie wszechświatem, próbując uelastyczyć zmienne. Będą to następujące działania:

- manipulowanie rzeczywistą wartością poprzez zwiększenie godzin pracy (*Potrzebuję więcej pieniędzy!*),
- manipulowanie rzeczywistą wartością poprzez zmianę pracy lub dodanie pracy (*Muszę więcej zarabiać!*),
- manipulowanie rzeczywistą wartością przez powrót do szkoły (*Potrzebuję lepszej kariery!*),
- manipulowanie procentem składanym przez poszukiwanie lepszego zwrotu z inwestycji (*Potrzebuję lepszych inwestycji!*),
- manipulowanie procentem składanym przez zwiększenie okresu inwestycji (*Potrzebuję więcej czasu!*),
- manipulowanie procentem składanym przez zwiększenie inwestycji (*Potrzebuję więcej oszczędzić!*).

Każda z tych sześciu prób jest daremną manipulacją bezsilnością równania bogactwa *Slowlane*. Ograniczeń w matematyce nie można, niestety, znieść, a próba ich złagodzenia może skutkować niebezpiecznym cyklami przyczynowo-skutkowymi.

Kiedy poruszający się *Slowlane* chce zarobić więcej, zwiększa liczbę godzin pracy, zmienia pracę na lepiej płatną, lub zatrudnia się na drugiej posadzie. Kiedy ktoś taki chce, aby płacono mu więcej, wraca do szkoły, na studia, w nadziei na zwiększenia wartości wewnętrznej. Kiedy uświadamia sobie, że 3-

procentowy zwrot z inwestycji nie buduje bogactwa dostatecznie szybko, przyjmuje *większe ryzyko* dla większych zysków. Kiedy taka osoba widzi, jak 40 proc. jej inwestycji znika na skutek recesji gospodarczej, wraca do pracy, argumentując, że pięć lat to zbyt krótko, aby „wyjść na zero”.

Matematycznych ograniczeń nie da się pokonać. Samochód, którego maksymalna prędkość to 10 mil na godzinę, zawsze będzie miał prędkość równą 10 mil na godzinę, niezależnie od tego, **JAK MOCNO WCIŚNIESZ PEDAŁ GAZU**. Jeśli będziesz podróżował przez kraj z prędkością 10 mil na godzinę, będziesz potrzebował 40 lat!

Użytkownik Slowlane jest skazany na przeciętność, ponieważ liczby na tym pasie są zawsze przeciętne.

Slowlane jest ryzykowny, ponieważ nie można kontrolować jego zmiennych i nie można zastosować dźwigni. Z tą strategią nigdy się nie wzbogacisz. Styl życia jest jedyną zmienną, którą mogą manipulować poruszający się wolnym pasem, co niestety zmienia życie na *Slowlane* w czerstwą ekspozycję nędzy. Tak – gódź się na mniej.

Porażka bogactwa: niewłaściwe równanie, niewłaściwa zmienna

W pewnym momencie poruszający się wolnym pasem uświadamia sobie, że nie może zmusić giełdy do przyniesienia większego zwrotu. Nie może wymusić 200-procentowej podwyżki. Nie może sobie pozwolić na wyższe wykształcenie, aby zwiększyć wartość wewnętrzną. Częste zmiany pracy oferują niewielki wzrost płacy. Podróżujący *Slowlane* przywiązany jest do swojego równania i ucieka się do manipulowania jedyną możliwą do kontrolowania zmienną – osobistego dochodu netto, który jest zwiększany przez redukcję wydatków.

Osobisty dochód netto = rzeczywista wartość – wydatki osobiste

Guru *Slowlane* wychwalają tę strategię. Przekaz jest prosty: spłać dług, porzuć nowy samochód na rzecz starego, podnieś wartość franszyzy, oddaj kartę kredytową i płać za wszystko gotówką. Przestań kupować kawę za 10 dolarów w Starbucks, pakuj sobie do pracy lunch, dla oszczędności kupuj większe ilości produktów, poświęć cztery godziny na odcinanie kuponów. Ograniczaj wydatki – któregoś dnia będziesz bogaty! Śmieszne!

Te męczące metody są klasyczną odpowiedzią na utknięcie na wolnym pasie. *Degradacja stylu życia*. Kiedy pozostajesz w związku ze złym równaniem bogactwa, czujesz opór. „Bierzesz rozwód”, sypiąc na kanapie. Skoro bogactwo związane jest z czasem i nie można go kontrolować, pozostają ci resztki z kuchni... degradacja stylu życia w formie redukcji wydatków. Tak – zostań skąpcem.

Błąd. Oszukiwanie wydatków nie tworzy bogactwa. Nie możesz wygrać gry pieniężnej, jeśli grasz tylko w obronie – musisz przejść do ofensywy. Bogactwo kreują potężny dochód oraz kontrola wydatków. Kiedy stale zarabiałem 100 000 dolarów miesięcznie, szybko gromadziłem bogactwo, ponieważ utrzymywałem kontrolę nad swoimi wydatkami. W miarę jak rósł mój dochód, liniowo wzrastały moje wydatki i nie zaniedbywałem ich. Kiedy mój dochód wzrósł o 100 proc., moje wydatki wzrosły jedynie o 10 proc. Nie zgromadziłem bogactwa dzięki targowaniu się z wydatkami. *Bogactwo kreują eksplozja dochodu i kontrola wydatków*.

Co się zatem dzieje, kiedy użytkownik *Slowlane* poświęca się dla zmiennej wydatków? *Życie zaczyna się kręcić wokół tego, czego nie wolno Ci robić*. Nie możesz pojechać na wycieczkę, nie możesz kupić dzieciom porządnej pary butów, nie możesz posiadać wymarzonego samochodu, nie możesz wykupić telewizyjnych kanałów filmowych. Tak – stare dobre „poświęć dzisiaj dla obietnicy lepszego jutra”. *Sam się na to zgódź*.

Zwycięstwo *Slowlane*: sława lub dom starców

Po co inwestować w plan, który pochłania 40 lat Twojego życia i przez większość czasu zawodzi? Ja bym tego nie zrobił. Ponura rzeczywistość jest taka, że porażka *Slowlane* nie nadchodzi w ciągu jednej nocy. Następuje latami, w tempie, w jakim termity pożerają starą drewnię. Kiedy dochodzisz do rozsądnych wniosków, jest już za późno. Tak – zwycięstwo *Slowlane* jest tak twarde, jak połówka kupiona z ciężarówki.

W 2002 roku w ankiecie AARP (wtedy: American Association of Retired Persons – Amerykańskie Stowarzyszenie Emerytów) 69 proc. respondentów powiedziało, że będą musieli pracować dłużej niż wiek emerytalny. Rok wcześniej 45 proc. powiedziało, że będą musieli pracować do wieku przekraczającego 70 i 80 lat. Możemy z tych danych wydedukować, że wskaźnik porażki *Slowlane* jest bliski 70 proc. Pomimo ryzyka i matematycznego ograniczenia, pomimo typowej pięciodniowej wymiany za weekend, pomimo wszystko możesz stać twardo przy swoim i próbować szczęścia. Chociaż zwycięstwo nie jest niemożliwe, muszę wspomnieć o kilku rzeczach: zwycięzcy *Slowlane* są najczęściej niezwykle utalentowani, starsi wiekiem lub przepracowani.

Jak wygrać na wolnym pasie: ukryty zjazd

Slowlane można przechytrzyć, jeśli znajdziesz z niego ukryty zjazd. To jest jak karta wyjścia z więzienia na wolność, która neutralizuje ograniczenia niekontrolowanej ograniczonej dźwigni. Tym sekretnym zjazdem jest...

Sława. Sława łamie matematyczne ograniczenia rzeczywistej wartości. Ci, którzy przechytrzyli *Slowlane*, wybijają się w naszej kulturze z powodu sławy – są to profesjonalni sportowcy, raperzy, muzycy i komicy. Jeśli chcesz pokonać słabości *Slowlane*, musisz stać się sławny. Dlaczego? Sława i rozgłos przynoszą wysoką rzeczywistą wartość. Ludzie płacą za Ciebie i Twoje usługi niespotykane pieniądze (nawet jeśli nie masz żadnych umiejętności – jak w przypadku *reality show*).

Kiedy 20-letni koszykarz rzuca szkołę i podpisuje kontrakt na 30 milionów dolarów, jesteś świadkiem przechytrzenia *Slowlane*. Kiedy aktorka dostaje główną rolę w wielkiej produkcji filmowej, wartą 15 milionów dolarów, również jesteś świadkiem oszukania *Slowlane*. Kiedy otyły, piegowaty Irlandczyk wznosi się z posady kelnera do laureata „American Idol”, ograniczenia mapy *Slowlane* zostają zniesione, ponieważ rzeczywista wartość lawinowo rośnie. Nagle, dzięki pojawiającemu się zapotrzebowaniu, można stosować dźwignię.

Większość ludzi, którzy poszukują bogactwa, osiąga to, niestety, dzięki przechytrzeniu *Slowlane*, a nie poprzez *Fastlane*. Sława, wiodąca do fortuny, jest zawsze oczywistym atakiem. Dlaczego stadiony wypełniają się po brzegi na przesłuchaniach „American Idol”? Sława powoduje lawinowy wzrost rzeczywistej wartości! Możesz oszukać ograniczenia *Slowlane*, jeśli staniesz się tak potrzebny, że Twoja wartość dla społeczeństwa wzniesie się jak rakieta. Jeśli pragną Cię miliony, zapłacą Ci miliony. Profesjonalny koszykarz James LeBron dostaje miliony, ponieważ jego umiejętności są rzadkie. Słynni aktorzy i komicy dostają miliony, ponieważ miliony ludzi pragną ich marki i formy rozrywki, którą zapewniają. Wyjątkowy talent jest wyjątkowo opłacany.

Przepracowani na menedżerów

Kolejnym najczęściej poszukiwanym sekretnym zjazdem ze *Slowlane* jest stare dobre stanowisko kierownicze w korporacji. Na pewno znasz typową dla *Slowlane* frazę: „wspinać się po drabinie

korporacyjnej”.

Kiedy dyrektor generalny inkasuje 20 milionów dolarów w opcjach na akcje, jesteś świadkiem kolejnego przechytrzenia *Slowlane*. Na pewno słyszałeś o wszystkich tych zbyt wysoko opłacanych dyrektorach dużych przedsiębiorstw, którzy zgarniają duży szmal. Czy kiedykolwiek zwróciłeś wagę na ich wiek? Wyłączając założycieli i właścicieli, większość z nich jest po pięćdziesiątce i sześćdziesiątce. Oczywiście jest, że drogi do stanowiska dyrektorskiego nie da się przebyć w jedną noc. Od odbierania poczty firmowej do dyrektora może upłynąć 40 lat. A jeśli tak będzie, z pewnością nie dotrzesz tam dzięki obijaniu się. Dotrzesz tam także spóźniony. Przykro mi, ale nie mam 40 lat cierpliwości, aby oczekiwać na złoty spadochron, który wyląduje w moim ogródku.

Zwycięzcy *Slowlane* grzęzną w średniej

Nie pragnę być sławą ani korporacyjnym trutniem – nie mam nawet garnituru ani krawata, jak więc miałbym wspinać się po korporacyjnej drabinie? Jeśli masz alergię na takie drogi do bogactwa, jak sława i korporacyjna wspinaczka, co Ci pozostaje? Społeczeństwo narzuca *Slowlane* jako jedyną opcję. Opcja ta prowadzi jednak prosto do „średniej” – średniej klasy albo wieku średniego.

Każda loteria ma zwycięzcę. Zwycięzcy zwyciężają nawet w niesprzyjających okolicznościach. Ci, którym udaje się przetrwać podróż z mapą *Slowlane*, w końcu stają się milionerami, ale proszę, nie strzelaj jeszcze z korka taniego szampana. Różnica między milionerem *Slowlane* a milionerem *Fastlane* jest jak różnica między Buickiem a Ferrari. Kiedy ją rozpoznasz, możesz poprawnie klasyfikować rady i wkładać je do odpowiedniej szufladki – *Fastlane* lub *Slowlane*.

Milionerzy są bogaci... a może nie?

Niedawno czytałem artykuł o młodej kobiecie z Wielkiej Brytanii, o imieniu Callie, która kilka lat temu wygrała miliony na loterii tylko po to, aby wkrótce potem je stracić. Oczywiście „stracić” implikuje, że cała torba z gotówką wypadła podczas przejażdżki ulicą z jej nowiutkiego kabrioletu.

Nie „straciła” ich – wydała je. Miała tylko 16 lat, kiedy wygrała 3 miliony dolarów i wydanie tej kwoty zajęło jej tylko sześć lat: narkotyki, imprezy, egzotyczne samochody, implanty piersi i szokujące 730 000 dolarów wydane na designerskie ciuchy. Problem? Callie *myślała, że jest bogata* i wydawała, jak bogaci. Z całą pewnością uwierzyła w swój tytuł: „Jestem milionerką”. 3 miliony to spora góra drobnych, ale przy jej stylu życia potrzebowała 30 milionów.

To prowadzi nas do słynnego słowa „milioner”. O czym myślisz, kiedy słyszysz to słowo? Tak jak w przypadku bogactwa, prawdopodobnie masz wizję ekstrawaganckiego stylu życia: łodzi, helikopterów, posiadłości, drogiej biżuterii. Przez dziesiątki lat termin „milioner” powszechnie używany był do opisanego kogoś „bogatego”.

Owe wizje obfitości opisują jednak tylko style życia milionerów, którzy wzniesli się do tego poziomu dzięki *Fastlane*, a nie *Slowlane*. Milionerzy *Slowlane*, którzy nie są w stanie uciec dzięki sławie lub karierze korporacyjnej, żyją inaczej. Posiadają domy w spokojnych dzielnicach, zamieszkałych przez klasę średnią, jeżdżą niewzbudzającymi podejrzeń samochodami, jak Hondy i Toyoty, nie wyjeżdżają często na wakacje, ograniczają wydatki na posiłki poza domem, odcinają kupony, maksymalizują składki na swoje 401(k), pracują pięć dni w tygodniu na posadach, których najprawdopodobniej nie lubią, i starannie odkładają 10 proc. swoich dochodów. Inni są właścicielami małych biznesów, francyz i sklepów detalicznych. Doznaliśmy oświecenia dzięki kilku bestsellerowym książkom: tak, to są „milionerzy z sąsiedztwa”.

„Milioner” w dzisiejszym rozumieniu tego słowa (wartość netto 1 000 000 dolarów) to po prostu

wyższa klasa średnia. Milioner nie jest bogaty. Pięć milionów to jeden stary milion. Przygnębiające, wiem.

Oto dlaczego tak wielu zwycięzców loterii po kilku latach jest splukanych. Zwycięzcy posiadają wizję rozrzutnego stylu życia i żyją w ten sposób, bez świadomości, że kilka milionów dolarów nie wystarczy, aby go utrzymać! Jeśli wygrasz milion dolarów (co po zapłaceniu podatku daje 600 000 dolarów), Twój styl życia nie powinien się zmienić. Jeśli będziesz się starać żyć jak milioner, którego oglądamy w telewizji, będziesz głupcem i Twoje pieniądze wkrótce znikną.

Gra na loterii jest symptomem *Sidewalk*. Dlaczego odkrycie, że świeży zwycięzca loterii traci wszystko po roku miałyby kogoś dziwić? Zwycięzcy loterii przypisują „bogactwo” słowu „milioner”, więc ich fortuny są szybko wydawane na ikony bogactwa, a oni sami wkrótce stają się bankrutami. Słowo „milioner” robi z nich głupców. Milioner to klasa średnia. Aby wieść życie typowe dla „milionerów”, będziesz musiał zgromadzić o wiele więcej niż jeden milion. Posiadanie miliona nie daje Ci prawa do stylu życia bogatych i sławnych. Na taki styl będziesz potrzebować co najmniej 10 milionów dolarów. Kiedy media karmią Cię słowem „milioner”, odszukaj jego znaczenie. Czy chodzi o *Slowlane* i klasę średnią? A może o *Fastlane* i bogactwo?

12 różnic między milionerami *Slowlane* a *Fastlane*

- 1) Milionerzy *Slowlane* na zarabianie milionów potrzebują 30 lub więcej lat. Milionerzy *Fastlane* na zarabianie milionów potrzebują dziesięciu lub mniej lat.
- 2) Milionerzy *Slowlane* muszą mieszkać w domach dla klasy średniej. Milionerzy *Fastlane* mogą mieszkać w luksusowych posiadłościach.
- 3) Milionerzy *Slowlane* mają MBA. Milionerzy *Fastlane* zatrudniają ludzi z MBA.
- 4) Milionerzy *Slowlane* pozwalają swoim aktywom dryfować z prądem rynku. Milionerzy *Fastlane* kontrolują swoje aktywa i posiadają moc manipulowania ich wartością.
- 5) Milionerów *Slowlane* nie stać na egzotyczne samochody. Milionerzy *Fastlane* mogą sobie pozwolić na jeżdżenie, czym chcą.
- 6) Milionerzy *Slowlane* pracują dla swojego czasu. Milionerzy *Fastlane* zatrudniają czas, aby pracował dla nich.
- 7) Milionerzy *Slowlane* są pracownikami. Milionerzy *Fastlane* zatrudniają pracowników.
- 8) Milionerzy *Slowlane* mają 401(k). Milionerzy *Fastlane* oferują 401(k).
- 9) Milionerzy *Slowlane* używają funduszy inwestycyjnych i giełdy, aby zdobyć bogactwo. Milionerzy *Fastlane* używają ich, aby utrzymać bogactwo.
- 10) Milionerzy *Slowlane* pozwalają innym kontrolować ich źródła dochodów. Milionerzy *Fastlane* kontrolują własne źródła dochodów.
- 11) Milionerzy *Slowlane* nie są skorzy do wydawania pieniędzy. Milionerzy *Fastlane* nie są skorzy do marnowania czasu.
- 12) Milionerzy *Slowlane* wykorzystują domy do zwiększenia wartości netto. Milionerzy *Fastlane* używają domów do mieszkania.

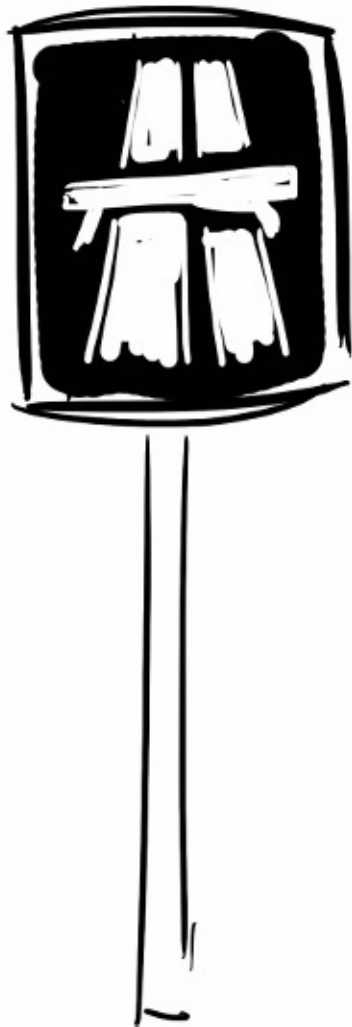
W *Fastlane* nie chodzi o stanie się następnym milionerem klasy średniej, z męczącymi nakazami dotyczącymi tego, co możesz, a czego nie możesz robić. W *Fastlane* chodzi o to, co możesz robić.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- *Slowlane* ma siedem niebezpieczeństw, z których pięciu nie można kontrolować.
- Niebezpieczeństwo stylu życia jest jedynym, które poruszający się *Slowlane* będą starać się kontrolować.
- *Slowlane* prowadzi do przeciętności, ponieważ jego matematyczny wszechświat jest przeciętny.
- Poruszający się wolnym pasem manipulują zmienną wydatków, ponieważ jest to jedyna rzecz, którą mogą kontrolować.
- Bogactwo tworzą wykładniczy wzrost dochodu i kontrola wydatków, a nie samo cięcie kosztów.
- Możesz przełamać równanie bogactwa *Slowlane* przez lawinowy wzrost wartości wewnętrznej dzięki sławie lub korporacyjnemu stanowisku dyrektorskiemu.
- Poruszający się wolnym pasem, którzy odnieśli sukces nie w wyniku sławy czy kariery korporacyjnej, kończą średnio... w średniej klasie albo w średnim wieku.
- Milionerzy *Slowlane* grzęzną w klasie średniej.
- Pięć milionów dolarów jest nowym milionem.
- Milioner nie może prowadzić życia milionera bez dyscypliny finansowej.
- Zwycięzcy loterii wpadają w pułapkę swojego rozumienia „milionera” i stają się spłukani, ponieważ próbują żyć, jak „milionerzy”. Nie widzą, że kilka milionów nie starczy na długo.

CZEŚĆ 5 – Bogactwo: mapa Fastlane



Rozdział 16: Skrót do bogactwa – fastlane

*Ludzie radziliby sobie lepiej, gdyby lepiej wiedzieli,
jak to robić.*

Jim Rohn

People would do better, if they knew better.

Jim Rohn

A co z drzwiami numer trzy?

Sidewalk czy *Slowlane*? Chodnik czy wolny pas? Poświęcisz dzisiaj czy jutro? Możesz iść chodnikiem, bez planu finansowego, i przekonywać samego siebie, że dzisiejsze dogadanie sobie nie będzie miało wpływu na jutro, albo podróżować wolnym pasem i poświęcić dzisiaj dla ryzyka i iluzji bezpiecznego jutra.

Ale zaczekaj! Jest jeszcze jeden wybór... alternatywna hybrydowa mapa finansowa, która może stworzyć bogactwo szybko i obciąć 40 lat jego gromadzenia. Szybko jest jednak pojęciem względnym. Jeśli masz 18 lat, możesz być obrzydliwie bogaty w wieku 25 lat. Jeśli masz 30 lat, możesz przejść na emeryturę w wieku 36 lat. Jeśli jesteś splukany i masz 48 lat, możesz pójść na emeryturę w wieku 54 lat. Czy to jest jednak prawdopodobne? Ryzykowne? Jeśli mógłbyś zagrać na jednej z tych loterii, którą być wybrał?

Loteria *Sidewalk*:

Pierwsza nagroda: 10 000 000 dolarów, wypłacana natychmiast. Szanse wygrania: jeden do sześciu milionów (0,0000016 proc.)

Loteria *Slowlane*:

Pierwsza nagroda: 10 000 000 dolarów, wypłacana za 40 lat. Szanse wygrania: jeden do sześciu (16 proc.)

Loteria *Fastlane*:

Pierwsza nagroda: 10 000 000 dolarów, wypłacana za sześć lat. Szanse wygrania: jeden do siedmiu (14 proc.)

Którą wybrałeś? Miejmy nadzieję, że loterię *Fastlane*, ponieważ wynagrodzenie w niej znacznie przekracza wyższe ryzyko loterii *Slowlane*. Loteria *Sidewalk* jest strzałem w ciemnościach. Twój wybór mapy finansowej – *Sidewalk*, *Slowlane* lub *Fastlane* – jest jak ta hipotetyczna loteria. Kiedy już

zrozumiesz mapy i przypisane im równania bogactwa, możesz wybrać tą, która będzie wskazywać Ci kierunek.

Czym jest *Fastlane*?

Fastlane jest strategią biznesową i życiową, charakteryzowaną przez Kontrolowaną Nieograniczoną Dźwignię (KND), dzięki której tworzy ona optymalne środowisko dla szybkiego budowania bogactwa i nadzwyczajnego stylu życia. Zwróć uwagę na poniższe cztery segmenty.

1) Kontrolowana Nieograniczona Dźwignia (KND)

Slowlane definiowany jest przez niemożliwe do kontrolowania zmienne i brak możliwości użycia dźwigni. *Fastlane* wykorzystuje odwrotne warunki: maksimum kontroli i dźwignię.

2) Biznes

Sednem *Fastlane* jest Twój własny biznes, samozatrudnienie i przedsiębiorczość. W przypadku *Slowlane* jest to etat.

3) Styl życia

Fastlane jest wyborem stylu życia: zbioru określonych przekonań, procesów i działań.

4) Szybkie budowanie bogactwa

W *Fastlane* chodzi o szybkie kreowanie dużych sum w wymiarze wykraczającym poza limity klasy średniej.

Oto historia, która najlepiej opisuje *Fastlane*. Tak – inspiracją do niej była prawdziwa historia, opisana na forum.

Po czterech długich latach sprzedałem swoją firmę za 32 miliony dolarów [**SZYBKIE BUDOWANIE BOGACTWA**] i nie żałuję. Jestem szczęśliwy, że ją sprzedałem, ponieważ chciałem szybko zarobić i zamienić pieniądze na papierze na prawdziwe. Decyzja ta na zawsze zmieniła moje życie.

Teraz robię, co tylko chcę i nie jestem tym ani trochę znudzony. Świat jest moim placem zabaw. Podróżuję, nauczyłem się dwóch nowych języków i gry na pianinie. Uprawiam sporty wodne, chodzę po górach i jeżdżę na snowboardzie co najmniej przez miesiąc w roku. Mam trzy domy, oglądam zawodowe rozgrywki sportowe i moje ulubione drużyny, kiedykolwiek zechcę. Oglądam trzy–cztery filmy tygodniowo i czytam jedną–dwie książki na tydzień. Większość czasu spędzam z rodziną i widzę, jak na moich oczach rosną moje dwie córki. Moja rodzina mieszkała już we wszystkich czterech narożnikach planety, włączając w to Australię i Karaiby.

Kiedy patrzę wstecz, widzę, że nie było łatwo. Pracowałem po 12–16 godzin dziennie przez cztery lata, prawie zawsze sześć dni w tygodniu i zawsze kilka godzin w niedzielę. Stworzyliśmy świetną usługę i sprzedawaliśmy ją na tony. [**BIZNES Z KND**] Pamiętam ciężkie dni i to, jak musiałem włożyć w firmę każdy grosz... co najmniej pięć razy zdarzyło się, że na koncie mieliśmy mniej niż 50 dolarów. Bardzo wiele poświęciłem w tych wczesnych latach (za wyjątkiem rodziny). Zrezygnowałem z kablówki i na jakiś czas przestałem robić wiele rzeczy, które sprawiały mi przyjemność, ponieważ poświęciłem się celowi i marzeniom o czymś, co było o wiele wspanialsze niż dożywotnia praca. [**STYL ŻYCIA**]

Teraz jestem inwestorem; inwestuję w dużą liczbę nowych firm i mam wpływ na świat w stopniu, o jakim nawet nie śniłem. Nie żałuję. Moje życie jest wspaniałe i niczego bym w nim nie zmienił. Gdybym nie zdecydował się wejść w biznes i założyć firmę, nie wiem, gdzie bym teraz był.

Ta historia to podsumowanie strategii *Fastlane*. Powstał biznes. Styl życia właściciela zapewnił mu

wzrost, co otworzyło drogę ekspresową, a ta zaprowadziła do nadzwyczajnego bogactwa, które przyniosło wolność. Tak – ta droga nie jest dla wszystkich. Pytanie brzmi: *Czy jest dla Ciebie?*

Drogowskazy *Fastlane*

Podobnie jak inne mapy, mapa *Fastlane* zawiera drogowskazy i charakterystykę zachowań, które poprowadzą podróżujących – w tym wypadku *Fastlane*. Oto one:

Postrzeganie długu: *Dług jest użyteczny. Pozwala mi budować i rozwijać mój system.*

Postrzeganie czasu: *Czas jest najważniejszym z moich aktywów, znacznie przewyższającym pieniądze.*

Postrzeganie wykształcenia: *Moment, w którym przestajesz się uczyć, jest momentem, w którym przestajesz się rozwijać. Podstawą mojej podróży jest stałe rozwijanie mojej wiedzy i świadomości.*

Postrzeganie pieniędzy: *Pieniądze są wszędzie i jest ich nadzwyczaj dużo. Odzwierciedlają to, z iloma życiami się zetknąłem, i wartość, jaką stworzyłem.*

Główne źródło dochodu: *Zarabiam dzięki swoim systemom biznesowym i inwestycjom.*

Główny czynnik przyspieszenia bogactwa: *Tworzę coś z niczego. Daję początek aktywom i nadaję im wartość na rynku. Czasami dodaję też wartość do istniejących aktywów.*

Postrzeganie bogactwa: *Budowa systemów biznesowych dla przepływu pieniężnego i wyceny aktywów.*

Równanie bogactwa: *Bogactwo = zysk netto + wartość aktywów.*

Strategia: *Im więcej pomagam, tym więcej mam bogactwa w postaci czasu, pieniędzy i poczucia osobistego spełnienia.*

Cel: *Dochód pasywny do końca życia, z biznesu lub inwestycji.*

Odpowiedzialność i kontrola: *Życie jest takie, jakim je uczynię. Jestem w całości odpowiedzialny za mój plan finansowy i to ja wybieram, w jaki sposób zareaguję na okoliczności.*

Postrzeganie życia: *Warto podążać za marzeniami, moje marzenia są tego warte, nawet jeśli są odległe. Zdaję sobie sprawę, że spełnienie niektórych z nich będzie wymagało pieniędzy.*

Powyższe drogowskazy określają styl życia osoby poruszającej się szybkim pasem. Są jej motorem działania.

Mapa *Fastlane*: predyspozycja do bogactwa

Mapa *Fastlane* predysponuje do bogactwa, ponieważ działa według równania bogactwa z kontrolowanymi nieograniczonymi zmiennymi, a *matematyczna klatka czasowa została usunięta*. NOD została zastąpiona KND. Poprawnie wykorzystana, mapa ta wyjawia szybką drogę do bogactwa,

pokonywaną dzięki nieograniczonej „matematyce” i „zyskowi” oraz „wartości aktywów” lub jednemu i drugiemu. Gwałtowne gromadzenie bogactwa usuwa z procesu całe lata, ponieważ czas został wykorzystany na podróż do bogactwa. *Fastlane* tworzy bogactwo w krótkim czasie – miliony, czasami miliardy dolarów. Tak, to prawda. „Bogać się szybko” istnieje.

Cienie „Bogać się szybko”

Poruszający się *Fastlane* „bogacą się szybko”. Nie wystrasz się tych słów. Wiem, że kiedy je słyszysz, masz masę negatywnych skojarzeń, zaczynających się od „przekrętów”: rzeczy takich, jak „jedno małe ogłoszenie drobne”, seminaria kosztujące 5000 dolarów, wspomnienia guru z reklam, zagranicznych loterii, Minister Finansów Wewnętrznych Nigerii, który potrzebuje pomocy w pozbyciu się 9 milionów dolarów (USD), oraz fałszywy Bill Gates, który potrzebuje, abyś „przesłał ten *test beta e-maila* do każdego” i został nagrodzony 50 000 dolarów w szybkiej gotówce, ponieważ mówi tak adwokat, wymieniony w liście.

„Bogać się szybko” jest frazą tak nadużywaną, że straciła wiarygodność. Stała się frazesem, a my znieczuliliśmy się na nią i myślimy, że głosi nieprawdę. Tak, jak w przypadku Świętego Mikołaja czy jednorożca, otrzymujemy przekaz: „Bogać się szybko to spam!”. To nie Twoja wina, ale czy to prawda? Czy można zarabiać miliony tak, jak mówią w reklamach?

Różnica polega na tym, że „intrygi bogacenia się” nie są jednoznaczne z „Bogać się szybko”, ale z jego złym bratem: „Bogać się łatwo”. „Bogać się łatwo” jest cieniem swojego niewinnego brata. Pozostawia za sobą ofiary, za które wini się tego drugiego. „Bogać się łatwo” paradytuje w świetle reflektorów w nocnej telewizji. Kłamie, zwodzi i mami próżnym mirażem, którego każdy pragnie. Obejrzyj tylko to wideo, albo kup ten program i BINGO – będziesz bogaty w dziesięć dni! Nie! To nie jest „Bogać się szybko”, ale „Bogać się łatwo” – które prowadzi jedynie do lżejszego portfela.

Historie sukcesu *Fastlane* są ucieleśnieniem idei „Bogać się szybko”. Stwierdzenie, że „Bogać się szybko” nie istnieje, jest nieprawdą, wynikającą z ignorancji. Nie pozwalaj przegranym z pasa *Slowlane* psuć prawdy. Nie poddawaj się. Nie sprawiaj, aby „to się zdarza tylko innym” stało się Twoją prawdą. Wielu ludzi doświadczyło zjawiska „Bogać się szybko”, ponieważ prowadził do niego proces.

Opowieści z szybkiego pasa

Jeśli nie mieszkasz w próżni, zdążyłeś już zapoznać się z *Fastlane*. Kiedy ktoś doświadcza „Bogać się szybko” dzięki swojemu biznesowi, jesteś świadkiem *Fastlane*. Poniżej możesz znaleźć historie, zaczerpnięte z nagłówek.

- Wynalazca, który tworzy gadżet, a następnie sprzedaje miliony sztuk 15 dystrybutorom hurtowym.
- Facet, który buduje aplikację na telefon komórkowy i sprzedaje ją 50 000 razy.
- Facet, który tworzy batonik energetyczny, aby „zabić głód”, a potem dostaje ofertę kupna swojej firmy za kwotę 192 milionów dolarów.
- Facet, który tworzy blog i trzy lata później sprzedaje go za cztery miliony dolarów firmie farmaceutycznej.
- Kobieta, która wynajduje mop, i sprzedaje 500 000 sztuk na QVC^[19].
- Nastolatek, który buduje stronę internetową, przynoszącą 70 000 dolarów zysku, a później sprzedaje ją za miliony.
- Facet, który opatentował proces produkcji produktu, następnie sprzedał licencję firmie *Fortune 500*

i zarobił 14 milionów dolarów.

- Facet, który stworzył stronę internetową, która pozwalała mu słuchać swojej ulubionej drużyny koszykarskiej, a później sprzedał swoją firmę za 5,5 miliarda dolarów.
- Facet, który tworzy firmę informatyczną, tworząc oprogramowanie, i staje się w rezultacie najbogatszym człowiekiem na planecie.
- Doktor, który zgłębia hamowanie procesu starzenia się, i sprzedaje swoje leki firmie farmaceutycznej za 700 milionów dolarów.
- Autorka, która pisze książkę o nastoletnim czarowniku, a potem staje się miliarderką.
- Kobieta, która produkuje i sprzedaje 20 milionów sztuk bielizny, pomagającej kobietom zwalczyć grawitację ciała.
- Sprzedawca internetowy, który zarabia 150 000 dolarów miesięcznie na sprzedaży reklam.
- Marketingowiec-specjalista od reklamy, który przerabia istniejący produkt, a następnie sprzedaje cztery miliony sztuk jego „nowej ulepszonej” wersji.
- Facet, który tworzy napój energetyczny, mający utrzymać odpowiednie nawodnienie organizmu, a potem sprzedaje swoją firmę za 530 milionów dolarów.

Ukryte szybkie pasy ruchu, zgodne z zasadą „Bogać się szybko”, są wszędzie. Wystarczy, że ich poszukasz.

***Fastlane*: rewolucja przemysłowa bogactwa**

Rewolucja przemysłowa wydarzyła się w okresie historycznym, w którym ludzie nauczyli się, jak dzięki maszynom przyspieszyć prędkość i podnieść efektywność produkcji. Pracę fizyczną zastąpiły systemy i zorganizowane kombinacje odrębnych elementów, które łączyły się w konkretny rezultat produkcyjny. Długotrwałe i mozolne zadania, często prace manualne, wcześniej wykonywane przez ludzi, zamieniono na procesy mechaniczne, a większość pracy ludzkiej z produkcji wyłączono. W tamtym okresie w przemyśle nastąpiło coś w rodzaju „Bogać się szybko”. Produkty, które poprzednio wymagały miesięcy procesu produkcyjnego, zaczęto tworzyć w kilka dni.

Wolność finansowa dzięki mapie *Fastlane* jest rodzajem rewolucji przemysłowej bogactwa. Naturalną drogą do bogactwa jest praca fizyczna, walka z czasem i rzeczywistą wartością. Szybką drogą do bogactwa jest uprzemysłowienie procesu zdobywania bogactwa, usystematyzowanie go w sposób, w jaki nasi przodkowie usystematyzowali produkcję. Różnice pomiędzy typową drogą (*Slowlane*) a skrótem (*Fastlane*) najlepiej demonstrują egipskie przypowieści.

Przypowieść o bogactwie *Fastlane*

Wielki egipski faraon przywołuje swoich dwóch siostrzeńców, Chumę i Azura, i wyznacza im dostojne zadanie: zbudować w hołdzie Egiptowi dwie monumentalne piramidy. Faraon obiecuje siostrzeńcom za ukończenie każdej z piramid natychmiastową nagrodę: zostanie królem, odejście na emeryturę w bogactwie i obfity luksus na resztę życia. Każdy z siostrzeńców musi zbudować piramidę samodzielnie.

Chuma i Azur, obaj w wieku 18 lat, wiedzą, że wykonanie tych przerażających prac zajmie lata. Mimo to każdy z nich dumny jest z powierzonego im przez faraona zadania. Wychodzą z komnaty faraona gotowi rozpocząć długi proces budowy.

Azur zaczyna prace natychmiast. Powoli przesuwają ciężkie bloki kamienne, aby stworzyć kwadratową podstawę. Po kilku miesiącach fundamenty piramidy Azura zaczynają nabierać kształtów. Lokalni mieszkańcy gromadzą się wokół efektów jego wysiłku i chwalą kunszt. Kamienie są ciężkie i trudno je przesuwać, ale po roku ciężkiej pracy idealnie kwadratowy fundament piramidy Azura jest niemal gotowy.

Azur jest jednak zadowolony. Plac, na którym powinna stać piramida Chumy, jest pusty. Nie ma na nim ani jednego kamienia. Nie ma fundamentu ani wykopów. Niczego. Obszar ten jest tak samo niezagospodarowany, jak rok wcześniej, kiedy faraon zlecił im pracę. Zadowolony Azur odwiedza Chumę w domu i znajduje go w stodole, pracującego nad skomplikowanym urządzeniem, przypominającym rodzaj maszyny do torturowania ludzi. Azur przerywa mu: „Chuma! Co ty do diabła robisz!? Miałeś budować piramidę faraona, a spędzasz dni zamknięty w stodole, grzebiąc przy jakiejś szalonej maszynie?”.

Chuma uśmiecha się i mówi: „Buduję piramidę, zostaw mnie w spokoju”.

Azur drwi: „Jasne, że budujesz. Minął rok, a ty nie położyłeś jeszcze ani jednego kamienia!”.

Chuma, niezrażony zarzutami brata, odpowiada: „Azur, twoja krótkowzroczność i głód bogactwa przysłoniły Ci wizję. Ty buduj swoją piramidę, a ja zbuduję swoją”.

Na odchodnym Azur mówi: „Ty głupcze! Faraon powiesi cię na szubienicy, kiedy odkryje twoją zdradę”.

Mija kolejny rok i Azur kończy fundament. Zaczyna następny poziom piramidy. Pojawia się jednak problem: Azur z trudem czyni postępy. Kamienie są ciężkie i wzniesienie ich na drugi poziom sprawia mu duże problemy. W obliczu tych fizycznych ograniczeń Azur rozpoznaje swoją słabość: potrzebuje więcej siły, aby przesuwać cięższe kamienie. Udaje się po radę do Bennu, najsilniejszego człowieka Egiptu. Bennu trenuje Azura za opłatą. Pomaga mu rozwinąć większe i silniejsze mięśnie. Azur oczekuje, że większa siła pozwoli mu łatwiej wnieść cięższe kamienie na wyższe poziomy.

Plac budowy piramidy Chumy nadal jest pusty. Azur zakłada, że skoro jego brat nie wykonuje nakazu faraona, widocznie pragnie śmierci. Wkrótce zapomina więc niemal o bracie i jego nieistniejącej piramidzie.

Mija następny rok. Budowa piramidy Azura zwalnia i zaczyna się wlec. Teraz ułożenie jednego kamienia często zajmuje Azurowi cały miesiąc. Wznoszenie kamieni na wyższe poziomy wymaga ogromnej siły i Azur spędza dużo czasu z Bennu, budując swoją siłę. Wydaje dużo pieniędzy na opłacanie rad i egzotyczną dietę, której wymaga trener. Azur szacuje, że przy obecnym tempie pracy ukończy piramidę za następne 30 lat. Niezrażony, chwali się: „Po trzech latach sporo prześcignąłem brata. Ten głupiec nie położył jeszcze ani jednego kamienia!”.

Pewnego dnia, podczas wciągania ciężkiego bloku na piramidę, Azur słyszy nagle odgłosy poruszenia na niedalekim rynku. Mieszkańcy miasta, regularni obserwatorzy jego pracy, opuszczają plac z piramidą Azura, aby zbadać zamieszanie w sąsiedztwie. Azur sam jest ciekawy, co też się tam dzieje, a więc robi sobie przerwę i idzie za nimi.

Otoczony dopingującym mu tłumem, w górę rynku kroczy Chuma. Kieruje wysokim na 25 stóp urządzeniem. Jest to potężna maszyna, zbudowana z labiryntu wsporników, kół, dźwigni i lin. Ciągnąc ją za sobą, Chuma powoli porusza się w górę uliczki, pośród ożywionego tłumu. Azura zaczyna niepokoić pewna myśl. Wkrótce maszyna jest na miejscu i jego podejrzenia okazują się w pełni uzasadnione.

Dziwna maszyna Chumy w ciągu kilku minut przesuwa ciężkie kamienie i zaczyna kłaść fundament pod piramidę. Jeden za drugim, maszyna bez wysiłku unosi kamienne bloki i z łatwością układa je obok siebie. Pracuje w cudowny sposób, Chuma nie musi w to wkładać wiele wysiłku. Wystarczy pokręcić korbą, aby poruszyć koło, połączone z liną i dźwigarem z systemem przekładni i bingo! Ciężkie głazy przesuwały się szybko, jakby za dotknięciem magii.

Azurowi wybudowanie fundamentu piramidy zajęło ponad rok, Chuma ułożył fundament w ciągu tygodnia. Następny poziom, z którym Azur zmagał się z takim mozołem, jest jeszcze bardziej szokujący. Maszyna Chumy wykonuje pracę 30 razy szybciej. To, co zajęło Azurowi miesiące, maszynie Chumy zajmuje dwa dni. Po 40 dniach Chuma i jego maszyna kończą budowę tego, co Azurowi zajęło trzy lata ciężkiej pracy.

Azur jest porażony. Spędził trzy lata, podnosząc głazy, podczas gdy *Chuma zbudował maszynę, która wykonała to za niego*. Zamiast docenić maszynę, Azur obiecuje sobie: „Muszę być silniejszy! Muszę podnosić cięższe kamienie!”. Kontynuuje więc swój nadludzki wysiłek, kiedy Chuma pracuje przy korbie maszyny.

Po ośmiu latach Chuma kończy piramidę. Ma 26 lat: trzy lata poświęcił na zbudowanie maszyny i pięć na zbieranie plonów tego systemu. Wielki faraon jest zadowolony i robi to, co obiecał. Nagradza Chumę królestwem i obdarowuje go wspaniałymi bogactwami. Od tego czasu Chuma nigdy nie musi już w swoim życiu pracować.

Azur tymczasem kontynuuje pracę w ten sam sposób. Podnosi kamienie, marnuje czas i pieniądze, aby być silniejszym. Nie przyjmuje, niestety, do wiadomości, że jego strategia zawiera błąd, i wciąż powtarza ten sam proces: nosi ciężkie kamienie, aż już nie będzie mógł ich unieść... wtedy stara się stać się silniejszy, aby móc podnosić cięższe głazy.

Bezmyślna strategia doprowadza Azura do dożywotniej harówki. Nigdy nie kończy piramidy, obiecanej faraonowi, ponieważ decyduje się podnosić głazy samodzielnie, zamiast skupić się na systemie, który robiłby to za niego. Azur ma atak serca i umiera w trakcie pracy na 12 poziomie piramidy, jedynie dwa poziomy od szczytu. Nigdy nie doświadcza obiecanego przez faraona wielkiego bogactwa.

Chuma natomiast odchodzi na emeryturę 40 lat wcześniej niż inni, w luksusie i dostatku. Ma w bród wolnego czasu, decyduje się więc zostać największym egipskim uczonym i wynalazcą. Na koniec spoczywa u boku faraona, w tej samej piramidzie, którą wybudował.

Fastlane to system biznesowy. Slowlane jest pracą

Slowlane to etat – Twoja ciężka praca, wymieniana na pieniądze od Twojego pracodawcy. Zmagania Azura przypominają zmagania poruszającego się wolnym pasem. Mówią Ci, żebyś był silniejszy (wydaj więcej pieniędzy, wróć do szkoły i zarób więcej na giełdzie, abyś mógł podnosić cięższe głazy). W *Fastlane* chodzi o zbudowanie lepszego systemu, maszyny, produktu, lepszego „czegoś”, co zwielokrotni efektywność Twojej pracy. W *Slowlane* pełnisz rolę dźwigu, a w *Fastlane* konstruujesz system, który dźwiga za Ciebie.

Na Twojej drodze do bogactwa mapa *Slowlane* będzie wymagać wysiłku podczas długiego i męczącego marszu. W *Fastlane* bogactwo przychodzi dzięki systemowi, który tworzysz – wysiłkiem jest jego budowa i zarządzanie nim.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Ryzyko związane ze strategią *Fastlane* nie różni się bardzo od ryzyka związanego z *Slowlane*, ale wynagrodzenie jest znacznie większe.

- Mapa *Fastlane* jest alternatywną strategią finansową, opartą na Kontrolowanej Nieograniczonej Dźwigni.
 - Mapa *Fastlane* predysponuje do bogactwa.
 - Mapa *Fastlane* zdolna jest wygenerować rezultaty „Bogąć się szybko”, czego nie wolno mylić z „Bogąć się łatwo”.
-

^[19] Międzynarodowa korporacja, specjalizująca się w sprzedaży domowej za pośrednictwem telewizji – przyp. tłum.

Rozdział 17: Zmień drużynę i taktykę

Człowiek zapatrzony w siebie jest małym człowiekiem.

Benjamin Franklin

A man wrapped up in himself makes a very small bundle.

Benjamin Franklin

Mapa *Fastlane*: taktyka wiodąca do bogactwa

Przegrywające drużyny używają nieodpowiednich taktyk. Jeśli będziesz grał dla przegrywającej drużyny, będziesz zmuszony używać jej taktyki. Aby wygrać, zmień drużynę i użyj taktyki zwycięzców. Mapa *Fastlane* tworzy finansowych zwycięzców, ponieważ używa zwycięskiej formuły, bazującej na nieograniczonej i kontrolowanej „matematyce”. Gdzie jest ta formuła i jak ją nabyć? Musisz porzucić ideologię większości i zdradzić *Slowlane*.

Zmiana drużyny i taktyki

Od dnia narodzin ochrzczono Cię graczem *Drużyny Konsumentów*, od lalki Barbie i ciężarówki marki Tonka, do figurek z „Gwiezdných Wojen”. Nauczono Cię chcieć produktów, kupować produkty i oczywiście szukać najtańszych z nich.

Korelacja pomiędzy *Slowlane* i *Sidewalk* jest następująca: posady istnieją, aby ułatwić proces konsumpcji. Stajesz się managerem, który dba o markę firmy, produkującej dobra konsumpcyjne. Stajesz się agentem ubezpieczeniowym, księgowym w jakiejś korporacji – wszystko to napędzane jest przez konsumentów i skupione na przekazaniu dóbr i usług w ich ręce. Skupienie na konsumpcji jest jak grawitacja, która sprawia, że myślisz „anty-*Fastlane*”.

Złam kod

Zdekodowanie mapy *Fastlane* jest tak proste, jak dołączenie do drużyny, która jest strażnikiem klucza szyfrowania. Zwycięska drużyna to *Drużyna Producentów*. Skup się na produkowaniu, nie na konsumpcji. Kiedy z myślenia większości (konsument) przejdziesz do myślenia mniejszości (producent), efektywnie zmienisz drużyny i przynależność. *Tak, stań się przede wszystkim producentem, a dopiero potem konsumentem.*

W praktyce oznacza to, że powinieneś sprzedawać zamiast kupować. Zamiast kopać w poszukiwaniu

złota, sprzedawaj łopaty. Zamiast pójść na kurs, zaoferuj kurs. Zamiast pożyczać pieniądze od kogoś, pożycz je komuś. Zamiast iść do pracy, daj komuś pracę. Zamiast zaciągać kredyt hipoteczny, zaoferuj go. Uwolnij się od konsumpcji, zmień strony i zostań producentem.

Wiem – to niełatwe. Kiedy jednak zaczynasz patrzeć na świat z perspektywy producenta, Twoja percepcja wyostrza się, jak dobrze dostrojona częstotliwość radiowa. Od dźwięku mono przechodzisz do stereo. Nagle okazje nabierają klarowności, pomysły wypływają na powierzchnię, a przekręty zostają zdemaskowane. Ten nowy status mniejszości jest bardzo ważny w procesie wzmacniania Twojego temperamentu na drodze tworzenia bogactwa. Pamiętaj, bogaci są mniejszością, a Ty chcesz być w tej mniejszości. Wszystko zaczyna się od producenckiego nastawienia umysłu.

Zmiana orientacji: zostań producentem

Kiedy zetkniesz się z informacją reklamową, która namawia Cię do kupienia czegoś, popatrz na nią z perspektywy producenta. W jaki sposób ta firma zarabia pieniądze? Jaki jest cel tej wiadomości? Jakie procesy biznesowe wiążą się z oferowaniem tego produktu czy usługi? Czy ta firma generuje dochody? Jaki model zysków reprezentuje? Czy ten produkt produkowany jest za oceanem, czy lokalnie?

Nigdy nie kupiłem produktu, oferowanego w nocnej telewizji, ponieważ jestem w tej samej drużynie, co ci, którzy go oferują. Jako producent biorę reklamy za to, czym faktycznie są. Producenci (mniejszość) służą konsumentom (większość). Zwroty i działania typu: „Nie czekaj”, „Zaczekaj, to jeszcze nie wszystko”, „Gratis” – są bronią marketingową w arsenale producenta. Oglądam reklamy nie po to, aby kupić, ale aby zobaczyć, jak działają zawodowcy.

Naszym zadaniem jako producentów jest zachęcić konsumenta do zakupu. Jako producent z nastawieniem umysłu typowym dla tej roli, przyciągam bogactwo, ponieważ konsumenci poszukują producentów. Konsumenci są większością, która pragnie zaspokojenia jej pragnień!

Aby bogato konsumować, produkuj efektywnie

Na czym polega ironia dychotomii producent/konsument? Kiedy odniesiesz sukces jako producent, możesz skonsumować wszystko, co zechcesz, z niewielkimi konsekwencjami, ponieważ będziesz bogaty.

Aby bogato konsumować, *bogato produkuj*. Większość ludzi, niestety, rozumie to na odwrót i wyłącznie konsumuje, bez produkcji. Producenci stają się bogaci. Konsumenci stają się biedni. Zmień drużyny i stań się najpierw producentem, a potem konsumentem. Przyciągnij do siebie bogactwo!

Bądź producentem: wykorzystaj system

Aby zmienić drużyny i stać się producentem, musisz być przedsiębiorcą i innowatorem. Musisz być wizjonerem i twórcą. Musisz dać początek biznesowi i oferować światu wartość.

Podczas gdy sednem *Slowlane* jest etatowa praca, sednem *Fastlane* jest biznes. Tak, stare, dobre samozatrudnienie. Wiem – nie są to szokujące wiadomości, jak na książkę z serii „Zdobądź bogactwo”, jednak bardzo ważne jest, aby pamiętać, że większość małych firm jest lata świetlne od *Fastlane* i targuje się z miarami typowymi dla *Slowlane*. Niektóre firmy są przykrywkami dla pracy!

Biznes *Fastlane* jest jak klucz do równania bogactwa *Fastlane* (*bogactwo = zysk + wartość aktywów*), ponieważ otwiera możliwość stosowania DŹWIGNI i legitymuje się zestawem zmiennych

bogactwa, które są nieograniczone i kontrolowane, podczas gdy w *Slowlane* są one ograniczone i niemożliwe do kontrolowania. NOD zostaje zamieniona na KND.

Sprzedaż tej książki uwalnia mnie, na przykład, od równania bogactwa *Slowlane* i jego wszechświata. Książka ta przenosi mnie do wszechświata *Fastlane*, którym zarządza równanie bogactwa ZYSKU NETTO i WARTOŚCI AKTYWÓW. Książka ta jest systemem biznesowym, który ma nieograniczoną możliwość zastosowania dźwigni do czasu i pieniędzy! Przede wszystkim, opiera się czasowi i jest w stanie zarabiać długo po początkowej inwestycji czasu. Książka efektywnie przenosi generowanie dochodu ze mnie (aktyw ludzki) na samą siebie (aktyw biznesu).

Od początku do końca książka ta kosztowała mnie około 1000 godzin pracy. Jeśli sprzedam 100 000 egzemplarzy, zarabiając pięć dolarów na każdym, zarobię 500 000 dolarów albo mniej więcej 500 dolarów za każdą zainwestowaną godzinę. Jeśli sprzedam 500 000 książek, zarobię 2500 dolarów za zainwestowaną godzinę. Im więcej sprzedam, tym większy zwrot z mojej początkowej inwestycji, jako że czas został już poświęcony. Wyobraź sobie, że za dziesięć lat od dzisiaj sprzedaję jeden egzemplarz. Nagle zarabiam pięć dolarów na inwestycji, zrobionej lata wcześniej!

Później jest jeszcze lepiej. Jeśli wystąpię jako gość w programie radiowym i będę mówił przez dziesięć minut, a to wystąpienie wygeneruje sprzedaż 1000 książek, to 10-minutowa inwestycja generuje 5000 dochodu (1000 książek x 5 dolarów zysku) i generuje zwrot z mojego czasu, wynoszący 30 000 dolarów za godzinę. Czy możesz stać się bogaty, wymieniając się czasem przy stawce 30 000 dolarów za godzinę? Tak – i to bardzo szybko.

Widzisz, kiedy uwolnisz się z kajdanek czasu, narzuconych przez mapę *Slowlane*, przepisujesz odpowiedzialność za dochód na system, który działa jak nieograniczona matematyczna dźwignia i szybkie bogactwo staje się możliwe. Zmienne w moim wszechświecie bogactwa mogą być kontrolowane i zwielokrotnione. W następnym rozdziale dowiesz się, dlaczego *Fastlane* może zapewnić wolność finansową i bogactwo szybciej niż jakikolwiek fundusz inwestycyjny.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Producenci są typowym zjawiskiem na mapie *Fastlane*.
- Producenci są mniejszością, tak jak ludzie bogaci, konsumenci natomiast są większością i są biedni.
- Kiedy odnosisz sukces jako producent, możesz konsumować, co tylko chcesz.
- Poruszający się szybkim pasem to producenci, przedsiębiorcy, innowatorzy, wizjonerzy i twórcy.
- Biznes nie tworzy *Fastlane* – niektóre biznesy są pracą w przebraniu.
- Równanie bogactwa *Fastlane* nie jest związane z czasem, a jego zmienne są nieograniczone i kontrolowane.

Rozdział 18: Prawda o tym, jak bogaci stają się bogaci

Tylko ci, którzy zaryzykują pójście za daleko, mogą się dowiedzieć, jak daleko można dojść.

T.S. Eliot

Only those who will risk going too far can possibly find out how far one can go.

T.S. Eliot

Paląca kwestia: w jaki sposób zdobyłeś bogactwo?

Wsiądź za kierownicę jakiegokolwiek samochodu, który kosztuje więcej niż przeciętny dom, a napotkani ludzie będą dopytywać: „Czym się zajmujesz?”. Owo pozornie nieszkodliwe pytanie jest przykrywką dla prawdziwego pytania, palącej kwestii... „W jaki sposób zdobyłeś bogactwo?”. Ludzie chcą znać drogę, którą obrałem, rozważają bowiem prawdopodobieństwo podróży tą samą drogą. Kiedy zachęcam ich do zgadywania, odpowiedzi są typowe: sportowiec, aktor, rozpieszczony bachor z bogatymi rodzicami lub zwycięzca loterii. Domniemania demaskują rzeczywistość, kryjącą się za percepcją tych ludzi: aby stać się bogatym, musisz być sławny, odziedziczyć pieniądze albo je wygrać. Dopóki nie spotkałem obcego człowieka w jego Lamborghini, wiele lat temu, sam tak myślałem.

Równanie bogactwa *Fastlane*

Bogate życie młodego człowieka musi rozbijać mit „Bogać się szybko”. Jeśli masz 30 lat i jesteś warty miliony, a nie jesteś sławny albo bogaty dzięki odziedziczeniu fortuny – przecyzysz normalności. Nie możemy na to pozwolić, prawda? Znowu sekret ujawnia uniwersalny język matematyki. Sekretem jest rozwód z obrzydliwym, nieforemnym równaniem *Slowlane* (NOD) i zamiana na wystrzałową blondynkę – równanie *Fastlane* (KND).

Bogactwo = zysk netto + wartość aktywów

W tym równaniu kryje się prawdziwa moc *Fastlane* i recepta na zbudowanie bogactwa w krótkim czasie. Jego zmienne są kontrolowane i nieograniczone. Jeśli chcesz kontrolować zmienne, przypisane do Twojego równania, możesz stać się bogaty. Tymi zmiennymi są:

Zysk netto = liczba sprzedanych sztuk x zysk na sztuce

oraz

Wartość aktywów = zysk netto x mnożnik branżowy.

Wszyscy właściciele biznesów korzystają z tego równania, w którym [ilość sprzedanych sztuk] x [zysk na sztuce] determinuje zysk netto. Weźmy jako przykład moją firmę internetową: mój zysk na jednej sztuce wynosił około czterech dolarów dla każdego dnia konwersji strony internetowej (konwersją był użytkownik, który generował potencjalnego klienta). Każdego dnia moją stronę odwiedzało 12 000 osób. Oznacza to, że zmienna sprzedanych sztuk miała górną granicę – 12 000 dziennie. Miałem okazję „sprzedawać” 12 000 ludzi dziennie.

Porównajmy tę zmienną z jej odpowiednikiem w *Slowlane* – przepracowanymi godzinami. W moim równaniu górnym limitem bogactwa są „sprzedane sztuki”, które wynosiły wtedy 12 000. Oczywiście, 100-procentowa konwersja jest nieracjonalna, a konwersja wszystkich 12 000 jest mało prawdopodobna. Tak samo w *Slowlane* nieracjonalnym limitem są 24 godziny, ponieważ doba ma tylko tyle godzin. Logiczny, prawdziwy górny limit wynosi 8–12 godzin dziennie.

Co uczyni Cię bogatym? Górny limit odwiedzin strony, który wynosi 12 000 dziennie, czy maksymalizacja liczby godzin przepracowanych w ciągu jednego dnia? Mówimy tu o 12 000 przeciw 24. Zawody odwołane. Ja staję się bogaty, a poruszający się *Slowlane* starzeje się.

Bogatym uczynią Cię kontrolowane nieograniczone zmienne. W jaki sposób kontrolowałem tę zmienną? Jak to możliwe, że jest nieograniczona? Po prostu. Mój średni odsetek konwersji wynosił 12 proc. Jeśli chcę zwiększyć zysk, nie idę do szefa prosić o podwyżkę. Nie – mam w pogotowiu kilka innych broni.

1) Zwiększenie liczby sprzedanych sztuk przez zwiększenie odsetka konwersji.

Jednoprocentowy wzrost, z 12 do 13 proc., dałby mi natychmiastową podwyżkę w wysokości 480 dolarów dziennie. Daje to 14 400 dolarów miesięcznie. Jeśli przekonstrowałbym stronę, odniósłbym sukces i osiągnąłbym 15 proc., mój miesięczny zysk wzrósłby do 43 000 dolarów!

2) Zwiększenie liczby sprzedanych sztuk poprzez zwiększenie liczby odwiedzin strony.

Aby zwiększyć dochodowość, mogę zwiększyć liczbę odwiedzin. Jeśli zwiększę liczbę użytkowników na mojej stronie internetowej z 12 000 do 15 000, a konwersja zostanie na poziomie 12 proc., mój dzienny dochód wzrasta do 1440 dolarów, a miesięczny do 43 200! Nieprawdopodobne? Tak właśnie się stało! W niektóre dni moją stronę odwiedzało ponad 20 000 użytkowników.

3) Zwiększenie zysku na jednej sztuce.

Jeśli odkryję słabość w funkcjonowaniu serwisu albo zwiększę wartość usług, mogę podnieść ceny i zwiększyć zysk na sztuce. Jeśli mój zysk na sztuce wzrośnie z czterech do czterech i pół dolara, zwiększę mój dochód z 8000 do 10 800 dolarów dziennie. Daje to dodatkowe 84 000 dolarów miesięcznie! Czy Twoja szczeka jest już na podłodze?

Prawda, że posiadanie kontroli jest piękne? W taki sposób mogłem tworzyć bogactwo. Miałem rozsądną kontrolę nad obydwojma zmiennymi – „zyskiem na sztuce” i „liczbą sprzedanych sztuk”, podczas gdy w *Slowlane* pozostaje Ci błaganie szefa o marną 3-procentową podwyżkę.

Zauważ też, że moje zmienne bogactwa nie posiadają praktycznie ograniczeń. Kontrolowałem jedynie małą część rynku, a możliwy do osiągnięcia górny limit odwiedzin strony nie kształtował się w okolicy 12 000 użytkowników, ale 50 000–100 000 DZIENNIE! Można było też zwiększyć zysk na sztuce. Mogłbym poeksperymentować ze zwiększeniem ceny nowych usług.

Pamiętam, jak wprowadziłem na rynek nową usługę, która nic mnie nie kosztowała, wysłałem e-mail

do reklamodawców, opisując swój program. W ciągu kilku minut zarobiłem kilka tysięcy dolarów, które później napływały regularnie. Zainwestowany przeze mnie czas mogłem pominąć, rezultaty się kumulowały.

Wysokie ograniczenie prędkości = wysoki potencjalny dochód. Przykład ten ma pokazać, dlaczego ja zdobyłem bogactwo, a większość innych – nie. Zmieniłem swój wszechświat, ponieważ moje równanie bogactwa było nieograniczone i kontrolowane. Kiedy wprowadzam drobne zmiany do mojej strategii, potęguje to wzrost mojego dochodu. Nawet jednoprocentowy wzrost zmiennych mógł oznaczać tysiące dolarów i nowe Lamborghini. Kiedy Twoje zmienne bogactwa można zwielokrotnić, to samo dotyczy potencjału Twojego dochodu – a może wolałbyś pozostać przy ograniczeniu 24 godzin, naturalnym dla rzeczywistej wartości?

Wielu entuzjastycznych przedsiębiorców angażuje się w okazje ze zbyt małą prędkością. Jeśli, na przykład, siedzisz na zewnątrz sklepu z artykułami metalowymi i sprzedajesz hot dogi z wózka, ograniczyłeś swoją prędkość i pozbawiłeś się „dźwigni przyspieszenia”. Zmienne są ograniczone, ponieważ nie wykraczasz poza niewielki obszar. Ile hot dogów mógłbyś sprzedać jednego dnia? 40? 100? Czy zdarzy się, że wrócisz do domu i powiesz żonie: „Kochanie, sprzedałem dzisiaj 20 000 hot dogów!”. Nie ma mowy! Powtarzam – nie różni się to od 24-godzinnej klatki rzeczywistej wartości. Małe liczby generują silne przyciąganie przeciętności.

Następnym przykładem jest ta książka. Ile ludzi jest zainteresowanych finansową niezależnością czy wczesną emeryturą? Mój rynek, moja górna granica prędkości, to praktycznie setki milionów osób na całym świecie. Aby wypróbować równanie bogactwa *Fastlane*, musisz zaangażować się w biznes *Fastlane*, który ma potencjał podwyższania limitu ograniczenia prędkości. Ograniczone liczby oferują ograniczone bogactwo.

Milionerzy tworzą aktywa i manipulują nimi

Ankieta, w której udział wzięło 3000 pentamilionerów (pięć milionów dolarów wartości netto), przeprowadzona przez Harrison Group (<http://TheHarissonGroup.com>), pokazuje, że prawie wszyscy oni stworzyli swoje bogactwo dzięki dużej sumie pieniędzy, którą otrzymali jednorazowo po okresie kilku lat. Warto powtórzyć – jednorazowo duża suma pieniędzy, a nie „oszczędzanie 10 proc. pensji przez 40 lat.”

„Duża suma” jest następną frazą, opisującą wartość aktywów. Ponadto, 80 proc. pentamilionerów zaczęło swój biznes albo pracowało w małej firmie, która doświadczyła gwałtownego wzrostu. Taki wzrost także mówi o wartości aktywów. Żadna z tych osób nie miała wygodnej posady państwowej w wydziale komunikacji. Jeśli jesteś zdziwiony – nie bądź.

Główny czynnik przyspieszenia bogactwa ludzi bogatych sprowadza się do jednej koncepcji: kontrolowane aktywa o rosnącej wartości. W równaniu bogactwa *Fastlane* ten drugi komponent, wartość aktywów, oznacza po prostu wartość jakiegokolwiek Twojej własności, która ma wartość na rynku.

Użytkownicy *Slowlane* i *Fastlane* mają przeciwstawne definicje aktywów. Chodnikowcy i poruszający się wolnym pasem kupują i sprzedają aktywa, które z biegiem czasu tracą na wartości. Samochody, łodzie, sprzęt elektroniczny, designerskie ciuchy, gadzety i błyskotki, których zadaniem jest zrobić wrażenie na tej świeżo rozwiedzionej kobiecie z sąsiedniego apartamentu. Wszystko to są aktywa, które tracą wartość w momencie obciążenia Twojej karty kredytowej.

Poruszający się szybkim pasem – przeciwnie. Oni kupują i sprzedają aktywa o rosnącej wartości: biznesy, marki, przepływy pieniężne, wartość intelektualną, wynalazki, patenty i nieruchomości. Ponieważ wiąże się to z równaniem bogactwa *Fastlane*, potęga wartości aktywów kryje się w Twojej

zdolności do kontrolowania zmiennych praktycznie bez ograniczeń.

Przyspieszenie bogactwa dzięki wartości aktywów

Bogaci przyspieszają bogactwo poprzez zwiększanie wartości aktywów i sprzedaż tych ulepszonych aktywów na rynku.

24-letnia Sheila Hinton rzuca pracę, aby stać się mobilnym technikiem komputerowym, tępiącym wirusy komputerowe. Początkowo jej biznes działa na lokalnym rynku, ale wzrost wymusza na niej konieczność zatrudnienia dodatkowych pracowników. Wzrost jej biznesu w innych miastach jest gwałtowny i napędzany popytem. W ciągu kilku lat Sheila staje się właścicielką przedsiębiorstwa, które operuje w 27 stanach. Zmienia stanowisko, a jej firma generuje robiący wrażenie zysk 2,9 miliona dolarów. Po jakimś czasie cieszenia się zyskiem (i zaoszczędzeniem jego większości), Sheila sprzedaje firmę za 24 miliony dolarów dużemu producentowi komputerów. Zbudowała aktywa z niczego. Aktywami był jej system. Teraz, z 30-milionowym kapitałem, nie musi już więcej pracować.

Powyższa historia najlepiej pokazuje dwie zmienne, które składają się na wartość aktywów.

Wartość aktywów = (zysk netto) x (mnożnik branżowy)

Kiedy masz aktywa, które przynoszą stałe zyski, ich wartość określa mnożnik branżowy, zależny od kondycji rynku. Inni ludzie i przedsiębiorstwa kupią te aktywa w oparciu o generowany dzięki nim zysk netto, pomnożony przez szacowaną wielokrotność.

Jeśli jesteś, na przykład, właścicielem przedsiębiorstwa produkcyjnego o wartości netto 100 000 dolarów, a średnia wielokrotność dla Twojej branży, wynosi sześć, wartość Twoich aktywów wynosi 600 000 dolarów. Wielokrotność branżowa ulega zmianie, ponieważ wzrasta i obniża się wraz z gospodarką oraz w obrębie sektorów branżowych.

Mnożniki mogą być Ci już znane. Handel akcjami na publicznych rynkach definiuje mnożnik dla odpowiedniej firmy poprzez stosunek ceny do zysku (C/Z). Jeśli akcja firmy wymieniana jest po cenie 10 C/Z, inwestorzy kupują tą firmę po cenie wyliczonej przy użyciu mnożnika 10. Stosunek ceny do zysku jest istotny bez względu na to, czy Twój biznes jest małym prywatnym przedsiębiorstwem, czy potężną firmą. Wycena Twojej firmy opiera się na C/Z charakterystycznym dla Twojej branży.

W przypadku mojej strony internetowej mnożnik zawierał się w przedziale od dwóch do sześciu. Na potrzeby tej analizy przyjmijmy średnią cztery. Oznacza to, że gdy zwiększałem zysk netto, wartość mojego biznesu wzrastała o wielokrotność czterech lub o 400 proc.! Gdzie możesz zdobyć zwrot w wysokości 400 proc. na dzisiejszym rynku finansowym? Czy istnieją jakiekolwiek fundusze inwestycyjne, które dają zwrot 400 proc.? Czy kiedykolwiek istniały? W rezultacie otrzymujemy fenomenalne narzędzie do budowania bogactwa. Skoro wartość aktywów mogą określać dochód netto, zysk czy zarobki, doświadczałem wzrostu wartości aktywów o 400 proc. za każdym razem, gdy zwiększałem zyski. Z każdym dolarem, który zarabiałem, wartość mojej firmy zwiększała się według mnożnika cztery albo o cztery dolary. Jeśli mój zysk netto zwiększył się o 500 000 dolarów rocznie, wartość mojej firmy wzrastała o 2 miliony dolarów.

Poniżej lista średnich mnożników dla różnych branż.

Reklama	2,85
Sklepy z kosmetykami	4,10
Bary i puby	2,70
Czyszczenie dywanów	5,22
Serwisy komputerowe	8,19
Agencje zatrudnienia	5,40
Serwisy (ENGINEERING)	6,32
Stacje benzynowe	3,70
Sklepy spożywcze	11,34
Laboratoria medyczne	2,62
(MISC) Sklepy detaliczne	3,62
Właściciele patentów i dzierżawcy	14,56
Hydraulicy/usługi (HVAC)	4,52
Sprzęt medyczny i służący do operowania	17,32
Sklepy z dobrami używanymi	4,92

Źródło: Inc. Magazin, czerwiec 2009

Czynnik przyspieszenia bogactwa (CPB)

Założmy, że jesteś zde gustowanym inżynierem, zatrudnionym w międzynarodowej korporacji. Pracujesz tu od trzech lat i stale oszczędzałeś 10 proc. swojej wypłaty, inwestując w fundusz inwestycyjny. Zarabiałeś średnio 8 proc. rocznie. Twój czynnik przyspieszenia bogactwa (CPB) wynosi 8 proc.

Teraz założmy, że odszedłeś z pracy, wykorzystałeś trzy lata doświadczenia i założyłeś firmę produkującą sprzęt medyczny. Szacujesz, że cały rynek (potencjalni klienci) dla Twoich produktów to 16 milionów osób. Według tabeli powyżej, średni mnożnik dla branży sprzętu medycznego to więcej niż 17. Oznacza to, że w obrębie możliwego wzrostu bogactwa, przyspieszasz jego wzrost o czynnik 17 albo o 1 700 proc. Twój czynnik przyspieszenia bogactwa, wynosi 1 700 proc.

Rozwińmy ten przykład. Przez następne sześć lat rozwijasz firmę do poziomu, na którym dochód roczny netto wynosi 1,2 miliona dolarów. Oznacza to, że teraz zarabiasz 100 000 dolarów miesięcznie (Twój dochód netto), ORAZ że Twoja firma (aktywa) jest teraz warta około 18,4 miliona dolarów, bazując na średnim mnożniku (1,2 dolara x 17,32). Mógłbyś nadal rozwijać biznes (powiększać bogactwo poprzez wartość aktywów) i przepływ pieniężny (zwiększać dochód) lub starać się upłynnić firmę (sprzedać wartość aktywów), aby przyspieszyć osiągnięcie bogactwa.

Porównaj te dwie opcje przyspieszenia bogactwa dla poruszającego się *Slowlane* i *Fastlane*. Twoje szanse przyspieszenia bogactwa, jeśli utrzymasz posadę inżyniera.

1. Wzrost rzeczywistej wartości i NADZIEJA, że szef da Ci podwyżkę.

2. NADZIEJA, że firma Cię nie zwolni, dzięki czemu będziesz stale otrzymywać dochód.

3. Oszczędzanie 10 proc. wypłaty i inwestowanie w fundusz inwestycyjny oraz NADZIEJA, że oprocentowanie utrzyma się na poziomie 8 proc. przez następne 40 lat.

Twoje szanse przyspieszenia bogactwa, gdybyś był właścicielem firmy zajmującej się sprzętem medycznym.

1. Zwiększenie dochodu netto, z potencjałem dochodu ograniczonym jedynie przez liczbę sprzętu, który uda Ci się sprzedać, czyli 16 milionów.

2. Zwiększenie wartości aktywów o czynnik wynoszący 1 700 proc.

3. Upłynnienie wartości aktywów i zamiana pieniędzy na papierze na prawdziwe.

Czy teraz widzisz, dlaczego niektórzy 30-latkowie są warti 50 milionów dolarów, a inni 13 000 dolarów? Wszechświat *Fastlane* operuje na zyskach rzędu 1 700 proc. i milionach, podczas gdy wszechświat *Slowlane* – 8 proc. i 40 lat. Jeden z tych planów opiera się na NADZIEI, a drugi na KONTROLI. Najnowsze wiadomości: 8 proc. i 40 lat, tworzą milionera po 40 latach. 1 700 proc. i 16 milionów tworzą miliardera w cztery lata.

Podwójny atak bogactwa

Pełne zapалу starania o zwiększenie dochodu netto są podwójnym atakowaniem twierdzy bogactwa. Skoro wartość aktywów jest powiązana z dochodem netto, zwiększenie dochodu netto zwiększa wartość aktywów o wartość uzyskaną przez pomnożenie przez mnożnik branżowy. Oczywiście działa to także w drugą stronę. Jeśli Twoja firma przechodzi okres stagnacji, a dochód netto się zmniejsza, tak samo stanie się z wartością aktywów. Kiedy ponownie kupiłem moją firmę, zapłaciłem 250 000 dolarów. Przez kolejne kilka lat odpowiednio zarządzałem aktywami, doprowadzając do zwiększenia ich wartości.

- Zwiększyłem bazę klientów o 30 proc.
- Zredukowałem wydatki, zwiększając dochodowość.
- Uprościłem operacje, co stworzyło pasywność.
- Znacznie zwiększyłem dochód netto.

Mój dochód netto gwałtownie wzrósł, a wraz z nim wartość aktywów. Następnie, po pasywnym zarobieniu milionów, wystawiłem firmę na sprzedaż i cieszyłem się wielomilionowymi ofertami. Kupiłem aktywa za 250 000 dolarów, zwiększyłem i ulepszyłem zmienne i sprzedałem biznes za miliony. Miałem kontrolę nad swoim planem finansowym.

Na *Fastlane* Twój akcelerator bogactwa polega na tworzeniu lub kupowaniu aktywów, dodawaniu wartości, ulepszeniu zmiennych i sprzedaży. Możesz też pokusić się o alternatywę *Slowlane* – wkładaj co miesiąc 200 dolarów w fundusz inwestycyjny i módl się o 8 proc. rocznie i 40 lat zatrudnienia. Wybacz za mój sarkazm.

Superszybkie przyspieszenie bogactwa: moment upłynnienia

Upłynnienie tworzy milionerów z dnia na dzień, ale jedynie wtedy, kiedy dojdzie do skutku. Chodzi o proces sprzedaży aktywów na rynku. Jest to strategia wyjścia *Fastlane*.

John Twitnuts tworzy internetowy serwis społecznościowy, który rozprzestrzenia się jak wirus. Wkrótce korzystają z niego miliony ludzi, a John cieszy się ofertami wykupu i inwestycji w kapitał ryzyka. Pomimo że nie pobiera wynagrodzenia ani nie generuje zysków, John zbudował aktywa, które mają wartość na rynku. Od lidera wśród wyszukiwarek internetowych otrzymuje ofertę w wysokości 640 milionów dolarów za sprzedaż swojego serwisu. Odmawia, argumentując to tym, że jego biznes będzie warty więcej pieniędzy, kiedy zacznie generować dochód. Jest to prawda, ale jest to też loteria. Po 18 miesiącach serwis Johna traci popularność, dowodząc, że był tylko przejściową modą. Firma staje się kiepskim żartem. Szukając wyceny tracącej na wartości firmy, John nie przegląda już ofert od inwestorów ani potencjalnych kupców. Zbyt późno uświadamia sobie, że powinien był zaakceptować 640 milionów dolarów i upłynnić aktywa. W końcu udaje mu się sprzedać serwis prywatnej firmie na „wyprzedaży”, za 2,5 miliona dolarów. Kiepskie wyczucie czasu kosztowało go ponad 600 milionów dolarów.

Wyceny firm, nieruchomości i innych zwiększających wartość aktywów są po prostu wycenami. Bazują na subiektywnej analizie i danych rynkowych. Jeśli firma, którą zbudujesz od zera, wyceniana jest na 60 milionów dolarów, ale na Twoim koncie bankowym jest 10 000 dolarów, to czy jesteś milionerem? Niezupełnie. Papierowi milionerzy, nieposiadający płynności, nie mogą kupić włoskich sportowych samochodów i okazałych posiadłości. Można je kupić jedynie za prawdziwe pieniądze, a żeby je otrzymać, musisz zwiększyć zyski i zaoszczędzić je, albo starać się „wyjść”, korzystając z upłynnienia.

Poruszający się *Fastlane* przyspieszają budowanie bogactwa poprzez budowę aktywów z przepływem pieniężnym, które mogą być sprzedane na rynku dla urzeczywistnienia zysku. Ich równanie bogactwa ma kontrolowaną nieograniczoną dźwignię.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Kluczem do równania bogactwa *Fastlane* jest wysoki limit prędkości lub możliwość sprzedaży nieograniczonych ilości sztuk produktu. Tworzy to dźwignię. Twój limit określa rynek dla Twojego produktu lub usługi.
- Im wyższy limit prędkości, tym większy potencjał dochodu.
- Głównym czynnikiem przyspieszenia bogactwa bogatych jest wartość aktywów, definiowana jako zwiększające wartość aktywa, które są tworzone lub kupowane.
- Przyspieszenia tworzenia bogactwa przez wartość aktywów dokonuje się, stosując średni mnożnik dla danej branży. Wartość każdego dolara dochodu netto rośnie do wartości otrzymanej po pomnożeniu go przez odpowiedni mnożnik.
- Twoja branża determinuje średnią wielokrotność, która określa czynnik przyspieszenia bogactwa. Jeśli wielokrotność wynosi trzy, Twój CBP wynosi 300 proc.
- Procesy upłynnienia przekształcają aktywa („papierową” wartość netto) w pieniądze („prawdziwą” wartość netto), które mogą być zamienione w następny strumień dochodu pasywnego: system pieniężny.

Rozdział 19: Oddziel bogactwo od czasu

Czas jest monetą Twojego życia. Jest to jedyna moneta, jaką posiadasz, i tylko Ty możesz zdecydować, jak ją wydasz. Bądź ostrożny, nie pozwól innym wydać jej za Ciebie.

Carl Sandburg

Time is the coin of your life. It is the only coin you have, and only you can determine how it will be spent. Be careful, lest you let other people spend it for you.

Carl Sandburg

Industrializacja bogactwa: rozwód z czasem

Po raz pierwszy zetknąłem się z *Fastlane*, gdy miałem około trzydziestki i przechodziłem przez jeden z najgorszych okresów w życiu. Było to brutalne połączenie kiepskiego, rozpadającego się związku i złych informacji o stanie mojego zdrowia. Obie te rzeczy oznaczały zabójczy koktajl dla mojej produktywności. Większą część tego czasu, a był to miesiąc, spędziłem w łóżku, z zaciągniętymi żaluzjami, oglądając serial „Judge Judy”, który fundował serię zdroworozsądkowych kopniaków. Podczas tego ciężkiego czasu musiałem spieniężyć swój los na loterii *Fastlane*. Muszę powiedzieć, że się opłacało.

Mimo że byłem wykluczony z życia, mój dochód nadal rósł. Tak – rósł. Nie zatrzymał się tylko dlatego, że ja się zatrzymałem. Jak to się stało, że miałem takie szczęście? *Wziąłem rozwód z czasem*. Lata wcześniej zerwałem łańcuchy wymiany „czasu za pieniądze”. Pozwoliło mi to na ucieczkę od duszącego uścisku równania *Slowlane* i na funkcjonowanie w trybie *Fastlane*.

Kiedy Twoje bogactwo zależy od czynników, których nie możesz kontrolować i które są całkowicie ograniczone, nie zrobisz szybkich postępów. Nie masz kontroli, ponieważ kontrolę nad Tobą sprawuje czas. Nie masz kontroli, ponieważ ma ją Twój szef. Nie masz kontroli, ponieważ ma ją giełda. Jak więc uciekłem od kontroli, która jest całkowicie akceptowana przez społeczeństwo? Wymianę czasu na pieniądze (fizyczna praca) zamieniłem na system biznesowy – zindustrializowałem produkcję bogactwa.

Teraz czas pracował dla mnie, a nie przeciwko mnie. Mój system biznesowy zaczął zarabiać pieniądze i robił to bez angażowania mojego czasu. Wirtualne drzewko pieniędzy nie dbało o to, czym się zajmowałem. Niezależnie od tego, czy oglądałem Jerry’ego Springera, czy jazdę na nartach wodnych na Jamajce, system był niczym żywy, oddychający byt, który wykonywał za mnie brudną

robotę. Mój system był moim zastępcą i poświęcał swój czas. Zamiast być niewolnikiem, byłem właścicielem swojego czasu.

Dochód pasywny: święty Graal emerytury

„Dochód pasywny” to sformułowanie popularne w kręgach, w których zarabia się bez angażowania własnego czasu. Na emeryturze otrzymuję чеки co miesiąc, jak w zegarku, a nie ruszam palcem w bucie. Dochód pasywny to udany rozwód z typowym dla *Slowlane* równaniem „praca za pieniądze”. Piękno dochodu pasywnego polega na tym, że nie obchodzi go, czy masz 20 czy 80 lat. Jeśli Twoje miesięczne dochody przewyższają wydatki związane z Twoim stylem życia, to jesteś na emeryturze!

Mapa *Fastlane* powstała w dwóch celach: abyś niezależnie od wieku mógł tworzyć pasywny dochód tak, by przewyższał on wydatki związane ze stylem życia, oraz abyś zamienił marzenie o wolności finansowej w rzeczywistość.

Zerwać z czasem to wyhodować drzewko pieniędzy

Mama przekonywała mnie, że pieniądze nie rosną na drzewach. „Nie stać nas na to – czy wydaje Ci się, że pieniądze rosną na drzewach?”. Myliła się. Jeśli jesteś posiadaczem drzewka pieniędzy, pieniądze rosną na drzewach. Możesz je mieć, jeśli wiesz, jak i gdzie zdobyć sadzonki. Drzewka pieniędzy to systemy biznesowe, zdolne do samodzielnego przetrwania. Wymagają okresowego wsparcia i opieki, ale są samowystarczalne i tworzą zastępcę w Twojej wymianie czasu na pieniądze. Kilka lat temu byłem w Vegas i uprawiając hazard, straciłem prawie 2000 dolarów. Kiedy wróciłem do pokoju hotelowego z podkulonym ogonem, uświadomiłem sobie, że nie mam powodu się tym zadreć. Straciłem 2000 dolarów, ale tego samego dnia moje drzewko pieniędzy, biznes internetowy, który stworzyłem, zarobiło dla mnie 6000 dolarów. Kiedy grałem w kasynie (lub spałem, pływałem czy jadłem), moje kwitnące drzewko pieniędzy rodziło owoce.

Drzewko pieniędzy jest systemem biznesowym i główną ulicą na mapie *Fastlane*. Drzewka pieniędzy tworzą strumień dochodów pasywnych, ZANIM oficjalnie odejdiesz na emeryturę. Tak, życia na emeryturze i wolności finansowej możesz doświadczać, zanim faktycznie będziesz na emeryturze. Jest to podobne do wakacyjnego wyjazdu nad południowy Pacyfik, z magicznym wyłączeniem dziewięciogodzinnego lotu.

Sadzonki drzewka pieniędzy: biznes *Fastlane*

Nie wszystkie biznesy są zgodne z ideą *Fastlane* i wielu z nich nie można przekształcić w drzewka pieniędzy. Niedoszli przedsiębiorcy, zwiedzeni przez swych życiowych coachów i guru, trafiają na bezdroża. Złowieni na przynętę „bycia własnym szefem” i „robienia tego, co kochasz”, wchodzą na drogę służebności biznesowi, która jest identyczna, jak praca na etacie.

Marzeniem Jillian jest bycie własnym szefem. Po 13-letniej karierze na Wall Street Jillian odchodzi ze stanowiska doradcy finansowego i kupuje franczyzę znanych delikatesów. Spienięża połowę swojego 401(k), aby sfinansować opłaty licencyjne i pokryć koszty. Trzy miesiące później jest właścicielką firmy i oczekuje spełnienia marzeń. Po jakimś czasie uświadamia sobie, że jej marzenie jest niczym innym, jak koszmarem. Na siedmiodniowych tygodniach pracy i długich godzinach ciągłych kłótni z francyzodawcą mijają jej dwa lata. Malejąca przez rosnące opłaty na rzecz francyzodawcy marza

nie pozwala jej zatrudnić kierownika, który mógłby zarządzać restauracją zamiast niej. Czuje się uwięziona. Wymienia swój czas na dolary. Mimo zarobków na poziomie 90 000 dolarów rocznie, Jillian nie ma wolnego czasu, aby cieszyć się owocami swojej pracy. Mogłaby płacić 60 000 dolarów managerowi zarządzającemu, co dałoby jej czas. Wie jednak, że nie przetrwa za 30 000 dolarów rocznie, a więc czuje, że utknęła w biznesie, który determinuje jej zyski. Cztery lata później wystawia firmę na sprzedaż i zaczyna szukać pracy na etacie, od 9:00 do 17:00.

Zbyt wielu ludzi zaczyna swój biznes na niepłodnej, jałowej ziemi, która nie jest w stanie wydać drzewka pieniędzy, i która nadaje się jedynie do wyhodowania mizernej witki typu *Slowlane*, pochłaniającej czas i pieniądze.

Pięć sadzonek biznesu *Fastlane*

Istnieje pięć biznesowych sadzonek drzewek pieniędzy. Weź pod uwagę, że nie są one czymś niepodważalnym i mogą się ze sobą krzyżować. Każdy system ma określony stopień pasywności. Wyższy stopień oznacza większy potencjał pasywności, ale niekoniecznie wyższy dochód.

- 1. Systemy wynajmu**
- 2. Systemy komputerowe/oprogramowania**
- 3. Systemy treści**
- 4. Systemy dystrybucji**
- 5. Systemy zasobów ludzkich**

Sadzonka 1: Systemy wynajmu (stopień pasywności: A^[20])

Nieruchomości stanowią jeden z „systemów wynajmu”. Drzewka pieniędzy w postaci nieruchomości uważam za *Fastlane* 1.0 albo Bogactwo 1.0. To stara szkoła i cały czas jak najbardziej aktualna. Dajmy na to, posiadam domek jednorodzinny i mam świetnego najemcę. Mógłbym mieszkać na Księżycu, a każdego miesiąca otrzymałbym pocztą czek, ponieważ mój dochód nie jest związany z czasem. Nieruchomości są wspaniałym przykładem Bogactwa 1.0, ponieważ same w sobie są systemem, w 95 proc. pasywnym. Czas płynie, a najemcy płacą właścicielom za korzystanie z ich własności. Od budynków jednorodzinnych, przez apartamentowce, do potężnych biurowców komercyjnych, nieruchomości zawsze były naturalnym sposobem pozyskiwania sadzonek drzewek pieniędzy. Są one również aktywami, którymi da się manipulować i których wartość można zwiększać. Aktywa zwiększające wartość (wartość aktywów) są kamieniami węgielnymi w równaniu bogactwa *Fastlane*.

Nie chcesz angażować się w nieruchomości? Nie ma problemu. Systemy wynajmu nie są zarezerwowane dla nieruchomości. Mogą nie mieć z nimi związku.

Dzierżawy, tantiemy i licencje to inne formy „systemów wynajmu”, które mogą generować powtarzalny comiesięczny dochód. Jeśli, na przykład, posiadasz prawa do kolekcji muzycznej, korporacje muszą Ci płacić za korzystanie z muzyki. Utwory mogły być nagrane dziesiątki lat wcześniej, ale nadal generują tantiemy.

Podobnie jeśli stworzysz i opatentujesz produkt i sprzedasz licencję na korzystanie z niego innym firmom – otrzymujesz dochód z opłat licencyjnych. Produkt został wynaleziony i opatentowany, ale dochód możesz czerpać nadal, bez potrzeby dalszego angażowania Twojego czasu. Fotografowie mogą zarabiać dzięki licencjom, pozwalając innym na używanie ich zdjęć. Rysownicy mogą licencjonować swoje prace autorom książek czy producentom gazet. Rysunki mogły powstać lata temu, ale potrafią przetrwać próbę czasu i nadal generować dochód dla ich właściciela. Systemy wynajmu to potężne drzewka pieniędzy, ponieważ są wysoko na skali pasywności i opierają się czasowi.

Sadzonka 2: Systemy komputerowe/oprogramowania (stopień pasywności: A-)

Systemem preferowanym przeze mnie są systemy komputerowe i systemy oprogramowania, włączając w to także Internet. Fakt, że Internet wskazał wielu ludziom drogę do milionów, nie jest żadnym szokiem. Słyszałem nawet o statystykach, które przekonują, że Internet stworzył więcej milionerów przez ostatnie pięć lat niż poprzednie pięć dekad razem wziętych. Co sprawia, że system ten jest tak produktywny?

Komputery są cudownymi wynalazkami i płodnymi sadzonkami drzewek pieniędzy. Pracują 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu i nie narzekają na warunki pracy ani na to, że nie płacisz dostatecznie dużo. Nie narzekają też na współpracowników – leniwą Joan czy Boba, którzy nigdy nie zmienia koszuli.

Komputery się nie spóźniają, nie proszą o podwyżkę i nie obchodzi ich, czy kupiłeś właśnie Mercedesa klasy S. One robią po prostu to, do czego zostały zaprogramowane. Internet jako system od systemu nieruchomości odróżnia jego *możliwość nieskończonego wykorzystania dźwigni*. Kiedy jesteś właścicielem strony internetowej, stajesz się dostępny dla milionów. Kiedy posiadasz dom z trzema łazienkami na Elm Street, jest on dostępny dla niewielu. To sprawia, że systemy internetowe są jednymi z najlepszych sadzonek biznesu, jakie istnieją.

Systemy komputerowe nie ograniczają się do Internetu. Mogą również dotyczyć oprogramowania. Niektórzy z najbogatszych ludzi na planecie, jak Bill Gates z Microsoftu czy Larry Ellison z Oracle, stali się miliardami dzięki oprogramowaniu. Oprogramowanie zapewnia duże dochody, ponieważ łatwo je pomnożyć. Jeśli kod jest napisany, wszystko jest gotowe. Możesz z łatwością sprzedać jeden albo 10 000. Czy możesz stworzyć z równą łatwością następny biurowiec? Niestety nie.

Programiści-milionerzy mogą być „przeciętnymi zjadaczami chleba”. Deweloperzy aplikacji na Facebooku i iPhone zarabiają pieniądze w szybkim tempie. Pewien deweloper iPhone’a, Nicholas, zgarnął 600 000 dolarów w jeden miesiąc, dzięki jednej grze, zaprojektowanej na to urządzenie. W wywiadzie telefonicznym powiedział, że nie zdziwiłoby go, gdyby został milionerem jeszcze przed końcem roku. Hej! Nicholas porusza się wolnym pasem, ma ciepłą posadę i wkłada banknoty w 401(k), kiedy oto nagle widzimy go na środku szybkiego pasa. Oczywiście droga do *Fastlane* nie była dla niego łatwa. Na jednym ramieniu trzymał swojego rocznego synka, a drugą ręką pisał kod. Jak nauczył się programować aplikacje na iPhone? Nie było go stać na książki, więc samodzielnie zdobył wiedzę, przeszukując Internet. Hmmm... czy wyczuwasz proces, kryjący się za wydarzeniem?

Kiedy oprogramowanie będzie miało efektywną dystrybucję, można je powielać w milionach sztuk. Idzie w górę bez wyraźnego obniżenia pasywności.

Sadzonka 3: Systemy treści (stopień pasywności: B+)

Systemy treści to systemy informacji. Informacje te można łączyć z innymi systemami, jak Internet lub systemy fizycznej dystrybucji. Książka ta jest systemem treści, które mogą efektywnie przekazywać innymi kanałami, takimi jak Internet czy kanały dystrybutora książki.

W dawnych czasach zdobycie bogactwa dzięki treści oznaczało, że musiałeś być magnatem branży prasowej, wydawcą czasopism albo autorem, odnoszącym sukcesy. Kontrolowanie prasy, dystrybucja treści. Informacja, tak jak oprogramowanie, może być łatwo powielana. Mogę wydrukować dziesięć milionów tych książek. Nigdy nie będę miał dziesięciu milionów nieruchomości, nie mam też takiego pragnienia. Tak samo, jak w przypadku oprogramowania, jednymi z najbogatszych ludzi tego świata są autorzy.

W ciągu kilku lat J. K. Rowling, autorka i właścicielka marki „Harry Potter”, z 32-letniej rozwiedzionej angielskiej nauczycielki stała się magnatem mediów, wartym ponad 400 milionów dolarów. Samotna matka sprzedała ponad 30 milionów egzemplarzy swoich książek w 35 różnych językach. Prawdopodobnie nie słyszała o wymówce „Jestem samotną matką i nie mam czasu”. Pani

Rowling wspomina swój najszczęśliwszy dzień w życiu nie jako ten, w którym weszła w posiadanie milionów, ale ten, w którym mogła zająć się tylko pisanie.

Dan Brown sprzedał ponad 80 milionów egzemplarzy „Kodu DaVinci” w 51 językach. Będę szczerzy: jeśli sprzedasz 80 milionów czegokolwiek, staniesz się bardzo bogatym człowiekiem.

Najnowszy trend dystrybucji treści połączył się z systemami komputerowymi. Blogi, sieci społecznościowe, e-booki i magazyny internetowe, wszystkie są najnowszymi hybrydami systemów komputerowych i systemów dystrybucji treści. Ta nowa kombinacja jest tak potężna, że doprowadza do upadłości wiele firm, które działają w starym systemie, niezwiązanym z Internetem. Papierowe gazety i magazyny są oficjalnie zagrożone wyginięciem w nadchodzącej dekadzie. *Zmiana tworzy milionerów.* Ci, którzy obserwują i wykorzystują zmianę, będą nowymi milionerami i miliarderami.

Treść również opiera się upływowi czasu. Może napisanie tej książki zajęło mi lata, ale również przetrwa ona lata. Jeśli ktoś kupi ją za pięć lat, zarobię na inwestycji, której dokonałem lata wcześniej. Treść to aktywa, które można sprzedawać raz po razie, a za każdym razem koszt poświęconego czasu się zmniejsza, podczas gdy stawka godzinowa wynagrodzenia rośnie.

Sadzonka 4: Systemy dystrybucji (stopień pasywności: B)

Systemem dystrybucji jest jakakolwiek struktura lub organizacja, stworzona po to, aby przekazywać produkt w ręce mas. Systemy dystrybucji mogą być krzyżówką z innymi sadzonkami, takimi jak systemy treści czy komputerowe.

Jeśli wymyślisz i wyprodukujesz nowy produkt i sprzedasz go na QVC, wykorzystasz system dystrybucji. Jeśli sprzedasz ten produkt poprzez reklamę o godzinie drugiej w nocy, również wykorzystasz system dystrybucji. Jeśli sprzedasz swój produkt dystrybutorom hurtowym, którzy sprzedadzą go detalistom, takim jak Walmart i Target, skorzystasz z systemu dystrybucji.

W przypadku opracowywania nowego produktu pomysł jest zawsze dopiero połową sukcesu. Drugą jest dystrybucja. Najlepszy produkt na świecie nie będzie używany, jeśli nie trafi do odpowiedniego systemu dystrybucji – takiego, który już istnieje, albo takiego, który sam stworzysz.

Amazon.com to jeden z przykładów systemu dystrybucji, z którego sam korzystam. Książka sprzedaje się na Amazon i jest dostępna dla milionów. Jednak książka, która „wisi” na Amazon, to niezrealizowany potencjał, podobnie jak samochód o mocy 1000 KM, zaparkowany w garażu. Moim obowiązkiem jest odpalić silnik i pokierować siłą systemu dystrybucji. Narzędzie istnieje i jest gotowe do użycia.

Nasz deweloper iPhone, by sprzedać swój program, skorzystał ze sklepu z aplikacjami iPhone App Store. Był to jego punkt dystrybucji. Bez dystrybucji nie mógłby sprzedawać oprogramowania. Dystrybucja pozwala przekazać produkt w ręce mas. Niektóre systemy są w tym lepsze niż inne – wszystko zależy od struktury kontroli. Jeśli stworzysz firmę marketingu sieciowego, aby sprzedać swój produkt witaminowy, tworzysz potężną sieć dystrybucji, zdolną zarobić miliony. Jeśli dołączysz do firmy, która operuje w tym systemie, stajesz się trybikiem w maszynie procesu dystrybucji.

Kolejną skuteczną formą dystrybucji jest franczyza lub sieci sklepów. Kiedy udana koncepcja sklepu otrzymuje markę i zostaje usystematyzowana, można ją powielać i sprzedawać innym. Rozumni przedsiębiorcy *Fastlane* są w stanie rozpoznać, że odnoszący sukcesy lokalny biznes z małą zdolnością do zastosowania dźwigni może przynieść z wielokrotnie zyski właśnie poprzez franczyzę lub sieć. Czy ta ścieżka brzmi znajomo? Powinna. Dokładnie to zrobił Starbucks, aby stać się największą siecią kawiarni na świecie.

Inne restauracje rozwijają kombinacje sieci i francyz. Dairy Queen i McDonalds mają zarówno placówki sieciowe, jak i franczyzy. Jeśli Twój biznes działa na ograniczoną skalę, mogą podbić go sieci i franczyzy. Jeśli posiadasz jeden wózek z hot dogami i sprzedajesz je w jednym miejscu, nie korzystasz z dźwigni. Jeśli masz 500 wózków i sprzedajesz w 500 lokalizacjach, poprzez 500 różnych właścicieli,

dźwignia nagle się pojawia. Równanie bogactwa *Fastlane* ma wielką moc.

Sadzonka 5: Systemy zasobów ludzkich (stopień pasywności: C)

Amazon.com jest systemem dystrybucji, opartym na systemie komputerowym, zarządzanym przez system zasobów ludzkich. Systemy zasobów ludzkich są najbardziej skomplikowane i najdroższe w utrzymaniu. Ludzie są nieprzewidywalni, drodzy i trudni do kontrolowania. Zapytaj każdego, kto ma firmę, polegającą na osobach zatrudnionych, jakim wyzwaniem jest utrzymanie pracowników w stanie szczęścia.

W swojej firmie również stanąłem w obliczu konieczności zatrudnienia pracowników. Musiałem nająć dwóch innych ludzi, aby pomogli wznieść ją na nowy poziom, inaczej moja firma stałaby się archaiczna. Ponieważ mój biznes był już wtedy w 80 proc. pasywny, wiedziałem, że dodanie pracowników zmniejszy jego pasywność, ponieważ pracownicy wymagają zarządzania. Na pewnym poziomie nawet managerowie potrzebują managerów.

Alternatywą było utrzymanie mojej firmy na autopilocie i przyglądanie się, jak z upływem lat degraduje się (firmy internetowe wymagają okresowego ponownego „wynalezienia”). Mogłem też rozgrzebać ją i zacząć od nowa (długie godziny w stylu „Chumy”) albo też ją sprzedać. Po przemyśleniu sprawy zdecydowałem się na sprzedaż. W moim przypadku dodanie zasobów ludzkich spowodowałoby zmniejszenie pasywności, a nie jej zwiększenie. Mimo że zatrudniając więcej ludzi, zarobiłbym więcej pieniędzy, nie byłem gotowy na to, by poświęcić mój wolny czas.

Rok po sprzedaży firmy badałem możliwość otwarcia parkingu w pobliżu lotniska. Lokalni podróżni, korzystający z lotniska w Phoenix mogliby zostawiać samochód gdzieś niedaleko i być do niego dowożeni. Generalnie chodziło o system wypożyczalni. Ludzie płaciliby za parkowanie samochodu, a ja zarabiałbym dzienną stawkę za każdy zaparkowany samochód. Pomysł miał cechy podobne do biznesów „internetowych”: parking działałby w trybie 24/7 i generowałby dochód wraz z upływem czasu. Był to dobry pomysł, z dużym potencjałem pasywności. Znalazłem w pobliżu lotniska idealną ziemię na sprzedaż. Zacząłem przeliczać, prognozować i analizować różne scenariusze, aby odnaleźć sposób na wprowadzenie pomysłu w życie.

Liczby ujawniły coś bardzo ważnego. Mimo że model biznesu bazował na „systemie wynajmu”, jego działanie zależało od „systemu zasobów ludzkich”. Aby uczynić z tego pomysłu dochodowy biznes, musiałbym zatrudnić na pełny etat dwa tuziny osób. Dlatego przestałem się nim interesować. Nie miałem ochoty ryzykować sprzedania pasywności za system zasobów ludzkich, który jest nieprzewidywalny i trudny do kontrolowania.

Pewna kobieta, która należy do społeczności *Fastlane*, jest właścicielką kilku punktów przechowywania bagażu podręcznego. Jej biznes jest systemem wynajmu. Ludzie płacą za przechowanie swoich gratów, a ona otrzymuje miesięczne wynagrodzenie. Pewnie przypuszczasz, że jej biznesem zarządza system zasobów ludzkich w postaci managerów, asystentów, ale wcale tak nie jest. Ma zautomatyzowane kioski, zarządzane systemami komputerowymi. Dzięki temu jej biznes jest w 85 proc. pasywny. Usuń kiosk, dodaj system zasobów ludzkich i pasywność spada.

Czy to sugeruje, że systemy zasobów ludzkich zabijają pasywność? To zależy. Po pierwsze, jaki jest obecny poziom pasywności firmy? Jeśli posiadasz punkt z kawą i pracujesz 80 godzin na dobę, pasywność wynosi ZERO. Manager, będący zasobem ludzkim, zwiększyłby pasywność o szacowane 40 proc. W moim biznesie operowałem na poziomie 85 proc. pasywności. Dodanie systemu zasobów ludzkich obniżyłoby pasywność.

Systemy zasobów ludzkich mogą powiększać lub obniżać pasywność. Dobrzy pracownicy opiekują się drzewkami pieniędzy. Żli zrywają ich owoce i drzewka wymagają przycinania. Niech Cię to jednak nie przeraża. Jeśli chcesz zarobić miliony lub miliardy, systemy zasobów ludzkich są potrzebne, ponieważ nie zrobisz wszystkiego sam.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Aby przeprowadzić rozwój z transakcyjnym związkiem *Slowlane* – „czas za pieniądze” – musisz stać się producentem, a konkretnie – właścicielem biznesu.
- Systemy biznesowe zrywają więzi pomiędzy Twoim czasem i pieniędzmi, ponieważ odgrywają rolę Twoich zastępców w handlu czasem.
- Jeśli otrzymujesz dochód pasywny, który przewyższa wydatki, związane z Twoimi potrzebami, łącznie z podatkami, jesteś emerytem.
- Emerytura może nadejść w każdym wieku.
- Owocem drzewka pieniędzy jest dochód pasywny.
- Celem *Fastlane* jest stworzenie biznesu, który przerywa próbę czasu i nie będzie zależał od Twojego czasu.
- Pięć sadzonek drzewek pieniędzy to: systemy wynajmu, systemy komputerowe, systemy treści, systemy dystrybucji oraz systemy zasobów ludzkich.
- Nieruchomości, licencje i patenty to przykłady systemów wynajmu.
- Internet i firmy związane z oprogramowaniem komputerowym to przykłady systemów komputerowych.
- Autorstwo książek, blogi i magazyny to formy systemów treści.
- Franczyzy, sieci, marketing sieciowy i telewizyjny to przykłady systemów dystrybucji.
- Systemy zasobów ludzkich mogą zwiększać lub zmniejszać pasywność biznesu.
- Systemy zasobów ludzkich są najdroższe do wdrożenia i zarządzania.

[20] W amerykańskim systemie oceniania A to stopień najwyższy.

Rozdział 20: Rekrutuj armię bojowników o wolność

Bogaci rządzą biednymi, a pożyczkobiorca jest niewolnikiem pożyczającego.

Księga Przysłów 22:7 (NIV)

The rich rule over the poor, and the borrower is slave to the lender.

Księga Przysłów 22:7 (NIV)

W jaki sposób bogaci wyzwalają gwałtowny wzrost bogactwa

Spędziłem kilka lat na wożeniu klientów limuzynami, wiele więc słyszałem. Pamiętam Gary’ego, dwudziestokilkuletniego klienta, który wynajmował naszą limuzynę kilka razy w miesiącu, aby woziła go na imprezy i pijackie wypadki. Dziwnym trafem, ten facet nie korzystał z naszych usług w piątki i soboty, wynajmował limuzynę w środku tygodnia. Każdy dzień jego życia był weekendem. Kiedy wynajmował samochód, wiedziałem, że zapowiada się długa noc, z szansą dobrego zarobku, bo Gary dawał świetne napiwki.

Będąc spłukanym studentem bogactwa, nie mogłem powstrzymać ciekawości. Zapytałem właściciela wypożyczalni limuzyn, jaka była historia Gary’ego. Powiedział mi, że Gary był jedną nogą na emeryturze, bo niedawno sprzedał swoją firmę za miliony. To jest coś! Ten facet nie mógł być dużo starszy ode mnie i już wiódł bogate życie, na emeryturze! Odtąd, gdy go woziłem, podsłuchiwałem jego rozmowy, mając nadzieję, że wyłapię jakiś pyszny kawałek bogactwa. Udało mi się. W rozmowie ze swoim klubowym kolegą Gary powiedział: „Dzięki obligacjom samorządowym nie muszę już pracować ani jednego dnia w moim życiu”. Znalazłem następny fragment układanki bogactwa.

Najlepszy sposób na dochód pasywny

W poprzednim rozdziale zapomniałem wspomnieć o najlepszych sadzonkach drzewek pieniędzy, jakie istnieją. Zapomniałem o nich, ponieważ nie chodzi tu o sadzonki biznesowe, ale takie, które już posiadasz. Niezależnie od tego, czy jesteś spłukany, masz pracę, która jest ślepą uliczką, czy nie masz biznesu, posiadasz już surowy materiał na najlepsze sadzonki drzewek pieniędzy, jakie istnieją. Co to jest? Zgadnij. Nieruchomości? Biznes internetowy? Firma zajmująca się marketingiem sieciowym? Licencja na wynalazek? Nie, nie i jeszcze raz nie. Najlepsze drzewko pieniędzy, jakie istnieje, siedzi w Twoim portfelu: to stary dobry banknot. Tak – pieniądze. *Pieniądze są królem wśród drzewek pieniędzy.*

W jaki sposób pieniądze mogą być pasywne? Jeśli masz dużo pieniędzy, otrzymujesz klucz do zmiany drużyny z konsumenckiej na producencką. Konkretnie, z pożyczkobiorcy stajesz się pożyczkodawcą. Z zatrudnionego zmieniasz się w pracodawcę. Dokonujesz transformacji z klienta we właściciela. Innymi słowy, ludzie płacą Ci, aby móc korzystać z TWOICH PIENIĘDZY w formie oprocentowania lub własności.

Przyjrzyjmy się oprocentowaniu, które jest opłatą za pożyczenie pieniędzy. W tym momencie jesteś pewnie kimś, kto nie pobiera odsetek, ale je oddaje. Ktoś pożyczył Ci pieniądze na kupno domu lub mieszkania, a w zamian za to Ty płacisz kredytodawcy odsetki. Są one zyskiem lub dochodem kogoś innego.

Idea stania się pożyczkodawcą brzmi jak coś skomplikowanego, ale wcale tak nie jest. Za każdym razem, kiedy otrzymujesz potwierdzenie zdeponowania pieniędzy w banku, przyjmujesz rolę pożyczkodawcy. Za każdym razem, kiedy kupujesz obligacje samorządowe, bezpośrednio lub poprzez fundusz inwestycyjny, stajesz się pożyczkodawcą. Kiedy deponujesz pieniądze w banku, jesteś pożyczkodawcą. Jako pożyczkodawca nie zarządzasz długami. Rozsiadasz się i zbierasz czeki. To superproste i superpasywne. Gary, mój bogaty pasażer limuzyny, był pożyczkodawcą, który nigdy nie musiał pracować ani jednego dnia w swoim życiu.

Oszczędzający stają się pożyczkodawcami, właścicielami i producentami

Kilka dni temu usłyszałem w radiu reklamę samozwańczego guru o dwóch ojcach, który głosił: „Ci, co oszczędzają, są przegrani!”. Nie mogłem uwierzyć własnym uszom. Oszczędzający są przegrani? A kim są zwycięzcy? Ludzie, którym poleciłeś pożyczyć miliony na ryzykowne inwestycje w nieruchomości? Oszczędzający nie są przegranymi. Oni są zwycięzcami, ponieważ ostatecznie stają się pożyczkodawcami. Oszczędzający są zwycięzcami, ponieważ stają się właścicielami przedsiębiorstw. Są zwycięzcami, ponieważ stają się producentami i budują aktywa.

Otwórz swój portfel i spójrz na dolara. Jeden dolar. Nie można za niego wiele kupić, ale jest on embrionem strumienia pasywnego dochodu. Jeden dolar posiada moc dania Ci jednego centa pasywnego dochodu, na całe życie. Mimo że za centa nic nie da się kupić, otwiera on swego rodzaju DNA ukryte w pieniądzach – jest w pełni pasywny.

Dzięki tej prostej rzeczy odszedłem na emeryturę po trzydziestce. Jestem pożyczkodawcą, a kiedy masz dużo pieniędzy do pożyczenia, żyjesz wolny, ponieważ dochód pasywny napływa co miesiąc. Gdybyś miał 10 milionów dolarów i pożyczył je na 5 proc., uzyskałbyś dochód pasywny równy 41 666 dolarów każdego miesiąca. Przy ośmiu procentach Twój miesięczny dochód wynosiłby 66 666 dolarów – w pełni pasywnie. Ponad 60 000 dolarów każdego miesiąca! I to bez dotykania podstawy oprocentowania. Możesz robić to latami i nadal mieć swoje 10 milionów dolarów!

Wyobraź sobie, że każdego miesiąca otwierasz swoją skrzynkę na listy i widzisz w niej czek na 40 000 dolarów – i nie musiałeś nic robić, aby go dostać. W jakie kłopoty możesz popaść, zarabiając 40 000 dolarów miesięcznie? Założę się, że w ogromne. Nierealne? Wcale nie. Ja żyję dokładnie w ten sposób. Nawet przy obecnych tendencjach do niskiego oprocentowania, jestem w stanie znaleźć bezpieczne inwestycje, które generują zwrot rzędu 4–6 proc., niektóre bez podatku. Większość ludzi wzdryga się na myśl o wzroście stóp procentowych, ale ja to uwielbiam. Dostaję podwyżkę. Podwyższenie oprocentowania o jeden punkt procentowy przekłada się na tysiące dolarów, każdego miesiąca. Dzięki temu, że inflacja rośnie wraz ze stopami procentowymi, mój dochód jest zabezpieczony przed inflacją. Kiedy ona wzrasta, wzrasta oprocentowanie.

Jak sprawić, aby stało się to rzeczywistością? Stworzyłem strumień dochodu pasywnego dzięki mojej firmie internetowej (biznesowej sadzonce drzewka pieniędzy, które stworzyło mój system dochodu

pasywnego, dzięki pożyczaniu pieniędzy innym). Mój biznes był pasywny w 85 proc. (tak, musiałem pracować kilka godzin tygodniowo), ale moja pasywność w pożyczaniu pieniędzy wynosi 99,5 proc. Nie robię praktycznie nic, a czeki i tak przychodzą.

Zamiast handlować moim czasem za pieniądze, zainwestowałem czas w autonomiczny pasywny system, który przynosi pieniądze. Był to atak z dwóch stron, a dochód pasywny był zarówno krótko-, jak i długoterminowym celem.

Zbierz swoją armię bojowników o wolność

Każdy zaoszczędzony dolar jest kolejnym bojownikiem w Twojej armii. Jeśli Twoje pieniądze walczą dla Ciebie, Twój czas zostaje uwolniony i zrywasz z zależnością pieniędzy od czasu.

Twoją armią są pieniądze. Im więcej ich masz, tym bardziej będą walczyć o wolność. Poruszający się *Slowlane* skupiają się w równaniu bogactwa na zmiennej wydatków, a powinni koncentrować się na zmiennej dochodu. Dochód jest kluczem do rozwijania Twojej armii bojowników o wolność. Nie zdołasz zebrać potężnej armii, pucując samochody w autosalonie „U Jima”.

Nie mówię tutaj tylko o dolarze amerykańskim, ale o wszystkich aktywach, wyrażonych w walucie. Obecnie spora część mojego dochodu pochodzi z aktywów związanych nie z dolarem amerykańskim, ale z mocniejszymi walutami, z innych krajów, co oferuje wyższy zwrot. Poruszający się *Fastlane* myślą globalnie, nie lokalnie.

Czym dla Ciebie jest dolar? Gwarantem możliwości kupowania alkoholu na butelki w każdy piątek wieczór? A może jest to sadzonka Twojego drzewka pieniędzy? Czy jest to Twój bojownik o wolność? Spraw, byś nie walczył już o pieniądze, ale by pieniądze walczyły dla Ciebie.

Jak użytkownicy *Fastlane* (bogaci) korzystają z procentu składanego

Omawiając *Slowlane*, zakwestionowałem procent składany jako nieskuteczny akcelerator bogactwa, z powodu jego powiązania z czasem. Kiedy medialne gwiazdy *Slowlane* przeczytają to stwierdzenie, zostaną ukrzyżowane, ponieważ oczernianie procentu składanego jest szczytem finansowego bluźnierstwa.

Z drugiej strony, okrzyknąłem go też potężnym generatorem dochodu pasywnego, kiedy jest odpowiednio użyty do dużych sum pieniędzy. Sprzeczność? Tak samo, jak w przypadku wykształcenia, poruszający się szybkim i wolnym pasem wykorzystują procent składany w inny sposób. Klasa średnia korzysta z niego, aby się wzbogacić, a bogaci, aby stworzyć płynność dochodu.

Poruszający się wolnym pasem zaczynają z pięcioma dolarami, poruszający się szybkim – z pięcioma milionami dolarów. Moje rachunki płaci procent składany. On jest moim narzędziem i źródłem mojego dochodu pasywnego. Mimo to, procent składany nie jest *odpowiedzialny za moje bogactwo*. To bardzo ważne. Prowadzący po szybkim pasie nie korzystają z procentu składanego, aby zbudować bogactwo, ponieważ w ich równaniu bogactwa procent składany nie występuje. Zmaganie się z trudami tworzenia bogactwa jest zadaniem biznesu *Fastlane*.

Kiedy bogaty polityk albo osoba publiczna ujawnia swoje finanse, zauważ, co ci ludzie mają ze sobą wspólnego. Źródłem ich bogactwa jest biznes, a ich rezerwy płynnej gotówki powiązane są z instrumentami, zapewniającymi stałą stopę zwrotu, jak obligacje samorządowe lub skarbu państwa oraz inne wysoce płynne i bezpieczne inwestycje. Bogaci nie używają giełdy, aby zbudować bogactwo, ale zwiększają istniejącą zamożność, wykorzystując aktywa biznesowe. Pamiętaj, że 25-letni multimilioner, który stał się bogaty dzięki inwestycjom w fundusze inwestycyjne, jest bajką. Milionerzy to ci, którzy zarządzają funduszami! Oni są producentami!

Jak naprawdę korzystać z procentu składanego

Czy wolałbyś mieć 5 milionów dolarów teraz, czy jednego centa, który będzie podwajał swoją wartość codziennie, przez 40 dni? Nic trudnego, prawda? Wziąłbyś 5 milionów dolarów. Byłoby to jednak poważnym błędem. Przyjmując 5 milionów dzisiaj, porzucasz blisko 5 500 000 000 dolarów. To 5,5 MILIARDA dolarów. Spójrz na tabelę poniżej, która demonstruje moc podwajania.

Jeden cent, codziennie podwajany	
Liczba dni	Kwota
1	0,01
2	0,02
3	0,04
4	0,08
5	0,16
6	0,32
7	0,64
8	1,28
9	2,56
10	5,12
11	10,24
12	20,48
13	40,96
14	81,92
15	163,84
16	327,68
17	655,36
18	1 310,72
19	2 621,44
20	5 242,88
21	10 485,76
22	20 971,52
23	41 943,04
24	83 886,08
25	167 772,16
26	335 544,32
27	671 088,64
28	1 342 177,28
29	2 684 354,56
30	5 368 709,12
31	10 737 418,24
32	21 474 836,48
33	42 949 672,96
34	85 899 345,92
35	171 798 691,84
36	343 597 383,68
37	687 194 767,36
38	1 374 389 534,72
39	2 748 779 069,44
40	5 497 558 138,88

Jeden cent, codziennie podwajany	
Twój wiek	Kwota
21	0,01
22	0,02
23	0,04
24	0,08
25	0,16
26	0,32
27	0,64
28	1,28
29	2,56
30	5,12
31	10,24
32	20,48
33	40,96
34	81,92
35	163,84
36	327,68
37	655,36
38	1 310,72
39	2 621,44
40	5 242,88
41	10 485,76
42	20 971,52
43	41 943,04
44	83 886,08
45	167 772,16
46	335 544,32
47	671 088,64
48	1 342 177,28
49	2 684 354,56
50	5 368 709,12
51	10 737 418,24
52	21 474 836,48
53	42 949 672,96
54	85 899 345,92
55	171 798 691,84
56	343 597 383,68
57	687 194 767,36
58	1 374 389 534,72
59	2 748 779 069,44
60	5 497 558 138,88

Teraz zamień dni na LATA. Dzień pierwszy to Ty w wieku 21 lat.

Druga tabela ilustruje podróż wolnym pasem, w której procent składany nie ukazuje swojej potęgi do momentu, kiedy większość życia już wyparowała. Duże pieniądze nie przychodzą, dopóki nie masz na karku pięćdziesiątki lub sześćdziesiątki, na dodatek założyliśmy odsetki wynoszące 100 proc. rok za rokiem. Realny średni zwrot wynosiłby 7 proc. Mimo to, gdyby cent podwajał swoją wartość codziennie, w wieku 40 lat miałbyś ledwie 6000 dolarów. Na tym właśnie polega kłopot poruszających

się wolnym pasem: są uwięzieni przez czas i niekontrolowany zwrot z inwestycji.

Poruszający się szybkim pasem rozumieją tę słabość i mają świadomość, że procent składany jest najbardziej efektywny, jeśli dysponujemy dużymi sumami pieniędzy. Aby był on skuteczny, musisz przeskoczyć 30 lat matematycznej nieefektywności.

Fala przyływu procentu składanego

Tak jak w przypadku fali oceanicznego przyływu, potęga procentu składanego nie jest widoczna, dopóki fale nie zbliżą się do lądu. W miarę zbliżania się, jej siła nabiera ogromnej mocy. Poruszający się wolnym pasem to ci, którzy znajdują się na fali miliony mil od brzegu. Nic się wtedy nie dzieje. Dryfują bez celu, nie zmierzając w żadnym konkretnym kierunku. Dziesięcioprocentowy zwrot z kwoty 5000 dolarów nie jest w stanie stworzyć milionera. Oszczędzanie 200 dolarów miesięcznie na koncie o oprocentowaniu 3 proc. rocznie nie uczyni Cię bogatym zbyt szybko. Po prostu nie możesz płynąć na fali, która jest mile od brzegu.

Jeden cent, codziennie podwajany		Twój wiek	Kwota
21	0,01	35	163,84
22	0,02	36	327,68
23	0,04	37	655,36
24	0,08	38	1 310,72
25	0,16	39	2 621,44
26	0,32	40	5 242,88
27	0,64	41	10 485,76
28	1,28	42	20 971,52
29	2,56	43	41 943,04
30	5,12	44	83 886,08
31	10,24	45	167 772,16
32	20,48	46	335 544,32
33	40,96	47	671 088,64
34	81,92	48	1 342 177,28
		49	2 684 354,56

Czy jesteś w stanie przeskoczyć 30 lat i zacząć tutaj?

Twój wiek	Kwota
50	5 368 709,12
51	10 737 418,24
52	21 474 836,48
53	42 949 672,96
54	85 899 345,92
55	171 798 691,84
56	343 597 383,68
57	687 194 767,36
58	1 374 389 534,72
59	2 748 779 069,44
60	5 497 558 138,88

Poruszający się szybkim pasem obserwuje fale blisko lądu i stara się powitać je na brzegu, bo tu na takiej fali można płynąć efektywnie. Aby pobudzić moc procentu składanego, zacznij na brzegu, z dużą kwotą, która może być efektywnie wykorzystana. Dziesięć procent z 10 milionów dolarów to 1 milion dolarów rocznie i 83 333 dolarów każdego miesiąca. Korzystaj z tego, co procent składany ma najlepsze – nie płyn na fali milion mil od lądu.

Celem tej tabeli jest pokazanie, że bogaci nie używają procentu składanego, aby zdobyć bogactwo – używają go dla dochodu i płynności. 5 proc. od 10 milionów dolarów (wolne od podatku) nagle kreuje 500 000 dolarów rocznie dochodu pasywnego. Tak, jak fala przyływu na brzegu, procent składany pokazuje potężną moc, kiedy pracuje z dużymi kwotami pieniędzy. Pieniądze są wtedy przemieniane

w strumień pasywnego dochodu. A jeśli chodzi o zarobienie dla Ciebie 10 milionów dolarów, rozwiązanie leży w odpowiednio wykorzystanym wykładniczym rozwoju Twojego biznesu *Fastlane* – dochód netto plus wartość aktywów – NIE w wydatkach, NIE na giełdzie i NIE w pracy.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Jeden zaoszczędzony dolar jest sadzonką drzewka pieniędzy.
- Niewielki, pięcioprocentowy zwrot z 10 milionów dolarów to 40 000 dolarów dochodu pasywnego miesięcznie.
- Zaoszczędzony dolar jest najlepszym narzędziem do osiągnięcia dochodu pasywnego.
- Poruszający się szybkim pasem (bogaci) nie używają procentu składanego ani giełdy, aby zbudować bogactwo, ale do stworzenia dochodu i utrzymania płynności.
- Każdy zaoszczędzony dolar jest nowym bojownikiem o wolność w Twojej armii.
- Bogaci wykorzystują procent składany tam, gdzie jest on najbardziej efektywny – przy dużych sumach pieniędzy.
- Poruszający się szybkim pasem ostatecznie stają się pożyczkodawcami.

Rozdział 21: Prawdziwe prawo bogactwa

Postaraj się zostać nie człowiekiem sukcesu, ale wartościowym człowiekiem.

Albert Einstein

Try not to become a man of success, but a man of value.

Albert Einstein

Skuteczne oddziaływanie, a nie przyciąganie

Prawo skutecznego oddziaływania. Matematyka jest niedoścignionym językiem wszechświata. Nie można poddawać jej w wątpliwość ani z nią debatować. Dwa plus dwa równa się cztery. Liczba 10 000 000 zawsze będzie większa od liczby 2. Zdania te są faktami i nie podlegają interpretacji na podstawie jakichś magicznych teorii czy filozofii. Matematyka to prawo. „Sekrety” i magiczne filozofie – nie.

Jeśli chcesz stać się bogaty, zacznij obserwować prawdziwe prawo działające we wszechświecie – MATEMATYKĘ – a nie jakieś „hokus-pokus”, którego nie można udowodnić ani udokumentować. Śpiewanie frazesów przy ognisku nie uczyni Cię bogatym. Nie bierz tego do siebie. Wiem, że prawo przyciągania brzmi świetnie i ma zastosowanie praktyczne.

Dla tych, którzy zaznajomili się już z prawem przyciągania (PP) – jest to mistyczna filozofia, która głosi, że staniesz się tym, co myślisz i że Twoje świadome i nieświadome myśli tworzą Twoją rzeczywistość. PP twierdzi, że jeśli wiesz dokładnie, czego chcesz i poprosisz o to wszechświat, zwizualizujesz sobie rezultaty, w końcu to dostaniesz. Myśl o bogactwie, a będziesz bogaty! Brzmi jak łatwe zadanie, nieprawdaż?

Nie będę ukrywał mojej szczerzej pogardy dla wyznawców PP. Uważam, że jest to stek bzdur, wymyślonych na potrzeby sprzedaży książek tym, którzy uważają, że „myślenie” uczyni ich bogatymi. PP jest niczym innym, jak stare zasady wiary i wizualizacji, przepakowane i zareklamowane od nowa, przygotowane do masowej konsumpcji. Kim są poruszający się szybkim pasem? Sprzedawcami PP!

Piec ciasto bez cukru?

Dlaczego napisanie tej książki zajęło mi tak dużo czasu? Dwa lata spędziłem na pozytywnym myśleniu o niej. Pozwoliłem prawu przyciągania wykonać swoją pracę. Poprosiłem wszechświat o tę książkę. Byłem na nią otwarty. Ujrzałem ją przed oczami. Zrobiłem nawet zdjęcie regału i za pomocą

Photoshopa umieściłem książkę na półce. I co się stało?

Absolutnie nic. Zero. Nul. Wszechświat nigdy nie dał mi ukończonej książki. Pomimo całego mojego pozytywnego myślenia i prośb o książkę, ona nie zmaterializowała się, dopóki nie posadziłem tyłka na krześle i nie zacząłem pisać. Podjąłem świadomy wybór, aby zacząć DZIAŁAĆ, a następnie poświęciłem się podjętej decyzji.

Jeśli jesteś fanem prawa przyciągania i Twoim zdaniem ta krytyka jest obraźliwa, to w porządku. Nie napisałem „Fastlane milionera”, aby się z kimś zaprzyjaźnić czy też w celu odbywania spotkań autorskich, uświęcanych moją mową o pozytywnym myśleniu. Napisałem tę książkę, aby powiedzieć Ci, co dokładnie należy zrobić, aby stać się bogatym. Myślenie nigdy nie uczyniło nikogo bogatym, chyba że było to myślenie nakierowane na konsekwentne działanie zgodnie z prawami, które działają.

W zasadzie uważam za obraźliwe, że ktoś mógłby uważać, że mój sukces jest wynikiem pozytywnego myślenia. Jestem realistą, który rozumie ludzką naturę i to, że tą naturą jest pójście po linii najmniejszego oporu. Nie zaskakuje mnie, że książki o przyciąganiu sprzedają się w milionach egzemplarzy. Książki, które obiecują najłatwiejsze drogi do bogactwa, dobrze sobie radzą, ponieważ tak jak seks, łatwizna się sprzedaje. Dobrze sprzedają się nie procesy, ale wydarzenia związane z bogactwem.

Tak, pozytywne nastawienie przedkładane jest nad cynizm. Wiara jest początkiem zmiany. Wizualizacja jest niezbędna. Jeśli nie wierzysz, że jesteś w stanie czegoś dokonać, mam dla Ciebie wiadomość – nie jesteś. Te rzeczy nie są niczym nowym – są STARE. Mimo że prawo przyciągania jest jak nowy młotek w skrzynce narzędziowej, jego wadą jest to, że ignoruje prawdziwy sekret bogactwa, który wykracza poza całe bogactwo, wszystkich ludzi, wszystkie kultury i wszystkie drogi – jest nim prawo skutecznego oddziaływania. Wadą prawa przyciągania jest to, że ignoruje ono matematykę.

Prawo skutecznego oddziaływania: podkład pod *Fastlane*

Prawo skutecznego oddziaływania głosi, że *na im więcej żyć ludzkich wpłyniesz za pomocą skali lub rangi, tym będziesz bogatszy*. W uproszczonej formie oznacza to po prostu: „wpłyn na miliony, a zarobisz miliony”.

Jakiś czas temu napisałem artykuł, zatytułowany „Najkrótszy artykuł o zarabianiu milionów, jaki kiedykolwiek napisano”. Zgadnij, jak długi był ten artykuł. Jeden akapit? Może zdanie lub dwa? Nie. Tylko trzy słowa. Jakie to słowa? „*Wpłyn na miliony*”. *Wpłyn na miliony, a zarobisz miliony*. Nic prostszego!

Innymi słowy, ilu żyć ludzkich dotknąłeś? Kto skorzystał z Twoich aktywów i Twojej pracy? Jakie problemy rozwiązałeś? Jaką masz wartość dla społeczeństwa? Jeśli pracujesz w recepcji hotelowej, po prostu nie masz zbyt wielkiego oddziaływania, a Twoje konto bankowe odzwierciedli ten fakt. Ilość pieniędzy, które posiadasz (lub których nie posiadasz), jest bezpośrednim odzwierciedleniem wartości, jaką dałeś (lub jakiej nie dałeś) ludziom.

Skuteczne oddziaływanie jest skalą, rangą lub obiema na raz

Aby zgłębić prawo skutecznego oddziaływania, Twój biznes musi oddziaływać skalą lub rangą. W obrębie naszego równania bogactwa *Fastlane*, „skala” i „ranga” zawierają się w zmiennej „dochodu netto”.

Dochód netto = liczba sprzedanych sztuk (skala) x zysk na sztuce (ranga)

Przykład SKALI odzwierciedla na naszej mapie *Fastlane* zmienna dochodu w równaniu bogactwa: liczba sprzedanych sztuk. Jeśli sprzedasz 20 milionów długopisów i zarobisz na każdym 75 centów, właśnie zarobiłeś 15 milionów dolarów. Oznacza to wpływ na SKALĘ, z małą RANGĄ. Oczywiście, sprzedaż długopisu nie będzie miała dużego wpływu na niczyje życie. Bogactwo wynika tutaj ze SKALI, a nie RANGI.

Odwrotnie jest z rangą, która oznacza duży wpływ na niewielu, a w obrębie naszego równania bogactwa przedstawiona jest jako zysk na sztuce. Cena zawsze odzwierciedla rangę. Jeśli sprzedasz produkt, który jest warty 50 milionów dolarów, posiadasz dostęp do rangi. Gdybyś, na przykład, posiadał kompleks 400 apartamentów i zarabiał 100 dolarów na każdym, generowałbyś 40 000 dolarów miesięcznych dochodów. Zapewniając schronienie 400 rodzinom, wpływałbyś na nie dzięki randze, a nie skali. Schronienie posiada rangę. Czynności związane z rangą mają większy potencjał zysku, przy małej skali. Rangę zawsze odzwierciedla cena produktu. Wysoka wartość = wysoka cena = wysoka ranga.

Jeśli potrafisz połączyć skalę i rangę, nie będziemy mówić o milionach, a o miliardach. Donald Trump wpływa zarówno na rangę, jak i skalę i dlatego jest warty miliardy.

Skala tworzy milionerów. Ranga tworzy milionerów. Skala i ranga tworzą miliardów.

Idź za pieniędzmi

Niestety, słowo „prawo” jest dość swobodnie używane, często do prezentowania koncepcji, które nie są prawami. Prawo przyciągania nie jest prawem, a teorią. Słowo „prawo” jest bezwzględne. Działa przez 100 proc. czasu. Kiedy upuścisz arbuz z okna na dziesiątym piętrze akademika, prawo grawitacji przejmuje pałeczkę – arbuz spada na ziemię za każdym razem. Rezultat jest w stu procentach pewny.

Pozytywne myślenie i wizualizacja nie działają, niestety, ze 100-procentową pewnością. Wiara i przejaw nie są bezwzględne i nie mogą być zaklasyfikowane jako prawa. Prawo skutecznego oddziaływania jest bezwzględne.

Pokaż mi jakiegokolwiek milionera, który samodzielnie zdobył bogactwo, a ja wskażę Ci człowieka, który dotknął życia w skali lub randze, bezpośrednio lub pośrednio. Deepthroat^[21] powiedział Woodwardowi^[22] i Bernsteinowi^[23]: „Idźcie za pieniędzmi”, a kiedy tak zrobisz, odnajdziesz jedyne prawdziwe prawo bogactwa, którym jest skuteczne oddziaływanie. Dlaczego? Ponieważ skuteczne oddziaływanie bazuje na matematyce, co pozwala mu działać niezależnie od mapy.

Poruszający się wolnym pasem może skorzystać z prawa skutecznego oddziaływania, aby uciec z niewoli *Slowlane*. Zawodowi sportowcy, aktorzy i komicy – eksplozja wartości wewnętrznej następuje z powodu skutecznego oddziaływania: społeczeństwo nagle postrzega Twoją wartość jako ogromną. Tak, ci ludzie nadal wymieniają swój czas na pieniądze, ale na zupełnie innym poziomie.

Bill Clinton, na przykład, zarobił w ciągu ostatnich dziesięciu lat 50 milionów dolarów dzięki wynagrodzeniu za przemówienia publiczne. Mimo że wygłaszanie mowy to bezpośredni handel czasem, jego rzeczywista wartość jest potężna – być może większa niż 100 000 dolarów za godzinę. Pod przebraniem wynagrodzenia kryje się prawo skutecznego oddziaływania. *Przemawia do milionów i zarabia miliony.*

Raper sprzedaje miliony piosenek i zarabia miliony. Gospodyni domowa sprzedaje miliony gadżetów kuchennych i zarabia miliony. Zwycięzca loterii wygrywa miliony, ponieważ miliony kupiły losy. Syn Daddy Warbucks^[24] dziedziczy miliony, ponieważ firma Warbucks Company służyła milionom. Chirurg plastyczny zarabia miliony, ponieważ służy wielu, wykorzystując rangę. Agent gwiazdy sportu zarabia miliony, ponieważ jego klient służy milionom. *Jeśli dotrzesz do źródła pieniędzy milionerów, znajdziesz miliony czegoś innego.*

Działanie skali lub rangi zawsze poprzedza pieniądze, bezpośrednio lub pośrednio. Na im więcej żyć masz wpływ, tym więcej bogactwa przyciągniesz.

Duże bogactwo podąża za dużymi liczbami

Sportowcy są idealnym przykładem skutecznego oddziaływania. Jeśli profesjonalnie grasz w baseball, otrzymujesz potężną wartość wewnętrzną. W 2009 roku Alex Rodriguez podpisał kontrakt na 240 milionów dolarów. Jak można to uzasadnić? To proste. Uzasadnieniem całego bogactwa jest prawo skutecznego oddziaływania. Alex Rodriguez dostarcza rozrywki milionom poprzez baseball. Wykorzystuje SKALĘ. Dokładnie tak samo dzieje się w przypadku każdego zawodowego sportowca. Zarabia miliony, ponieważ dostarcza rozrywki milionom. Komik, który rozśmiesza miliony, zarabia miliony. Dyrektor firmy, współpracujący z korporacją, która służy milionom, zarabia miliony.

Wszystko to są przykłady rzeczywistej wartości o nadzwyczajnej potędze i wykorzystania prawa skutecznego oddziaływania. Jeśli chcesz stać się bogaty dzięki rzeczywistej wartości, musisz zrobić to poprzez prawo skutecznego oddziaływania. Osiągnij pozycję, z której będziesz w stanie wpływać na miliony. Stań się niezastąpiony, tak jak zawodowy sportowiec, komik czy ważny dyrektor.

Nie masz dostępu do milionów tak, jak sportowiec? W takim razie udaj się prosto do źródła i słuź źródłu. Agenci znanych sportowców są, na przykład, tak samo bogaci, jak oni, ponieważ mają pośredni kontakt z prawem skutecznego oddziaływania. Agenci nieruchomości, którzy specjalizują się w domach bogatych ludzi, sami stają się bogaci, ponieważ pośrednio podlegają działaniu tego prawa. Prawo skutecznego oddziaływania nie dba o mapy ani o handel czasem, ani o nic innego, poza matematyczną mocą dużych liczb. Miej gigantyczny wpływ kilka razy, albo miej niewielki wpływ miliony razy.

Joe Ranga ma firmę deweloperską, zajmującą się budową nieruchomości na użytek komercyjny. Buduje 14 kompleksów biurowych. Każdy kompleks przynosi mu 400 000 dolarów, 14 (skala) x 400 000 dolarów (ranga) równa się 5 600 000 dolarów.

Joe Skala pisze książkę o szczegółach diet gwiazd. Sprzedaje osiem milionów egzemplarzy (skala) i zarabia siedem dolarów na egzemplarzu (ranga). Zarabia tę samą kwotę 5 600 000 dolarów.

Im bliżej jesteś źródła dużych pieniędzy, tym bliżej bogactwa się znajdujesz. Służenie milionom przynosi miliony. *Myśl z rozmachem, aby zarabiać duże pieniądze.*

Podsumowanie rozdziału

- Prawo skutecznego oddziaływania głosi, że na im więcej żyć ludzkich masz wpływ, zarówno w skali, jak i pod względem rangi, tym będziesz bogatszy.
- Skala przekłada się na „sprzedane sztuki”, naszą zmienną dochodu w równaniu bogactwa *Fastlane*. Ranga przekłada się na „zysk na sztuce”, naszą zmienną dochodu w równaniu bogactwa *Fastlane*.
- Prawo przyciągania nie jest prawem, a teorią. Prawo skutecznego oddziaływania jest bezwzględne i działa niezależnie od mapy.
- Każde samodzielnie tworzone bogactwo ma swoje źródło w prawie skutecznego oddziaływania.
- Bezwzględność prawa skutecznego oddziaływania pochodzi z bezpośredniego dostępu i kontroli (sam jesteś sportowcem), a nie z dostępu pośredniego (jesteś agentem sportowca).
- Aby zarobić miliony, trzeba służyć milionom w skali lub z wykorzystaniem rangi.

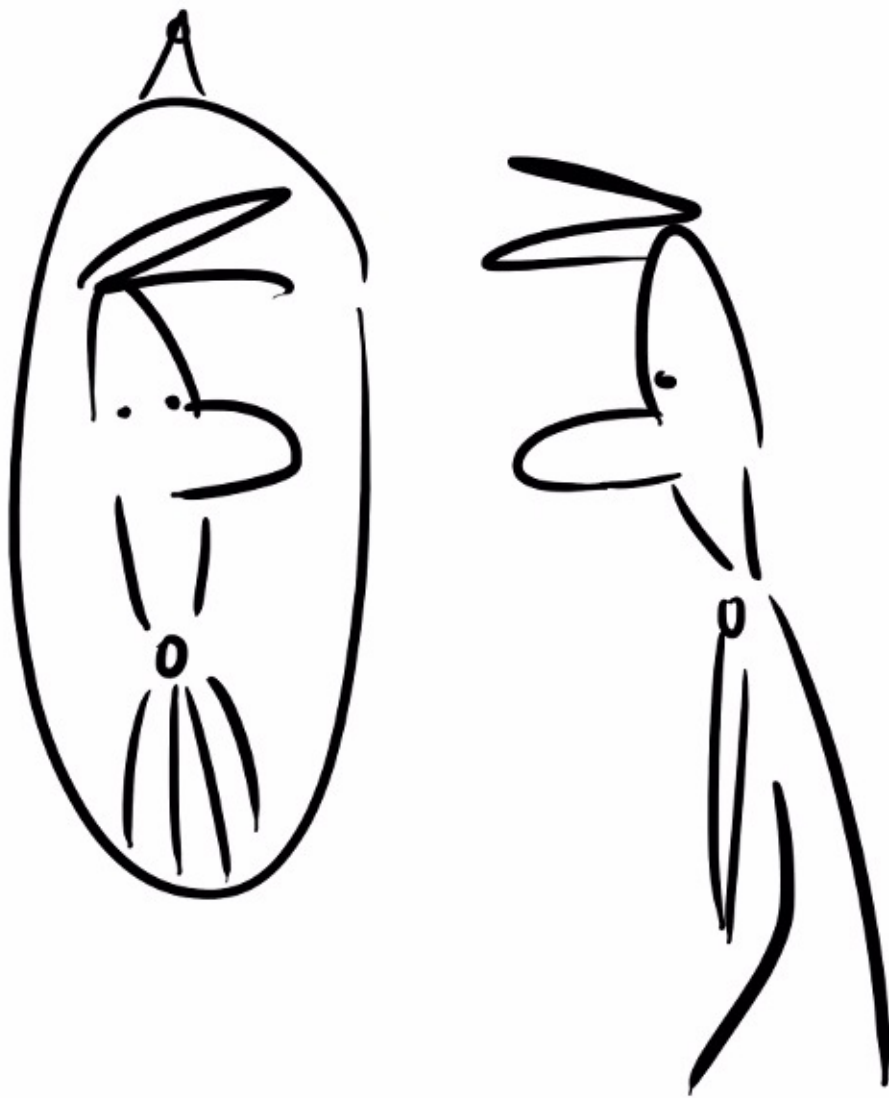
[21] Pseudonim informatora obu dziennikarzy „Washington Post” w aferze Watergate – przyp. tłum.

[22] Bob Woodward – dziennikarz „Washington Post”, który otrzymał informacje od informatora o pseudonimie Deepthroat.

[23] Carl Bernstein – dziennikarz „Washington Post”.

[24] Daddy Warbucks to bohater komiksu „Little orphan Annie”, z pierwszej połowy XX w.

CZĘŚĆ 6 – Twój wehikuł do bogactwa: TY



Rozdział 22: Najpierw bądź panem samego siebie

Wydarzenia i okoliczności mają swoje źródło w nas samych. Wyrastają z nasion, które zasialiśmy.

Henry David Thoreau

Events and circumstances have their origin in ourselves. They spring from seeds which we have sown.

Henry David Thoreau

Paraliż „Najpierw płac sobie”

Sukces *Fastlane* wymaga sprawnego wehikułu, przygotowanego do podróży. Jesteś wehikułem do bogactwa. Jesteś mechanizmem, który wprowadza w ruch. Jesteś odpowiedzialny za podróż i za wykonanie pierwszego kroku, by zająć się sobą, to jest stać się panem samego siebie.

Na pewno słyszałeś „Najpierw płac sobie”, popularną deklarację *Slowlane*, która pochodzi z klasycznej książki George’a Clasona z roku 1926 „Najbogatszy człowiek Babilonu”. Dobra lektura, ale ma fundamentalne defekty.

Jeśli „Najpierw płac sobie” nie jest Ci znane, jest to doktryna *Slowlane*, która nakazuje Ci oszczędzać, odkładać pieniądze (płacić sobie) przed wszystkim innym – jedzeniem, paliwem, ratami na samochód i innymi rachunkami. Podobno to sprawia, że tempo gromadzenia oszczędności poruszających się wolnym pasem przyspiesza ich rozpadający się wehikuł przyspieszenia bogactwa: procent składany poprzez inwestycje giełdowe.

Prawda jest taka, że proponowanie poruszającemu się wolnym pasem, aby najpierw płacił sobie, to jak radzenie sparaliżowanemu człowiekowi, aby wspiął się po schodach. Jest to daremne i bezowocne. Jeśli masz pracę, spójrz na ostatnią wypłatę. Czy Twoja wypłata brutto jest taka sama, jak wypłata netto? Nie jest, a dla niektórych może być nawet o 35 proc. niższa. Ponadto, „przedpodatkowe” programy oszczędnościowe, takie jak 401(k) i IRA, mocno zmniejszają Twoje wpłaty, do śmiesznych rozmiarów. Powoduje to, że w przypadku pracy budowanie bogactwa oparte na oszczędzaniu przedpodatkowym jest organizacyjnie pozbawione sensu.

Jeśli Twoim głównym źródłem dochodu jest praca na etacie, Twoją zdolność płacenia najpierw sobie paraliżuje fakt, że zapłatę jako pierwsze przyjmują rządy! Aby „Najpierw płac sobie” było uzasadnione, naprawdę musisz najpierw płacić sobie nieskończone sumy, a rządowi płacić na końcu. *Musisz być panem swojego wehikułu.*

Aby najpierw płacić sobie, bądź panem samego siebie

Nie możesz płacić najpierw sobie, jeśli nie jesteś panem samego siebie. Twój wehikuł (Ty) musi być wolny i mieć jasność. *Kiedy masz pracę, ktoś jest Twoim panem*. Kiedy ktoś Cię kontroluje, nie dostajesz pieniędzy jako pierwszy, ale jako ostatni.

Pierwszym krokiem do kontrolowania Twojego wehikułu – Ciebie – jest bycie panem samego siebie, abyś mógł płacić sobie jako pierwszemu, a rządowi na końcu. Możesz to osiągnąć, zmieniając Twoje przedsięwzięcie biznesowe w spółkę, którą kontrolujesz.

Korporacja służy jako zarys *Fastlane*, ponieważ oferuje natychmiastowe przywileje podatkowe, związane z ideą „Najpierw płać sobie”. Kiedy jesteś właścicielem korporacji, zyski netto redukowane są poprzez wydatki. Pozostały dochód zostaje opodatkowany, a te podatki płacone są rządowi. Dodatkowo, korporacje trwają niezależnie od ich właścicieli i opierają się działaniu czasu. Jest to *konstrukcja zastępcza*, która służy Ci za Twój system biznesowy.

Kiedy jesteś właścicielem korporacji, rząd dostaje pieniądze cztery razy w roku, raz na kwartał, w kwotach opartych o szacowaną wysokość podatków^[25]. Jeśli posiadasz listę płac, podatki płacisz za każdym razem, kiedy płacisz swoim pracownikom. Sam płać najpierw sobie, 365 razy do roku, a rządowi płać cztery razy w roku. Czyż nie brzmi to jak konstrukcja, która sprzyja nie tylko płaceniu najpierw sobie, ale też bogactwu?

Jak stać się panem samego siebie

Tak jak wielu innych przedsiębiorców, popełniłem straszliwy błąd, zakładając biznes jako jedyny właściciel. Każdego „doradcy”, który poleca jednoosobową własność firmy albo spółkę jawną, powinno się unikać, jak toalety na lotnisku. Formy te wiążą się z ryzykiem, ponieważ nie chronią Cię i katapultują nieograniczoną odpowiedzialność prosto w Ciebie i Twoje aktywa.

Jeśli jesteś hydraulikiem, działasz jako wyłączny właściciel i przypadkiem zostawiłeś narzędzie do przecinania rur w domu właściciela, a jego trzyletnie dziecko zrobiło sobie nim krzywdę, jesteś za to odpowiedzialny, ponieważ wybrałeś niechronioną formę biznesu. Zamiast pozywać spółkę, pozwą Ciebie i wszystko, co posiadasz, będzie w ich zasięgu. Najlepszymi formami dla Twojego biznesu *Fastlane* są:

- korporacja C,
- korporacja S,
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Każda ma swoje wady i zalety, ale wszystkie dają podobne korzyści: ograniczenie odpowiedzialności i wydajność podatkową.

Korporacja C

Korporacja C jest formułą biznesową, która opiera się działaniu czasu i można ją z łatwością przekształcać. Zyski opodatkowane są stawkami zależnymi od dochodu spółki, a zysk netto dzielony jest wśród udziałowców.

Niektórzy właściciele korporacji C używają tej formuły, aby skorzystać ze strategii znanej jako *income splitting* (rozdział dochodu). Strategia ta polega na podzieleniu dochodu firmy między biznes i właściciela, co efektywnie obniża podatek obu, zamiast wykazać wysoki dochód jednej ze stron. Mimo że celem tej książki nie jest zagłębianie się w strategię podatkowe i informacje biznesowe, korporacja C oferuje komponent *Fastlane*, którym jest kontrola.

Korporacje C i ich właściciele podlegają podwójnemu opodatkowaniu (podatek od dochodów firmy i dywidend wypłacanych udziałowcom). Dlatego są one korzystne w przypadku większych korporacji oraz tych ze strategią „rosnących aktywów”. Innymi słowy, jeśli nie planujesz dzielić zysków i jesteś skupiony na budowaniu „wartości aktywów”, zamiast „dochodu netto”, korporacja C świetnie się do tego nadaje. Większość spółek akcyjnych to korporacje C, które nie wypłacają dywidend udziałowcom. Powiększają one zyski i wartość aktywów.

Korporacja S

Korporacja S jest podobna do korporacji C, z tą różnicą, że nie jest opodatkowana jako osobna jednostka. Podatków nie płaci się na poziomie spółki, ale indywidualnie, co wykazuje się w osobistym zeznaniu podatkowym. Korporacje S również oferują korzyści podatkowe, ponieważ zyski nie podlegają wysokim stawkom podatku dla samozatrudnionych, typowym dla wyłącznych właścicieli firm. W odróżnieniu od korporacji C, która może mieć nieograniczoną liczbę właścicieli, korporacja S ograniczona jest do 100 właścicieli i obarczona jest dodatkowymi wymaganiami, związanymi z ewidencją.

Spółka o ograniczonej odpowiedzialności (LLC)

LLC funkcjonuje tak, jak korporacja, z korzyściami spółki partnerskiej lub wyłącznej własności. Zyski LLC przechodzą na właścicieli, zwanych członkami, i są wykazane w osobistych zeznaniach podatkowych. Jeśli chodzi o spółki, LLC i korporacja S to formuły warte polecenia, w odróżnieniu od ogólnej spółki partnerskiej, która nie oferuje ochrony przed odpowiedzialnością.

Małym firmom polecam LLC lub korporację S. Trzymaj się z daleka od spółek i jednoosbowej działalności gospodarczej, które nie ograniczają Twojej odpowiedzialności. Stworzenie korporacji nie jest takie trudne, jak się wydaje. Zależnie od stanu nie powinno kosztować więcej niż 1000 dolarów. W Arizonie można założyć korporację za mniej niż sto dolarów.

Wybór formy działalności

Wybór formy działalności zależy od Twoich celów i wizji Twojego biznesu. Poniżej znajduje się lista pytań, które pomogą Ci w podjęciu decyzji.

- Jaka jest Twoja strategia wyjścia? Wprowadzenie firmy na giełdę? Sprzedaż prywatnym inwestorom?
- Jaka jest Twoja strategia wzrostu?
- Do jakiego stopnia będziesz odpowiedzialny, gdyby zdarzyło się najgorsze?
- Czy planujesz zwiększyć kapitał teraz, czy w przyszłości?
- Czy planujesz zatrudnić pracowników?
- Czy planujesz zdobyć nowych partnerów?
- Czy planujesz osiągnięcie zysków wkrótce, czy dopiero za jakiś czas?

Twoje odpowiedzi określą najlepszą dla Ciebie formę biznesu. W moich firmach używam zarówno korporacji S, jak i LLC. Na koniec – nie jestem księgowym ani prawnikiem i powyższe nie powinno być traktowane jako profesjonalna porada. Proszę więc, abyś skonsultował te informacje z kimś, kto posiada odpowiednie kwalifikacje, aby zweryfikować moją rekomendację^[26].

Podsumowanie rozdziału

- „Najpierw płać sobie” jest niemożliwe, jeśli pracujesz na etacie.
- Aby być panem swojego wehikułu (siebie), załóż korporację, która formalnie oddzieli Cię od działalności Twojego biznesu. Twoja korporacja jest Twoim zastępcą.
- Zalecaną formą biznesu *Fastlane* jest korporacja C, S lub LLC^[27].

^[25] Polskie prawo również dopuszcza rozliczanie się z podatku dochodowego oraz podatku VAT w systemie kwartalnym – przyp. tłum.

^[26] Czytelnicy zainteresowani uzyskaniem jak najlepszej ochrony w polskich realiach mogą pogłębić swoją wiedzę, szukając szczegółowych informacji na temat korzyści płynących z połączenia dwóch typów spółek: z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki komandytowej – przyp. tłum.

^[27] Operujemy tu terminologią, odnoszącą się do amerykańskich realiów – przyp. tłum.

Rozdział 23: Kierownica życia

Twoje życie jest sumą wszystkich wyborów, jakich dokonujesz, zarówno świadomie, jak i nieświadomie. Jeśli potrafisz kontrolować proces wybierania, możesz przejąć kontrolę nad wszystkimi aspektami życia. Możesz odnaleźć wolność, której źródłem będzie panowanie nad sobą.

Robert F. Bennett

Your life is the sum result of all the choices you make, both consciously and unconsciously. If you can control the process of choosing, you can take control of all aspects of your life. You can find the freedom that comes from being in charge of yourself.

Robert F. Bennett

Najczęstsze przyczyny biedy

Gdyby bieda była chorobą, zgadnij, co byłoby jej przyczyną. Oczywiście, brak pieniędzy. Ale czy jest to przyczyna, czy symptom? Brak wykształcenia? Brak odpowiedniej okazji, wzorów do naśladowania czy determinacji? Nie. Wszystko to są symptomy. Jeśli pójdziesz po śladach biedy, dotrzesz do jej źródła, które leży dokładnie w tym samym miejscu, co symptomy. Jest nim: *dokonanie wyboru*. Najczęstszą przyczyną biedy są niedobre decyzje.

Sedno problemu

W miarę wzrastania mojego dochodu, wzrastał poziom mojego cholesterolu. Droga dobrego życia biegnie równolegle do krawędzi klifu łakomstwa. Preferowaną przez mojego lekarza metodą ataku były leki na receptę. Odmówiłem, ponieważ chciałem naprawić problem, a nie zamaskować symptomy.

Jeśli podejdziesz do bogactwa, jak do dużej firmy farmaceutycznej i zaatakujesz symptomy, zaniehbując problemy, nie odniesiesz sukcesu. Czujesz się zmęczony? Połknij tę tabletkę. Chcesz zrzucić kilogramy? Następna tabletkę. Problemy są ignorowane, a objawy zwalczane w cyklach katatonicznych. Nie zgodziłem się na leki obniżające poziom cholesterolu, ponieważ oddziaływały na objawy, a nie leczyły problemu. *Problemem jest kiepska dieta. Cholesterol jest symptomem.*

Gdyby zbiornik Twojego paliwa miał mały wyciek, w jaki sposób byś go naprawił? Ktoś, kto zwalcza symptomy, zwiększyłby częstotliwość odwiedzin stacji benzynowych, aby zapewnić stały dopływ paliwa. Ktoś, kto rozwiązuje problemy, zatyka dziurę. Jeden zajmuje się objawami (wyciek ze zbiornika), a drugi zajmuje się problemem (w zbiorniku jest dziura). Dolewanie paliwa maskuje symptomy, ale nie rozwiązuje problemów. Kiedy przestajesz dolewać, problem pozostaje.

W jaki sposób odnosi się to do sukcesu i wyborów? To proste: *Jeśli nie jesteś tam, gdzie chcesz być, problem leży w Twoich wyborach*. Twoje okoliczności są symptomami Twoich wyborów. Każdy uwielbia „powiedzenia o sukcesie”. Oto dwa z nich.

- *O sukcesie lub porażce decyduje często wola przetrwania.*
- *Sukces oznacza odwagę, determinację i wolę stania się osobą, którą wierzysz, że jest Ci dane się stać.*

Problem z tymi cytatami jest taki, że są symptomatyczne. Nie dają jasności co do faktycznego problemu, którym jest wybór. Pierwszy cytat odnosi się do wytrwałości. W jaki sposób wytrwać? Reagujesz w wyniku świadomego wyboru. Nie tylko jednego, ale setek, a może nawet tysięcy. Nie możesz wytrwać dzięki jednemu wyborowi. Nie możesz po prostu wstać któregoś dnia z łóżka i powiedzieć „dzisiaj dokonam wyboru, aby wytrwać”. To musi odbywać się codziennie, a nie raz! Wytrwałość kreowana jest przez wiele wyborów, które tworzą styl życia. Jeśli poddasz się po dwóch próbach, to czy wytrwałeś? Czy możesz stwierdzić wytrwałość po jednej porażce?

Drugi cytat cierpi na podobną przypadłość. Determinacja nie jest jednym wyborem, ale tysiącami wyborów. Nie możesz raz zdecydować, że będziesz zdeterminowany. To musi się odbywać wiele razy, w systematyczny sposób i z poświęceniem.

Oto puenta tego wywodu: o sukcesie *Fastlane* nie decyduje jeden wybór, ale setki wyborów. A kiedy ułożysz te wybory w jednej linii, utworzą one proces, który stworzy Twój styl życia. Wybory związane ze stylem życia zrobią z Ciebie milionera.

Kierownica twojego życia

Twoje wybory wznecają ogień przyszłych okoliczności. Twoje życie utkane jest ze skumulowanych konsekwencji Twoich wyborów – milionów wyborów – które wprawiasz w ruch. Działasz, reagujesz, wierzysz, nie wierzysz, postrzegasz, błędnie postrzegasz, a wszystko to tworzy Twoje istnienie. Jeśli nie jesteś zadowolony z życia, Twoje wybory biorą za to pełną odpowiedzialność. Wiń siebie i swoje decyzje. Tak, jesteś taki, jakich wyborów dokonałeś.

26 lat życia oraz jedną śnieżycę zajęło mi pojęcie mocy moich wyborów. Śnieżycą unieruchomiła moją limuzynę, ale ja byłem w środku za sprawą wyboru. To ja wybrałem tę pracę. Ja wybrałem mało rentowne przedsięwzięcia biznesowe. Ja wybrałem życie w Chicago oraz unikanie korporacji po ukończeniu studiów. Ja wybrałem swoich przyjaciół oraz swoje pomysły na biznes. To ja podjąłem wszystkie te decyzje i to one zaprojektowały całe moje życie do tamtego momentu. Ocknąłem się i uświadomiłem sobie, że *ja byłem kierowcą swojego życia* i moje problemy były konsekwencjami moich wyborów. To ja doprowadziłem siebie do tego miejsca!

Gdziekolwiek jesteś – może czytasz te słowa w pociągu, samolocie, w toalecie, w rozpadającym się mieszkaniu, a może na Karaibach – Ty dokonałeś wyboru. To nie ja zmusiłem Cię, abyś czytał tę książkę. Ty to zrobiłeś. *Tak, jesteś dokładnie tam, gdzie zdecydujesz się być*. A jeśli czujesz się nieszczęśliwy, musisz zacząć dokonywać lepszych wyborów.

Wybierz bogactwo lub biedę

Między myśleniem o bogactwie a wyborem bogactwa istnieje otchłań. Możesz wybrać *Sidewalk*, *Slowlane* lub *Fastlane*. Możesz wybrać i prowadzić swoje życie do nadrzędnego celu albo pozwolić, aby ono kierowało Tobą. Możesz wybrać i wierzyć tym teoriom lub im nie wierzyć. Wspólnym mianownikiem jesteś TY.

Twoja kierownica (wybór) jest najpotężniejszym narzędziem sprawowania kontroli, jakim dysponujesz w życiu. Dlaczego nienawidzę *Slowlane*? Ponieważ odrzuca wybory i daje je komuś innemu – firmie, szefowi, giełdzie, gospodarce i wielu innym.

Ludzie nie wybierają biedy. Podejmują kiepskie decyzje, które składają się na jej tworzenie. Pójdź śladami biedy, a przekonasz się, że staje się to powoli, systematycznie, metodycznie – w miarę stosowania diety, złożonej z kiepskich wyborów.

- Wybór, że będzie się ściągać na egzaminach podczas nauki.
- Wybór, że będzie się marnować czas na studiach, ponieważ rodzice za nie płacą.
- Wybór, że będzie się kłamać lub będzie się nieszczerym.
- Wybór, że będzie się prowadzić bez ubezpieczenia.
- Wybór, że będzie się przyjaźnić ze złymi ludźmi, zamiast z dobrymi.
- Wybór, że poogląda się telewizję albo poczyta książkę.
- Wybór, że będzie się prowadzić 105 mil na godzinę w strefie, gdzie wolno jechać 155 mil na godzinę.
- Wybór, że okradnie się sklepik na rogu.
- Wybór, że będzie się nadużywać alkoholu lub jedzenia.
- Wybór, że będzie się wierzyć ludziom bez dowodu, że mają rację.
- Wybór, że będzie się zdradzać swoją drugą połowę.
- Wybór, że będzie się kupować na kredyt.
- Wybór, że będzie się zażywać narkotyki co weekend.
- Wybór, że zatrudni się firmę budowlaną bez zasięgnięcia wiedzy na jej temat.
- Wybór, że będzie się grać w gry wideo 30 godzin tygodniowo.
- Wybór, że weźmie się ślub po czterech tygodniach znajomości.
- Wybór, że wejdzie się w biznes z niekompetentnymi partnerami.

Droga do zdrady jest zawsze otwarta

Zawsze uwielbiałem porządne wyścigi uliczne. Miałem w przeszłości wiele podrasowanych viperów, konfrontacje były więc standardem. Pewnego letniego wieczora, po kilku drinkach pozwoliłem mojemu ego wziąć górę i wystartowałem w wyścigu ulicznym. Zbyt gwałtownie przyspieszyłem i straciłem kontrolę, wpadłem na przeciwległy pas ruchu i wjechałem w palmę. Kiedy było po wszystkim, moim pasażerem na siedzeniu obok okazała się 10-metrowa palma daktylowa. Zostałem aresztowany, zabrany do więzienia i oskarżony o prowadzenie pod wpływem alkoholu i spowodowanie niebezpieczeństwa na drodze.

Na szczęście nie zabiłem nikogo ani siebie. Oficer, który mnie aresztował (i był świadkiem całego wyścigu – świetnie, nieprawdaż?), oświadczył, że gdyby uderzenie w drzewo miało miejsce nie po

stronie pasażera, a kierowcy, straciłbym życie. Przeżyłem rzut monetą o życie lub śmierć. Kiedy patrzę wstecz, widzę, że mój wybór, aby się ścigać, był *zdradzieckim wyborem*.

Zdradzieckie wybory dokonują w Twoim życiu, Twoich marzeniach i celach nieodwracalnych szkód. Konsekwencje zdradzieckich wyborów rzucają życie na niezamierzone objazdy i niebezpieczne drogi, których trudno uniknąć i które często trwają wiecznie.

Gdybym kogoś zabił, spędziłbym lata w więzieniu, wydał połowę mojej fortuny na prawników i musiałbym żyć z bolesną świadomością, że skradłem czyjeś życie. W obliczu nowych okoliczności życie natychmiast przeszłoby przemianę. Nie ma takiej kwoty, która uchroniłaby Cię przed więzieniem lub uwolniła Twoją duszę od horroru pozbawienia kogoś życia. Zdradzieckie wybory zmieniają życie na zawsze.

Jack finansuje dom swoich marzeń i zaciąga kredyt hipoteczny w wysokości 800 000 dolarów, mimo że zarabia 65 000 dolarów rocznie. Luźne warunki kredytowe i gwałtownie rozwijający się rynek mieszkaniowy zachęcają go do wzięcia pożyczki. Nie czyta wszystkich dokumentów i zakłada, że pożyczkodawca kieruje się dobrymi intencjami. Osiemnaście miesięcy później oprocentowanie kredytu wzrasta i Jacka nie stać już na kredyt. Zmuszony jest sprzedać dom. Słaba historia kredytowa prześladowa go przez 12 lat. Nie jest w stanie zaciągnąć nowego kredytu, a potencjalne szanse biznesowe omijają go, niewykorzystane.

28-letni milioner Fastlane, Andre, ma wszystko: piękną żonę, pieniądze, zdrową córkę oraz siedem restauracji w pięciu dzielnicach Nowego Jorku. Andre wspiął się na czubek świata. W pewien piątkowy wieczór, po kilku drinkach z okazji urodzin swojego managera, Andre wraca do domu samochodem. Wybiera myślenie „nic mi nie jest”. Po drodze do domu bierze udział w wypadku i pozbawia życia czteroosobową rodzinę. Andre zostaje aresztowany za prowadzenie po pijanemu, a po wyroku spędza 11 lat w więzieniu. Traci swój biznes i rodzinę.

Życie Andre zmieniło się na zawsze z powodu kilku zdradzieckich wyborów. Wybór, że wypije alkohol, wróci samochodem i będzie myślał „nic mi nie jest”. Dokonuje licznych wyborów, a jego strategia wyjścia jest jasna. Nie wybiera mądrze.

Niedawne wydarzenia ze stron poświęconych sportowi dobrze ilustrują przyciąganie zdrady. Gracz futbolu amerykańskiego Michael Vick wdał się w działalność przestępczą i odmienił swoje życie. Jego dziedzictwo (jeśli można tak to nazwać) nigdy nie będzie już takie samo. Stracił szacunek i dwa lata swojego życia. Dokonał wielu wyborów, które zaczęły się wyborem, że będzie zadawać się z ludźmi, uwikłanymi w działalność przestępczą.

Inny zawodnik NFL dokonał wyboru, który kosztował go życie. Nikt by nie pomyślał, że zdradzanie żony może mieć tak tragiczne konsekwencje. Dla Steve’a McNaira tak właśnie się to skończyło, w momencie, kiedy rzekomo jego kochanka zastrzeliła go w mieszkaniu w Nashville, w stanie Tennessee. Mimo że nie wybrał bycia zamordowanym, dokonał wyboru, że zaangażuje się w związek z tą kobietą. Wybrał zdradę. Działal w ten sposób z wyboru. Widzisz, nie mówimy tutaj o JEDNYM wyborze, ale o wielu, które sprawiły, że stał się współwinnym zdrady. Wybory Steve’a McNaira nabiły broń, choć kto inny pociągnął za spust.

Kierownica Twojego życia jest niebezpieczną bronią. Czasami trzy cale to wszystko, czego potrzeba. Przekręć kierownicę o trzy cale podczas jazdy z dużą prędkością, a być może pokierujesz swoje życie na ścieżkę, z której nie ma powrotu, lub, co gorsza, wjedziesz w betonową ścianę. Podobnie jak to jest z kierownicą samochodową, Twoje wybory są bardzo wrażliwe na delikatne zmiany. Na zdradzieckich drogach, niestety, zawsze pali się zielone światło. Ludzie toną w nieszczęściach, spowodowanych swoimi wyborami i nie przyjmują do wiadomości, że to oni je spowodowali.

Dzisiejszy wybór ma skutki na zawsze

Zobaczysz.

„Zobaczysz” to szyfr mojej mamy, który oznacza: „Ja mam rację, a Ty nie masz. Czas pokaże prawdę”.

Jako buntowniczy nastolatek usłyszałem od mamy słowo „zobaczysz”, kiedy uległa błaganiom o motocykl terenowy. Mamie nie podobał się mój zakup, więc wygłaszała swoje „zobaczysz”. Nie minęło dużo czasu, a „zobaczysz” stało się rzeczywistością. Jako przepełniony testosteronem, niezwyciężony i arogancki 15-letni dzieciak zagrałem o własne życie. Przewróciłem się na drodze gruntowej, gdy jechałem 50 mil na godzinę, złamałem nadgarstek i dwa palce, straciłem nerwy w kolanie i nabawiłem się kontuzji szyi.

Mimo że kości się zrosły, pełny wachlarz konsekwencji tamtego wydarzenia nie zniknął. Dziesiątki lat później żyję z chronicznym bólem szyi i muszę spać w dziwnych pozycjach, aby uniknąć dyskomfortu. Spędziłem niezliczone godziny na rehabilitacji i wizytach u kręgarzy i wydałem na to dużo pieniędzy. Wiele razy marzyłem o powrocie do tamtego dnia i uderzeniu tamtego aroganckiego dzieciaka w policzek. Gdybym tylko mógł powiedzieć mu, jak mają się sprawy, gdybym tylko mógł przeczytać mu ten rozdział, gdyby mógł zrozumieć trajektorię i moc swoich wyborów.

Nasze wybory mają konsekwencje, które przetrwają dziesiątki lat. Każdego dnia mój dyskomfort przypomina mi o tym fatalnym dniu, w którym dokonałem kiepskiego wyboru. Dzisiaj nadal płacę zaciągnięty wtedy kredyt. Kredyt, który nie ulega amortyzacji.

Efekt motyla

Czy możesz dokonać w tej chwili wyboru, który na zawsze zmieni trajektorię Twojej przyszłości? Tak, i może on stanowić o biedzie lub bogactwie.

Kiedy dokonujesz „niewielkich” wyborów, które odbiegają od Twoich wcześniejszych warunków, znaczące skutki ujawniają się z czasem. Pomyśl o tym, jak o kiju golfowym, uderzającym piłeczkę. Kiedy główka kija uderzy w piłeczkę równo, piłka leci przed siebie i zmierza ku dołkowi. Jeśli jednak kij golfowy zostanie obrócony nawet o jeden stopień, piłeczka wyląduje daleko poza polem golfowym. W momencie uderzenia różnica jest niewielka, ale w miarę oddalania się piłeczki rozbieżność powiększa się, aż staje się tak duża, że umieszczenie piłki na właściwym torze staje się niemal niemożliwe. Zły wybór może odwieść Cię od prawidłowego toru jedynie o jeden stopień dzisiaj, ale na przestrzeni lat błąd nasila swoje działanie.

Wybory posiadają właściwość zmiany oddziaływania z biegiem czasu. Nazywam to „różnicowaniem wpływu”. Rosnąca z biegiem czasu rozbieżność może być pozytywna lub negatywna. Kiedy, na przykład, przyjechałem z Chicago do Phoenix, „różnicowanie wpływu” stale zwiększało swoje działanie. Gdybym nie podjął tej decyzji, moje życie byłoby kompletnie inne. Podjąłem też decyzję, aby nająć się do pracy jako kierowca limuzyny, co otworzyło mi oczy na pewne niezaspokojone potrzeby w biznesie. To także był wybór, posiadający nadzwyczajną moc, tworzący pozytywne „różnicowanie wpływu”.

Film „Efekt Motyla” z 2003 roku, z Ashtonem Kutcherem, wspaniale ilustruje moc wyborów. W filmie główni bohaterowie dokonują jako młodzi ludzie zdradzieckich wyborów, a Ty jesteś świadkiem rozwoju ich życia w miarę postępowania skutków tych czynów, z biegiem czasu. Widzisz „różnicowanie wpływu”!

Zwróć uwagę, że każdego dnia dokonujesz wyborów, których fale będą rozchodzić się przez lata. Powstaje tylko pytanie, czy echo tych wyborów doprowadzi Cię do szczęścia i bogactwa, czy do

depresji i ubóstwa?

Ograniczenia koni mechanicznych

Twoje wybory mają znaczny wpływ na przyszłość, a im jesteś młodszy, tym więcej koni mechanicznych generują. Koni mechaniczne, niestety, zanikają z wiekiem.

Jeśli nie jest to dla Ciebie jasne, to wyobraź sobie asteroidę, która porusza się kursem kolizyjnym z Ziemią. Kiedy asteroida jest miliony mil od naszej planety, daleko w przestrzeni kosmicznej (reprezentując wybory młodości), jeden stopień odchylenia od wcześniejszego toru uchroni Ziemię od zniszczenia. To jest właśnie moc koni mechanicznych. Dla nas, starszych wiekiem, asteroida jest bliżej Ziemi (i bliżej naszej śmierci), co osłabia siłę naszych wyborów. Jednostopniowa zmiana nie jest już tak efektywna. Dla osiągnięcia tej samej mocy potrzeba zmiany o 10 stopni.

Kiedy masz poniżej 25 lat, posiadasz maksymalną liczbę koni mechanicznych, a Twoje wybory uwolnią niesamowitą ilość mocy. Prosty wybór, którego dokonałem ponad 20 lat temu, nadal odczuwalny jest dzisiaj. To potężny moment obrotowy! Jeśli przyjrzyś się swoim wyborom, zobaczysz, że podejmujesz decyzje w jednej chwili, a ich skutki rozkładają się na długość całego życia. Tak dzieje się przede wszystkim z decyzjami podjętymi wcześniej w życiu.

Twoje wybory życiowe są jak dojrzały dąb o milionach gałęzi. Gałęzie symbolizują konsekwencje Twoich wyborów. Bliżej pnia gałęzie są grube, odzwierciedlają decyzje podjęte wcześniej w życiu, a szczytowe gałęzie są cienkie i przedstawiają wybory, których dokonałeś pod koniec życia.

Wybory młodości emanują największą mocą i tworzą pień Twojego drzewa. W miarę jak gałęzie wyrastają coraz wyżej, z biegiem czasu stają się cieńsze i słabsze. Nie mają dość mocy, aby wygiąć drzewo w nowych kierunkach, ponieważ pień stał się grubszy z wiekiem, doświadczeniem i umocnionymi nawykami.

Mój wypadek motocyklowy posiadał znaczącą ilość koni mechanicznych, ponieważ odczuwam go do dzisiaj. Jeśli nie jesteś 23-latką w związku małżeńskim, z piątką dzieci, dokąd Twoim zdaniem będą zmierzać gałęzie Twojego drzewa wyboru? Na ile elastyczny jest pień Twojego drzewa? Jeśli będziesz uciekał z zajęć i spędzisz cztery lata studiów na picciu alkoholu, w jaki sposób wpłynie to na Twoje drzewo? Jeśli Twoim najlepszym przyjacielem jest diler narkotyków, dokąd prowadzi ta gałąź?

W wieku 16 lat David odpala dla żartu bombę dymną w szkolnym autobusie i 14 dzieci cierpi z powodu zatrucia dymem. Na szczęście dzieci te szybko wracają do zdrowia, ale 10-dniowy pobyt Davida w poprawczaku na zawsze wpływa na jego życie i popycha je na nową ścieżkę. David spotyka Rudy'ego, który uczy go „zasad” idealnego włamania. Ta znajomość kształtuje nową karierę Davida – kradzieże. Przez siedem lat udaje mu się unikać wymiaru sprawiedliwości, potem zostaje złapany i skazany na dziewięć lat pozbawienia wolności.

Gdyby David nie spotkał Rudy'ego, gdzie byłby dzisiaj? Czy byłby rybakiem? Bankierem? Oto moc wyboru.

W wieku 17 lat wzorowa uczennica Alyssa wyprowadza się wbrew woli swoich rodziców, aby zamieszkać z 31-letnim mężczyzną, którego spotkała w okolicznym barze cztery miesiące wcześniej. Jej chłopak wprowadza ją w świat narkotyków. To, co zaczęło się jako zabawny eksperyment, przeradza się w pożerające życie uzależnienie. Alyssa ucieka się do nielegalnych działań, aby karmić swój nałóg, włączając w to okradanie własnych rodziców. Opamiętanie nadchodzi, kiedy zostaje przyłapana na kradzieży w lokalnym centrum handlowym i skazana na trzy lata więzienia oraz pobyt w stanowym ośrodku rehabilitacyjnym.

Gdyby Alyssa posłuchała rodziców, gdzie byłaby dzisiaj? Oto oddziaływanie mocy wyborów.

Najmniejsze decyzje podejmowane w codziennym życiu tworzą nawyki i styl życia, który tworzy proces – to one mogą mieć największy wpływ na przyszłość. Nie możesz zdecydować, że wjedziesz na szybki pas, ponieważ to, samo w sobie, nie jest wydarzeniem. *Proces Fastlane to setki wyborów.*

Niezależnie od tego, ile masz lat, spójrz na swoje życie, przeanalizuj przebyte rozwidlenia drogi i zastanów się, dokąd Cię ona doprowadziła. Rozwidlenia drogi to wybory, zarówno małe, jak i duże, a wszystkie mają magiczną moc zabrania Cię w nowe miejsca. Jakiegokolwiek decyzje podejmiesz dzisiaj, wpłyną one na jutro, przyszły tydzień, miesiąc, rok, dekadę i pokolenia.

Jeśli masz mniej niż 30 lat, Twoje wybory są u szczytu swojej mocy, ponieważ z Twojego drzewa wyrastają grube gałęzie. Czas wcisnąć gaz do dechy!

Podsumowanie rozdziału

- Najczęstszą przyczyną biedy są kiepskie wybory.
- Kierownicą Twojego życia są Twoje decyzje.
- Jesteś w miejscu, które wybrałeś.
- Sukces jest setkami wyborów, które tworzą proces. Proces tworzy styl życia.
- Wybór to najważniejszy element kontroli, jaki masz w życiu.
- Zdradzieckie wybory na zawsze negatywnie wpływają na Twoje życie.
- Twoje wybory posiadają znaczącą ilość koni mechanicznych i wpływ na przyszłość.
- Im jesteś młodszy, tym większą moc mają Twoje wybory i tym więcej koni mechanicznych pozostaje do Twojej dyspozycji.
- Z biegiem czasu konie mechaniczne zanikają, ponieważ konsekwencje dawnych wyborów tworzą grube gałęzie, które ciężko ugiąć.

Rozdział 24: Wyczyść przednią szybę

Dopóki nie zobaczymy, kim jesteśmy, nie będziemy mogli podjąć żadnego kroku, aby stać się tym, kim powinniśmy zostać.

Charlotte P. Gilman

Until we see what we are, we cannot take steps to become what we should be.

Charlotte P. Gilman

Wyczyść przednią szybę

Pewnego razu, gdy tankowałem lamborghini, jakiś nastolatek zapytał mnie, czy może zrobić kilka zdjęć. „Jasne, nie krępuj się” odpowiedziałem. Po kilku pochwałach i okrzykach radości pod adresem samochodu, wykrzyknął: „Muszę zrobić jak najwięcej zdjęć, bo nigdy nie będzie mnie stać na taki samochód”.

Czy widzisz, jaki problem kryje się za tą konkluzją? Ów młody człowiek dokonał wyboru, że *nigdy* nie będzie miał Lamborghini. Nie mógł spojrzeć przez własną przednią szybę. Czy to mała decyzja? A może zdradziecki wybór? Wybór o mocy wielu koni mechanicznych?

Ów pozornie niewinny wybór ma przenikliwą siłę zdrady. Upośledza marzenia. Wybór tego nastolatka był kiepski, bo zawsze już będzie prowadził go do przeciętnych rezultatów. Ława przysięgłych ogłosiła wyrok, którzy brzmi: „Ekstrawagancki samochód będzie zawsze poza moim zasięgiem” i dlatego jego wybory będą odzwierciedlać jego nastawienie umysłu. Nie rozumiał, niestety, niszczącej mocy ograniczania samego siebie.

Wybór postrzegania

W poprzednim rozdziale omówiliśmy wybory i ich wpływ na Twoje życie. Dotychczas chodziło o wybory podejmowanych działań, które mają swoje konsekwencje. Spójrz głębiej – co powoduje te działania? Co motywuje Cię do działania i dokonywania wyborów? Istnieją dwa typy wyborów:

- 1) wybory postrzegania (schematy myślowe),
- 2) wybory działania (np. wybór, że będę czytać).

Wybory postrzegania odgrywają rolę impulsu do wyboru działania. Jeśli wierzysz w coś i masz jakąś

tęgo wizję czy koncepcję, prawdopodobnie zadziałał zgodnie z tym wierzeniem. Różnica pomiędzy nastolatkiem na stacji benzynowej a mną była taka, że kiedy ja zobaczyłem moje pierwsze Lamborghini, jako dzieciak, pomyślałem: „Pewnego dnia będę miał taki samochód!”. Mój wybór postrzegania był silny i zamienił się później w działania, które go odzwierciedliły.

Widzisz, dokonujesz wyboru interpretacji rzeczy i wydarzeń. Kiedy ktoś mówi „pies”, możesz, na przykład, ujrzeć czarnego labradora, kiedy inni zobaczą pudła. Kiedy widzisz posiadłość na plaży, czy myślisz „szczęściarz”, czy „nigdy nie będę mieć czegoś takiego”? Pierwszy krok do dokonywania lepszych wyborów to Twój wybór postrzegania, ponieważ Twoje działania właśnie w nim mają swoje źródło.

Jeśli stracisz pracę, możesz na to spojrzeć jako na wydarzenie negatywne lub pozytywne. Kiedy zostajesz przyłapany na przekroczeniu prędkości, możesz być zły lub wdzięczny. Wybór postrzegania oraz wybory, jakich dzięki niemu dokonałeś, zaczynają się „pomiędzy Twoimi uszami”. Wybór postrzegania prowadzi do wyboru działania.

Twoja percepcja nie jest rzeczywistością

Kilka lat temu byłem z moją dziewczyną na przyjęciu w domu przyjaciela. Siedzieliśmy przy stoliku, kiedy zauważyliśmy nadto wylewnego dżentelmena, który chodził od stolika do stolika i rozmawiał z ludźmi. Wyglądał, jakby próbował coś sprzedać. Tak było. W końcu podszedł do nas i wyjawiał sekret: „Hej, co powiecie na zarabianie 10 000 dolarów miesięcznie?”. Pytanie nie pasowało do tego typu przyjęcia, więc zdecydowałem się odpowiedzieć również w niezbyt ładny sposób.

Zapytałem: „10 000 dolarów miesięcznie? Naprawdę?”. Myśląc, że dałem się złapać, podjął próbę sprzedania mi sposobności wejścia w marketing sieciowy, abym sprzedawał ziołowy suplement diety. „Słuchaj, zarabiam 10 000 dolarów co drugi dzień, więc twoja oferta, to dla mnie jak 90-procentowa obniżka zarobków. Czy wydaje ci się, że jestem zainteresowany?”. Oczy wypadły mu z oczodołów, a kiedy podniósł je ze stolika, uciekł, jak szczur bez swojego sera.

W tej krótkiej wymianie zdań ów człowiek założył, że 10 000 dolarów miesięcznie to dużo pieniędzy! Wcale tak nie jest. Pieniądze są nieskończone. Korzystający z szansy, jaką oferuje *Fastlane*, są w stanie zarabiać miesięcznie kwoty zapisywane przy pomocy sześciu, a nawet siedmiu cyfr. *Różnica tkwi w postrzeganiu.*

Pamiętam dni, kiedy 10 000 dolarów było dużą kwotą. Była to kwestia percepcji, a nie rzeczywistości. Zarabianie miliona dolarów miesięcznie jest możliwe, jeśli dokonasz odpowiednich wyborów i skorzystasz z właściwych dróg *Fastlane*. Taka percepcja prowadzi do lepszych wyborów. A facet na przyjęciu? On wybrał zatłoczoną drogę. Zamiast tworzyć wielopoziomową firmę marketingową, sam do takiej dołączył. Zamiast służyć masom poprzez skuteczne oddziaływanie, dołączył do mas.

Czyszczenie przedniej szyby zaczyna się od języka

Możesz zobaczyć nastawienie Twojego umysłu poprzez zwrócenie uwagi na słowa, których używasz, i na swoje myśli. Spójrz, na przykład, na ten komentarz z forum *Fastlane*:

Zaręczyłem się w piątek! Męczyłem się z tym już od jakiegoś czasu, ale w końcu zdecydowałem się spróbować jeszcze raz. Ona jest świetną dziewczyną i zasługuje na najlepsze. Wydaje mi się, że mogę jej to dać.

Kiedy czytasz to zdanie, czy widzisz pewny sukces, czy nadchodzącą porażkę? Mimo że życzę temu człowiekowi udanego związku, widzę wiotkie słowa, odsłaniające brak pewności siebie: „spróbować”, „wydaje mi się”. Słowa te oznaczają kłopoty. Jaka wypowiedź doprowadziłaby mnie do przeciwnej konkluzji?

Zaręczyłem się w piątek! Męczyłem się z tym już od jakiegoś czasu, ale zdecydowałem się na małżeństwo. Ona jest świetną dziewczyną i zasługuje na najlepsze, a ja jej to dam.

Zwróć uwagę na różnicę. Pierwsza wypowiedź jest krucha, a druga stabilna i mocna. Obie wydają się mówić to samo, ale jedna sugeruje możliwą porażkę, a druga pewny sukces. Twój wewnętrzny język nie jest bez znaczenia. Jeśli neurochirurg mówi Ci przed operacją: „Myślę, że mogę Cię zoperować i spróbuję zrobić, co w mojej mocy”, powinieneś oszaleć i zamienić szpitalny fartuch na „wieczną koszulę nocną”.

Zmiana Twoich słów i myślowych postrzeżeń przypomina czyszczenie Twojej przedniej szyby i spoglądanie dalej, niż sięga Twój wzrok. Jaką masz kontrolę nad swoim wyborem postrzegania? Jakiego języka używasz w swoim umyśle? „Ja nigdy... nie potrafię... gdybym tylko...” czy może używasz lepszych słów? „To możliwe... pokonam to... zrobię to... potrafię...”.

Jeśli Twój świat pełen jest słów takich, jak „nigdy” i „nie potrafię”, staje się to prawdą i faktycznie nie potrafisz i nigdy nie będziesz potrafić! Czy można zarobić milion dolarów w jeden miesiąc? Jasne, że tak – po prostu zapytaj faceta, który tyle zarabia, co sprawia, że jego szyba jest inna niż Twoja? Dobre wybory postrzegania przekładają się na dobre wybory działania. Zmienić percepcję to zmienić przyszłe działania.

Celem tej książki jest zmiana Twojego postrzegania bogactwa i pieniędzy. Uwierz, że odejście na emeryturę w dowolnym wieku jest możliwe. Uwierz, że przy bogactwie starczy wiek nie jest wymagany. Uwierz, że praca jest tak samo ryzykowna, jak biznes. Uwierz, że giełda nie jest gwarantowaną ścieżką do bogactwa. Uwierz, że możesz być emerytem za kilka lat od teraz.

Jak zatem nabywasz nową wiarę i pozbywasz się starej? Znajdź informacje, zasoby i ludzi, którzy mają podobne przekonania. Ja, osobiście, poszukiwałem opowieści tych, którzy zdobyli bogactwo w krótkim czasie i wkrótce dowiedziałem się, że „Bogać się szybko” nie jest mitem. Nigdy nie udało mi się znaleźć 19-lątka, który stał się bogaty, ładując pieniądze w fundusze inwestycyjne. Znalazłem jednak 24-letnich milionerów – wynalazców, założycieli firm, autorów i właścicieli stron internetowych.

Jeśli chcesz niezwykłych rezultatów, będziesz potrzebował niezwykłego myślenia. „Niezwykłości” niestety nie znajdziemy w sposobie myślenia charakterystycznym dla większości społeczeństwa i w przekonaniach, które dają mu napęd.

Wskazówki dla kierowcy: lepsze wybory i lepsze życie

Podczas Twojej podróży szanuj siebie i pytaj, czy dokonujesz prawidłowego wyboru postrzegania i działania. Pytaj, czy zdradzasz swoje marzenia, zasłaniając sobie widoki na lepsze życie? Czy wybierasz bycie ofiarą, czy zwycięzcą? Czy wybrałeś poddanie się, czy przyjąłeś wyzwanie?

Zmiana Twojego życia zaczyna się od zmiany wyborów. Wehikuł do bogactwa *Fastlane* prowadzą wybory, nie asfalt. Zacznesz dokonywać lepszych wyborów, jeżeli będziesz korzystał z dostępnych strategii, zależnych od wagi decyzji.

1) Analiza Konsekwencji Gorszego Scenariusza (AKGS)

2) Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)

AKGS ma pokierować Cię jak najdalej od ryzykownych objazdów i zdradzieckich wyborów. SWMD ma za zadanie pomóc Ci w podjęciu lepszych ważnych decyzji, z wieloma możliwościami. Ta podwójna strategia działa na obu końcach skali wyborów – zapobiega zgubnym decyzjom i wspomaga te właściwe.

Analiza konsekwencji gorszego scenariusza

Pierwszym narzędziem przydatnym w podejmowaniu decyzji jest analiza konsekwencji gorszego scenariusza (AKGS), czyli wyprzedzenie myślą wydarzeń i analiza potencjalnych konsekwencji. AKGS prosi Cię o odpowiedź na trzy pytania odnośnie do każdej decyzji, która pociąga za sobą konsekwencje:

- 1) Jaka jest najgorsza możliwa konsekwencja tego wyboru?
- 2) Jakie jest prawdopodobieństwo takiego rezultatu?
- 3) Czy to ryzyko jest do przyjęcia?

Zadawanie tych trzech pytań może zdawać się przydługie, ale Twój proces analizy potrwa tak naprawdę kilka sekund. Nie musisz mieć długopisu ani papieru. Potrzebujesz jedynie głowy i świadomego wyboru postrzegania. Kiedy wybory analizuje się z wykorzystaniem AKGS, widać potencjalne katastrofy i można wybrać alternatywę. Zdradzieckie drogi można ominąć.

Sam bardzo często używam AKGS. Kilka lat temu, na przykład, po kilku drinkach w lokalnym barze poszedłem do domu z kobietą, która nie chciała się nudzić tego wieczora. Złapała mnie na stary, Harlequinowski szept „Kochaj mnie”. Oczywiście, mając na uwadze fakt, że znałem ją od całych dwóch godzin, wiedziałem, że nie chodzi o miłość, ale o coś innego. Mimo wzmocnionej alkoholem żądz, poddałem sytuację analizie AKGS. Jakie są najgorsze możliwe rezultaty tego wyboru?

- 1) Mógłbym złapać chorobę przenoszoną drogą płciową.
- 2) Mógłbym ją zapłodnić i wtedy byłbym związany z tą osobą na resztę życia.
- 3) Mógłbym zostać niesłusznie oskarżony o gwałt.

Jakie było prawdopodobieństwo tych rezultatów?

- 1) Choroba: 10 proc. (bazując na jej skłonności do pozamałżeńskich przygód!)
- 2) Ciąża: 1 proc.
- 3) Niesłuszne oskarżenie: 0,5 proc.

Czy było to ryzyko do zaakceptowania? Natychmiast zdecydowałem: NIE MA MOWY. Biorąc pod uwagę wspomniane 10 proc. i 1 proc., uznałem, że ryzyko było zbyt wysokie, a rezultaty mogłyby zmienić moje życie na zawsze. Oparłem się zalotom tej kobiety i ukryłem swoją żądzę w nadziei na znalezienie lepszego wyboru. A gdybym tego nie zrobił? Jasne, że krótkie igraszki byłyby przyjemne, ale co potem? Czy znalazłbym się w sytuacji nieplanowanej ciąży z kobietą, której nie znałem? Czy borykałbym się z niebezpieczną dla życia chorobą i ograniczył możliwości poszukiwania przyszłej partnerki? Potencjalne konsekwencje tego działania miały zdradzieckie elementy, których chciałem uniknąć.

AKGS daje o sobie znać, kiedy prowadzę. Viper, lamborghini – nieważne. Idioci za kierownicą, którzy szukają wyścigów ulicznych, stale obrzucają mnie wyzwiskami. Jasne – mogę wcisnąć gaz na trzy sekundy, ale w tym czasie AKGS przejmuje kontrolę. Jaka jest najgorsza rzecz, która może się wydarzyć? Mógłbym zabić siebie i kogoś innego. Szanse? 3 proc.? Zważywszy na moje kompetencje

rajdowe, ryzyko jest niebezpiecznie wysokie. Odpuszczam gaz i nie angażuję się w wyścig. Drugi kierowca odjeżdża z czymś do udowodnienia, ignorując potencjalne rezultaty. W porządku. Może jest jakiś powód, dla którego on jeździ dziesięcioletnią hondą dla starców, a ja jadę w lamborghini. Wygraj wyścig uliczny. Ja wygram życie.

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)

Czy zdarza Ci się zmagać z trudną decyzją? Jednego dnia jesteś za opcją A, a drugiego wracasz do wariantu B. Czy nie byłoby pięknie, gdyby podejmowanie trudnych decyzji było tak proste, jak wybranie wyższej liczby?

Drugie narzędzie do podejmowania decyzji, z którego korzystam, porównuje i określa wartość ważnych decyzji. Dobrze wiesz, o jakie decyzje chodzi. Czy powinienem się wyprowadzić, czy zostać? Poddać się, czy kontynuować? Wrócić na studia, czy nie? Do SWMD potrzebujesz kartki papieru i ołówek. Ewentualnie możesz odwiedzić moją stronę HelpMyDecision.com i pozwolić jej skalkulować najlepsze wyjście. Miej na uwadze, że SWMD odnosi się do ważnych decyzji. Możesz użyć tej techniki kilka razy w roku, podczas gdy AKGS możesz używać codziennie.

Podejmowanie decyzji przy wykorzystywaniu SWMD staje się proste, ponieważ technika ta izoluje i nadaje priorytety czynnikom, które mają znaczenie dla Twojej decyzji, a potem nadaje wartość każdej z nich. Wyższa wartość odzwierciedla lepszą decyzję. Jeśli miałbyś, na przykład, wybór między przeprowadzką do Detroit lub Phoenix, SWMD dałby Ci prostą numeryczną wartość każdego wyboru, np. Detroit 88 i Phoenix 93. Według tych liczb Phoenix jest lepszym wyborem. SWMD jest subiektywne i wymaga od Ciebie bezstronności, ale jest świetnym narzędziem do znalezienia wyboru najbardziej bliskiego Twoim preferencjom.

Do użycia SWMD potrzebne są minimum dwie opcje, ale może być ich więcej. Załóżmy, że mieszkasz w Detroit i rozważasz przeprowadzkę do Phoenix. Męczysz się z decyzją i nie możesz osiągnąć klarowności. Jednego dnia chcesz wyjechać, drugiego wolisz zostać. Takie wahania pojawiają się zwykle wtedy, kiedy zbyt wiele czynników wpływa na każdy wybór.

Weź ołówek i kartkę papieru, narysuj trzy kolumny i nazwij pierwszą „Czynniki”, a pozostałe dwie, odpowiednio dla każdego wyboru, „Detroit” i „Phoenix”.

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)		
Czynniki	Detroit	Phoenix

Następnie zastanów się, które czynniki są ważne dla podjęcia decyzji? Pogoda, szkoły, koszty życia, bycie blisko rodziny? Zapisz czynniki związane z decyzją, nieważne, jak mało znaczące. Zapisz je w rubryce „Czynniki”. Twoja SWMD będzie teraz wyglądała następująco:

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)		
Czynniki	Detroit	Phoenix
Pogoda Szkoly Koszty życia Klimat dla biznesu Podatki Bezpieczeństwo Rozrywka Bliskość rodziny		

W tym momencie obok każdego z czynników wpisz wyważone przez Ciebie jego znaczenie dla decyzji, w przedziale od 1 do 10, gdzie 10 oznacza największe znaczenie. Dokuczają Ci depresje sezonowe? Pogoda otrzymuje wartość 10 w Twojej macierzy. Twoje dzieci mają prawie po 18 lat? Decydujesz, że dobra szkoła nie jest najwyższym priorytetem i nadajesz jej wartość 3. Wykonaj to dla wszystkich czynników. Teraz Twoja SWMD będzie wyglądać następująco:

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)		
Czynniki	Detroit	Phoenix
Pogoda (10) Szkoly (3) Koszty życia (6) Klimat dla biznesu (2) Podatki (7) Bezpieczeństwo (4) Rozrywka (8) Bliskość rodziny (7)		

Po nadaniu wartości od 1 do 10 każdemu z czynników, nadaj wartość każdemu z czynników decyzji. System szkolnictwa w Detroit? Dajesz mu 4. W Phoenix 5, ponieważ wydaje Ci się, że jest odrobinę lepszy. Rozrywka w Detroit zasługuje na 8, ponieważ jest to ojczyzna Twojej ulubionej drużyny Red Wings, a Phoenix dostaje 6. Kontynuuj w ten sposób w odniesieniu do każdego czynnika decyzji, dla każdego z wyborów. Twoja SWMD powinna wyglądać mniej więcej tak:

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)		
Czynniki	Detroit	Phoenix
Pogoda (10)	2	8
Szkoly (3)	2	3
Koszty życia (6)	5	7
Klimat dla biznesu (2)	6	4
Podatki (7)	6	7
Bezpieczeństwo (4)	3	6
Rozrywka (8)	5	2
Bliskość rodziny (7)	10	0

Następnie pomnóż wartość znaczenia czynnika przez wartość czynnika dla każdego wyboru i wstaw wynik w nawiasach obok wartości czynnika. Na przykład, w rzędzie rozrywki Detroit otrzyma 40 (8 x 5), podczas gdy Phoenix 16 (8 x 2). Wykonaj podobne działanie dla wszystkich rzędów. Twoja SWMD powinna wyglądać następująco:

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)		
Czynniki	Detroit	Phoenix
Pogoda (10)	2 (20)	8 (80)
Szkoły (3)	2 (6)	3 (9)
Koszty życia (6)	5 (30)	7 (42)
Klimat do biznesu (2)	6 (12)	4 (8)
Podatki (7)	6 (42)	7 (49)
Bezpieczeństwo (4)	3 (12)	6 (24)
Rozrywka (8)	5 (40)	2 (16)
Bliskość rodziny (7)	10 (70)	0 (0)

Ostatnim krokiem będzie zsumowanie wartości w kolumnach, zawierających wartości czynników decyzji. Najwyższy numer będzie wyborem, który preferujesz. Twoja SWMD powinna ostatecznie wyglądać następująco:

Średnia Ważona Macierzy Decyzji (SWMD)		
Czynniki	Detroit	Phoenix
Pogoda (10)	2 (20)	8 (80)
Szkoły (3)	2 (6)	3 (9)
Koszty życia (6)	5 (30)	7 (42)
Klimat do biznesu (2)	6 (12)	4 (8)
Podatki (7)	6 (42)	7 (49)
Bezpieczeństwo (4)	3 (12)	6 (24)
Rozrywka (8)	5 (40)	2 (16)
Bliskość rodziny (7)	10 (70)	0 (0)
	<u>232</u>	<u>228</u>
	Lepszy wybór	

W tym hipotetycznym przykładzie powinieneś pozostać w Detroit, ponieważ miasto to uzyskało wynik 232, wygrywając z Phoenix, którego wynik to 228.

SWMD jest świetnym narzędziem do podejmowania ważnych decyzji, pod warunkiem, że jesteś szczerzy w nadawaniu wartości czynnikom. Używałem SWMD wiele razy w życiu, aby wnieść do moich wyborów klarowność. Wykazała, że potrzebowałem przeprowadzki do Phoenix, oraz zapewniła uzasadnienie decyzji sprzedaży biznesu, a nawet uchroniła mnie przed złymi inwestycjami.

W 2005 roku miałem możliwość zainwestowania w restaurację w Las Vegas. Po przeprowadzeniu szczegółowej analizy nadarzającej się okazji oraz sprawdzeniu założycieli biznesu, nadszedł czas na podjęcie decyzji. Nie potrafiłem się zdecydować. Wyrwałem się z paraliżu decyzyjnego dzięki SWMD, która wykazała, że powinienem zrezygnować z tej inwestycji. Tak też zrobiłem. Nieco ponad rok później dowiedziałem się, że inwestycja zakończyła się fiaskiem i że inwestorzy stracili większość

swoich pieniędzy. SWMD zapewniła klarowność w niejasności decyzyjnej i uchroniła mnie od straty 125 000 dolarów.

Jeśli przeanalizujesz mapę kraju, odnajdziesz miliony dróg, autostrad, ulic i alejek, z których każda prowadzi w inne miejsce. Twoje wybory odkrywają te drogi, które okazują się albo zaskakującymi skrótami, albo ryzykownymi objazdami. Dwa opisane powyżej narzędzia decyzyjne pomogą Ci w nawigacji na Twojej drodze do bogactwa.

Odwróć wzrok od lusterka wstecznego

Dzisiejszy dzień jest linią startu do reszty Twojego życia. Tak, dzisiaj jest jutrem, o które martwiłeś się wczoraj. Problem z przeszłością jest taki, że wspominamy rzeczy, których nie powinniśmy pamiętać, a nie zapominamy rzeczy, które należałoby zapomnieć. Jeśli Twój wzrok skupiony jest na lusterku wstecznym, ugrzązłeś w przeszłości. Jeśli tak się stało, nie patrzysz przed siebie. Jeśli nie patrzysz przed siebie, nie możesz ujrzeć swojej przyszłości.

Wszechświat nie dba o Twoją przeszłość. Nie widzi jej. Wszechświat nie dba o to, czy nosiłem różowe spodnie w liceum. (Hej, pamiętasz „Miami Vice”?) Wszechświat nie dba o to, że wdałem się w bójkę z Francis Franken i przegrałem. Nic go także nie obchodzi Twój dyplom MBA z UCLA^[28], Twój ojciec, który sprzedaje narkotyki, ani to, że w gimnazjum zmoczyłeś łóżko. Po prostu nic go to nie obchodzi. Tylko jedna osoba rozpamiętuje Twoje przejścia z przeszłości: Ty.

Jeśli wszechświat nie pamięta, dlaczego Ty powinieneś? Jako najmłodszy z trójki rodzeństwa, możesz się tego domyślić, byłem przedmiotem nikczemnych docinek. Gruby, głupi, i tak dalej. Jednak fakt, że mój brat nazywał mnie idiotą przez 12 lat, nie sprawia, że jest to moją rzeczywistością. Twoja przeszłość nigdy nie będzie równać się Twojej przyszłości, jeśli jej na to nie pozwolisz.

Pomyśl o rzucie monetą. Nieważne, ile razy nią rzucisz, wynik jest zawsze losowy. Prawdopodobieństwo określonego wyniku nie jest związane z przyszłym rzutem i oparte na przeszłym. Tak samo jest z Twoją przeszłością. Fakt, że nie poradziłeś sobie w pięciu związkach, nie oznacza, że nie poradzisz sobie w następnym, zwłaszcza jeśli wyniosłeś z nich naukę! To, że trzy godziny temu przewracałeś hamburgery na grillu, nie znaczy, że w przyszłym roku nie możesz być milionerem. Wszechświat zapomina. Zapomniiał też, że niedawno zmywałem podłogi mopem i dowoziłem pizzę.

Czy Twoja pamięć jest zdradziecka?

Twoje wspomnienia są podobne do Twoich wyborów. Mogą być zdradzieckie, stłumione albo nadawać Ci przyspieszenie. Odwrotnie niż w przypadku konsekwencji wyboru, przy klasyfikowaniu swojej przeszłości masz wybór. Zapisy przeszłości mogą być też zalakowane, niedostępne.

Jeśli, na przykład, straciłeś życiowe oszczędności na franczyzie restauracji, która zbankrutowała wkrótce po Twojej inwestycji, Twoje wspomnienia mogą albo nadawać Ci przyspieszenie, albo zdradzać. Twoja pamięć i sposób postrzegania mogą wyglądać tak: „Posiadanie biznesu to duże ryzyko. Nigdy więcej tego nie zrobię”. Albo: „Następnym razem będę sprzedawał francyzę, a nie kupowałem”. *Pierwsza postawa jest zdradziecka, a druga nadaje przyspieszenie.* Masz wybór, jeśli chodzi o postrzeganie porażek i przeszłości. Może ono albo pomagać, albo ograniczać.

Kiedy spojrzę wstecz na moje porażki, pozwalam im dokonać zmian w przyszłości. Jest to część procesu odpowiedzialności. Czego się nauczyłem? Co mogę zmienić na przyszłość? O czym powinienem zapomnieć?

Po tym, jak rozbiłem vipera i prawie straciłem życie, myślałem o niedosłej utracie wszystkiego. Nie

chciałem znów mieć podobnych myśli, a pamięć o nich miała wpływ na moją przyszłość. Wyścigi uliczne są dla idiotów. Względnie, mógłbym pozwolić rządzić mojemu ego, nadal się ścigać i chwalić: „Nigdy nie przegram żadnego wyścigu!”. Konsekwencjami Twoich wyborów nie możesz manipulować, ale możesz manipulować wspomnieniami tak, aby Ci służyły. Moje życie nie jest zdeterminowane tym, że na zajęciach WF-u w liceum wybierano mnie jako ostatniego. Jeśli Twoja przeszłość definiuje Twoje istnienie, nie staniesz się osobą, którą masz zostać w przyszłości.

Podsumowanie rozdziału

- Twoje wybory działania mają źródło w Twoich wyborach postrzegania.
- To, co wybierasz, aby postrzegać lub nie, ujawni się w wyborze działania lub jego braku.
- Możesz zmienić swój wybór postrzegania, utożsamiając się z tymi, którzy doświadczają postrzegania jako rzeczywistości.
- Analiza Konsekwencji Gorszego Scenariusza pomaga uniknąć zdradzieckich wyborów.
- Średnia Ważona Macierzy Decyzji może pomóc w podejmowaniu ważnych decyzji dzięki dawaniu Ci większej jasności odnośnie do możliwych opcji i znaczących dla nich czynników.
- Wszechświat nie ma pamięci. Jedynie Ty ją masz.
- Twoja przeszłość może nadawać przyspieszenie albo zdradzać, Ty wybierasz.
- Jeśli patrzysz w przeszłość, nie możesz stać się osobą, którą potrzebujesz stać się w przyszłości.

[28] University of California, Los Angeles – przyp. tłum.

Rozdział 25: Zneutralizuj wiatr w oczy

*Niedorzeczność jest hołdem dla geniuszu, składanym
przez przeciętność.*

Oscar Wilde

*Ridicule is the tribute paid to the genius by the
mediocrities.*

Oscar Wilde

Naturalny dla *Fastlane* wiatr w oczy

Najwspanialszym wynalazkiem ludzkości jest samolot, ponieważ zaprzeczył naturalnej sile grawitacji i wydawało się, że naruszył prawa fizyki. Jakim cudem coś tak ciężkiego mogło wznieść się w powietrze? Osiągnięcie braci Orville i Wilbur Wright było tak spektakularne jednak nie za sprawą samego aktu latania, ale dzięki aktowi oderwania się od siły grawitacji społeczeństwa.

Latanie jest niemożliwe.

Jesteście szaleni.

Marnujecie czas.

Głupota...

Zanim w ogóle mogli zająć się poszukiwaniami sposobu na latanie, bracia Wright musieli zneutralizować wiatr w oczy, naturalny opór ze strony społeczeństwa, które wpływa na wszystkie młode umysły. Członek forum *Fastlane* napisał tak:

Wejdź do przedszkola i zapytaj dzieci, ile z nich potrafi śpiewać. KAŻDE podniesie rękę. Zapytaj tę samą grupę ludzi o to samo 13 lat później. Tylko kilka rąk będzie w górze. Co się zmieniło? Dzieci w przedszkolu wierzyły, że potrafią śpiewać, ponieważ nikt im nie powiedział, że nie potrafią.

Pięknie ujęte. Nie powinniśmy słuchać tych, którzy mówią „nie”, ponieważ oni zostali uwarunkowani przez społeczeństwo. Społeczeństwo będzie tworzyć nieustanny wiatr, który będzie uderzał w przednią szybę Twojego wehikułu. Nie możesz zamartwiać się odejściem od norm społecznych, ponieważ norma to dwie wypłaty od bycia spłukanym. Jeśli chcesz wyjść poza przeciętne rezultaty, generowane przez przeciętnych ludzi, będziesz musiał przyjąć niecodzienne podejście, które nie zapewni Ci przychylności każdego. Im bardziej odbiegasz od „normy”, tym bardziej będziesz musiał walczyć ze społeczną indoktrynacją. *Niezwykłe bogactwo będzie wymagało od Ciebie*

Odwróć się tyłem do wiatru

Jeśli odwrócisz się tyłem do wiatru, który wieje w Twoją stronę, zacznie on być Twoją siłą napędową. Właśnie tak musiałem sam zrobić, w przeciwnym razie odniósłbym porażkę. Kiedy ukończyłem studia, oczekiwano ode mnie, że znajdę dobrą pracę. Tak się nie stało i zamiast tego zająłem się przedsięwzięciami biznesowymi. Moja szalona rodzina myślała, że zwariowałem i stwierdziła: „Marnujesz pięcioletnią edukację!”. Koledzy myśleli, że mam urojenia. Dostarczanie pizzy i kierowanie limuzyną, kiedy na ścianie wisiały dwa dyplomy?! Kobiety nie chciały się ze mną spotykać, ponieważ złamałem odnoszącą się do „wykształcenia wyższego” normę, która wiele ma wspólnego z bajką.

Poruszanie się szybkim pasem i nabieranie prędkości będzie wymagało od Ciebie odwrócenia się tyłem do ludzi, którzy są Twoim wiatrem w oczy. Musisz uwolnić się od grawitacji, jaką tworzy społeczeństwo, oraz od społecznych oczekiwań. Jeśli przejmujesz się i zważasz na to naturalne grawitowanie w stronę przeciętności, życie może się stać paskudnym, samonapędzającym się cyklem, który według społeczeństwa jest czymś normalnym: Wstań, idź do pracy, wróć do domu, zjedz, obejrzyj kilka odcinków „Law & Order”^[29], idź do łóżka... a potem powtarzaj codziennie w kółko to samo. Zanim się zorientujesz, minie 45 lat, a będziesz potrzebował następnych 25, aby Twój plan finansowy zadziałał. Czas upływa, marzenia umierają, co zostaje? Stare, wiotkie ciało, pozbawione wszystkiego, co mogło się wydarzyć.

Kto jest Twoim wiatrem w oczy?

- 1) Przyjaciele i rodzina, którzy po prostu Cię nie rozumieją.
- 2) Instytucje edukacyjne, które głoszą dogmaty *Slowlane*.
- 3) Rodzice, którzy nauczeni są wierzyć, że bogactwo jest dla innych.
- 4) Guru *Slowlane*, którzy twierdzą, że Twój dom jest najlepszą inwestycją.
- 5) Guru *Slowlane*, którzy mówią, że 100 dolarów zainwestowane dzisiaj za 50 lat będzie warte 10 milionów.
- 6) Twoje środowisko.

Uciekaj od złodziei marzeń

Ludzie, którzy nie dodają Ci sił na Twojej drodze do celu, są Twoim wiatrem w oczy. Zwiększają opory podczas podróży. Kiedy jesteś podekscytowany przedsięwzięciami lub pomysłami, ci ludzie wyrażają zwątpienie i niedowierzanie oraz używają takich zwrotów, jak: „To nie zadziała”, „Ktoś inny już to robi”, „Po co się męczyć?”. W kręgach motywacyjnych nazywa się ich „złodziejami marzeń”.

Musisz odwrócić się do nich. Każdy przedsiębiorca spotyka w swoim życiu takich ludzi. Marketingowcy sieciowi uważają *mnie* za kogoś takiego. Ludzie ci są przeszkodą w podróży szybkim pasem. Pamiętaj, oni zostali uwarunkowani przez społeczeństwo tak, aby wierzyli w z góry wytyczoną ścieżkę. Nie wiedzą o *Fastlane* i nie wierzą w podobne drogi. Wszystko, co wykracza poza ich ograniczone pole widzenia, jest im obce, a kiedy mówisz o szybkim pasie, mógłbyś równie dobrze mówić językiem klingońskim^[30]. Jako producent jesteś w mniejszości. Większością są konsumenci. Aby być innym niż „wszyscy” (którzy nie są bogaci), musisz (Ty, który będziesz bogaty) mieć silną

obronę. W przeciwnym wypadku ich toksyczność zainfekuje Twój umysł. Jednoczenie się z tymi, którzy emanują negatywną postawą i ograniczonym myśleniem, jest zdradzieckie. Jeśli pozwolisz temu wiatrowi wiać Ci prosto w oczy, to stracisz kontrolę i zawiedzie Cię on prosto na kanapę i do konsoli gier wideo. Jest takie stare, dobre powiedzenie: „Jeśli zadajesz się z psami, masz pchły”.

Jesteś kwitnącym kwiatem, który wymaga ochrony, wody i mnóstwa słońca. Negatywnie nastawieni znajomi, rodzina czy współpracownicy są jak ciemne chmury. Broń się przed nimi, lub będziesz musiał zmierzyć się z konsekwencjami powolnego upodabniania się do przeciętności.

Uciekaj od otoczenia, które jest Twoim wiatrem w oczy

Jeżeli Twoim wiatrem w oczy są ludzie, to możesz jeszcze coś próbować zmienić, ale czynników środowiskowych nie opanujesz już tak łatwo. Czym jest „środowiskowy” wiatr w oczy?

Moim było Chicago. Byłem tam podatny na depresje sezonowe i do motywacji potrzebowałem słońca. Chicago było dla mnie huraganowym wiatrem prosto w oczy i jeśli chciałem osiągnąć sukces, musiałem odwrócić się do niego tyłem. Uciekłem i przenieśliem się w jedno z najbardziej nasłonecznionych miejsc na planecie. Gdybym nie odwrócił się tyłem do tego huraganu, książka, którą czytasz, nigdy by nie powstała. Gdzie byłbym dzisiaj, gdybym nie uciekł od niego? Wiem, że nie byłoby mnie tutaj, nie byłbym tak szczęśliwy i nie odszedłbym na emeryturę o 30 lat wcześniej niż inni. Byłbym na drodze Kennedy Expressway, walczyłbym z korkami i zażywałbym leki antydepresyjne.

Dokonałem wyboru, aby zamienić wiatr w oczy generowany przez moje otoczenie na wiatr w plecy. Chociaż nie mogę obwiniać za wszystkie moje problemy środowiska, to właśnie ono wzmocniło rozdźwięk pomiędzy moim zainteresowaniem bogactwem a autentycznym zaangażowaniem się w zdobywanie go.

Twoje środowisko pracy również może być Twoim wiatrem w oczy. Jeśli praca pozbawia Cię energii życiowej, jest wiatrem w oczy. Jeśli po długim dniu pracy nie masz już czasu ani siły na realizowanie planu *Fastlane*, oznacza to, że wiatr w oczy złapał Cię w pułapkę.

Kiedy dorastałem, jednym ze spełnionych przedsiębiorców, których biografie studiowałem, był Sylwester „Sly” Stallone. Ludzie uważają go za aktora, ale w praktyce jest on przedsiębiorcą. Scenariusz do filmu „Rocky” był jego produktem. Wpłynął na miliony. Sly sprzedał go na specjalnych warunkach, m.in. z zastrzeżeniem, że to on ma zagrać główną rolę.

Nie było mu obce prawo skutecznego oddziaływania. Jednym z elementów jego sukcesu był opór przed „normalną” pracą. Wspomniał, że gdyby najął się do pracy w korporacji, jego marzenia musiałyby umrzeć, ponieważ nie mógłby uciec od przyciągania generowanego przez pracę. Uświadomił sobie, że praca w środowisku korporacyjnym byłaby dla niego wiatrem w oczy. Jeśli Twoje środowisko tworzy mocny wiatr, wiejący w kierunku przeciwnym, musisz podjąć kroki, aby zejść z jego linii. Jakie wiatry powstrzymują Cię od podążania za swoimi marzeniami? Zidentyfikuj je i przejmij kontrolę. Podejmuj decyzje, które zmieniają trajektorię Twojego życia.

Tworzenie sprzyjających wiatrów

Dla mnie wiatrem w oczy było moje środowisko. Dla Ciebie mogą nim być negatywnie nastawieni znajomi lub inne wpływy *Slowlane*. Kiedy odwrócisz się tyłem do tych ludzi, jesteś w stanie złamać siłę tego wiatru. Kiedy przebywasz z ludźmi, którzy wspierają Twoje cele, doświadczasz wiatru, który wieje w plecy i nabierasz rozpędu. Ludzie o pozytywnym nastawieniu karmią Twój wzrost, są ukojeniem w Twoich porażkach i inwestują w Twoje marzenia. Dobrzy ludzie są osłoną dla Twoich marzeń. Dają Ci „paliwo motywacyjne”, ale również zwiększają Twoją zdolność do chwytania szans.

Ludzie są jak drogi – mogą wnieść do Twojego życia albo szansę, albo cierpienie. Jakość tych dróg zależy tylko od jakości osoby. Pomyśl o związkach i relacjach w Twoim życiu jako o plutonie, gotującym się do walki. Z kim u boku będziesz walczyć? Z Twoim przyjacielem Markiem, który jest zawsze spóźniony, kłamie i pije do utraty przytomności w każdą sobotę wieczór? Z Twoją przyjaciółką Lucy, która co trzy tygodnie ma nową pracę, była przyłapana na kradzieży w centrum handlowym i szuka tylko jakiegoś superbogatego faceta, który poniesie ją ku zachodowi słońca? Czy to są ludzie, na których możesz liczyć? Czy to są ludzie, z którymi będziesz walczył? Jeśli nie, musisz wybrać do swojej drużyny lepszych wojowników.

Jak to zrobić? Dołącz do klubów przedsiębiorców, uczęszczaj na imprezy networkingowe, sprzymierz się z myślącymi podobnie, otocz się ludźmi, którzy stosują *Fastlane* i wyznają zasadę, że wszystko jest możliwe, i zdecyduj, kogo chcesz mieć w swojej drużynie wojowników. Czytaj książki i autobiografie tych, którzy odnieśli sukces, o jakim marzysz. Znajdź mentora. Dołącz do forów przedsiębiorców z nastawieniem umysłu *Fastlane*, takich jak forum *Fastlane*! Nie ma tygodnia w którym nie dostaję od kogoś e-maila: „To forum zmieniło moje życie!”. To jest właśnie wiatr w plecy.

Twoje życie jest jak pole bitwy. Potrzebujesz wojowników, którzy są nieczuli na Gwiazdę Śmierci^[31] i potrafią dezaktywować wiązkę przyciągającą, generowaną przez *Slowlane*, a nie bojaźliwych maminsynków, którzy upuszczają swój ładunek, kiedy tylko ujrzą pochodzących z Imperium wyznawców ideologii *Slowlane*. Pomyśl o swoim środowisku, relacjach i postaraj się rozpoznać, kto i co jest Twoim wiatrem w oczy. Wtedy wybierz działanie, które daje Ci największe przyspieszenie. Czy możesz usunąć wiatr, który Cię hamuje, zignorować go, czy też może powinienś nim zarządzać? Inaczej niż w przypadku naturalnego wiatru, nad wiatrem w oczy możesz zapanować. Sukces podąża za tymi, którzy potrafią zmienić kierunek wiatru tak, aby wiał im w plecy.

Druga połowa czy kolejne rozproszenie?

Najgorszym wiatrem w oczy może być osoba na siedzeniu pasażera Twojego wehikułu. Siedzi tam i poucza Cię na temat Twoich głupich pomysłów, przypomina Ci o porażkach. Albo też nic nie mówi i po prostu Cię rozprasza: ciągle reguluje coś przy radiu, dostraja klimatyzację, bawi się elektrycznie sterowanymi szybami i nuci pod nosem głupie melodie. A może ta osoba jest „kierowcą z tylnego siedzenia”: „Charles! Charles! Zrób to! Zrób tamto! Skręć tam! Nie tutaj, głupku!”. Cóż za niebezpieczny manewr miałeś właśnie wykonać, gdy Cię powstrzymała, i kim jest ta osoba? W jaki sposób znalazła się w Twoim samochodzie?

Ta osoba jest Twoją drugą połową. Dzięki rozmowom z innymi przedsiębiorcami dowiedziałem się, że druga połowa (mąż, żona, narzeczona, dziewczyna lub chłopak) może być najsilniejszym wiatrem w oczy, jaki istnieje. Posiadanie partnera życiowego, który nie uznaje Twoich ideałów i nie podziela Twojej filozofii życiowej, jest jak ciągnięcie przyczepy pełnej mokrego nawozu. Jeśli Twój partner nie przyjmuje Twojej filozofii przedsiębiorczej i porusza się drogą *Slowlane*, czy możesz oczekiwać wspólnego wzrostu? Ktoś, kto walczy u Twojego boku, zapewnia przyspieszenie, lecz jeśli ta osoba jest w opozycji, staje się sabotażystą.

Jedna z moich pierwszych dziewczyn była materiałem na żonę na piątkę z plusem, ale podążała w pełni za filozofią *Slowlane*. Nie mogła zrozumieć, dlaczego z takim zapałem starałem się zostać przedsiębiorcą. Nasz związek rozpadał się w miarę nasilania się moich porażek, aż ostatecznie się zakończył. Nie było to winą żadnego z nas – byliśmy po prostu dwojgiem różnych ludzi, na dwóch różnych ścieżkach.

Złe związki są niczym blokady na drodze do sukcesu *Fastlane*. Pozbawiają energii i przysłaniają marzenia. Są jak wiosłowanie pod prąd. Niechętni pasażerowie dodają wagi, przeszkadzają, a czasami

są kosztowni do usunięcia. Tak, rozwód jest zdradziecki i drogi – zarówno emocjonalnie, jak i finansowo. Podróż mało uczęszczaną drogą jest sama w sobie dostatecznie trudna. Dlaczego miałbyś dzielić podróż (i obciążać dodatkowo samochód) z osobą, która nie ma wspólnego z Tobą celu? Czy jesteś we właściwym związku – z osobą, która wierzy w Ciebie i Twoje cele? Czy Twój związek jest jak letnia woda – ani zły, ani dobry, po prostu dostatecznie wygodny, aby nie wykonywać ruchu? Jeśli tak jest, być może nadszedł czas, aby poddać Twojego pasażera ocenie.

Podsumowanie rozdziału

- Ogół społeczeństwa grawituje naturalnie nie w stronę nadzwyczajności, ale przeciętności.
- Toksyczne związki pozbawiają energii i szkodzą marzeniom o zostaniu kimś ponadprzeciętnym.
- Ludzie w Twoim życiu są jak towarzysze broni: ratują Cię, pomagają Ci, albo Cię niszczą.
- Dobre związki przyspieszają Twój proces. Złe związki są zdradzieckie.

[29] Amerykański serial kryminalny autorstwa Dicka Wolfa – przyp. tłum.

[30] Sztuczny język wymyślony przez dr. Marca Okrandę dla rasy Klingonów na potrzeby serialu „Star Trek” – przyp. tłum.

[31] Bojowa stacja kosmiczna zdolna niszczyć całe planety, pojawiająca się w filmach z serii „Gwiezdne wojny” – przyp. tłum.

Rozdział 26: Twoje paliwo pierwotne: czas

Czas nie jest wyrobem spożywczym, który niczym tort podajemy sobie nawzajem wokół stołu. Czas jest istotą życia. Kiedy ktoś prosi Cię o Twój czas, tak naprawdę prosi o kawałek Twojego życia.

Antoinette Bosco

Time isn't a commodity, something you pass around like a cake. Time is the substance of life. When anyone asks you to give your time, they're really asking for a chunk of your life.

Antoinette Bosco

Wiaderko kurczaka za sześć dolarów

Dlaczego niektórzy nigdy nie będą bogaci? Nie potrzeba szukać dalej niż wiaderko z kurczakiem za sześć dolarów. To była głośna sprawa: znana restauracja zaoferowała darmowe wiaderko kurczaka każdemu, kto posiadał kupon internetowy. Ludzie tłoczyli się w restauracjach i czekali godzinami. Wszyscy po darmowe wiaderko kurczaka. Znasz kogoś, kto stałby godzinami, aby dostać coś za darmo? Jesteś jedną z takich osób?

Podobne historie są normalne, a jednak moja reakcja jest zawsze taka sama: Co, u diabła, jest z ludźmi nie tak? Powiem Ci: wartość swojego czasu wyceniają na zero. Jest darmowy. Są przekonani, że czasu jest pod dostatkiem, podobnie jak powietrza, którym oddychamy, i zapasy nigdy się nie kończą. Żyją tak, jakby byli nieśmiertelni. Są przekonani, że czas, paliwo ich życia, nigdy się nie wyczerpie.

Zastanawiam się, czy gdyby tym ludziom pozostały tylko trzy tygodnie życia, nadal staliby w kolejce po wiaderko kurczaka? A gdyby zostały im trzy miesiące? Trzy lata? Na jakim poziomie śmiertelności dotarłoby do nich, że stanie w kolejce przez trzy godziny, aby dostać darmowego kurczaka, nie jest dobrze spożytkowanym czasem? Prawda tłustego kurczaka: *Ceń swój czas nisko, a będziesz żyć biednie.* Kiedy marnotrawisz czas z wyboru, bo taki masz styl bycia, utkniesz w miejscach, w których nie będziesz chciał być.

Rozejrzyj się wokół. Jak Twoi przyjaciele, rodzina i rówieśnicy cenią swój czas? Czy stoją w kolejce, aby zaoszczędzić cztery dolary? Czy jadą 40 minut, aby zaoszczędzić dziesięć dolarów? Czy parkują na sofie, nie mogąc się doczekać, aby zobaczyć, kto wygra „Taniec z gwiazdami”? Przeciętny Amerykanin ogląda telewizję dłużej niż cztery godziny dziennie. W ciągu 65-letniego życia taka osoba spędzi

dziewięć lat przyklejona do ekranu. Dlaczego? To proste. Życie jest do bani. Potrzebna jest ucieczka. Życie jest niedobre. Pokaż mi kogoś, kto spędza godziny w Internecie, grając w „Mafia Wars” albo „Farmville”, a ja pokażę Ci kogoś, kto prawdopodobnie nie odnosi sukcesów. Kiedy życie jest do bani, poszukuje się ucieczki. Sam nie potrzebuję telewizji, ponieważ zainwestowałem swój czas w prawdziwe życie, które warto przeżyć, a nie w fikcyjną ucieczkę, która nadawana jest w każdy wtorek o 20:00.

Powtarzam – sposób myślenia większości prowadzi do przeciętności. Większość nie docenia czasu i bezmyślnie marnuje jego aktywa.

Titanic: jak szybko tonie Twój statek?

Ludzie, którzy stoją w kolejce, aby zaoszczędzić pieniądze, powinni trzymać tablicę, ogłaszającą światu: „Cenię pieniądze bardziej niż moje życie”. Podobny wybór to podstawowy błąd.

Świetny przykład wyższości czasu nad pieniędzmi znajdziemy w filmie „Titanic” z 1997 roku. Kiedy statek tonie i zostaje jedynie kilka szalup, Caledon Hockley, bogaty przedsiębiorca z branży produkcji stali, grany przez Billy’ego Zane’a, targuje się o życie z oficerem załogi statku i w zamian za miejsce w łodzi oferuje mu gotówkę. Oficer odrzuca propozycję magnata ze zdecydowaną ripostą: „Twoje pieniądze nie uratują Cię bardziej, niż uratowałyby mnie”.

Zastanów się nad tym przez chwilę. Twoje pieniądze nie uratują Cię bardziej, niż uratowałyby mnie. Potęga. Przez tych osiem sekund widzimy prawdziwą wartość czasu i mamy świadomość tykającego zegara naszej śmierci. Kiedy Twój czas się skończy, nie żyjesz. Kiedy Twój zegar przestanie tykać, nie ma takiej kwoty, która uchroniłaby Cię przed końcem.

Poruszający się szybkim pasem rozumieją, że *czas jest zbiornikiem paliwa życia*. Kiedy zbiornik zostaje opróżniony, życie się kończy. Czas jest najważniejszym z aktywów, jakie posiadasz. Nie pieniądze, nie odrestaurowany mustang z roku 1969 ani dziadkowa kolekcja monet. Czas.

Prawda jest taka, że wszyscy znajdujemy się na tonącym statku. Czy tak właśnie traktujesz swój czas? Czy obchodzisz się z nim sprawiedliwie, czy bez troski? Czy marnujesz pierwotne paliwo, jakby zbiornik miał nie zostać nigdy opróżniony?

Urodziłeś się bogaty, a umrzesz biednie

Oto najlepszy przykład. Urodziłeś się z pełnym bakiem paliwa. Stacji benzynowych brak, a jedyne tankowanie miało miejsce, kiedy wzięłeś pierwszy oddech.

Nie można stworzyć więcej czasu niż ilość, której granice wyznacza Twoja śmiertelność. Jasne, że może udałoby się nam dożyć 82 zamiast 76 lat w dobrym zdrowiu i przy odpowiedniej diecie, ale czas jest w naszym życiu wartością skończoną. Największą kradzieżą ludzkości jest zachowywanie się tak, jakby nasz czas na Ziemi był nieskończony, a przecież nie jest.

Czasu, tak naprawdę, jest bardzo mało, ale pieniędzy na świecie jest pod dostatkiem. Każdego dnia na światowych rynkach walutowych wymienia się trzy biliony dolarów. 3 000 000 000 000. Abyś mógł na to spojrzeć z odpowiedniej perspektywy: przez osiem tysięcy lat możesz wydawać milion dolarów dziennie, a trzech bilionów wciąż nie wydasz. Aby oddać wielkość transakcji, zachodzących tylko JEDNEGO dnia, potrzeba 109 istnień. Pieniądzy jest mnóstwo i będzie ich mnóstwo dopóty, dopóki światowe rządy będą je drukować.

Skoro nie masz do dyspozycji ośmiu tysięcy lat życia, to czy nie jest logiczne, że pieniądze są środkiem, którego jest pod dostatkiem, a czas nie? Pieniądzy możesz zawsze zdobyć więcej, ale śmierci się nie oprzesz. Ironią fortun finansowych jest to, że niezależnie od tego, ile masz, i tak umrzesz

kompletnie splukany. Nie możesz uciec przed stałym tykaniem zegara. Z każdą sekundą z Twojego baku wypływa kropelka życia. Możesz żyć w błogim szczęściu albo w przygnębiającej depresji, a zegar tyka dalej. Skoro czas jest ograniczony, czy nie byłoby sensowniej nie marnować trzech godzin Twojego życia na wiaderko kurczaka za sześć dolarów?

Czas służebności jest okupem za czas wolny

Istnieją dwa typy czasu, z którego będzie się składać całe Twoje życie. Twój *czas wolny* oraz Twój *czas służebności*.

Twoje życie = czas wolny + czas służebności

„Wolny czas” jest czasem, który spędzasz tak, jak chcesz: telewizja, jogging w parku, gry wideo, spanie, jedzenie, wakacje. Jeśli jesteś taki, jak większość ludzi, Twój wolny czas akumuluje się wieczorami i w weekendy, kiedy nie wymieniasz go na pieniądze.

„Czas służebności” jest przeciwieństwem czasu wolnego. To suma czasu, który spędzasz na zarabianiu pieniędzy, i konsekwencje takiego spędzania czasu. Kiedy budzisz się rano, bierzesz prysznic, ubierasz się, jedziesz na stację kolejową, czekasz, jedziesz do pracy, a potem pracujesz przez osiem godzin – to jest właśnie czas służebności. Kiedy spędzasz weekend na „ładowaniu baterii” po całym tygodniu, to także jest czas służebności. Oznacza on pracę oraz pracę, którą musisz wykonać, aby móc pracować. Poranne rytuały, korki, opracowywanie raportów w domu, samotne „doładowania baterii” – cały czas spędzony na zarabianiu pieniędzy jest czasem służebności.

Gdybyś wygrał na loterii, odszedłbyś z pracy, ponieważ nie byłoby już potrzeby czasu służebności; nagle zastąpiłby go czas wolny. *Pieniądze kupują wolny czas i eliminują czas służebności*. Jednak ironia Twojego wolnego czasu polega na tym, że nie jest on WOLNY. Jest kupiony i zapłacony Twoim czasem służebności. Cieszysz się dwutygodniowymi wakacjami, ponieważ zapłaciłeś za nie całym rokiem czasu służebności. Możesz zrelaksować się na kanapie, z zimnym piwem, ponieważ zapłaciłeś za to wcześniej ośmioma godzinami czasu służebności. *Czas służebności staje się okupem za wolny czas*.

Czas właściwy kontra niewłaściwy

Jest czas właściwy i niewłaściwy. Właściwy czas jest czasem wolnym. Czas służebności jest niewłaściwy. *Slowlane* okupuje czas – czas w pracy oraz czas zainwestowany na giełdzie. Pamiętaj, pięć dni służalczej pracy za dwa dni wolne jest kiepską wymianą! Plan finansowy, w którym czas jest czynnikiem rozstrzygającym, nie jest dobrym planem.

Gdybyś urodził się niewolnikiem, Twoje życie byłoby w 100-procentach czasem służebności i posiadałbyś 0-procent czasu wolnego. Manipulowanie całkowitą ilością czasu jest niemożliwe, ale możesz zmieniać proporcje czasu służebności i wolnego. Czyż nie byłoby pięknie mieć jeden dzień czasu służby i sześć dni wolnego? Jeśli potrafisz skrócić czas z rąk niewolniczego kontraktu, będziesz miał więcej właściwego czasu.

Wrzuć graty do bagażnika

Jeśli ścigas się samochodami na ¼ mili, wiesz, że liczy się każdy gram. Zawodnicy usuwają wszystko, co nie jest im absolutnie niezbędne, aby ich samochody były tak lekkie, jak tylko to możliwe.

Zwiększają w ten sposób efektywność i osiągi, dzięki czemu jadą szybciej. Niepotrzebne kilogramy zmuszają samochód do cięższej pracy. Na naszej drodze do bogactwa dodajemy jednak balast. Nasz wehikuł jest obciążony zalegającymi w bagażniku gratami, które zmuszają nas do cięższej pracy. A kiedy pracujesz ciężko zbyt długo, męczy Cię to i łamie. Tą wycieńczającą masą rupieci jest *pasożytniczy dług*.

Pasożytniczy dług jest wszystkim, co jesteś dłużny światu. *Jest odchodami niewoli Twojego stylu życia*. Twoje błyszczące nowe infinity, kupione za kwotę rozłożoną na 60 miesięcznych rat, Twój kredyt hipoteczny, rozłożony na 30 lat, Twoje wyszukane designerskie ciuchy, wycofane ze sklepów cztery miesiące temu, bo wyszły z mody, i nawet te zdradzieckie meble, które wydawały się dobrym pomysłem, kiedy je kupowałeś. Cały ten śmietnik tworzy niewolę i wymusza czas służebności. Kiedy jesteś zmuszony do pracy, ograniczasz wybory, a ograniczone wybory zamykają drogi. Poza odrażającą kolekcją lalek mojej mamy nie ma nic bardziej strasznego, niż pasożyt przyssany do mojej szyi, ssący moją krew. Pasożytniczy dług leży na drugiej szali wagi w Twojej podróży. Wysysa krew i kradnie wolny czas, energię, wolność i zdrowie – wszystkie siły prawdziwego bogactwa.

Pasożytniczy dług pożera wolny czas

Najczęstszym powodem czasu służebności jest pasożytniczy dług. Z pewnością słyszałeś frazę „złodziej serc”. Jeśli chodzi o pasożytniczy dług, jest to „złodziej żyć”. Pasożytniczy dług jest żarłoczną świnią, która opycha się wolnym czasem i wydała go w postaci czasu służebności. Jakikolwiek dług, który zmusza Cię do pracy, spłacany jest wolnym czasem i zamienia się w czas służebności.

Dług wymaga stałego dopływu krwi, a ta krew pochodzi z Twojego zbiornika paliwa życia: czasu. A ponieważ ilość czasu jest ograniczona, zwiększenie czasu służebności ma jedno źródło: czas wolny.

Koszt pasożytniczego długu

Przeciętny Amerykanin jest dłużny więcej, niż jest warty. Styl życia na kredyt tworzy niewolę stylu życia w postaci czasu służebności. A ponieważ czas jest skończony, czas służebności rośnie kosztem czasu wolnego. Proces ten prowadzi na *Sidewalk*.

Kiedy następnym razem kupisz coś na kredyt, wiedz dokładnie, co kupujesz. Kupujesz pasożytniczy dług, który zjada wolny czas i wydała czas służebności.

Jeśli kupujesz, na przykład, system audio, który kosztuje 4000 dolarów, a zarabiasz 10 dolarów na godzinę, jaka jest prawdziwa cena? Jaka jest waga odchodów? Tą ceną jest 400 godzin Twojego wolnego czasu, skoro musisz pracować 400 x 10 dolarów, aby spłacić dług. Dodaj do tego odsetki, które wynoszą 10 proc., i ostateczny koszt wzrasta do 440 godzin Twojego wolnego czasu, dodanego balastu. Kiedy więc następnym razem wyciągniesz Visę, skalkuluj koszt. Ile czasu będzie mnie to kosztowało? Wszystko, co kupujemy, ma nie jeden koszt, ale dwa.

- 1) Faktyczny koszt.
- 2) Wolny czas, zamieniony na czas służebności.

Prawo czekoladowych ciasteczek

Kiedy po raz pierwszy wyprowadziłem się z domu, szybko nauczyłem się prawa czekoladowych ciasteczek. Jeśli ciasteczka nie wejdą do koszyka na zakupy, nie przychodzą do domu. Jeśli nie ma ich w domu, nie trafiają do moich ust. Jeśli tam nie trafiają, nie zamieniają się w tłuszcz w okolicach

brzucha.

Pasożytniczy dług rządzi się tymi samymi prawami. Kontroluj go poprzez kontrolowanie jego źródła: natychmiastowej gratyfikacji, będącej cechą *Sidewalk*. Następnym razem, kiedy poczujesz chęć kupna jakiejś błyskotki w sklepie, zapytaj siebie: „Czy za sześć miesięcy będzie to niemożliwe i wyląduje w garażu z resztą gratów? Czy za cztery miesiące ta głupia plemienna koszulka wyląduje w zakurzonej kątowej szafie, zarezerwowanej dla ciuchów do malowania”? Jeśli pod wpływem mody kupujesz następną rzecz, na którą nie możesz sobie tak naprawdę pozwolić, otwierasz wrota do powodzi pasożytniczego długu, który płynie w dół, aż do *Sidewalk*.

Jeśli koszt tego produktu nie dochodzi do Twojej karty kredytowej, nie stajesz się pasożytem. Zmieniasz się w obrońcę czasu! Pomyśl: czy ten zakup ZABIERZE MI WOLNOŚĆ? Czy ja będę jego posiadaczem, czy on będzie posiadał mnie? Kiedy jedni wybierają niewolę za kratkami, inni wybierają ją za aksamitnymi ścianami. Obie są takie same. Ostatecznym bogactwem jest posiadanie wolnego czasu – aby żyć tak, jak się chce. W *Fastlane* chodzi zarówno o bogaty styl życia, jak i o bogactwo czasu.

Przypisywanie wolnemu czasowi niskiej wartości prowadzi do biedy

Czas jest w posiadaniu bogatych i biednych i jest podobnie dzielony i konsumowany przez wszystkich. Każdego dnia Ty i ja korzystamy z czasu, spędzamy go na czymś, zużywamy go. Twój sąsiad także z niego korzysta. Nikt nie dostaje więcej i nikt nie dostaje mniej. Dwadzieścia cztery godziny dla każdego. Nikt nie ma niesprawiedliwej przewagi. Ty, ja, my – wszyscy mamy do skonsumowania 24 godziny. Czas jest w życiowych meczach ostateczną bramką wyrównującą.

A więc dlaczego tak niewielu zdobywa bogactwo, a reszta próbuje przetrwać od wypłaty do wypłaty? Różnicę robi wycena wolnego czasu, wybór mapy i posiadanie bądź nie pasożytniczego długu. Zgadnij, czyje zachowania wymieniam poniżej – człowieka bogatego czy biednego?

- Ta osoba śpi do południa.
- Ta osoba ogląda godzinami *reality shows* w TV.
- Ta osoba jedzie dwie godziny, aby zaoszczędzić 20 dolarów.
- Ta osoba kupuje bilet lotniczy z wieloma przesiadkami, aby zaoszczędzić 100 dolarów.
- Ta osoba spędza godziny na przeglądaniu stron społecznościowych i plotkarskich blogów.
- Ta osoba jest Druidem poziomu 10 w „World of Warcraft”.
- Ta osoba ogląda każdy mecz Chicago Cubs (uwaga fani lokalnych klubów – to był żart).

U spletanych korzeni biedy znajdziesz nadawanie niskiej wartości wolnemu czasowi. Źródłem takiej postawy są złe wybory. „Przegrani czasu” są słabi w jego wycenie. Są to ludzie, którzy czekają o czwartej rano przed Walmartem, aby skorzystać z wczesnych wyprzedaży. Są to ludzie, którzy śpią przed sklepem Best Buy w nadziei, że uda im się zdobyć darmowy telewizor 32-calowy. Są to ludzie, którzy stoją pod IKEA z nadzieją na darmowe śniadanie.

„Przegrani czasu” są także „oszczędzającymi na wygodzie”. „Oszczędzający na wygodzie” desperacko trzyma się każdego dolara w obawie, że ten nigdy do niego nie wróci. Ekstremalna niewygoda nie może równać się oszczędności. Moja wieloletnia przyjaciółka, na przykład, chciała mieć rower stacjonarny do ćwiczeń i znalazła taki na wyprzedaży w sklepie oddalonym o wiele mil od domu. Powiedziałem jej, żeby kupiła to urządzenie w lokalnym sklepie i zapłaciła odrobinę więcej, czyli o 29 dolarów więcej. Nie. Była „oszczędzającą na wygodzie”. Jechała godzinę, aby zaoszczędzić 29 dolarów. Całkowity czas, jaki poświęciła, to dwie i pół godziny. Odejmij paliwo i całkowitą wartość jej

czasu (około 5 dolarów za godzinę). Kiedy ostatnio sprawdzałem, nie pracowała ona za 5 dolarów na godzinę, ale nie ma najmniejszego problemu z marnowaniem czasu za taką stawkę. „Oszczędzający na wygodzie” chętnie zmarnuje czas dla pieniędzy. Od biletów na samolot z wieloma przesiadkami, do zatłoczonego autobusu, dowożącego do lotniska – niewygodą nie może równać się oszczędzeniu kilku dolarów na godzinę.

Gdyby ci ludzie mieli trzy miesiąca życia, czy spaliby w śpiworach przed drzwiami Best Buy? A sześć miesięcy? Sześć lat? Przy jakiej wartości ci ludzie podnieśliby swoje śpiwory z chodnika i powiedzieli: „Kurczę, co ja u diabła robię, śpiąc na chodniku przed sklepem z elektroniką? Czy to mądre wykorzystanie mojego życia?”. Na chodniku śpią chodnikowcy.

Jadący szybkim pasem w procesie podejmowania decyzji stawiają czas nad wszystko inne, ponieważ jest to najcenniejszy z naszych aktywów. *Użytkownicy Fastlane oszczędzają czas, użytkownicy Slowlane – pieniądze.* Chodnikowcy i jadący wolnym pasem używają pieniędzy jako jedyne kryterium w podejmowaniu decyzji. Która praca jest najlepiej płatna? Gdzie jest najtańszy produkt? Jak mogę zdobyć darmowego kurczaka? Pieniądze są rzadkie, a czas kroczy na samym końcu stawki i sprzęta bałagan. Jeśli chcesz być bogaty, musisz zacząć myśleć jak osoba bogata. *Czas jest królem.*

Podsumowanie rozdziału

- Poruszający się szybkim pasem za króla aktywów uważają czas.
- Czasu jest mało, a pieniędzy jest całe mnóstwo.
- Czas służebności to czas, który poświęcasz na zarabianie. Wolny czas spędzasz tak, jak chcesz.
- Twoje życie składa się z czasu wolnego i czasu służebności.
- Wolny czas kupowany jest za czas służebności.
- Użytkownicy *Fastlane* poszukują sposobów, aby zamienić czas służebności na czas wolny.
- Pasożytniczy dług pożera wolny czas i wydala czas służebności.
- Życiowe przyjemności mają dwie ceny: faktyczną cenę oraz cenę wolnego czasu.
- Pasożytniczy dług trzeba zatrzymać u źródła, którym jest potrzeba natychmiastowej gratyfikacji.

Rozdział 27: Zmień ten stary olej

Wykształcenie jest tym, co pozostaje, kiedy człowiek zapomni o wszystkim, czego nauczył się w szkole.

Albert Einstein

Education is what remains after one has forgotten everything he learned in school.

Albert Einstein

Zmieniaj olej co 3000 mil

Pierwsza lekcja dla posiadacza samochodu: zmieniaj olej co 3000 mil. Jeżeli zaniedbasz tę lekcję, Twój samochód padnie na długo przed wyczerpaniem się jego naturalnej sprawności. Częste zmiany oleju utrzymują Twój samochód w dobrym stanie, a niezmienny olej powoduje, że jazda jest wyboista. Wyboiste przejażdżki kończą się postojem na poboczu.

Podróż *Fastlane* wymaga zmian oleju na świeży. Czym jest tutaj olej? *Jest wiedzą*, edukacją, doświadczeniem zdobytym na ulicy. Uważaj jednak... to musi być właściwy olej o konkretnym zastosowaniu.

Chodnikowcy nie troszczą się o olej. Po 3000 mil nadchodzi koniec. Ukończenie szkoły jest ostatnią zmianą oleju. Poruszający się w trybie *Slowlane* dolewają oleju w celu zwiększenia swojej rzeczywistej wartości. Wyższe wykształcenie i certyfikaty – cóż innego może zapewnić wyższą pensję? Poruszający się w trybie *Fastlane* zmieniają olej aż do czasu, kiedy ich wehikuł trafi na złomowisko.

Ukończenie szkoły to nie koniec – to początek

Zrozum: *to, co wiesz dzisiaj, jest niewystarczające, aby przenieść Cię tam, gdzie chcesz być jutro.* Musisz nieustannie tworzyć siebie na nowo, a tym odnawianiem siebie jest edukacja. Niestety, ukończenie szkoły tradycyjnie postrzegane jest jako koniec edukacji. Niezależnie od tego, w jakim wieku kończysz szkołę, rozpoczynasz wtedy dorosłe, prawdziwe życie. Impreza się skończyła. Zaprzestanie zdobywania wiedzy po ukończeniu szkoły jest zabójstwem dla bogactwa. Twoje najbardziej efektywne lata zarabiania nadchodzą po ukończeniu szkoły, więc czy nie byłoby mądrze kontynuować proces uczenia się długo po zakończeniu formalnej edukacji?

Jim Galagher ukończył szkołę 11 lat temu i jest bezrobotny. Jim jest maklerem giełdowym, ale z powodu technologii internetowej jego doświadczenie nie jest już takie cenne, a jego umiejętności nie

są już potrzebne. Jego wiedza i wykształcenie w tym obszarze zdezaktualizowały się i nie mają już w dzisiejszym świecie zastosowania. Świat poszedł naprzód, jednak wiedza Jima nie. Jim z pogardą przyjmuje niewolniczą pracę w lokalnym sklepie z meblami. Jego plan finansowy zatrzymał się, ponieważ pracuje on na tym samym starym oleju, który ostatni raz zmieniał 11 lat temu. Od tej pory Jim oleju nie zmieniał, a więc jego podróż do bogactwa kończy się porażką.

Edukacja, Twój olej, jest najważniejszym elementem Twojej podróży ku bogactwu. Jeśli stale zdobywasz nową wiedzę, nowe umiejętności i nowe kwalifikacje, otwierają się przed Tobą nowe drogi i rzeczy posuwają się do przodu z łatwością. Właściwe wykształcenie to niesamowita ilość koni mechanicznych.

Rola edukacji

Edukacja traktowana jest jako cnota, zarówno na mapie *Slowlane*, jak i *Fastlane*, ale ich rola w obu różni się znacząco. W trybie *Slowlane* edukacja używana jest to podniesienia rzeczywistej wartości, podczas gdy w *Fastlane* – do ułatwienia rozwoju systemu biznesowego. Ponadto edukację *Fastlane* zdobywa się metodami, które nie skutkują pasożytniczym długiem lub konformizmem. Celem edukacji w *Fastlane* jest wzmocnienie potęgi drzewka pieniędzy i systemu biznesu. Nie jesteś trybikiem, kółkiem zębatym w maszynie, ale sam uczysz się budowania systemu.

Jeśli idę na seminarium szkoleniowe, które uczy mnie umiejętności zatrudniania najlepszych sprzedawców, angażuję się w czynności, które uczynią mój biznes oraz drzewko pieniędzy bardziej płodnymi. Jeśli czytam książkę o nowej technologii komputerowej, która pokazuje, jak stworzyć nowe narzędzia interaktywne na stronie internetowej, uczę się usprawniania systemu. Edukacja *Slowlane* ma na celu zwiększenie wartości wewnętrznej osoby nabywającej wiedzę. Osoba ta staje się więc trybikiem w systemie.

Pewien członek forum *Fastlane* miał możliwość zdobycia MBA i zapytał, czy warto. Moja typowa odpowiedź brzmiałaby „nie”, ale tym razem okoliczności były inne. Po pierwsze, MBA nie wiązało się z żadnymi kosztami, poza wymaganym czasem, ponieważ studia opłacał rząd. Po drugie, ten człowiek działał zgodnie z ideologią *Fastlane*, więc jego celem nie było podniesienie rzeczywistej wartości, ale rozwój wiedzy w celu usprawnienia systemu *Fastlane*. Głosowałem na „tak”.

„Nie wiem, jak!”

Jeśli zmiana Twojego oleju więzi Twój samochód na podnośniku przez miesiące albo lata, jaki ma to sens? Kontynuacja edukacji nie może być naznaczona konformizmem czy obarczona pasożytniczym długiem. Ma ona na celu usprawnienie systemu *Fastlane*. Jak? Spraw, aby Twoją uczelnią stał się prawdziwy świat. Tak – Ty jesteś swoją uczelnią.

Zapytaj każdego przedsiębiorcę, który odniósł sukces, a potwierdzi tę prawdę: uczysz się w trakcie pracy, poprzez próby, porażki i podejmowanie działania od nowa. Daje to więcej korzyści niż jakakolwiek książka czy profesor.

Ale Ty wołasz: „Nie wiem, jak!”. Przestań. Wrogiem publicznym nr 1 na liście najbardziej nadużywanych wymówek jest: „Nie wiem, jak!”. Dlaczego nie wiesz, jak? Powiem Ci. Nie wiesz, ponieważ nie nauczyłeś się, jak, ani nie chciałeś wystarczająco mocno dowiedzieć się, jak. Widzisz, łatwiej jest ugiąć się pod ciężarem „Nie wiem, jak” niż aktywnie poszukiwać wiedzy. W dzisiejszym, zdominowanym przez informację społeczeństwie nie ma wymówki – powodu, dla którego miałbyś nie dowiedzieć się, jak.

Ukończyłem studia z dwoma dyplomami z zakresu biznesu – z marketingu i finansów. Żaden z nich nie miał związku z informatyką. Odszedłem ze szkoły bez doświadczenia w programowaniu. Mimo to zarobiłem miliony dzięki Internetowi. Śmieszne, że w ciągu 13 lat drogiego procesu pobierania nauki w trybie instytucjonalnym nigdy nie byłem na zajęciach poświęconych Internetowi lub technologiom z nim związanym. Moje zajęcia komputerowe ograniczały się do wprowadzających kursów biznesowych. Jeśli nie chodziłem do szkoły, w której uczono o Internecie, jak udało mi się zdobyć wiedzę z tego zakresu? Upewniałem się, że dostatecznie często zmieniam olej. Uczyłem się sam. Czytałem książki, chodziłem do biblioteki, spędzałem godziny w sieci, czytając poradniki, artykuły i strony z objaśnieniami. Poszukiwałem wiedzy i przyswajałem ją.

Lata temu, kiedy zaczynałem karierę w Internecie, z łatwością mogłem się poddać i uzasadnić to oczywistym: „Nie wiem, jak!”. Nie wiem, jak zaprogramować stronę internetową; nie wiem, jak projektować grafikę, nie wiem, jak zarządzać serwerem; nie wiem, jak napisać tekst reklamowy! Podobne wymówki są niczym torba plastikowa, gotowa zdusić Twoje marzenia, ale jedynie wtedy, kiedy wsadzisz do niej głowę. Moja wizja strony internetowej nie zakończyła się słowami: „Nie wiem, jak”, ale właśnie w tym miejscu się zaczęła. Wyciągnij głowę z torby!

Gdybym nie odświeżył swojego zestawu umiejętności (mojego oleju), moja podróż ustałaby. Skrupulatne poszukiwania wiedzy sprawiły, że utrzymałem efektywność w zmieniającym się świecie, i przygotowały mnie na możliwości, jakie daje *Fastlane*. Moja edukacja nie skończyła się w momencie odejścia ze szkoły, ale właśnie wtedy się zaczęła. A najlepsze jest to, że moja osobista edukacja stała się przyspieszeniem z dwiema turbinami, dzięki czemu wjechałem na szybki pas. Moje umiejętności nie przyniosły pasożytniczego długu ani konformizmu.

Edukacja jest łatwo dostępna

Największą parodią wolnego świata jest niedostateczne korzystanie z wiedzy. Wejdź do lokalnego sklepu z książkami i zaczerpnij powierza. Czujesz to? Zapach nieskończonej wiedzy. Wejdź do lokalnej biblioteki i rozejrzyj się. Niesamowite. Od ściany do ściany książki, które można śmiało brać. Wyobraź sobie, że mógłbyś przetrwać każdą książkę, każdy akapit i każde zdanie. Czy „Nie wiem, jak!” byłoby przeszkodą w osiągnięciu sukcesu?

Zadziwia mnie, że wiedza jest tak łatwo osiągalna, a mimo to większość ludzi decyduje się jej nie zdobywać. Edukacja jest jak owoc niezerwany z drzewa, kiedy wystarczyłoby wejść na drabinę. Większość ludzi utrzymuje jednak ograniczające przekonanie, że nie stać ich na edukację. Przykro mi, ale ta wymówka wskazuje na lenistwo.

Wiedza jest darmowa i czeka na to, aż ktoś ją przyswoi. Nieskończona wiedza jest w zasięgu Twoich rąk, a jedynym czynnikiem, który powstrzymuje Cię przed sięgnięciem po nią, jesteś Ty. Tak – Ty. Wyłącz telewizor, podnieś książkę i czytaj. Przestań grać w „Guitar Hero” i pójdz do biblioteki. Przestań grać na Gameboy’u i zajrzyj do książek. Poważnie podchodzący do rzeczy człowiek, działający w trybie *Fastlane*, co chwilę ma nos w książkach, chodzi na seminaria, przegląda fora biznesowe i korzysta z Google, poszukując interesujących tematów i strategii.

Masz wrodzoną moc stania się ekspertem w czymkolwiek, co nie wymaga talentu fizycznego. Żadna książka na świecie nie uczyni Cię profesjonalnym koszykarzem ani piosenkarzem, ale w dziedzinach niezwiązanych ze sprawnościami fizycznymi książki potrafią przemienić nowicjuszy w ekspertów. Możesz stać się ekspertem w handlowaniu walutami, nieruchomościami, w biznesie, programowaniu stron internetowych, sprzedaży lub mowach publicznych. Wiedza na każdy z tych tematów jest dostępna. Co musisz zrobić? Musisz podjąć decyzję, że ją znajdziesz, a potem po prostu wprowadzić to postanowienie w czyn.

Kiedy remontowałem dom, wiedziałem, że ściany mojego holu muszą być pomalowane przy użyciu specjalnej, skomplikowanej techniki, która polega na nakładaniu warstw, tworzących głębię i trójwymiarowe przebarwienia. Miałem do wyboru wynajęcie specjalistów albo nauczenie się tego samemu. Skoro byłem na emeryturze, postrzegałem to jako ciekawe wyzwanie i zdecydowałem się pomalować ściany sam.

Najpierw oglądałem godzinami poradniki wideo w Internecie, a potem poszedłem do sklepu i kupiłem materiały. Przez następne kilka dni ćwiczyłem na pudełkach tekturowych. Po tygodniu stałem się profesjonalistą. Nabyłem nową umiejętność zaledwie w tydzień. Kilka dni wcześniej byłem w sferze „Nie wiem, jak!”, a chwilę później posiadałem umiejętność, którą mogłem sprzedawać, gdybym tylko chciał. Najlepsi spośród malarzy, którzy posługują się tą techniką, zarabiają 30 dolarów za metr kwadratowy. W tydzień zbudowałem coś, co otworzyło malutką dróżkę do równania *Fastlane*.

Umiejętności i doświadczenia czekają na Ciebie. Nikt nie da Ci książki ani nie odda wiedzy. Musisz jej poszukać, przetworzyć ją i użyć jej. *Wejście w posiadanie wiedzy uczyni Cię bogatym.*

Gdzie zatem możesz tanim kosztem znaleźć nieskończoną wiedzę? Jest ona wokół Ciebie, tak jak powietrze, którym oddychasz.

Księgarnie: książki oferują najlepszy zwrot z Twojego edukacyjnego dolara. Kupuj je, pożyczaj albo kradnij, ale je czytaj.

Biblioteka: największy darmowy zbiór wiedzy i pogromca mitu „Nie stać mnie na książki”. Ja zaczynałem od biblioteki.

Fora internetowe: znajdź ludzi o podobnych zainteresowaniach i ucz się od tych, którzy odnieśli sukces. Znajdź wiatr w plecy!

Kursy internetowe: mogą sporo kosztować, ale są wygodne.

Blogi internetowe, podcasty, screencasty, webcasty: następni pogromcy wymówek.

Seminaria: dobre seminaria wnoszą dobrą wartość, przy założeniu, że są sponsorowane przez właściwe jednostki, a nie guru od zdobywania bogactwa.

Telewizja: kablówka zmieniła telewizję w medium edukacyjne. Pożegnaj się z bezmyślnymi programami z serii *reality show* i wejdź na kanały o wartości edukacyjnej: History, Discovery, Science, HGTV, Military i National Geographic.

Kontynuacja zajęć edukacyjnych: istnieje wiele dwuletnich kursów, które oferują szeroki wachlarz szkoleń w konkretnych dyscyplinach.

Darmowe magazyny: odwiedź portale, gdzie będziesz mógł zamówić prenumeratę darmowych magazynów, związanych z Twoimi zainteresowaniami.

Mimo że jesteśmy otoczeni darmową wiedzą, większość ludzi ją, niestety, ignoruje. Przykład? Spójrz na wypowiedź na temat edukacji odnoszącego sukcesy inwestora Lonniego Scruggsa (LonnieScruggs.net):

Kiedyś miałem dwie prace. EDUKACJA zmieniła moje życie. Zanim nauczyłem się, jak sprawić, aby moje pieniądze zarabiały same, wykonywałem całą pracę w pojedynkę. W tamtych czasach wiedziałem

tak mało, że myślałem, iż sposobem na zdobycie wolności finansowej jest praca na dwa etaty. Tak właśnie robiłem przez wiele lat. W końcu uświadomiłem sobie, że dzień nie ma wystarczającej ilości godzin i nie mogę pracować w miesiącu dostatecznie długo, aby osiągnąć bezpieczeństwo finansowe. Musiała istnieć lepsza droga. Zacząłem jej szukać.

Kiedy uświadomiłem sobie, że odpowiedzią są wiedza i edukacja, zdecydowałem się zdobyć wykształcenie. Miałem wcześniej za sobą jakieś formalne „szkolnictwo”, ale teraz chodziło o prawdziwą edukację.

Kiedy dzisiaj patrzę wstecz, mogę stwierdzić, że nie robiłem łatwych i przyjemnych rzeczy, które robili inni ludzie, ale że robiłem wszystkie właściwe rzeczy. Teraz z moją rodziną cieszymy się bezpieczeństwem i wolnością finansową. Możemy robić to, co chcemy. Wielu naszych przyjaciół nadal pracuje na etatach, szukając bezpieczeństwa finansowego, którego nigdy nie zaznają. Mieli taką samą szansę, jak ja, ale po prostu wybrali inaczej. Wszyscy przeszli przez szkoły, ale nie mieli wykształcenia, które pozwala osiągnąć wolność finansową. Dzisiaj mówią mi, jakim jestem szczęściarzem.

Najlepszą inwestycją, jakiej możesz dokonać, jest inwestycja w siebie. Bądź gotów zapłacić za swoją edukację teraz, albo bądź przygotowany na zapłacenie później znacznie większej sumy za brak wykształcenia. Wybory, jakich dokonujesz dzisiaj, zdeterminują Twoją finansową przyszłość. Upewnij się, że dokonasz właściwych wyborów, ponieważ będziesz musiał żyć z ich skutkami.

Bogaci rozumieją, że edukacja nie kończy się wraz z ceremonią zakończenia szkoły. Ona się tam zaczyna. Świat jest w ciągłym ruchu, a Twoja wiedza musi dotrzymywać kroku jego ewolucji. W przeciwnym razie znajdziesz się wśród przeciętnych.

„Nie mam czasu!”

Na ogonie wymówki „Nie wiem, jak!” siedzi „Nie mam czasu!”. Jak masz znaleźć czas na zmianę oleju? Mówię poważnie – jak znaleźć na to czas pomiędzy pracą na pełny etat a opieką nad dwójką dzieci? Otóż właśnie – pomiędzy.

Zmiana oleju nie jest trudna, jeśli połączysz ją z innymi czynnościami, powtarzającymi się w Twoim codziennym życiu. Mimo że czas jest wartością liniową, można nim manipulować dzięki łączeniu czynności ze sobą, tak jak w powiedzeniu „Upiec dwie pieczenie na jednym ogniu”. Zmaksymalizuj czas i bogactwo. Wykonaj dwie czynności w jednym przedziale czasowym. Zrób ze swojego życia uniwersytet. Oto kilka strategii oszukujących czas.

Uniwersytet za kierownicą: słuchaj audiobooków i wiadomości finansowych w radiu, podczas postoju w korkach. Z utrapienia korki przemieniają się w uczelnię.

Uniwersytet na siłowni: pochłaniaj książki, podcasty i magazyny podczas ćwiczeń na siłowni. W przerwach między seriami na bieżni albo na rowerze stacjonarnym siłownia zamienia się w uczelnię.

Uniwersytet w poczekalni: bierz ze sobą lekturę, kiedy kroi się bolesne czekanie: na lotniska, do gabinetów lekarskich oraz do twojego straszliwego wydziału komunikacji. Nie siedź tam, obracając kciukami – ucz się!

Uniwersytet w toalecie: nigdy nie siedź w toalecie bez lektury, która ma wartość edukacyjną. Przedłuż swoje „posiedzenia” (nawet, jeśli już załatwiłeś sprawę) z intencją nauczenia się czegoś nowego każdego dnia. Uniwersytet w toalecie to najlepsze miejsce na zmianę oleju, ponieważ zajęcia odbywają się codziennie i obecności tam nie da się uniknąć. Oznacza to, że zwrot z Twojej inwestycji

czasu jest nieskończony! Czas w toalecie zmienia się w edukację.

Uniwersytet w pracy: jeśli możesz, czytaj w przerwach w pracy. Kiedy jeździłem limuzyną i rozwoziłem pizzę, czytałem dużo, czekając na pasażerów. Nie grałem w kieszonkowego pokera – czytałem. Jeśli możesz wykorzystać martwe okresy podczas pracy, płacą Ci za naukę. Praca, która była ślepą uliczką, zmienia się w edukację.

Uniwersytet telewizyjny: nie możesz oderwać się od telewizora? Nie ma problemu. Umieść telewizor w pobliżu Twojego miejsca pracy i pracuj zgodnie z planem *Fastlane*, podczas gdy telewizja będzie robić swoje. Oglądając niezliczone powtórki „Star Treka”, który odważnie udawał się w miejsca, jakich nie odwiedził jeszcze żaden człowiek, uczyłem się programowania stron internetowych. Tak naprawdę nawet podczas pisania tego tekstu oglądałem mecz, w którym New Orleans Saints gromią New England Patriots (program „Monday Night Football”). Futbolowa pokusa przekształcona została w pracę i edukację.

Pomyśl o czasie, który już wykorzystujesz. Ile godzin marnujesz na trywialne czynności? Nie musi to być czas stracony. Można wykorzystać go na zmianę oleju.

Na początek wybierz temat, który Cię interesuje, albo obszar, w którym Twoje życie wymaga poprawy. Nie jesteś zbyt dobry w sprzedaży lub pisaniu? Idź do biblioteki i zacznij czytać. Zanim zacząłem pisać „Fastlane milionera”, kupiłem sześć książek związanych z publikowaniem, pisaniem i autorstwem. Nie napisałem książki i nie wydałem jej na oślep – edukowałem się dogłębnie podczas całego procesu.

Wyznacz sobie cel, że przeczytasz co najmniej 12 książek rocznie lub jedną co miesiąc. Jeśli jesteś agresywny, tak jak ja, przeczytasz jedną książkę tygodniowo. Im więcej wiedzy wchłoniesz, tym więcej momentu obrotowego wygenerujesz podczas podróży *Fastlane*.

Zmiana oleju za 50 000 dolarów

Kiedy ostatni raz odwiedziłem jeden z serwisów, wymieniających olej na poczekaniu, reklamowana cena 21,99 dolara zmieniła się w rachunek na 110 dolarów z powodu dodatkowych zalecanych czynności serwisowych. Zmiana oleju nie powinna kosztować więcej niż 25 dolarów. Każda wyższa cena powinna wzbudzić Twoje podejrzenia. Dwadzieścia dolarów to typowa cena książki. Używane książki są tańsze. Książki z biblioteki są darmowe. Kontynuowanie edukacji na kursach dwuletnich kosztuje 30 dolarów za godzinę. Zmiany oleju są tanie. Mimo to, nadal przypinamy sobie do kostek łańcuch długu i płacimy za nie tysiące dolarów.

Kilka dni temu widziałem zdjęcie studenta, publicznie protestującego przeciwko jednej z rządowych dotacji finansowych. Trzymał dużą tablicę z napisem: „Mam średnią 4,0, 90 000 dolarów długu i nie mam pracy. Gdzie jest moje dofinansowanie?”. Gdzie jest Twoje dofinansowanie? Pozwól, że Ci to powiem. Wejdź do łazienki, zapal światło i spójrz w lustro. Oto Twoje dofinansowanie. Jestem zmęczony ławymi historiami dobrych studentów, którzy kończą szkoły z górami długów i nie mogą znaleźć pracy. Prawda jest taka, że jeśli pozwolisz siłom rynku prowadzić Twój wehikuł, prawdopodobnie skończysz na ulicy ze zrobionym w domu plakatem, ogłaszającym wysokość średniej Twoich ocen i wysokość miażdżącego, sześciocyfrowego długu.

Nikogo to nie obchodzi. Masz dług, ponieważ pożyczyłeś pieniądze. Masz go, ponieważ wkupiłeś się w kłamstwo i wyrzekłeś się kontroli. Kupiłeś *Slowlane*. Czy byłeś zmuszany do zaciągania długów? Nie masz pracy, ponieważ głosowałeś na polityków, którzy karzą producentów i nagradzają konsumentów. Spójrz prawdzie prosto w oczy.

Droga zmiana oleju, która wymusza dożywotni czas kontraktowy, jest głupotą. Pasożytniczy dług nie dba o źródło – chce jedynie pożreć Twój wolny czas, najlepiej przyprawiony odrobiną soli i pieprzu.

Porażka seminaryjna

Jaki idiota zapłaciłby 50 000 dolarów za udział w seminarium? Wiele osób tak robi. Jest to popularne pytanie na forum *Fastlane*. Ktoś oferuje trzydniowe seminarium na temat inwestowania w nieruchomości za 50 000 dolarów. Czy powinienem je kupić? Co? Bierzesz prochy? Czy wiesz, co kupujesz? Powiem Ci. Płacisz 50 000 dolarów, aby ktoś objaśnił Ci książkę, która leży w księgarni z ceną 19 dolarów.

Seminarium za 50 000 dolarów jest wykorzystaniem wiedzy, jaką mamy my, producenci: *Ludzie są leniwi*. Ludzie chcą, aby podano im wiedzę. Ludzie nie chcą czytać i łączyć ze sobą zdań. Chcą, aby ktoś to zrobił za nich. Ludzie chcą, by ktoś nimi pokierował, poprowadził ich wehikuł. Chcą wydarzeń, nie procesów, a czy jest lepsze wydarzenie od seminarium za 50 000 dolarów?

Seminaria mogą być dla procesu edukacji wspaniałe, ale muszą to być odpowiednie seminaria, niezbyt drogie i prowadzone przez producentów i doświadczonych ekspertów, a nie profesjonalnych mówców. Większość drogich seminariów to dobrze zaplanowane maszyny marketingowe, pomyślane tak, aby wyciągnąć z Twojego portfela każdego dolara. Większość tanich seminariów to jednodniowe reklamy o wiele droższego szkolenia, a osoby, które je prowadzą, cierpią na typowy paradoks praktyki: obrastają w miliony dzięki mowom publicznym, a nie w wyniku tego, co głoszą.

Pewna członkini forum *Fastlane* podzieliła się swoimi doświadczeniami z uczestnictwa w seminarium, prowadzonym przez popularnego guru książkowego:

Po pierwsze, nie będzie Ci wolno zdradzać wiedzy przedstawionej na seminarium. Gdybyś mógł przekazać ją innym, ludzie dowiedzieliby się o wiele szybciej, że to seminarium jest tylko gigantyczną reklamą o wiele droższego seminarium, które kosztuje około 50 000 dolarów. Po drugie, niczego się tam nie nauczysz – poza tym, że powinieneś być posłuchać swojego przeczucia i nie iść na to seminarium. Naprawdę, co minutę rodzi się nowy naiwniak. To niesamowite, jak ludzie, którzy nie mają nic na koncie, są w stanie wyskrobać 50 000 dolarów tylko dla nadziei otrzymania czegoś lepszego. Wreszcie, istnieje segment seminariów, dzięki udziałom w których zwiększasz limit swojej karty kredytowej, bo w końcu bogaci tworzą pieniądze, a biedni je zarabiają. Każdy idzie więc na seminarium zwiększyć swoje limity i zgadnij, co się wtedy dzieje? Zaskakują Cię ceną zakupu, która waha się w przedziale od 16 do 50 tysięcy dolarów, zależnie od tego, na ile jesteś „poważny”. Nedorzeczne? Najwyraźniej nie, ponieważ ludzie biegną do pomieszczenia na tyłach, jak by było na rzeź, z kartami kredytowymi w dłoni. Wychodzą z lęklwym poczuciem samozadowolenia i śliczną małą naklejką, która głosi: „Inwestuję w siebie”.

Zmiana oleju za 50 000 dolarów jest tak samo szokująca, jak seminarium za 50 000 dolarów. Dobre seminaria kosztują do tysiąca dolarów i prowadzą je szanowani eksperci, praktycy i firmy organizujące seminaria. Dobre seminaria mają walory edukacyjne i nie kosztują tyle, ile nowy Cadillac Escalade. Złe seminaria są przereklamowane, perswazyjne i wykorzystują Cię. Chodzi w nich wyłącznie o zarabianie pieniędzy, nie o pomoc.

Jak odróżnić dobre seminarium od złego? Pierwszą wskazówką jest cena. Każda niedorzeczna cena powinna być sygnałem, że organizatorowi zależy bardziej na zarobieniu pieniędzy niż na przekazaniu wiedzy. Po drugie – znów cena. Strzeż się frazy „za darmo”. „Za darmo” oznacza zwykle osiem minut edukacji i osiem godzin sprzedawania droższego seminarium. Po trzecie, kto je prowadzi? Czy to

zawodowy mówca, czy ktoś, kto naprawdę praktykuje to, co głosi? Czytaj informacje drobnym drukiem. „Strategie Johnny’ego Guru przyniosły miliony”, a potem drobnym drukiem napisane jest: „Johnny Guru nie będzie obecny podczas seminarium”. Czy pozwoliłbyś aktorowi przeprowadzać na Tobie operację w zastępstwie za prawdziwego chirurga, który jest nieobecny? Porażka!

Podsumowanie rozdziału

- Użytkownicy *Fastlane* zaczynają edukację w momencie ukończenia szkoły, jeśli nie wcześniej.
- Edukacja poruszających się szybkim pasem służy rozwijaniu ich systemu biznesowego oraz drzewka pieniędzy, a nie podnoszeniu rzeczywistej wartości.
- Działający w zgodzie z *Fastlane* nie są zainteresowani byciem trybikiem w maszynie. Chcą być tą maszyną.
- „Nie wiem, jak!”, jest wymówką, którą można pokonać dzięki dyscyplinie.
- Nieskończona wiedza jest wszędzie i jest za darmo. Brakuje nam tylko dyscypliny, aby ją przyswoić.
- Możesz stać się ekspertem w każdej dyscyplinie, która nie wymaga umiejętności fizycznych.
- Swoją wiedzę można poszerzać w czasie, przeznaczonym na inne czynności.
- Organizatorzy drogich seminariów wykorzystują chodnikowców i poruszające się *Slowlane* osoby pozbawione praw obywatelskich, reklamując puste obietnice jako „wydarzenia”.

Rozdział 28: Wejdz na czerwone pole

Kiedy wydaje Ci się, że wszystko jest pod kontrolą, po prostu nie jedziesz dostatecznie szybko.

Mario Andretti

If things seem under control, you are just not going fast enough.

Mario Andretti

Zwycięzcy *Fastlane* powstają na czerwonym polu

Zwycięzcy powstają na czerwonym polu. Czym jest czerwone pole? Jest ono czystym, nieskazitelnym oddaniem.

Drzewka pieniędzy, biznesów i systemów nie buduje się przez jedną noc. Skonstruowanie maszyny do budowy piramidy zajęło Chumie lata. Oddanie jest wodą dla drzewka pieniędzy, jego słońcem, nawozem i kultywacją. Wiem, że oddanie jest słowem, które może wywołać buntownicze ucieczki. Jeśli myślisz, że proces *Fastlane* jest łatwy, zatrzymaj się teraz i wróć do *Slowlane*, co też nie jest łatwe!

Pamiętaj – „Bogać się powoli” jest przynętą z haczykiem. Stworzenie dynamicznego biznesu jest jak wychowanie dziecka, od jego urodzenia po osiągnięcie przez nie dorosłości. Musisz poświęcić się swojemu systemowi i biznesowi tak, jak rodzic musi poświęcić się swoim dzieciom. Na czerwonym polu testuje się możliwości samochodu i to właśnie tam zostaną sprawdzone Twoje możliwości.

Czy jesteś zainteresowany, czy oddany?

Mnóstwo ludzi wlecze się przez życie na pierwszym biegu, a potem zastanawiają się: „Jak się tu dostałem”? Kto nie chciałby przestać martwić się o pieniądze? Bycie tylko zainteresowanym bogactwem i finansowym bezpieczeństwem nie wymaga, niestety, żadnego wysiłku. Zainteresowanie jest jak przedszkole – nie wystarczy. Zainteresowani żyją na pierwszym biegu.

Jeśli chcesz wyjść poza pierwszy bieg, musisz podjąć zaplanowany wysiłek i dokonywać dobrych wyborów, aby wykorzystać moc *Fastlane*. Pomiedzy zainteresowaniem a oddaniem jest zasadnicza różnica.

Zainteresowanie czyta książkę – oddanie wykorzystuje tę książkę 50 razy. Zainteresowanie chce biznesu – oddanie składa wnioski o założenie firmy. Zainteresowanie pracuje nad Twoim biznesem godzinę dziennie, od poniedziałku do piątku – oddanie pracuje nad nim siedem dni w tygodniu, kiedy tylko czas na to pozwoli. Zainteresowanie wynajmuje drogi samochód – oddanie jeździ rowerem

i przynosi pieniądze Twojemu systemowi. Zainteresowanie jest zafascynowane wyglądem na bogatego – oddanie jest zajęte planowaniem zdobycia bogactwa.

Mark Zuckerberg, założyciel Facebooka, nie zbudował najchętniej używanej strony społecznościowej, ponieważ był tym zainteresowany. Był tej sprawie oddany. Thomas Edison nie wynalazł żarówki dzięki zainteresowaniu. Pracował nad tym wynalazkiem z pełnym oddaniem. Zainteresowanie oznacza poddanie się po trzeciej porażce. Oddanie oznacza dalszą pracę po setnej.

Kiedy budowałem swoją firmę, mój system i mojego zastępcę, byłem temu oddany. Tygodniami spędzałem nad tym przedsięwzięciem po 12 godzin dziennie, doprowadzając je do perfekcji. Wyrzekałem się alkoholowych spotkań z przyjaciółmi, mieszkalem w malutkim mieszkanku, jadłem tani makaron w porze lunchu i na kolację. Byłem gotowy zmywać naczynia, aby móc pracować nad moim planem. Kiedy moi przyjaciele bardziej interesowali się chwaleniem się, kto ma najszybszy samochód w grze wideo, ja chciałem wolności finansowej. Chciałem szybkiego samochodu w rzeczywistości, nie na ekranie telewizora. Moi przyjaciele byli oddani zwycięstwom w świecie fantazji, a ja poświęcałem się zostaniu zwycięzcą w prawdziwym świecie. Zwycięzcy *Fastlane* powstają na czerwonym polu.

Zdystansuj się od „większości ludzi”

Jak bardzo tego chcesz? Jak silna jest Twoja wola? Czy zgodzisz się spać w samochodzie, żeby odnieść sukces? Czy zgodzisz się na życie w malutkim pokoju, jeśli Twoi znajomi są właścicielami domów? Czy odpuścisz nowe BMW na rzecz kupy złomu z przebiegiem 150 000 mil? Czy mógłbyś być kelnerem w Maloney’s Bar and Grill, gdy Twoi przyjaciele mają wygodne prace i zarabiają 50 000 dolarów rocznie? Jak bardzo tego chcesz?

Większość ludzi nie ma takiej woli, a ona oddziela zwycięzców od przegranych. Myśl o życiu w wyścigu szczurów przez 50 lat musi być bardziej bolesna niż myśl o wykonaniu pracy, która pozwoli od tego uciec. Możesz mieć przeciętny komfort teraz albo ogromny komfort później. Poruszający się *Fastlane* oddaje krótkoterminowy komfort, bo wie, że może zdobyć niezwykle długoterminowy komfort.

Kiedy trzeba wejść w błoto i ubrudzić się, większość ludzi wybierze płynną jazdę na pierwszym biegu, unikając dyskomfortu czerwonego pola. Czerwone pole pozwala przebić się przez blokady dróg i wzmacnia proces.

Kiedy u profesora uniwersytetu Carnegie Mellon, Randy’ego Pauscha, zdiagnozowano śmiertelnego raka, dał nam on ostatni wykład, w którym powiedział:

Mury nie istnieją bez powodu. Mury nie zostały zbudowane, aby nas zatrzymać. Mury istnieją, aby dać nam szansę pokazania, jak bardzo czegoś chcemy. Mury są po to, aby zatrzymać tych, którzy nie chcą tego dostatecznie mocno. One istnieją, aby zatrzymać pozostałych!

Ostatnie słowo cytatu to „pozostałych”. Musisz się upewnić, że nie jesteś jednym z „pozostałych”, ponieważ „pozostali” to synonim słowa „większość”. Większość ludzi to konsumenci, którzy są o dwie wypłaty od bycia spłukanym. Większość ludzi nie zainwestuje długich godzin w swój system biznesowy, kiedy ich przyjaciele żyją na kredyt. Większość ludzi pozwoli znajomym i rodzinie osłabić swoje sny słowami: „To nie zadziała”. Większość ludzi zaczyna z podnieceniem i tryska bogactwem, ale poddaje się przy pierwszej porażce. Większość ludzi ulega postawie „poddaję się” i robią tak, nie wiedząc, że są o jedną lub dwie gry od zdobycia gola – krzywej liniowego wzrostu *Fastlane*.

„Czy jesteśmy na miejscu?” Bogactwo jest ukrytym bytem, a jego nieuchwytność eliminuje słabych.

Twoja podróż będzie przebiegała przewidywalną drogą podniecenia, kwestionowania, oddania i ponownych narodzin. Sukces *Fastlane* wymaga inwestycji czasu i wysiłku. Jest to opłata, która czyni cię wyjątkowym i trzyma wszystkich innych z daleka.

Tego wysiłku nie można ominąć ani zlecić komuś innemu. Przygotuj się na pracę i poświęcenie. Znaj swój cel. Wyobraź sobie swoje marzenia, przygotuj środki i wiedz, że po prostu uiszczasz opłatę, ponieważ nie chciałeś zamieniać pięciu na dwa przez resztę życia! Jeśli nie wykonasz ciężkiej pracy, której wymaga *Fastlane*, zrobi to ktoś inny. A jeśli nie jesteś taki, jak „większość ludzi”, odkryjesz coś cudownego: *Możesz żyć inaczej niż oni*.

Zdejmij nogę z hamulca!

Porażka to pot sukcesu, a ja jestem mokry od potu.

Jeśli brałeś udział w zajęciach ze stepu lub aerobiku, znasz zasady: pocić się, przyspieszyć akcję serca, zwiększyć wytrzymałość i stracić na wadze. Gdybyś poszedł na podobne zajęcia, a instruktor zabroniłby się pocić, zaprzeczyłoby to celowi ćwiczeń. Ciężka praca naturalnie wywołuje pot, a ten staje się dowodem Twojego wysiłku.

Ta nedorzeczna analogia jest, niestety, paradoksem, z którym się stykasz, kiedy boisz się porażki i odmawiasz zdjęcia nogi z hamulca. Pot sukcesu to porażka. Mimo że nie możesz zbudować wytrzymałości bez pocenia się, nie możesz doświadczyć sukcesu bez porażki. Porażka jest naturalną odpowiedzią na sukces. Jeśli unikasz porażek, unikasz także sukcesu.

Nie możesz jechać drogą do bogactwa z wciśniętym hamulcem. Musisz podjąć ryzyko. Musisz poczuć dyskomfort. Musisz odnieść porażkę.

Co powoduje ten strach przed porażką? Strach przed porażką przypisywany jest przeszacowanej analizie gorszego scenariusza (AKGS). Co jest gorszym scenariuszem i jakie jest prawdopodobieństwo, że on się zrealizuje? Odniesiesz porażkę w biznesie i będziesz musiał wrócić do pracy. Przecież to nic strasznego. Kiedy stawiasz opór społecznym „wiatrom w oczy”, będziesz się pocił!

Podejmij skalkulowane ryzyko. Jeśli tak zrobisz, rzeczy zaczną się wydarzać. Spotkasz nowych ludzi, pojawią się nowe okazje. Dostaniesz *feedback*. W Twoim życiu pojawią się „szczęśliwe przełomy” i zbiegi okoliczności. Sam fakt podejmowania działania powoduje, że dzieją się rzeczy niesamowite. Tak, *Fastlane* jest ryzykiem. Porażka wisi w powietrzu. Nauczyłem się programowania metodą prób i błędów. Zanim udało mi się znaleźć właściwy sposób, programowałem błędnie po sto razy. Moje inne porażki obejmują idiotyczne wielopoziomowe programy marketingowe, przez biżuterię, do programów sprzedaży bezpośredniej. Za każdym razem otrząsałem się, analizowałem, uczyłem się, dostosowywałem i próbowałem od nowa. Noga była zdjęta z hamulca!

Kiedyś usłyszałem: „Inteligentny człowiek uczy się na swoich błędach. Mądry człowiek uczy się na błędach innych”. Możesz się uczyć na moich. Ja nie nauczyłem się *Fastlane* przez jedną noc. Odnalazłem do niego drogę poprzez porażki. Strach przed porażką jest rzeczą normalną, ale to porażka daje doświadczenie, które przeradza się w mądrość.

Ryzyko *Fastlane* może procentować przez całe życie

Bill Gates jest wyjątkiem. Zbudował jedną firmę i zarobił miliardy. Wystarczyła mu jedna firma. Niektórzy mogą powiedzieć, że jestem gwiazdą jednego przeboju. Świetnie. Wolę, żeby tak było, niż żeby w ogóle nic nie było. Wystarczy jeden „przebój” i można „być ustawionym” na resztę życia.

Oto wyzwanie: jeśli chcesz strzelać gole, musisz wyjść na boisko i kopać do bramki. Gole nie zdarzają się, jeśli siedzisz na ławce rezerwowych albo na kanapie, jedząc precelki i dokonując masakry

w grze „Halo 3”. Wyjdź na boisko i zacznij kopać do bramki! Kiedy podejmiesz dostateczną liczbę prób i oswoisz się z prędkością biznesu, postępy będą przychodzić łatwiej.

Podejmuj inteligentne ryzyko i omijaj to głupie

Jeśli chodzi o analizę ryzyka, istnieją dwa jego typy, określane przez najlepsze i najgorsze możliwe rezultaty i konsekwencje: *inteligentne ryzyko* oraz *głupie ryzyko*.

Lot do Las Vegas i uprawianie hazardu za miesięczną wypłatę jest głupim ryzykiem. Jazda po autostradzie z niesprawnymi hamulcami również jest głupim ryzykiem. Kiedy podejmujesz inteligentne ryzyko i unikasz tego głupiego, w miarę upływu czasu wzmacniasz coraz bardziej swoją drogę do bogactwa. *Inteligentne ryzyko* oferuje ograniczoną możliwość niepowodzenia i nieograniczone możliwości sukcesu. *Głupie ryzyko* oferuje niewyczerpane możliwości odniesienia porażki i ograniczoną szansę na sukces lub krótkoterminowe powodzenie.

Większość działań związanych z głupim ryzykiem należy do kategorii bezobjawowych. Po prostu nie są jasno zdefiniowane i potrzeba staranności i uwagi, by je dostrzec. Kiedy biorę udział w wyścigach na ulicach Phoenix w 850-konnym samochodzie, angażuję się w bezobjawowe, głupie ryzyko. Jego pozytywne strony to krótkotrwały napływ adrenaliny i czasowe podbudowanie własnego ego. Złe strony – to możliwość wypadku i zabicia siebie lub kogoś innego. Dobre strony są ograniczone i krótkotrwałe, a złe są nieograniczone, z długotrwałymi efektami. Tak – wydaje się, że to głupota.

Oto następny przykład głupiego ryzyka, który odkryłem dopiero, kiedy pisałem ten rozdział. Piszę tę książkę, korzystając z aplikacji w chmurze. Oznacza to, że piszę na zewnętrznym serwerze. Nie zrobiłem kopii mojej pracy. Jeśli serwer nawali, moja praca przepadnie. Tak – głupie ryzyko występuje we wszystkich rozmiarach i smakach, a to sprawia, że jestem idiotą dnia. Przepraszam na moment – muszę teraz zrobić kopię zapasową mojej pracy.

OK, wróciłem.

Przejdźmy teraz do inteligentnego ryzyka. Kiedy inwestuję 100 000 dolarów w firmę internetową, angażuję się w ryzyko inteligentne. Kiedy sprzedałem moją firmę internetową, zainwestowałem część zysków z powrotem w tę firmę. Nadal jestem właścicielem niewielkiej jej części i jest ona całkowicie pasywna. Dlaczego zainwestowałem 100 000 dolarów i wystawiłem się na ryzyko? Przeanalizowałem prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu przez nowego właściciela mojej firmy i doszedłem do wniosku, że szansa na sukces była duża. Ich celem było przejęcie mojej małej firmy i zrobienie z niej biznesu wartego 100 milionów dolarów. Jeśli im się powiedzie, moja niewielka inwestycja, w kwocie 100 000 dolarów, będzie wtedy warta dwa miliony. Jakie są szanse niepowodzenia? Firma może odnieść porażkę, a po upłynięciu mojej inwestycji straciłbym około 50 proc. Szanse porażki są ograniczone, a szanse na sukces nie mają górnych limitów. To jest właśnie inteligentne ryzyko.

Jeśli odejdiesz z pracy, aby zaangażować się w biznes *Fastlane*, jest to inteligentne ryzyko. Zyskasz szansę na zarobienie milionów, a w najgorszym wypadku będziesz musiał żyć poniżej swoich standardów, zmywać podłogi, przewracać hamburgery na ruszcie, jeść ryż i fasolę i jeździć rowerem do sklepu spożywczego. Czy naprawdę jest to takie straszne? Nie, jeśli tylko znasz swój cel i jesteś oddany swojej mapie. Wszystko sprowadza się do tego, ile jesteś gotów zrobić i na co się nie odważysz. Ryzyko wiąże się z uważnym zarządzaniem wyborami. Zminimalizuj głupie ryzyko i korzystaj z możliwości ryzyka inteligentnego. A jeśli chodzi o porażkę, uwierz mi – *łatwiej jest żyć, żałując porażki, niż żałując, że nigdy nie podjąłeś próby*.

Przepędź „pewien dzień”

Co powstrzymuje ludzi od wjazdu na czerwone pole?

Jest to „pewnego dnia”. Pewnego dnia będę... Pewnego dnia zrobię to i tamto... Pewnego dnia, kiedy dzieci podrosną; pewnego dnia, kiedy spłacę długi... Pewnego dnia. Lecz dzień ten nigdy nie nadchodzi. Jest bardzo odległy w Twoim umyśle.

„Pewien dzień” jest niebezpieczny i paraliżujący. Więzi Cię w krainie nicości. „Pewien dzień” jest tutaj i teraz, czysty i przejrzysty i nie chce mieć nic wspólnego z jutrem. *Fastlane* wymaga, abyś dokonał tej prostej transformacji: *zamień „pewnego dnia” na dzisiaj*.

Czy zdarza Ci się, że kiedy dokądsz jedziesz, wszędzie masz zielone światło? Jeśli chodzi o okazje i minimalizację ryzyka, ludzie, niestety, czekają na idealny moment – czekają, aż wszędzie będą mieli zielone światło, co przywołuje „pewnego dnia”. Zapytaj każdego, kto chce uciec od *Slowlane*, dlaczego nie wykonał jeszcze skoku i na co czeka. Zawsze jest jakaś wymówka...

„Czekam na awans.”

„Czekam, aż dzieci podrosną.”

„Czekam, aż spłacę długi.”

„Czekam, aż odziedziczę pieniądze.”

„Czekam na nowy rok.”

„Czekam, aż skończę szkołę.”

„Czekam, aż moja żona znajdzie pracę.”

„Czekam, aż sytuacja gospodarcza się poprawi.”

„Czekam, aż naprawię piecyk ciepłej wody.”

„Czekam na to...”

„Czekam na tamto...”

Część wspólna jest zawsze taka sama... „czekam”. Na co czekasz? Na „pewnego dnia” coś, jakieś wydarzenie, szczególne warunki? Niestety, te tworzone wewnątrz umysłu zastrzeżenia przychodzą i odchodzą, pozostawiając poszukiwacza okazji uwięzionego w tej samej koleinie na lata. Czekanie na same zielone światła jest czekaniem, aż niebo stanie się fioletowe w trzecią środę listopada.

Jeśli dotychczas nie wyraziłem się dostatecznie jasno, zrobię to teraz – nigdy nie ma idealnego momentu. „Pewien dzień” jest dzisiaj. Dzisiaj, teraz. Tydzień ma siedem połączonych ze sobą „dzisiaj”, a rok ma ich 365. Dzisiaj jest wszystkim, co masz! A jeśli będziesz czekać, okazje przejdą obok. Twoja podróż *Fastlane* nigdy się nie zaczyna i mija rok za rokiem, a kiedy stare oczekiwania zostają spełnione, pojawiają się nowe. A kiedy omijają Cię kolejne okazje, zgadnij, co jeszcze mija? Czas. Tak, poproszę o odpowiedni sygnał dźwiękowy z opery mydlanej. Czas upływa, mijają kolejne dni... a są to dni naszego życia.

Szansy nie obchodzi właściwy moment

Szansa często przejeżdża przez Twoją okolicę, a kiedy to robi, musisz ją złapać. Oceń ryzyko i podejmij działanie. Niestety, szansa nie dba o właściwy moment. Nic ją nie obchodzą obecne okoliczności, Twój zepsuty samochód czy Twoje życiowe zamieszanie. Nadchodzi i odchodzi z własnej woli, posiada własny umysł i nie widzi kłopotliwych sytuacji. Szansa przychodzi przebrana za zmianę i wyzwanie. Pamiętaj – zmiana rodzi milionerów.

Forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com) jest moim przykładem łapania szans nieprzychodzących w idealnym momencie. Moje forum istniało lata przed napisaniem tej książki, ponieważ szansa przejeżdżała niezapowiedziana przez moją okolicę. Moim zamierzeniem było stworzenie forum po napisaniu książki, jednak lata przed napisaniem pierwszego słowa odwiedziłem pewne forum przedsiębiorców, na którym swego czasu często przebywałem i rozpoznałem znanych mi członków tego

forum, wspominających „dawne czasy” i to, jak obecnie forum zachwaszczone jest spamem, intrygami i przekrętami. Ludzie żądali zmiany lub alternatywy.

Miałem już wtedy plan stworzenia forum w bliżej nieokreślonej przyszłości, ale ta szansa czy okazja pojawiła się w nieodpowiednim momencie. Nagle skręciła za róg i usłyszałem ogłuszający dźwięk wydobywający się z jej tłumików. Mimo że akurat byłem pod prysznicem, wybiegłem na zewnątrz, cały mokry i kompletnie nieprzygotowany stawilem jej czoła. Przywitałem się z nią, otworzyłem dla niej drzwi i wpuściłem do środka. Nie był to najlepszy czas dla mnie, ale był odpowiedni dla szansy. „Pewien dzień” stał się dniem dzisiejszym. Ta decyzja pozwoliła mi dokonać przedsprzedaży setek książek, zanim napisałem pierwsze słowo.

Wielu odnoszących sukcesy przedsiębiorców zaczęło działania przedsiębiorcze na studiach. Znasz ich firmy – Microsoft, Dell, FedEx i Facebook. Ich założyciele złapali szanse poza dogodnym dla nich momentem i wybrali podjęcie inteligentnego ryzyka. Ci przedsiębiorcy schwytali szanse, nie czekając na spełnienie warunków: „Kiedy skończę studia...” lub „Podczas przerwy wakacyjnej...”, albo „Po egzaminie z matematyki...”. Szanse przebrane są za niezaspokojone potrzeby i kiedy zadzwonią do Twoich drzwi, otwórz je! Jeśli tego nie zrobisz, szansa odchodzi i dzwoni do innych drzwi, wiedząc, że w końcu ktoś wpuści ją do środka.

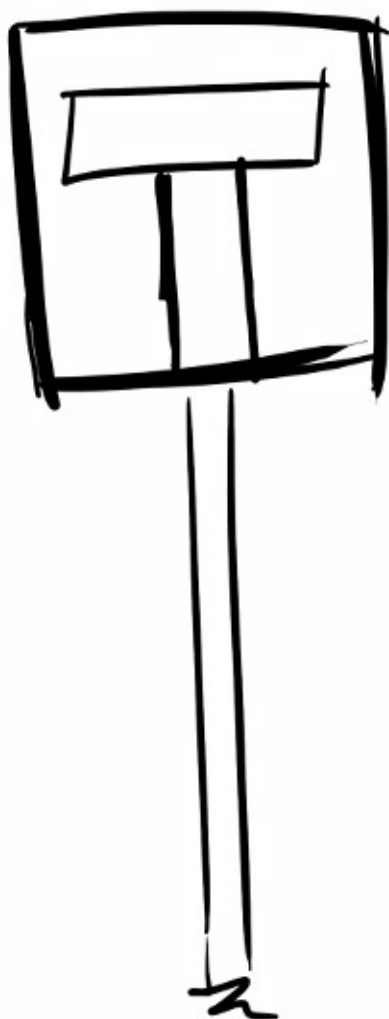
Dlaczego nie Ty? Odpowiedni moment zdarza się rzadko. Czekanie wzmacnia przeciętność. Ludzie siedzą na tyłkach i czekają przez całe życie na idealne to czy tamto. Idealne scenariusze i okoliczności nigdy nie nadchodzą. W zamian za to nadchodzi starość i widmo zmarnowanego marzenia.

Teraz masz możliwość wyjechania z garażu i wyboru drogi. Droga jest tam, gdzie zaczyna się Twoja podróż *Fastlane*. Drogi *Fastlane* prowadzą do bogactwa. Posiadasz mapę *Fastlane* i wiesz, jak działają *Slowlane* i *Sidewalk*. Wiesz, jak wyregulować swój wehikuł. Wiesz, jakie nastawienia umysłu są aktywami, a jakie są Twoim obciążeniem. Zdemaskowałeś siły grawitacji, które będą knuć przeciwko Twojemu wehikułowi. Posiadasz wszystkie narzędzia potrzebne do tego, aby wyjechać z garażu i wjechać na jedną z wielu dróg do bogactwa. Tak – czas ruszyć w drogę.

Podsumowanie rozdziału

- Zainteresowanie to „jazda na pierwszym biegu”. Oddanie jest czerwonym polem.
- Ciężka praca i oddanie odróżniają zwycięzców od przegranych.
- Niektórzy przedkładają krótkotrwałą, przeciętny komfort nad długotrwałą i niezwykle komfort.
- Aby żyć inaczej niż inni, musisz robić to, czego inni nie robią.
- Przygotuj się na ciężką pracę, poświęcenie i inne wyboje na drodze. Są to miny, które usuwają z drogi słabych i wysyłają ich z powrotem do krainy „większości ludzi”.
- Porażka jest charakterystyczna dla drogi do sukcesu. Oczekuj jej i ucz się od niej.
- Jeden „przebój” może zapewnić bezpieczeństwo na całe życie, a nawet na pokolenia.
- Goli nie można strzelać z ławki rezerwowych.
- Głupie ryzyko wiąże się z nieograniczoną możliwością porażki (długoterminowo) oraz z ograniczoną szansą sukcesu (krótkoterminowo).
- Inteligentne ryzyko oferuje szansę nieograniczonego sukcesu (długoterminowo) i ograniczoną możliwość niepowodzenia (krótkoterminowo).
- Nigdy nie ma idealnego momentu, a czekanie na „pewien dzień” jest stratą czasu.

CZEŚĆ 7 – Drogi do bogactwa



Rozdział 29: Właściwa droga prowadzi do bogactwa

Ten, kto wybiera początek drogi, wybiera miejsce, do którego ona prowadzi. To środki określają cel.

Henry Emerson Fosdick

He who chooses the beginning of the road chooses the place it leads to. It is the means that determines the end.

Henry Emerson Fosdick

Czy Twoja droga do bogactwa jest ślepą uliczką?

Co jest drogą w odniesieniu do podróży do bogactwa? Jeśli poruszasz się wolnym pasem, Twoją drogą jest praca: lekarza, prawnika, inżyniera, sprzedawcy, fryzjera, pilota. Jeśli poruszasz się szybkim pasem, Twoją drogą jest biznes: bycie przedsiębiorcą internetowym, inwestorem w nieruchomości, autorem lub wynalazcą. Twoja droga jest Twoją karierą lub ścieżką biznesową. Droga ta musi być drogą do bogactwa. Wiele zajęć nie prowadzi, niestety, do bogactwa, z powodu ich matematycznego ograniczenia i o dziwo, większość biznesów także nie prowadzi do bogactwa! Droga, która zaczyna się w Chicago i prowadzi na wschód, nigdy nie dotrze do Las Vegas. Jest ślepą uliczką! Jeśli zabłądziłeś na swojej drodze biznesowej, musisz użyć kierownicy, aby skorygować kurs: zjedź z tej drogi, skręć. Albo zawróć.

Miliony przedsiębiorców dociera na swojej drodze do martwego punktu. Oszukują się, podróżując niewłaściwą drogą, a potem zastanawiają się, dlaczego umyka im bogactwo. Zamiast walczyć w ośmiogodzinnym trybie pracy, walczą w supermarketowym trybie 12-godzinnym. Zamiast wykorzystać system, który może ich zastąpić, wymieniają czas na pieniądze. Zamiast wymieniać pięć dni pracy na dwa dni wolnego, wymieniają przez resztę życia sześć na jeden albo siedem na zero.

Jeśli przyjmiesz filozofię *Fastlane*, a założysz budkę z lemoniadą na rogu ulicy tylko dlatego, że *Fastlane* podpowiada Ci: „Założ biznes”, będzie to znaczyć, że odniosłem porażkę. Taka droga jest nieodpowiednia, ponieważ nie prowadzi do bogactwa. Droga do bogactwa musi prowadzić do bogactwa. Jak to osiągnąć? Twoja droga musi przebiegać przez prawo skutecznego oddziaływania.

Droga do skutecznego oddziaływania: pięć przykazań *Fastlane*

Prawo skutecznego oddziaływania mówi, że aby zarobić miliony, musisz mieć wpływ na miliony. W jaki sposób możesz mieć wpływ na miliony? Według filozofii *Slowlane*, rozwijasz swoją wartość

wewnętrzna, stajesz się niezastąpiony i zarabiasz miliony. W trybie *Fastlane* budujesz biznes, który dotyka miliony żyć w skali lub wiele żyć pod względem rangi. Jeśli Twoja droga nie prowadzi przez okolice skutecznego oddziaływania, lub nie ma z niej wjazdu na skuteczne oddziaływanie, przykro mi, ale jesteś na niewłaściwej drodze. Potęgę równania bogactwa *Fastlane* tworzy biznes, który kieruje się prawem skutecznego oddziaływania. Szans w biznesie jest mnóstwo, ale, niestety, większość z nich nie jest drogami szybkiego ruchu. Jeśli utknąłeś w punkcie usługowym, sprzedając obcięcie włosów za 10 dolarów, czy możesz oczekiwać, że obsłużysz miliony? Aby zarobić miliony, musisz służyć milionom. Jeśli Twoja droga nie prowadzi do skutecznego oddziaływania, to przeciwności, które starasz się pokonać, niszczą jedynie Twój potencjał, ponieważ to prawo skutecznego oddziaływania jest strażnikiem bram bogactwa.

Abyś mógł zapalić światełko prawa skutecznego oddziaływania i rozświetlić nim swoje drogi *Fastlane*, przyjrzyj się pięciu przykazaniom *Fastlane*.

1. Przykazanie potrzeby.

2. Przykazanie wejścia.

3. Przykazanie kontroli.

4. Przykazanie skali.

5. Przykazanie czasu.

Owych pięć przykazań to wskaźniki *Fastlane*, które nadają wartość Twojej drodze. Czy Twoja droga (lub potencjalna droga) prowadzi do bogactwa? Czy już teraz jest pasem szybkiego ruchu? Czy można zmienić ją w pas szybkiego ruchu? Czy może prowadzić przez skuteczne oddziaływanie? Czy Twoja droga może prowadzić do multimilionowego przedsięwzięcia, które wygeneruje wspaniały pasywny dochód i skończy się upłynięciem?

Droga, która spełnia warunki każdego z przykazań, może uczynić Cię obrzydliwie bogatym bardzo szybko. Im więcej przykazań zostaje naruszonych, tym więcej potencjału stworzenia bogactwa traci droga, którą wybrałeś, a jednocześnie Ty sam tracisz zdolność skutecznego oddziaływania. Mimo że można naruszyć jedno lub więcej przykazań i nadal osiągnąć bogactwo w krótkim czasie, powinieneś celować w drogę, która spełnia wszystkie pięć warunków. Skuteczne drogi oferują skuteczne kreowanie bogactwa. Większość przedsięwzięć biznesowych nie przestrzega jednak, niestety, powyższych przykazań. W takim przypadku nie zasługują one na Twoją uwagę.

Podsumowanie rozdziału

- Nie wszystkie biznesy są właściwą drogą. Niewiele dróg przebiega przez prawo skutecznego oddziaływania lub w jego pobliżu.
- Najlepsze drogi szybkiego ruchu przestrzegają pięciu przykazań *Fastlane*: potrzeby, wejścia, kontroli, skali i czasu.

Rozdział 30: Przykazanie potrzeby

*Po co żyjemy, jeśli nie po to, żeby uczynić życie dla
siebie wzajemnie łatwiejszym?*

George Eliot

*What do we live for, if not to make life less difficult for
each other?*

George Eliot

Domy postawione na piasku zawalają się

Dziewięćdziesiąt procent nowo założonych firm upada w ciągu pierwszych pięciu lat i wiem, dlaczego tak się dzieje. Upadają, ponieważ nie przestrzegają przykazania potrzeby.

Biznes zbudowany na słabych fundamentach zawali się. Fundamenty z piasku sprawiają, że domy się walą. Firmy, które naruszają przykazanie potrzeby, albo należą do grupy 90 proc., które upadną, albo maskują pracę. Siły grawitacji nie można lekceważyć; przesłanie biznesu, który odnosi sukces, jest proste, a mimo to właściciele firm często o nim zapominają: *Wygrywają firmy, które zaspokajają potrzeby. Wygrywają firmy, które oferują wartość.* Zyski przynoszą firmy, które rozwiązują problemy. Samolubne, narcystyczne motywy nie tworzą dobrych, długoterminowych modeli biznesu.

Pomyśl nad celami przedsiębiorstw. Po co istnieją firmy? Aby zaspokoić samolubne pragnienie robienia „tego, co lubisz”? Aby zaspokoić Twój apetyt na bogactwo i wolność finansową? Nikt tak naprawdę nie dba o Twoje pragnienia, marzenia i pasje oraz Twoje powody chęci zostania bogatym. Nikogo nie obchodzi, dlaczego chcesz mieć Ferrari i udowodnić rodzicom, że się mylili. Nikt nie dba o to, że korporacyjna rzeczywistość Ameryki wprowadziła Cię w błąd. Nikogo to nie obchodzi! Świat jest samolubnym miejscem, w którym wszyscy mają gdzieś Twoją motywację do wjazdu na szybki pas.

O co w takim razie dbają ludzie? Ludzie zwracają uwagę na to, co Twój biznes może dla nich zrobić i jak może im pomóc. Co oni będą z niego mieli? Czy rozwiąże on ich problemy? Czy ułatwi im życie? Zapewni schronienie? Zaoszczędzi dla nich pieniądze? Nauczy ich czegoś? Sprawí, że coś poczują? Powiedz mi, dlaczego, na Boga, powinienem dać Twojej firmie pieniądze? Jaką wartość wnosisz do mojego życia?

Spójrz ponownie na podział na producentów i konsumentów. Konsumenci są samolubni. Chcą wiedzieć, „co będą z tego mieć”. Aby odnieść sukces jako producent, *wyrzeknij się własnej samolubności i reaguj na samolubność innych.*

Przestań gonić za pieniędzmi – goń potrzeby

Nigdy nie zakładaj biznesu tylko po to, by zarobić pieniądze. *Przestań gonić za pieniędzmi i zacznij gonić potrzeby.* Pozwól, że powtórzę, bo to najważniejsza kwestia w tej książce: przestań myśleć o biznesie w kontekście swoich samolubnych pragnień, niezależnie od tego, czy chodzi o pieniądze, marzenia, czy robienie „tego, co lubisz”. Zamiast tego ścigaj potrzeby, problemy, bolesne miejsca, braki w realizacji usług i niedostatki uczuć.

Przedsiębiorcy odnoszą porażki, ponieważ tworzą firmy, oparte na samolubnych przesłankach, a te nie tworzą dochodowych biznesów – prowadzą je wprost do kosza, w którym ląduje 90 proc. firm.

„Potrzebuję nowego źródła dochodu.”

„Jestem ekspertem w [puste miejsce], więc tym właśnie się zajmę.”

„Czytam książkę o zdobywaniu bogactwa i mówi ona o założeniu firmy.”

Źle, źle i jeszcze raz źle.

Samolubne, narcystyczne przesłanki to VIP-owskie zaproszenia do naruszenia przykazania potrzeby.

Ty i Twój biznes przyciągniecie pieniądze wtedy, kiedy przestaniesz być samolubny, przestaniesz skupiać się na własnych potrzebach i skierujesz wysiłki swojej firmy na potrzeby innych. Najpierw daj, bierz potem. Potrzeby są pierwsze – nie pieniądze! Potrzeby poprzedzają pieniądze! Wejdź na rynek ze swoimi samolubnymi potrzebami, a założę się, że odniesiesz porażkę.

Joe był ekspertem sztuk walki i kochał swoją pasję. Idąc za radą guru, zabrał się za „robienie tego, co kochał” i otworzył szkołę sztuk walki. Po dziesięciu miesiącach musiał zamknąć szkołę, bo nie był w stanie dłużej utrzymywać rodziny z biznesu, generującego zysk na poziomie 21 000 dolarów rocznie.

Joe był skazany na porażkę jeszcze zanim otworzył biznes. Założył firmę, budując na fundamentach z piasku – bazował na samolubnych potrzebach i pragnieniach: „Jestem ekspertem sztuk walki, więc powinienem otworzyć szkołę”. Właściwy fundament powinien uwzględniać potrzeby rynku, a nie wewnętrzne, samolubne potrzeby. Zamiast myśleć o swoich egoistycznych motywach, John powinien rozumować w następując sposób:

Czy w mojej okolicy istnieje zapotrzebowanie na szkołę sztuk walki?

Co moja szkoła robi nie tak i co mogę robić lepiej?

Jaką wartość mogę dać uczącym się sztuk walki?

Jakie aktywa (wartości) wnoszę do tej społeczności?

Joe odniósł porażkę, ponieważ na jego usługi nie było na rynku prawdziwego zapotrzebowania, a wartości, którymi się kierował, były samolubne. Gdyby Joe przeanalizował powyższe pytania, okoliczności na jego drodze do sukcesu stałyby się znacznie bardziej sprzyjające.

Kilka lat temu, w okresie rozwoju gospodarczego, zauważyłem, że w okolicy mojej mamy, Chandler w stanie Arizona, buduje się wolno stojący sklep. Jest to „białe” przedmieście Phoenix, zamieszkałe przez klasę średnią. W miarę budowy (i po wprowadzeniu się najemcy) temperatura porażki rosła. Po czym to poznałem?

Nowy sklep sprzedawał akcesoria związane z muzyką hip-hopową. Zapnij pasy, nadchodzi porażka! Dlaczego? Ponieważ ten sklep narusza przykazanie potrzeby. Ta okolica nie potrzebuje takiego sklepu. W pobliżu nie ma ani klubów tanecznych, ani większego zainteresowania hip-hopem. 100 metrów od sklepu jest dom starców. Czy 91-letni dziadek jest potencjalnym klientem sklepu dla fanów hip-hopu? Samolubność jest tu oczywistym problemem. Właściciel podążył za swoją pasją i zamiłowaniem do muzyki i kultury hip-hopowej. Może jakiś trener życiowy poradził mu: „Rób to, co kochasz”. Niezależnie od motywu, potrzeba pochodziła z wewnątrz, a nie z zewnątrz, z rynku. Przewidziałem, że

interes przetrwa 12 miesięcy. Sklep zniknął po 18. Fundamenty biznesu zbudowano na piasku – nie było odpowiedniego zapotrzebowania.

Poszukiwacze pieniędzy szukają pieniędzy, nie potrzeby

Często czytam posty przedsiębiorców, którzy mają imponujący cel zdobycia milionów dzięki założeniu firmy. Posiedź chwilę na jakimkolwiek forum, a zauważysz źle ukierunkowane pragnienia, samolubny fundament, zatruwający wodę w studni.

Jak mogę zarobić pieniądze, zakładając firmę?

Jaki biznes mogę założyć, mając 200 dolarów i jak mam zarabiać 5000 dolarów miesięcznie?

Jaki biznes domowy mogę założyć?

Mam kolegę, który pisze aplikacje na komórki. Czy myślisz, że mogę zarobić na ich sprzedaży?

Jak mogę zdobyć pasywny dochód?

Jaki produkt dobrze sprzedaje się na eBay?

Jaki biznes najlepiej założyć, jeśli nie mam pieniędzy?

Kiedy zadasz sobie te pytania, z dużym prawdopodobieństwem trafisz do grupy przegranych, ponieważ te dialogi ukazują Twoją troskę o pieniądze, a nie o potrzebę lub wartość. Wszystko Ci się pomyliło! Ja nazywam takich przedsiębiorców „goniącymi za pieniędzmi”, „poszukiwaczami pieniędzy”. Skaczą z jednego biznesu na drugi, zarabiając na arbitrażu, który wykorzystuje różnice na rynkach, rzadko zaspokajając ludzkie potrzeby czy nabierając rozmachu. Czasami ci samolubni właściciele firm, gorliwie goniąc za pieniędzmi, stosują nieuczciwe praktyki i zaniedbują jednocześnie potrzeby klientów.

Poszukiwacze pieniędzy to konsumenci, którzy nie przeszli całkowitej przemiany w producentów. Chcą nimi być, ale samolubnie myślą w sposób typowy dla konsumentów.

Podczas boomu mieszkaniowego, na przykład, poszukiwacze pieniędzy stali się pośrednikami kredytowymi i agentami nieruchomości. Kiedy bańka pękła, wszelka nadwyżka na tym rynku zniknęła. Teraz, kiedy ogromną ilość domów, obciążonych kredytami, wystawiono na sprzedaż, pojawili się nowi goniący za pieniędzmi. Każdy nowy boom przynosi ze sobą nowych poszukiwaczy pieniędzy, samolubnie pragnących wskoczyć do pociągu trendów, ale w biznesie są tylko po to, aby służyć samym sobie. Wraz z mnóstwem samolubnych konsumentów, na których żerują, poszukiwacze pieniędzy żyją i rozwijają się aż do następnego boomu lub do momentu ujawnienia ich oszustw. W momentach dostatku szerzą się przekręty, intrygi i złodziejstwo, ponieważ goniący za pieniędzmi dokonują inwazji i zaburzają równowagę.

Przyciągać pieniądze to zapomnieć o nich

Chcesz dużo zarobić? Zaczynij przyciągać pieniądze, zamiast za nimi gonić.

Pieniądze są jak tajemniczy kot. Jeśli będziesz go gonić, będzie Ci uciekał. Schowa się na drzewo, za krzewem róż czy w ogrodzie. Jeśli jednak zignorujesz go i skupisz się na tym, co *przyciąga* kota, przyjdzie do Ciebie i usiądzie Ci na kolanach.

Samolubni ludzie nie przyciągają pieniędzy. Pieniądze przyciągają biznesy, które rozwiązują problemy. Przyciągają je ludzie, którzy mogą zaspokoić potrzeby lub dodać wartość. *Zaspokajaj potrzeby na dużą skalę, a przyciągniesz pieniądze na dużą skalę. Suma pieniędzy w Twoim życiu jest po prostu odzwierciedleniem sumy wartości, jaką dałeś innym. Zignoruj tę symbiozę, a pieniądze zignorują*

Ciebie. Firmy, które odniosły sukces, mają jedną wspólną cechę: zaspokajają potrzeby konsumenta, odzwierciedlone w wysokości sprzedaży towarów na rynku. To właśnie rynki i konsumenci, a nie Ty, determinują przetrwanie Twojego biznesu. Jeśli sprzedasz dziesięć milionów sztuk czegokolwiek, będzie to oznaczać, że dziesięć milionów ludzi uznało, że Twój produkt im pomaga lub zaspokaja ich potrzeby.

Jedyna droga *Fastlane*, która działa, to droga wzmocniona cementem – twarde jak skała potrzeby i rozwiązania – nie piasek. Twarda jak skała nawierzchnia przyniesie Ci korzystne okoliczności. Zaspokój potrzeby na dużą skalę lub pod względem rangi. Może to być tak wspaniałe, jak biznes Billa Gatesa, albo tak pozornie nieistotne, jak nadanie nowej wartości czemuś staremu. Jeśli jesteś właścicielem strony internetowej, która służy 10 000 ludzi dziennie, wywierasz na nich wpływ.

Wpłyń na ludzi i zacznij zapewniać im wartość! Pozwól pieniądzom przyjść do Ciebie! Wyjrzyj poza swój świat, przestań być samolubny i pomóż innym ludziom rozwiązać ich problemy. W świecie samolubstwa stań się przeciwieństwem tej cechy. Potrzebujesz konkretnego? Nie ma problemu. Spraw, aby dzięki Tobie milion ludzi osiągnęło coś wartościowego.

Spraw, żeby poczuli się lepiej.

Pomóż im rozwiązać problem.

Zapewnij im edukację.

Spraw, żeby lepiej wyglądali (zdrowie, dieta, ciuchy, make-up).

Daj im bezpieczeństwo (domy, zdrowie).

Wzbudź pozytywne emocje (miłość, szczęście, śmiech, pewność siebie).

Zaspokój ich apetyty – od podstawowych (jedzenie) do pikantnych (seks).

Ułatw im coś.

Wzmocnij ich marzenia i daj im nadzieję.

...a gwarantuję Ci, że *będziesz wart miliony*.

Kiedy zatem następnym razem będziesz zabierał się do przeglądania zasobów internetowych w poszukiwaniu sposobu na zarobienie większej ilości pieniędzy, usiądź wygodnie i zadaj sobie pytanie: „Co mogę zaoferować światu?”. Zaoferuj mu wartość, a zaczniesz przyciągać pieniądze!

„Rób to, co kochasz” i umieraj przy tym

Strzeż się kolejnej rady guru: „Rób to, co kochasz, a pieniądze przyjdą same!”. Bzdura! Chyba że chcesz naruszyć przykazanie potrzeby. „Rób to, co kochasz” jest następnym mitycznym sloganem, głoszonym przez zakłamanych guru i tak zwanych trenerów życiowych, którzy są prawdopodobnie o trzech klientów od bycia spłukanym. Droga wiodąca przez „Rób to, co kochasz” rzadko niestety zbiega się z bogactwem. Tak naprawdę może być to dla Ciebie droga chorej, niszczycielskiej miłości.

Jeśli jesteś podobny do mnie, nigdy nie rozważałeś opcji „Rób to, co kochasz”. Pomyśl o tym, co kochasz, a potem zastanów się, czy ktoś Ci za to zapłaci. Czy dzięki temu zaspokoisz potrzeby? Czy jesteś dostatecznie dobry, aby zarabiać na tym pieniądze? Najprawdopodobniej tak nie jest.

Aby „Rób to, co kochasz” zadziało, potrzeba dwóch rzeczy. 1) Twoja miłość musi być w stanie zaspokajać potrzeby. 2) Musisz być w tym wyjątkowy.

Uwielbiam grać w koszykówkę, chociaż jestem w tym słaby. Nie jestem w stanie zrobić w tym sporcie kariery. Kocham grać na pianinie, ale znów – nie idzie mi zbyt dobrze. Uwielbiam robić wiele rzeczy, ale nie jestem w nich dobry! Gdybym chciał zrobić karierę dzięki którejkolwiek z moich „miłości”, potrzebowałbym nieograniczonej ilości czasu i pieniędzy, ponieważ nikt nie zapłaciłby mi za

to, że to robię. Kto chciałby znosić moją nieudolność?

Pomyśl o tej książce. Kocham pisać. Książka reprezentuje drogę „Rób to, co kochasz”. Marzenie o napisaniu książki mogło zrealizować się dzięki *Fastlane*. Jeśli potrzebowałbym tej książki, aby spłacić kredyt hipoteczny, nie jestem pewien, czy udałoby mi się ją napisać i wydać. Nie mam pojęcia, czy sprzeda się ona w dziesięciu egzemplarzach, czy w dziesięciu milionach. Nie mogę więc na niej polegać.

Robienie tego, co kochasz dla pieniędzy rzadko jest dobrym pomysłem, ponieważ nie jesteśmy dostatecznie dobrzy w rzeczach, które kochamy. Poza tym, tak wielu ludzi robi to, co kocha, że rynek jest już przepełniony podobnymi działaniami, konkurencja jest silna i możliwości zarobku spadają.

Bycie autorem książki też oznacza przebywanie w zatłoczonym miejscu. Wcale nie jest przesądzone, że zarobię pieniądze tylko dlatego, że lubię pisać. Tak naprawdę nikt nie dba o moją miłość do pisania. Ty dbasz? Jasne, że nie! *Ty chcesz się dowiedzieć, czy moja praca Ci pomoże.*

W wywiadzie dla pewnego czasopisma miliardera R.J. Kirka zapytano o wyznacznik sukcesu. Odparkł: „Sukces jest wtedy, kiedy inni stwierdzają, że się im przydałem”. To nie Ty masz zdecydować, czy jesteś przydatny. Tę decyzję podejmie rynek. Ludzie płacą za zaspokajanie ich potrzeb. Nie płacą za zaspokojenie Twojej potrzeby „robienia tego, co kochasz”. Płacą za rozwiązania, nie za Twoje zadowolenie. Za rozwiązanie problemu. Nic ich nie obchodzi Twoja miłość do czegośkolwiek. Jeśli „robienie tego, co kochasz” nie zaspokaja jednocześnie w spektakularny sposób ludzkich potrzeb, nikt za nie nie zapłaci!

Tę książkę mogłem napisać tylko dlatego, że nie potrzebowałem potwierdzać swoich umiejętności zarobionymi pieniędzmi. Na pewno rozumiesz, o co mi chodzi. Może po prostu nie jestem wystarczająco dobry. Niezależnie od tego, jak będzie się sprzedawać, moja książka jest testamentem dla „robienia tego, co kocham” i nieważne, czy jestem w tym dobry, czy nie. *Fastlane* pozwoliło mi usunąć z równania temat pieniędzy. Teraz nie potrzebuję zarabiać na „robieniu tego, co kocham”. Po prostu robię to. Innymi słowy, pieniądze prowadzą do „robienia tego, co kochasz” – nie podążają za tym. Jak Ci się podoba ta ironia?

Lebron James dostaje pieniądze za grę w koszykówkę, ponieważ jest w tym dobry. Jednym z celów *Fastlane* jest usunięcie potwierdzania bycia w czymś dobrym za pomocą pieniędzy. Sukces *Fastlane* oznacza, że mógłbym grać w koszykówkę przez siedem dni w tygodniu. Mógłbym grać w gry wideo cały dzień. Nie muszę dostawać pieniędzy za „robienie tego, co kocham”, ponieważ mogę to robić ZA DARMO!

Jeśli jesteś jednym ze szczęściarzy, którzy zarabiają pieniądze, robiąc to, co kochają, i są w tym dostatecznie dobrzy, pokłony dla Ciebie. Chcę Ci również pogratulować – być może nie będziesz potrzebował *Fastlane*. *Slowlane* może okazać się wystarczające. Nie musisz się o to martwić. Dla tych z nas, którzy nie mogą zmienić swoich zamiłowań w dochód, istnieją inne możliwości, do których wiedzie *Fastlane*.

Podróbki i pochodne „robienia tego, co kochasz”

Jeśli nie możesz pracować, robiąc to, co kochasz, prawdopodobnie wpadniesz w pułapkę. Twoją naturalną reakcją jest pakt z diabłem – *Slowlane*. Oddajesz swoje życie, robiąc rzeczy, których nienawidzisz, w zamian za robienie rzeczy, które kochasz. Mówisz: „Będę pracował przez pięć dni, robiąc rzeczy, których nie cierpię, aby móc cieszyć się weekendem i robić to, co kocham”. Czy ten barter brzmi racjonalnie?

Mój przyjaciel Andy, na przykład, jest bankowym agentem do spraw windykacji i nie cierpi swojej pracy. Przy piwie często słyszę narzekania, frustrację i bzdury na temat jego pracy: prawie nazistowski

micromanagement, niekompetentny szef i psychotyczni współpracownicy. Jest pod ostrzałem ze wszystkich stron i godzi się na to cierpienie przez pięć dni w tygodniu. Jego wybawieniem jest weekend. Płaci „robieniem tego, czego nienawidzi” za weekend na łodzi, który jest „robieniem tego, co kocha”.

Inni ludzie starają się wykorzystać „robienie tego, co kochają” w alternatywny sposób lub stworzyć tego pochodną. Pauline, na przykład, kocha robótki ręczne, więc sprzedaje swoje wyroby w Internecie. Jose lubi samochodowe systemy audio, więc otworzył sklep z takim asortymentem. Janice kocha rzeźbić i sprzedaje swoje prace w lokalnej galerii. Gary jest zapalonym kulturystą, więc staje się profesjonalnym trenerem.

Istnieją dwa niebezpieczeństwa, związane z pochodnymi.

Nie przynoszą pieniędzy w szybkim tempie.

Są zagrożeniem dla miłości, jaką darzysz daną czynność.

Po pierwsze, „robienie tego, co kochasz” rzadko przynosi pieniądze w szybkim tempie, ponieważ najprawdopodobniej nie tylko Ty robisz to, co kochasz. Tysiące innych ludzi kocha robić tę samą rzecz (na dowód, że tak jest, obejrzyj pierwszy tydzień przesłuchań do programu „American Idol”). Potrzeba jest niewielka, co oznacza nasycenie rynków i niskie marże.

Znajomy trener z mojej siłowni powiedział mi, że z trudem wiąże koniec z końcem. Kiedy zapytałem go o powód, odparł, że jego branża jest bardzo konkurencyjna i on nie jest w stanie żądać stawki, której warty jest jego czas. Trenerów osobistych jest zbyt wielu, a więc ceny za jego usługi maleją. Kiedy podaż przekracza popyt, ceny spadają. Niewystarczająca potrzeba, nadmiar zasobów.

Dlaczego w tym zawodzie nastąpiło nasycenie? To proste. Ludzie podążają za radami guru bez zastanowienia się nad zapotrzebowaniem. „Rób to, co kochasz”. Niestety, jeśli KOCHASZ to robić, możesz być pewien, że tysiące innych ludzi również to kocha. Musisz zatem nastawić się na zmierzenie się z ostrą konkurencją. Kto wobec tego cieszy się dobrymi zarobkami – trener osobisty czy facet, który założył firmę sprzątającą miejsca zbrodni?

Drugim niebezpieczeństwem pochodnych jest możliwość zatrucia Twojej miłości przez fakt zarabiania na niej pieniędzy. Jeśli do robienia czegokolwiek, nawet czegoś, co rzekomo kochasz, zmusza Cię wypłata, Twoja miłość jest w niebezpieczeństwie.

Lata temu podjąłem pracę kierowcy limuzyny, ponieważ kochałem prowadzić samochód. Kiedy odchodziłem z tej pracy, nienawidziłem prowadzić. Po pracy zostawałem w domu, ponieważ nie mogłem ścierpieć siedzenia za kierownicą. Moja miłość została skażona.

Miałem kiedyś przyjaciółkę, która tworzyła fantastyczne obrazy. Było to jej hobby. Kiedy zapytałem ją, dlaczego nie maluje zarobkowo, usłyszałem prostą odpowiedź: „Maluję, kiedy czuję do tego zapal”. W tych kilku przypadkach, kiedy malowała za pieniądze, jej artystyczna kreatywność była tłumiona, ponieważ paliwem i motywacją była inna siła – pieniądze, nie emocje chwili.

„Robienie tego, co kochasz” pozostawmy więc profesjonalnym sportowcom, którzy są u samego szczytu. Jednak nawet wielu spośród nich (kiedy już zarobili miliony) spotyka ten sam smutny los. Tracą miłość do gry. Tancerze tracą swoje zamiłowanie do tańca. Artyści tracą pasję do sztuki. Pieniądze i wymogi życia rzucają cień na miłość i tworzą z niej ciężar.

Pochodne „robienia tego, co kochasz” mogą zapewnić złudne szczęście. Działają one na zatłoczonych rynkach i przede wszystkim narażają na niebezpieczeństwo Twoją naturalną miłość do danej czynności.

Twój zapłon – przejście od miłości do pasji

Paliwem motywacyjnym dla *Fastlane* nie jest miłość, lecz *pasja*. Pasja wyciąga Cię z garażu na drogę. Jeśli masz pasję do jakiegoś konkretnego celu, zrobisz dla niego wszystko – będziesz czyścił miasto z psich odchodów, sprzątał podłogi, pracował o trzeciej rano. Nieważne, co by to było, robiłbyś to z pasją. Moją pasją było *Fastlane*. Ona zapoczątkowała przemianę wizji w rzeczywistość.

Twój wehikuł potrzebuje zapłonu – czegoś, co zmusi Cię do wyskoczenia rano z łóżka i mierzenia się z wyzwaniem dnia. Tym zapłonem jest pasja. Potrzebujesz pasji do czegoś wspanialszego; czegoś, co dla każdego z nas jest czymś innym, ale kiedy już to odnajdziesz, zrobisz dla tego wszystko.

Kiedy umieścisz swój cel i wizję na końcu drogi, która działa, zmieni to Twoje codzienne życie w pełną pasji podróż do tego konkretnego celu. Jeśli na pewnych przedsięwzięciach nie możesz zarabiać, dowiedz się, dlaczego, lub określ swój ostateczny cel, a Twoja pasja do działania ożyje – otrzyma zapłon.

Czym jest Twoje „dlaczego”? Dlaczego to robisz? Dlaczego powinieneś pojechać drogą *Fastlane*? Komu próbujesz udowodnić, że się myli? Moje powody były takie:

„Chcę spłacić kredyt hipoteczny mamy.”,
„Chcę się budzić bez budzika.”,
„Chcę napisać książkę bez napięcia powodowanego przez pieniądze.”,
„Chcę mieć duży dom, na zboczu góry, z basenem.”,
„Chcę Lamborghini.”,
„Chcę coś zmienić.”,
„Chcę udowodnić, że się mylił”.

Pasja bije na głowę „Rób to, co kochasz”, ponieważ daje napęd motywacji do czegoś wspanialszego niż Ty i jest czymś mniej specyficznym, bardziej ogólnym niż Twoje osobiste potrzeby. Kiedy skupiasz się na „robieniu tego, co kochasz”, ograniczasz się do danej branży i bardzo prawdopodobne jest, że naruszysz przykazanie potrzeby. Dlaczego zakładasz ten biznes? Ponieważ to kochasz czy ponieważ istnieje prawdziwa, rynkowa potrzeba?

Powtarzam: pasja do ostatecznego celu. Napędem działań *Fastlane* są powody, dla których je podejmujesz.

Mike Rowe, gospodarz programu „Dirty Jobs”, opisał kilku właścicieli firm, którzy nie lubili swoich obowiązków. Polegały one na testowaniu krowich odchodów i czyszczeniu gołębic. Właściciele firm, które się tym zajmowały, mieli jednak pasję. Żaden z nich nie „kochał” swoich zadań, ale wszyscy mieli zapalnicze powody i bardzo „głębokie” konta bankowe. Konkurencja prawie nie istniała, ponieważ wszyscy inni zajęci byli podążaniem za utopijnym „Rób to, co kochasz”.

Aby zmienić codzienne czynności w pasję i motywację, potrzebujesz powodów. Jakie są Twoje powody i dlaczego są na tyle mocne, że motywują Cię do działania?

Pasja usuwa cierpienie związane z pracą

Kiedy moja firma była na początku drogi, pracowałem przez długie godziny. Nie cierpiałem jednak z tego powodu. Wręcz sprawiało mi to przyjemność, ponieważ miałem cele i poruszałem się w ich kierunku. Podróż wzmacniała mnie i stawiała mi wyzwania. Często była nawet frajdą! Pałałem pasją – dzięki temu, co chciałem i miałem zamiar osiągnąć. *Fastlane nie jest celem, ale osobistą podróżą.*

Pisanie tej książki było, jak dotąd, podróżą i przyznaję, że poddawałem się trzy razy. Dlaczego? Po roku ciągle nie widziałem końca i moja miłość do pisania wyparowała. Przerodziła się w nienawiść. Robiłem to, co kochałem i nagle ta miłość wygasła, ponieważ ludzie zaczęli oczekiwać książki.

Wyznałem koledze: „Poddałem się. Nie sprawia mi to już przyjemności i nie chcę tego kończyć”.

Jak udało mi się tę książkę skończyć, skoro moja miłość wyparowała? Znalazłem pasję, która wymusiła dokończenie: uwielbiam widzieć, jak marzenia innych stają się rzeczywistością. Kiedy martwy sen nagle ożywa, czuję przypływ energii. Za każdym razem, kiedy chciałem się poddać, dostawałem e-mail z wyrazami uznania: „Twoje forum odmieniło moje życie” albo „Dziękuję, moje życie zmieniło się na lepsze”. Waluta pasji zmieniła mój wysiłek w działanie. Przebyłem drogę od miłości, przez cierpienie, do pasji.

Niech Twoja droga zbiegnie się z fantastycznymi marzeniami

Droga, która nie zbiega się z Twoimi marzeniami, jest ślepą uliczką. Kiedy porzucasz swoje sny, życie więdnie. Spójrz na swoje dzieciństwo, kiedy pytano Cię: „Kim chciałbyś być, gdy dorośniesz”? Co naprawdę kryje się pod tym pytaniem? Jest to sonda, której celem jest odnalezienie drogi do Twoich marzeń, a odpowiedź zwykle była złudną wizją. Ja chciałem być astronautą (należy winić Hana Solo), reżyserem (obwiniaj George’a Lucasa) i pisarzem (winę ponosi Isaac Asimov).

A Ty? Jakie jest Twoje szokujące, fantastyczne marzenie? Prawdziwe pytanie brzmi: „Robisz to?”, „Czy jest szansa, że będziesz to robić”? Istnieje duża szansa, że tak nie jest, ponieważ Twoje marzenie zabiło *Slowlane*.

Kiedyś zapytałem o to Ricka, mojego przyjaciela. Okazało się, że nie odpowiedział: „Chcę być przedstawicielem handlowym w Verizon Wireless”. Odpowiedział: „Chcę być kierowcą rajdowym”. Dlaczego zatem Rick sprzedaje dzisiaj telefony komórkowe? Czy jest jakkolwiek szansa, że w końcu zrealizuje marzenia i stanie się kierowcą rajdowym?

Nie ma na to szans. Marzenie jest martwe, a droga opuszczona. Mimo to Rick, trzymając się swojej pracy i czekając na awans, myśli sobie, że „musi istnieć coś więcej niż to”.

Tak dochodzimy do Sary. Nie odpowiedziała na to pytanie: „Chcę być kierowniczką zmiany w Taco Bell”. Nie, ona chce być artystką. Dzisiaj Sara pracuje, zmywając podłogi w jadalni, gdzie bałaganiarze mylą śmietanę z farbą. Kiedy wyciska mop, często zastanawia się: „Czy tak miało wyglądać moje życie?”.

Problemem nie są prace wykonywane przez tych ludzi. Każdy z nas miał krępujące zajęcia, których nienawidził. Problemem jest ślepa uliczka, która nigdy nie spotka się z marzeniami. Marzenia zostały porzucone na rzecz płacenia rachunków. Zamiast podążać drogami zbieżnymi z marzeniami (lub szansą na spełnienie marzeń), osoby te podążają przez piekło, z którego nie można uciec. Życie staje się cierpieniem. Nie ma niczego złego w pracy w Verizon czy Taco Bell. Do diabła, te prace byłyby promocją w porównaniu z pozbawionymi znaczenia pracami, jakie sam wykonywałem. Proszę Cię jednak, abyś nie robił z tych zajęć środka do osiągnięcia celu – Twojej ostatecznej drogi, ponieważ „koniec” prawdopodobnie nigdy nie nadejdzie.

Widzisz, jeśli Twoje marzenia są martwe, Twoja pasja również jest martwa. Brak pasji powoduje, że nie zauważasz wspaniałego skrzypka, który gra na dworcu kolejowym. Brak pasji prowadzi do przeciętności. Brak pasji pozbawia Cię szczęścia. Brak pasji jest jednoznaczny z brakiem bogactwa.

Jeśli borykasz się z trudnościami w osiągnięciu motywacji, przywróć swoim marzeniom energię i wejdź na drogę, która może prowadzić do ich spełnienia. Martwe marzenia nie są w stanie stworzyć ścieżki dla pasji. Pasja rozpala Twoją wolę zrobienia tego, co niezbędne, co wykracza poza możliwości innych. Poruszający się drogą *Fastlane* pracują w sposób odmienny od innych, aby żyć w odmienny sposób. Poświęć cztery lata na ciężką pracę – w zamian za 40 lat wolności. Większość ludzi, niestety, poświęca 40 lat ciężkiej pracy – w zamian za cztery tygodnie wolności lub tyle, na ile pozwala ich płatny urlop.

Znajdź swój „śnieg w toalecie”

Jak możesz odnaleźć swoją pasję? Pasję wywołuje ekscytacja albo silne niezadowolenie. Rzuć okiem na tę historię, zaczerpniętą z forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com):

Wychowywałem się w biednej rodzinie i mieszkalem w bardzo starej, rozpadającej się stodole, którą w połowie przekształcono w dom. Jednym z najgorszych momentów w roku była zima, ponieważ w rurach zamarzała woda. Jedynym sposobem na spłukanie toalety było przyniesienie do stodoły śniegu, wsadzenie go do zbiornika za muszlą klozetową i czekanie, aż stopnieje. Widziałem, jak mama wkładała śnieg do zbiornika tylko po to, abyśmy mieli wodę do spłuczki. Najgorsze było to, że zbiornik trzeba było uzupełniać za każdym razem, gdy ktoś użył toalety. Myślałem wtedy: Nigdy więcej nie chcę tak żyć!

Co jest Twoją pasją? Czym jest Twój całoroczny „śnieg w toalecie”?

Leslie Walburn ma pasję do zwierząt. Pozbawiona złudzeń przez schroniska państwowe, w których psy się usypia, pragnie mieć schronisko, w którym nie będzie się uśmiercać zwierząt. Mimo że może »robić to, co kocha« i dostać pracę w schronisku, nie przybliży jej to do marzeń, a praca ta nie przysporzy jej bogactwa, wymaganego, aby podążyć za marzeniami. Tak, schroniska dla psów są kosztowne. Wobec tego Leslie pozwala swojej pasji rozpałić motywację. Zakłada biznes Fastlane (niezwiązany ze zwierzętami), który ostatecznie finansuje jej marzenia. Jej pasja prowadzi do realizacji marzeń, bez obciążenia finansowego.

Przypomnij sobie czas, kiedy Twoje życie stało na głowie, ponieważ byłeś tak bardzo podekscytowany lub niezadowolony.

Oto Twoja pasja. Moją pasję, wynikającą z ekscytacji, wywołało pierwsze Lamborghini, które zobaczyłem jako nastolatek. Zdecydowałem wtedy: „Pewnego dnia będę miał Lamborghini”. Pasję wynikającą z niezadowolenia zrodziło oglądanie mojej mamy, która męczyła się w pracach bez przyszłości, próbując wychować samotnie trójkę dzieci. Obie te rzeczy były paliwem dla mojej pasji: chciałem Lamborghini i chciałem zdjąć mojej mamie ciężar z barków. Ekscytacja (pragnienia i potrzeby) jest paliwem dla pasji. Tak samo działa niezadowolenie (niepożądane sytuacje). Obie rzeczy pozwoliły mi zrobić to, czego nie zrobiliby inni. Jeśli znajdziesz swoją pasję, dokonasz tego samego.

Podsumowanie rozdziału

- Przykazanie potrzeby głosi, że zwyciężają biznesy, które zaspokajają potrzeby. Potrzeby mogą być bolesnymi punktami, niedociągnięciami w realizacji usług, nierozwiązanymi problemami albo emocjonalnymi deficytami.
- Dziewięćdziesiąt procent nowych firm odnosi porażkę, ponieważ bazują one na samolubnych wewnętrznych potrzebach, a nie na zewnętrznych potrzebach rynku.
- Nikogo nie obchodzi Twoje samolubne pragnienie pieniędzy. Ludzie chcą jedynie wiedzieć, co Twój biznes może dla nich zrobić.
- Poszukiwacze pieniędzy nie uwolnili się od samolubstwa, a ich biznesy często podążają za ich samolubnymi potrzebami.
- Goń za pieniędzmi, a będą Cię one unikać. Jeśli je zignorujesz i skupisz się na tym, co je przyciąga,

przyjdą do Ciebie same.

- Pomóż milionowi ludzi, a będziesz milionerem.
- Aby pieniądze podążały w ślad za „robieniem tego, co kochasz”, Twoje zamiłowania muszą zaspokajać potrzeby innych, a Ty musisz być wyjątkowy w tym, co robisz.
- „Rób to, co kochasz” wiąże się z zatłoczonym rynkiem i niskimi marżami.
- Posiadając zasoby finansowe, możesz „robić to, co kochasz” i nie otrzymywać za to wynagrodzenia. Nie musisz także być w tym dobry.
- Użytkownicy *Slowlane* karmią „Rób to, co kochasz” poprzez działanie „rób to, czego nienawidzisz”. Pięć dni nienawiści za dwa dni miłości.
- „Robienie tego, co kochasz” dla pieniędzy może być dla Twojej miłości niebezpieczne.
- Sukces *Fastlane* to Twoja pasja i powody, dla których chcesz osiągnąć cel.
- Posiadanie pełnych pasji celów może zmienić pracę w radość.
- „Robienie tego, co kochasz” zwykle prowadzi do naruszenia prawa potrzeby.
- Właściwa droga dla Ciebie to ta, która zbiega się z Twoimi marzeniami.

Rozdział 31: Przykazanie wejścia

Nasze plany spełzają na niczym, ponieważ nie mają celu. Kiedy człowiek nie wie, do jakiego portu płynie, żaden wiatr nie jest tym właściwym.

Seneka

Our plans miscarry because they have no aim. When a man does not know what harbor he is making for, no wind is the right wind.

Seneka

Możesz być owcą lub pasterzem

Był rok 1994, a ja utknąłem w dusznym audytorium, upchnięty w chaotycznej masie ludzi – jak mrówka w mrowisku. Parę miesięcy wcześniej stałem się pracownikiem firmy, zajmującej się marketingiem sieciowym, i to było ich comiesięczne spotkanie motywacyjne. Tłum był podekscytowany i nabuzowany.

Ja nie. Rozejrzałem się wokoło i zauważyłem problem. Zobaczyłem armię trutni, chwytających wszystko, co było mówione, odsuwających na bok logiczne myślenie – i siebie, czekającego na indoktrynację. Ze mną nie poszło im tak łatwo. Zadawałem pytania, byłem uparty, wścibski i ciekawy drogi, na którą wjeżdżałem.

„Ile zarabiasz?”, pytałem szybko i często. Odpowiedzi unikano tak, jak w polityce. Najczęściej odpowiadano liczbami, które dotyczyły jednej oczywistej osoby w organizacji, ale nie dałem się oszukać. W porządku, mówiłeś mi już, że Bill Hanson zarabia 30 000 dolarów miesięcznie, ale ile *ty* zarabiasz? A ty? A pozostałe trzy tysiące ludzi na tej sali? Prawda jest taka, że nie zarabiali wcale. Dlaczego? Ponieważ utknęli w korku na zatłoczonej drodze, która nie spełniła przykazania wejścia. Ruch na zatłoczonych drogach jest bardzo powolny, o ile w ogóle jest.

Przykazanie wejścia

Cztery razy odniosłem porażkę w marketingu sieciowym, ponieważ podświadomie znałem prawdę: ta droga naruszała przykazanie wejścia.

Przykazanie wejścia głosi, że w *miarę obniżania się barier wejścia na drogę biznesową, efektywność tej drogi spada, a konkurencja znacznie się wzmacnia*. Wyższe bariery wejścia oznaczają mocniejsze i potężniejsze drogi, z mniejszą konkurencją i mniejszą potrzebą bycia wyjątkowym.

Biznesy o niskich barierach wejścia są słabymi drogami, ponieważ łatwe wejście kreuje dużą konkurencyjność i spory ruch – i wszyscy dzielą ten sam tort. Tam, gdzie jest duży ruch, tam nie ma ruchu.

Innymi słowy, jeśli wejście w biznes jest tak łatwe, jak zapłacenie 200 dolarów za zostanie dystrybutorem, bariery wejścia nie istnieją i tę okazję powinno się ominąć. Jeśli Joe Blow, drzemający za chińską restauracją Chana w uliczce z kosztami na śmieci, może zacząć Twój biznes w ciągu kilku minut, nie jest to biznes, którym chcesz się zajmować! Świat jest zaśmiecony tak zwanymi biznesami, które nie mają żadnych barier wejścia. Z powodu braku barier są one mizerne, a ludzie, którzy je prowadzą, nie są bogaci.

Dziesięć lat temu dużo szumu zrobiło „zarabianie milionów na eBay”, ale nie trwało to długo, ponieważ ta sposobność naruszała przykazanie wejścia. Jeśli możesz stworzyć biznes eBay w dziesięć minut, miliony innych mogą zrobić to samo, a miliony dolarów zarobią pierwsi użytkownicy eBay i jego założyciele. Oni poruszali się wtedy szybkim pasem i zabrali po drodze miliony autostopowiczów. Kilkorgu z nich się udało, miliony ludzi odniosły porażkę.

Następnym hitem ostatnich kilku miesięcy były blogi. Blogerzy zarabiają tysiące! Prawda, ale w dzisiejszych czasach, blogger-multimilioner to raczej wyjątek, a nie reguła. Dlaczego? Ponieważ ta sposobność została „zjedzona” przez łatwość wejścia. Powstał spory ruch, konkurencja i nasycenie. Nasycenie tworzy hałas. Hałas powoduje spadek sprzedaży, a to oznacza zmniejszenie dochodu. Jeśli ktoś może założyć biznes w jeden dzień lub mniej i zajmować się tym samym, co Ty, prawdopodobnie złamałeś przykazanie wejścia i nadchodzą dla Ciebie trudne czasy.

Marketing sieciowy lub wielopoziomowy (MLM) zawsze narusza przykazanie wejścia, chyba że sam jesteś właścicielem i tworzysz MLM. Jeśli jesteś w sali z dwoma tysiącami innych ludzi, którzy robią dokładnie to, co Ty, walczysz z trudnymi okolicznościami. Kto jest innowatorem, liderem oraz tym, który stoi na klifie, powodując rozstąpienie się fal Morza Czerwonego? Facet, który założył firmę MLM, podróżuje szybkim pasem. Ty? Przykro mi, ale jesteś tylko kolejnym żołnierzem w jego armii *Fastlane*, trybikiem w maszynie. Twórca MLM nie musi wspinać się na piramidę, ponieważ *on ją zbudował!* Możesz być budowniczym piramidy lub tym, który się na nią wspina. Możesz być owcą lub pasterzem.

Aby pokonać słabe bariery wejścia, trzeba być wyjątkowym

Jeśli naruszysz przykazanie wejścia, przygotuj się na bycie *wyjątkowym*. Wyjątkowość zmienia uwarunkowania wejścia. Niestety, wyjątkowość jest tak samo mało prawdopodobna, jak to, że ponadprzeciętny licealny sportowiec zostanie zawodowcem.

Kiedy siedziałem w audytorium z tysiącami innych sprzedawców w marketingu sieciowym, uświadomiłem sobie, że aby wybić się z tego tłumu osób robiących dokładnie to samo, co ja, musiałem być wyjątkowy. Musiałem być najlepszy. Byłem ze sobą szczery – wiedziałem, że w tym układzie nie mam szans na wyjątkowość. Czy mogłem być wyjątkową jednostką pośród 50 000 dystrybutorów? Kiedy zaczynałem swój biznes internetowy, miałem mniej więcej 12 konkurentów. Czy mogłem być wyjątkowy pośród 12? Zdecydowanie tak.

Innym przykładem wyjątkowości jest zawodowa gra w pokera i handel finansowy, taki jak akcje, transakcje terminowe i handel walutami. Obie dyscypliny mają niewielkie ograniczenia związane z wejściem lub ich całkowity brak. Mogę pojechać do Vegas z 10 000 dolarów i wziąć udział w turnieju pokerowym w każdej chwili. Mogę zdeponować 10 000 dolarów na koncie handlowym i zacząć handel walutami. Brak wejścia tworzy rynek, ale aby odnieść sukces na tym rynku, musisz być wyjątkowy. Najlepsi (i najbogatsi) gracze w pokera na świecie są wyjątkowi i wykorzystują najslabszych,

zwabionych przez łatwe wejście. Profesjonaliści nazywają takich ludzi „martwymi pieniędzmi”.

Podobnie jest na rynkach walutowych. Nowi przychodzą i odchodzą, handlując walutami i oczekując, że dorobią się fortuny, podczas gdy jedynymi, którzy zarabiają miliony, są wyjątkowi gracze i dostawcy platform handlowych, domów maklerskich i pokerowych stron internetowych.

Istnieje stare powiedzenie: „Podczas gorączki złota nie szukaj go z innymi, ale sprzedawaj łopaty!”. Jeśli chodzi o wejście, Twoja branża i Twój biznes nie powinny być dostępne dla każdego, ponieważ jeśli tak jest, musisz być przygotowany na bycie wyjątkowym. Jeśli będziesz wyjątkowy, łatwe wejście z obciążenia zmienia się w aktywa.

Wejście jest procesem, nie wydarzeniem

Chcesz dowiedzieć się, czy Twój biznes narusza przykazanie wejścia? Odpowiedź znajdziesz dzięki prostemu pytaniu: „Czy wejście w ten biznes jest procesem, czy wydarzeniem”? Początki prawdziwych biznesów są procesami, a nie wydarzeniami. Jeśli nagle znalazłeś się w biznesie, bo kupiłeś pakiet dystrybucyjny lub wypełniłeś formularz internetowy, naruszasz wejście. Zupełnie inną sytuacją jest, jeśli chcę założyć hotelik typu Bed&Breakfast w Napa Valley. Muszę znaleźć odpowiedni budynek, wyremontować go, sfinansować, ubezpieczyć, zdobyć licencje i pozwolenia, nająć personel i wykonać około dziesięciu innych kroków. Wejście w ten biznes jest szczegółowym procesem.

Założenie biznesu, tak samo, jak bogactwo, jest serią zaplanowanych wyborów, które tworzą proces. Założyciele firm, zajmujących się marketingiem sieciowym radzą sobie wyjątkowo dobrze, ponieważ wiedzą, że ludzie kochają wydarzenia. Co może być lepszym wydarzeniem od: „Wypełnij formularz i jesteś w biznesie!”? Wykorzystują łatwość wejścia, nadając jej rangę korzyści. Jako przedsiębiorcy chcemy zakładać firmy, do których inni mogą dołączyć poprzez wydarzenie. Nie oszukuj się. Wysłanie pocztą czeku na adres podany z tyłu czasopisma biznesowego nie jest początkiem biznesu. Każdy biznes, do którego można dołączyć w ciągu dziesięciu minut, narusza prawo wejścia. Jeśli to zrobisz, kasujesz bilet do świata, w którym są już wszyscy i stajesz się częścią czyjegoś planu *Fastlane*.

Wszyscy to robią!

Czy kiedykolwiek utknąłeś w korku i nie poruszałeś się w żadnym kierunku przez kilka godzin? Witamy w „Wszyscy to robią”. Zakorkowana droga jest drogą, na której są wszyscy. Jeśli wszyscy to robią, ja nie będę tego robić. Zjadę z drogi i Ty powinienesz zrobić to samo. Dlaczego? Ponieważ „wszyscy” nie są bogaci. Gdyby każdy był bogaty, „wszyscy to robią” działałoby.

Jeśli chodzi o pieniądze, „wszyscy” jest najlepszą flagą ostrzegawczą. „Wszyscy” to czerwona flaga, która oznacza, że przykazanie wejścia zostało naruszone. Jeśli każdy angażuje się w to samo przedsięwzięcie, z pewnością odniesie ono porażkę.

Kiedy podczas mieszkaniowego boomu „wszyscy” budowali domy jak szaleni, ja zrobiłem odwrotnie. Usiadłem z boku i sprzedawałem. Kiedy trwał szal kupowania, Ty powinienesz sprzedawać. Kiedy w modzie jest sprzedawanie, powinienesz kupować lub czekać.

Historia usiana jest przykładami boomów i upadków „wszyscy to robią”. Wiele idealnych przykładów znaleźć można choćby w ciągu minionej dekady, łącznie z technologicznym boorem giełdowym pod koniec lat 90., wielką eksplozją cen ropy i kryzysem mieszkaniowym, który doprowadził do światowego kryzysu finansowego. Jest to zakorkowana droga, na której ruch odbywa się powoli, w kierunku katastrofy – stado jagniąt, idących na rzeź.

Znaki ostrzegawcze „wszystkich”

W późnych latach 90., kiedy akcje branży technologicznej drożały w szybkim tempie, straciłem pieniądze, ponieważ podążyłem za wszystkimi. Nauczyłem się. Podczas ostatniego boomu mieszkaniowego nie kupiłem domu. Tym razem, zanim nastąpiło załamanie rynku, sprzedałem trzy nieruchomości. Kiedy rynek upadł, a w ślad za nim akcje, mnie już dawno tam nie było i siedziałem na pieniądzach. Skąd wiedziałem?

Dostrzegłem znaki „wszyscy to robią” – ponieważ gdyby każdy był bogaty, „wszyscy to robią” działałoby. Logika ta może brzmieć fałszywie, ale nigdy mnie nie zawiodła. Skąd wiem, kiedy „wszyscy to robią”? To proste. Jeśli w związku z jakąkolwiek inwestycją, która przeważa na stronę Drużyny Konsumentów – największej grupy ludzi – występuje nieracjonalny szal, wtedy wiem, że czas uciekać i trzymać się z daleka.

Kiedy wchodzi hydraulik, żeby naprawić toaletę i chwali się, że jego trzy nieruchomości, które wynajmuje, w ciągu trzech ostatnich miesięcy przybrały na wartości 15 proc., nadszedł czas uciekać i trzymać się z daleka. Kiedy Twój trener osobisty chwali się, że jego portfel akcji internetowych w ciągu ostatnich dwóch miesięcy przybrał na wartości 40 proc., oznacza to, że czas uciekać i trzymać się z daleka. Kiedy Twój kuzyn, kierowca ciężarówki, dzwoni i pyta o inwestowanie w ropę, bo jej cena wynosi 150 dolarów za baryłkę, czas uciekać i trzymać się z daleka. „Głupie pieniądze” – zawsze pojawiają się pod koniec boomu. Czym są „głupie pieniądze”? To konsumenci! Poszukiwacze pieniędzy! Goniący za pieniędzmi! Niektórzy cwani ludzie opanowali jednak zasadę „wszystkich” do perfekcji. Zamiast uciekać, szukają drugiej strony i zyskują na jej klęskach. Nowi milionerzy i miliarderzy powstają przy okazji każdego krachu, ponieważ widzą oni nadchodzące załamanie, nieuniknione przy każdym gwałtownym, nieracjonalnym wzroście.

Kiedy giełda implodowała na początku 2009 roku, kto kupował, a kto sprzedawał? Każdy sprzedawał. Mnie już dawno tam nie było. Sprzedałem rok wcześniej. Warren Buffett kupował. Każdy sprzedaje, a najbogatszy człowiek świata kupuje. Hm. Czy to możliwe, że wszyscy się mylili? Tak, to możliwe.

Jeśli chcesz żyć w sposób inny niż wszyscy, nie możesz być taki, jak wszyscy. Nie myl tego z wyjątkowością. Musisz przewodzić stadu i upewnić się, że „wszyscy” pójdą za Tobą. Kiedy jagnięta ustawiają się w rzędzie, jedno za drugim, na rzeź, powinieneś upewnić się, że jesteś właścicielem rzeźni.

Podsumowanie rozdziału

- Przykazanie wejścia głosi, że w miarę zanikania barier wejścia, wzrasta konkurencyjność, a droga jest coraz słabsza.
- Łatwo dostępne drogi są bardziej zatłoczone. Tłok tworzy konkurencję, a ta obniża marże uczestników.
- Biznesy o łatwym wejściu często pozbawione są kontroli i działają na nasyconych rynkach.
- Do pokonania słabych barier wejścia niezbędna jest wyjątkowość.
- Biznes powinien rozpoczynać się w drodze procesu, a nie wydarzenia.
- „Wszyscy” to ogół ludzi, któremu służą najważniejsze media.
- Gdyby wszyscy byli bogaci, „wszyscy to robią” działałoby. Gdyby każdy był bogaty, nikt by nie był.

- „Wszyscy to robią” jest sygnałem przesyconego rynku i wejścia „głupich pieniędzy”.

Rozdział 32: Przykazanie kontroli

Na nikim i niczym nie można polegać w stu procentach – chyba że na sobie.

John Gay

There is no dependence that can be sure but a dependence on one's self.

John Gay

Żądaj fotela kierowcy

Tak lub nie. Albo siedzisz za kierownicą i jedziesz szybkim pasem, albo nie. Albo masz kontrolę nad swoim planem finansowym, albo jej nie masz. Nie ma sytuacji pośredniej. Jeżeli siedzisz na siedzeniu pasażera, ktoś inny ma kontrolę.

Wyobraź sobie teraz swój wymarzony samochód, łódź albo samolot. Świetnie, oto kluczyki. Dostajesz go na godzinę – bez żadnych opłat. Czy wzięłbyś kluczyki i pojechałbyś na przejażdżkę, korzystając z każdej minuty, czy posadziłbyś tyłek na siedzeniu pasażera i zrezygnowałbyś z przyjemności? „Eh, ty przejmij kontrolę, ja posiedzę na siedzeniu pasażera, jak autostopowicz.” Bez sensu? Jednak dokładnie w taki sposób wielu ludzi podchodzi do biznesu: są autostopowiczami, oddają fotel kierowcy komuś innemu i naruszają przykazanie kontroli. Robiąc tak, poświęcają kontrolę nad swoim planem finansowym i ostatecznie czynią bogatym kogoś innego.

Autostopem po szybkim pasie

Życiowi autostopowicze poruszają się chodnikiem i są ofiarami, a w biznesie naruszają przykazanie kontroli.

Autostopowicz w biznesie szuka schronienia przed ryzykiem i kuli się wewnątrz matriarchalnej organizacji. Służalcze zachowanie pozbawia go ogromnej części kontroli i sprawia, że jest podatny na działania kierowcy. Kiedy masz kontrolę nad biznesem, kontrolujesz w swojej firmie wszystko – organizację, produkty, ceny, dochód i wybory działania. Jeśli nie możesz kontrolować każdego aspektu swojej firmy, oznacza to, że nie jesteś kierowcą! Jeśli nie możesz prowadzić, narażasz się na niebezpieczeństwo nagłych, niespodziewanych wypadków.

Kierowcy *Fastlane* utrzymują kontrolę. Ci, którzy naruszają jej przykazanie – nie. Generalnie wygląda to tak:

- kierowcy nie dołączają do firm MLM, ale je tworzą;

- kierowcy nie kupują francyz, ale je sprzedają;
- kierowcy nie pracują w filiach, ale je tworzą;
- kierowcy nie inwestują w fundusze hedgingowe, ale nimi zarządzają;
- kierowcy nie kupują akcji, ale je sprzedają;
- kierowcy nie korzystają z dostawy pod drzwi, ale ją oferują;
- kierowcy nie są zatrudniani, oni zatrudniają;
- kierowcy nie płacą czynszu ani tantiem, ale je pobierają;
- kierowcy nie kupują licencji, ale je sprzedają;
- kierowcy nie kupują akcji w IPO^[32], ale je sprzedają.

Czy w takim razie jesteś kierowcą *Fastlane*, czy autostopowiczem?

Jeśli pasuje do Ciebie opis autostopowicza, nie zniechęcaj się i nie broń. Nie można być zawsze kierowcą. Nawet ja wdaję się w działania „chodnikowe”. Autostopowicze na szybkim pasie są w stanie nieźle zarobić, czasem nawet naprawdę sporo. Zrozum jednak, że to kierowca zachowuje kontrolę i zarabia *duże pieniądze*. Autostopowicz w najlepszym przypadku zarobi *nieźle pieniądze*.

Duże pieniądze kontra nieźle pieniądze

Istnieje różnica pomiędzy nieźłymi pieniędzmi, dużymi pieniędzmi oraz bająskimi sumami. Nieźle pieniądze to 20 000 dolarów miesięcznie.

Slogan reklamowy każdej firmy z branży marketingu sieciowego brzmi: „Hej, chcesz zarabiać 10 000 dolarów miesięcznie?”. Też mi kwota! Pamiętaj o przedniej szybie. Tylko w Twoim umyśle jest to duża kwota. Owszem, to przyzwoite pieniądze, ale nie takie, które pozwolą Ci zasiąść w prywatnym odrzutowcu i dużym jachcie w Newport Beach.

Duże pieniądze to 200 000 dolarów miesięcznie. Taka kwota wyraźnie wpłynie na Twoje życie. Kiedy zarabiasz pieniądze na tym poziomie, życie ulega zmianie.

W tym miejscu dochodzimy do bająskich sum. Chodzi o zarobki nawet powyżej miliona dolarów miesięcznie. Czy to wygórowany szacunek? Wcale nie. Kiedy korzystasz z pięciu przykazań i kontrolujesz swoją firmę, milion miesięcznie nie jest niemożliwy. Aby zarabiać duże pieniądze lub bająskie sumy, musisz mieć kontrolę nad swoim systemem i każdym jego aspektem. Kiedy oddasz kontrolę i oddasz władzę nad sobą komuś innemu, przekazujesz duże pieniądze kierowcy i zadowolasz się nieźłymi pieniędzmi jako pasażer. Moja strona internetowa, na przykład, oferowała możliwość założenia filii. Najlepszy właściciel filii stale zarabiał 20 000 dolarów miesięcznie. Tak, zarabiał nieźle pieniądze. Był autostopowiczem, a ja byłem kierowcą, kontrolującym cały proces. Pomyśl jednak o niebezpieczeństwie, jakie zaakceptowałem. W każdym momencie mogłem wprowadzić „nową politykę”, która zredukowałaby jego zarobki. Ja kierowałem strumieniem jego dochodu, a on przyjmował ryzyko i zakładał, że nie będę ingerował w zapisy naszej umowy. Najważniejsze jednak jest to, że jako kierowca to ja byłem tym, który zarabiał duże pieniądze (200 000 dolarów miesięcznie), podczas gdy on godził się na nieźle (20 000 dolarów miesięcznie).

Być może słyszałeś też o wyjątkowej grupie przedsiębiorców internetowych, zwanych milionerami „AdSense”. Google AdSense jest siecią reklamową, wykorzystywaną przez nich do zarabiania nieźłych pieniędzy dzięki programowi AdSense. Niektórzy blogerzy zarabiają co miesiąc sztywno określone sumy. Zapewne są to niemałe pieniądze, ale i tak to Google (kierowca) zarabia bająskie sumy.

Brak kontroli = wypadki

Zastanów się nad niebezpieczeństwem, związanym z jazdą autostopem. Wsiadasz do samochodu obcej osoby i pozwalasz jej prowadzić. Jazda autostopem po szybkim pasie jest niesamowitym ryzykiem, zwłaszcza kiedy bierzesz ze sobą rodzinę. Wielokrotnie widziałem przedsiębiorców, którzy popełniali ten błąd i dostawali nauczkę.

Odrobina historii: moje forum wykorzystuje sieć reklamową Google, która płaci mi za kliknięcia na forum. Jest to układ autostopowy – Google jest kierowcą, a moje forum pasażerem. Jeden z wątków na moim forum dotyczył programu marketingowego e-booka. Wątek się rozwijał, w końcu ktoś napisał kawał o byłym graczem NBA, który jest bankrutem, i panowie z Google stwierdzili, że ta zawartość jest sprzeczna z ich polityką. Moje reklamy zostały usunięte, a wypłaty wstrzymane. Wyobraź sobie teraz, co by było, gdyby forum i dochód pochodzący z Google karmiły moją rodzinę. Wyobraź sobie sytuację, w której polegam na takim układzie. Wyobraź sobie, że zarabiałem na tych reklamach 15 000 dolarów miesięcznie i nagle, w wyniku jednego ruchu, wszystko przepadło.

Brak kontroli. Niemożność zabrania głosu. Niemoc. Osiem dni zajęło mi rozwiązanie problemu, ale cała ta sytuacja ukazała problem dotyczący jazdy autostopem na szybkim pasie. Nie byłem kierowcą, ale pasażerem. Przez osiem dni mój dochód z tego przedsięwzięcia wynosił zero. W każdym układzie kierowca/pasażer kierowca zarabia więcej niż autostopowicz oraz utrzymuje najważniejszy element strategii *Fastlane* – kontrolę.

Nie wyobrażam sobie prowadzenia firmy, w której inna osoba ma możliwość w jednej chwili zniszczyć Twój strumień dochodu. Jeśli ktoś jest w stanie pstryknąć i zniszczyć Twój biznes, grasz w ruletkę ze swoim planem finansowym. Powierzanie kontroli kierowcy jest typowym problemem jazdy autostopem. Jeśli kierowca wjedzie w ścianę, zgadnij, kto ulegnie wypadkowi razem z nim? Ty.

Problem z byciem autostopowiczem jest taki, że nigdy do końca nie znasz kierowcy. Być może jest on sprawiedliwy i postępuje etycznie, ale może też być skorumpowany i zły. W każdym razie jako autostopowicz oddajesz mu władzę. Władzę ma ten, kto ma kluczyki.

Mimo to miliony ludzi podporządkowują się temu bez zastanowienia. Podpisują umowy franczyzowe, oddając kontrolę nad najważniejszymi decyzjami biznesowymi, łącznie z reklamą i tantiemami. Dołączają do sieci dystrybucji, w których inni dyktują strukturę ich wynagrodzenia. Lejek sprzedaży oferowanych przez nich produktów zarządzany jest centralnie. Mówi się im, co im wolno, a czego nie. Są przetrzymywani jako zakładnicy korporacyjnego patriarchy, pozbawieni świadomości, że nie są w rzeczywistości swoimi szefami. Jeśli nie możesz zmienić swojego produktu, czy jesteś szefem? Jeśli nie możesz zmienić ceny, czy jesteś szefem? Jeśli nie możesz wpłynąć na decyzje marketingowe, czy jesteś szefem?

Lata temu dołączyłem do firmy, zajmującej się marketingiem sieciowym. Miałem przyjaciela, który zarabiał w niej niezłe pieniądze. Ostatecznie firma zmieniła asortyment i strukturę wynagrodzeń. Strumień dochodów mojego kolegi został przerwany i w rezultacie całkiem zniknął. Wypracowane przez niego aktywa (podlegający mu sprzedawcy, generujący przepływ pieniędzy) wyparowały w ciągu kilku miesięcy. Mój przyjaciel nie miał kontroli, mimo że twierdził, iż jest właścicielem swojego biznesu. Jego błędem było naruszenie przykazania kontroli. Nigdy nie miał „kluczyków” do swojego biznesu, a jego imperium było tylko mirażem, zbudowanym na słabych fundamentach, zarządzanym przez partię polityczną, w której nie miał prawa głosu.

Kiedy kierowcy ostro skracają i zmieniają warunki, nie masz innego wyboru, jak zrobić to razem z nimi. Niezależnie od tego, czy jest to klif bankructwa, czy karalne zaniedbania, ich tonący statek staje się Twoim. Czy naprawdę chcesz angażować się w tego typu układ?

Myśl jak rekin, nie jak gupik

Gdybyś żył w akwarium, czy nie wolałbyś być rekinem, zamiast gupikiem? *Rekiny jedzą... gupiki są zjadane.*

Biznes jest dzikim pojedynkiem o umysł konsumenta i jego pieniądze. Jest rozległym oceanem, w którym wiele gatunków toczy finansową wojnę o przetrwanie. W tej oceanicznej grze powinieneś być na szczycie łańcucha pokarmowego, a nie na jego końcu. Powinieneś próbować dotrzeć na samą górę. Buduj korporacyjne drabiny, zamiast do nich dołączać. Buduj organizacje o strukturze piramidy – nie dołączaj do nich. Myśl jak producent, nie jak detalista.

Aby stać się rekinem, musisz myśleć jak rekin. Rekiny myślą z rozmachem, a gupiki wąsko. Jako rekin musisz wejść głęboko w swój system przekonań i zmienić nastawienie umysłu. Myśl globalnie, nie lokalnie. Myśl jak lider, nie jak naśladowca. Myśl o innowacjach, nie o kopiowaniu. Zmiana z gupika w rekina rozpoczyna się od zmiany Twojego nastawienia i przejścia od działania na małym obszarze do działania na dużą skalę.

Kiedy wjeżdżasz na swój szybki pas, bądź rekinem i korzystaj z całego oceanu. To Twoje terytorium. Czy kiedykolwiek przyglądałeś się ławicy ryb? Żadna z nich nie reaguje jako jednostka. Działają w grupie. Wielu ludzi nie dostrzega, niestety, niebezpieczeństwa zawartego w tej analogii. Są po prostu samotnymi rybami, trzymanymi w grupie przez siłę mocniejszą od nich samych. Ławice ryb przyciągają rekiny. Bądź rekinem, drapieżnikiem, a nie gupikiem. Bądź kierowcą, a nie autostopowiczem.

Inwestuj tylko w swoją markę!

Czyje drzewko pieniędzy hodujesz? Inwestujesz w swoją markę, czy kogoś innego?

Czy kiedykolwiek, siedząc w korku, zwracasz uwagę na samochody oklejone naklejkami jakiejś firmy? Od firm zajmujących się marketingiem sieciowym, sprzedających napoje, do jednej z największych firm, produkujących kosmetyki, te naklejki są oficjalnym przesłaniem kierowców tych aut do świata: „Tak, kochani, ja inwestuję moje życie w cudzą markę”. Kierowcy ci są gupikami w oceanie pełnym rekinów.

Niedawno na parkingu przed siłownią podjechała do mnie kobieta w średnim wieku. Zatrzymała się i zapytała o moje lamborghini i o jego indywidualne rejestracje. Wtedy otworzyła puszkę Pandory i zapytała: „Czy zajmujesz się marketingiem sieciowym?”. Zanim odpowiedziałem, rzuciłem okiem na jej samochód. Prowadziła zardzewiałego hyundaia, który potrzebował nowych opon i lakiernika. Tylnej szyby nie było (chyba że Twoim zdaniem taśma klejąca jest jej odpowiednim zamiennikiem). Drzwi boczne oklejone były naklejkami i magnetycznymi znakami, świadczącymi o wspaniałości jej firmy, zajmującej się marketingiem sieciowym.

„Zarabiam ogromne pieniądze z domu!”

Zastanawiałem się, dlaczego – skoro jej firma (i jej droga) były tak wspaniałe – jeździła używanym hyundaikiem, który kosztuje mniej niż lewa przednia opona mojego lamborghini? Jak ona może reklamować swoją firmę przez slogan „Zarabiam ogromne pieniądze z domu!”, kiedy oczywiste jest, że nie zarabia z domu ogromnych pieniędzy? Zapytałem ją, dlaczego inwestuje w biznes, którego nie kontroluje. Dlaczego maluje czyjś obraz, podczas gdy powinna realizować własną wizję?

Uśmiechnęła się, wyraziła swoje „okradające ze snów” zdania obronne i odrzuciła moją analizę. Jej umysł był zamknięty na moje sugestie – tak, jakby to, czym się zajmowała, działało i było sensowne. W porządku. Rób to, co robisz i przekonaj się, czy doprowadzi Cię to do miejsca, w którym chcesz się znaleźć. Nie słuchaj mnie – to Ty podeszłaś do mnie, ale to ja jestem na emeryturze i wiodę życie moich

marzeń. Wiem, że brzmi to arogancko i pretensjonalnie, za co przepraszam, ale większość ludzi ma kłopoty z logiką.

Kiedy ślepo inwestujesz swoje życie i czas w czyjąś markę, stajesz się częścią czyjegoś planu marketingowego. Stajesz się plamką farby na cudzym obrazie. Dajesz sobie niewielką szansę na zarabianie niezłych pieniędzy, zamiast myśleć o dużych pieniądzach. Nieinwestowanie w moją własną markę było jednym z moich najpoważniejszych błędów jako młodego przedsiębiorcy. Poruszanie się autostopem na szybkim pasie jest epidemią, która ogarnia wielu niedoszłych przedsiębiorców. Mówię „niedoszłych”, ponieważ jazda autostopem nie jest przedsiębiorcza, gdyż podstawą przedsiębiorczości jest kreowanie i innowacja. Autostopowicze nie są pionierami – nie tworzą ani nie są innowatorami. Sprzedają, działają i zarządzają.

Jeśli kierowca zdecyduje się zamknąć sklep, masz pecha. Jeśli kierowca zdecyduje się wycofać produkt, który jest Twoim jedynym źródłem dochodu, masz pecha. Poruszający się szybkim pasem kontrolują swoje marki, swoją własność i swoje plany finansowe. Nie oddają ich ślepo innym, w nadziei na najlepsze.

Marketing sieciowy jako *Fastlane*... pod warunkiem

Marketing sieciowy może być biznesem *Fastlane*, pod warunkiem że jesteś jego właścicielem. Jako podróżujący szybkim pasem powinieneś tworzyć tego typu firmy, a nie do nich dołączać.

Mam wielu przyjaciół na Facebooku, którzy są mocno zaangażowani w marketing sieciowy. Nie narzucam im swojej wizji świata, ponieważ oni muszą dostrzec samodzielnie, co się sprawdza. Jeśli naprawdę wierzą, że 20 000 dolarów miesięcznie jest świetnym dochodem, to niech w to wierzą. Jeśli naprawdę wierzą, że ich strumień dochodu będzie pasywny na wieczność, niech w to wierzą. Jeśli naprawdę wierzą, że mają kontrolę, niech w to wierzą. Ci ludzie sami muszą dostrzec prawdę.

Zanim sam pojąłem tę prawdę, przeszedłem przez cztery firmy, zajmujące się marketingiem sieciowym. Jaka to prawda? Że jedynymi ludźmi w tego typu firmach, którzy mieszkali w domach nad Pacyfikiem ze stajniami pełnymi egzotycznych samochodów, byli założyciele i wąskie grono wysoko postawionych managerów, a nie dystrybutorzy, którzy zapisali się lata później.

Nie ukrywam swojego braku zainteresowania marketingiem sieciowym, choć powód tego braku zainteresowania jest opacznie rozumiany. Marketing sieciowy jest strategią autostopowiczów, przebraną za działalność przedsiębiorczą. Mój brak zainteresowania i niechęć wywołuje ów mylący i mydlący oczy slogan: „Możesz być własnym szefem”, za którym podążają miliony (drugim takim sloganem jest „Pasywny zysk rezydualny!”).

Hasła te mają w sobie ziarenko prawdy, ale ukrywają esencję MLM, którą jest sprzedaż, dystrybucja i szkolenia – nie przedsiębiorczość.

Jak już wspominałem, pracowałem w firmach, zajmujących się marketingiem sieciowym. Pamiętam wiele przypadków dyktowania decyzji, dotyczących produktów, badań i rozwoju, restrykcji marketingowych, przepisów, analiz kosztów i wszelkich innych czynności, niezbędnych do rozwoju firmy. Jako handlowiec w sieci nie jesteś właścicielem biznesu – masz pracę, która polega na zarządzaniu i tworzeniu organizacji sprzedaży. Zupełnie jakbyś wpychał pieniądze pod materac i nazywał to inwestycją.

Lata temu miałem przyjaciół, którzy dobrze sobie radzili w MLM, a niektórzy radzą sobie nieźle do dzisiaj. Nawet mi samemu nieźle szło. Zawsze jednak dokuczały mi dwie rzeczy. Po pierwsze, brak kontroli. Byłem zdany na łaskę firmy, jej politykę, procedury, asortyment i struktury kosztów. Czego by nie zarządzili, musiałem sobie z tym radzić. Pamiętam, że kiedy moja firma przestała produkować swój najlepszy produkt, mój dochód drastycznie spadł. Bez mojej winy.

Mój przyjaciel, który nieźle żył, pracując w MLM, odszedł, ponieważ nie zgadzał się z decyzjami „góry” i z tego, co słyszałem, co kilka lat skacze od okazji do okazji. Wciąż powtarza cykl: wejdź na pokład jakiejś gorącej szansy, wyssij z niej wszystko i przejdź do następnej. Kiedy ostatni raz to sprawdzałem, nie był ani bogaty, ani na emeryturze. Nie utknął w wyścigu szczurów, ale w wyścigu królików, od marchewki do marchewki.

Druga udręka była oczywista: nie czułem się przedsiębiorcą. Czułem się jak robotnik, który utknął w ulu pełnym chaosu. Czułem się jak pracownik dużej firmy, która korzystała z owoców mojej ciężkiej pracy, nawet kiedy godziny tej pracy przynosiły tylko kilka dolarów. W głębi ducha wiedziałem, że naruszałem wiele przykazań i zasad: zasadę „wszystkich”, przykazanie wejścia i przykazanie kontroli.

Moja niechęć dla tego modelu bierze się z pokazywania w nim pracownikom błędnego kierunku. Myślą, że są przedsiębiorcami, a są po prostu sprzedawcami i managerami sprzedaży w czymś planie *Fastlane*.

Czy ci ludzie mogą zarobić spore pieniądze? Jasne – nie zaprzeczam temu! Najlepsi w firmach *Fortune 500* również zarabiają dużo pieniędzy. Zwycięzcy loterii też dużo zarabiają. Mówimy tu o uwarunkowaniach, nie o kwestiach absolutnych. Dystrybutorzy MLM są otrzymującymi prowizję pracownikami, przebranymi za przedsiębiorców i pracują dla jadącego szybkim pasem w reżimie, którego nie kontrolują. *Marketingowcy sieciowi są żołnierzami w armii Fastlane*.

Pozwól, że objaśnię wszystkim tym pracownikom MLM, którzy są gotowi mnie powiesić: jako przedsiębiorca uwielbiam marketing sieciowy. Jeśli stworzę produkt, który wymaga dystrybucji, marketing sieciowy będzie pierwszą rzeczą, jaką wezmę pod uwagę. MLM ma ponadto świetne walory edukacyjne: sprzedaż, motywację, budowanie zespołów i tworzenie sieci. Marketing sieciowy może przyspieszyć Twoją przyszłość.

Jeśli chodzi o mojego przyjaciela, jest on autostopowiczem na szybkim pasie. Nie zdaje sobie sprawy z faktu, że aby mógł w pełni wykorzystać drogę *Fastlane*, nie powinien dołączać do firmy zajmującej się marketingiem sieciowym, ale ją stworzyć. Musisz być twórcą firmy, do której ludzie będą chcieli się przyłączyć. Musisz kontrolować politykę i produkt oraz być producentem.

Użytkownicy *Fastlane* kreują własną markę i inwestują w nią. Autostopowicz wspina się na pokład czyjejś marki i ma nadzieję, że zostanie wzięty „na barana”. Jeśli nie masz kontroli nad Twoim systemem, drzewkiem pieniędzy i marką, nie kontrolujesz nic. Musisz siedzieć na szczycie piramidy i służyć masom. *Przestań wspinać się na piramidy i zacznij je budować*.

Podsumowanie rozdziału

- Autostopowicze oddają kontrolę nad swoim biznesem kierowcy, poruszającemu się szybkim pasem.
- Pomiedzy niezłymi pieniędzmi a dużymi pieniędzmi jest różnica. Autostopowicze mogą zarabiać nieźle pieniądze, podczas gdy poruszający się szybkim pasem zarabiają duże pieniądze. Czasami bająnskie sumy.
- Kierowca zawsze ma kontrolę, a autostopowicz zdany jest na jego łaskę.
- Autostopowicze są częścią cudzego planu *Fastlane*.
- Uczyni cały świat obszarem działania organizacji, którą kontrolujesz.
- Marketing sieciowy ma mało wspólnego z przedsiębiorczością, ale sporo wspólnego ze sprzedażą, tworzeniem sieci, szkoleniami i motywacją.
- Marketing sieciowy nie spełnia przykazania kontroli ani przykazania wejścia, a czasami także przykazania potrzeby.

- Sprzedawcy w marketingu sieciowym są żołnierzami w armii poruszającego się drogą *Fastlane*.
 - Marketing sieciowy jest potężnym systemem dystrybucji. Jako poruszający się drogą *Fastlane*, staraj się być właścicielem takiej firmy, zamiast do niej przystępować.
-

^[32] Initial Public Offering (ang.) – pierwsza oferta publiczna. Dotyczy wprowadzenia po raz pierwszy akcji spółki do obrotu giełdowego – przyp. tłum.

Rozdział 33: Przykazanie skali

Aby odnieść sukces w biznesie, musisz mieć rację tylko raz.

Mark Cuban

In business, to be a success you only have to be right once.

Mark Cuban

Ograniczenie prędkości – 15 czy 150 mil?

Kiedy Twoja droga biznesowa narusza przykazanie skali, prędkość przyspieszenia bogactwa zostaje dotkliwie ograniczona. Jakąkolwiek drogą będziesz jechał z prędkością 15 mil na godzinę, nigdzie nie dojedziesz szybko. Skala dotyczy wykorzystania zasobów, które dają równaniu bogactwa *Fastlane* jego moc.

Wykorzystywanie zasobów w biznesie jest jak boisko do gry albo środowisko wodne. Możesz zdecydować się zamieszkać w oceanie albo w kałuży w lokalnym parku. W biznesie masz do wyboru sześć środowisk:

- społeczność lokalną (kałużę),
- miasto (staw),
- województwo (lagunę),
- region (jezioro),
- kraj (morze),
- świat (ocean).

Trudno mówić o skali w społeczności lokalnej lub w kałuży, która jest w stanie pomieścić jedynie małą liczbę istot. Jasne, że da się zrobić przedsięwzięcie na większą skalę nawet w środowisku lokalnym, ale wymaga to rangi, a ranga nie jest tania. Jeśli jesteś właścicielem solarium, Twoje środowisko jest lokalne. Jeśli masz dobrej klasy restaurację, Twoim środowiskiem jest miasto. Jeśli masz firmę internetową, działasz na skalę całego świata. Im większe środowisko, tym większa potencjalna prędkość i wykorzystanie *Fastlane*.

Kop do bramki, aby strzelać gole

Miliarder Mark Cuban napisał niedawno na swoim blogu, że nie jest ważne, ile razy w biznesie odniesiesz porażkę, ponieważ musisz mieć rację tylko raz – ten jeden raz, który może ustawić Cię na całe życie. Innymi słowy, *bądź w biznesie dla goli*.

Biznes jest jak piłka nożna. Graj na boisku, na którym można strzelać gole, nie graj na takim, na którym jest to niedozwolone! Jeśli, na przykład, posiadasz butik na głównej ulicy, naruszasz przykazanie skali, ponieważ Twoi klienci pochodzą z najbliższej okolicy. Aby pokonać działanie skali, właściciel musi otworzyć więcej sklepów, sprzedawać franczyzę lub sprzedawać w Internecie.

Większość przedsiębiorców, niestety, często nie strzela goli. Powstrzymuje ich boisko, na którym grają. Ich droga krzyczy „Ograniczenie prędkości: 15 mil”. Gol jest niemożliwy, a ich środowisko wysycha. Jeśli jesteś masażystą, nie sprawisz, aby nagle za drzwiami stało 10 000 stałych klientów. Nie możesz zwiększyć skali! Jeśli w równaniu *Fastlane* nie można zwiększyć skali, nie masz żadnych szans! Przykazanie skali jest jak budka, w której pobiera się opłaty, na drodze do wykorzystania prawa skutecznego oddziaływania!

Równanie bogactwa *Fastlane* rozbrojone

Kiedy naruszasz przykazanie skali, rozbrajasz równanie bogactwa *Fastlane* i redukujesz jego moc do statusu *Slowlane*. Przypomnij sobie równanie bogactwa *Fastlane*:

bogactwo = *dochód netto* + *wartość aktywów*.

Wartość aktywów zależy od dochodu netto, który opiera się na zysku na sztuce, pomnożonym przez liczbę sprzedanych sztuk.

dochód netto = *liczba sprzedanych sztuk* x *zysk na sztuce*.

Jeśli „liczba sprzedanych sztuk” ma górną granicę, zakładasz kajdanki na możliwość zwiększenia skali. Bez tej możliwości nie możesz budować bogactwa w sposób wykładniczy. Kiedy podróżujesz drogą biznesową, na której nie ma możliwości zwiększania skali, sprawiasz, że równanie bogactwa *Fastlane* traci moc.

Moim ulubionym przykładem jest facet, który kupuje franczyzę popularnej sieci, sprzedającej kanapki i otwiera restaurację w swojej okolicy. Ten biznes narusza przykazanie skali, ponieważ zmienne – ilość sprzedanych sztuk i zysk na sztuce – są po prostu ograniczone. Ile kanapek ten facet może sprzedać w ciągu jednego dnia? Pięćdziesiąt? Sto? Ile godzin ma doba? Dwadzieścia cztery? Widzisz podobieństwo? Celem „liczby sprzedanych sztuk” jest osiągnięcie górnego limitu, przekraczającego 100. Co powiesz na 10 000? A może 100 000? Czy właściciel tego punktu z kanapkami może zrobić cokolwiek, aby w ciągu jednego dnia sprzedać więcej kanapek? W obecnych okolicznościach – nic. Ogranicza go skala – sprzedaż ma zasięg lokalny. Nigdy nie sprzeda kanapki facetowi mieszkającemu w Australii, nie wspominając nawet o sąsiednim mieście. Ograniczona skala sprawia, że na tej drodze mamy bolesne ograniczenie prędkości, tak jak na drogach *Slowlane*.

Co gorsza, ostatni element równania również jest ograniczony: zysk na sztuce. Jaki jest maksymalny zysk na jednej kanapce albo napoju? Dwa dolary? Znowu działamy z małymi liczbami. *Te liczby nie zwiększają bogactwa – one je ograniczają*.

Zanim nabierzesz ochoty na polemikę, pozwól, że wyjaśnię: nie sugeruję, że właściciel lokalnej restauracji nie może stać się bogaty. Znam kilku właścicieli restauracji, którzy całkiem dobrze sobie radzą, z tym że działają w restauracjach kompletnie innej klasy, gdzie zasięg skali i rangi jest o wiele większy. Jeśli średni rachunek, który wystawiasz za obiad, wynosi 200 dolarów, a stałych klientów

osiągasz z całego miasta, a nie tylko z sąsiedztwa, możesz działać na zupełnie inną skalę. Zysk na sztuce nie wynosi 2 dolary, a 40 dolarów na osobę, co po uwzględnieniu alkoholu daje 60 dolarów.

Zasięg lub ranga = skala

Aby osiągnąć skalę, musisz sprawić, aby wzrosła albo ranga, albo zasięg. Ranga zwiększana jest naturalnie, poprzez cenę lub koszt. Jeśli sprzedajesz Lamborghini zamiast Hyundaia, większą rangę osiągasz dzięki cenie samochodów Lamborghini. Zbliżasz się wtedy do skutecznego oddziaływania (właściciele Lamborghini najprawdopodobniej wykorzystują prawo skutecznego oddziaływania). Jeśli jesteś agentem nieruchomości dla bogatych i sprzedajesz posiadłości warte miliony dolarów, osiągasz rangę, wynikającą z ceny. Wyższe ceny są siłą napędową rangi. Jeśli odniesiesz sukces w sprzedaży najdroższego apartamentu na Manhattanie, będzie to wpływać na rangę i objawi się w postaci skali. Jeśli działasz za pomocą rangi, jesteś blisko skutecznego oddziaływania lub nawet do niego dotarłeś.

Zasięg również osiąga skalę. Zasięg oznacza duże liczby. Im większa grupa ludzi, do których docierasz, tym większy potencjał skali. Komu służy Twój biznes? Sąsiadom czy światu? Im większy obszar, na którym operujesz, tym większy Twój potencjał do zdobycia bogactwa.

Facet, który sprzedaje kanapki na głównej ulicy, nie operuje ani skalą, ani rangą. Czy może zrobić cokolwiek, aby zamienić swój dochód w wysokości 40 000 dolarów rocznie na 400 000 dolarów? Nie. Utknął, zanim w ogóle zaczął. Nie kupił franczyzy – kupił pracę. Dopóki się nie obudzi i nie uświadomi sobie, że dużej skali nie da się osiągnąć na marży, wynoszącej dolara przy stu osobach dziennie, nie zdobędzie bogactwa.

Skala daje ci dźwignię

Przykazanie skali wymaga biznesu, który maksymalizuje równanie bogactwa *Fastlane*. Daj szansę prawu skutecznego oddziaływania. Daj szansę bogactwu! Skąd wiesz, czy Twój biznes (lub potencjalny biznes) działa zgodnie z przykazaniem skali? Zadać sobie poniższe pytania.

- Czy dochód netto tego biznesu może wzrosnąć bez ograniczeń, powiedzmy z 2000 dolarów miesięcznie do 200 000 dolarów?
- Czy wartość aktywów tego biznesu może osiągnąć miliony?
- Czy ten biznes może wpłynąć na miliony, czy wpływa na setki? Czy ma zasięg światowy, czy dociera jedynie do klientów lokalnych?
- Czy ten biznes może być powielany i czy może wyjść poza rynek lokalny poprzez franczyzę, sieć lub dodatkowe punkty sprzedaży?
- Jaki jest potencjał liczby sprzedanych sztuk przy najlepszych założeniach? Sto czy sto milionów?
- Na ile możliwa jest zmiana zysku na sztuce, zakładając najlepszy scenariusz? Czy Twój biznes posługuje się rangą?

Jeśli na te pytania nie masz sensownych odpowiedzi, możesz utknąć w ograniczonym biznesie, w którym tworzenie bogactwa przychodzi Ci będzie z dużym trudem.

Malutkie środowiska tworzą malutkie bogactwo. Skala to duże liczby. Myśl z rozmachem, na skalę kraju i całego świata. Duże liczby lub skala są portalem do skutecznego oddziaływania. Aby zarabiać miliony, musisz wpłynąć na miliony. Nie zdarza się to w małym sklepie na głównej ulicy, ale w setce sklepów w całym kraju.

Droga do prawa skutecznego oddziaływania

Poszukujący bogactwa znajomy zapytał mnie kiedyś, czy kupno franczyzy sieci sprzedającej kawę to dobry pomysł. Odpowiedziałem mu, że nie. Moja odpowiedź go zaszokowała, ponieważ liczył na bycie własnym szefem. Nie podobał mi się ten pomysł, ponieważ na drodze do skorzystania z prawa skutecznego oddziaływania stała barykada.

Problem polegał na tym, że celem mojego znajomego była wolność finansowa. Jeśli taki był jego cel, to do realizacji na pewno nie prowadziło posiadanie franczyzy sieci sklepów, sprzedających kawę w okolicy. Okoliczny sklepik z kawą nie daje dostępu do skutecznego oddziaływania. Sprzedając 100 sztuk latte dziennie, mój znajomy po prostu nie wywrze wpływu ani w sensie skali, ani rangi. A skoro nie chciał posiadać 20 takich punktów, ale jeden, sam stawiał barykadę na drodze do skorzystania z wspomnianego prawa. Droga zamknięta.

Jeśli nie możesz skutecznie oddziaływać, nie zdobędziesz bogactwa. Droga do wszelkiego bogactwa wiedzie przez prawo skutecznego oddziaływania. Poruszający się drogą *Slowlane* osiągają skuteczne oddziaływanie dzięki potężnej eksplozji rzeczywistej wartości: śpiewanie dla milionów, zapewnianie rozrywki milionom, granie w piłkę przed milionami. Jadący drogą *Fastlane* wykorzystują skalę lub eksplozję wartości aktywów: sprzedawanie milionów sztuk, pomoc milionom, służenie milionom, wpływ na miliony.

Barykady na drodze do prawa skutecznego oddziaływania

Trzy barykady powstrzymują przedsiębiorców przed dotarciem do prawa skutecznego oddziaływania. Skala, ranga i źródło.

Najmocniejszą barykadą jest skala. Jeśli nie możesz służyć milionom, nie zarobisz milionów. Wracając do sklepu z kawą mojego znajomego, jego zmienna „liczby sprzedanych sztuk” w równaniu bogactwa *Fastlane* jest ograniczona, ponieważ jego punkt sprzedaży nie wykracza zasięgiem sprzedaży poza społeczność lokalną. Jego sprzedaż jest matematycznie ograniczona do sztywnej liczby – skala nie istnieje. Nigdy nie sprzeda kawy komuś z Nowej Zelandii. Biznes, który nie ma skali, zachowuje się jak samochód z ogranicznikiem, który nie pozwala mu się rozpędzić.

Jedyną szansą, aby złamać skalę, byłoby dla mojego znajomego nabycie większej liczby punktów w wielu lokalizacjach. Gdyby miał ich 29 w całym stanie, nagle mógłby sprzedawać 6000 kaw dziennie. Skala zwiększa się, a wraz z nią zaczyna działać prawo skutecznego oddziaływania. Oczywiście optymalną strategią *Fastlane* nie jest kupowanie franczyzy, ale jej sprzedawanie.

Jeśli mój znajomy nie chce być właścicielem wielu punktów sprzedaży kawy, nie jest w stanie pokonać barykady skali. Bez skali (liczba sprzedanych sztuk) i rangi (wysoki zysk na sztuce) kieruje on biznesem, który będzie generował niską wartość aktywów. Jego równanie bogactwa staje się niepełne, a prawo skutecznego oddziaływania nie działa, co odsyła mojego znajomego do stylu życia klasy średniej, opartego na pracy. Z dochodem klasy średniej i niską wartością aktywów, przejdzie on do równania bogactwa typowego dla *Slowlane*.

Kolejną barykadą na drodze do skutecznego oddziaływania jest ranga. Ponieważ nasz właściciel sklepu z kawą jest ograniczony skalą, jego następną opcją jest osiągnięcie dużej skali za pomocą rangi. Niestety, ta droga również jest zamknięta. Zysku na sztuce nie można zmienić. Każda sprzedaż będzie generować dochód nie większy niż kilka dolarów, a wzrastające ceny zmniejszą liczbę sprzedanych sztuk. Zysk w wysokości 100 000 dolarów na każdej sprzedanej kawie jest niemożliwy.

Bezpośredni dostęp do prawa skutecznego oddziaływania jest najprostszą drogą do bogactwa, ale pośredni dostęp nie jest taki oczywisty, ponieważ skuteczne oddziaływanie grawituje w stronę

właścicieli i producentów, a nie pracowników i konsumentów. Jeśli pracujesz jako lekarz w prywatnej klinice, mógłbyś twierdzić, że posiadasz rangę, więc powinieneś być bogaty. Wszyscy lekarze powinni być bogaci, skoro mają rangę i renomę, prawda? Nie całkiem. Błąd tego założenia tkwi w tym, że *prawo skutecznego oddziaływania zaszczyca efektami wykorzystania go tylko tych, którzy posiadają kontrolę*.

A co do prywatnej kliniki, to zyski pochodzące ze skutecznego oddziaływania otrzymuje właściciel, a nie lekarze, których zatrudnił. Pracujący w klinice lekarze nie mają gwarantowanego dostępu do skutecznego oddziaływania, ponieważ nie sprawują kontroli nad systemem. Czy mogą być bogaci mimo to? Jasne, ale ta decyzja jest w gestii właściciela systemu, który oceni rzeczywistą wartość. Lekarze, którzy otwierają własne gabinety i zatrudniają innych lekarzy, mają pełny dostęp do skutecznego oddziaływania i stają się bogaci.

Skuteczne oddziaływanie zawsze bierze stronę architekta systemu.

Jak skorzystać z prawa skutecznego oddziaływania

Jeśli chcesz korzystać z prawa skutecznego oddziaływania, jedź drogą, która może przebić się przez skalę lub rangę, kontrolując jednocześnie źródło. Jeśli nie możesz być źródłem, służ źródłu. Na szczęście, łatwo stwierdzisz, które drogi biegną równolegle do prawa skutecznego oddziaływania. Czy ten biznes może bezpośrednio wpłynąć na miliony (skala)? A może jest w stanie wyrzucić ogromny wpływ na nielicznych (ranga)?

- Jeśli stworzysz gadżet, którego mogą używać miliony, wchodzisz w posiadanie skali i prawo jest dostępne. Szybkie bogactwo jest w Twoim zasięgu.
- Jeśli zostałeś wybrany na finalistę „American Idol”, masz skalę i prawo jest dostępne. Szybkie bogactwo jest w Twoim zasięgu.
- Jeśli zbudujesz stronę internetową, która służy samotnym matkom, zyskujesz skalę i prawo jest dostępne. Szybkie bogactwo jest dostępne.
- Jeśli jesteś o dwa stanowiska managerskie od objęcia stanowiska dyrektora finansowego w firmie „Fortune 100”, zyskujesz skalę i prawo jest dostępne. Szybkie bogactwo jest dostępne.
- Jeśli jesteś adwokatem i bierzesz sprawy, związane z pozbawieniem życia, masz skalę i prawo jest dostępne. Szybkie bogactwo jest dostępne.
- Jeśli stworzysz odnoszący sukcesy sklep detaliczny i sprzedasz licencje 300 przedsiębiorcom w całym kraju, posiadasz zarówno skalę, jak i rangę, i prawo jest dostępne. Szybkie bogactwo jest dostępne.
- Jeśli wymyślisz maszynę, która wykrywa raka skóry, zyskasz skalę i rangę i prawo będzie dostępne. Szybkie bogactwo jest dostępne.

Podsumowanie rozdziału

- Liczba klientów w Twoim zasięgu determinuje Twoje środowisko biznesowe. Im jest ono większe, tym większy jest potencjał bogactwa.
- Biznes może „strzelać gole” lub nie. Jego potęgę determinuje skala, którą tworzy środowisko, w którym działasz.

- Równanie bogactwa *Fastlane* zostaje rozbrojone, kiedy naruszasz przykazanie skali.
- Skalę osiąga się poprzez zasięg (liczba sprzedanych sztuk) oraz/lub przez rangę (zysk na sztuce).
- Prawo skutecznego oddziaływania jest główną drogą do bogactwa, którą może zablokować skala, ranga lub źródło.
- Konsekwencji skutecznego oddziaływania doświadczają właściciele i producenci. Przełamanie bariery skali lub rangi pośrednio, w działalności czy biznesie, którego sam nie kontrolujesz, nie jest gwarancją sukcesu.
- Aby uzyskać możliwość skutecznego oddziaływania, musisz przełamać bariery skali i rangi w działalności czy biznesie, który kontrolujesz.
- Niedobór skali, rangi lub źródła ogranicza prędkość tworzenia bogactwa.

Rozdział 34: Przykazanie czasu

Mam ogromną liczbę pomysłów, ale bardzo mało czasu. Spodziewam się żyć jedynie około stu lat.

Thomas Edison

I am long on ideas, but short on time. I expect to live only about a hundred years.

Thomas Edison

Zerwij krępujące Cię więzy

Ostatnim z przykazań *Fastlane* jest przykazanie czasu. Przykazanie czasu wymaga, aby Twój biznes przestał mieć związek z Twoim czasem. Czy Twój biznes jest w stanie Cię zastąpić i wyrosnąć na drzewko pieniędzy? Celem *Fastlane* jest dochód pasywny, a ten ma związek z przykazaniem czasu.

Pamiętaj: *posiadanie biznesu nie gwarantuje bogactwa ani wolnego czasu*. Niektórzy właściciele firm wzięli ślub ze swoim biznesem, ponieważ ich firma narusza przykazanie czasu. Taki biznes staje się pracą i dożywotnim wyrokiem pozbawienia wolności. Oddanie firmie swojego serca i duszy jest całkowicie naturalne na początku, w okresie jej wzrostu i w fazie dojrzewania, ale nie jest to formuła, którą chciałbym realizować przez 40 lat. Przykazanie czasu zadaje poniższe pytania.

- Czy ten biznes można zautomatyzować i usystematyzować tak, aby działał, kiedy mnie nie ma?
- Czy moje marze są na tyle duże, abym mógł nabyć sadzonki w postaci zasobów ludzkich?
- Czy moja działalność może skorzystać na sadzonce drzewka pieniędzy?
- Jak mogę sprawić, by mój biznes funkcjonował bez angażowania mojego czasu?

Praca jest wymianą czasu na dochód i takie same są niektóre firmy. Celem *Fastlane* jest oderwanie Twojego czasu od dochodu, nawet jeśli ten dochód nie jest liczony w milionach. Czy wolałbyś pracować dziesięć godzin w tygodniu i zarabiać 60 000 dolarów rocznie, czy 70 godzin za 40 000 dolarów? Ja wybrałbym to pierwsze za każdym razem.

Ashlyn Gardner uwielbia sztukę i literaturę. Podążając za radami guru, zgodnie z zasadą „Rób to, co kochasz” zakłada kawiarnię, w której prezentowane są prace lokalnych artystów, a raz w tygodniu odbywają się wieczorki literackie. Jak nowy związek miłosny, jej biznes rusza z impetem, wywołuje entuzjazm i Ashlyn jest pełna zapału. Po dwóch latach sytuacja normalizuje się, a blask przeradza się w trud. Ashlyn uświadamia sobie, że nie jest właścicielką swojego biznesu, to on posiada ją.

Wstaje o czwartej rano, by otworzyć kawiarnię i musi być na miejscu, by ją zamknąć o ósmej wieczór. Pracownicy przychodzą i odchodzą, a ci dobrzy żądają płacy, której ona nie może zapewnić. Jej życie

towarzyskie umiera, a chłopak zrywa z nią, ponieważ Ashlyn nigdy nie ma czasu. Ważność jej karty wstępu na siłownię kończy się, a wraz z nią jej cotygodniowe zajęcia jogi. W nadziei na odzyskanie swojego czasu i życia Ashlyn rozważa zatrudnienie managera. Niestety, to spowodowałoby, że biznes byłby na minusie. Ashlyn nie będzie pracować za darmo, a cena, jaką płaci swoim życiem, nie jest warta dochodu, który uzyskuje. Trzy lata po otwarciu zamyka kawiarnię i stara się zostać pracownikiem, zamiast pracodawcą.

Ashlyn nie odniosła porażki w biznesie. Jej kawiarnia była sukcesem i zarobiła na jej skromne życie. Ashlyn naruszyła przykazanie czasu i w momencie otwierania kawiarni, jak wielu innych właścicieli biznesu, nie przemyślała, co się stanie, kiedy entuzjazm związany z nowym przedsięwzięciem opadnie.

Drzewko pieniędzy, które nigdy nie rośnie

Udany biznes nie jest zabawą. Zwłaszcza ten, który narusza przykazanie czasu. Ludzie często zakładają firmy z błędną wizją tego, jak będzie wyglądało ich prowadzenie. Wielu wprowadzają w błąd słowa guru i życiowych trenerów. Wierzą, że „bycie swoim szefem” i „robienie tego, co kochasz” to wystarczający ogień motywacyjny, aby odnieść sukces. Niestety, ci właściciele firm wjeżdżają na drogi, które mogą równie dobrze być ścieżkami wiodącymi przez pustynię.

Zastanów się nad Ashlyn i jej oryginalną kawiarnią. Czy Ashlyn była swoją szefową? Jasne, ale to nie wystarczyło. Jej kawiarnia nie odniosła porażki, ale zawiodła Ashlyn, której motywacją była pasja do sztuki i literatury. Ashlyn miała też motywację do bycia własną szefową. Tego typu dyspozycje są zdrowe, ale nie wystarczą do tego, by zmienić wybrakowaną drogę. Na jałowej ziemi nie urosną kwiaty.

Jako osoba wybierająca *Fastlane* powinieneś jechać z intencją zautomatyzowania swojej drogi. Powinieneś dążyć do osiągania pasywnego dochodu i zasadzenia drzewka pieniędzy. Kiedy naruszasz przykazanie czasu, porażka spowodowana jest przez jedną z dwóch przeszkód. Oto one:

1) brak dostępu do sadzonek, ponieważ Twoja droga od początku była wadliwa;

2) sadzonki nie urosną, jeśli gleba nie jest żyzna.

Jeśli Twój biznes bazuje na jednej z sadzonek drzewka pieniędzy, powinieneś być w stanie wyhodować drzewko pieniędzy. Systemy treści, systemy komputerowe, systemy oprogramowania, systemy dystrybucji i systemy zasobów ludzkich – wszystkie są sadzonkami drzewek pieniędzy. Jeśli Twój biznes nie bazuje na żadnym z nich, czy możesz któryś dodać, aby osiągać dochód pasywny?

Jeśli chodzi o kawiarnię Ashlyn, jej właścicielka miała świadomość, że potrzebuje sadzonki drzewka pieniędzy – zasobów ludzkich – managera. Nie była w stanie ponieść kosztów i dlatego sadzonka była niedostępna. Jej droga od początku miała braki i drzewko nie mogło urosnąć. Gdyby Ashlyn zignorowała swoją sytuację finansową i zatrudniła managera, i tak zorientowałaby się później, że nie dawało to szans na drzewko pieniędzy.

Problem dotyczący większości dróg biznesowych jest taki, że są one niepłodną ziemią, niezdolną wykarmić drzewka pieniędzy po prostu dlatego, że biznesy te naruszają przykazanie czasu. Sadzonki nie są dostępne, a te, które są, nie urosną.

Podsumowanie rozdziału

- Biznes związany z Twoim czasem jest pracą.
- Biznes, który zarabia niezależnie od czasu, jaki mu poświęcasz, spełnia przykazanie czasu.

- Aby spełnić przykazanie czasu, załóż biznes, który wykorzystuje sadzonkę w postaci systemu pieniężnego, albo wprowadź taki system.

Rozdział 35: Autostrady międzystanowe

Nie przeżyjesz idealnego dnia, jeśli nie zrobisz czegoś dla kogoś, kto nigdy nie będzie w stanie Ci odpłacić.

John Wooden

You can't live a perfect day without doing something for someone who will never be able to repay you.

John Wooden

Skrzyżowania

Jeśli chcesz dojechać na drugą stronę kraju, jedź najszybszymi drogami, a nie tymi najwolniejszymi. Wydaje się to logiczne, za wyjątkiem sytuacji, kiedy chodzi o niezależność finansową. Większość ludzi, zamiast jechać najszybszymi drogami, wybiera najwolniejsze, a niekiedy nawet takie, które donikąd nie prowadzą.

Założenie biznesu jest ważną decyzją. Traktuj to powierzchownie, a Twój biznes będzie przypominał hobby. Biznesy, które są prowadzone jak hobby, przynoszą takie same dochody, jak hobby.

Kiedy miałem 25 lat, próbowałem wielu przedsięwzięć biznesowych. Bez szczególnych sukcesów. Znajdowałem się na skrzyżowaniu życia, a moją ostatnią pracą było kierowanie limuzyną. Podjąłem ją, ponieważ miałem rachunki do zapłacenia, ale miałem też inne powody: chciałem poznać branżę. Myślałem, że chcę mieć firmę wypożyczającą limuzyny. Ponieważ nigdy wcześniej nie byłem zaangażowany w tego typu działalność, postanowiłem pójść do pracy w tym biznesie i nauczyć się „procedur”. Po roku pojawiła się moja szansa – moje skrzyżowanie. Właściciel firmy, w której pracowałem, wystawił ją na sprzedaż i zaoferował mi jej kupno, bez zaliczki. Był moją szansą – miałem szansę stać się właścicielem wypożyczalni limuzyn! Był tylko jeden problem.

Byłem rozdarty.

Kilka tygodni wcześniej podjąłem decyzję o przeprowadzce do Phoenix i przygotowywałem się do wyjazdu, a tu nagle spotyka mnie coś takiego. Czy powinienem zostać? Obserwując przez rok swojego szefa, pracującego, aby sprostać wymaganiom, stawianym przez firmę, uświadomiłem sobie ponadto rzecz bardzo znaczącą: nie lubiłem tego biznesu. Działiał przez 24 godziny na dobę, przez siedem dni w tygodniu i wymagał aktywności wcześniej rano. Ja z rana jestem kapryśnym gburem.

Stałem więc przed wyborem, który mógłby albo okazać się zdradliwy, albo dać mi przyspieszenie. Czy to była droga, którą chciałem obrać? Czy chciałem pojechać do Phoenix i pozwolić, aby szansa wejścia w biznes bez konieczności wpłaty zaliczki przeszła mi koło nosa? Co zrobiłem?

Przeprowadziłem mój test Średniej Ważonej Macierzy Decyzji, co pomogło mi osiągnąć klarowność. Tak – naprawdę korzystam z rzeczy, zawartych w tej książce! Oczywiście Phoenix zwyciężyło i nie

kupiłem tej firmy, ale co w takim razie wynikało z macierzy decyzji, co pomogło mi zidentyfikować właściwą drogę i podjąć odpowiednie działania?

Znałem pięć przykazań *Fastlane*; wiedziałem, które drogi biznesowe są „czystym” *Fastlane*... i wiedziałem, jakie możliwości daje mi skorzystanie z takiej wiedzy.

Czystość *Fastlane*: pięć przykazań

Nie inwestuj w niepotrzebny nikomu biznes. Nie wymieniaj czasu na pieniądze. Nie działaj w ograniczonej skali. Nie oddawaj kontroli. Nie pozwalaj na to, by wejście w biznes było wydarzeniem, a nie procesem.

Kiedy analizowałem wypożyczalnię limuzyn jako potencjalny biznes, doszedłem do wniosku, że nie był to czysty *Fastlane*. Działalność spełniała kryteria kontroli i wejścia, ale nie miała skali. Służyła północno-zachodnim przedmieściom Chicago. Wypożyczalnia pochłaniała czas – musiałbym pracować przez długie godziny, a zyski nie pozwalałyby mi na skorzystanie z zasobów ludzkich. Biznes ten z pewnością nie zaspokajał też istniejącej potrzeby. W Chicago tego typu firm było mnóstwo.

Wprowadzenie tego biznesu na szybki pas wymagałoby dużo czasu, wysiłku i pieniędzy. Głęboko w swoim wnętrzu wiedziałem, że chcę zaangażować się w biznes, który od początku będzie czystym *Fastlane*, a nie w taki, który trzeba było do tego dostosowywać. Wiedziałem o tym, że tylko najczystsze biznesy *Fastlane* mają największy potencjał bogactwa. Jeśli jesteś łaskawy dla prawa skutecznego oddziaływania, pieniądze zaczynają podążać w Twoim kierunku. Które drogi są najczystszym *Fastlane*? Którymi można poruszać się superszybko? Które drogi wiążą się z prawem skutecznego oddziaływania i inicjują *Fastlane*?

Trzy autostrady *Fastlane*

Najbardziej efektywne drogi *Fastlane* nazywam „trzema autostradami”, ponieważ nie posiadają ograniczenia prędkości i spełniają lub mogą spełnić wszystkie pięć przykazań *Fastlane*. Oto owe autostrady:

1) internet,

2) innowacja,

3) zamierzona iteracja (wielokrotne stosowanie, powtarzalność).

Pod parasolem każdej z autostrad znajdziesz tuziny innych dróg. Połącz ze sobą wszystkie trzy, a otrzymasz setki dróg, którymi możesz podróżować.

Efektywny *Fastlane* #1: Internet

Najbardziej efektywną autostradą jest biznes internetowy. W minionej dekadzie Internet wykreował więcej milionerów niż jakiekolwiek inne istniejące medium. Internet niszczył i niszczy nadal stare branże, takie jak biura podróży, domy maklerskie, gazety i czasopisma. Internet jest rekinem *Fastlane*.

Internet jest również miejscem, w którym sam odnalazłem fortunę i jest powodem, dla którego zdecydowałem się odrzucić propozycję kupna wypożyczalni limuzyn. Internet jest najlepszym *Fastlane*, jakie istnieje, ponieważ automatycznie spełnia pięć przykazań *Fastlane*, zakładając że działa zgodnie z istniejącą potrzebą. Jest przedsięwzięciem na światową skalę i daje się zautomatyzować dzięki systemom komputerowym. Stanowi medium, które możesz kontrolować (wiele osób tego,

niestety, nie robi), a jego bariery nadal są dostatecznie mocne, aby powstrzymać „byłe kogo” od wejścia.

Modele biznesów internetowych (dróg) dzielą się na siedem szerokich kategorii.

1) Bazujące na subskrypcji

Oferują użytkownikom dostęp do danych, informacji i oprogramowania i pobierają miesięczną opłatę. Danymi mogą być potencjalni klienci, informacje handlowe, bazy danych czy stara, dobra pornografia. Kiedy 10 000 ludzi płaci Ci za informację 9,95 dolara miesięcznie, jesteś na szybkim pasie!

Kiedy byłem właścicielem firmy, płaciłem za wiele usług internetowych, z których wszystkie były oparte na subskrypcji. Od danych analitycznych (kto odwiedza moją stronę?) do zarządzania filiami (kto chciałby oferować moje usługi?). Pewna firma oferowała usługi monitorowania czasu funkcjonowania stron internetowych. Na swojej stronie głównej umieścili napis: „Wspieramy 20 000 klientów”, a ja płaciłem im 50 dolarów miesięcznie. Zakładając, że kwota, jaką płaciłem, była średnią stawką, $20\,000 \times 50 \text{ dolarów} = 1\,000\,000 \text{ dolarów}$ dochodu brutto – MIESIĘCZNIE. Jest to idealny przykład internetowego systemu biznesowego, w którym biznes jest systemem. Nie ma produktów, nie ma przesyłek, nie ma bólu głowy. Przypuszczam, że strona zapewnia marżę na poziomie 75 proc. i przynosi około 750 000 dolarów miesięcznie. Jak szybko stałbyś się milionerem, zarabiając 750 000 dolarów miesięcznie? A może wolałbyś odkładać co miesiąc 200 dolarów z Twojej pensji, która wynosi 45 000 dolarów rocznie? Porównanie tych dwóch pól gry wzbudza śmiech.

Przykładowe strony, które oferują subskrypcje, to RealtyTrac.com i LoopNet.com.

2) Oparte na treści

Modele oparte na treści to internetowe wiadomości i blogi, które adresują informacje do konkretnej niszy lub branży. Te usługi zapewniają treść do darmowej konsumpcji i sprzedają reklamy stronom, które chcą dotrzeć do osób, które czytają stronę. Moje forum *Fastlane* może być postrzegane jako model dochodu oparty na treści. Uważam, że modele dochodu oparte na treści są jednymi z najtrudniejszych, ponieważ bariery wejścia zostały znacznie obniżone i ich sukces polega w dużej mierze na ruchu na stronie. Systemy treści bardzo angażują się także w programy filialne, które są strukturą autostopową.

3) Pozyskiwanie potencjalnych klientów

Pozyskiwanie potencjalnych klientów dla Twoich kontrahentów oznacza często zapewnianie im usługi, a jednocześnie może scalać niejednorodną branżę. Dokładnie to robiłem dla branży limuzyn. Zebrałem mocno podzieloną branżę w jedno miejsce, wprowadziłem do tej mieszanki konsumentów i sprzedałem informację o konsumentach wypożyczalniom limuzyn. Zdobywanie potencjalnych klientów jest popularne w rozdrobnionych branżach, w których graczami są głównie małe i średnie firmy. Znajdywanie potencjalnych klientów dla branży linii lotniczych prawdopodobnie nie zadziałałoby, ale w branży chirurgii plastycznej mogłoby oznaczać sukces. Zaspokaja ono dwie potrzeby: 1) pragnienie konsumenta, aby zaoszczędzić czas i pieniądze i 2) potrzebę właściciela biznesu, aby tanim kosztem znaleźć nowych klientów.

4) Sieci społecznościowe

Serwisy społecznościowe wywodzą się z systemów treści. Zamiast gromadzenia treści, gromadzą ludzi, tworzą grupy lub bractwa. Facebook zaczął jako zbiór studentów i ewoluował w sieć społecznościową dla wszystkich grup wiekowych. MySpace celuje w licealistów. LinkedIn trafia do mobilnych profesjonalistów. Sieci społecznościowe są po prostu kolekcjami społeczności, których członkowie mają wspólne zainteresowania, od autorów powieści kryminalnych po zapalonych mechaników, lubiących w weekendy remontować silniki.

5) Systemy maklerskie

Maklerzy łączą kupujących i sprzedających i ułatwiają transakcje. Są twórcami rynku dla

konkretnej branży i zarabiają pieniądze na każdej transakcji. Przykładami znanych pośredników są PayPal, Elance, CarsDirect i Travelocity.com.

6) Reklama

Podobnie jak w pośrednictwie giełdowym, reklamodawcy łączą kupujących i sprzedających i przyjmują opłaty za reklamę zamiast opłat transakcyjnych. Na przykład: byłem właścicielem strony, oferującej limuzyny na sprzedaż. Strona przyjmowała opłaty za reklamę każdej limuzyny wystawionej na sprzedaż. Ja przedstawiałem kupujących sprzedającym. Niektóre usługi wykorzystują zarówno pośrednictwo, jak i reklamę, tak jak eBay. Wyszukiwarki, takie jak Google i Yahoo, działają zarówno jako reklamodawcy, jak i pośrednicy.

7) E-commerce

E-commerce, jest czynnością sprzedaży dóbr, usług i informacji z wykorzystaniem Internetu. Amazon.com, CSNStores.com są przykładami firm, praktykujących e-commerce na dużą skalę. Wiele lokalnych sklepów rozwinęło się również i stworzyło skalę za pomocą modelu e-commerce. W moim ogródku są 24 lampy zasilane energią słoneczną, które kupiłem od detalisty z Minnesoty, działającego w systemie e-commerce. Lata temu ten sklep działał lokalnie i nie posiadał skali. Teraz, w erze e-commerce, ma zasięg światowy i sprzedaje produkty nawet emerytom z Phoenix.

E-commerce może być również informacją. E-booki są najpopularniejszą formą dystrybucji informacji w Internecie. Kiedy sprzedaję moją książkę w formie e-booka przez Internet, angażuję się w e-commerce. Mogę sprzedawać książki z bagażnika, siedząc na parkingu Arizona State University, albo założyć stronę, która będzie sprzedawać książki w Europie.

Kiedy spojrzysz na Internet jako na drogę *Fastlane* i przez pryzmat równania bogactwa *Fastlane*, zobaczysz, że posiada on nieskończoną moc.

$$\text{Bogactwo} = \text{dochód netto} + \text{wartość aktywów}$$

Jeśli działasz przez Internet, w obrębie zmiennej liczby sprzedanych sztuk (w ramach dochodu netto), Twoim górnym ograniczeniem staje się świat. Wartość aktywów, czyli składnik równania bogactwa *Fastlane*, determinuje ponadto nie tylko dochód netto, ale również ruch na stronie. Wiele stron internetowych sprzedawanych jest za miliardy, a nie generują ani centa zysków. Ruch na stronie czy też liczba odwiedzin również mają nieograniczoną skalę. Zmienne dochodu netto *Fastlane* i wartość aktywów praktycznie nie mają tu górnej granicy.

Efektywny *Fastlane* #2: innowacja

Innowacja jest następnym przykładem czystego *Fastlane* i obejmuje wiele dróg. Jest to stara, dobra droga do bogactwa: wymyśl produkt, usługę lub informację, wyprodukuj ją, a potem rozprowadź.

Innowacja obejmuje wszelkie akty kreacji, poparte dystrybucją. Pozwól mi powtórzyć – innowacja uwzględnia dwa działania: produkcję i dystrybucję.

Wymyśl produkt, następnie sprzedaj go za pomocą reklamy informacyjnej, sprzedaj go w Internecie, sprzedaj go na QVC, sprzedaj za pomocą 10 000 dystrybutorów marketingowych, lub sprzedaj go 20 hurtownikom, którzy sprzedadzą go 20 000 detalistów. Czym jest innowacja? Praktycznie wszystkim, co zaspokaja potrzeby lub pragnienia.

Jedzenie (piwo, sos do grilla, ciasteczka, sekretne przepisy).

Gospodarstwo domowe (roboty do odkurzania, narzędzia, wieszaki).

Zdrowie i witalność (witaminy, zioła, napoje energetyczne, batoniki i specyfiki „wspomagające męskość”).

Informacja (książki, magazyny, newslettery).

Rzeczy osobiste (ubrania, torebki, buty, rękawiczki).

Samochodowe akcesoria, dodatki.

Wynalazczość ciągle uważana jest za metodę do szybkiego bogactwa. Rzeczywiście – żyje i ma się dobrze. Nie daj się jednak zwieść. Opracowanie czegoś nowego nie polega na wynalezieniu wehikułu, telefonu czy głupkowatego Segway’a^[33]. Głównym zajęciem wynalazców jest po prostu ulepszanie i modyfikowanie czegoś, co istnieje. Zrób coś bardzo dobrego z czegoś starego. Znajdź niedoceniony produkt, obróć go w swój własny i ponownie przedstaw go światu. Spraw, aby coś niekonwencjonalnego stało się czymś konwencjonalnym.

Oglądałem w telewizji wywiad z odnoszącym sukcesy wynalazcą, który po prostu przepakowywał wódkę z nudnych, bezbarwnych butelek do efektownych butelek o różnych kolorach. Na urodziny otrzymałem kiedyś nawet wódkę w butelce w kształcie czaszki. Wódka istnieje od wieków, a jednak ten przedsiębiorca był w stanie dodać do niej element unikalny, który ją wyróżniał. Czasami jest to naprawdę aż tak proste.

Moim ulubionym przykładem jest Snuggie – masowo rozprowadzany sporych rozmiarów koc z rękawami. Koncepcja produktu istniała od lat, ale został on przepakowany, ponownie zareklamowany i nagle, po zbyciu 40 milionów sztuk, stał się hitem sprzedaży.

W procesie innowacji napotkasz dwa wyzwania: *produkcję* oraz *dystrybucję*. Wynalezienie produktu, który zaspokaja potrzebę, jest połową sukcesu. Drugą połową jest przekazanie Twojego wynalazku w ręce milionów, co uwzględnia różnorodność kanałów dystrybucji: reklamy informacyjne (sprzedaż przez mass media), detal (sprzedaż dystrybutorom i hurtownikom) oraz marketing bezpośredni (sprzedaż poprzez środki drukowane, usługi pocztowe i Internet).

Kiedy, na przykład, napisałem tę książkę, sam stanowiłem „środki produkcji”. Napisałem ją, poskładałem w całość, zredagowałem i zleciłem publikację. Ja ją wyprodukowałem. Ja zaangażowałem się w innowację. Jednakże, tak jak w przypadku innych dróg innowacji, produkcja jest tylko jedną małą bitwą w wielkiej wojnie. Dystrybucja jest etapem, na którym się tę wojnę wygrywa. Najwspanialszy produkt nie jest nic warty, jeśli nie trafi do rąk ludzi, a to wymaga dystrybucji. Co do mojej książki, to jeśli chcę odnieść sukces, będę musiał skorzystać z usług Amazon (system dystrybucji), dystrybutorów książek (hurtowników) i Internetu (następny system dystrybucji).

Tak, Twoja innowacja produktowa to może być Twój pomysł, ale zrealizowany w Chinach, albo e-book, który napiszesz przez weekend. Innowacja – od książek po produkty – to *Fastlane*. Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego ludzie sprzedają książki z serii „bogać się szybko”, mimo że ich treści to powtórka przesłania z 30 innych książek? Autorzy wiedzą, że bycie autorem to płodny *Fastlane*.

Wyzwanie bycia autorem na szybkim pasie nigdy nie dotyczy samej książki czy napisanych słów. Niektórych z najwspanialszych książek na świecie w ogóle nikt nie czyta, a publikacje przeciętne sprzedają się w milionach egzemplarzy. Różnica polega na marketingu, public relations i starym, dobrym biznesowym *know-how*. *Biznesem jest sprzedaż książki, a nie jej napisanie*. Jeśli mam obsesyjną intencję sprzedania tej książki milionom, muszę ją wyprodukować, a potem zająć się dystrybucją. Muszę sprzedać, wypromować, występować, przemawiać, udzielać wywiadów i pisać. Muszę zainwestować w dystrybucję. Aby wykorzystać równanie bogactwa *Fastlane* i zbliżyć się do prawa skutecznego oddziaływania, muszę założyć zbroję poświęcenia i wystawić ten produkt przed miliony.

Efektywny *Fastlane* #3: zamierzona iteracja

Ostatnią autostradą jest zamierzona iteracja. Iteracja (łac. *iteratio* – powtarzanie) to metoda postępowania, używana w analizie matematycznej, polegająca na wielokrotnym powtarzaniu tego samego przekształcenia – lub też wynik kolejnego powtórzenia tego samego przekształcenia. Oznacza ona środki lub działania, powtarzające proces, których celem jest osiągnięcie wymaganego rezultatu.

Zamierzona iteracja to efektywny *Fastlane*, ale cechuje ją wysoki stopień trudności, ponieważ nie wypełnia ona wszystkich pięciu przykazań, ale cztery. Proces zamierzonej iteracji jest czynnością spełnienia ostatniego przykazania – skali. Skalę otrzymujemy przez systemy zasobów ludzkich albo powtarzane sukcesy.

Kiedy, na przykład, inwestor w nieruchomości kupuje na aukcji bankowej jeden dom, a potem go wynajmuje, nie znajdziemy tu skali, a w przypadku tej jednej czynności nic nie jest w stanie jej wytworzyć. W obrębie swojego równania bogactwa *Fastlane* inwestor ma nieduże pole manewru: dochód netto pochodzi z czynszu, a wartość aktywów równa jest rynkowej wartości domu.

Aby sprostać wyzwaniu, inwestor uruchamia zamierzoną iterację i powtarza proces. Zamiast kupować jeden dom, kupuje ich 50. Tak – łatwiej powiedzieć, niż zrobić. Proces ten może okazać się niesamowicie powolny. Niemniej, zamierzona iteracja musi stać się strategią, aby biznes tego, kto ją stosuje, mógł osiągnąć sukces.

Kolejnym przykładem zamierzonej iteracji jest franczyza.

Jeśli budujesz mały sklepik, ale myślisz o zamierzonej iteracji, Twoim celem nie jest jeden sklepik, ale setki, być może tysiące sklepów, mechanizm franczyzy i tworzenia sieci. Mały sklep często na początku narusza cztery przykazania, ale dzięki iteracji szybko może przeistoczyć się w pełnowartościowy *Fastlane*. Celem franczyzy, zgodnej z *Fastlane*, jest budowanie lokalnych biznesów poprzez systematyczne procesy, a następnie sprzedanie licencji w obrębie kraju lub na świecie. Celem przedsiębiorcy, działającego z zamierzoną iteracją jest powielenie i sprzedanie koncepcji, marki lub systemu i usunięcie siebie z działalności. Twój mały sklepik może nie mieć nic wspólnego z *Fastlane*, ale może wejść na szybki pas dzięki zamierzonej iteracji, poprzez franczyzę lub stworzenie sieci podobnych mu sklepów.

Na moim forum jest pewien popularny wątek, zatytułowany „Czy automat ze słodyczami to *Fastlane*”? Użytkownik forum chciał wiedzieć, czy automat ze słodyczami, zlokalizowany w centrum handlowym, jest zgodny z planem *Fastlane*. Jako wolno stojący punkt – nie. Z użyciem zamierzonej iteracji – tak! Jeden automat nie uczyni Cię bogatym, ale jeśli będzie ich 200 w 50 centrach handlowych, wytworzą one znaczny dochód netto, skalę i wartość aktywów, i będą miały większy wpływ pod względem rangi. Zamierzona iteracja jest odpowiedzią poruszających się szybkim pasem na ograniczoną skalę.

Podsumowanie rozdziału

- Najlepsze biznesy *Fastlane* spełniają wszystkie pięć przykazań: kontroli, wejścia, potrzeby, skali i czasu.
- Przy założeniu, że biznes zaspokaja istniejącą potrzebę, Internet jest najszybszą autostradą. Wypełnia z nawiązką wszystkie przykazania.
- Innowacja może dotyczyć którejkolwiek z otwartych dróg: bycia autorem, wynalazcą lub usługodawcą.
- Sukces wynalazczości uzależniony jest od dystrybucji.
- Pojedyncze inicjatywy biznesowe również mogą przynieść sukces *Fastlane* – dzięki zamierzonej

iteracji. Iteracja pozwala zbudować skalę.

[\[33\]](#) Dwukołowy pojazd elektryczny, w którym wykorzystany jest efekt żyroskopowy do utrzymania równowagi – przyp. tłum.

Rozdział 36: Znajdź otwartą drogę

Na początku ludzie nie chcą uwierzyć, że można dokonać czegoś nowego, ale kiedy zaczynają mieć nadzieję, że może im się to udać, wówczas zaczynają widzieć, że jest to możliwe i w końcu dokonują tego. Wtedy cały świat dziwi się, dlaczego nikt nie zrobił tego wieki wcześniej?

Frances Hodgson Burnett

At first, people refuse to believe that a strange new thing can be done, then they begin to hope it can be done, then they see it can be done – then it is done, and all the world wonders why it was not done centuries ago.

Frances Hodgson Burnett

Potrzeby, pomysły, szanse i otwarte drogi

Szansę oraz otwarte drogi, które one reprezentują, są wszędzie. Rozejrzyj się. Osoba, która składa skargę przy ladzie sklepowej – szansa. Głupi automat, którego nie możesz uniknąć, kiedy dzwonisz do swojego banku – szansa. Niesprzedany dom, marniejący na rynku – szansa. Śmieci na poboczu – szansa. Gnijąca sałatka, która przetrwała w lodówce jedynie dwa dni – szansa. Ludzie, którzy narzekają na forum internetowym – szansa.

Jeśli nie dostrzegasz szans, które otaczają Cię każdego dnia, oznacza to, że nie dostroiłeś się do częstotliwości *Fastlane*. Kiedy dostroisz się do niej mentalnie, otwierają się nagle pozornie zamknięte drogi. Wielu przedsiębiorców błędnie interpretuje szanse, ponieważ kojarzą je z przełomem czy z nadzwyczajnymi pomysłami. Poszukują dziewiczych pomysłów, idealnych i nowych, takich, które przedstawiliby światu za pomocą imponujących wydarzeń. Nie zdarza się to często.

Szansa rzadko dotyczy przełomowego pomysłu, jak żarówka lub samochód, ale zawsze wiąże się z niezaspokojoną potrzebą lub z taką, która została zaspokojona w nieodpowiedni sposób. Szansa jest rozwiązaniem niewygody. Uproszczeniem spraw. Szansa jest uczuciem. Szansa to komfort. Szansa to lepsze usługi. Szansa jest ukojeniem bólu. Szansa to usunięcie z rynku słabych firm.

Ktoś to robi

Masz wspaniały pomysł, ale ktoś już to robi? Co z tego? Zrób to lepiej.

„Ktoś to robi” jest monumentalną iluzją, choć wydaje się przeszkodą nie do pokonania. *Zawsze ktoś już to robi.* Ważniejszym pytaniem jest, czy potrafisz zrobić to lepiej. Czy możesz zaspokoić potrzebę w lepszy sposób, zaoferować większą wartość, być lepszym handlowcem? Kiedy wpadł mi do głowy pomysł na internetowy spis limuzyn, myślałem, że jest to epokowa idea... dopóki nie zajrzałem do Internetu. Firm, które to robiły, było tysiące. Nie byłem w owym czasie całkowicie dostrojony do właściwej częstotliwości, zamierzałem więc porzucić ten pomysł i zacząć nową burzę mózgów, w poszukiwaniu przełomowego hitu, którego nie wymyślił jeszcze nikt spośród sześciu miliardów ludzi na świecie, ale przyjaciółka kopnęła moją antenę we właściwą stronę. Powiedziała: „Konkurencja jest wszędzie. Po prostu zrób to i zrób to lepiej”.

Miała rację. Konkurencja jest podstawą biznesu. Ta szansa była otwartą drogą. Dotychczasowe spisy internetowe nie były łatwe do znalezienia i często nie były przyjazne dla użytkowników. Rozpoznałem słabo zaspokojoną potrzebę i zdecydowałem się pojechać drogą szansy, pomimo wielu barykad, które ostrzegały „Droga zamknięta”. Dekadę później wszystkie firmy, których tak się bałem, zniknęły lub stały się nieważne. Lider branży, nie mogąc ze mną walczyć, zmienił oferowane usługi.

Zapomnij o przełomowym pomysle, zaoferuj jakość

Biznesy, które odnoszą sukces, rzadko ewoluują z nadzwyczajnego pomysłu. Przedsiębiorcy sukcesu wykorzystują istniejące pomysły i ulepszają je. Starają się w lepszy sposób zaspokajać kiepsko zaspokajane potrzeby. *Nie myśl o przełomowym pomysle, a skup się na wyjątkowym wykonaniu.* Nie potrzebujesz pomysłu, na który nikt wcześniej nie wpadł. Stare pomysły w zupełności wystarczają – po prostu realizuj je lepiej! Rób to tak, jak nikt przed Tobą!

Co by było, gdyby lata temu Sergey Brin i Larry Page popatrzyli na przestrzeń internetową i powiedzieli: „E tam, jest już mnóstwo wyszukiwarek – Yahoo, Snap, Alta Vista – po co zakładać Google? Ktoś już to robi”! Całe szczęście nie pomyśleli w ten sposób i teraz Google jest najczęściej używaną wyszukiwarką, a Brin i Page są dzięki niej miliarderni. Świeży pomysł? Nie – wyjątkowe wykonanie i lepiej zaspokojona potrzeba.

Galerie handlowe istnieją od dziesiątek lat, ale nie powstrzymało to Sama Waltona od stworzenia Walmartu. Była to otwarta droga, mimo że wydawała się zamknięta.

Hamburgery istniały od dawna, ale nie powstrzymało to Raya Kroca od założenia McDonald’sa. Była to pozornie zamknięta droga.

Kawa istniała od tysięcy lat, kiedy Howard Schultz założył Starbucks. Nowy pomysł? Nie – Starbucks uczynił kawę modną i wymyślił markę, miejsce oraz klimat, który połączył z kawą. Była to otwarta droga, mimo że wyglądała na zamkniętą.

Wypożyczalnie DVD istniały od długiego czasu, ale nie powstrzymało to NetFlix ani RedBox od założenia firm i uczynienia usługi bardziej wygodną, co zaspokoiło istniejącą potrzebę. Była to otwarta droga, która wydawała się zamknięta.

Piwo warzono od tysięcy lat, ale nie powstrzymało to Jima Kocha od założenia Sam Adams czy Sama Calagione od założenia Dogfish Head Craft Brewery, będącego dzisiaj najszybciej rozwijającym się browarem w Ameryce. Dogfish powstał w 1995 roku, założony z odrobiną gotówki i 10-galonowym domowym zestawem do warzenia piwa. Istniała otwarta droga, która wydawała się zamknięta.

Śmieci istniały od czasu, gdy na Ziemi pojawił się człowiek. Nie powstrzymało to Briana Scudamore’a od założenia, a potem licencjonowania firmy 1-800-GOT-JUNK, ani Wayne’a Huizenga od założenia Waste Management, mimo że miał tylko jedną ciężarówkę i garstkę klientów. Później rozwinął Waste Management do takiego stopnia, że firma znalazła się na liście *Fortune 500*. Czy śmieci

to nowa potrzeba, czy potrzeba, która wymagała lepszego zaspokojenia? Była to pozornie zamknięta droga.

Koc z rękawami? Coś takiego istniało od lat, ale nie powstrzymało Snuggie od sprzedaży 40 milionów koców poprzez film informacyjno-reklamowy. Stary pomysł, lepiej zrealizowany i wypromowany. Była to otwarta droga, która wydawała się zamknięta.

MySpace kwitł na długo przed Facebookiem, ale nie powstrzymało to Marka Zuckerberga. Widział niszę, którą wypełnił. Była to otwarta droga, która wydawała się zamknięta.

Kiepsko zaspokojone potrzeby są otwartymi drogami, mimo że wydają się zamknięte. Biznesy, odnoszące sukces zamieniają istniejące pomysły, usługi i produkty w coś lepszego, lub nadają im nowy kierunek.

Jak dostrzec otwarte drogi

Nie ma dnia, kiedy nie zauważyłbym potrzeby, która może być wykorzystana w ramach szansy *Fastlane*. Jestem w stanie dostrzec szanse dzięki wyostrzonym zmysłom, dostrojonym do częstotliwości *Fastlane*. Widzę i słyszę rzeczy, których nie zauważa większość ludzi. Jak możesz dostroić swoje zmysły do tej samej częstotliwości? To proste – wymaga jedynie odrobiny wprawy.

Otwarte drogi, potrzeby i szanse cechują „słowa kluczowe” lub frazy, które krzyczą „To jest szansa”! Kiedy złapiesz siebie (lub kogoś innego) na takich słowach, właśnie odkryłeś możliwą szansę. Oto najczęściej występujące frazy.

„Nienawidzę...”

Czego nienawidzisz? Rozwiąż ten problem, a ujrzysz otwartą drogę.

„Nie lubię...”

Czego nie lubisz? Usuń „nie lubię”, a zobaczysz otwartą drogę.

„To mnie frustruje...”

Co jest tak frustrujące? Usuń frustrację, a ujrzysz otwartą drogę.

„Dlaczego tak jest”?

Nie wiem. Dlaczego? Usuń „dlaczego”, a zobaczysz otwartą drogę.

„Czy muszę?”

Musisz? Usuń „muszę”, a ujrzysz otwartą drogę.

„Żałuję, że nie ma...”

Czego żałujesz? Jeśli żałujesz, to pewnie inni też żałują. Spraw, aby życzenia stały się prawdą, a zobaczysz otwartą drogę.

„To jest do bani...”

Co jest do bani? Kiedy usuniesz Twoje odczucia, ujrzysz otwartą drogę.

Szansa ubrana jest w przewidywalne słowa kluczowe, które podkreślają jej obecność. Sam, na przykład, zawsze robię bałagan podczas jedzenia. Powinienem mieć zakaz noszenia białych koszulek, kiedy jem spaghetti. Mam też paskudny nawyk przygryzania wargi od wewnątrz. Kiedy się ugryzę, zawsze powstaje rodzaj bolesnej zgorzeli. Mam z tym problem od czasów podstawówki. Ostatnia taka

zgorzel, z którą męczyłem się w zeszłym tygodniu, była niesamowicie bolesna. „Mam już dość tych bolesnych zgorzelinowych zapaleń jamy ustnej!” Zwróć uwagę na język. „Mam dość...” – oto nowa szansa.

Mój dyskomfort doprowadził mnie do przeszukania Internetu w celu znalezienia sposobu na zaradzenie powstawaniu zgorzeli wewnątrz jamy ustnej. Informacje odnośnie do zapobiegania ich powstawaniu były sprzeczne. Niektórzy chwalili witaminę X, podczas gdy inni zalecali zioła Y (witamina X i zioła Y nie są prawdziwymi nazwami, ponieważ chronię swoją formułę!). Kupiłem zatem witaminę X i zioła Y i czekałem na następny wypadek podczas przeżuwania.

Nagle stało się. Kiedy jadłem owsiankę, ugryzłem się w wargę. Kilka dni później poczułem zgorzel, która powstawała w miejscu ugryzienia. Zażyłem witaminę X i zioła Y. Okazało się, że zgorzel nigdy się nie uformowała. Nie miałem zgorzelinowego zapalenia jamy ustnej od prawie dwóch lat! Przeszedłem od jednej zgorzeli na dwa miesiące do zera.

Szansa jest dla mnie oczywista. Mógłbym promować mój przepis na ten problem wśród mas. Posiadam kontrolę, niezłe bariery wejścia, skalę i czas. Ilu ludzi cierpi na tego typu bóle? Ile sposobów radzenia sobie z nimi istnieje? Kilka, ale czy są odpowiednio reklamowane? Czy ja jestem w stanie zrobić to lepiej?

Okazje otwartych dróg przychodzą w łatwo rozpoznawalnych sytuacjach: dyskomfort, utrapienie, narzekanie, problemy i luki na poziomie obsługi. Musisz dostrzec szanse i przedstawić rozwiązania. Zaoferuj masom rozwiązania, a gwarantuję, że w ślad za Twoimi działaniami pójdą pieniądze! Morał: zaspokajaj potrzeby innych, a rozwiążesz własne problemy finansowe!

Porażki otwierają drogi

Najmniej uczęszczane drogi *Fastlane* są, niestety, wyłożone porażkami, a nie gładkim asfaltem. Oznacza to, że awarie silnika są gwarantowane. *Każdy ponosi porażkę na drodze do sukcesu.* Zwycięzców od przegranych odróżnia to, co dzieje się, kiedy pojawia się porażka. Jak Ty zareagujesz? Czy Twoja podróż zakończy się werdyktem: „Te bzdury o *Fastlane* nie działają”, czy zmienisz drogę, lub będziesz brnął dalej?

Porażki, które kierują Cię w inne strony, często są najbardziej produktywnymi siłami inwencji. Rozruszniki serca, kuchenki mikrofalowe, penicylina i guma wulkanizacyjna – wszystkie są wynikiem porażek i wypadków. Porażka otworzyła drogę, a wynalazcy mieli dość odwagi, aby to dostrzec.

Zmiana drogi jest czasami najlepszym wyborem, ale bądź świadomy różnicy pomiędzy zmianą drogi a poddaniem się. Poddanie się to włożenie Twoich marzeń do kosza z rzeczami niemożliwymi do osiągnięcia. Zmiana drogi to zmiana kursu i nowa droga. Jeśli kończysz z karierą nauczyciela, aby założyć prywatną firmę, oferującą usługi edukacyjne, zmieniłeś drogę. Jeśli sprzedasz swoje solarium i założysz firmę internetową, skręciłeś z jednej drogi w inną. Jeśli porzucisz marketing sieciowy i zdecydujesz się wystartować z własną firmą, która będzie zajmować się marketingiem sieciowym – zmieniłeś drogę.

Ja dokonałem wielu zmian drogi, ale nie poddałem się, jeśli chodzi o realizację jednego z moich marzeń. Jeśli Twoja droga nie jest zbieżna z Twoimi marzeniami, być może czas z niej zjechać.

Podsumowanie rozdziału

- Szanse rzadko dotyczą przełomowych pomysłów. Kryją się za to w brakach w wykonawstwie, małych niedogodnościach i w bolących miejscach.

- Konkurencja nie powinna być na Twojej drodze przeszkodą. Ona istnieje wszędzie. Twoim celem powinno być „robienie tego lepiej niż konkurencja”.
- Sukces *Fastlane* polega na realizacji, a nie na pomyśle.
- Przedsiębiorcy, którzy odnoszą największe sukcesy na świecie, nie mieli przełomowych pomysłów – skorzystali po prostu z istniejących, ulepszyli je i pokazali większej liczbie ludzi.
- Szansa ukryta jest w Twoim języku i procesach myślowych oraz w języku innych.
- Porażka otwiera nowe drogi.
- Poddać się to porzucić swoje marzenia.

Rozdział 37: Nadaj cel swojej drodze

*Tragedią życia nie jest nie osiągnięcie swojego celu.
Tragedią jest nie mieć celu.*

Benjamin Mays

*The tragedy of life doesn't lie in not reaching your
goal. The tragedy lies in having no goal to reach.*

Benjamin Mays

Jaki jest twój cel?

Fastlane nie interesuje Twój cel, ponieważ chce być jedynie środkiem, dzięki któremu go osiągniesz. Drogie włoskie samochody i luksusowe posiadłości mogą nie być dla Ciebie ważne. Rozumiem to. Może jesteś altruistą i chcesz żyć skromnie, przeznaczając pieniądze na cele charytatywne. Celem drogi *Fastlane* jest ukoronowanie Twojego szczęścia wolnością. Wolnością od obciążeń finansowych, wolnością podróżowania, wolnością od szefów, budzików, dwugodzinnych dojazdów do pracy, wolnością do kiepskich stosunków (dziewięć za pięć, pięć za dwa, dwa tygodnie co 52 tygodnie i 8 proc. przez 40 lat) oraz wolnością, dzięki której można cieszyć się całym światem.

Cena wolności: pieniądze

Wolność ma cenę, są nią pieniądze. Wielkie marzenia, od materialistycznych Ferrari, po altruistyczne fundacje non-profit, kosztują. Nie możesz podróżować po świecie, pływając w oceanach za darmo. Musisz zapłacić za podróż, a jeśli myślisz, że pieniądze są złe, z góry przegrałeś.

Jeden z użytkowników opisał na forum *Fastlane* następującą historię, która demonstruje, jak ludzie, którzy nie sadzą drzewka pieniędzy, pragną jego owoców.

Usiadłem przy ognisku, rozmawiając z innymi. Pojawił się temat pieniędzy. Jeden facet opowiedział mi o tym, jak to jego żona kompletnie nie dba o pieniądze, i że pieniądze nie są prawdziwe, są tylko społecznie akceptowanym mirażem i że on sam nie chce być bogaty, nie chce stać się jakimś korporacyjnym dupkiem. Powiedział mi, że porzucił swoje dotychczasowe życie i aby „odnaleźć siebie” odbywa darmowe praktyki w zamian za pokój i łóżko do spania.

Nie było to łatwe, ponieważ zostawił swojego czteroletniego syna, ale musiał „odnaleźć siebie”. W końcu w życiu nie chodzi o pieniądze, a wszystko, czego pragnął, to mały dom i koń, taki, jakiego mają jego sąsiedzi mieszkający u podnóża wzniesienia. Wszyscy wokół ogniska kiwali głowami

i chwalili go za bycie tak świątym i mądrym. Zgadzam się. Po pierwsze, w życiu nie chodzi o pieniądze, ale o czas, więc dlaczego odrzucasz bezpowrotnie 40 godzin tygodniowo na poszukiwanie domu (nawet nie pieniędzy!)? Po drugie, pieniądze nie zmieniają ludzi – one po prostu sprawiają, że czujesz się jeszcze bardziej tym, kim już jesteś. Po trzecie, ten mały dom i koń są warte około 1,5 miliona dolarów. Co najgorsze, zostawiłeś syna, aby „odnaleźć siebie” i nie zarabiasz ani grosza! Kto płaci za Twoją podróż do oświecenia oraz emocjonalną i finansową odpowiedzialność za syna, którego porzuciłeś? Spotkałem ostatnio wielu ludzi, którzy nienawidzą pieniędzy i wszystkiego, co jest z nimi związane, ale nadal oczekują rezultatów końcowych: chcą mieć wolny czas i wieść życie swoich marzeń. Nie będę wdawał się w szczegóły tej rozmowy i opowiadał, jak potoczyła się dalej, po tym jak ten facet zaprezentował swoje poglądy. Wystarczy, że powiem, iż to my (nie on) powinniśmy sfinansować jego mały dom i zapłacić komuś innemu, aby wychował jego syna.

Nieważne, jak wielkie lub małe są Twoje marzenia. One mają swoją cenę, a tą ceną są: pieniądze, odpowiedzialność, zdolność do podejmowania zobowiązań i poświęcenie. Tak, będzie Cię to kosztować, ale jak dużo?

Ustal swój cel: cztery kroki, aby zacząć

Twoim celem jest wolność oraz czas, aby się nią cieszyć. Istnieją dwie strategie dotarcia do Twojego celu. Pierwsza to system pieniężny, w którym gromadzisz wystarczająco dużą sumę, aby otrzymywane odsetki pokrywały Twoje koszty, związane z życiem. Drugim jest system biznesowy, który generuje dochód pasywny, pozwalający Ci się utrzymać ORAZ jednocześnie zasila Twój system pieniężny.

Aby tego dokonać, potrzebujesz celów. Konkretnie chodzi o to, ile pieniędzy Ty i Twoja rodzina będziecie potrzebować. Jaka jest cena wolności i stylu życia, jakiego pragniesz? Dowiedz się, dzięki poniższym czterem krokom.

- 1) Zdefiniuj styl życia: czego chcesz?**
- 2) Oszacuj koszty: ile kosztują Twoje marzenia?**
- 3) Ustal cele: ustal cele biznesowe i cele związane z dochodem.**
- 4) Zamień to w rzeczywistość: sfinansuj i zrób to!**

Krok 1. Zdefiniuj styl życia

Zdefiniuj styl życia, jakiego pragniesz i związane z nim koszty. Czy pragniesz dużego domu, czy fundacji non-profit? Czego dokładnie chcesz? Zapisz wszystko. Na potrzeby tego ćwiczenia dam Ci przykład:

– trzy samochody: Mercedes, hybryda i mini van, – dom, o powierzchni 200 metrów kwadratowych, z fontanną, basenem i wodospadem, – mały domek letniskowy w górach, możliwość podróżowania dwa miesiące w roku, – prywatna edukacja dzieci.

Krok 2. Oszacuj koszty

Ustal miesięczny koszt utrzymania każdego elementu, uwzględniając podatki i ubezpieczenie.

Trzy samochody: 2000 dolarów

Dom: 5000 dolarów

Domek letniskowy: 1000 dolarów

Podróże: 1000 dolarów

Prywatna edukacja: 1000 dolarów

Koszty stylu życia: 10 000 dolarów miesięcznie

Następnie określ kwotę, której potrzebujesz dla siebie, oraz na inne, nieprzewidziane wydatki. Chodzi o takie rzeczy, jak ciuchy, zabawki dla dzieci, ubezpieczenie zdrowotne itd. Dodaj to do kosztów stylu życia, aby otrzymać koszt życia netto.

Koszt życia netto = 10 000 (koszt stylu życia) + 4000 (wydatki) = 14 000 dolarów/miesiąc

Następnie określ swój koszt życia brutto, dzieląc koszt życia netto przez 0,6 lub 60 proc. Musisz uwzględnić podatki (40 proc.), po zapłaceniu których zostanie Ci potrzebna kwota pieniędzy.

Koszt życia brutto = 14 000 / 0,6 = 23 333 dolarów/miesiąc

Krok 3. Ustal cele

Ten krok wykonujesz, by ustalić dwa cele: wartość docelowego systemu pieniężnego oraz wartość dochodu systemu biznesowego. Aby wyliczyć wartość docelowego systemu pieniężnego, pomnóż obliczony koszt życia brutto przez 12 miesięcy, następnie podziel go przez 0,05 lub 5 proc. Pięć procent to minimalny założony zwrot z systemu pieniężnego, którym sfinansujesz w ciągu roku swój całkowity koszt życia.

Docelowy system pieniężny = (23 333 x 12) / 0,05 = 5 599 920 dolarów/rok

Aby obliczyć wartość dochodu systemu biznesowego pomnóż swój koszt życia netto przez 5 (40 proc. + 40 proc. + 20 proc.).

Dochód systemu biznesowego = 14 000 x 5 = 70 000 dolarów/miesiąc

Oto Twoje cztery cele. Po pierwsze, staraj się stworzyć system biznesowy, który generuje 70 000 dolarów miesięcznie dochodu pasywnego. Z tego dochodu 40 proc. pochłona podatki, 40 proc. zasili Twój docelowy system pieniężny, a 20 proc. opłaci Twój koszt życia netto. To da Ci odpowiedni styl życia, a jednocześnie zbuduje Twój docelowy system pieniężny. Abyś mógł cieszyć się wymarzonego życiem, Twój docelowy system pieniężny musi równać się 5 599 920 dolarów. Pięcioprocentowy zysk z takiej kwoty to około 23 000 dolarów miesięcznie, co pokrywa Twój całkowity koszt życia (koszt życia netto + podatki).

Tak właśnie otrzymujesz dochód pasywny dzięki biznesowi, budującemu system finansowy. W rezultacie zbliżasz się do celu. Możesz doświadczyć emerytury, zanim staniesz się emerytem. Moja strona internetowa, na przykład, regularnie zarabiała 100 000 dolarów miesięcznie w miesiąc. Mimo to nie miałem wtedy leżących odłogiem 20 000 000 dolarów, choć *mój system biznesowy generował część tej kwoty*. Nadwyżka dochodu systematycznie zasilała mój system pieniężny, a później upłynniłem swoje aktywa, aby uzyskać brakującą kwotę i stworzyć swój docelowy system pieniężny. Jeśli Twój biznes generuje dochód pasywny, możesz go użyć, aby finansował jednocześnie Twój styl życia i Twój docelowy system pieniężny.

Krok 4. Zamień to w rzeczywistość

Zacznij dzisiaj, patrząc trzy metry przed siebie, a nie trzy mile. Jeśli będziesz patrzył daleko, na góry, ten widok Cię przytłoczy, więc nie rób tego. Kluczem do realizacji potężnych zadań jest rozbić ich na etapy. Nie możesz przebiec 26-milowego maratonu, skupiając się na całym dystansie albo na ostatniej mili. Musisz pokonać pierwszą, potem drugą, trzecią i tak dalej.

Często czytam o tym na forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com): „Chciałbym zarabiać 5000 dolarów miesięcznie. Jak tego dokonać”? Po pierwsze, słysząc tu zgubną logikę pogoni za pieniędzmi. Po drugie, pierwszym krokiem jest zarabianie 50 dolarów miesięcznie. Nie możesz zarabiać 5000 dolarów miesięcznie, dopóki nie nauczysz się, jak zarabiać 50 dolarów. Zdziwiasz się, jak ludzie uwielbiają przeskakiwać procesy i oczekują wydarzeń.

Twój system pieniężny możesz zapoczątkować, biorąc ćwierćdolarówkę i wrzucając ją do puszek po kawie. Gratulacje. Jesteś o 25 kroków bliżej do celu. Wcale nie żartuję. Twoim krokiem nie jest 5 600 000 dolarów, ale 560 000 000 centów. Wrzucaj drobniaki, które Ci zostały, na koniec każdego dnia do swojej puszek. Znajdź 60 centów tu, 25 centów tam i 15 centów jeszcze gdzieś indziej. Mimo że to małe kwoty, zbliżają Cię one do celu każdego dnia. Brzmi niedorzecznie? Wcale tak nie jest. Sam tak zacząłem i nadal to praktykuję, ponieważ owo ćwiczenie ma trzy cele.

Po pierwsze, kiedy codziennie wrzucasz drobne do skarbonki, wyrabiasz w sobie nawyk wizualizowania przybliżania się swoich celów. Zyskujesz codzienne przypomnienie. Wiadomo, że w ten sposób nie uzbierasz 560 milionów centów, ale celem jest postęp w kierunku pozornie odległego celu. Po drugie, zmusza Cię to do oszacowania: czy przykładasz do tego celu należyłą wagę, czy Twoja skarbonka jest jedyną bronią w Twoim arsenale? Czy starasz się stworzyć biznes *Fastlane*, czy nadal jesteś ograniczony etatem? Trzecim celem jest *zmiana Twojego stosunku do pieniędzy*. Czym są dla Ciebie pieniądze? Środkiem do zdobycia najnowszego wydania „World of Warcraft”, czy żołnierzem w Twojej armii bojowników o wolność?

Ostatnim krokiem jest umieszczenie Twojego systemu biznesowego w firmie brokerskiej. Przeznacz na swój system finansowy konkretne konto. Większość kont brokerskich wymaga depozytu w kwocie minimum 1000 dolarów. Jeśli masz już konto, wybierz fundusz, który oferuje zwrot minimum 5 proc. rocznie i tam umieść swoje środki. Możesz też otworzyć rachunek inwestycyjny i zamiast tradycyjnego funduszu inwestycyjnego, wykorzystać tańsze Exchange Traded Funds (ETF)^[34]. Oto lista domów maklerskich, które polecam do założenia konta:

- 1) Fidelity (Fidelity.com/1-800-FIDELITY),
- 2) Vanguard (Vanguard.com/1-877-662-7447),
- 3) T. Rowe Price (TRowePrice.com/1-800-638-5660),
- 4) TD Ameritrade (TDAmeritrade.com/1-800-454-9272).

Jeśli nie masz 1000 dolarów, aby założyć konto, możesz to zrobić, kiedy zaoszczędzisz odpowiednią kwotę. Twoja puszka z drobnymi powinna dać Ci około 500 dolarów rocznie. Mając konto, możesz być świadkiem prawdziwej pasywności Twojego systemu pieniężnego. Jeśli masz 50 000 dolarów w pasywnym systemie pieniężnym (niewykorzystywane w systemie *Fastlane*), możesz dosłownie widzieć strumień dochodu pasywnego co miesiąc, w formie odsetek albo dywidend. Jeśli, na przykład, z myślą o swoim systemie pieniężnym zainwestowałeś w światowy fundusz obligacji i otrzymujesz zwrot 6,5 proc., każdego miesiąca dostaniesz 270 dolarów dochodu pasywnego.

Powtórzę: bogactwo *Fastlane* tworzą dochód netto i wartość aktywów – nie giełda czy procent składany. To Twój biznes *Fastlane* powinien zasilać to konto, a nie oszczędności czy wypłata.

Zasady drogi: podstawy finansowe

Kiedy moja siostra skończyła 21 lat, kupiła sobie pierwszy, nowy samochód – Nissan Pulsar. Był to jej pierwszy błąd w świecie finansów i moje pierwsze doświadczenie braku znajomości ich podstaw. Moja siostra borykała się z kłopotami w spłacaniu rat za samochód, a kiedy pytałem ją o umowę

kredytową, byłem spławiany. Dopytywałem się i dochodziłem: „W jaki sposób kupiłeś ten samochód? Jak negocjowałaś”?

Odpowiedziała: „Powiedziałam dilerowi, że chcę mieć ratę 399 dolarów miesięcznie”.

Jej tragiczny błąd nie leżał w braku umiejętności negocjowania, ale w braku finansowych podstaw. Diler dał jej dokładnie to, o co prosiła, a tym samym zdzierano z niej pieniądze. Kupiła samochód za kwotę o tysiące wyższą niż cena sprzedaży, a kredyt wzięła po niemal nielegalnej stawce. Diler dał mojej siostrze dokładnie to, o co prosiła: ratę, wynoszącą 399 dolarów miesięcznie. Dano jej kredyt na 60 miesięcy (choć okres kredytowania powinien był wynosić 48 miesięcy), a wysokość oprocentowania wynosiła 18,8 proc. (choć powinna wynosić 9 proc.).

Ostatecznie zapłaciła za samochód dwa razy więcej, w wyniku jednego błędu – braku podstaw finansowych.

Zarządzanie systemem finansowym wymaga znajomości podstaw

Nie możesz zbudować finansowego imperium, jeśli ignorujesz podstawy finansów i ekonomii. Te dyscypliny są budulcem dla finansowego imperium, a bez nich nawet *Sidewalk* staje się niebezpieczne. Zapamiętaj, większa ilość pieniędzy nie rozwiąże problemów finansowych. Jeśli brak wiedzy jest pierwszym krokiem do chodnika, to następnym krokiem jest brak wiedzy dotyczącej finansów lub ekonomii.

Świat jest pełen finansowych głupców, którzy nie mają wiedzy niezbędnej kierowcy i nie znają zasad, panujących na drodze. W dzieciństwie nie uczy się nas zarządzania pieniędzmi i podstawowej dyscypliny finansowej. Zostajemy porzuceni w finansowej dżungli pełnej drapieżników. Wielu inteligentnym ludziom brakuje elementarnej wiedzy na temat finansów i nie znają takich zagadnień, jak:

- stopy procentowe,
- zwrot opodatkowany i nieopodatkowany,
- amortyzacja kredytów hipotecznych,
- zarządzanie książeczką czekową,
- podstawowe kalkulacje oprocentowania,
- obliczanie zwrotu z inwestycji,
- wzrosty i spadki akcji,
- dlaczego gwarantowany przez bank 15 proc. zwrot krzyczy „przekręt”,
- instrumenty pochodne, takie jak opcje na akcje,
- dlaczego istnieje ubezpieczenie,
- jak działają fundusze inwestycyjne,
- czym są obligacje i jakie są wahania ich wartości,
- globalna waluta.

Aby korzystać z pasywności systemu pieniężnego, musisz zaznajomić się z instrumentami finansowymi, które są paliwem dla systemu pieniężnego. Czy wiesz, jak kalkulować oprocentowanie? Czy wiesz, co się dzieje z ceną obligacji, kiedy stopy procentowe idą w górę? Czy znasz różnicę między zwrotem opodatkowanym a nieopodatkowanym? Te koncepcje hartują Twoją drogę do bogactwa. Finansowi analfabeci nie potrafią zarządzać systemami pieniężnymi. Aby osiągnąć cel swojej podróży,

musisz znać zasady, panujące na drodze i zdać egzamin z podstaw finansów i ekonomii dla kierowców.

Żyj poniżej środków – *Slowlane*?

Pierwsza zasada znajomości zagadnień finansowych brzmi: „Żyj poniżej środków”. Tak, pragmatyczna doktryna, będąca kopią tej ze *Slowlane*, ma matematyczny odpowiednik: „Utrzymuj wydatki poniżej dochodów”. Zarabiaj 10 dolarów i nie wydawaj 20. Czy ma to jednak znaczenie dla *Fastlane*? Jak najbardziej, z jednym tylko zastrzeżeniem: *Żyj poniżej środków z zamiarem powiększenia środków*.

„Żyj poniżej środków” odnosi się do każdego poziomu dochodów. Kluczowe są tu słowa „środki”. Jeśli Bill zarabia 50 000 dolarów, a Jack milion dolarów, kto ma większe środki? Który z nich będzie prowadził bardziej ekstrawagancki styl życia? Obaj mogą żyć „w granicach swoich środków”, ale styl życia Jacka będzie drastycznie odmienny. Pamiętaj: *Poruszający się wolnym pasem starają się zminimalizować wydatki, a jadący szybkim pasem starają się zmaksymalizować dochód i wartość aktywów*.

Możesz żyć bogato, a mimo to nadal poniżej swoich środków, ale dla kogoś, kto podróżuje drogą *Fastlane*, jest to duże wyzwanie, ponieważ dostajemy wypłaty jako pierwsi, a nie na końcu. Podatki do zapłacenia przychodzą długo po zarobieniu pieniędzy, a „Żyj poniżej środków” wymaga ponadprzeciętnej dyscypliny.

Doradca finansowy nie uleczy nieznajomości podstaw finansów

Ponieważ nie lubię tracić kontroli, jestem swoim własnym doradcą finansowym. Zatrudnienie doradcy finansowego może mieć sens, ale tylko jeśli zdajesz sobie sprawę, że *zatrudnienie doradcy finansowego nie uleczy twojego finansowego analfabetyzmu*. Fakt, że w porze lunchu zjadłeś sałatkę, nie oznacza, że na obiad możesz jeść pączki. Jeśli zatrudnisz doradcę finansowego, potrzebujesz kompetencji, aby ocenić jego rady. Czy Twój doradca doradza Ci obligacje w środowisku zwiększania się stóp procentowych? Czy Twój doradca proponuje Ci inwestycje, które wydają się „zbyt piękne, aby były prawdziwe”? *Podstawy wiedzy o finansach dają Ci możliwość oceny rad Twojego doradcy*.

W październiku 2009 roku aktor Nicolas Cage, który według doniesień zarobił w 2008 roku ponad 40 milionów dolarów, pozwał swojego byłego managera biznesowego na kwotę 20 milionów dolarów, zarzucając mu złe doradzanie i sprowadzenie go na ścieżkę, wiodącą do finansowej ruiny. Cage twierdził, że człowiek ten skłonił go do inwestycji, które przyniosły katastrofalne straty. W procesie wytoczonym później przez pozwanego managera, Cage został obwiniony o „rozrzutność”, która była powodem jego problemów finansowych i rozmięła się z radami, które otrzymywał. Gdziekolwiek leżała prawda – jeśli nie jesteś w stanie sprawdzić swojego doradcy, nie posiadasz kontroli. Dla tych, którzy najęli planistów finansowych, *ubezpieczeniem jest znajomość finansowych podstaw*. Doradcy finansowi nie są w stanie zaradzić finansowemu analfabetyzmowi, podobnie jak większa ilość pieniędzy nie rozwiązuje problemu kiepskiego zarządzania nimi.

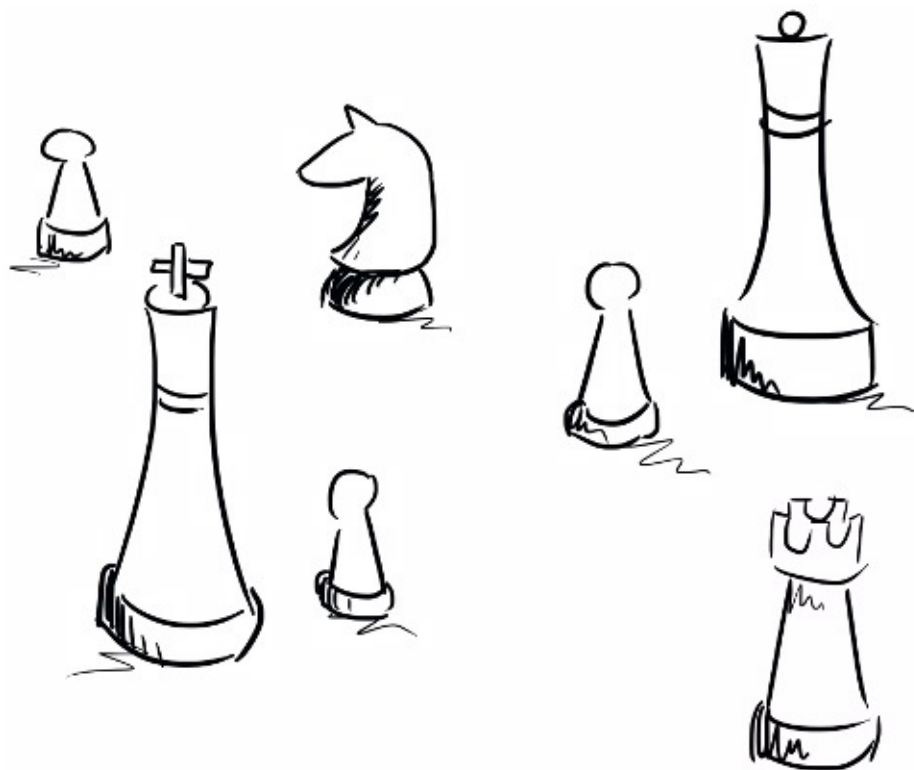
Finansowy analfabetyzm naraża Cię na ryzyko, a w najgorszym razie – oszustwo. Fundusz inwestycyjny Bernarda Madoffa zdefraudował tysiące, a miliony zostały utracone, ale to, co szokuje jeszcze bardziej, to fakt, że gwizdek zabrzmiał lata wcześniej. Widzisz, kiedy jesteś finansowym analfabeta, jesteś głuchy, a kiedy jesteś głuchy, *nie jesteś w stanie usłyszeć gwizdka*.

Podsumowanie rozdziału

- *Fastlane* jest środkiem wiodącym do celu, ponieważ marzenia kosztują.
- Osiągaj wielkie cele, dzieląc je na etapy.
- Codzienne oszczędzanie wzmacnia Twoje relacje z pieniędzmi – jest to Twój system pasywny, który kupuje wolność i jest kolejnym żołnierzem w Twojej armii.
- Systemu pieniężnego nie używa się, aby tworzyć bogactwo, lecz aby generować dochód. Budowanie bogactwa powinno pozostawić swojej drodze *Fastlane*.
- Jeśli jesteś finansowym analfabetą i spróbujesz budować finansowe imperium, będziesz borykać się z problemami.
- „Żyj poniżej środków” ma zastosowanie na każdym poziomie dochodu.
- Dla poruszającego się szybkim pasem „Żyj poniżej środków” oznacza powiększanie środków.
- Doradca finansowy nie uzdrowi finansowego analfabetyzmu. Znajomość finansowych podstaw to Twoje ubezpieczenie.
- Finansowy analfabetyzm pozbawia Cię kontroli, zwłaszcza gdy próbujesz ocenić rady doradcy finansowego.

[34] Pierwszym ETF-em notowanym na GPW był ETFW20L, który odzwierciedla 1/10 wartości indeksu WIG20 – przyp. tłum.

CZĘŚĆ 8 – Twoja prędkość: przyspiesz bogactwo



Rozdział 38: Prędkość sukcesu

*Pomysły nie są niczym innym, jak neurologicznym...
wzdęciem.*

MJ DeMarco

Ideas are nothing but neurological flatulence.

MJ DeMarco

„Wow – 220 mil na godzinę!”

Czasami słyszę właśnie takie komentarze od nastolatków, którzy zaglądają do mojego lamborghini, kiedy stoi zaparkowane w miejscu publicznym. Mimo całej tej sugerowanej mocy, samochód nigdy nie jechał z prędkością 220 mil na godzinę ani nawet 150. „220 mil na godzinę” jest niczym innym, jak „potencjalną prędkością” i wszystko, co do tej pory przeczytałeś w tej książce, jest dokładnie takim samym niezrealizowanym potencjałem.

Fastlane jest zestawem informacji, które tworzą potencjalną prędkość.

Rozumiesz już mapę *Fastlane* i równanie bogactwa. Porzuciłeś *Sidewalk* i *Slowlane*. Twój wehikuł jest przygotowany i zatankowany do pełna. Jesteś gotowy na poświęcenie, a nie tylko zainteresowany. Jesteś gotów zaangażować się w proces i wiesz dokładnie, czego chcesz i dokąd chcesz dotrzeć. Wybrałeś drogę, a więc teraz nadszedł czas, aby wcisnąć pedał gazu.

Oczekuje się nierobienia niczego

Zastanawiałeś się kiedyś, czy produkty z reklam telewizyjnych, nadawanych późną nocą, w ogóle działają? Czy naprawdę możesz zarobić miliony, handlując walutami lub kupując nieruchomości bez wkładu własnego? Prawda jest taka, że możesz – ale dostawcy tych informacji nie zdradzają, jaki jest ich model zarabiania. Oni zarabiają na *zaplanowanym wyjściu z użycia*. Chodzi o to, że ludzie reklamujący produkty czy usługi, oczekują, że cokolwiek Ci sprzedadzą, nie skorzystasz z tego. Jeśli z tego nie skorzystasz, najprawdopodobniej nie poprosisz zatem o zwrot pieniędzy.

Oczekuje się nierobienia niczego. W modelach biznesowych producentów natura ludzka odgrywa potężną rolę. Systemy wzbogacania się, sprzedawane w telewizji, wykorzystują ludzką naturę, ponieważ poszukiwanie wydarzeń i unikanie procesu jest dla niej typowe. Pójście po linii najmniejszego oporu polega na nierobieniu niczego albo na pozbawionych zapалу próbach.

Prawda jest taka, że większość ludzi, niezależnie od tego, czy zgadzają się ze strategią *Fastlane*, czy nie, nie wykorzysta otrzymanych informacji w żaden sposób. Będą gapić się na mapę, ale nigdy nie

wybiórą drogi i nie wcisną pedału gazu. Jedną sprawą jest posiadanie mapy, wiodącej do skarbu, a drugą wyjście z domu i jego poszukiwanie. Nierobienie niczego jest rzeczą normalną, kiedy starasz się uniknąć normalności!

Strategia rozwinięcia prędkości: szachy, nie warcaby

Prędkość nie jest myśleniem o biznesie *Fastlane*, ale tworzeniem go. Prędkość to odkrycie potrzeby i stworzenie metody na jej zaspokojenie. Prędkość to wypełnienie dokumentów, aby założyć biznes. Prędkość to budowanie i rozwijanie biznesu. Prędkością jest działanie i przedstawianie Twoich procesów światu. Prędkością jest podchodzenie do biznesu, jak do gry strategicznej w szachy, podczas gdy konkurenci grają w warcaby. Prędkość to wyłączenie *Playstation*.

Szachy to złożona gra ze złożonymi ruchami, a Twój biznes musi być zarządzany w podobny sposób. Wielu właścicieli firm, niestety, podchodzi do biznesu jednowymiarowo – jak do gry w warcaby – a postępowanie w ten sposób uniemożliwia graczowi wygraną. Warcaby są grą jednowymiarową, ponieważ wszystkie figury poruszają się tak samo, podczas gdy szachy to gra wielowymiarowa, bo każda figura wykonuje inny ruch i ma inną rolę.

Właściciel biznesu, który gra w warcaby, ma w swojej taktyce jedynie jedną zagrywkę ofensywną i defensywną: *cenę*. Podnieś ceny, obniż ceny, tnij koszty, zdobądź tańszych dostawców. „Boże, jak mogę sprawić, aby być najtańszym, żeby wszyscy ode mnie kupowali”? To jednowymiarowe podejście rzuca przedsiębiorców w cykliczną wojnę przetargową, marginalizując ich oferty. Mają jeden cel: być najtańszym.

W branży limuzyn do wynajęcia dominowały wojny cenowe, ponieważ właściciele skupiali się na jednowymiarowym podejściu: „Jeśli moja oferta jest najtańsza, zdobędę więcej rezerwacji”.

Twój sukces wymaga zmiany podejścia. Odłóż na bok warcaby i graj w szachy, gdzie każda figura reprezentuje inną funkcję w Twoim biznesie. Zarządzanie funkcjami zdecyduje o tym, czy rozwiniiesz prędkość *Fastlane*, czy też będziesz dryfował bez celu. Tymi figurami są:

- król: *realizacja*,
- królowa: *marketing*,
- gońiec: *obsługa klienta*,
- koń: *twój produkt*,
- wieża: *twoi ludzie*,
- pionek: *twoje pomysły*.

Zamysłem tej książki nie jest skupianie się na niuansach ruchów każdej z figur, wspomnę jednak o najważniejszych elementach, które zapewniają rozpęd i potęgują prędkość. Musisz zbudować system!

Realizacja jest królem. Pomysły są pionkami

Potencjalna prędkość to tylko pomysł, który wymaga realizacji. Kiedy dzieciak widzi 220 mil na godzinę na prędkościomierzu, widzi pomysł i możliwość. W biznesie pomysły są pionkami. Są prędkościomierzami, pokazującymi 220 mil na godzinę, zamontowanymi w zaparkowanych Lamborghini. Faktyczną prędkością jest realizacja – nacisk na pedał gazu. Oto król w tej grze.

Potencjalna prędkość → pomysł

Faktyczna prędkość → przyspieszony i zrealizowany pomysł

Pomysł uwięziony w Twoim mózgu jest jak supersamochód, uwięziony w garażu z rozładowanym akumulatorem. Nie osiąga niczego, nie wypełnia się jego przeznaczenie. Realizacja to naładowanie akumulatora i zamiana pomysłu na rzeczywistość. Realizacja oznacza wyjazd z garażu i wciśnięcie gazu do dechy, jazdę z wiatrem, który chwilowo poprawia Twoje osiągi. Realizacja jest wyjęciem pomysłu z Twojej głowy i zabranie go na drogę.

Przedsiębiorcy borykają się z rozróżnieniem pomiędzy pomysłem a realizacją. Myślą, że pomysły są warte miliony, podczas gdy sukces nigdy nie polega na samym pomysle, a na jego *realizacji*.

„To ja na to wpadłem”! Naprawdę? *A kogo to obchodzi?*

Tysiąc innych ludzi również na to wpadło. Co Cię od nich odróżnia? Oni zrealizowali swoje pomysły. Ty nie zrobiłeś nic. Zamiast tego, godzinami grałeś w gry komputerowe, przesypiałeś całe ranki i spędzałeś pięć dni w pracy. Wybrałeś wszystko, poza dobrym pomysłem. Widzisz, pomysły są tylko reakcją chemiczną, zachodzącą wewnątrz Twojego mózgu. Zdarzeniem, które nie wymaga wysiłku. *Pomysł jest wydarzeniem, a realizacja – procesem.* Pierre Omidyar nie założył serwisu eBay w wyniku przebłysku geniuszu. On zamienił ten przebłysk (wydarzenie) w realizację (proces). Realizacja odróżnia zwycięzców od przegranych.

Jeśli chcesz przejść na emeryturę o 30 lat wcześniej niż inni, potrzebujesz dominującego, nieugiętego króla. Powściągliwi i zblazowani królowie przegrywają gry i nie wygrywają wyścigów.

Same pomysły są bezwartościowe. Realizacja jest bezcenna

Spędź dziesięć minut na moim forum i odkryjesz, że większość przedsiębiorców uwielbia pomysły, ale rzadko dyskutują na temat realizacji. Bawią się pionkami w grze.

Mam niesamowity pomysł!

Czy ktoś już to robi?

Nie mogę wyjawiać tego pomysłu, bo zostanie skradziony!

Czy podpiszesz umowę poufności, zanim wyjawię Ci mój pomysł?

Nie, nie podpiszę takiej umowy ani nie obchodzi mnie Twój pomysł. W świecie bogactwa pomysły nie są nic warte, a mimo to traktuje się je jak złoto. Uwielbiam patrzeć, jak magicy pomysłów chronią swoje pomysły, z ogromną starannością upewniając się, że nie wpadną one w ręce potencjalnych złodziei, i nie zdają sobie sprawy, że na te same pomysły wpadły setki innych. *Właścicielem pomysłu nie jest ten, który coś sobie wyobrazi, ale ten, który to zrealizuje.*

Zdaniem przedsiębiorcy Dereka Siversa (Sivers.org), pomysły są tylko mnożnikami. Prawdziwe pieniądze daje ich realizacja. W ramach naszej gry w szachy *Fastlane* pomysły (pionki) są potencjalną prędkością, a realizacja (król) jest naciskiem na pedał gazu. Ta relacja pokazuje, jak bezwartościowy może być związek świetnego pomysłu (potencjalnej prędkości/mocnych pionków) z kiepską realizacją (brak przyspieszenia/słaby król).

Pionek: pomysł (potencjalna prędkość maksymalna)

Zły pomysł = 1 mila/h

Słaby pomysł = 5 mil/h

Taki sobie pomysł = 35 mil/h

Dobry pomysł = 65 mil/h

Świetny pomysł = 100 mil/h

Wspaniały pomysł = 200 mil/h

Król: realizacja (nacisk na pedał gazu)

Brak realizacji = 1 dolar

Słaba realizacja = 1000 dolarów

Taka sobie realizacja = 10 000 dolarów

Dobra realizacja = 100 000 dolarów

Świetna realizacja = 1 000 000 dolarów

Wspaniała realizacja = 10 000 000 dolarów

Jak widzisz, wspaniały pomysł i brak realizacji warte są 200 dolarów. Świetna potencjalna prędkość (pomysł) wchodzi w związek ze słabym naciskiem na pedał gazu (realizacja), dając kiepski efekt. Z drugiej strony, taki sobie pomysł i wspaniała realizacja warte są 350 milionów dolarów. Widzisz, nie chodzi o Twoje pomysły i ich potencjał, *ale o ich realizację!*

Kiedy zakładałem mój biznes, kilka innych firm miało już strony internetowe. Zamiast myśleć „Ktoś już to robi”, zrealizowałem to lepiej i stałem się liderem w swojej branży. Czy mój pomysł był niesamowity? Nie, to był „w porządku” pomysł, ale zrealizowałem go lepiej niż moja konkurencja. Czy mój biznes załamał się po tym, jak mój model dochodu osiągnął sukces i został bez litości skopiowany? Nie, ponieważ to nie pomysł był podporą sukcesu – była nią *realizacja*. Konkurenci, którzy skopiowali mój pomysł, nie posiadali potężnego króla w grze o bogactwo, którym jest właśnie realizacja. Partii szachów nie wygrywa się poprzez kradzież pionków.

W jaki sposób MySpace i Facebook stały się najpopularniejszymi stronami społecznościowymi, jeśli nie były właścicielami oryginalnego pomysłu? Realizacja. *Realizacja jest zamianą neurologicznego wzdęcia, jakim jest pomysł i nadaniem mu zapachu róż.*

Pomysł o tym, co stale powtarzam w tej książce: dlaczego realizacja jest tak trudna, a pomysły przychodzą regularnie? Wracamy tu do naszej opozycji: wydarzenie kontra proces. Realizacja wiąże się z procesem: wysiłkiem, poświęceniem, dyscypliną i wytrwałością. Pomysły są tylko wydarzeniami.

Jeśli musisz przejechać sześć milionów mil, a poruszasz się z prędkością 15 mil/h, dojedziesz do celu w 45 lat. Taką drogę reprezentuje *Slowlane*. Jeśli poruszasz się z prędkością 95 mil/h, dojedziesz tam w siedem lat. Oto *Fastlane*. Prędkość jest realizacją. Prędkość *Fastlane* jest rozwijaniem biznesu wykładniczo i wykorzystywaniem rosnącego dochodu netto i wartości aktywów.

Podsumowanie rozdziału

- Prędkość jest przekształceniem pomysłów w realizację.
- Większość ludzi pozwala informacjom o ogromnym znaczeniu przeterminować się i stracić wartość.
- Biznesy *Fastlane*, które odnoszą sukcesy, są prowadzone wielowymiarowo – jak gra w szachy. Jednowymiarowe biznesy skupiają się jedynie na cenie.
- Realizacja pomysłów oddziela zwycięzców od przegranych.
- W biznesie realizacja jest procesem. Pomysły są wydarzeniem.
- Pomysły to potencjalna prędkość. Prawdziwą prędkością jest realizacja.
- Na Twój przełomowy pomysł wpadło wielu innych. Ten, kto wpadł na pomysł, nie jest właścicielem niczego. Ten, kto go zrealizuje, ma na własność wszystko.
- Prawdziwe pieniądze i pęd powstają wtedy, gdy pomysł (potencjalna prędkość) połączony jest z realizacją (nacisk na pedał gazu).

- Pomysł jest neurologicznym wzdęciem. Realizacja sprawia, że czujemy zapach róż.

Rozdział 39: Spal biznesplan, odpal realizację

*Najlepszy pomysł na świecie nie zda się na nic,
dopóki nie zaczniesz działać. Ludzie, którzy chcą
mleka, nie powinni siedzieć na stołku na środku pola
w nadziei, że podejdzie do nich krowa.*

Curtis Grant

*Having the world's best idea will do you no good
unless you act on it. People who want milk shouldn't
sit on a stool in the middle of the field in hopes that
a cow will back up to them.*

Curtis Grant

Świat reaguje tak, jak reaguje

Świat reaguje tak, jak reaguje. Jeśli myślisz, że $1+1=2$, a świat mówi, że wynik to 3, musisz się z tym pogodzić, mimo że co innego podpowiada Ci Twoje przeświadczenie. Jeśli chodzi o Twoje pomysły, Twoje plany i Twój biznes, NIGDY nie wiesz, co zadziała, dopóki tego nie spróbujesz. Nazywam to sprawdzaniem pomysłów „w praniu”.

Za każdym razem, gdy uruchamiałem nową usługę na mojej stronie internetowej, eksperymentowałem, by przekonać się, jaka będzie reakcja świata. Eksperyment przyniósł zaskoczenie. „Ten nowy design strony będzie przełomem”! A potem – bum! Setki e-maili od niezadowolonych klientów, którzy chcą powiesić Cię na dębie i wykastrować.

Ostatecznym sędzią pomysłów jest świat i rynek, któremu mają one służyć. Jeśli światu podoba się Twoja oferta, głosują, dając Ci swój czas, swoje przemyślenia lub pieniądze. Jeśli nie podoba im się Twoja oferta, zatrzymują swoje pieniądze i rozglądają się za czymś innym. A ci naprawdę wkurzeni? Wysyłają do Ciebie e-mail lub piszą nowy wpis na blogu, nazywając Cię idiotą.

Głos zabrało plemię

Moja strona internetowa wymagała zmiany wyglądu i spędziłem sześć tygodni, tworząc jej nowy image. Byłem podekscytowany, a świat miał pokochać nowy projekt – był czysty, przyjazny w użytkowaniu i lansował moje zdolności projektanckie. Kiedy go wdrożyłem, świat go znienawidził. Skargi dosłownie wlewały się na moje konto mailowe. Współczynnik „bounce” na mojej stronie

(ludzie, którzy odwiedzili ją raz i już więcej się na niej nie pojawili) wystrzelił w górę, jak rakieta. Mój współczynnik konwersji stoczył się praktycznie do zera. Z 1200 spadł do 500.

Plemię zabrało głos. Mimo mojej inwestycji w zmianę wyglądu, natychmiast wróciłem do starej wersji i wyrzuciłem na śmietnik sześć tygodni pracy. Moje złote dziecko stało się złotą porażką. Świat ogłosił werdykt. Wysłuchałem go i zareagowałem.

Widzisz, świat nieustannie podpowiada Ci, w którym kierunku powinieneś się poruszać. Zwracaj uwagę na znaki. Jak możesz skłonić świat, aby Ci podpowiadał? Wdrażaj pomysły w życie i pozwól mu zareagować. Maluj świat swoim pędzlem geniuszu, aby powiedział Ci, czy masz rację, czy też bardzo się mylisz.

Sprawdzaj swoje pomysły „w praniu”.

Profesorowie przewracają się w grobach

Świat nie dba o pomysły, a jedynie na nie reaguje. Ten prosty fakt dziurawi jedno z najbardziej solidnych praktyk w biznesie – biznesplany. Uczelnie będą oburzone tym oszczerstwem. Bądź przygotowany na największą profanację biznesu: *biznesplany są bezużyteczne*.

Tak. Powiedziałem to. *Biznesplany są bezużyteczne, ponieważ są pomysłami na sterydach*.

Nigdy nie miałem biznesplanu, chyba że weźmiesz pod uwagę serwetkę zaplamioną sosem barbecue w restauracji Hooters. Prawdę mówiąc, najlepszymi biznesplanami są te pisane z marszu na serwetkach, starych torebkach po fast-foodzie, opakowaniach po batonikach Baby Ruth i nagrane w formie notatek głosowych na iPhone. Problem z biznesplanami jest taki, że są one następną manifestacją potencjalnej prędkości. Tak samo, jak turbodoładowane garażowe królewny, nie posiadają ani trochę większej mocy niż kosiarki do trawy, które stoją obok nich. *Biznesplany są bezużyteczne, dopóki nie są połączone z realizacją*.

Zgadnij, co dzieje się wtedy. Kiedy wprowadzasz je w życie, świat mówi Ci to, co właśnie Ci powiedziałem: Twój biznesplan jest bezużyteczny. Rynek (świat) skieruje Twój biznes w niewyobrażalne miejsca, które naruszają wszystko, co założyłeś w biznesplanie. Jeśli spytasz jakiegokolwiek przedsiębiorcę, który był w biznesie dłużej niż pięć lat, powie Ci on, że zaczynał z intencją A, a skończył z intencją B. Sprzedawali produkt X, a teraz sprzedają produkt Y. Świat mówi Ci, dokąd powinieneś zmierzać, ale nic go nie obchodzi Twój 150-stronicowy biznesplan, zrobiony w Power Poincie.

Facebook zaczął jako sieć społecznościowa skupiona wokół uczelni. Z niszowej strony internetowej przekształcił się w sieć rynku masowego, która służy wszystkim pokoleniom. Świat posiada bezbłędną moc korumpowania biznesplanów w momencie, kiedy pomysł staje się rzeczywistością.

Nie dyskwalifikuje to jednak analizy finansowej. Skok w biznes na ślepo, bez odpowiedniej wiedzy na temat finansowych ograniczeń, które nim zarządzają, byłby głupotą. Kiedy podjąłem decyzję o stworzeniu strony, poświęconej limuzynom do wynajęcia, zamiast wejść w biznes, który je wynajmuje, dokonałem analizy finansowej. Nie wpłatałem się jednak w komplikacje, związane z planowaniem, które nie zastępuje realizacji planu. *Dowiedz się, czego musisz się dowiedzieć i po prostu zrób to*. Świat zrobi swoje i podpowie Ci, w którym kierunku powinieneś podróżować.

Ale ja chcę kapitału!

Wiem, wiem: już słyszę sprzeciwy. Jak zdobędziesz kapitał lub inwestorów bez biznesplanu? Nie da się. Bez biznesplanu nie zdobędziesz finansowania. Ale proszę, nie bierz sobie tego tak do serca, istotą przedsięwzięcia nie jest (i nigdy nie będzie) Twój biznesplan.

Najlepszym biznesplanem na świecie zawsze będzie historia realizacji.

Jeśli masz doświadczenie w realizowaniu pomysłów, ludzie nagle będą chcieli zobaczyć Twój biznesplan, ponieważ będą wiedzieć, że posiadasz moc wykonawczą. Gdybym otrzymał biznesplan od przedsiębiorcy, który sprzedał swoją firmę za 20 milionów dolarów dwa lata wcześniej, możesz iść o zakład, że bym go przeczytał. Wartością nie jest sam plan, *ale osoba, która go wykonała* i historia realizacji planu.

Dzisiaj znam krąg ludzi, którzy przeczytaliby mój biznesplan, gdybym im go dał. Wiedzą, że mam dobrą historię realizacji, która nadaje mojemu biznesplanowi wartość. Jeśli nie posiadasz takiej historii, Twój biznesplan jest bezwartościowy.

Zdobądź finansowanie dzięki realizacji, a nie biznesplanom

Założyłem moją firmę z budżetem zaledwie 900 dolarów. Bez inwestorów, bez finansowania i bez pomocy. Prawda jest taka, że gdybym zmarnował 150 godzin na 95-stronicowy biznesplan, nikt by go nie przeczytał, ponieważ nie miałem doświadczenia. Nie miałem pieniędzy, nie miałem żadnych osiągnięć, nie brałem udziału w żadnych wyścigach, żadnych nie ukończyłem ani tym bardziej nie wygrałem. Mimo to, w miarę budowy i rozwoju mojego biznesu, stawało się coś cudownego. W miarę krystalizowania się moich pomysłów w namacalne aktywa, które mogły być uznane przez świat, nagle stałem się dostępnym aktywem. *Inwestorzy dzwonili do mnie – a nie ja do nich.* Nagle ludzie chcieli zobaczyć mój biznesplan. Skąd ta nagła zmiana? Czy nie byłem tym samym facetem, co wcześniej? Jasne że tak, ale zamiast pomysłu na papierze *posiadałem namacalną koncepcję, którą odzwierciedlała realizacja.*

Popularnym pytaniem na forum *Fastlane* jest: „Jak mogę znaleźć osoby, które zainwestują w mój pomysł”? Nie jest ważne, czy pomysłem jest wynalazek, czy nowa strona internetowa, moja odpowiedź nigdy nie jest taka, jaką ci ludzie chcą usłyszeć. Jeśli chcesz mieć inwestorów, zajmij się realizacją. Stwórz prototyp. Stwórz markę. Twórz historię osiągnięć, którą inni mogą zobaczyć. Zagłęb się w proces. Kiedy masz fizyczną manifestację pomysłu, inwestorzy otworzą swoje portfele. Jeśli będziesz dostatecznie dobry, będą walczyć o to, aby dać Ci pieniądze.

Widzisz, kiedy nie masz niczego prócz 120 stron tekstu, tabel i grafów, prezentujesz umiejętności organizacyjne, a nie związane z realizacją. Sponsorzy majątku prywatnego nigdy nie inwestują w biznesplany – *inwestują w ludzi, którzy mają historię udanej realizacji.* To jest Twój najlepszy biznesplan! Jeśli naprawdę chcesz otrzymać finansowanie dla Twojego biznesu, zajmij się realizacją i stwórz namacalny dowód powodzenia Twojego pomysłu. Daj inwestorom coś, co mogą zobaczyć, czego mogą dotknąć i co mogą poczuć. Daj im próbkę realizacji, ponieważ to właśnie ona tworzy prędkość na szybkim pasie.

Podsumowanie rozdziału

- Świat daje znaki i wyznacza kierunek, w którym powinieneś się poruszać.
- Biznesplany są bezużyteczne, ponieważ są tylko pomysłami na sterydach.
- Kiedy tylko świat zareaguje na Twoje pomysły, Twój biznesplan staje się nieważny.
- Rynek skieruje Cię do miejsc, których nie było w Twoim biznesplanie.
- Najlepsze biznesplany to historia osiągnięć – uwiarygodnia ona Twój biznesplan.

- Jeśli masz dobrą historię osiągnięć, nagle ludzie będą chcieli zobaczyć Twój biznesplan.
- Jeśli chcesz finansowania dla swojego biznesu, stwórz coś, co pokaże realizację.
- Inwestorzy są bardziej skłonni zainwestować w coś namacalnego i prawdziwego niż w analizowane do znudzenia pomysły na papierze.

Rozdział 40: Piesi uczynią cię bogatym!

Kiedy uda Ci się zrobić coś wspaniałego, klienci będą opowiadać sobie o tym nawzajem. Poczta pantoflowa ma ogromną moc.

Jeff Bezos

If you do build a great experience, customers tell each other about that. Word of mouth is very powerful.

Jeff Bezos

Goniec w twojej grze w szachy

Kiedy życie jest ciężkie, szukamy porady u księży, rabinów lub pastorów. Do nich się chodzi, kiedy mamy problemy życiowe. Kto jest taką osobą w Twoim biznesie? Kto jest na linii frontu z Twoimi klientami? Kogo wysyłasz do nich z odpowiednim przesłaniem? Twoim „biskupem” czy też „gońcem” w Twoich biznesowych szachach jest obsługa klienta i sposób, w jaki traktujesz ludzi, którzy kupują Twój produkt lub usługę. Obsługa klienta w każdej firmie powinna służyć jednemu celowi – jest nim pomoc, wsparcie i rozwiązywanie problemów.

Wewnętrzna mapa: czarna księga

Mapa *Fastlane* była moją „czarną księgą”, ale miałem także wewnętrzną mapę, małą „czarną księgę” i nie był to mój biznesplan ani zbiór numerów telefonów do atrakcyjnych przedstawicieli płci przeciwnej. Był to zapis wszystkich skarg, krzywd i problemów, jakie dotyczyły mojego biznesu na co dzień. Ta książka służyła mi za przewodnik przez ponad dziesięć lat.

Większość właścicieli firm ignoruje skargi. Większość z nich zrzuca odpowiedzialność na swoich pracowników i modli się, aby problem zniknął. Na szybkim pasie to nie działa. Skargi są piękną rzeczą. Stanowią odzew i ukazują niezaspokojone potrzeby w Twoim biznesie. *Są jak zgiełk, który towarzyszy Twojej podróży.*

Zachowywałem skargi moich klientów, ponieważ one zapewniały mi wgląd w ich umysły. Jedna skarga oznaczała, że istniało dziesięć innych osób, które czuły się tak samo. Kiedy moja „czarna księga” zbierała w jednym tygodniu kilka takich samych skarg, byłem zmuszany ocenić problem i podjąć działania korygujące. *Skargi wskazują kierunek, w którym powinieneś się poruszać.*

Zgiełk, czyli cztery typy skarg

Kiedy świat dzieli się opinią na temat Twojej strony internetowej, produktu lub usługi, czego powinieneś oczekiwać? Czym powinieneś się zająć, a co zignorować? Istnieją cztery typy skarg: 1) skargi na zmiany, 2) skargi z powodu niespełnionych oczekiwań, 3) skargi na brak oraz 4) skargi fałszywe.

Skargi na zmiany

Jeśli dokonasz zmian w czymkolwiek, co ludzie uwielbiają, w zamian otrzymasz rewoltę na progu Twojej firmy. Pamiętasz, co się wydarzyło, kiedy Coca-Cola zmieniła swoją formułę? O niebiosa! Jak oni śmieli! Pamiętasz, kiedy Fox usunął z ramówki poprawiający samopoczucie dramat familijny „Party of Five”^[35]? Dobry Boże! Świat nienawidzi zmian, a naturalnym zachowaniem ludzkim jest opieranie się im. Zmiana zagraża komfortowi, widokom na przyszłość i bezpieczeństwu.

Kiedy przeprojektowałem swoją stronę internetową, w pewnym stopniu spodziewałem się oporu. Jest on normalny. Prawdę mówiąc, każda zmiana w funkcjonowaniu strony, a dokonałem ich trochę na przestrzeni ponad dziesięciu lat, przyjmowana była z oporem. Tym razem jednak wpłynęło tysiące skarg. Pytanie brzmiało: „Jak duży opór jest rzeczą normalną i jak wiele skarg było uzasadnionych”?

Skargi na zmianę zawierają najmniej informacji i dlatego są najtrudniejsze do rozszyfrowania. Jeśli chodzi o moją porażkę odnośnie do przeprojektowania strony, dane potwierdzały, że skargi były uzasadnione. Współczynnik *bounce* potroił swoją wartość, a mój stosunek konwersji mocno ucierpiał. Musiałem pogodzić się z porażką, wrócić do punktu wyjścia i zacząć od nowa. Kiedy coś zmieniasz, na pewno pojawią się sygnały niezadowolenia. Nie wszystkie będą wiarygodne, ponieważ reakcja na zmianę ma związek z psychiką człowieka, a nie z wartością Twojej pracy.

Skargi z powodu niespełnionych oczekiwań

Skargi te pojawiają się wtedy, gdy zaprzeczasz oczekiwaniom swoich klientów i nie spełniasz ich. Przekonujesz klientów, żeby robili z Tobą interesy, oni czegoś oczekują, ale to, co im dajesz, nie zaspokaja ich oczekiwań. Dzieje się tak, ponieważ albo zawiodły Twoje usługi, albo oczekiwania klientów nie zostały spełnione, bo zderzyły się z oszukańczą strategią marketingową. Oba powody ukazują problem. Jest to Twój problem, a nie klientów. Musisz albo bardziej starać się zaspokajać ich potrzeby, albo lepiej zarządzać ich oczekiwaniami.

„Twoja strona jest do bani”. Słyszałem tę skargę setki razy, a mimo to moja firma nie tylko przetrwała, ale kwitła. Gdyby mój serwis był tak do bani, jak mi to mówiono, jak mój biznes odniósłby sukces? Zacząłem zgłębiać pretensje.

Reklamodawcy, którzy narzekali „Twój serwis jest do bani”, nie używali mojego serwisu w odpowiedni sposób. Zbudowali sobie niewłaściwe oczekiwania. Byłem właścicielem usługi, która polegała na przesyłaniu moim klientom danych do osób zainteresowanych wynajmem limuzyn. Ważne w przypadku pozyskiwania potencjalnych klientów jest to, że pozyskane kontakty należy natychmiast wykorzystać. Nie możesz z nich korzystać po tym, jak leżały w Twojej skrzynce pocztowej przez trzy tygodnie. Korzystając z nich, nie możesz komunikować się jak pierwszoklasista. Nie korzystaj z kontaktów do potencjalnych klientów, jeśli logujesz się na swoje konto raz na milenium. Tak – kiedy serwisu nie używano prawidłowo, moja usługa „była do bani”.

Zamiast skupić się na docieraniu do klienta, zacząłem starać się lepiej zarządzać oczekiwaniami. Uczyniłem nader przejrzystym fakt, że pozyskane kontakty są wartościowe na tyle, na ile wartościowa jest osoba, która z nich korzysta. Niewykorzystane kontakty do potencjalnych klientów stają się bezwartościowe. Ponieważ większość moich klientów nie była biegła w komunikacji, uruchomiłem ponadto kampanie edukacyjne, aby zapewnić profesjonalne odpowiedzi. Skoro nie mogłem zarządzać

skargami, mogłem zarządzać oczekiwaniami. Wiedziałem, że jeśli moi klienci będą zarabiać, będą mi płacić.

Kiedy zamawiasz w restauracji okonia morskiego i otrzymujesz go w postaci niedogotowanego, Twoje oczekiwania dobrze przyrządzonego posiłku nie zostają spełnione. Składasz skargę. Jednak dla właściciela restauracji istnieje większy problem: dlaczego okon był niedogotowany? Czy szef kuchni jest niekompetentny? Czy należy zweryfikować proces przyrządzania posiłków? Skargi z powodu niespełnionych oczekiwań ujawniają problemy operacyjne, błędy marketingowe i/lub problemy związane z produktem.

Jeśli zatrudnisz ekipę wykańczającą wnętrza, która reklamuje się hasłem „Gwarantowane remonty łazienek w dwa tygodnie”, a praca trwa dwa miesiące, Twoje oczekiwania nie zostają spełnione. Albo kampania marketingowa powinna odzwierciedlać prawdę, albo realizacja powinna zostać usprawniona, aby dorównać oczekiwaniom. Coś należy zmienić. Skargi z powodu niespełnionych oczekiwań wskazują na traktowanie klienta w nieodpowiedni sposób.

Skargi na brak

Skargi na brak pojawiają się, kiedy klient stale wymaga czegoś, czego po prostu nie posiadasz. *Skargi na brak są niezwykle wartościowe, ponieważ ujawniają niezaspokojone potrzeby.*

Na wczesnym etapie mojej przygody z pozyskiwaniem potencjalnych klientów czy też kontaktów, jedną z popularnych pretensji od właścicieli wypożyczalni limuzyn było: „Nie zajmuję się ślubami”! Klienci często prosili o limuzyny na śluby, a niektórzy przedsiębiorcy nie zapewniali tego typu usługi. Wielu z nich nie oferowało również usług podwozu do i z lotniska. Skargi mnożyły się, dopóki problem nie stał się oczywisty. Dodałem do strony internetowej funkcję, która pozwalała właścicielom wypożyczalni na sprecyzowanie typu usługi, jaką świadczyli – problem został rozwiązany. Dzięki temu *podniosłem wartość* mojej usługi. Wyższa wartość równa się wyższej randze, większym zyskom i rosnącej wartości aktywów.

Skargi na brak to kopalnie złota dla szans. Ludzie mówią Ci szczerze i dokładnie, czego chcą i nie musisz im za to płacić! Dostajesz niezaspokojone potrzeby na srebrnej tacy.

Skargi fałszywe

W marcu 2005 roku kobieta weszła do restauracji Wendy’s, twierdząc, że w jej misce z chili znalazła ucięty ludzki palec. Jej zamiarem nie było tylko złożenie skargi, ale także pozew sądowy. Po ujawnieniu jej przeszłości fałszywe oskarżenie, na szczęście, oddalono. Miesiąc później kobieta została aresztowana za popełnioną wcześniej poważną kradzież.

Na dnie beczki leżą fałszywe zażalenia. Zapytaj jakiegokolwiek właściciela biznesu, a potwierdzi on, że fałszywe skargi są najbardziej zniechęcające, ponieważ odzwierciedlają najgorsze cechy społeczeństwa: nieuzasadnione żale, zaplanowane, aby wykorzystać właściciela firmy.

Niemal co tydzień musiałem się zajmować fałszywymi oskarżeniami. W wyniku błędu klienta jakiś idiota myślał, że miał prawo do limuzyny za 5 dolarów za godzinę, zamiast za 50 dolarów. „Albo oddasz mi pieniądze, albo skontaktuję się z adwokatem i złożymy pozew”! Tak, jestem pewien, że masz adwokata. Życzę powodzenia. Zapłacisz prawnikowi 250 dolarów za godzinę, aby walczyć z błędem drukarskim, wartym 45 dolarów? Czy zdajesz sobie sprawę, jak brzmiś?

Niestety, kiedy mamy do czynienia z milionami klientów, spotykamy się z setkami niskiej klasy oszustw, skarg, składanych w nadziei na wykorzystanie. Jeśli wrzucisz do własnej zupy muchę, licząc na darmowy posiłek, przykro mi, ale jesteś oszustem.

Jak radzisz sobie z niezadowolonymi klientami, którzy chcą Cię wykorzystać? Odpowiadasz im uprzejmie i ruszasz dalej.

Wybieraj swoje bitwy

Bill Cosby powiedział kiedyś: „Nie znam klucza do sukcesu, ale kluczem do porażki jest próba zadowolenia każdego”. Zacząłem swój biznes z fanatyczną pasją, aby zadowolić każdego. Wkrótce okazało się to szaleństwem. Skargi trzeba rozpatrywać z zachowaniem równowagi i dla tej właśnie przyczyny trzymałem ich zapisy. Chciałem zidentyfikować schematy i problemy, których rozwiązanie zwiększyłoby wartość mojej usługi. Wiedziałem, że lepsze produkty generują lepszych klientów, a ci lepiej płacą.

W dzisiejszych czasach łatwo jest podążać za zażaleniami, związanymi z Twoim biznesem. Twitter pozwala właścicielom stale monitorować, co mówią ich klienci. Alarmy Google mogą przysyłać Ci notyfikacje, kiedy na jakiejś stronie internetowej pojawi się wzmianka o Twojej firmie. Kontrola nad informacją zwrotną staje się coraz prostsza, ale rozszyfrowanie zgiełku – coraz trudniejsze.

„Nie chcę płacić za Twoją usługę”. Niektóre zażalenia trzeba ignorować. Jeśli będziesz próbował zadowolić każdego, doprowadzisz się do szaleństwa. Sam wybieraj bitwy, które chcesz stoczyć. Rozwiązuj problemy, które dodają największą wartość, pomagając w tym samym czasie największej liczbie klientów. Jako właściciel biznesu musisz pamiętać, że z racji tego, że nie masz szefa, osobami, które spłacają Twój kredyt hipoteczny, są Twoi klienci, a ich zawsze powinieneś wysłuchać, choć czasami także zignorować.

Wykorzystaj „do bani” jako zaletę

Nie ma potrzeby owijać w bawełnę. Obsługa klienta w dzisiejszych czasach jest do bani. Kiepskie doświadczenia z obsługą klienta, świadczoną przez firmy, zalewają nas do tego stopnia, że akceptujemy niski poziom obsługi jako standard. Czy kiedykolwiek dzwoniłeś do producenta komputerów po wsparcie? Czy dzwoniłeś do dużego banku narodowego? Czy dzwoniłeś do instytucji, zapewniającej Ci świadczenia zdrowotne? Do bani – i to podwójnie! Obsługa klienta stała się w dzisiejszych czasach utraconą sztuką. Nasze oczekiwania odnośnie do poziomu obsługi stały się tak żałosne, że znieczuliliśmy się, aby nie oczekiwać niczego poza brakiem zainteresowania.

Niedaleko mojego domu mieści się centrum handlowe. Na rogu centrum jest restauracja, która co sześć miesięcy zmienia właściciela. Cztery restauracje otworzyły się i zamknęły, odkąd mieszkam w tej okolicy. Pierwszych trzech porażek nie mogę skomentować, ale mogę powiedzieć coś o ostatniej. Kiedy jadłem w najnowszym wcieleniu tej restauracji, jedzenie było przyzwoite, ale obsługa – żałosna. Napoje nie były nalewane do pełna szklanki, a sztucce były brudne. Kelnerka zachowywała się arogancko – jak gdyby nasza wizyta nie była pożądana. Kiedy wyszedłem, pomyślałem: „To miejsce nie przetrwa”, a po kilku miesiącach pojawiła się tabliczka z napisem „Do wynajęcia”.

Mimo że niski poziom obsługi frustruje, kiedy jesteś w roli klienta, przedsiębiorcom daje on wielką szansę. *Tam, gdzie obsługa klienta pozostawia wiele do życzenia, pojawia się ogromna szansa.* Widzisz, piękno oczekiwań tkwi w tym, że działają one również w odwrotnym kierunku. Mimo że zażalenia związane z oczekiwaniami dotyczą ich niespełniania, obsługa klienta wg zasady SZOK dotyczy naruszania oczekiwań w sposób pozytywny.

Zamień „do bani” na SZOK

Możesz wznieść swój biznes aż do stratosfery, jeśli rozwiniesz obsługę do poziomu przewyższającego oczekiwania klienta. Ja nazywam to SZOK-iem, czyli „Szczególną, Zaskakującą Obsługą Klienta”.

Wszyscy oczekujemy pewnego poziomu niezadowolenia z obsługi klienta. Jest to dobrą wiadomością dla tych, którzy poruszają się szybkim pasem. Gdybym, na przykład, odkrył nieautoryzowaną

transakcję wypłaty kwoty 10 000 dolarów z mojego konta, w wyniku pierwszej reakcji pewnie bym oszalał. Moją drugą reakcją byłby telefon do banku, aby rozwiązać problem. W tym momencie mój mózg natychmiast tworzy szwedzki stół, pełen oczekiwań odnośnie do telefonu do banku.

- Oczekuję usłyszeć nagraną wiadomość, odtwarzaną automatycznie.
- Oczekuję naciskania przycisków i brnięcia przez nieskończone menu automatyczne: „Naciśnij jeden, aby przejść tu, naciśnij dwa, aby przejść tam, naciśnij trzy, aby dokonać czegoś innego”.
- Oczekuję bycia przełączanym od jednej osoby do drugiej.
- Oczekuję rozmowy z kimś, kto nie posługuje się biegle angielskim, o imieniu „Steve”, ale brzmiącym bardziej jak Pradeep albo Sanjay.

Oto moje oczekiwania. Nie ma wątpliwości, że nie są one zbyt przychylne. Mojemu bankowi, tak jak setkom innych, taka obsługa klienta uchodzi na sucho, ponieważ odpowiada ona naszym oczekiwaniom. Odwróćmy teraz tę sytuację o 180 stopni. Co by było, gdybym zadzwonił do banku i zamiast głosowego labiryntu sznurów, zetknął się z żywą osobą, mówiącą po angielsku? Bez poczty głosowej, bez naciskania jeden, potem dwa i bez automatycznego asystenta. PRAWDZIWA OSOBA odbiera mój telefon tak, jak Ty odbierasz telefon. Po pięciu minutach rozmowy z przedstawicielem biura obsługi klienta mój problem zostaje rozwiązany i nie przełączono mnie nawet do innego agenta. Zareagowałbym tak: „Święta Matko Boska! Wow”!

To jest właśnie przykład SZOK-u. Transformacja obsługi klienta, która jest naprawdę do bani, w SZOK. Kiedy dochodzi do pogwałcenia oczekiwań klienta co do obsługi w sposób pozytywny, zmieniasz swoich klientów w stałych klientów i ostatecznie w wyznawców Twojego biznesu.

Wykorzystaj darmowe systemy zasobów ludzkich

Jednym z pasywnych systemów dochodu jest system zasobów ludzkich – starzy, dobrzy ludzie. Problem w tym, że ludzie nie są tani, a więc system zasobów ludzkich wymaga zarządzania. Czyż nie byłoby wspaniałe, gdybyś mógł rozwinąć taki system za darmo? Może tak być, jeśli wykreujesz wyznawców Twojego biznesu.

Obsługa klienta typu SZOK to taka obsługa, która narusza oczekiwania klientów odnośnie do jej niskiego poziomu w sposób pozytywny, zamienia klientów w klientów na całe życie i sprawia, że stają się oni fanami Twojego biznesu. Oni zapewniają niekończący się strumień darmowej reklamy. Poczta pantoflowa jest potężnym narzędziem reklamowym, ponieważ jest DARMOWA i zbiera nieskończone żniwo z inwestycji.

Tvoja strategia obsługi klienta wpłynie na rozwój Twojej firmy. Satysfakcja dowodzi, że sprostales oczekiwaniom. Aby stworzyć zadowolonego klienta, *musisz przewyższyć jego oczekiwania*.

Kiedy negocjowałem z potencjalnymi kupcami mojej firmy, często pytano mnie: „Ile wydajesz na zatrudnianie reklamodawców”? Moją nieoczekiwaną odpowiedzią było: „Zero”. Wywoływała ona niedowierzanie i sceptycyzm. Jasne, że w początkowym okresie robiłem to starymi sposobami – prospekty, marketing, reklamy i telemarketing. Po jakimś czasie koszt pozyskiwania reklam jednak zniknął, ponieważ zajmowali się tym moim klienci – ZA DARMO! Kiedy klienci są zachwyceni Twoim biznesem, stają się oni Twoimi wyznawcami i reklamują Cię. Stają się darmowym systemem zasobów ludzkich – ewangelistami, którzy wspomną o Tobie, kiedy zajdzie potrzeba.

W jaki sposób stworzyć wyznawców Twojego biznesu? Zapewnij swoim klientom obsługę typu SZOK. Kiedy wysyłasz e-mail do korporacji, ile zajmie Ci uzyskanie prawdziwej, ludzkiej odpowiedzi? Dzień, tydzień? W mojej firmie odpowiadałem na e-maile klientów w ciągu kilku minut – nie godzin ani dni, ani tym bardziej tygodni. Ludzie wysyłali do nas e-maile jedynie w ramach testu czasu reakcji.

Byłem właścicielem firmy, naruszającej oczekiwania klientów – a to generowało mój zysk.

Dokonałem tego dzięki obsłudze klienta. Telefon do mojej firmy skutkował rozmową z prawdziwą osobą, która pracowała w prawdziwej firmie. Bez naciskania jeden, potem dwa. Wsparcie nie było zlecane na zewnątrz, ponieważ nie chciałem zlecać go innym.

Słuchanie klientów rozwija biznes wykładniczo, ponieważ *systemy zasobów ludzkich mówią*. Moja firma hostingowa, na przykład, to Liquid Web. Gdy pierwszy raz skontaktowałem się z nimi w sprawie wsparcia technicznego, wysłałem wiadomość i uformowały się moje oczekiwania... zastanawiałem się, czy minie dzień, czy dwa, zanim ktoś odpowie. Byłem w błędzie. Wsparcie Liquid Web odpowiedziało w ciągu dziesięciu minut, a po 20 minutach mój problem został rozwiązany. Zapewnili obsługę w stylu SZOK i naruszyli moje oczekiwania.

Skutek? Jestem wyznawcą Liquid Web. Kiedy ktoś pyta mnie, „Jaki hosting polecasz”, odpowiadam ze spokojem: „Liquid Web”. Jestem ewangelicznym klientem. Płacę Liquid Web w dwóch formach waluty: 1) moimi pieniędzmi oraz 2) moim częstym polecaniem ich usług. Efektywna wartość tej drugiej waluty jest bezcenna, ponieważ stałem się ich DARMOWYM systemem zasobów ludzkich, sprzedającym ich produkt. Wyobraź sobie tę potęgę, kiedy zamiast jednego zadowolonego klienta masz ich 10 000. Czy Twój biznes urośnie o 2, czy o 200 proc.?

Aby zapewnić wspianą obsługę klienta i gwałtownie rozwinąć biznes, określ profil oczekiwań swojego klienta. Czego oczekuje od kontaktu z Twoją firmą? W jaki sposób odnosi się do konkurencji lub podobnych firm w Twojej branży? Dokonaj subiektywnego założenia odnośnie do tego, jakiej obsługi oczekują Twoi klienci, a następnie zaproponuj im SZOK.

Za każdym razem, kiedy naruszysz oczekiwania klientów w pozytywny sposób, otrzymujesz podwójny zysk. Po pierwsze, kupią u Ciebie ponownie, a po drugie, będą Cię chwalić i wyznawać Twój biznes i staną się Twoim bezpłatnym systemem zasobów ludzkich. Obie te rzeczy budują prędkość, a prędkość buduje bogactwo.

Koszt świadczenia wspianej obsługi klienta jest wyższy, ale zyski powinny go znacznie przerosnąć. Gdyby na zadowalanie istniejących klientów wydawano więcej niż na próby znalezienia nowych, średni biznes przetrwałby dłużej niż pięć lat. Niestety, właściciele firm, którzy w pierwszej kolejności pożądamy pieniędzy, a zaspokojenie potrzeb odsuwają na najdalszy plan, nie są zaznajomieni ze swoją pozbawioną inspiracji i kiepską obsługą klienta. Staje się ona nieustanną walką, jak próba opróżnienia łodzi z wody za pomocą wiaderka. Zastąp starych, niezadowolonych klientów nowymi, którzy nie mają jeszcze pojęcia, co ich czeka. Narusz ich oczekiwania. Twórz ewangelistów. Twórz system zasobów ludzkich, który będzie dla Ciebie pracował za darmo. Przyciągaj pieniądze.

Gdzie jest Twoja lojalność?

Największym mitem, związanym z posiadaniem firmy jest: „Bądź swoim szefem”. Właściciele, którzy żyją, recytując tę mantrę, ostatecznie dowiadują się, że są szefami niczego – martwych, upadłych firm. Sukces w biznesie pochodzi z uczynienia Twojego klienta szefem, a nie interesariuszem numer jeden.

Interesariusz definiowany jest jako „osoba, grupa lub organizacja, która ma bezpośredni lub pośredni udział w organizacji, ponieważ może wpływać (lub ulegać wpływom) na działania, cele i politykę tej organizacji”. Długotrwałe samobójstwa firm pojawiają się, kiedy stajesz się własnym interesariuszem, odsuwającym od siebie klienta. Naprawdę chcesz się przekonać, dlaczego obsługa klienta jest do bani? Ponieważ właściciele firm umieszczają klientów na końcu łańcucha interesariuszy. Publiczne firmy dopuszczają się w tej materii najcięższych wykroczeń, ponieważ interesariusze są dla nich najważniejsi, Wall Street jest na drugim miejscu, a kadra dyrektorska na trzecim. Zgadnij, kto jest na samym dnie – ja

i Ty.

Moje powtarzane i często głoszone w gronie pracowników motto brzmi: „To klient zapewnia Ci wypłatę, a nie ja – upewnij się, że jest zadowolony”. Widzisz, moim interesariuszem nie było samolubne pragnienie posiadania szybkich samochodów i dużych domów. Byli nim klienci, ponieważ wiedziałem, że *posiadali moc*. Moja lojalność była z moim klientem. Tak – miałem szefa, a on posiadał klucze do wszystkiego, czego samolubnie pragnąłem.

Wyglądaj na dużego, a zachowuj się jak mały

Na zajęciach z wychowania fizycznego u Pana Millera, w drugiej klasie liceum, zdałem sobie sprawę z istnienia Marka Cegravesa, choć nie było takiego studenta. Pan Miller miał przypadłość przekręcania nawet najprostszych nazwisk: Henderson stał się Hankersonem, Seangroves zmienił się w Cegravesa, a Rickson został Rakeshem. Nieważne, jakie masz nazwisko, Pan Miller na pewno by je przekręcił. Nie wiem, czy był niepiśmienny, czy po prostu stary.

Przewińmy więc o dekadę do przodu i popatrzmy, kto widnieje na mojej stronie jako dyrektor ds. technicznych? Mark Cegraves – a moim deweloperem jest Gretchen Hankerson! Hej, czy w takim razie zatrudniłem moich przyjaciół z liceum? Nie, zwłaszcza, że ich imiona były tylko iluzją prawdziwych ludzi. Żadna z tych osób dla mnie nie pracowała, ale gdybyś odwiedził zakładkę „kontakt” na mojej stronie albo „o nas”, byłiby na liście pracowników, widniejąc na wysokich stanowiskach: dyrektor ds. technicznych, rozwój biznesu, webmaster. Ci ludzie nie byli nawet pracownikami, ale dzięki nim wyglądało na to, że firma była duża i nadal się rozwijała.

Przyznaję, że lista pracowników zaczęła się jako niewinny dowcip, ale ostatecznie uświadomiłem sobie, że miało to pewną zaletę: przedstawiałem swój produkt jako „duży” i dominujący, dobrze ugruntowany oraz rozwijający się. Nie jestem pewien, czy użycie przekręconych nazwisk z zajęć z 1987 roku było posunięciem etycznym, ale mój cel i intencje, były jasne: *Chciałem pozostać mały, ale wyglądać na dużego*.

Przygotowanie SZOK-u

Duże firmy notorycznie świadczą kiepską obsługę klienta, co staje się zjawiskiem oczekiwanym. Małe firmy znane są z lepszej obsługi klientów, z elementem personalizacji. Moim celem było to, aby wyglądać na kogoś, kto posiada moc dużego przedsiębiorstwa, ale świadczy spersonalizowane usługi, jak gdybym był jednoosobową firmą. Kiedy duża firma oferuje Ci taką obsługę, stajesz się lojalnym klientem.

Zawsze tam, gdzie można się spodziewać niskiego standardu obsługi klienta, istnieje szansa. Wyglądanie na dużego, a działanie, jak ktoś mały, jest idealną sytuacją dla wdrożenia SZOK-u. Klienci od początku oczekują przeciętnej obsługi. Taktyka ta sprawdza się w przypadku każdej firmy, która działa bez potrzeby fizycznej obecności. Oczywiście nie możesz wyglądać na dużego, jeśli posiadasz mały sklepik, ale ci, którzy prowadzą firmy internetowe, mogą.

Pułapka, która więzi wielu właścicieli firm, to działanie w odwrotny sposób: *Wyglądają na małych, a działają, jak duzi*.

Joe Blow Enterprises. Czy to wygląda na dużą, silną, poważaną firmę? Taka nazwa aż krzyczy: „To jest jednoosobowy show!” i nie mówi nic konkretnego, co mogłoby przyciągnąć biznes. Przykro mi, ale Joe Blow Enterprises to monumentalna porażka. Jestem pewien, że logo nie istnieje, a jeśli w ogóle mogłoby istnieć, byłoby nudne, oklepane lub wyglądałoby, jakby było projektowane z użyciem darmowego programu graficznego. Strona internetowa tej firmy byłaby statyczna, przestarzała

i dziecinna. Comic Sans także nie ma profesjonalnego wizerunku.

Mimo że jest firmą sprzedającą na cały świat, nie mają darmowego numeru. To znak, że w rzeczywistości są mali.

Problem potęguje się, kiedy mała firma podejmuje działania typowe dla dużej. Zadzwoń do nich, a będziesz musiał zmierzyć się z długim labiryntem naciskanych przycisków, tylko po to, aby wylądować na dnie skrzynki pocztowej. Wysłanie e-maila? Zapomnij. Większość e-maili jest ignorowanych, a na te czytane odpowiada się tygodnie później. „Odpowiem wkrótce” nie działa. Problemy związane z obsługą klientów nie są rozwiązywane w przeciągu godzin, ale tygodni. Jeśli będziesz pracował cztery godziny w tygodniu, Twój biznes nie rozwinie się, ponieważ Twoja samolubność jest ważniejsza od poważnego rozwijania firmy. Wyglądaj na małego, a działaj, jak duży, a wykopiesz sam pod sobą dołek.

Pokonaj konkurentów, zanim zaczną działalność

Moim następnym celem „wyglądania na dużego” było pokonanie konkurentów, zanim w ogóle zaczęli swoją działalność. Kiedy ktoś (lub firma) chce założyć sklep i konkurować z Tobą, najpierw bada Twoją pozycję. Przygląda się Twojej stronie internetowej, obserwuje Twoje działania oraz ceny, jakimi operujesz, a potem decyduje, czy chce zainwestować swój czas i pieniądze, aby wejść w ten obszar rynku. Duża firma wystraszy niedoświadczonego przedsiębiorcę prawie tak samo, jak mnie: „Jak mogę konkurować z firmą, która ma 12 pracowników”?

Jeśli przedsiębiorca myśli, że nie może z Tobą konkurować, ponieważ jesteś zbyt duży i masz zbyt duże fundusze, wygrałeś, zanim on w ogóle zaczął. Albo zaangażuje się on bez większego zapалу, albo zajmie się inną branżą, gdzie konkurencja nie będzie mu tak zagrażać. *Wyglądaj na dużego, ale działaj, jak mały.*

Podsumowanie rozdziału

- Skargi i zażalenia są cennym wglądem w umysły klientów.
- Skargi na zmiany są trudne do rozszyfrowania i często wymagają dodatkowych informacji, potwierdzających ich słuszność lub zaprzeczających im.
- Skargi związane z niespełnieniem oczekiwań często ujawniają problemy operacyjne, a nie biznesowe czy związane z Twoją strategią biznesową.
- Skargi na brak ukazują niezaspokojone potrzeby, podnoszą wartość Twojego produktu lub usługi oraz ukazują nowe szanse zarobku.
- Dobra obsługa klientów jest tak prosta, jak naruszenie niskich oczekiwań klientów.
- Dziury w obsłudze klienta to szanse *Fastlane*.
- Zadowoleni klienci mogą stać się systemem zasobów ludzkich, który będzie promował Twój biznes za darmo.
- Zadowoleni klienci przynoszą podwójne korzyści: powtarzalne transakcje oraz nowe – dzięki temu, że stają się „wyznawcami” Twojego biznesu.
- Twój klient i jego satysfakcja są kluczem do wszystkiego, czego samolubnie pragniesz.
- Wyglądanie na dużego, ale działanie, jak mały, pozwala na taką obsługę klienta, która naruszy jego

oczekiwania w pozytywnym sensie.

- Wyglądanie na dużego może odstraszyć potencjalną konkurencję.

^[35] Amerykański serial telewizyjny dla nastolatków emitowany na antenie telewizji Fox – przyp. tłum.

Rozdział 41: Nie zabieraj autostopowiczów!

Najważniejsze aktywa to ludzie. Nieważne, czy firma produkuje samochody, czy kosmetyki – jest tak dobra, jak dobrzy są ludzie, których zatrudnia.

Mary Kay Ash

People are definitely a company's greatest asset. It doesn't make any difference whether the product is cars or cosmetics. A company is only as good as the people it keeps.

Mary Kay Ash

Twój zamek jest źle zarządzany

Twój zamek to Twój biznes. Jeśli wpuścisz do niego oszustów, oczekuj kłopotów. Wracając do analogii z szachami, wieża (lub zamek) reprezentuje ludzi, których zapraszasz do swojego biznesu. Są nimi pracownicy, partnerzy, inwestorzy i doradcy.

Małżeństwo w biznesie: partnerzy

Posiadanie partnera w biznesie jest czymś podobnym do małżeństwa. Albo wspañiale działa, albo kończy się nieprzyjemnym rozwodem.

Trzy lata temu, kiedy Jim i Mike pili piwo w lokalnym barze, narodził się przełomowy pomysł, który skłonił ich do założenia wspólnego biznesu. Wchodząc w spółkę, brali pod uwagę jedynie dzielony przez nich zapał. Zgodzili się na równe udziały w zyskach i z wielką energią zaczęli działalność. Wkrótce Mike znajduje pierwszego klienta, a Jimowi udaje się znaleźć drugiego. W ciągu kilku miesięcy ich baza klientów rośnie do 28, co wystarcza, aby pobierać wynagrodzenie i rzucić dotychczasową pracę.

Po dwóch latach czas poświęcany przez Jima na pracę oraz jej jakość zaczynają się zmniejszać. Mike nie wie, czym Jim zajmuje się w każdej minucie dnia, ale zaczyna się niepokoić. Na każdych czterech klientów, których Mike przynosi firmie, Jim znajduje jednego, a czasami żadnego. Później dowiaduje się, że Jim przeczytał książkę, która zaleca pracę cztery godziny tygodniowo. Co gorsza, klienci Jima nie są dobrze obsługiwani i Mike musi poprawiać jego błędy, a mimo to co piątek Jim pojawia się po swoje 50 proc. wynagrodzenia.

Kiedy Mike wspomina mu o problemie, Jim przybiera postawę obronną i powstaje napięcie.

Konfrontacja jeszcze bardziej pogarsza produktywność Jima, do tego stopnia, że czasami przez kilka miesięcy nie znajduje on ani jednego klienta. Mike próbuje rozwiązać spółkę, ale Jim stawia opór. Jest to oczywiste, ponieważ otrzymuje 50 proc. zysków, zarobionych wysiłkiem Mike'a. Ostatecznie Mike zmuszony jest zatrudnić prawnika i starać się rozwiązać problem na drodze sądowej. Kilka lat później spółka zostaje rozwiązana, a wraz z nią kończy się również przyjaźń Mike'a i Jima.

Spółki są jak małżeństwo. Kiedy minie zauroczenie, muszą przetrwać dzięki zgodnym charakterom, synergii i uzupełniającym się cechom. Moje wczesne przedsięwzięcia biznesowe były spółkami i wszystkie odniosły porażki. Nie chodzi o to, że moi partnerzy byli złymi ludźmi, ale nasza etyka pracy, wartości i wizje nie były zbieżne. Pamiętam, że jeden z moich wspólników miał normalną pracę od 9:00 do 17:00 i był aktywnym uczestnikiem zajęć sportowych, organizowanych przez firmę, w której pracował. Biznes znajdował się na pozycji numer cztery jego listy priorytetów. Inny partner pracował w czterech firmach, włączając w to naszą. Dla mnie biznes ten był *numero uno*. Czy widzisz, na czym polegał problem?

Przeszukaj forum *Fastlane*, a znajdziesz ocean narzekań, dotyczących spółek, które nie przetrwały. Jeden partner chce wzrostu, a inny chce wyrobić markę. Jeden chce się reklamować, inny chce rozwoju firmy. Jeden chce drogiego samochodu i pieniędzy, a przychodzi do biura spóźniony i wychodzi przed czasem. Spółki są jak małżeństwo – w połowie przypadków nie przetrwają, ponieważ wizje wspólników konkurują ze sobą.

„Oni” mówią, że powinieneś wchodzić w spółkę z kimś, kto ma cechy, które Cię uzupełniają. Jeśli jestem specjalistą od marketingu, powinieneś wejść w spółkę z kimś, kto ma wiedzę techniczną. Jeśli jesteś handlowcem, powinieneś wejść w układ z analitykiem. Owszem, świetnie sprawdza się to na etapie poszukiwania partnera, ale w małżeństwie jest czymś na kształt poślubienia pierwszej partnerki, z którą umawiasz się na randkę, ponieważ ma duży biust. Partnerstwo tworzy albo niszczy wiele innych cech charakteru.

- Czy macie podobną etykę pracy? Czy Twój partner będzie się obijał, podczas gdy Ty będziesz pracować do późna?
- Czy macie podobne wizje, czy będą one ze sobą konkurować?
- Czy chcesz rozwijać się wolno, podczas gdy Twój partner chce osiąść cały świat, i to szybko?
- Czy chcesz oferować franczyzę, podczas gdy Twój partner po prostu chce firmy, która opłaci jego rachunki?
- Czy ufasz tej osobie bezgranicznie?
- Czy macie ten sam typ osobowości?

Prawda jest taka, że ludzie wchodzi do spółek z błędnymi założeniami. Podobnie jak w przypadku zakładania biznesu w nieodpowiednim celu (nienastawionego na zaspokajanie potrzeb), spółki również często zakładane są z niewłaściwych powodów – w celu *dywersyfikacji*. Partnerzy nie poszukują synergii, skupiają się raczej na podziale ryzyka, wydatków i pracy. Często każdy z partnerów zrzuca na drugiego ciężar związany z działalnością, a kiedy jeden dźwiga więcej niż drugi, rodzi się niezadowolenie.

Spółki mogą się sprawdzić, tak samo jak wiele małżeństw. Po prostu upewnij się, że wchodzisz w związek z odpowiednią osobą. Miesiąc miodowy z koleżanką ze studiów może nie być wystarczający, aby określić stopień kompatybilności. Czy poślubiłbyś kogoś po dwóch tygodniach znajomości?

Zdobądź najlepszych prawników i księgowych

Wielokrotnie prowadziłem negocjacje z inwestorami, a kiedy na moim biurku lądowała 90-stronicowa umowa, okazywało się, że to, co było mówione i to, co zostało zapisane, różniło się od siebie diametralnie. Omawialiśmy harmonogram płatności rat przez okres pięciu lat, z oprocentowaniem 10 proc., więc dlaczego napisane zostało: 5 proc. na dziesięć lat? Kto wykrył tę niezgodność, zakopaną w gąszczu prawniczego żargonu? Nie ja – mój prawnik.

Była też sytuacja, w której zwykłe przeoczenie kosztu firmowego mogło kosztować mnie tysiące dolarów podatku. Kto ma wiedzę, że warty 38 000 dolarów interaktywny system odpowiedzi traci na wartości, gdy Tobie wydaje się, że to zwykły, drogi system telefoniczny? Księgowy.

Gdybym nie miał dobrego zespołu księgowych i prawników, byłbym biedniejszy. Tych ludzi nie jest łatwo znaleźć, ponieważ odgrywają rolę zakontraktowanych partnerów – są kolejną grupą ludzi, którzy posiadają klucze do Twojego zamku.

Nie bądź idiotą, tak jak ja. Pamiętam swoją pierwszą księgową. Znalazłem ją w książce telefonicznej, kiedy byłem jeszcze kompletnie zielony. Szybko zorientowałem się, że kompletnie nie była zainteresowana planowaniem podatków. Nie zadawała pytań o moją firmę czy zmartwienia z nią związane – wypełniała po prostu formularze, aby szybko skończyć robotę. Większość jej klientów poruszała się ponadto wolnym pasem, zajmując się formularzami W-2^[36] i systemami 401(k), zamiast swoją firmą. Wspaniały wybór, MJ. Potrzebowałem kogoś z nastawieniem umysłu *Fastlane* i poświęciłem czas na znalezienie odpowiedniej osoby. Po przesłuchaniu i wybadaniu dwóch tuzinów księgowych, znalazłem jednego, którego klientami byli głównie właściciele firm.

Bądź bardzo ostrożny, komu powierzasz klucze do swojego zamku, ponieważ niekompetentni ludzie mogą doprowadzić Cię do ruiny finansowej. Pamiętaj o Nicolasa Cage’a? Jego manager rzekomo doprowadził go na skraj bankructwa. Rozmawiaj z ludźmi i badaj ich. Zdobądź referencje od dobrze ugruntowanych przedsiębiorców. Traktuj swoich prawników i księgowych jak partnerów, ponieważ posiadają oni swobodny dostęp do Twojego zamku, a ci, którzy mają klucze, mają też potencjał, aby skierować Cię na złą drogę.

Czy chciałby pan piłę łańcuchową do tego piwa?

Kiedy ślepo ufasz innym w biznesie, finansach, inwestycjach czy jeśli chodzi o bezpieczeństwo, stajesz się podatny na oszustwa.

Jest taka stara reklama piwa, w której para jedzie samochodem ciemną, wiejską drogą i zauważają autostopowicza ze skrzynką piwa i piłą łańcuchową. Kierowca chce podwieźć autostopowicza, ponieważ ma on coś, czego ten pragnie – piwo. Nie zauważa jednak piły łańcuchowej. Ślepe zaufanie może okazać się zaproszeniem do samochodu autostopowicza na ciemnej, opuszczonej drodze – w nadziei na odrobinę piwa. Autostopowicz może, niestety, chować za plecami narzędzie tortur.

Musisz uczynić swoje zaufanie czymś, na co inni powinni zapracować. Pozwól czynom mówić głośniej niż słowa. Kiedy pozwalasz słowom rozbroić Twoje zaufanie lub wykrywacz kłamstw, stajesz się podatny na atak. Kiedy zatrzymujesz się przy autostopowiczu, pragnąc piwa, możesz nie zauważyć piły łańcuchowej.

Jednym z najgorszych pracowników, których kiedykolwiek zatrudniłem, była kobieta, która rozbroiła mnie swoimi kłamstwami, a potem mnie okradła. Dlaczego u licha ją zatrudniłem? Zaufałem jej słowom. Podczas rozmowy kwalifikacyjnej powiedziała mi, że była religijną osobą i śpiewała w chórze. Mimo że nie pytałem o nic związanego z religią, założyła, że skojarzę religijność ze szczerością. Miała rację. Zatrudniłem ją bez weryfikacji tego, co mi powiedziała, a odkrycie prawdy zajęło mi kilka lat.

Najpierw zweryfikuj, potem zaufaj

Były prezydent Ronald Reagan powiedział: „Ufaj, ale weryfikuj”. Kiedy zatrudniłem kłamcę, zaufałem, ale nie zweryfikowałem. Aby odkryć prawdę, trzeba było skorzystać z nagrań kamer i doszło do kilku kradzieży. Zweryfikowałem dane zbyt późno i dlatego tyle mnie to kosztowało.

W sposób najbardziej bezczelny nadużywają naszego zaufania systemy finansowe. Bernard Madoff zbudował najpotężniejszą piramidę finansową wszech czasów. Miliardy dolarów zostały bezpowrotnie stracone. Jak ktoś czerpie miliardy z milionów? Niezweryfikowane zaufanie. Tysiące osób zaufało Madoffowi bez weryfikacji. Ci, którzy zweryfikowali, nie zainwestowali, a niektórzy nawet dmuchnęli w gwizdek. Jesteśmy ufnymi ludźmi i chcemy wierzyć w najlepsze. Chcemy wierzyć w bajki i szczęśliwe zakończenia. Chcemy wierzyć, że za dwie niewielkie raty w wysokości 39,95 dolara możemy zarobić miliony, inwestując w nieruchomości bez wpłaty pieniężnej.

Kiedy zaraz po studiach zaczynałem karierę przedsiębiorcy, ufałem każdemu. Kupowałem różnego rodzaju szalone systemy, które obiecywały drogę do bogactwa. Co się dzieje, kiedy ufasz każdemu? Parzysz się. Stajesz się leniwy. Zatrudniasz kryminalistów. Kiedy ufasz wszystkim, angażujesz się w szanse biznesowe, które nie wypełniają przykazania kontroli. Pozwalasz innym narzucać Ci finansowe podróże, a w drodze ulegasz wypadkowi i giniesz. Istnieje tylko jedna osoba, której możesz ślepo ufać, a tą osobą jesteś TY.

Dlaczego jestem tak cyniczny? Jeśli nie rozumiesz tego już teraz, zrozumiesz później. *Kiedy służyysz milionom, wchodzisz w kontakty z milionami.* Tylko wtedy zrozumiesz sedno relacji między konsumentem a producentem. Otworzysz oczy i zobaczysz, jak wielu ludzi podejmie specjalny wysiłek, aby Cię oszukać. Nie ma miejsca pozbawionego kłamców, oszustów i złodziei. Ci ludzie przebywają w najmniej spodziewanych miejscach: Twojej społeczności, w kościele, na internetowej stronie matrymonialnej i w Twoim ekskluzywnym klubie sportowym.

Jeśli stracę 10 000 dolarów na inwestycji, którą skrupulatnie zbadałem, mogę się z tym pogodzić. Łatwo przyszło, łatwo poszło. Tak, ale jeśli ktoś ukradnie mi 10 000 dolarów, ponieważ ślepo tej osobie zaufałem, wpuszczając ją do mojego wehikułu, jest to zupełnie inna sprawa. Dzisiaj nie ufam nikomu, ale daję każdemu możliwość udowodnienia mi, że warto mu ufać. Na świecie jest wielu dobrych ludzi, którzy znacznie przewyższają liczbą tych złych. Znalezienie ich i zatrzymanie w Twoim życiu nie wymaga zbyt wielkiego wysiłku. Po prostu bądź ostrożny i uważaj, kogo zabierzesz z pobocza drogi. Nie daj się skusić zimnym piwem.

Zwolnij piratów drogowych

Kto zawiaduje Twoim zamkiem, kiedy nie ma Cię w domu? Kto jest szefem Twojego biznesu, szoferem Twojego wehikułu?

Zapewnianie świetnej obsługi klienta jest jedną rzeczą, sprawienie, aby Twoi pracownicy to robili, jest drugą. Kiedy skupisz się na organizacji, często dzieje się to kosztem jakości obsługi klienta. Ile naprawdę kosztuje Cię ta niewyszkolona osoba, pracująca na recepcji za osiem dolarów na godzinę? Aby zmienić klientów w wyznawców Twojego biznesu, pracownicy muszą rozumieć Twoją filozofię obsługi klienta. *Żadne dobra niematerialne tego świata nie zmienią kiepskiego wrażenia, jakie wywrze na kliencie zła obsługa.*

Po dziewięciodniowym pobycie w Las Vegas przekonałem się o tym, że zautomatyzowana obsługa klienta jest największą kulą u nogi biznesu, niezależnie od jego klasy. Większość ludzi udaje się na wakacje do Las Vegas, aby uciec od współpracowników, niekompetentnych pracowników, brudnych domów, korków i typowej menażerii dramatów życiowych. Vegas uważane jest za ucieczkę. Dzięki

uprzejmości firmy mojego kolegi, która brała udział w konwencji, mój pobyt w Vegas rozpoczął się w Rio Hotel. Nigdy nie zatrzymywałem się w hotelu Rio i w normalnych okolicznościach nie brałbym go pod uwagę. Był on w pewnym sensie wiekowy i przestarzały, łóżko było twarde, a sprzęty mocno zużyte. Obsługa była jednak bardzo miła. Obsługa kasyna również była przyjazna i dostosowywała się do naszych niewygórowanych życzeń. Byłem zadowolony z pobytu.

Po trzech dniach w Rio zmieniłem zakwaterowanie na Venetian Hotel. Nieznającym hotelu Venetian powiem, że jest to nowy hotel z wykwinną architekturą. Zdobione kolumny, żyrandole i inne bogato dekorowane elementy sprawiały, że każdy czuł się jak król. Mój pobyt w tym hotelu trwał sześć dni.

Po tych sześciu dniach nigdy tam więcej nie wrócę. Bardzo mi się podobała stara, włoska architektura, ale obsługa była do bani. Nasz koszmar rozpoczął się pierwszego dnia i trwał do końca pobytu: brak reakcji hotelowego personelu, niemożliwe do zaakceptowania okresy oczekiwania, niedotrzymywanie obietnic, zmechanizowana obsługa, naliczanie zbyt wysokich opłat, a przede wszystkim żadnej szansy ucieczki od tego wszystkiego. Z tego doświadczenia wyłaniają się dwie, bardzo ważne lekcje.

- 1) Twoi pracownicy powinni wyznawać i stosować w praktyce filozofię obsługi klienta typu SZOK.
- 2) Wyjątkowe cechy produktu nie zrekompensują kiepskiej obsługi klienta.

Po pierwsze, pracownicy muszą pracować zgodnie z Twoją filozofią obsługi klienta. Twoi ludzie są ambasadorami Twojego biznesu i komunikują Twoją wizję. W pewnym sensie są szoferami Twojego biznesu i jeśli są piratami drogowymi, Twoja wizja zostanie zniszczona. *Twoi pracownicy kierują publicznym postrzeganiem Twojej firmy.*

Czy nieokazywanie mi, jako gościowi hotelowemu, szacunku i zainteresowania leżało w polityce hotelu Venetian? Wątpię. Porażka tkwiła na linii komunikacji szefostwa z personelem. Nie możesz sterować statkiem przez cały dzień. Twoi pracownicy noszą wiadra z wodą i jeśli nie mają przypisanej czynności, działają na szkodę firmy i stają się kulą u nogi. Filozofia obsługi klienta nie ma większej wartości, jeśli pracownicy nie stosują jej na linii frontu.

Druga lekcja jest następująca: żadna liczba szczególnych cech produktu takich, jak wspaniała technologia (bajeranckie strony internetowe) lub wspaniała architektura (bogato ustrojone hotele) nie zrekompensuje słabej obsługi klienta. Mimo prezencji hotelu Venetian, marmurowych podłóg i zdobionych kolumn, poziom obsługi klienta był do bani. W hotelu Rio, dla odmiany, obsługa była znakomita, co przekładało się na wspaniałe doświadczenie, pomimo że hotel mieścił się w starym budynku.

Oto jednokierunkowa ulica: wspaniała obsługa klienta typu SZOK może pomóc Ci zrekompensować inne braki, ale inne wspaniałe cechy nie zrekompensują Ci kiepskiej obsługi klienta lub słabych interakcji międzyludzkich. Podłoga w hotelu Venetian mogła być ze szczerego złota. Nie miałoby to żadnego znaczenia. *Nic nie zrekompensuje kiepskich doświadczeń z ludźmi!*

Mógłbyś być właścicielem najlepszego hotelu na świecie, zlokalizowanego na plaży w Kalifornii, ale jeśli Twoi klienci będą traktowani jak natręci, a ich życzenia nie będą spełniane, nie wrócą. Wykładniczy wzrost biznesu kreuje obsługa klienta, wykraczająca poza jego oczekiwania, a pracownicy, którzy mają kontakt z klientem, muszą pracować zgodnie z tą wizją. Nie jest ona pustym oświadczeniem o misji, wiszącym na ścianie w biurze dyrektora zarządzającego.

Podsumowanie rozdziału

- Partnerstwo w biznesie jest tak samo ważne, jak w małżeństwie.

- Dobry księgowy i prawnik sprawią, że zaoszczędzisz tysiące, a być może nawet miliony dolarów.
- Księgowi i prawnicy mają klucze do Twojego zamku. Upewnij się, że w pełni im ufasz, ponieważ mogą skierować Cię na dobrą lub na złą drogę.
- Pełne zaufanie wystawia Cię na pełne ryzyko.
- Niezweryfikowane zaufanie prowadzi do niekontrolowanych konsekwencji.
- Twoi pracownicy wpływają na to, jak postrzegana będzie w otoczeniu Twoja firma.
- Wspaniała obsługa klienta może zrekompensować pewne braki, ale inne cechy Twojej firmy nie zrekompensują kiepskiej obsługi klienta.
- Filozofia obsługi klienta wchodzi w życie dzięki interakcjom międzyludzkim – nie ambitnym oświadczeniom, wiszącym na ścianach w gabinetach dyrektorów.

[36] Formularz stosowany w USA, na którym pracodawca wykazuje wysokość wypłaconego pracownikowi wynagrodzenia – przyp. tłum.

Rozdział 42: Zostań czymś zbawicielem

*Dobrym produktem rynek nigdy się nie nasyci, za to
bardzo szybko nasyci się złym.*

Henry Ford

*A market is never saturated with a good product, but
it is very quickly saturated with a bad one.*

Henry Ford

Twój rycerz w błyszczącej zbroi

Czy Twój produkt lub usługa mogą kogoś „zbawić”, niczym rycerz w błyszczącej zbroi? Czy mogą stać się takim rycerzem któregoś dnia w przyszłości? A może Twój rycerz jest samolubny – masz nadzieję, że pogalopuje na czarnym ogierze i uczyni Cię bogatym, a jednocześnie pozwoli Ci być własnym szefem?

Zatłoczony świat spod znaku „ja też...”

Biznesy spod znaku „ja też...” generują dochody spod znaku „ja też...”. Łatwo znaleźć firmy, które nie zostały założone po to, by zaspokajać potrzeby. Nie wyróżniają się z tłumu im podobnych – toną w zatłoczonej otchłani spod znaku „ja też...” i doprowadzają swoich właścicieli do szaleństwa, kiedy iluzja, że „ja też...” znika. Biznesy założone z niewłaściwych powodów trafią w końcu do kosza z towarami masowymi i zmuszą Cię do nieuniknionej gry w warcaby.

Czym jest utowarowienie^[37]? Utowarowienie usługi lub produktu sprawia, że wydają się one takie same, jak inne oferty. Przykładem takiej usługi są podróże lotnicze. Większość ludzi nie jest lojalna wobec konkretnej linii lotniczej – wybierają linię, która oferuje najniższe ceny. Produkt staje się utowarowiony. Następnym przykładem jest paliwo. Tankuję na którejkolwiek z siedmiu stacji benzynowych, ponieważ produkt ten stał się towarem masowym.

Podczas kupna utowarowionych dóbr i usług ludzie mają tendencję do podejmowania decyzji na podstawie ceny. Jeśli robisz inaczej, dzieje się tak dlatego, że biznes wykonał dobrą robotę i wyróżnił swój produkt spośród produktów konkurencyjnych. Jeśli Twój produkt się nie wyróżnia, nie ma szans na przetrwanie i będziesz zmuszony przyjąć strategię „obniżenia ceny, aby wybić się z tłumu”.

Zostań przedsiębiorcą z właściwych powodów

Dlaczego jesteś w biznesie? Prawdopodobnie ze złych powodów.

Najlepszym przykładem jest branża wynajmu limuzyn, gdzie nowe firmy rotują, jak bramki obrotowe. Co skłania kogoś do założenia podobnego biznesu? Rzadko jest to potrzeba. Ludzie wchodzą w tę branżę, ponieważ zaspokajają własną potrzebę – prostu tego chcą, tak samo, jak ja lata temu. Wynajem limuzyn wydaje się pewnego rodzaju awansem po byciu taksówkarzem. Czy rynek potrzebował nowej wypożyczalni limuzyn? Czy istniała intencja dostarczenia najwyższej klasy produktu, wyróżniającego się spośród konkurencji? Nie. Intencja była samolubna: *Chcę mieć wypożyczalnię limuzyn, więc ją założę.*

To kreuje nadmiar podaży i słaby popyt – zbyt wiele limuzyn jeżdżących w kółko i niewystarczającą liczbę klientów. Kiedy podaż przewyższa popyt, ceny muszą spaść i nagle produkt staje się utowarowiony. Lekceważące podejście do potrzeb rynku sprowadza Cię na drogę, wiodącą do utowarowienia Twojej oferty – na niej musisz sprzedać duszę klientowi, który wymaga najniższej ceny. Gdzie zaczyna się to szaleństwo? Ludzie zakładają firmy, których nie powinni zakładać. Firmy powstają, bo ludzie „chcą robić to, co kochają” lub „robić to, na czym się znają”.

Dżentelmen, który jest właścicielem firmy czyszczącej dywany, umieścił na forum *Fastlane* podobną historię.

Problem w tym, że choć moje usługi oferują niesamowitą wartość w stosunku do ceny, moja firma bazuje na czymś, czego ludzie nie chcą kupować. Ludzie będą unikać czyszczenia dywanów tak długo, jak tylko jest to fizycznie możliwe, więc w rzeczywistości oferuję coś, co ma małą wartość. Wynika z tego, że muszę zmienić powody, dla których działam w biznesie. Jakie wartości powinienem postawić sobie za cel? Co ludzie dzisiaj cenią? Myślę, że prowadzę biznes oparty na złych wartościach.

Współczuję temu człowiekowi. Dlaczego wybrał branżę czyszczenia dywanów? Dlatego, że istniało zapotrzebowanie na taką działalność, czy dlatego, że *potrzebował pracy i chciał mieć własną firmę?* Niezależnie od powodu, operuje w branży, w której jego usługa jest utowarowiona. Właściciele firm walczą o każdego klienta i na każdym zarabiają coraz mniej pieniędzy. Jeśli chce się rozwinąć, musi obniżyć ceny.

Odpowiedziałem mu, że nie można zmienić powodu, dla którego jest się w biznesie, ponieważ już się w nim jest. Właściwe powody wejścia w biznes trzymałyby Cię z daleka od tej branży, lub pokierowałyby Cię do branży, w której można zaspokajać istniejące potrzeby. Kiedy setki ludzi zakładają działalność gospodarczą jedynie dlatego, że wiedzą, jak lub chcą i ich usługa czy produkt nie mają oparcia w istniejącej potrzebie, wówczas znajdujesz się w strefie wojen cenowych o kilka dolarów. Potrzeba jest zbyt ograniczona (ograniczony popyt), a dostawców zbyt wielu (nadpodaż). Potrzeba rynkowa jako powód założenia biznesu na etapie decyzji oznacza wybór: albo *całkowite ominięcie danej branży*, albo wejście w nią, aby rozwiązać konkretny problem. Jeśli Twój produkt czy usługa nie jest czymś „rycerzem”, nie wybija się z tłumu i nie odróżnia się od niego, czeka go utowarowienie.

Odwróć wzrok od konkurencji

Mimo że mój biznes internetowy istniał dla konsumentów, klientami, którzy mi płacili, byli właściciele firm. Kiedy wchodzisz w interakcję z setkami właścicieli małych firm, otrzymujesz dogłębny wgląd w ich podejście do biznesu. Byłem błędnie przekonany, że wszyscy właściciele firm myślą tak, jak ja. Okazało się, że ich nastawienie było często kompletnie odmienne. Szybko pojąłem, że *większość właścicieli firm zwraca większą uwagę na konkurencję niż na własny biznes.* Zamiast zająć się swoimi sprawami, musieli wtykać nosy we wszystko, czym zajmowali się ich konkurenci. Jeśli

postępujesz podobnie, zaniedbujesz własny produkt i zamiast działać aktywnie – stajesz się reaktywny. Czy patrzysz na własny wehikuł i drogę przed Tobą, czy gapisz się na wszystkie samochody wokół? O, nie! Excel Limousine obniżyli stawki godzinowe o pięć dolarów! Litości, dzwoń na policję cenową! O niebiosa! Godfrey Limousine: reklamuje limuzynę, jako model 2009, a przecież to model 2003! Dzwonię do mojego prawnika! Jeśli Twoje oczy przyklejone są do tyłków konkurencji, nie patrzysz na własną drogę. Jeśli jedziesz za kimś, nie jesteś liderem. Nie jesteś innowacyjny. Jeśli firma X robi coś, a Ty reagujesz, jesteś reaktywny, a nie proaktywny. Dlaczego inni nie idą w ślad za Tobą? Jeśli jesteś zaabsorbowany wszystkim, co robią Twoi konkurenci, oszukujesz siebie i swoich klientów.

Jak wykorzystać konkurencję?

Oto następny moment „martwego profesora”: nie myśl o konkurentach przez 95 proc. czasu. Tych 5 proc., kiedy będziesz o nich myślał, użyj na wykorzystanie ich słabości i wyróżnienie Twojego biznesu. Jeśli zapomnisz o konkurencji, będziesz zmuszony do myślenia o własnym biznesie, co wiąże się z byciem innowacyjnym i ze zdobywaniem serc i umysłów klientów. Kiedy zaspokajasz potrzeby, a Twoja armia klientów rośnie, nagle coś się zaczyna dziać: *Wszyscy podążają za Tobą*.

W mojej branży ja przewodziłem stadu. Byłem innowatorem, a inni szli za mną. Kiedy wprowadzałem nową usługę, moja konkurencja robiła to samo kilka miesięcy później. Wprowadziłem nowy model zarabiania na zdobywaniu potencjalnych klientów i został on wielokrotnie skopiowany. Nie patrzyłem na innych, ponieważ byłem zajęty dążeniem do osiągnięcia własnego sukcesu oraz zadowalaniem klientów.

W rzadkich momentach podglądania konkurencji staraj się odkryć jej słabości. Wykorzystaj je i wyróżnij swój produkt. *Odkryj to, czego nie robią konkurenci, a więc to, co sam powinienes robić. Znajdź potrzebę. Wykorzystaj braki w obsłudze klienta. Czy dobra obsługa jest możliwa? Czy stronę internetową Twojego konkurenta klienci zaśmiecają wyrazami niezadowolenia?*

Kiedy uruchomiłem swój spis limuzyn, moja konkurencja składała się z istniejących stron internetowych i tradycyjnych *yellow pages* w książce telefonicznej. Słabością obu było ryzyko. Aby zamieścić reklamę, trzeba było zapłacić z góry, niezależnie od zysków. Jeśli wydałeś 5000 dolarów i zyskałeś jednego klienta, właśnie wydałeś 5000 dolarów na jednego klienta. Odstraszająca propozycja... Pomyślałem, że taka forma reklamy jest zbyt ryzykowna, więc zacząłem szukać rozwiązania.

Jeśli chodzi o firmy z tradycją, konkurencja przydaje się, by dowiedzieć się, czego nie powinienes robić. Mój najbliższy konkurent znany był z tego, że nigdy nie odpowiadał na e-maile. Dało mi to przewagę. Jeśli masz zamiar odwrócić wzrok od drogi i przyjrzeć się konkurentom, wykorzystaj ten moment na rozpoznanie ich słabości. Rozpoznanie słabości sprzyja budowaniu marek: *wyróżnienie jest obroną przed utowarowieniem*. Co robią źle? W jakich obszarach mają braki? Możliwość wyróżnienia się odnajdziesz dzięki szarej grupie niezadowolonych klientów. Jedyną alternatywą dla przeciętnych towarów i usług „ja też...” jest wyróżnienie ich, a to osiągnąć można dzięki innowacji i analizie słabości swojej konkurencji. *Wymuś innowację*.

Podsumowanie rozdziału

- Utowarowienie ma miejsce wtedy, kiedy wchodzisz do biznesu z niewłaściwych powodów: „Chcę mieć firmę” lub „Znam się na tym, więc założę firmę, która to robi”.

- Jeśli jesteś zbyt zajęty kopiowaniem czy obserwowaniem konkurencji, nie jesteś innowatorem.
 - Użyj konkurentów – wykorzystaj ich słabości.
-

[37] Utowarowienie polega na tym, że produkty i usługi tracą w oczach klientów swoją wyjątkowość, różnice między markami zacierają się, a jedyną cechą umożliwiającą odróżnienie jest cena. Walka konkurencyjna między firmami zaczyna polegać jedynie na jej obniżaniu, co nieuchronnie prowadzi do zepsucia rynku i spadku zyskowności firm, uczestniczących w takiej grze – przyp. tłum.

Rozdział 43: Buduj marki, a nie biznesy

*Każdy ma na szyi niewidzialną tabliczkę, która mówi:
Spraw, abym poczuł się ważny. Nigdy nie zapominaj
o tym przesłaniu, kiedy pracujesz z ludźmi.*

Mary Kay Ash

*Everyone has an invisible sign hanging from their
neck saying, 'Make me feel important.' Never forget
that message when working with people.*

Mary Kay Ash

Królowa: marketing i branding

Jeśli w grze w szachy stracisz królową, praktycznie przegrałeś. W biznesie większość przedsiębiorców gra bez królowej.

Czy kiedykolwiek kupiłeś produkt z telewizji, a potem, kiedy zacząłeś go używać, okazywało się, że jest do niczego i nie sprawdza się tak, jak go reklamowano? Czy próbowałeś go potem zwrócić i zostałeś wykiwany przez faceta, który brzmiał tak, jakby miał dwucyfrowe IQ? Właśnie tak wygląda potęga marketingu: źli ludzie, zła usługa i zły produkt, ale ŚWIETNY MARKETING. Jeśli masz produkt, który jest w porządku (słabego skoczka), kiepską obsługę klienta (pijani gońce) i niekompetentnych ludzi (zamek pełen idiotów), będziesz mógł przetrwać dzięki potężnej królowej.

Królowa jest najpotężniejszą figurą w szachach i w biznesie. Marketing może przekonać ludzi do zakupu przeciętnych produktów. Marketing jest w stanie ukryć niedobory w obsłudze. Może przyćmić niekompetencję, a nawet być przykrywką dla nieuczciwych interesów. Dzięki potędze marketingu udana kampania reklamowa może sprzedawać produkty mimo karaluchów, które się pod nimi kryją. Marketing jest grą postrzegania i niezależnie od tego, jakie ono jest, taka jest rzeczywistość.

Buduj markę, nie biznes

Biznesy są w stanie przetrwać – marki kwitną. Marka jest najlepszą obroną przed utowarowieniem. Kiedy Twój biznes operuje jedynie dla zysków i opłacenia miesięcznych rachunków, grasz w warcaby. Ludzie są lojalni markom i relacjom, nie korporacjom i biznesom.

Uwielbiam Coca-Colę i nienawidzę Pepsi. Jestem lojalny wobec Coca-Coli i nie obchodzi mnie, czy Pepsi nagle stanie się o jednego dolara tańsze – zawsze kupię Coca-Colę. Coca-Cola zbudowała markę i potęgą tej marki jest silna lojalność klientów. Czy obiektywnie patrząc, Coca-Cola jest lepsza od

Pepsi? Nie wiem i nic mnie to nie obchodzi.

Kiedy pomyślisz o samochodzie Volvo, co przychodzi Ci do głowy? Ja myślę o bezpieczeństwie. A jak jest w przypadku Porsche? Przywodzi mi na myśl szybkość. A Ferrari? Myślę o bogactwie. Volkswagen? Praktyczność. Toyota? Niezawodność. Kiedy jednak ktoś wspomni o Chevroletcie, do głowy nie przychodzi mi nic oczywistego, poza bankructwem, walkami związków zawodowych i nieprzewidywalnością. Niektórzy producenci samochodów zbudowali mocne marki, a inni wzmacniali biznes.

Nasz przyjaciel, który czyści dywany, również ma biznes, ale nie ma marki. Marka nie przechodzi kryzysów tożsamości – one zdarzają się tylko biznesom. Gdyby nasz przyjaciel chciał wybić się w branży „ja też...”, musiałby popracować nad marką i wyróżnieniem się. Musi stać się Lamborghini w korku pełnym Chevroletów. Co może odróżnić jego firmę czyszczącą dywany od pozostałych tego typu firm? Dlaczego ludzie powinni nająć jego firmę, nawet jeśli będą musieli zapłacić o 20 proc. więcej niż u konkurencji?

Na te trudne pytania nie ma łatwych odpowiedzi, zwłaszcza jeśli jego wejście w tę branżę odbyło się z niewłaściwych powodów. Po głębszym zbadaniu sprawy muszę jednak stwierdzić, że większość jego pozbawionych skrupułów konkurentów używa wabiących taktyk reklamowych i zapisów „drobnym drukiem”. Czy słabość branży można wykorzystać? Sugerowałbym podjęcie wyzwania i wykorzystanie jej. Być może uda mu się wypromować się i pokazać jako uczciwego przedsiębiorcę, oferującego podobną usługę – stałe ceny, brak dopłat i zero drobnego druku.

Firma Apple, działająca na rynku komputerowym, jest świetnym przykładem budowania marki opartej na potrzebie lub uciążliwości. Ludzie nie cierpią wirusów i ciągłych wiadomości „Aktualizacje są gotowe”, kojarzonych z komputerami PC. Apple wykorzystało słabość komputerów PC i rozwiązało ich problemy. Wykreowało się na jedną z najbardziej znanych marek w historii. Sprzęt Apple nie jest najtańszy, ponieważ firma wypracowała markę, która pozwala żądać wyższej ceny. Powiedz „Apple”, a przyjdzie Ci do głowy wiele skojarzeń: kreatywny, trendy, łatwy i modny. Kiedy myślę o PC, widzę niebieskie ekrany, nielegalne operacje i „musisz zrestartować komputer 17 razy, aby dokończyć instalowanie aktualizacji”. Jedno jest biznesem, drugie jest marką.

Bądź unikalny: UOH

Pierwszym krokiem do zbudowania marki jest posiadanie Unikalnej Oferty Handlowej (UOH). Jako biznes bez UOH dryfujesz po morzu „ja też...” bez steru i bez związku z wiatrem na rynku. Biznesy bez UOH nie oferują nic wyróżniającego się – nic unikalnego, żadnych korzyści ani logicznego powodu, dla którego ktoś powinien kupować właśnie od nich, poza nadziejami lub okolicznościami, związanymi z niską ceną. Twoja UOH jest kotwicą Twojej marki. Co odróżnia Twoją firmę od reszty? Co sprawia, że Twój biznes jest inny? Co zachęci klienta do skorzystania z Twoich usług?

Moja UOH miała potężną moc: nie istniało ryzyko związane z reklamą. Jeśli nic Ci nie wysłemy, nie musisz nic płacić. Reklamodawcy przyłączali się tuzinami, ponieważ byli już zmęczeni reklamowaniem się na *yellow pages*, które oferowały ryzykowną propozycję: „Zapłać nam 5000 dolarów z góry, a potem módl się i żyj nadzieją”. Ujawniłem bolesny punkt tego działania, a potem go uleczyłem. Nasz przyjaciel czyszczący dywany nie miał UOH. Nic nie odróżniało go od reszty. Równie dobrze mógł być ziarnkiem w pięćdziesięciokilogramowym worku ryżu.

UOH to materiał budulcowy marek i może rekompensować wyższe ceny lub nawet gorszy produkt! FedEx został przedstawiony światu, kiedy ten powiedział: „Twoja paczka absolutnie musi dotrzeć na miejsce następnego dnia”. M&M’s powiedziało: „Czekolada rozpływa się w ustach, a nie w dłoni”. Zwróć uwagę, jak UOH ukazują korzyści. Nie lubię Domino’s Pizza (mimo że kiedyś dla nich

pracowałem), a jednak zbudowali imperium pizzy z UOH, która brzmi: „Jeśli nie dostarczymy zamówienia do Twoich drzwi w ciągu 30 minut, pizza jest darmowa”. Domino’s zidentyfikowało potrzebę: dostarczanie pizzy trwało zbyt długo. Rozwiązali problem, wyrobili sobie markę, a reszta pozostaje historią. W jaki sposób Domino’s dokonało infiltracji tak zatłoczonego rynku i odniosło sukces? Branding i marketing – KRÓLOWA w grze w szachy.

Zbuduj UOH

Jak rozwinąć UOH swojej firmy? Wiedzie do tego pięć prostych kroków.

Krok 1. Ukaż korzyść (korzyści)

Wejdź w biznes z właściwych powodów: aby rozwiązać problem lub zaspokoić potrzebę. Tworzysz w ten sposób podstawy swojej UOH. Jeśli już jesteś przedsiębiorcą, znajdź największą korzyść, jaką oferuje Twój produkt – taką, która odróżni go od konkurencji. Zrób to, mając na uwadze Twoich klientów. Pomyśl o ich potrzebach i o tym, czego pragną.

Krok 2. Bądź unikalny

Celem UOH jest bycie unikalnym w porównaniu z konkurencyjnymi firmami. To dostarcza konsumentom logicznego argumentu, decydującego o wyborze Twojej firmy, ponieważ bez niej nie otrzymają oni oferowanych przez Ciebie korzyści. UOH powinna budować pełne mocy czasowniki, sugerujące aktywne działanie, kreujące pożądanie i wzmagające niecierpliwość. „Schudnij” powinno być zastąpione przez: „Spal bezpowrotnie tłuszcz”, albo „Rozpraw się z kilogramami”. „Rozwijaj biznes” powinno być zmienione na: „Katapultuj dochody” lub „Pobij rekordy sprzedaży”.

Unikalność Twojej UOH dzieli konsumentów, jeśli chodzi o ich decyzje o zakupie. Jeśli zamiast PC wybierzesz komputer Mac, wybierasz bezpieczeństwo, prędkość i niezawodność, a porzucasz wirusy i szkodliwe oprogramowanie.

Krok 3. Bądź konkretny i udowadniaj

Hałas jest wszędzie, a jeśli chcesz się przez niego przebić, musisz złagodzić naturalny dla konsumentów sceptycyzm. Rób to poprzez bycie konkretnym i jeśli to możliwe, oferuj dowody.

STRONA WWW: „Sprzedamy Twój samochód w ciągu 20 dni, lub usługa jest darmowa”.

PRODUKT: „Zrzuć 10 kilogramów, lub nie płać ani grosza”.

OBSŁUGA: „Sprzedam Twój dom w 30 dni, albo sam go kupię”.

Domino’s Pizza nie powiedziało „Dostawa na czas”, powiedzieli: „Dostarczamy w 30 minut, albo pizza jest darmowa”. Było to konkretne działanie i jego dowód (Twoja pizza będzie darmowa, jeśli nie spiszemy się odpowiednio dobrze!). W przypadku mojej firmy obowiązek rozsyłania reklamodawcom kontaktów spoczywał na mnie. Jeśli tego nie zrobiłem, nie dostawałem zapłaty. „Załatwimy Ci klienta, lub nie płacisz ani grosza.”

Krok 4. Krótko, zwięźle i treściwie.

Najlepsze UOH są krótkie, przejrzyste i mają wielką moc. Długie frazy są pomijane.

Krok 5. Zintegruj Twoją UOH z wszystkimi materiałami marketingowymi

UOH jest bezwartościowa, jeśli nie komunikuje jej każdy aspekt Twojego biznesu. Uwzględnij Twoją UOH w całej Twojej publicznej komunikacji:

- na Twoich samochodach dostawczych i budynkach,

- w Twoich materiałach reklamowych i promocyjnych,
- w wizytówkach, nagłówkach listów, znakach, broszurach, ulotkach,
- na Twojej stronie internetowej w sygnaturce e-mailowej,
- w Twoim automatycznym głosowym systemie obsługi itp.

Krok 6. Zmień to w rzeczywistość

UOH musi być dostatecznie mocna, aby przekonać ludzi, by kupili, a nawet lepiej – aby porzucili starą markę na rzecz Twojej. Jeśli ona nie przykuje uwagi, albo korzyść/haczyk są zbyt słabe, UOH nie zadziała. Wtedy musisz sprawić, aby Twoja UOH stała się rzeczywistością. Musisz wywiązać się z obietnic. Pizza dostarczona po 40 minutach sprawia, że obietnica dostawy w 30 minut jest oszustwem. Jeśli nie będziesz w stanie sprostać wyzwaniom, wieść szybko się rozniesie i powstaną „systemy zasobów ludzkich” gotowe wykiwać twoją firmę.

Stań się głośny

Następnym razem, kiedy utkniesz w korku, rozejrzyj się. Każdy samochód wygląda tak samo. Nic nie przykuwa uwagi. Wokół Ciebie morze ginącego w tłumie, męczącego bełkotu. Ponieważ jestem urodzonym marketingowcem, preferuję Lamborghini. One wnoszą się ponad hałas i tak samo powinno być z Twoją marką.

Spójrz prawdzie w oczy. Nikt nie lubi być taki sam, jak wszyscy. Przeciętny nastolatek stara się być inny niż reszta. Z tego powodu zostaliśmy zalani falą kolczyków np. w łuku brwiowym i tatuażami, głoszącymi: „Nie jestem taki, jak wszyscy”!

Firmy które odnoszą sukcesy, podejmują właśnie takie działania odnośnie do brandingu i marketingu.

Napisanie tej książki, mimo że stanowiło dla mnie wyzwanie, nie było prawdziwym wyzwaniem. Prawdziwym wyzwaniem będzie dostarczenie jej do rąk czytelników. Dlaczego? Ponieważ temat finansów i zarabiania jest pełen „ja też...”. Innymi słowy, hałas jest ogłuszający. Ta książka jest realizacją moich marzeń, ale aby odnieść sukces jako autor bestsellera, muszę wznieść moją markę ponad hałas.

Jedno spojrzenie na moją stronę na Facebooku i wszystko, co widzę, to hałas.

Porzucił studia i teraz zarabia 2000 dolarów dziennie. Dowiedz się, jak!

Zobacz, jak dzięki tej fantastycznej możliwości zarabiam 15 000 dolarów miesięcznie!

Nowy projekt z programem »Matrix« gwarantuje Ci sześciocyfrowy dochód!

Właśnie dołączyłem do tego niesamowitego programu filialnego i zarobiłem dzisiaj 300 dolarów.

Bądź swoim własnym szefem!

Niedawno skorzystałem z kalkulatora internetowego który wyliczył mój „stopień bogactwa”. Pokazuje on wielkość majątku na tle społeczeństwa amerykańskiego. Uplasowałem się w najwyższym 1 proc. Było mi bardzo miło, ale zobaczyłem też wyzwanie. Moja wartość netto wskazuje na unikalność i ponadprzeciętność, ale w powszechnej percepcji giną one w ogólnym hałasie. Przeglądając Facebooka, nigdy nie odgadłbyś, że niemal wszyscy są prawie splukani. Tam wszyscy są multimilionerami, trenerami sukcesu, guru i modelami. Każdy plasuje się w najwyższym 1 proc. Widzisz, wszyscy jesteśmy specjalistami od marketingu, a niektórzy z nas promują iluzję. Tak powstaje nadmiar hałasu, który utrudnia prawdziwym dostawcom przebicie się z ofertą. Twoje wysiłki marketingowe muszą przebić się przez hałas.

Jak wznieść się ponad hałas

Istnieje pięć sposobów na wzniesienie się z Twoim przesłaniem ponad hałas: 1) polaryzuj, 2) podejmij ryzyko, 3) rozbudzaj emocje, 4) zachęcaj do interakcji, 5) bądź niekonwencjonalny.

Polaryzuj

Polaryzacja prawdopodobnie nie jest najlepszą strategią biznesową dla marki rynku masowego, ponieważ wiąże się ona z ekstremalnym punktem widzenia lub przekazem. Wątpię, żebyś chciał wkurzyć połowę swojej bazy klientów! Polaryzacja działa jednak wspaniale w przypadku stron internetowych, które potrzebują większej liczby odwiedzin, albo książek, które potrzebują czytelników.

Polaryzacja działa, ponieważ wiąże się z ekstremalnym spojrzeniem, które zmusza ludzi do tego, by albo Cię pokochali, albo – znienawidzili. Sarah Palin polaryzuje. Albo ją kochasz, albo chcesz ją wyrzucić za burtę, wprost do pełnej aligatorów wody w Everglades. Uczni, związani z polityką, używają polaryzacji w celu sprzedaży książek, ponieważ czytelnicy chcą utożsamiać się z ideą lub zawzięcie jej zaprzeczać. Strony internetowe, które polaryzują, przyciągają odwiedzających – jedni bronią swych racji, inni atakują. Jeśli jesteś zapalonym fanem Chicago White Sox i założysz stronę internetową, która zapalczywie atakuje nieudolność Chicago Cubs, możesz oczekiwać spolaryzowanej publiczności – tych, którzy będą się zgadzać, i tych, którzy będą się sprzeciwiać i bronić.

Książkę, którą właśnie czytacie, również można sklasyfikować jako polaryzującą. Wielu ludzi będzie potępiać moje poglądy i uważać je za ekstremalne, ponieważ sprzeciwiają się temu, czego się nas uczy. „Mój Boże. On powiedział, że odcinanie kuponów nie uczyni mnie bogatym? Potępił moje 401(k)!”. Sprzeciwianie się normalności zawsze będzie uważane za polaryzujące.

Podejmuj ryzyko

Seks sprzedaje się dobrze i w reklamie wykorzystuje się go częściej niż jakiejkolwiek inne techniki. Seks jest potężnym zagłuszcaczem hałasu, ponieważ nigdy się nie starzeje. Możesz go nadużywać, ale ludzie zawsze będą na niego reagować, ponieważ zawsze jest w modzie. W 2005 roku GoDaddy pokazał swoją pierwszą reklamę na Super Bowl, używając seksu jako narzędzia do przebicia się przez hałas. Słynne dzisiaj reklamy z dziewczynami GoDaddy pokazywały się w kolejnych latach. Nigdy nie myślałem, że były aż tak dobre, a jednak wzniosły się ponad hałas i przykuły uwagę ludzi. Rezultat? Zwiększona sprzedaż i zwiększenie udziału w rynku do 32 proc. w roku 2006.

Na Facebooku można natknąć się na ryzykowne techniki, stosowane przez specjalistów od marketingu internetowego. Pewna kobieta wygłasza jeden ze swoich wykładów na temat technik marketingowych... w bikini. Wideo z wykładów w bikini otrzymuje *pięć razy* więcej wyświetleń i komentarzy niż pozostałe wykłady. Dlaczego wykłady w bikini mają aż taką przewagę? To proste: seks przebija się przez hałas. Mężczyźni widzą w zwiastunie kobiety biust i myślą sobie: „Muszę zobaczyć tę laskę”, a kobiety są ciekawe: „Mój Boże, kto wykłada w bikini?”. To prawie jak mikstura z polaryzacji i seksu.

Wzbudzaj emocje

Większością konsumenckich decyzji o zakupie kierują emocje. Ty i ja kupujemy, ponieważ chcemy coś odczuć. Nie kupuję Lamborghini, aby dotrzeć z punktu A do punktu B – to byłaby zwykła praktyczność. Kupuję je, aby coś *poczuć* – dumę, spełnienie, unikalność, adrenalinę i sławę.

Następny przykład używania emocji tak, aby poruszyć widownię, pochodzi z organizacji non profit American Society for the Prevention of Cruelty to Animals (ASPCA.org). Organizacja ta została założona ponad wiek temu i do niedawna o niej nie słyszałem. Jak wzniesli się ponad hałas? Uruchomili

potężną kampanię marketingową, która uwolniła emocje. Ich reklamy pokazywały pokrzywdzone zwierzęta, zamknięte w klatkach, przy dźwiękach delikatnej, emocjonalnej muzyki.

Jeśli potrafisz poruszyć emocje widowni i sprawić, aby się przejęła, dokona zakupu. Rozwesel ludzi, spraw, aby płakali i aby się śmiali. Twoja wiadomość wybije się ponad hałas i zachęci ludzi do kupna.

Bądź interaktywny

Jedną sprawą jest coś obserwować, a zupełnie inną robić to. Mówią, że jeśli chcesz wzmocnić swoją pasję, pójź na jazdę testową swojego wymarzonego samochodu. Interakcja wzmaga reakcję na wszystko. Jeśli możesz tego skosztować, poczuć to lub tego użyć, będzie bardziej prawdopodobne, że to kupisz.

Interakcja jest jak usłyszenie Twojego imienia. Jest Twoją ulubioną rzeczą. Najbardziej popularnymi aplikacjami na Facebooku są „ankiety” i „kwestionariusze” – ponieważ ludzie kochają narcyzm. Moim ulubionym filmem jest „The Usual Suspects”! Uwielbiam pizzę! Mam pudła! Ludzie uwielbiają mówić o sobie, a jeśli połączysz to z planem marketingowym, uzyskasz lepsze reakcje na Twój produkt lub usługę.

Jeśli uruchomię ankietę pt. „Czy zasuwasz szybkim pasem, czy utknąłeś na wolnym pasie? Dowiedz się teraz”, zaangażuję się w interaktywną kampanię pomyślaną tak, aby ludzie mówili o sobie. Kiedy Twoi potencjalni klienci burzą swoje osobiste bariery i ukazują fragmenty siebie, zbliżają się do Ciebie, tak, jakby byli z Tobą w związku. Taki związek jest w stanie sprzedać o wiele więcej niż anonimowa jednostka przedsiębiorcza.

„Dowiedz się, co stało się potem...”. Niektóre korporacje używają tradycyjnych mediów i Internetu, aby ożywić interakcję. Niedawno widziałem reklamę producenta samochodów, który sfilmował historię, zawierającą pościg przy dużych prędkościach, ale historia ta się nie kończy i pozostawia nas z „Dowiedz się, co stało się potem... odwiedź [adres strony internetowej]”. Drażnienie się z publicznością niekompletnymi historiami czy wiadomościami zmusza potencjalnych klientów do poszukania dopowiedzenia historii na stronie internetowej, która wzmaga interakcję.

Rewolucja mediów społecznościowych, blogów i Web 2.0 bazuje na interakcji. Nie chodzi już tylko o przeczytanie artykułu. Teraz możesz go skomentować! Twoje trzy grosze muszą zostać usłyszane!

Bądź niekonwencjonalny

Jeśli widziałeś coś 30 razy w ubiegłym miesiącu, czy myślisz, że to zadziała? Na przykład „Bądź swoim własnym szefem” jest tak nadużywaną frazą, że straciło wszelką moc. Mimo to nadal widzę nagłówki reklam i hasła, pochodzące od tak zwanych guru, korzystające z frazy „Bądź swoim własnym szefem” tak, jakby zawierała ona moc. Została ona kompletnie zużyta i pozbawiono ją znaczenia, więc dlaczego, do diabła, nadal jej używasz?

Czym jest niekonwencjonalność? Czy widziałeś kiedykolwiek Lamborghini sprzedane za dolara? Ja wiem, że na pewno nie widziałem, ale gdybym zobaczył, na pewno bym to zapamiętał. Taka kampania wzbudziłaby ciekawość, ponieważ jest niekonwencjonalna. Jaki szaleniec sprzedałby drogi samochód za dolara? Czy to podstęp? Gdzie tu haczyk? Muszę to zobaczyć!

Kolejnym przykładem niekonwencjonalności jest złamanie konwencji poprzez drwienie z niej. Pamiętasz królika z reklam Energizer? Nadal działa. Te reklamy zbudowały markę dzięki złamaniu konwencji – reklamodawca stworzył serię standardowych i nudnych wiadomości marketingowych i rozniósł je w pył pojawieniem się królika Energizer. Marketingowiec oczekiwał Twojej znajomości konwencji: „Eh, następna nudna reklama”, i zszokował widownię poprzez przerwanie nudy różowym królikiem. AdAge.com uznało te reklamy za jedne ze 100 kampanii reklamowych wszech czasów.

Następna drwina z konwencji to Geico Insurance Company, która przerywała serię typowych scen z niespodziewaną puentą: „Mam dobre wieści! Właśnie zaoszczędziłem plik pieniędzy na

ubezpieczeniu samochodu”. Konwencjonalne scenariusze pogrążała narracja: „Mam dobre wieści”. Następny spot reklamowy Geico zadrwił z konwencji jeszcze inaczej. Wyglądało na to, że oglądasz materiał promocyjny nowego *reality show* nazwanego „Tiny House”. Reklama pokazywała nowożeńców, którzy rzekomo wprowadzają się na rok do miniaturowego mieszkania, uderzając głowami o sufit i próbując wyspać się na zbyt małym łóżku. Ale moment, ta rozpoznawalna dla wszystkich konwencja zostaje nagle roztrzaskana przez narratora, który mówi: „Dramat naprawdę się wydarzy, ale nie zaoszczędzisz dzięki niemu ani grosza na ubezpieczeniu samochodu”.

Jeśli przykujesz czyjąś uwagę, będzie to połowa sukcesu. Druga połowa to pozwolenie samolubnym widzom na przejęcie kontroli i dopasowanie Twojej informacji do swoich potrzeb. Innymi słowy, stare dobre „A co ja będę z tego miał”? Co powiesz na oszczędność 15 proc. i więcej na ubezpieczeniu samochodu?

Co ja będę z tego miał?

Ironia: aby odnieść sukces na szybkim pasie, musisz porzucić własne samolubstwo, by zaspokoić samolubstwo innych. Przecież nie obiecywałem, że będzie to spacer po plaży?

Samolubstwo to pierwsze zachowanie ludzkie, na które możesz liczyć. Ludzie chcą tego, czego chcą. Nie dbają o Ciebie, Twój biznes, produkt czy marzenia – chcą pomóc sobie i swoim rodzinom. Taka jest ludzka natura i dlatego nasze przesłania marketingowe muszą się skupiać na korzyściach, a nie cechach. Ludziom trzeba powiedzieć dokładnie, co będą z tego mieć. Jak pomoże im Twój produkt czy usługa? Jaka jest z tego korzyść? W żargonie marketingowym, nazywa się to zasadą „Co ja będę z tego miał”? (WIIFM – *What's In It For Me*).

Moi klienci byli właścicielami małych firm, a ja służyłem milionom konsumentów. Pozycja pośrednika pozwoliła mi na przestudiowanie zachowania obydwu grup – konsumentów i producentów, w potężnym, przyspieszonym stylu. W ciągu tygodni zdobywałem wiedzę, której przyswojenie sobie zajęłoby uczonym miesiące. Zauważyłem, że właściciele małych firm wpadają we własne samolubne pułapki i uwielbiają pisać z zachwyty nad własnymi firmami. Sprzedają atrakcje, nie zdając sobie sprawy, że ludzie wynajmują wygodę i wydarzenia, a nie limuzyny.

Jako konsumenci kupujemy rzeczy po to, aby zaspokoić swoje potrzeby. Dokonujemy transakcji, aby wypełnić lukę. Nie kupujesz wiertarki – kupujesz otwór. Nie kupujesz sukienki – kupujesz prezencję. Nie kupujesz Toyoty – kupujesz niezawodność. Nie kupujesz wakacji – kupujesz doznania. Musimy stać się tymi, którzy rozwiązują problemy, a żeby kogoś „zbawić” czy też być dla niego wybawcą, musimy przekształcić cechy w korzyści. Czy fakt, że masz największą wypożyczalnię limuzyn w Colorado, rozwiązuje mój problem? Nie – dopóki nie przekształcisz tej cechy w korzyść.

Przekształcenie cech w korzyści

Jeśli chcesz cokolwiek sprzedać, przekształć cechy w korzyści. Osiągniesz to w drodze czterostopniowego procesu.

- 1) Zamień się miejscami.
- 2) Zidentyfikuj cechy.
- 3) Zidentyfikuj zalety.
- 4) Przekształć cechy w korzyści.

Po pierwsze, zamień się miejscami z typowym kupcem. Bądź nim. Kim on jest? Jaki jest jego

schemat działania? Czy jest bogatym typem dyrektora zarządzającego? A może wrażliwym na cenę klientem sieci Walmart? Biednym studentem? Samotną matką? Jeśli nie jesteś w stanie zidentyfikować typowego kupca, zapytaj, czego on szuka? Czego się boi? Jaki problem chciałby rozwiązać? A może on po prostu potrzebuje coś „poczuć”?

Dla przykładu: dwie marki, oferujące taki sam produkt, mogą mieć dwóch zupełnie odmiennych klientów. Osoba, która kupuje Corvette, będzie się kierowała innymi motywami psychologicznymi niż osoba, która kupuje Volvo. Oba produkty są samochodami, ale kupujący auto sportowe nie kupuje podstawowego środka transportu. Kupujący Corvette jest prawdopodobnie typem człowieka podejmującego ryzyko, jest samozatrudniony, niezależny, wygadany i asertywny. Kupujący Volvo prawdopodobnie bardziej dba o bezpieczeństwo rodziny. On lub ona jest prawdopodobnie osobą konserwatywną, analityczną i rodzinną. Dwa kompletnie odmienne typy klientów oznaczają, że każde działanie marketingowe musi mieć na celu konkretną grupę społeczną.

Gdy zamienisz się już miejscami z klientem i zrozumiesz jego potrzeby, Twoim następnym krokiem będzie wyodrębnienie cech Twojego produktu. Jeśli chodzi o mój serwis internetowy, oto kilka z cech, które posiadałem: 1) możliwość wgrywania zdjęć, 2) dotarcie do potencjalnych klientów poprzez pojazd, datę i usługę i 3) rezerwacja pojazdów na konkretny termin. Mimo że te cechy były wspaniałe, moim zadaniem było przekształcenie ich w korzyści. Co sprawiało, że były tak wspaniałe? Jakie zalety oferowały moim klientom?

Po wyodrębnieniu cech, przekształć je w korzyści lub konkretny efekt. Wyciągnij z każdej cechy korzyść, jaką może oferować. Właśnie to zadecyduje o kupieniu u Ciebie, nie u konkurentów.

W przypadku mojej strony internetowej cecha „wgrywanie zdjęć” przekładała się na: „Przestań marnować czas na spotkania z klientem – pokaż mu zdjęcie swojej floty i zaprezentuj mu swój produkt”! Możliwość dotarcia do potencjalnych klientów przekładała się na: „Dotrzyj do tych klientów, do których chcesz – z dokładnością do dnia, usługi i typu pojazdu”. Rezerwowanie pojazdów na konkretne terminy przekładało się na: „Zmaksymalizuj czas spędzony przez Twoją flotę na drogach i zdobądź potencjalnych klientów na bazie dostępności Twoich pojazdów”! Każda cecha przekładała się na konkretną korzyść, która zachęcała kupujących do przyłączenia się. Nie pozwalałem im wypełniać pustych pól. Wypełniałem je za nich.

Cena jako broń w promowaniu marki

Cena jest jak lakier na Twoim produkcie lub usłudze.

„Lakieru” i jego implikacji zasmakowałem po raz pierwszy w bardzo młodym wieku. Nie miałem więcej niż sześć czy siedem lat. Moja mama urządziła dwudniową wyprzedaż garażową i pozwoliła mi sprzedać niektóre moje zabawki oraz zatrzymać zapłatę na własność. Jednym z przedmiotów, które wystawiłem na sprzedaż, był budzik w kształcie piłki futbolowej. Dokładnie pamiętam cenę, za którą chciałem go sprzedać – 2,55 dolara. Moim zdaniem była to okazja wszech czasów.

Pierwszego dnia wyprzedaży mój zegar przyciągnął wiele spojrzeń, ale nie sprzedał się. Mój młody umysł zaczął knuć. Jak mogłem otrzymać 2,55 dolara za ten zegar? Nie chciałem schodzić z ceny, ponieważ 2,55 dolara kosztował gadżet, który chciałem kupić w sklepie na rogu. Wtedy wpadłem na pomysł.

Złapałem metkownicę, której mama używała dla oznaczania cen. Oderwałem małe kawałki taśmy i przykleiłem je nad obecną ceną. Na pierwszym kawałku napisałem wielkimi cyframi 5,55 dolara i skreśliłem tę cenę. Na następnym napisałem 4,50 dolara i skreśliłem, na kolejnym 3,95, a na następnym 2,95. Każdy kolejny kawałek taśmy zawierał niższą cenę, wyraźnie skreśloną, aby klienci mogli widzieć „obniżkę ceny”, a stara cena, w wysokości 2,55, pozostała niezmienną.

Teraz mój zegar kosztował tyle samo, ale było to inaczej zaprezentowane. Przyklejone kawałki taśmy z przekreślonymi wyższymi cenami przekazywały dwie rzeczy: 1) wyższą wartość i 2) niesamowitą okazję. Zgadnij, co się stało. Druga osoba, która tego dnia zobaczyła zegar, kupiła go. Odniosłem sukces w zmianie ceny w umyśle kupującego. Oczywiście, jako siedmiolatek nie miałem pojęcia, co znaczyło słowo „marketing” i czego dokonałem. Było to moje pierwsze spotkanie z marketingiem i wpływem ceny na wartość.

Cena niesie ze sobą więcej niż tylko koszt

Cena buduje marki, ponieważ *cena przywodzi na myśl jakość*. Im wyższa Twoja cena, tym wyższa jakość – w postrzeganiu klienta. Im niższa cena, tym niższa jest postrzegana wartość. Cena nie jest po prostu liczbą, która mówi, ile coś kosztuje. Liczba ta reprezentuje wartość.

Słyszałem kiedyś historię o tym, jak cena równa się wartości. Podczas sprzątanía swojej piwnicy pewien mężczyzna znalazł starą komodę i zdecydował się oddać ją komuś. Wystawił komodę na róg ulicy i umieścił na niej tabliczkę „ZA DARMO”. O dziwo, komoda stała na rogu ulicy przez cały dzień i kilka następnych. Wprowadziło to mężczyznę w stan zakłopotania, ponieważ komoda, mimo że miała swoje lata, była w przyzwoitym stanie i wystarczyłoby ją pomalować, a uzyskałaby perfekcyjny wygląd. Mężczyzna zdecydował się na nową strategię. Poszedł na róg ulicy i zamienił tabliczkę „ZA DARMO”, na tabliczkę „50 dolarów”. Nie minęła godzina, a komoda została sprzedana.

Ten sam cel, inna strategia cenowa.

Jeżeli cena nie jest twoją marką (Walmart, Southwest Airlines), nie pozwól cenie ukraść Twojej marki, ponieważ ona powinna ją definiować. Cena jest czymś więcej niż miarą konkurencyjności, która porusza się w górę i w dół, aby szybciej sprzedać towary. Cena przekazuje także pośrednio informację o wartości produktu lub usługi. Miałem wielu konkurentów, którzy podcinali mnie cenami niższymi o 10 proc., a czasami nawet o 20 proc. Mimo to stale się rozwijałem. Nie byłem najtańszy, więc dlaczego tak dobrze mi szło? Moja usługa oferowała wyższą wartość, a ceny były z tą wartością mocno związane. Kontakty, które pozyskiwałem, były lepiej wyselekcjonowane. Miałem lepszych partnerów biznesowych, miałem wspaniałe wsparcie. Moi konkurenci zarządzali biznesami – ja zarządzałem marką.

Moja koleżanka, artystka, która malowała najwspanialsze obrazy, wyceniała swoje prace według własnego, ograniczonego filtra cenowego. Była samotną matką, która próbowała opłacić rachunki i żyła od wypłaty do wypłaty. Dla niej 500 dolarów było wyjątkową kwotą i dlatego wyceniała swoje obrazy o wiele poniżej ich faktycznej wartości. Jej własna błędna wizja ceny zakłócała moc zarabiania i degradowała postrzeganie wartości jej prac. Zasugerowałem jej podniesienie cen: wycen obraz wart 90 dolarów na 300 dolarów i zobacz, co się stanie. Okazało się, że sprzedawała tę samą ilość prac po wyższej cenie. Cena sugeruje wartość i definiuje marki.

Nawet na wolnym pasie ustalenie ceny może odegrać ważną rolę – chodzi o wypłatę, na którą się godzisz. Poniższy przykład był zamieszczony na forum *Fastlane* (TheFastlaneForum.com).

Firma zamieściła w gazecie dwa ogłoszenia pracy na stanowisko programisty. Jedno ogłoszenie zawierało wynagrodzenie roczne w wysokości 120 tysięcy dolarów, a drugie – 32 tysięcy. Na pierwsze, z lepszą płacą, odpowiedziały cztery osoby. Na drugie ponad sto. Większości ludzi brakuje pewności siebie oraz przekonania co do własnych umiejętności i godzą się na mniej.

Czy Ty godzisz się na mniej w biznesie? Czy Twoja wypaczona wizja wartości sprawia, że nie wykorzystujesz swojego potencjału? Właściwa strategia cenowa jest podstawą budowy marki i marketingu. Niewłaściwa strategia cenowa przekazuje niewłaściwy komunikat. Dla branż, w których

istnieje mocne utowarowienie, cena jest fundamentem. Konsultant PR może żądać 30 proc. więcej niż konkurenci, ale stacja benzynowa już nie.

Jestem w stu procentach heteroseksualny, ale fascynują mnie designerskie torebki, ponieważ podziwiam strategię cenową, stosowaną w ich sprzedaży. Jak można sprzedać torebkę za 4000 dolarów, kiedy jej produkcja kosztuje prawdopodobnie mniej niż 100 dolarów? Branding i marketing. Cena jest jednym ze składników, które budują markę.

Cena jest też jednym z wielu sposobów na wejście do głów konsumentów. Aby użyć ceny z korzyścią dla Twojej marki, musisz przekonać konsumenta, że za kosztem kryje się wartość. Co sprawia, że jesteś inny niż wszyscy? Dlaczego ktoś powinien zapłacić Ci więcej? Jako marketingowiec, powinieneś zagłębić się w umysł kupującego i starać się wyróżnić swoją markę. Posiądź jego umysł, a wejdiesz w posiadanie konsumenta.

Podsumowanie rozdziału

- Marketing i branding (królowa) to najpotężniejsze narzędzia w Twojej skrzynce narzędziowej *Fastlane*.
- Biznesy istnieją. Marki się rozwijają.
- Biznesy, w odróżnieniu od marek, przechodzą kryzysy tożsamości, które zmuszają właścicieli firm do konkutowania ceną.
- Unikalne Oferty Handlowe (UOH) są kluczem do stworzenia marki i wyróżnienia Twojej firmy z tłumu innych.
- Ludzie mają naturalne pragnienie bycia unikalnymi i odróżniania się od pozostałych.
- Jeśli chcesz odnieść sukces w marketingu, Twoje przesłanie musi przebijać się przez hałas reklamowy.
- Polaryzacja jest wspaniałym narzędziem, które wznosi biznesy ponad hałas, jeśli Twój produkt jest skierowany do polaryzujących odbiorców – zwykle używa się w tym celu polityki, opinii mniejszości, a nawet drużyn sportowych.
- Seks zawsze się sprzedaje i zawsze przyciąga wzrok.
- Konsumenci podejmują decyzje o kupnie w oparciu o emocje. Przedkładają je nad praktyczność.
- Jeśli potrafisz wzbudzić w ludziach emocje, najprawdopodobniej będziesz w stanie przekonać ich do kupna.
- Ludzi cechuje naturalna potrzeba mówienia o sobie. Jeśli potrafisz połączyć to ze swoimi kampaniami marketingowymi, odniesiesz większy sukces.
- Bycie niekonwencjonalnym oznacza odizolowanie i zidentyfikowanie tego, co jest konwencjonalne, a potem zrobienie tego, co jest kompletnie odmienne, lub wykorzystanie konwencji do zaprzeczenia oczekiwaniom (efekt zaskoczenia).
- Konsumenci są samolubni. Zawsze miej na uwadze ich „Co ja będę z tego miał?”.
- Cechy przekształcane są w korzyści, kiedy zamienisz się miejscami z konsumentem, zidentyfikujesz zalety produktu i przekształcisz je w swoim komunikacie i działaniu w konkretny rezultat.
- Cena niesie ze sobą koszt oraz wartość.

- Nie pozwól na to, by Twoja własna percepcja ceny skierowała Twoją markę ku przeciętności.

Rozdział 44: Jeśli masz wybór między monogamią a poligamią, wybierz monogamię

Koń nie dotrze nigdzie, zanim nie zostanie zaprzęgnięty. Para lub gaz nie napędzą niczego, dopóki nie zostaną ujarzmione. Niagara nie zmieni się w światło i energię, jeśli nie zostanie uregulowana. Życie nie stanie się wspaniałe, dopóki nie będzie pełne skupienia, poświęcenia i dyscypliny.

Harry Emerson Fosdick

No horse gets anywhere until he is harnessed. No steam or gas ever drives anything until it is confined. No Niagara is ever turned into light and power until it is tunneled. No life ever grows great until it is focused, dedicated, disciplined.

Harry Emerson Fosdick

Zdradzający się współmałżonkowie nie są dobrymi partnerami

Ponieważ zbliżamy się do końca naszej rozmowy, muszę zwrócić Twoją uwagę na zaufanie, którego wymaga *Fastlane* – na monogamię.

Na studiach miałem przyjaciela Markusa Tekela, który był dość ambitnym przedsiębiorcą. Marcus, jeśli to czytasz, przepraszam, że o tym wspominam, ale czego u diabła się spodziewałeś? Markus angażował się co tydzień w inny biznes. W jednym tygodniu był to głupkowaty program MLM, w drugim – gotowy plan z tylnej okładki czasopisma dla przedsiębiorców, a w kolejnym jakaś robota z drobnego głoszenia. Co tydzień inna szansa. Mój kolega w końcu nazwał tę przypadłość „Syndromem Tekela”.

Syndrom Tekela jest potrzebą rozpraszania uwagi na różne projekty i szanse. Jest również symptomem gonitwy za pieniędzmi, w odróżnieniu do zaspokajania potrzeb. Kiedy inwestujesz swój czas w pięć różnych biznesów, stajesz się poligamistą. W tym podejściu chodzi o rzucenie o ścianę jak największą ilość błota, bo w końcu coś musi się przykleić. Coś w końcu musi przynieść pieniądze!

Rozproszona uwaga prowadzi do rozproszonych rezultatów. Zamiast biznesu, który się rozwija, poligamista ma 20 biznesów, które są do bani. Biznesy, które zarabiają łącznie 10 000 dolarów, nie są w niczym lepsze niż jeden biznes, który przynosi ten sam dochód. Kiedy dzielisz swoje wysiłki na

wiele aktywów, generujesz słabe aktywa. Słabe aktywa nie są zdolne do ciężkiej pracy i nie budują mocnych piramid. Słabe aktywa nie generują prędkości. Słabe aktywa nie doprowadzą do multimilionowej wartości. Słabe aktywa nie przyspieszają bogactwa – generują one dochód, aby zapłacić rachunki i zacząć od nowa za miesiąc.

Uciekłem się do poligamii, kiedy założyłem nową stronę internetową, która była kopią modelu mojej istniejącej firmy. Kiedy ją uruchomiłem, nowy biznes zaczął pochłaniać czas, wcześniej poświęcany na firmę, która przynosiła dochody. W efekcie doszło do oszukania współmałżonki i było to widoczne. Czas przeznaczany na kwitnącą firmę powędrował do początkującego przedsięwzięcia. Skutki nie były dobre i ostatecznie miałem cztery wyjścia: 1) kontynuacja zdradzania mojego głównego biznesu, 2) zatrudnienie kogoś do zarządzania pierwszą firmą, 3) zatrudnienie kogoś do zajęcia się nowym biznesem, 4) porzucenie nowego przedsięwzięcia. Podjąłem decyzję o zakończeniu rozwijania nowego projektu, ponieważ doszedłem do wniosku, że zatrudnienie dodatkowych pracowników wprowadziłoby do mojego życia potrzebę zarządzania nimi.

Monogamia prowadzi do radosnej poligamii!

Nie znam żadnego poligamisty, który odniósł sukces, zanim był monogamistą.

Poważnie – zastanów się nad tym. Najbogatsi ludzie tego świata stali się bogaci dzięki skupieniu się na jednym, kluczowym przedsięwzięciu, a nie za sprawą rozpraszania uwagi na wiele projektów. James LeBron nie byłby dobrym koszykarzem, gdyby rozproszył swoje zainteresowania. Skupił się na jednej jedynej rzeczy: koszykówce. Teraz, ze swoim wysokim statusem i wartością netto liczoną w milionach, może pozwolić sobie w swoich zainteresowaniach na poligamię.

Aby osiągnąć szczyt w biznesie lub innych dziedzinach, musisz żyć tym, czym się zajmujesz. Jeśli zabawiasz się dziesięcioma różnymi zajęciami, Twoje rezultaty również będą zabawne i kompletnie niewarte uwagi. Skup się na jednej rzeczy i zrób to w najlepszy możliwy sposób.

Najlepsi przedsiębiorcy zbudowali swoje firmy dzięki stuprocentowemu poświęceniu, a nie dzięki rozpraszaniu uwagi na inne przedsięwzięcia. Kiedy przedsiębiorca odnosi sukces i zdobywa bogactwo, wtedy – i tylko wtedy – może zająć się innym przedsięwzięciem, które odbiega od jego głównego zajęcia. Innymi słowy, *monogamia prowadzi do poligamii*.

Co zwykle robi przedsiębiorca po sprzedaniu swojej firmy za 50 milionów dolarów? Inwestuje w kilka firm, angażuje się w akcje filantropijne i realizuje swoje pasje. Dlaczego poligamia nagle jest możliwa? Pieniądze. Pieniądze finansują systemy takie, jak zasoby ludzkie i pieniężne, które kupują czas.

Sukces *Fastlane* bierze się z monogamii, a nie z rozdzielania uwagi na żony i kochanki. To jest małżeństwo. Tak – stara, dobra monogamia. Skup się na jednym biznesie *Fastlane* i pokaż, kto tu rządzi.

Podsumowanie rozdziału

- Cierpiący na Syndrom Tekela są poligamistami, którzy przegapiają okazje.
- Słabe oddanie się biznesowi daje Ci słabe aktywa. Słabe aktywa nie przyspieszają bogactwa.
- Najlepsi przedsiębiorcy żyli swoimi biznesami i byli im oddani w stu procentach.
- Sukces w biznesowej monogamii może doprowadzić do sukcesu w biznesowej poligamii.

Rozdział 45: Poskładaj to w całość – turbodoładowanie planu bogactwa

*Dokonanie wyboru zajmuje chwilę. Konsekwencje
będą trwać przez całe życie.*

MJ DeMarco

*Your choices are made in a moment, but their
consequences will transcend a lifetime.*

MJ DeMarco

Daj bogactwu turbodoładowanie

Podróż tysiąca mil zaczyna się od pierwszego kroku. Przekazałem Ci sporo informacji i teraz nadszedł czas, aby je zebrać i wykonać pierwszy krok. Czas na to, by rozpocząć proces poprzez działanie w skupieniu. Masz już niezbędne matematyczne wytyczne, które zwiększą Twoje szanse na osiągnięcie bogactwa. Aby rozpocząć Twoją finansową podróż *Fastlane*, uzbrój się w turbodoładowanie *Fastlane*.

1. Formuła

Bogactwo jest formułą i systematycznym procesem, zbudowanym z przekonań, wyborów, działań i nawyków, które tworzą styl życia. Bogactwo jest procesem, a nie wydarzeniem.

2. Przyznaj

Przyznaj, że powszechnie narzucany plan zdobycia bogactwa „Bogać się powoli” posiada fundamentalną wadę w postaci Niekontrolowanej, Ograniczonej Dźwigni, „słabej” matematyki, bazującej na czasie (Bogactwo = praca + giełda). Przyznaj, że „Bogać się szybko” istnieje. Przyznaj, że brak planu nie jest dobrym planem. Przyznaj, że szczęście jest efektem zaangażowania.

3. Przestań i zamień

Przestań korzystać z niewłaściwych map. Przestań robić to, co dotychczas. Przestań sprzedawać swoją duszę w zamian za weekendy. Przestań myśleć, że 401(k) i fundusze inwestycyjne uczynią Cię bogatym. Zamień niewłaściwe mapy na mapę *Fastlane*. Zmień swoje nastawienie – z konsumenta zostań producentem.

4. Czas

Czas jest królem wśród aktywów *Fastlane* – zwłaszcza wolny czas. Angażuj się w działania, które zapewnią Ci wolny czas. Unikaj złodziei czasu, takich jak pasożytniczy dług, który zamienia czas wolny w niewolniczy. Inwestuj czas w system biznesowy, który może przekształcić czas niewolniczy w wolny. Niech czas będzie Twoim głównym kryterium w podejmowaniu decyzji.

5. Dźwignia

Wykorzystaj kontrolowalną nieograniczoną „matematykę”, aby budować bogactwo. W równaniu bogactwa *Slowlane* nie można wykorzystać odpowiedniej dźwigni, ponieważ bazuje ono na czasie (stawka godzinowa, roczna pensja, roczny zwrot z inwestycji, lata inwestowania). Jeśli nie możesz kontrolować „matematyki”, która determinuje Twoje bogactwo, ani przyspieszyć osiągania dużych sum – nie jesteś w stanie kontrolować planu finansowego. Dźwignia działa dzięki systemowi, który wykonuje pracę za Ciebie.

6. Aktywa i dochód

Budowanie bogactwa przyspieszy gwałtowny wzrost dochodu i wartości aktywów, co zapewnia biznes, który można usystematyzować, a następnie sprzedać. Żyj poniżej możliwości, ale staraj się powiększać środki. Zrobisz to, jednocześnie skupiając się na dochodzie i kontrolując wydatki. Milionerzy powstają dzięki wykładniczemu wzrostowi dochodu i wartości aktywów, a nie cięciu wydatków.

7. Liczba

Jaka jest „Twoja liczba”? Ile pieniędzy potrzebujesz, aby wieść życie, o jakim marzysz? Określ swoją liczbę co do grosza i zacznij ją materializować już dzisiaj. Zacznij zbierać drobne, otwórz konto brokerskie i powieś na ścianie swojego biura tabelę, która pokaże postępy w dążeniu do celu. Spraw, aby Twoje wymarzone życie stało się rzeczywistością. Umieść zdjęcia tego stylu życia w Twoim biurze. Jeśli, na przykład, chcesz mieć domek letniskowy na skraju gór, znajdź obraz tej wizji i umieść na komputerze, abyś musiał go oglądać każdego dnia. Spraw, aby wizje Twojej przyszłości stały się prawdziwe i zmusz je do zagoszczenia w Twojej psychice, abyś stale o nich pamiętał. Jeśli Twoim marzeniem jest Ferrari, kup sobie metalowy model Ferrari i umieść w swoim samochodzie lub na biurku. Uczyniń te marzenia prawdziwymi i upewnij się, że Ci nie umkną!

8. Skuteczne oddziaływanie

Bądź wyznawcą prawa skutecznego oddziaływania, a bogactwo zaszczyci Cię samo. Prawo skutecznego oddziaływania głosi: „Im więcej jest ludzi, na których życia wpłyniesz, w środowisku, które kontrolujesz, tym więcej pieniędzy zarobisz”. Wpłyni na miliony, a zarobisz miliony. Kiedy na masową skalę zaspokajasz potrzeby i rozwiązujesz problemy, w Twoim życiu pojawiają się pieniądze. Pieniądze odzwierciedlają wartość.

9. Kieruj

Układem kierowniczym życia jest wybór. W pewnym momencie musisz poświęcić się *Fastlane*, a to poświęcenie tworzy Twój proces. Bogactwo nie jest wyborem wydarzenia. Nie możesz się na nie zdecydować tak samo, jak nie możesz zdecydować, że chcesz zrzucić 50 kilogramów i obudzić się o nie lżejszym. Sposób, w jaki kierujesz, określa, czy *Fastlane* jest Twoim stylem życia, czy tylko hobby. Aby upewnić się, że dokonujesz właściwych decyzji w trudnych sytuacjach, stosuj AKNS i SWMD. Moc decyzji jest największa, kiedy jesteś młody; z wiekiem słabnie. Przyjrzyj się swoim wyborom z przeszłości. Dlaczego jesteś w punkcie, w którym aktualnie się znajdujesz? Co w Twoim życiu okazało się zdradzieckim wyborem? Dlaczego toniesz w długach? Jeśli nie naprawisz błędów

przeszłości, będziesz skazany na ich powtarzanie. Zmiana zachowania zaczyna się od refleksji nad wyborami z przeszłości i zmodyfikowaniu ich na przyszłość, aby odzwierciedlały nastawienie umysłu *Fastlane*. Stań się odpowiedzialny oraz zdolny do podejmowania zobowiązań.

10. Odetnij się od *Slowlane*

Oficjalnie odetnij się od równania bogactwa *Slowlane* poprzez stworzenie struktury biznesu w formie sprzyjającej *Fastlane*: korporacji C lub S lub LLC. Forma działalności jest korpusem systemu biznesowego, który Cię zastąpi. On płaci sobie najpierw, a rządowi na końcu. Potrafi przetrwać próbę czasu i nie jest związany z Twoim czasem. Jest to pierwszy krok do stworzenia aktywów.

11. Pasja i cel

Gdy wybierzesz formę działalności oraz zdecydujesz, jaka liczba zapewni Ci wymarzone życie, będziesz potrzebować pasji oraz celu. One są paliwem dla Twoich działań. Nie myl pasji z hasłem „Rób to, co kochasz”. Pasja wypełnia Twoją duszę i sprawia, że czynisz wszystko, co jest wymagane, aby osiągnąć cel. Pasja to zarówno efekt pozytywnej ekscytacji, jak i wściekłości. Niektóre pasje są samolubne (ja chcę Lamborghini), inne – wręcz przeciwnie (chcę pomagać osieroconym dzieciom). Nieważne, jakie jest źródło Twojej pasji, ważne, by była ona na tyle silna, aby pchnąć Cię do działania i zaangażowania w proces.

12. Ucz się

Edukacja zaczyna się w momencie ukończenia szkoły. Obiecay, że nigdy nie przestaniesz się uczyć. To, co wiesz, nie wystarcza do tego, byś stał się osobą, jaką chcesz być jutro. Staraj się zdobyć wiedzę *Fastlane*, która wspiera budowę i działanie systemów biznesowych w środowisku, które kontrolujesz. Idź do biblioteki, szukaj w Internecie. Informacja jest wsparciem w Twojej finansowej podróży. Czytaj codziennie, wykorzystując chwile, które można wykorzystać: w pociągu, w samolocie, podczas ćwiczeń i przerwy na lunch, przed pracą lub w kolejce na pocztę.

13. Droga

Wjedź na szybki pas. Nie martw się, jeśli nie wiesz, którą drogą powinieneś podróżować – droga wybierze Ciebie. Trenuj umysł, by dostrzegał potrzeby i problemy. Obserwuj swoje myśli i język, ponieważ one ukazują niezaspokojone potrzeby, lub te, które nie zostały dostatecznie zaspokojone. Twój produkt nie musi być przełomowy, nie musisz być epokowym wynalazcą – po prostu znajdź problem, bolesny punkt lub lukę w usługach i zaproponuj rozwiązanie. Wiele najlepszych biznesów świata bazuje na produktach, które już istniały – ich właściciele lepiej rozwiązali problem. Kiedy skupiasz się na potrzebach, problemach i niedogodnościach, drogi stają otworem, ale to droga wybiera Ciebie.

14. Kontrola

Miej kontrolę nad swoim planem finansowym, ponieważ jest to zgodne z przykazaniem kontroli. Zaangażuj się w organizację, nad którą masz pełną kontrolę – od ustalania cen, do działań marketingowych. Przedsiębiorcy *Fastlane* nie oddają kontroli nad najważniejszymi funkcjami w biznesie hierarchicznym strukturom kontroli, ponieważ sami są strukturą kontroli. Bądź jak rekin, nie jak gupik.

15. Miej

Miej to, czego potrzebują inni, a pieniądze będą za Tobą podążać. Odzwierciedla to przykazanie potrzeby. Twoje dochody nie wzrosną gwałtownie, jeśli gonisz za pieniędzmi. Przestań za nimi gonić, ponieważ one unikają tych, którzy próbują to robić. Zamiast tego, skup się na tym, co przyciąga

pieniądze, czyli na biznesie, który zaspokaja potrzeby. Pieniądze przynosi zapewnianie wartości. Odłóż na bok samolubność i staraj się MIEĆ to, czego CHCĄ INNI. Kiedy to pozyskasz, pieniądze pojawią się w Twoim życiu, ponieważ przyciągają je ci, którzy mają to, czego inni chcą, pożądamy, pragną lub potrzebują.

16. Automatyzuj

Automatyzuj swój biznes i szanuj przykazanie czasu. Oddziel swój czas od biznesu. Najlepsze sadzonki drzewek pieniędzy pasywnego biznesu to systemy pieniężne, systemy wynajmu, systemy komputerowe, systemy treści, systemy dystrybucji i systemy zasobów ludzkich. Właśnie owe sadzonki stanowią klucz do automatyzacji jakiegokolwiek biznesu.

17. Powielaj

Powielaj swój system i szanuj przykazanie skali. Wyjdź na boisko, na którym można strzelać gole. Aby zarabiać miliony, musisz wpłynąć na miliony. Aby wpłynąć na miliony, musisz brać udział w grze, w której można wywierać wpływ na miliony! Czy Twój produkt, usługa lub proces da się powielić na skalę globalną, abyś mógł wykorzystywać prawo skutecznego oddziaływania?

18. Rozwijaj

Rozwijaj swój biznes poprzez traktowanie go wielowymiarowo, jak grę w szachy. Zbuduj markę, a nie biznes. Traktuj klientów jak swojego szefa i zmieniaj skargi w szanse. Słuchaj świata, ponieważ oferuje Ci on najlepsze wskazówki. Staw opór utowarowieniu. Wyróżnij swój biznes na tle konkurencji. Wznies się ponad hałas. Skup się na jednym i tylko jednym biznesie.

19. Wyjdź

Miej strategię wyjścia. Jednym z celów *Fastlane* jest osiągnięta przez system pieniężny pełna pasywność. Najlepszym sposobem stworzenia systemów pieniężnych jest upłynnienie aktywów i zamiana papierowych pieniędzy na prawdziwe. Bądź świadomy momentu, w którym należy zejść z konia i nauczyć się jeździć na nowym.

20. Odejdź na emeryturę, odbierz nagrodę, lub powtórz

Po upłynnieniu aktywów odejdź na emeryturę, lub powtórz proces. Niezależnie od tego, co wybierzesz, nagródź siebie za kamienie milowe, do których dotarłeś podczas swojej podróży. Świętuj sprzedaż pierwszego produktu! Idź na obiad, kup cygaro, wypij piwo. Przekroczyłeś wartość netto w wysokości 100 000 dolarów? Zafunduj sobie coś przyjemnego. Zaklepałeś umowę joint-venture? Świętuj na całego. Przekroczyłeś milion dolarów? Wyjedź na wspaniałe wakacje. Przekroczyłeś 10 milionów? Kup Lamborghini.

„Przepraszam, zamykamy...”

W podróży *Fastlane* nie chodzi o cel, ale o osobistą podróż, która staje się Twoim życiem i procesem. Odkryjesz, że ta podróż warta jest przeżycia, dopóki Twoje marzenia żyją i masz możliwość ich urzeczywistnienia. Nieważne, gdzie zaczniesz – ważne, jak się spiszesz. Drzwi do niezwykłego życia stoją otworem – zostaw za sobą przeszłość, która Cię więzi i wyjedź na drogę. Wszyscy poruszający się szybkim pasem zaczęli w okolicznościach podobnych turbulencji:

...ale MJ, ja mam ogromny kredyt na karcie kredytowej!

...ale MJ, moją pracę jest układanie towaru w supermarkecie!

...ale MJ, nie mam czasu po pracy!

...ale MJ, moja żona nienawidzi moich pomysłów na biznes!



Strzeż się tych „ale”, ponieważ tylko przyklejają Cię do kanapy. Wymówki nigdy nie uczyniły nikogo bogatym i wszyscy je mamy. Przestań być taki, jak inni i zacznij działać. Już dzisiaj dokonaj wyboru, który może zmienić kurs Twojego życia na zawsze.

Hmm... spędziłeś tu dużo czasu, słońce zaszło, a sprzedawca w kawiarence wystawił tabliczkę „Zamknięte”. Chcę Ci podziękować za towarzystwo. Jeśli pragniesz nadal dyskutować nad teorią *Fastlane*, otwórz przeglądarkę i wpisz „FastlaneEntrepreneurs.com” lub „TheFastlaneForum.com” (www.fastlane.com.pl). Jeśli ta książka zainspirowała Cię do zmiany, powiedz o tym przyjacielom, albo daj mi znać pod adresem mj.demarco@yahoo.com!

Mam nadzieję, że książka „Fastlane milionera” obudziła Twoje marzenia i dała im szansę życia. Zawsze pamiętaj, że jeśli Twoje marzenia żyją, już *wiesz życie swoich marzeń!* Trzymam za Ciebie kciuki. Być może któregoś dnia Twój wpływ na świat odbije się w nim szerokim echem i po latach zamyślisz się nad tym prostym wyborem, którego dokonałeś dawno temu... wyborem, aby wziąć do ręki tę książkę i ją przeczytać.

Za Twoje marzenia!... Powodzenia i niech Bóg Cię prowadzi.

MJ DeMarco

DODATEK A – Refleksje czytelników

MJ, jestem nauczycielem... jak mogę wjechać na szybki pas?

Cóż, najpierw musisz sobie uświadomić, że nie wydarzy się to na Twojej obecnej drodze. Mimo że nie sugeruję rzucenia pracy (jeszcze), sugeruję otwarcie innej, równoległej drogi, którą możesz podróżować. Czy istnieje w Twoim zawodzie coś, co ukazuje problem, którego rozwiązaniem możesz się zająć? A gdybyś wynalazł produkt, którego każda szkoła potrzebowałaby w swoim programie nauczania? A gdybyś napisał książkę, adresowaną do nauczycieli? Czy mógłbyś założyć prywatną szkołę?

Jeśli nie jesteś w stanie dostrzec potrzeby na równoległej drodze, czy jesteś w stanie zidentyfikować inne potrzeby, na innej drodze? Być może któryś z Twoich uczniów jest w stanie wskazać Ci problem, który wymaga rozwiązania. Czy słyszysz ich skargi, wiesz coś o problemach, z którymi się borykają? Potrzeby istnieją wszędzie, możesz dostrzec je na innej drodze niż ta, na której obecnie jesteś.

Drogi stoją otworem, wystarczy, że zapukasz do drzwi. Jako nauczyciel masz również wyjątkowy dostęp do czasu, którego nie mają inni. Czy zdajesz sobie sprawę, ilu ludzi chciałoby mieć trzy miesiące wolnego w lecie? Wykorzystaj ten czas na odnalezienie nowej drogi, która może stać się załącznikiem *Fastlane*.

MJ, mój sąsiad jest właścicielem biznesu od 19 lat. Nigdy nie ma go w domu, nigdy nie ma na nic czasu i z pewnością nie jest bogaty. Posiadanie firmy nie gwarantuje bogactwa!

Zgadzam się. Problem Twojego sąsiada polega na tym, że znalazł się on na drodze, która nie prowadzi do bogactwa, ponieważ prawdopodobnie narusza przykazanie czasu. Jeśli nie jesteś w stanie oddzielić swojego biznesu od czasu dzięki sadzonce drzewka pieniędzy, może się on okazać ślepą uliczką.

MJ, mam obecnie 12 000 dolarów długu i ledwo wiązę koniec z końcem. Od czego mam zacząć?

Zacznij od zrozumienia źródła długu. Dlaczego istnieje? Jak się pojawił i skumulował się do 12 000 dolarów? Kumulacja Twojego długu nie była wydarzeniem, *ale procesem*, który trwał przez wiele lat. Nie budzisz się tak po prostu któregoś ranka z 12 000 dolarów długu! Prowadziły do niego Twoje wybory – wiele wyborów kupowania na kredyt, zamiast za gotówkę. Ty zdecydowałeś o zakupie tych ohydnych ciuchów, które masz w szafie. Sam wybrałeś sobie drogi samochód. Ty dokonałeś wyboru, aby ścigać się na luksusy z sąsiadami. A może mieszkasz w domu, który po prostu jest zbyt drogi, lub płacisz za podstawowe produkty, jak żywność, przy użyciu karty kredytowej. Uwolnienie się od długu na karcie kredytowej wymaga oddania się procesowi, tyle że w odwrotnym kierunku. Odpokutuj na chodniku i dokonaj nowych wyborów, ukierunkowanych na powstrzymanie wzrostu Twojego długu lub lepiej – na jego zmniejszanie. Płać za wszystko gotówką. Jeśli nie możesz zapłacić gotówką, nie stać Cię na to.

Poza tym, skup się na dochodach. Spójrz prawdzie w oczy. Potrzebujesz wyższych zarobków. Gdybyś posiadał biznes, który generuje dochody na poziomie 15 000 dolarów miesięcznie, czy Twój dług byłby takim ciężarem? Wcale nie. Spłaciłbyś go w ciągu kilku tygodni, a nie dekad. *Odpowiedzią*

jest dochód i czasowy nakaz redukcji wydatków, aby ograniczyć wzrost długu.

Założ biznes oparty na potrzebie, który możesz wykorzystać do wzrostu dochodu, i wystaw się na działanie równania bogactwa *Fastlane*. Tak, być może będziesz musiał pobrudzić ręce i podjąć się czegoś, co inni uznaliby za odrażające. Będziesz musiał robić coś, czego oni nie zrobią. Albo wystarczająco mocno tego chcesz, albo wcale tego nie chcesz.

MJ, moja żona i ja podróżujemy różnymi drogami. Ona od zawsze porusza się wolnym pasem, jest pochłonięta oszczędzaniem każdego centa i zadowala się skromnym życiem, a ja jestem „seryjnym” przedsiębiorcą, który chce od życia odrobinę więcej. Moim problemem jest to, że moje przedsięwzięcia nie przyniosły dotąd żadnego sukcesu, a tylko wprowadziły dużo zamieszania do naszego związku.

Czy Twoja żona przeczytała tę książkę? Jeśli tak i nie zgadza się ona z filozofią *Fastlane* ani nie chce jej przyjąć, być może w przyszłości staniesz przed trudnymi decyzjami. Twoja żona jest twoją partnerką na całe życie i jeśli Wasze drogi nie są równoległe, przed Wami mogą pojawić się wyboje. Tak samo jak w przypadku wyborów i ich mocy, związki również posiadają trajektorie. Odchylenie drogi o jeden stopień od drogi partnerki dziś będzie odchyleniem o 90 stopni lata później.

Osobiście nie interesują mnie związki, które są „wystarczająco dobre”, ale takie, które dają obojgu partnerom siłę do bycia możliwie najlepszymi. Nie jestem w stanie ocenić siły Waszego związku – tylko Wy możecie to zrobić. Czy Ty i Twoja żona możecie pójść na kompromis w przypadku niektórych zasad, aby zbudować most pomiędzy różnicami w Waszych filozofiach, jak na przykład wartość czasu? Wartość znajomości podstaw finansów? Potrzeba oddzielenia dochodu od poświęcanego czasu? Niszczący skutek pasożytniczego długu? Być może podobne poglądy na te sprawy pozwolą na zbliżenie Waszych dróg tak, by wiodły do wspólnego celu?

Problemem może być również Twoja „seryjność”. Czy jesteś poligamicznym oportunistą, balansującym pomiędzy dziesięcioma różnymi zajęciami? Twój biznes jest współmałżonką. Przestań go zdradzać i poświęć mu całą swoją uwagę. Dostaniesz od niego to, co w niego włożysz, a rozdzielanie czasu pomiędzy kochanki jest receptą na osiągnięcie kiepskich dochodów i niskiej wartości aktywów.

MJ, a co z nieruchomościami? Nie wspominasz o nich zbyt często... czy to też jest Fastlane?

Postrzegam nieruchomości, jako „Bogactwo 1.0” i aby uczynić z nich *Fastlane*, trzeba włożyć w to sporo wysiłku i manipulować pięcioma przykazaniami. Mianowicie, czy stajesz się inwestorem w nieruchomości z powodu potrzeby lub ponieważ się na tym znasz? Inwestor w nieruchomości, który odnosi sukcesy, natychmiast sprzedaje świeżo kupiony dom, ponieważ wymaga on renowacji. Odnoszący sukcesy inwestor wznosi kompleks apartamentowców, ponieważ wymaga tego okolica.

Nieruchomości posiadają rangę, ale nie mają zasięgu. Oznacza to, że aby odnieść sukces, musisz odnosić go wielokrotnie lub zastosować zamierzoną iterację. Jedna mała nieruchomość nie uczyni Cię bogatym – może tego dokonać 200 nieruchomości, skupowanych przez lata. Akumulacja nie trwa kilku krótkich lat, ale wiele lat. Nigdy nie spotkałem 22-letniego milionera, który byłby inwestorem w nieruchomości z tej prostej przyczyny, że jest to wolniejszy *Fastlane*, gdzie wartości aktywów nie można zmieniać tak łatwo, jak w przypadku założonego przez siebie biznesu. Wartość aktywów ograniczona jest przez rangę, co wyjaśnia, dlaczego najbogatsi inwestorzy w tej branży są nie tylko starsi wiekiem, ale również skupiają się na kosztownych nieruchomościach. Donald Trump nie buduje pojedynczych domów jednorodzinnych, ale wieżowce. Ranga. Nieruchomości oferują idealne i długofalowe oddzielenie czasu od dochodu. Tylko Ty możesz zdecydować, czy nieruchomości są drogą *Fastlane*, którą chcesz podróżować.

MJ, czy chcesz powiedzieć, że nie mogę stać się bogatym, jeśli pracuję przez cztery godziny tygodniowo?

Jasne, że możesz, ponieważ *Ty definiujesz wolność w obrębie Twojej trójcy bogactwa*. Jeśli bogactwem jest dla Ciebie podróżowanie dookoła świata ze 100 dolarami w portfelu i zawsze udaje Ci się przetrwać dzięki podstępom, intrygom, głównianej obsłudze klienta raz dziennie, barterom i innym niemoralnym praktykom, idź na całość. Jeśli uważasz, że możesz żyć i zaspokoić potrzeby rodziny za 1000 dolarów miesięcznie – powodzenia. Czy były takie chwile, kiedy pracowałem cztery godziny tygodniowo? Oczywiście, a wielokrotnie nawet mniej! Różnica polegała na tym, że aby osiągnąć ten komfort, zainwestowałem tony pracy i nie zarabiałem 1000 dolarów miesięcznie, a 100 000 dolarów. Nigdy nie spotkałem multimilionera, który odniósł sukces, inwestując przez cały czas swojej działalności przez cztery godziny tygodniowo. To jednokierunkowa ulica: *czterogodzinne tygodnie pracy są owocami drzewek pieniędzy, a te nie wyrosną dzięki czterogodzinnym tygodniom pracy!*

MJ, a co z marketingiem afiliacyjnym? Czy to jest Fastlane? Znam kilku takich, którzy nieźle zarabiają jako marketingowcy afiliacyjni.

Marketing afiliacyjny narusza przykazania wejścia i kontroli, ale jeśli jesteś w stanie obalić te restrykcje, może on stać się drogą *Fastlane*. Niestety, sam w sobie nie jest on *Fastlane*. Tak, bluźnierstwo! Chłostano mnie za moją postawę na niektórych forach, poświęconych marketingowi afiliacyjnemu. Zabawne, że mnie nazywają głupcem, a sami spędzają dni na przeglądaniu Internetu w poszukiwaniu okazji na rozpowszechnienie jakiegoś produktu *Fastlane* (np. takiego, jak mój!).

Jasne, nie ignoruję faktu, że niektórzy marketingowcy afiliacyjni zarabiają przyzwoite pieniądze i że podobnie jest w przypadku zwycięzców loterii. Prawdą też jest to, że istnieją marketingowcy sieciowi, którzy są milionerami. Mój punkt widzenia nie jest bezwzględny, ale bierze pod uwagę *prawdopodobieństwo*. Kiedykolwiek naruszysz kontrolę, rezygnujesz z niej. Kiedy marketingowiec afiliacyjny dołącza do mojej firmy i zaczyna sprzedawać moją usługę, wówczas oddaje mi kontrolę i wykorzystuje niskie bariery wejścia. Gdy decydujesz się naruszyć wejście, musisz być wyjątkowy.

Na każdego marketingowca afiliacyjnego, zarabiającego 30 000 dolarów miesięcznie, przypada 300 000 takich, którzy zarabiają mniej niż 100 dolarów. Na każdego managera sieciowego, zarabiającego 50 000 miesięcznie, przypada 500 000 takich, którzy zarabiają mniej niż 100 dolarów. Na każdego zwycięzcę loterii, który zarabia milion, przypadają miliony przegranych. *Prawdopodobieństwo!* Jeśli uważasz, że możesz pokonać prawdopodobieństwo i być wyjątkowym – powodzenia i gratulacje! Przychodzi mi do głowy kilku marketingowców afiliacyjnych, którzy są warci miliony. Nie jest to niemożliwe, jeśli masz za sobą solidny proces!

Doświadczenie w dyscyplinie niezwiązanej z *Fastlane* nie oznacza, że dana dyscyplina jest bezwartościowa i powinno się jej unikać. Mówię o matematyce i prawdopodobieństwie – dlatego mój chleb nie jest w cudzym koszyku. Marketing afiliacyjny jest potężnym mechanizmem, który może rozwinąć Twój biznes. Dlatego popieram *tworzenie* programów afiliacyjnych, do których dołączają masy, a nie *dołączanie* do nich.

MJ, czy sugerujesz, abym odpuścił sobie studia?

Zależy to od kosztów, Twojego stopnia dojrzałości, Twoich celów i marginalnych korzyści ze studiowania. Jeśli chcesz być lekarzem, inżynierem lub pielęgniarką, potrzebujesz szkoły! Jeśli chcesz wynaleźć produkt, który wymaga wiedzy technicznej, prawdopodobnie będziesz potrzebował studiów! Uważaj na służebność szkolnictwa i wiedz, że wyższe wykształcenie nie jest warunkiem osiągnięcia bogactwa, ponieważ formalne wykształcenie może czasami działać przeciwko Tobie. Szybkość zdobywania wykształcenia różni się, zależnie od zakładanego celu i kosztów. Ja chodziłem do szkoły i nie żałuję tego. Innymi słowy, poszedłbym na studia jeszcze raz.

MJ, mój sponsor twierdzi, że pozbawiasz ludzi marzeń i że Twój pogląd na marketing sieciowy jest

wypaczony.

Świetnie. W takim razie nadal słuchaj jego rad. Za pięć lat daj mi znać, jak Ci idzie.

Mam żonę i dwójkę dzieci na utrzymaniu i nie mogę sobie pozwolić na odejście z pracy. Jak mogę znaleźć czas na wejście na szybki pas?

Czas nie jest problemem – są nim pożądanie i pasja. Utknąłeś głęboko w pułapce, ponieważ masz zobowiązania. Tak *Slowlane* zwycięża i sprawia, że jesteś podatny na działanie jego planu. Aby się uwolnić, musisz podjąć zobowiązanie i czerpać siłę z niezaspokojonej pasji, z myślą o sobie i Twojej rodzinie. Pasja ta odnajdzie dla Ciebie czas, niezależnie od tego, czy będą to wczesne poranki, późne wieczory, czy weekendy. Bez palącej pasji Twoje pragnienie objawia się jedynie jako zainteresowanie, a nie poświęcenie. Oddani przedsiębiorcy *Fastlane* tworzą bogactwo, a zainteresowani tworzą wymówki.

MJ, kiedy kupiłeś swoje pierwsze Lamborghini, czy poczułeś się szczęśliwy? Rozważam zakup Porsche.

Samochody i inne drogie zabawki nie uczynią Cię szczęśliwym. Byłem szczęśliwy już zanim kupiłem swoje pierwsze Lamborghini. Szczęście miało źródło w procesie osiągnięcia celu, a zakup był nagrodą i wydarzeniem. Spełnienie jest procesem i efektem Twojego doświadczenia. Nie samochód, a proces, składający się z powtarzanych i pełnych pasji osiągnięć, zbliżających Cię do celów, uczyni Cię szczęśliwym. A kiedy tak się stanie, możesz być zaszokowany świadomością, że samochód marzeń nie jest już obiektem pożądania.

Jestem samotną matką i pracuję jako higienistka stomatologiczna. Jak mogę wjechać na szybki pas?

Niezależnie od Twojego zawodu, wejście na drogę *Fastlane* zawarte jest w przykazaniach (potrzeby, wejścia, kontroli, skali i czasu). Czy jesteś w stanie stworzyć biznes, który zaspokoi potrzebę na masową skalę? Czy na Twojej obecnej drodze (stomatologia) istnieje potrzeba, której zaspokojenia pomogłoby tysiącom? Jeśli nie jesteś w stanie dostrzec potrzeby ani rozwiązań problemu w Twojej branży, musisz rozciągnąć pole widzenia na świat i inne drogi, które służą tysiącom. Pamiętaj, że nie jesteś tylko higienistką stomatologiczną, ale również matką, kobietą i córką. W tych podzbiorach są setki dróg. Czym się interesujesz? Polityką? Naturą? Ogrodnictwem? Czy istnieją w tych obszarach niezaspokojone potrzeby? Jeśli nie jesteś w stanie odkryć nowej drogi, pozwól problemowi, który wymaga rozwiązania, odkryć dla Ciebie drogę.

Założenie biznesu jest ryzykowne. Czy istnieje jakiś sposób na zminimalizowanie tego ryzyka?

Tak. Wejdź do biznesu z właściwego powodu, a takim powodem jest wypełnienie luki na rynku lub robienie czegoś lepiej niż inni. Biznes staje się ryzykowny, kiedy przedsiębiorcy zakładają firmy z niewłaściwych, samolubnych powodów. Pamiętaj, obcych nie obchodzą Twoje marzenia. Jesteśmy samolubni z natury i staramy się zaspokoić nasze potrzeby i zachcianki. Ryzyko potęguje się, kiedy wchodzisz do biznesu *robiąc to, co kochasz, zamiast to, co wymaga zrobienia*. Ryzyko wzmacnia się, kiedy oddajesz kontrolę nad głównymi funkcjami biznesu komuś innemu. Tak, biznes niesie ze sobą ryzyko, ponieważ przedsiębiorcy tracą jego fundamentalny cel, którym jest rozwiązywanie problemów i pomoc bliźnim. Zysk nie przewodzi działaniom, ale idzie w ślad za nimi.

MJ, jest oczywiste, że masz fioła na punkcie kontroli. Skoro Fastlane oparte jest na pasywnym dochodzie z odsetek, w jaki sposób radzisz sobie ze stopami procentowymi, jeśli nie możesz ich kontrolować? Jeśli stopy procentowe wynoszą zero, czy nie unieważnia to Fastlane?

Tak, jeśli chodzi o mój plan finansowy, mam fioła na punkcie kontroli i Ty powinieneś być taki sam.

Jeśli nie masz kontroli, Twój komfort i bezpieczeństwo mogą stać się zależne od kogoś innego. To nie dla mnie. Poza tym, zgadzam się, że nie jestem w stanie kontrolować stóp procentowych. Twoja liczba (rozdział 37) powinna być odpowiednio duża, aby oprzeć się wahaniom stóp procentowych. Nawet dziś, kiedy stopy procentowe są niskie, nadal znajduję bezpieczny, przewidywalny zwrot na poziomie 5 proc., ponieważ myślę globalnie, a nie lokalnie. Jeśli Twoje oszczędności opierają się na zwrocie 10 proc. rocznie, oszukujesz samego siebie i staniesz się podatny na bóle związane z wysokością oprocentowania. Umieść poprzeczkę dostatecznie nisko, aby być gotowym na wahania.

MJ, czy dobry mentor może być rodzajem szofera wehikułu do bogactwa?

Mentorzy oferują znakomite zasoby, jeśli oczekuje się od nich przewodnictwa, a nie osobistej eskorty. Miałem okazję mentorować kilku osobom, ale niektóre z nich nie były szczerze zainteresowane ciężką pracą i poświęceniem – chciały, aby ktoś przejął ryzyko i przeprowadził ich za rękę przez proces. Mentorowanie nie polega na outsourcingu procesu, ale na zapewnieniu Ci przewodnictwa w procesie kreowania Twojej własnej podróży. Dobrzy mentorzy są przyspieszającym wiatrem w plecy.

MJ, czy nie jesteś hipokrytą, kiedy chłosisz „materialistyczną ekstrawagancję”, a sam wykorzystujesz do opisu Fastlane dobra materialne, takie jak Lamborghini i duże domy?

Nie, ponieważ *Fastlane* nie polega na kupowaniu rzeczy, ale na wolności, która pozwala na zakup czegokolwiek chcesz. Istnieje różnica pomiędzy byciem uwięzionym przez swoje rzeczy a kupowaniem rzeczy, na które Cię stać. Jeśli jesteś w stanie wyłożyć 300 000 dolarów na samochód i nie zostać przykutym do tej transakcji, idź na całość.

MJ, utknąłem w zgubnej rutynie, z której nie mogę się wyrwać. W ciągu dnia układam towar na półkach, a wieczorami zmywam naczynia. Nie czuję, że robię jakiegokolwiek postępy.

Zmiana zaczyna się wraz z Twoimi przekonaniami, ponieważ to one dyktują Ci przyszłe wybory. Jeśli chcesz wykonać krok naprzód, musisz uwierzyć, że jesteś w stanie tego dokonać. Musisz dokonać wyboru, aby rozpocząć swój proces, a on rozpoczyna się wraz z prostą decyzją. Zaczynaj dokonywać lepszych decyzji, a Twoim pierwszym wyborem powinna być analiza wyborów z przeszłości. Dlaczego jesteś w tym miejscu, w którym się znalazłeś? Co było zdradzieckim powodem, który postawił Cię przy zmywaku?

Musisz także zastanowić się nad tym, jak możesz pomóc innym, wykorzystując swoje talenty. Jeśli nie posiadasz talentu, musisz go zdobyć. Możesz stać się ekspertem w jakiegokolwiek dziedzinie, dzięki zdobyciu odpowiedniej ilości wiedzy i jej praktykowaniu. Jest to fakt. Niestety, takie poświęcenie ma wysoką cenę i często wiąże się z wyłączeniem telewizora i przedłożeniem lepszej przyszłości nad natychmiastową przyjemność.

Nie dbam o to, czy szorujesz muszle klozetowe. Jeśli zaspokoisz potrzeby wielu ludzi, zaspokoisz potrzeby człowieka. A ten człowiek? Ten człowiek to Ty.

DODATEK B – 40 wytycznych życia Fastlane

Postanawiam, że...

1. Nie będę uważał „Bogać się szybko” za nieprawdopodobne.
2. Nie pozwolę ideologii *Slowlane* przyćmić moich marzeń.
3. Nie pozwolę prognostykom *Slowlane* skazać mojej prawdy ich dogmatami.
4. Nie będę traktował *Slowlane* jak planu, ale pozwolę mu być częścią planu.
5. Nie będę sprzedawał swojej duszy w zamian za weekendy.
6. Nie będę oczekiwał ani poszukiwał szofera do bogactwa.
7. Nie będę wymieniał czasu na pieniądze.
8. Nie powierzę kontroli nad moim planem finansowym czasowi.
9. Nie porzucę kontroli nad swoim planem finansowym.
10. Nie będę traktował czasu tak, jak gdyby tryskał z fontanny i było go pod dostatkiem.
11. Nie będę dawać wiary wydarzeniom, ale będę wierzyć w procesy.
12. Nie będę przyjmował rad od guru, którzy głoszą wartość jednej mapy, bogacąc się dzięki innej.
13. Nie będę używał procentu składanego do zdobycia bogactwa, ale do generowania dochodu.
14. Nie będę okazywał braku szacunku dla pasywności dolara.
15. Nie przestanę uczyć się w momencie ukończenia szkoły, ale właśnie wtedy zacznę.
16. Nie wniosę do swojego życia ciężaru pasożytniczego długu.
17. Nie będę grał w drużynę konsumentów i zamienię ją na drużynę producentów.
18. Nie odrzucę możliwości spełnienia swoich marzeń.
19. Nie będę podążał za pieniędzmi, ale za potrzebą.
20. Nie będę zasilał mojej motywacji miłością, ale pasją.
21. Nie będę się skupiał na wydatkach, ale na zarobkach.
22. Nie będę płacił sobie na końcu, ale jako pierwszemu.
23. Nie będę robił tego, co robią wszyscy inni.
24. Nie będę ufał każdemu, ale pozwolę innym na udowodnienie mi, że warto im ufać.
25. Nie oddam kontroli nad swoim biznesem.
26. Nie będę podróżował autostopem. Będę starał się siedzieć za kierownicą.
27. Nie będę działał w obrębie ograniczonej skali i na małych obszarach.
28. Nie będę okazywał braku szacunku dla mocy moich wyborów.
29. Nie będę pływał w kałuży jak gupik – będę jak rekin w oceanie.

30. Nie będę najpierw konsumował – najpierw wyprodukuję, a potem skonsumuję.
31. Nie będę angażował się w biznesy o niskich barierach wejścia lub bez barier.
32. Nie będę inwestował w cudze marki, ale w swoje.
33. Nie będę polegał na pomysłach, ale na ich realizacji.
34. Nie porzucę swojego klienta dla innych interesariuszy.
35. Nie będę budował biznesu, ale markę.
36. Nie będę opierał swoich przekazów marketingowych na cechach, ale na korzyściach.
37. Nie będę poligamicznym oportunistą: skupię się na jednym!
38. Nie będę prowadził biznesu, jak gry w warcaby, ale jak grę w szachy.
39. Nie będę żył ponad stan, ale będę się starał zwiększyć środki.
40. Nie będę żył bez zabezpieczenia, jakie stanowi znajomość podstaw finansów.

DODATEK C – Dalszy ciąg Fastlane

***Fastlane* na Facebooku**

<http://www.facebook.com/TheMillionaireFastlane>

<http://www.facebook.com/WydawnictwoGall>

Rozmawiaj o Fastlane

<http://TheFastlaneForum.com>

<http://www.fastlane.com.pl>

Artykuły Fastlane

<http://www.FastlaneEntrepreneurs.com>

MJ DeMarco

<http://www.MJDeMarco.com>

<http://www.twitter.com/MJDeMarco>

The Millionaire Fastlane

<http://www.theMillionaireFastlane.com>

Zapowiedzi wydawnicze

START-UP BEZ PIENIĘDZY

wybrane fragmenty

„Czy kiedykolwiek siedziałeś w toalecie ze spuszczonymi spodniami i kiedy już byłeś gotowy dokończyć, okazywało się, że brakuje papieru toaletowego? Nie zaprzeczaj! Dobrze wiesz, o czym mówię. Trzy naddarte strzępki papieru, wiszące u krawędzi tekturowej tuby wydają się wtedy z Ciebie drwić. Niezbyt dobrze jest znaleźć się w takiej sytuacji. Istnieją tylko dwie lub trzy opcje. Możesz zawołać o pomoc, co jest zbyt upokarzające, ale jest to jakieś wyjście. Mógłbyś też, szurając nogami, udać się na poszukiwanie nowej rolki. To straszne, ale również jest to jakieś wyjście. Ostatnią opcją, i zazwyczaj najlepszą, jest zadowolenie się tym, co masz. A kiedy zaprzęgniesz do pracy swój przedsiębiorczy umysł, uświadomisz sobie, że dysponujesz czymś o wiele więcej niż trzy nędzne skrawki papieru.

A oto szczegółowa relacja. Wybierasz trzecią opcję i decydujesz się dać sobie jakoś radę. Spójrzmy prawdzie w oczy – masz reputację kogoś, kto zużywa więcej niż trzy skrawki. Musisz się zastanowić, co jeszcze możesz... Aha! Tak! Kosz na śmieci! Jak mistrz gimnastyki, wykonujący skok przez kozła, unosisz się na ramionach i wyciągasz nogę. Dokładnie... na... odpowiednią... odległość. Z drżącą z wysiłku nogą, niepewnie zaczepiasz butem o krawędź kosza na śmieci i zaczynasz przyciągać go do siebie. „Chodź do mamusi”, powtarzasz w myślach.

Jest! Czas zbadać nowo odnaleziony skarb: zużyta chusteczka higieniczna. Dobrze, bardzo dobrze. Patyczek do czyszczenia uszu. Okrucieństwo! W ostateczności – przydatny. Kilka wacików. OK, możesz je wykorzystać oraz... nic dentystyczna? Nie ma mowy! Przy nici dentystycznej wyznaczasz granicę. A więc przy trzech skrawkach papieru, kilku wacikach, zużytej chusteczce i nieznaczej dłubaninie patyczkiem do czyszczenia uszu, wychodzisz świeży jak stokrotka, gotów stawić czoła światu. Oczywiście nie zmieniasz rolki na nową dla następnego faceta. Niech się uczy na błędach!

(...)

Czy dostrzegasz w tym niesamowitą lekcję przedsiębiorczości? W owym najbardziej wyzywającym, najbardziej ludzkim momencie, demonstrujemy nieskończone możliwości dokonywania „cudów”. Kiedy dosłownie nie możemy pozwolić sobie na to, aby po prostu wstać i odejść, znajdujemy sposób na wykonanie zadania. Z trzema skrawkami papieru, resztkami z pojemnika na śmieci i być może z podartą na kawałki tekturową tubą. Niemożliwe staje się bardzo możliwe.

Jest coś niesamowitego w tym, jak ostrożni, troskliwi i pomysłowi jesteśmy w obliczu mocno ograniczonych zasobów. Zastanawiające jest również, jak szybko zużywamy nasze zasoby, kiedy

wydaje się, że mamy ich dużo. Problem leży w działaniu naszego umysłu. Kiedy mamy świadomość dostatku w odniesieniu do konkretnej sytuacji (np. pełna rolka papieru toaletowego), przekształcamy tę informację w bez troską wizję wiecznego dostatku (np. niekończące się zasoby papieru toaletowego w zasięgu ręki). Wtedy marnujemy to, co mamy, a nawet jeszcze gorzej – nie sprawdzamy zapasów, aby uchronić się przed ich wyczerpaniem. Po prostu zakładamy, że mamy papieru pod dostatkiem. Siadamy, robimy, co do nas należy, a potem sięgamy po papier i trafiamy ręką w pustkę. Cholera! Znów to samo”.

Z SERII „IQ – ROZWIJAJ INTELIGENCJĘ FINANSOWĄ” POLECAMY:

PLANUJ I BOGAĆ SIĘ

wybrane fragmenty

„Ta książka nie mówi o jakiegokolwiek konkretnej dziedzinie działalności. Opowiada ona o drodze, którą musi przebyć każdy, kto chce odnieść sukces – o tym, czego trzeba się nauczyć, wprowadzić w życie i czego trzeba doświadczyć. Wyjaśniam w niej pewne kluczowe elementy kreowania bogactwa i uwalniania Twojego potencjału – zasady, które możesz stosować w każdej sytuacji, niezależnie od tego, jak wielki dystans dzieli Twoją obecną sytuację finansową od Twoich aspiracji. Książka ta nie ma jednak na celu dać Ci gotowej recepty na sukces. Ma ona służyć pomocą w wypracowaniu Twojego własnego przepisu. Mam nadzieję, że z radością odbędziesz podróż, w trakcie czytania tej książki i stosując opisane zasady, stworzysz więcej bogactwa w swoim życiu.

(...)

Nie każdy chce stworzyć potężne biznesowe imperium zatrudniające setki czy tysiące ludzi. Wielu z nas chciałoby po prostu mieć przedsiębiorstwo, które mogłoby funkcjonować samo, podczas gdy my udamy się na dłuższe wczasy, lub firmę, która mogłaby zostać sprzedana z dostatecznie wysokim zyskiem, zapewniając nam trochę wolnego czasu na zastanowienie się, czym zająć się w następnej kolejności. Większość z nas po prostu chce przestać martwić się o pieniądze. Pragniemy stylu życia i wyborów, jakie możemy kupić za pieniądze, ale mamy świadomość, że bogactwo finansowe nie jest tak ważne, jak spędzanie czasu z ludźmi, na których nam zależy i cieszenie się prostymi życiowymi przyjemnościami. Innymi słowy, większość z nas nie chce być nadmiernie bogatymi – my chcemy po prostu finansowej wolności.”

wybrane recenzje prasowe

„Planuj i bogać się” wydaje się na pierwszy rzut oka książką bardzo typową. Ot, jednym z wielu na rynku biznesowych poradników. Ma jednak ukryty pazur i to coś, co pozwala nazwać ją inspirującą. Załóżmy, drogi Czytelniku, że chcesz być człowiekiem bogatym. Nie obrzydliwie bogatym. Prawdopodobnie nie marzysz o byciu nowym Gatesem albo – nie szukając daleko – Solorzem-Żakiem. Ich prywatne samoloty są owszem imponujące, ale i presja, jaka na nich ciąży, jest przecież olbrzymia. Ty zapewne myślisz sobie, że wystarczyłyby Ci średnia firemka i skromne kilka milionów na koncie. Tyle, by nie martwić się ewentualnym krachem systemu emerytalnego czy nieoczekiwaną chorobą w rodzinie. Jesteś człowiekiem pracowitym, ale... bez przesady. Nie chcesz przecież tyrać po 12 godzin tygodniowo bez świąt i weekendów i widywać rodziny tylko na zdjęciu ustawionym na biurku, a przyjaciół jedynie na Facebooku i Naszej Klasie. Dobrze byłoby też pojechać raz na jakiś czas (ale z pewnością

regularnie) na kilkumiesięczną eskapadę do Azji czy Ameryki Południowej. Nie stresując się, że bez Ciebie cały biznes się zawali i nie będzie już do czego wracać.

Takie mniej więcej aspiracje ma czytelnik, do którego swoją książkę skierował Steve Grounds. Autor jest Nowozelandczykiem i trenerem biznesu. Książka „Planuj i bogać się” jest właśnie owocem jego przemyśleń. Całkiem udaną mieszanką poradnika z cyklu „jak uwierzyć w siebie, wymyślić i rozkręcić własny biznes” z elementarzem profesjonalnego zarządzania czasem. Groundsa czyta się dobrze i przyjemnie.

Rafał Woś

DZIENNIK GAZETA PRAWNA 11.05.2012

„Planuj i bogać się” to nie tylko poradnik biznesowy, ale inspiracja dla wszystkich drobnych i średnich (oraz przyszłych) przedsiębiorców, którzy nie boją się pozmieniać swoich zawodowych przyzwyczajień.

MBA Manager Nr 6/2012

Z SERII „IQ – ROZWIJAJ INTELIGENCJĘ FINANSOWĄ” POLECAMY:

DZIECI SZCZĘŚCIA

wybrane fragmenty

„Dlaczego niektórzy całe życie szukają swojej szansy – a inni codziennie je wykorzystują? Ten rodzaj szczęścia, który mam na myśli, kiedy mówię o dzieciach szczęścia, jest o wiele bardziej stanem bycia szczęśliwym niż efektem działania jakiegoś szczęśliwego trafu. Jest sposobem życia, który umożliwia człowiekowi stale odkrywać i wykorzystywać swoje szanse. Dziś nazywamy to spełnieniem. W tej książce chodzi właśnie o te dzieci szczęścia i ich szczególną umiejętność dostrzegania szans.”

wybrane rekomendacje

Dlaczego ta książka jest najlepszym przewodnikiem życiowym, jaki miałem w rękach od blisko 30 lat? Dlatego, że nie jest „poradnikiem motywacyjnym” w stylu przebrzmiałego już amerykańskiego pozytywnego myślenia ani „magicznym sekretem” w stylu new age. „Dzieci szczęścia” to prezentacja realnego i skutecznego nastawienia – podejścia do życia, osobistego szczęścia i pieniędzy. Książka została napisana przez praktyka, Europejczyka, który dodaje nam odwagi, dzieląc się swoim osobistym doświadczeniem, odkrywając nawet chwilami zasłonę intymności. Główna teza tej książki głosi, że szczęście powstaje w naszych sercach i umysłach, że jest kwestią twórczego nastawienia, dostrzegania możliwości i odwagi podążania za tymi odkryciami.

Jacek Santorski
psycholog biznesu

Jest to jedna z tych książek, które pomagają zrozumieć, że szczęście nie jest odległym celem, który kiedyś będzie mogło osiągnąć niewielu wybranych, ale faktem, który może odkryć każdy z nas w chwilach swojej pełnej obecności.

Willigis Jäger

To najbardziej szalona książka, napisana przez najbardziej „zakręconego” autora – oczywiście w pozytywnym znaczeniu tego słowa. Jeżeli poddamy się żywiołowej narracji, być może doświadczymy chaosu współczesnego świata, ale możliwe także, że dostrzeżemy sens naszego życia i szanse, które w nim na nas czekają.

Sthaman Marek Prejzner
nauczyciel zen

Czy ktoś powiedział Ci kiedyś prawdę prosto oczy? Tak, że zabrakło Ci słów, by zaprzeczyć? Nie można jej wtedy nie zobaczyć, udąć, że jej nie ma. Jest. Taka jest właśnie książka „Dzieci szczęścia”. Z każdym nowym rozdziałem przeżyjesz kolejne odsłony prawdy. Bardzo często poczujesz się jak przed lustrem, w którym zobaczysz swoje odbicie. Nie to wyidealizowane, ale to prawdziwe. A kiedy zobaczysz, będziesz mógł coś z tym zrobić. To będzie Twoja szansa.

Tej książki nie da się odłożyć na półkę, bo ona zostaje w Tobie, gdy ją przeczytasz.

Piotr Dziańkowski
strona internetowa: TAK CHCĘ ŻYĆ!

informacje o autorze

Hermann Scherer jest znanym mówcą i ekspertem biznesu, zaliczanym do najlepszych w swoim fachu. Wygłosił ponad 2000 wykładów przed publicznością, której łączna liczba przekroczyła 400 tysięcy osób. Jest autorem 30 książek, które przełożono na 18 języków. Wygłasza odczyty, doradza i ciągle stawia przed sobą nowe cele i nowe wyzwania. Mieszka na stałe w Zurychu, ale jego domem jest cały świat, gdzie wygłasza swoje porywające wykłady. Zawsze przy salach wypełnionych publicznością po same brzegi. Jego książka „Dzieci szczęścia” gościła przez 3 tygodnie na liście bestsellerów tygodnika „Der Spiegel”.

Dział zamówień:
tel./faks 32 253-02-47
tel. kom. 515 096 975
gall@gall.pl

Fastlane milionera

Spis treści

[Karta tytułowa](#)

[* * *](#)

[Dedykacja](#)

Wstęp

CZĘŚĆ 1 – „Bogactwo na wózku inwalidzkim” „Bogać się powoli” znaczy „Bogać się na starość”

Rozdział 2: Jak oszukałem „Bogacenie się powoli”

CZĘŚĆ 2 – Bogactwo nie jest drogą, lecz podróżą!

[Rozdział 15: Zwycięstwo Slowlane... nadzieja hazardzisty](#)

[CZĘŚĆ 5 – Bogactwo: mapa Fastlane](#)

Rozdział 21: Prawdziwe prawo bogactwa

CZĘŚĆ 6 – Twój wehikuł do bogactwa: TY

Rozdział 28: Wejdź na czerwone pole

CZĘŚĆ 7 – Drogi do bogactwa

Rozdział 37: Nadaj cel swojej drodze

CZĘŚĆ 8 – Twoja prędkość: przyspiesz bogactwo

Rozdział 40: Piesi uczynią cię bogatym!

Rozdział 44: Jeśli masz wybór między monogamią a poligamią, wybierz monogamię

W przygotowaniu:
Mike Michalowicz „Start-Up \ bez pieniędzy”

Z serii „IQ – Rozwijaj inteligencję finansową” dotychczas ukazały się:
Steve Grounds „Planuj i bogać się”
Hermann Scherer „Dzieci \ szczęścia”

© 2012 Viperon Publishing Corporation, Phoenix Arizona
Tytuł oryginału: “The Millionaire Fastlane. Crack The Code to Wealth and Live Rich for a Lifetime”.

© 2012 Wydawnictwo Gall Olgierd Graca 2012
Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część niniejszej publikacji nie może być reprodukowana, przechowywana jako źródło danych i przekazywana w jakiegokolwiek formie zapisu bez pisemnej zgody posiadacza praw.

Przekład: *Michał Motyl*
Ilustracje: *Daria Kettner*
Projekt okładki: *Olgierd Graca*
Redakcja: *Lidia Gruse*
Redakcja techniczna: *Adrianna Sikora*

ISBN 978-83-60968-26-0

Wydawca:
Wydawnictwo Gall
ul. Słowackiego 37/15
40-093 Katowice
www.facebook.com/WydawnictwoGall
www.fastlane.com.pl

Dział zamówień:
tel./faks 32 253-02-47
tel. kom. 515 096 975
gall@gall.pl



Plik ePub opracowany przez firmę eLib.pl
al. Szucha 8, 00-582 Warszawa
e-mail: kontakt@elib.pl
www.eLib.pl

ZŁAM KOD
BOGACTWA!

MJ DEMARCO

**FAST
LANE**

MILIONERA

IQ

Personal Intelligence Training