

**JAK ZAROBIĆ
DUŻE
PIENIĄDZE**

**88 SPOSOBÓW
NA BOGACTWO I SUKCES**

FELIX DENNIS

O AUTORZE

Felix Dennis był poetą, wydawcą i hodowcą drzew. W wieku piętnastu lat wyprowadził się z domu. Jako muzyk mieszkał w kawalerce w Londynie i klepał biedę. Choć początkowo nie miał grosza przy duszy, ani doświadczenia w prowadzeniu biznesu, stworzył imperium wydawnicze i medialne, które dziś ma swoje siedziby na czterech kontynentach.

Jego nazwisko przez wiele lat widniało w rankingu stu najbogatszych ludzi w Wielkiej Brytanii – *Sunday Times Rich List*.

Był autorem licznych książek, w tym światowego bestsellera *How to Get Rich* [Jak zostać bogaczem – przyp. tłum.]. Napisał również pięć cieszących się dużym uznaniem tomików poezji, które nadal są wznawiane. Jego utwory były wykonywane przez Royal Shakespeare Company po obydwu stronach Atlantyku. Szósty tomik Dennisa, *Tales From The Woods*, został wydany przez Ebury Press w 2010 roku.

Wśród jego pozostałych zainteresowań wymienić można kupowanie rzeźb z brązu, hodowanie rzadkich gatunków świń (i zjadanie ich od czasu do czasu), popijanie francuskiego wina, zbieranie pierwszych wydań książek i unikanie spotkań biznesowych. Jego największą ambicją było zasadzenie w samym sercu Anglii dużego lasu liściastego z naturalnie występującymi drzewami.

Za życia miał domy w Soho, Stratford-upon-Avon, Connecticut, na Manhattanie i karaibskiej wyspie Mustique.

Adres jego strony internetowej to www.felixdennis.com.

**JAK ZAROBIĆ
(DUŻE)
PIENIĄDZE**

**88 SPOSOBÓW
NA BOGACTWO I SUKCES**

FELIX DENNIS

Tytuł oryginału: HOW TO MAKE MONEY: THE 88 STEPS TO GET RICH AND FIND SUCCESS

Text © Felix Dennis 2010

First published as 88 The Narrow Road by Vermilion in 2010. Vermilion, an imprint of Ebury Publishing is part of the Penguin Random House group of companies.

Wydanie I, polskie

Copyright © for the Polish edition by Wydawnictwo OSMPOWER.

Copyright © for the translation by Agnieszka Kowalczyk-Nowak.

Warszawa, 2018.

Redakcja: Kamila Kruk

Korekta: Nina Lubiejewska, Anna Gidaszewska

Skład i łamanie: Adrian Szatkowski (zeczernia.net)

Okładka: Norbert Wójcik

Druk: Opolgraf SA

Wersja papierowa: ISBN: 978-83-951844-8-2

Wersja elektroniczna (ebook): 978-83-953588-0-7

Wydawnictwo:

OSMPOWER sp. z o.o.

ul. Nowogrodzka 50/515

00-695 Warszawa

www.osmpower.pl

shop@osmpower.pl

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

Autor oraz Wydawnictwo dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce. Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

*Dla
Dicka Pountaina
i Bunch Books Gang
z Goodge Street,
gdzie się to wszystko zaczęło*

*Byliśmy entuzjastyczni, że hej, i szaleni, że aj.
U brzegu potężnej Missisipi budowaliśmy raj.*

SPIS TREŚCI

Przedmowa	11
1. O motywacji.....	13
2. O wymówkach	15
3. O tym, kto ma szanse na sukces.....	17
4. O szansach statystycznych	19
5. O prawdziwych szansach	21
6. O rozpoczynaniu.....	23
7. O wyborze właściwej góry	25
8. O odcięciu się.....	27
9. O najlepszych pozycjach startowych.....	29
10. O poniżeniu	31
11. O powszechnych przeszkodach.....	33
12. O tygrysie przykutym do twojej stopy	35
13. O oszczędności	37
14. O powszechnych błędach start-upów 1: mylenie pragnienia z przymusem.....	39
15. O powszechnych błędach start-upów 2: brak kontroli nad przepływem gotówki	41
16. O powszechnych błędach start-upów 3: nadmierne koszty	43
17. O powszechnych błędach start-upów 4: wzmacnianie porażki	45

18. O powszechnych błędach start-upów 5: oszczędzanie na talencie.	47
19. O zuchwałości	49
20. O byciu w odpowiednim miejscu w odpowiednim czasie	51
21. O bogactwie i szczęściu	53
22. O pracy dla innych	55
23. O gromadzeniu kapitału 1: źródła kapitału	57
24. O gromadzeniu kapitału 2: zarobienie kapitału	59
25. O gromadzeniu kapitału 3: unikanie paktu z diabłem	61
26. O gromadzeniu kapitału 4: rekiny	63
27. O gromadzeniu kapitału 5: natura delfinów.	65
28. O gromadzeniu kapitału 6: zabawa z delfinami	67
29. O gromadzeniu kapitału 7: banki	69
30. O gromadzeniu kapitału 8: pływanie z rybami	71
31. O gromadzeniu kapitału 9: inwestorzy większościowi.	73
32. O tworzeniu właściwego otoczenia.	75
33. O zatrudnianiu w start-upach	77
34. O zatrudnianiu w ogóle	79
35. O zarządzaniu.	81
36. O wiecznych porucznikach	83
37. O start-upie i długim trzęsieniu ziemi.	85
38. O „stabilizacji” w nieustającej rewolucji	87
39. O grze zespołowej	89
40. O poszukiwaczach sławy i ropuchach	91
41. O decyzjach na bazie konsensusu.	93
42. O spółkach i inwestorach mniejszościowych.	95

43. O meksykańskim pokerze	97
44. O tym, jak okiełznać strach przed porażką	99
45. O ułudzie świętego pomysłu	101
46. O dress codzie	103
47. O rekrutacji wewnętrznej	105
48. O paradoksie posiadania	107
49. O posiadaniu	109
50. O klientach.	111
51. O dostawcach.	113
52. O negocjacjach.	115
53. O priorytetach	117
54. O łucie szczęścia	119
55. O drogach na skróty.	121
56. O uprzejmości	123
57. O długach	125
58. O własności intelektualnej	127
59. O naśladownictwie	129
60. O delegowaniu zadań.	131
61. O ufaniu własnym instyngtom	133
62. O wytrwałości.	135
63. O nieustępliwości	137
64. O wierze w siebie	139
65. O przywództwie	141
66. O ochronie własnego kawałka tortu.	143
67. O wejściu na giełdę	145
68. O pułapce Troi	147

69. O świętych krowach	149
70. O potrzebie dywersyfikacji	151
71. O doskonałości.	153
72. O dodatkowych formach gratyfikacji	155
73. O konkurencji.	157
74. O nieszczęściu.	159
75. O ocenie sytuacji	161
76. O obowiązkowych transakcjach	163
77. O właściwej chwili na sprzedaż biznesu	165
78. O konsekwencjach	167
79. O statusie.	169
80. O wykwalifikowanych księgowych	171
81. O dojeniu krowy.	173
82. O kłatkach dla smoków	175
83. O kupowaniu prywatnych jachtów, samolotów i tak dalej	177
84. O oszukiwaniu skarbowki	179
85. O tym, kto ma rację... a kto nie	181
86. O braku sprawiedliwości.	183
87. O porażce.	185
88. O sukcesie	187
ANEKS 1. Bogactwo liczone gotówką albo szybko zbywalnymi aktywami	189
ANEKS 2. Bogactwo liczone sumą aktywów (prawdziwa wartość netto)	191

PRZEDMOWA

*Ci, którzy przemierzają wąską drogę,
Idą gęsiego.
Cienie pojawiają się z każdym ostrożnym krokiem,
A co miłą niebezpieczeństwo czyha na każdego.*

Kiedy kilka lat temu po raz pierwszy napisałem o bogaceniu się w książce *How to Get Rich* (z premedytacją wybrałem tak prostacki tytuł, ale ta ironia umknęła niemal wszystkim recenzentom), moim celem było dotarcie do szerszej publiczności. Przynajmniej to mi się udało. Internetowe wyszukiwarki wskazują na tysiące odniesień do różnych wydań tej książki.

Książka *How to Get Rich* w zamyśle miała pełnić rolę antysamouczka, który miał odwieść większość czytelników od prób osiągnięcia prawdziwego bogactwa. Okazało się jednak, że ten cel nie do końca został zrealizowany. Zbyt wielu krytyków i czytelników uznało ją za „inspirującą”.

Krótko mówiąc, wiele egzemplarzy sprzedało się z niewłaściwych pobudek, co zresztą prawidłowo przewidzieli moi wydawcy (albo tak mi się tylko teraz wydaje), kiedy zlecili mi jej napisanie. Taki obrót spraw sam w sobie nie jest zły. Wydawcy muszą mieć co jeść, a autorzy piszą po to, by ich książki czytać. Niemniej, to tylko półśrodki.

Książka *Jak zarobić (duże) pieniądze* jest konsekwencją powyższej sytuacji. Jest krótsza i ma służyć raczej za narzędzie niż za fotelową

JAK ZAROBIĆ (DUŻE) PIENIĄDZE

rozrywkę. Nie jest skierowana do rzeszy osób, które bez wyraźnego celu *po prostu* pragną się wzbogacić lub które kupują poradnik za poradnikiem, myśląc *czytanie z działaniem*. To krótki przewodnik dla tych, którzy z determinacją starają się zdobyć pieniądze i są skłonni brać na swoje barki potencjalne konsekwencje swoich działań. Jeśli brakuje ci tej determinacji, lepiej porzuć lekturę tej książki i sięgnij po jeden z setek innych tytułów napisanych specjalnie dla ciebie (często przez szarlatanów).

Na stronach tej książki znajdziesz wybrane fragmenty *How to Get Rich*, jednak wszystkie z nich zostały napisane na nowo i zredagowane tak, by stały się zwarte i jasne. *Jak zarobić (duże) pieniądze* to zbiór zasad, jakimi kieruję się w kwestii bogacenia się, choć trzeba zaznaczyć, że wiele związanej z tym pracy odbywa się w cieniu i wymaga zapuszczenia się w obszary, na które inni (pewnie mądrze) boją się wkroczyć.

Jak ujął to T. S. Eliot:

*Pomiędzy ideę
I rzeczywistość
Pomiędzy zamiar
I dokonanie
Pada Cięż*

1

O MOTYWACJI

Powszechnie wiadomo, że czyny mężczyzn i kobiet są wypadkową genów oraz wychowania. Zdobywanie pieniędzy nie stanowi wyjątku od tej zasady.

Każda osoba, która dąży do osiągnięcia bogactwa musi utkać z tych wyimaginowanych sił nowy materiał, nawet jeśli wie, że nie są one niczym innym jak cieniem rzucanym przez przeszłość na teraźniejszość. Tkanina ta powinna mieć kolory i wzory odzwierciedlające umiejętności, inteligencję oraz determinację danej jednostki w dążeniu do celu, a także poziom jej szacunku do władzy lub strachu przed karą – boską lub jakąkolwiek inną.

Krótko mówiąc, tyrania genów i wychowania, tak powszechnie hołubiona przez otaczających nas ludzi, jest widmem, a także ułudą. W najlepszym razie pojmuje się ją na tyle błędnie, że łatwo staje się ona podstawą do wymówek i bierności.

Po co się przejmować, skoro i tak stanie się to, co ma się stać?

Jeśli chcesz być bogaty, *musisz* się przejmować. Ukryte motywacje stale wychodzą na jaw i odwracają twoją uwagę, co nie zawsze jest przyjemne. Ich zrozumienie pozwala oprzeć się chęci uciekania od działania oraz tłumienia pragnień i ambicji.

W procesie gromadzenia pieniędzy warto więc zastanowić się nad motywami, jakie nas do tego popychają. Niekoniecznie po to, by czuć z ich powodu zażenowanie lub skrycie się z nich śmiać (choć w tym ostatnim

2

O WYMÓWKACH

Istnieją trzy istotne powody, by nie starać się osiągnąć bogactwa. Oto one: 1) Nie chcę być bogaty, 2) Chciałbym być bogaty, ale mam inne priorytety, 3) Jestem zbyt głupi, by podjąć próbę.

Pierwsza wymówka jest śliska jak teflon i polega na ignorowaniu wyzwań. Zastanówmy się jednak, ile zaścianających się nią osób, odmówiłoby przyjęcia pieniędzy, gdyby niespodziewanie otrzymało spadek w wysokości dziesięciu milionów funtów.

Przejdźmy do drugiego powodu. W jakim świecie byśmy dziś żyli, gdyby Vincent van Gogh nigdy nie namalował obrazu, Beethoven nie miał czasu komponować, a Emily Dickinson nie napisała by ani jednego wiersza? Cała ta trójka zmarła, będąc raczej relatywnie biednymi, a nawet spłukanymi. Nigdy też nie słyszałem, by wielcy myśliciele czy filozofowie radzili sobie znacznie lepiej.

Trzecia wymówka to istna zagadka. Ci, którzy są na tyle błyskotliwi, by zauważyć, że wcale nie są tacy inteligentni, mogą mieć większą szansę na wąskiej drodze, niż sobie wyobrażają¹. Na listach najbogatszych ludzi na świecie znajduje się wielu skutecznych, ale głupich przedsiębiorców.

¹ Dlaczego „wąska”? Dlatego, że weszło na nią niewiele osób, a te, które już się na niej znalazły, przeważnie idą gęsiego. To najczęściej omawiana, ale najrzadziej uczęszczana droga na świecie.

3

O TYM, KTO MA SZANSE NA SUKCES

Każda zdrowa osoba o przeciętnej inteligencji może odnieść sukces na wąskiej drodze, o ile w pełni poświęci się podróży. Poświęcenie jest tutaj kluczowe, a jego części składowe omawiam w dalszej części książki.

Pomaga wizja tunelu. Pomaga bycie dupkiem. Pomaga gruba skóra. Istotna jest wytrzymałość, tak samo jak zdolność do pracy na tyle ciężkiej, by najlepsi przyjaciele ci dokuczali, ukochani rozpaczali, a konkurenci i znajomi ukradkiem przyglądali ci się zza linii bocznej, po części ze zdumieniem, a po części z pogardą.

Pomaga pewność siebie – można ją udawać lub zyskać po drodze. Nieustępliwość jest absolutną koniecznością. Szczęście również pomaga, ale tylko wtedy, gdy nie tracisz czasu na szukanie go. Przekonanie, że masz świetny pomysł nie jest warte splunięcia. **Pomysły są tanie jak barszcz. To umiejętność wprowadzania ich w życie jest bezcenna dla sukcesu przedsięwzięcia.**

Odpowiedź na pytanie, kto ma największe szanse powodzenia może być zatem taka: nie ten, kto *chce*, nie ten, kto tego *potrzebuje*, ani też nie ten, kto na to *zastępuje*, ale ten, kto wykazuje całkowitą *determinację*, bez względu na to, ile będzie to kosztować jego i jego otoczenie.

