

# Niezwykła droga



## do bogactwa

**Wiktor de Dore**

**G**dy pewnego ranka zjawiłem się na Rue de Sagesse, spodziewałem się jedynie tej samej zbieraniny motłochu. Mimo to, powiedziałem sobie: „Wiktorze de Dore, dziś będzie twój szczęśliwy dzień. Dziś któraś z tych osób wyjawi ci to, co musisz wiedzieć”.

Przechadzałem się tą ulicą codziennie, od końca listopada, kiedy to opuściłem uniwersytet, przekonany, iż powodzenie we współczesnym życiu nie ma żadnego związku z uroczystym, brzęczącym tonem głosów moich profesorów, którzy chodzili w podniszczonych paltach. „Mogłem zostać członkiem rodziny królewskiej, markizem!” - wykrzyknąłem, idąc nerwowym krokiem przez teren akademii. To prawda. Gdyby nie rewolucja burżuazyjna 1789 roku, która posłała mojego ojca na gilotynę i zabrała nam całe rodzinne bogactwo, byłbym nietykalnym szlachcicem, a nie człowiekiem utrzymującym się z dorywczej pracy i resztek fortuny rodzinnej - człowiekiem bez przyszłości.

Na Rue de Sagesse roiło się od różnego rodzaju pretendencji do mojej duszy. Choć wiedziałem, że nie są oni ani mądrzy, ani uczciwi, nie mogłem oprzeć się urokowi ich starań. Frenolog stał na swoim codziennym posterunku za niewielkim krzesłem na drugim końcu ulicy, kiwając palcem do mnie i żarliwie zapewniając, że przyszłość kryje się w guzach, które pokrywają moją głowę! Osobnik ten już wielokrotnie wyznaczał topografię mojej czaszki, lecz nie dowiedziałem się od niego nic ponad to, że mój mózg opasują kontury raczej przeciętne. Mimo to, frenolog wciąż wołał za mną tak natarczywie, jakbym był jedyną osobą, która chce wysłuchiwać jego niedorzeczności. Gdy poszedłem dalej, moim oczom ukazała się szóstka kolejnych wróżbitów, stojąca w ogonku po mojej prawej stronie: adepci botomancji, kartomancji, krystalomancji, bibliomancji, litomancji oraz różdżkarstwa. Wszyscy jednocześnie agitowali mnie krzykiem i paplaniną obietnic. Przystudiowałem każdą z ich sztuk niezwykle poważnie, zapelniając mój pokój księgami czarów oraz różnego rodzaju różdżkami i kryształowymi kulami. Zasadniczo jednak była to tylko rozrywka. Skierowałem zatem uwagę w kierunku drugiej strony

ulicy, gdzie stał fizjokrata, uzdrowiacz, kuglarz, rojalista oraz krasomówca.

Fizjokrata wygłaszał długie mowy na temat zalet *Tableau Economique* Quesnaya i namawiał wszystkich zebranych (w niektóre dni nawet całkiem sporo osób) do poświęcenia swojego życia i energii rolnictwu. „Bogactwo leży w ziemi!” - wielokrotnie wykrzykiwał podczas swojej tyrady, publiczność zaś powtarzała jego zakłęcie, dopóki mówca i słuchacze nie rozplynęli się w końcu w monotonii nudnej litanii. Byłem kiedyś jednym z jego uczniów. Przestudiowałem każde słowo Quesnaya oraz Adama Smitha. Jednak żadna liczba teorii ekonomicznych nie otworzyła mi podwojów do mojej własnej przyszłości i spodziewanej fortuny.

Uzdrowiacz wystawił półki pełne eliksirów: jeden na reumatyzm, inny na podagrę i tak dalej. Kiedyś sprzedał mi książkę, obiecując, że opisane w niej mikstury oczyszczą zarówno ciało, jak i umysł. Uparcie twierdził też, że zdrowe ciało i jasne myśli stanowią podstawę materialnego powodzenia oraz że w odpowiednim czasie zostanę bogatym człowiekiem. Przykro mówić, ale większość przepisanych przez niego magicznych napojów wpędzała mnie w chorobę, jedyną zaś osobą, która się wzbogaciła, był sam uzdrowiacz, regularnie inkasujący ode mnie pieniądze.

Kuglarz wydawał się dość szczerzy. Demonstrował przechodniom gry hazardowe: lewą ręką kręcił kołem ruletki, prawą potrząsał kośćmi, a przy tym reklamował hazard jako rodzaj filozofii: „Wstając rano, ponownie stajemy się pionkami, które przesuwa przypadek. To przypadek wyznacza naszą klęskę, a także rządzi naszym sukcesem. Daj szansę przypadkowi, a może odejdziesz stąd bogaty”. Wielu ludziom zdawało się, że on po prostu chce, aby oni wygrali, choć rzadko kiedy tak się działo. Widząc we mnie niezwykle inteligentną osobę - a przynajmniej tak mi się wydawało - kuglarz wziął mnie na stronę i zaproponował, że nauczy mnie swojego fachu. Spojrzałem mu wtedy prosto w oczy. Ujrzałem jedynie smutek i szybko odszedłem.

Rojalista opłakiwał chaos, którym była Francja. - Gdy utraciliśmy szlachtę, straciliśmy jedyną pewność, że bogactwo nie wpadnie w ręce motłochu - oznajmił. - Musimy odzyskać wielkość naszego narodu i uwolnić go od zła burżuazyjnej demokracji. Przy okazji wyjawiałem mu moje szlacheckie pochodzenie. Jego ożywienie sięgnęło niemal zenitu. - Ponownie odzyska pan swoje dobre imię! - wykrzykiwał zapalczywie za każdym razem, kiedy go mijalem. Choć byłem taką perspektywą podekscytowany, wiedziałem, że rojalista się myli. Muszę przyznać, iż przez pewien czas podzielałem jego nadzieje, spędzając wolne chwile na lekturze biografii francuskich monarchów, jak gdybym przygotowywał się do odrodzenia stanu szlacheckiego. Jednak pomimo marzeń o beztrosce i przepychu, nadal codziennie budziłem się w zakurzonej, obskurnym mieszkaniu.

Krasomówca był najwytworniejszy spośród nich wszystkich. - Pamiętaj - mawiał pełnym dostojeństwa tonem - że każde wypowiedziane słowo musi być precyzyjnie zgrane z odpowiednimi ruchami głowy, ramion i tułowia.

To mówiąc, wykonał zamaszysty ruch ręką w poprzek tułowia, jak gdyby chciał ukazać dynamikę swojej elokwencji. - Gdy twoje słowa i ciało harmonizują ze sobą - ciągnął - wszystko wokół zbliża się do twojej doskonałości, znikają też wszelkie niesnaski. Znajdując w tym pewien sens, zagłębiłem się w stosy szkiców przedstawiających wspaniały popis sztuki teatralnej owego znakomitego mówcy. Ćwiczyłem elementy krasomówstwa całymi godzinami. Po kilku tygodniach takiego treningu stałem się jedynie osobliwym oryginałem, na najprostsze pytanie sąsiada odpowiadając wyszukаныmi ruchami głowy i nóg oraz pretensjonalnym, przesadnie dźwięcznym głosem. Świat wokół mnie nie nabierał harmonii. Prawdę mówiąc, ludzie zaczęli uciekać na mój widok!

Tak więc ponownie znalazłem się na Rue de Sagesse. Tym razem jednak za zakrętem, na końcu ulicy stała pretendenka do mojej duszy. Pozwól, że

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

wyjaśnię: Rue de Sagesse ciągnęła się przez około kilometr, ja zaś miałem w zwyczaju przemierzać ją całą z południa na północ. Na krańcu północnym ulica rozgałęziała się na wschód i zachód. Skręcając na wschód, oglądało się sklepy miejscowych kupców, gdzie naprawdę można było bardzo przyjemnie spędzić czas, wybierając owoce, chleb i wino na całodniowy posiłek. Większość przyjezdnych, spacerujących wzdłuż północnej części Rue de Sagesse właśnie tak robiła, a ponieważ na ulicy wciąż było pełno zarówno turystów, jak i miejscowych, kupcom wiodło się całkiem dobrze. Skręciłem jednak na zachód, z dala od ulicznego zgiełku, aby udać się do leżącego za rogiem lasku, gdzie mogłem zostać sam na sam z moimi poważnymi i często ponurymi myślami. Tam - za zakrętem, który oprócz mnie wybrało niewielu - stała wspomniana kobieta. Była ona piękna - drobna, ciemnowłosa, cała ubrana na biało. Stojąc tu, robiła wrażenie anioła wśród rozpustników. Nie widziałem jej wcześniej, a mimo to najwyraźniej coś o mnie wiedziała, bo przecież czekała tutaj, jak gdyby na moje przybycie.

Opodal rósł rozłożysty krzew głogu, pora roku była jednak zbyt wczesna, aby wydał owoce. Mój anioł-serafin ciskał garściami ciemne drobinki (które wyglądały na małe nasionka) w stronę krzewu. Ku mojemu wielkiemu zdumieniu i osłupieniu kobieta rzuciła część tych nasion we mnie, jak gdybym także był głogiem. Spojrzała mi prosto w oczy. Jej twarz pozbawiona była wyrazu. Gdy zaczęła mówić, głos zdawał się dobiegać z innego źródła, jedynie przez nią przechodząc. Wówczas słowa, które wypowiedziała, były dla mnie jedynie szaleńczym, beładnym bełkotem:

*Życie jest czymś więcej niż pożywieniem,  
a ciało - więcej niż ubiorem.  
Bądź gotowy do czynu i miej zapalone lampy.  
Błogosławieni ci niewolnicy,  
których pan, gdy przybędzie, zastanie czujnych.  
To chwila niespodziewana. Czy działasz?  
Mistrz przybywa!  
Staraj się przejść przez wąskie drzwi.  
Znajdź zgubioną monetę.*

Mówiąc to, rzuciła jeszcze we mnie nasionami.

- Po co pani to mówi?

Milcząca serafinka sięgnęła do sakiewki, którą miała przy talii. Wyciągnęła złotą monetę i cisnęła ją za krzew głogu, poza zasięg mojego wzroku. Nieco zażenowany, lecz jednocześnie żądny poznania natury tej dziwnej postaci, kilkoma susami dotarłem do miejsca, w które upadła moneta. Z pewnym wysiłkiem przeczesałem listowie na ziemi, znalazłem ów przedmiot, jednak gdy wróciłem, serafinki już nie było.

Spojrzałem na monetę. Wytłoczone na niej symbole nie należały do żadnej znanej mi wcześniej waluty. Na awersie odbito motyw roślinny, którego nie potrafiłem zidentyfikować. Roślina miała smukłe gałęzie, liście i coś, co wyglądało na malutkie kwiatki. Na rewersie wytłoczono otwarte drzwi. Co mogły oznaczać te symbole? W jakiś sposób nawiązywały do słów kobiety: *Staraj się przejść przez wąskie drzwi. Znajdź zgubioną monetę.* „A może - pomyślałem - chodzi o ukryty skarb: monety schowane za wąskimi drzwiami?”. Tak. Może właśnie tutaj znajdowało się rozwiązanie moich potrzeb? Może owa kobieta była tajemniczym posłańcem, który miał zaprowadzić mnie do złota?

Postanowiłem niby przypadkiem zapytać kuglarza, co sądzi o złotej monecie, uważając przy tym, by nie powiedzieć mu o spotkaniu z serafinką, gdyż mogłoby to obudzić jego chciwość. Pospieszyłem z powrotem przez Rue de Sagesse, ściskając ów przedmiot w dłoni.

- Zobacz, co znalazłem w rynsztoku - oznajmiłem z udawaną radością, pokazując monetę mojemu znajomemu hazardziście. Obejrzał ją z obu stron i cicho westchnął: - St. Germaine. Przyjmując tę wypowiedź za jakieś przekleństwo, zapytałem, czy wszystko w porządku.

- Najlepiej pan zrobi ignorując tę monetę - stwierdził. - Głupcem jest ten, kto chce odnaleźć jej właściciela. Mogę to osobiście potwierdzić.

- Błagam, powiedz, co przez to rozumiesz - natarczywie szarpałem go za rękaw, gdy się ode mnie odwrócił.

- No cóż... - przerwał - chyba powinien pan wiedzieć, bo jeszcze robi pan coś głupiego. Sądzi się, że St. Germaine mieszka w zamku, w tajemniczej części Gór Harzu oraz że zamek ten otaczają rozłożyste drzewa gorczycowe. Każde z nich ma dwanaście stóp wysokości. Zupełnie niezwykły widok. Taką roślinę uwidacznia ta moneta. Nikt nie wie, kiedy urodził się St. Germaine. Ludzie powiadają, że żyje od ponad dwóch tysięcy lat, gromadząc bogactwo. Monety tworzy sam, produkując złoto ze zwykłego ołowiu według metody alchemika. Wybrałem się w podróż do prowincji Hanower, zdecydowany poszukać St. Germaine'a i służąc mu, poznać jego tajemnice. Dzień po dniu przeczesywałem cały masyw Harzu, ale nigdy nie znalazłem żadnego zamku. Natknąłem się jedynie na kilka chat wieśniaków. Według wieśniaków ten St. Germaine nie istnieje! Moneta pojawia się raz po raz, jestem jednak przekonany, że to czyjś dowcip.

Powlokłem się do domu, skonfundowany i niepocieszony. Czy miałem wierzyć kuglarzowi? W końcu oszustwo należało do jego fachu. Być może wiedział coś więcej od tego, co twierdził lub wiedział coś innego.

Pojawienie się serafinki nie wyglądało na żart, podobnie jak jej słowa. Gdzieś się z nimi wcześniej zetknąłem. Brzmiały znajomo. Po dotarciu do mojej klatki, usiadłem przy biurku, wciąż pogrążony w mrocznych myślach. Moja ręka trafiła na Biblię, która leżała na krawędzi biurka. Będąc równie rozkapryszony co zaniepokojony, postanowiłem spróbować sztuki bibliomancji. Postawiłem księgę na grzbiecie i puściłem, aby się sama otworzyła. Trafiłem na stronę z Ewangelii według św. Mateusza, rozdział

trzynasty. Zaczęłam czytać fragment, który z nieznanego powodu zaznaczyłem wcześniej, kiedy czytałem Biblię przed kilkoma miesiącami, a może latami:

*Królestwo niebieskie podobne jest do ziarenka gorczycy, które ktoś wziął i posiał na swej roli. Jest ono najmniejsze ze wszystkich nasion, lecz gdy wyrośnie, jest większe od innych jarzyn i staje się drzewem, tak że ptaki przylatują z powietrza i gnieźdzą się na jego gałęziach. (Mt. 13,31-32)*

Wyciągnąłem z włosów jedno z ziaren, którymi obrzuciła mnie serafinka. Przyjrzałem się mu. Tak, to było ziarenko gorczycy! Kuglarz zaś powiedział, że wizerunek drzewka na monecie przedstawiał drzewo gorczycowe!

Co to wszystko mogło znaczyć? Byłem gotów o całej sprawie zapomnieć i potraktować ją jako czysty zbieg okoliczności. Ogarnęło mnie jednak dość dziwne i nieodparte wrażenie, które mogę jedynie określić mianem... inspiracji! Zaczęłam się pakować, zdecydowany udać się do Hanoweru i odnaleźć St. Germaine'a. Niewiele pamiętam szczegółów podróży. Zapadło mi w pamięć tylko to, że po kilku dniach znalazłem się u stóp Gór Harzu, ściskając w dłoni monetę od serafinki. Zaczęłam iść, niepewny celu wędrówki, jednak pełen determinacji, by nie ustawać, dopóki nie opadnę z sił lub nie znajdę zamku St. Germaine'a. „Być może *to* jest jedyna droga do królestwa niebios - pomyślałem z przelotnym uśmiechem - zachodzić się na śmierć na tym obcym terytorium”. Jednak samobójstwo nie było moim celem.

- Bezcelowość i natchnienie! Oznaki szaleństwa - mówiłem sobie. Co mogło czekać na mnie w zamku? Złoto? Tylko to potrafiłem wyobrazić sobie jako nagrodę, która miała mnie spotkać. A jednak to nie gorączka złota ciągnęła mnie tam.

Szedłem już od wielu godzin i gdy zaczęło zachodzić słońce, pogodziłem się z faktem, że stanę twarzą w twarz z chłodem ciemności, a może nawet ze śmiercią. I wówczas, o zmierzchu, zobaczyłem go. Zaledwie kilka metrów



przede mną - zbyt blisko, by móc go przed zapadnięciem zmroku przeoczyć. Wielka, okazała budowla, przypominająca zamek Chateau de Chambord, który wzbudzał we mnie wielki podziw. Nagle zapadła noc i nie mogłem już niczego zobaczyć. Przyjmując moją wizję za złudzenie, osunąłem się na ziemię.

Obudziłem się o świcie. Nie zamarzęłem na śmierć. Co więcej - odczuwałem przyjemne ciepło, byłem wypoczęty, a moja wizja była prawdziwa. Wydawało się, jakby tutaj przeniesiony został Chateau de Chambord. Widziałem, że jest w nim wszystko: symetryczny plan kwadratu wraz ze znajdującymi się w narożnikach wieżami, które mają błyszczące okna, umieszczone dokładnie jedno nad drugim na trzech kondygnacjach. Zamek otaczała fosa. Most był spuszczonej, jak gdyby na moje powitanie. Idąc w stronę zamku, zauważyłem, że rosną wokół niego rozłożyste drzewa, przypominające - tak! - roślinę na monecie od serafinki! Po przekroczeniu mostu stanąłem przed bardzo niezwykłymi drzwiami - stanowczo zbyt wąskimi, aby bez problemu mógł przez nie przejść dorosły człowiek.

Wówczas ujrzałem ją - serafinkę. Stała tuż za progiem. Kiwała do mnie, wołając: - Mistrz przybywa! Staraj się przejść przez wąskie drzwi! Nadludzkim wysiłkiem przepchnąłem się do środka.

Czekała. Poprowadziła mnie wąskim korytarzem do krętych schodów. Poszedłem za nią na górę. Zobaczyłem, że schody wychodzą na amfiladę pokoi. Kobieta nagle odeszła. I znów poczułem, że się zgubiłem. Otrzeźwił mnie odgłos śmiechu. Skierowałem się za nim do jednego z apartamentów, w którym ujrzałem mężczyznę, siedzącego w wielkim fotelu. Twarzą był zwrócony w kierunku okna wychodzącego na miejsce, gdzie opadłem z sił minionej nocy.

- Niech pan wejdzie, de Dore - powitał mnie donośnym głosem uśmiechając się. Ubrany był wytwornie, w jasne jedwabie. Gdy wstał, zauważyłem, że obaj jesteśmy mniej więcej tego samego wzrostu. Nie wyglądał dużo starzej ode

mnie. Przypomniał sobie, że St. Germaine miał żyć już wiele setek lat, sądziłem, że ów jegomość jest jego asystentem.

- Proszę się rozejrzeć. Niech pan zobaczy, gdzie jest - oznajmił. Przyjrzałem się pomieszczeniu. Jedną ze ścian wypełniały książki - w różnych językach, lecz nie po francusku - o niezrozumiałych dla mnie tytułach. Pod drugą ścianą stał klawesyn, a na nim - skrzypce. Kąt zajmował niewielki kufer tak bardzo przepelniony, że jego wieczko nie domykało się. Widziałem, że jego zawartość połyskiwała jak...złoto.

- Gdzie pan jest? - zapytał.

Zaskoczył mnie. Odpowiedziałem powoli: - W zamku hrabiego St. Germaine'a?

- Pan nie odpowiada na moje pytanie. Pytam ponownie: Gdzie pan jest?

Spróbowałem jeszcze raz:

- W Górach Harzu w prowincji Hanower?

- To nie zabawa towarzyska - oznajmił z uśmiechem. - Na nic się panu nie przydam, jeżeli nie potrafi pan udzielić prawidłowej odpowiedzi na proste pytanie. A zatem: Gdzie pan jest?

- Nie jestem pewien - przyznałem.

- Bardzo dobrze. Teraz możemy zacząć - odparł mężczyzna.

- Proszę usiąść.

Do środka weszło dwóch służących w nieskazitelnych liberiach. Każdy niósł jasnozłotą tacę. Jedna była wypełniona owocami i chlebem, na drugiej stały kryształowe pucharki i butelki wina. Gdy postawili tace pomiędzy mężczyzną a mną, nieznajomy zadał kolejne pytanie.

- Czego pan sobie życzy?

Moje myśli zaczęły gonić. Co powinienem odpowiedzieć? Złota? Tak, z pewnością zrozumie. Człowiek otaczający się takim bogactwem, żyjący w takim luksusie, na pewno zrozumie pragnienia wydziedziczonego szlachcica. Być może słyszał o mojej ciężkiej sytuacji - pomyślałem. Może używa własnego bogactwa do przywracania dziedzictwa innym, a może...

- Czego pan sobie życzy?

- Bogactwa, do którego mam prawo. Złota.

Roześmiał się.

- Udzielił mi pan dwóch odpowiedzi. Nie może pan oczekiwać, że oznaczają to samo. Posiadanie złota jest prostą sprawą dla każdego, kto odznacza się cierpliwością, zdyscyplinowaniem i inteligencją. Natomiast bogactwo należne panu z urodzenia - to coś zgoła odmiennego. Nauczenie pana, jak zdobyć takie bogactwo, zajmie mi nieco czasu. Może więc najpierw zajmijmy się pańskim życzeniem posiadania złota, aby skończyć z błahostkami i przejść do spraw istotnych.

- Proszę podejść do kufra w kącie i przynieść dziesięć monet. Niech pan położy je na stole przed nami.

Zrobiłem to skwapliwie. Zobaczyłem, że - tak, jak podejrzewałem - z kufra niemal wysypywało się złoto.

Mężczyzna przez chwilę przyjrzał się monetom, które przed nim rozłożyłem, zaśmiał się i zaczął udzielać mi wskazówek:

- Większość ludzi nie wie, jak powstaje złoto ani też, jak zwiększają się jego zasoby. Przy czym rozumie pan, że nie mam na myśli alchemii. Choć rzeczywiście prawdą jest, że metodami alchemicznymi mogę stworzyć każdą

ilość złota, jakiego pragnę. Niemniej postanowiłem zmaterializować jedynie tyle, ile widzi pan w kufrze, aby zacnym młodym ludziom móc zilustrować zasady finansowe. Całą ogromną pulę wszystkich moich pozostałych funduszy zdobyłem właśnie dzięki czynnościom, które zaraz panu opiszę.

- Proszę przede wszystkim zrozumieć, że świat finansów funkcjonuje na trzech zasadniczych rynkach: obligacji, akcji i złota. Pierwsze spółki akcyjne powstały w Anglii mniej więcej dwieście lat temu, ja zaś miałem przyjemność doradzać kupcom, którzy je założyli.

Byłem zdumiony tym odkryciem, lecz wciąż milczałem z obawy, że przerwanie hrabiemu (gdyż to z pewnością był on) może na dobre zakończyć jego wykład.

- Odtąd - ciągnął, uśmiechając się najwyraźniej z powodu wymownego wyrazu mojej twarzy - dokładnie obserwuję zachowanie wszystkich trzech rynków. Zauważyłem coś, co stało się faktem ekonomicznym: jeden z tych trzech rynków *zawsze* zwyżkuje. Stąd też każdy, kto posiada inwestycje we wszystkich trzech, w danej chwili będzie czerpał zyski przynajmniej z jednego. Rozumie to jednak niewiele osób. Ludzie na ogół myślą lokowanie kapitału w różnych inwestycjach z osłabianiem go. Sądzą, że najbezpieczniej jest trzymać się tylko jednego rynku. Prawda jest taka, że gdy wartość inwestycji na jednym z tych rynków spada, wzrasta na drugim lub na obu pozostałych. Tak więc strata na jednym zostaje zrekompensowana zyskiem na drugim. I jak za chwilę zobaczymy, zniżkujący rynek stwarza nam możliwość kupowania więcej za niższą cenę!

Hrabia najwyraźniej wyczuł, że to wszystko mnie przerasta, zrobił więc krótką przerwę.

- Skoncentrujemy się teraz na tych złotych monetach. Musi pan jednak wiedzieć, że zasady inwestowania, które wyjawię, są uniwersalne i działają w

imponujący sposób na każdym rynku. Będą także służyć panu pomocą przy podjęciu decyzji, który rynek zapewni panu największy zysk w danym czasie.

- Musi pan sobie uzmysłowić, że świat wszedł w nową epokę, w której szlachetna krew nie chroni przed porażką ekonomiczną, nie gwarantuje też sukcesu finansowego. Jeżeli dąży pan do bogactwa w postaci dużej ilości pieniędzy, musi pan do tego wykorzystać prawa ekonomii, a wówczas - bez względu na sytuację życiową - będzie się panu dobrze powodzić.

- Większość ludzi nigdy nie układa planu skutecznego inwestowania, ponieważ dokładnie nie rozumie, w jaki sposób zwiększają się zasoby pieniędzy. Oto prosty schemat prognozy, jak pańskie pieniądze mogą podwajać się w regularnych odstępach czasu. Powiedzmy, że składa pan te monety na koncie w niewielkim banku we wschodnim odgałęzieniu Rue de Sagesse, który gwarantuje oprocentowanie pańskiej inwestycji w wysokości dziesięciu procent w skali roku. Zapewniam, że po zaledwie siedmiu latach będzie pan miał dwadzieścia złotych monet, a jeśli znów poczeka pan przez taki sam okres, monet będzie czterdzieści. Oznacza to, że po czternastu latach i sześciu miesiącach ilość pańskich pieniędzy wzrośnie czterokrotnie, bez żadnego wysiłku z pana strony!

- Jak to się dzieje? - zdziwiłem się.

- Pieniądze pomnażają się w przewidywalnym tempie, zawsze, gdy stopa procentowa jest stała. Weźmy po prostu stopę procentową pańskich zysków i podzielmy ją przez coś, co moi studenci nazywają „magiczną liczbą” 72. Widzimy, że stopa procentowa o wartości 10 procent, podzielona przez 72, daje wynik 7,2. Jest to liczba lat potrzebna do podwojenia pańskich pieniędzy. A po kolejnych 7,2 latach podwoi się znowu! Widzi pan, że ustalanie czasu potrzebnego do osiągnięcia celu finansowego nie jest niczym tajemniczym, pod warunkiem, że zna pan ową magiczną liczbę.

- Tak, jak można przewidzieć zachowanie zainwestowanych pieniędzy, jest to możliwe także w przypadku pańskich oszczędności, zakładając, że rzeczywiście oszczędza pan systematycznie.

W tym momencie hrabia roześmiał się ponownie. Najwyraźniej wiedział, że zwyczaj inwestowania bądź oszczędzania pieniędzy jest mi raczej obcy. Uważając siebie za arystokratę, który znajduje się ponad wszelkimi „mieszczkańskimi” metodami gromadzenia pieniędzy, byłem nieświadomy niezwykle cennych, jak zaczynałem sądzić, zasad.

Hrabia kontynuował:

- Wkrótce uzmysłowie panu wartość oszczędzania. Teraz przypuśćmy, że jest pan dość rozsądny, by odkładać część zarobionych pieniędzy. Powiedzmy, że zaoszczędzi pan dziesięć monet rocznie i złoży je w banku na dziesięcioprocentowej lokacie. Ile złota uzbiera pan w ciągu, dajmy na to, czternastu lat?

- No, sto czterdzieści monet - odrzekłem, czując się bogaty na samą myśl o posiadaniu stu czterdziestu złotych monet.

- Tak, lecz wielki Willsford w 1640 roku stwierdził (za moją namową), iż procent *składany*, jaki pan uzyskuje z takiej lokaty stanowi „oprocentowanie oprocentowania”. Pamiętając o tym, może pan obliczyć moment, w którym będzie pan miał dwa razy tyle złota, ile pan zdeponował. W tym przypadku magiczna liczba 144 informuje pana, kiedy proces narastania procentów składanych doprowadzi do podwojenia sumy pańskich pieniędzy. Po prostu dzieli pan stopień oprocentowania 10 przez 144, co daje 14,4. A zatem czas potrzebny do podwojenia pańskiej corocznej inwestycji wynosi 14,4 lat. W owym czasie pański depozyt będzie liczył 140 monet, lecz faktycznie będzie pan właścicielem 280!

- To cudowne - oznajmiłem. - Z pewnością jednak takie przekształcenia muszą faktycznie wiązać się z jakąś magią.

Hrabia roześmiał się.

- Bynajmniej. To prosta i niepodważalna arytmetyka. Jeżeli złoży pan swoje złoto na rachunku o ustalonej stopie procentowej, jego ilość *musi* cały czas rosnąć, a w przewidywalnych momentach - podwajać się - raz, drugi itd.

- Rozumiem, że przy pewnej dozie cierpliwości i odpowiednim kapitale można dość łatwo zbić niewielki majątek - powiedziałem.

- Tak, to prawda. Jednak większość ludzi, gdy zarobi trochę pieniędzy, natychmiast wydaje je na drobne zbytki i szybko na powrót jest bez grosza. Garstka rozsądnych odkłada jedną dziesiątą swoich zarobków. To znaczy, *najpierw płacą sobie*, zanim zapłacą innym. Jeżeli będzie pan to robić konsekwentnie, uaktywni pan naturalne zasady - w rodzaju magicznych liczb 72 i 144 - które gwałtownie zwiększą pański kapitał. Widzi pan, oszczędzanie nie jest, jak wielu uważa, oznaką skromności. Stanowi raczej dowód autentycznego szacunku dla własnego kapitału. Innymi słowy, odkładanie pieniędzy dla siebie jest cnotą psychiczną i duchową. Obecnie niektórzy oskarżają osoby systematycznie oszczędzające i kultywujące swój rozwój o to, że są „kapitalistami”, którzy przeceniają wartość dóbr materialnych. Moim zdaniem, tylko ten, kto mądrze i z szacunkiem obchodzi się ze zdobywanym przez siebie materialnym bogactwem, może w ogóle rozwinąć osobistą dyscyplinę potrzebną do pełnego rozkwitu człowieczeństwa.

Nie bardzo to rozumiałem. Hrabia wyczuł moje zakłopotanie. Poklepał mnie po plecach, jakby chciał powiedzieć: „Nie martw się, zrozumienie przyjdzie z czasem” i mówił dalej.

- Musi pan jednak uważać, by swojego złota nie gromadzić. Niech pan

zrozumie, że złoto zachowuje się jak siła naturalna. I nie chodzi mi tutaj o fakt, iż jest ono cennym, powstałym w ziemi kruszcem, który występuje w przyrodzie, choć to szczerą prawdą. Większość ludzi nie zdaje sobie jednak sprawy, że *pieniądze pomnażają się poprzez obrót nimi*.

- Każdy przejaw życia, w tym życia pojedynczej monety lub banknotu, zależy od dynamiki wymiany i odwzajemnienia. Proszę sobie wyobrazić, że wchodzi pan do zatłoczonego pomieszczenia. Idąc, zamienia pan słowo z jedną osobą lub dwiema. Słyszysz pan rozmowę, która pana zaciekawia. Przyłącza się pan. W pewnej chwili czyni pan błyskotliwą uwagę, powiedzmy na temat ceny wina w Paryżu. Przez cały czas trwania rozmowy przyłączają się do niej różni ludzie, a po pewnym czasie idą w inne miejsca. Krążą gdzieś po sali. Podobnie i pan. Ku swojemu zdziwieniu, po kilku godzinach słyszysz pan, jak ktoś rozmawia na temat wyjątkowo wykwintnego wina pochodzącego z mało znanej winnicy na peryferiach Paryża. Oznajmia: „Zważywszy na koszty wina w Paryżu - wystarczy pojechać zaledwie kilka mil, by znaleźć świetny produkt po atrakcyjnej cenie”. Uzmysławia pan sobie, że jakimś sposobem pański wcześniejszy komentarz przeniknął do grona zebranych i uaktywnił ceną informację, która teraz do pana powróciła.

- Gdy przenosi pan pieniądze do czegoś, co nazwałbym „konwersacją finansową”, zachowują się one podobnie, jak informacja, poruszając się w niezupełnie przewidywalnych kierunkach, lecz zawsze wracając do pana w lepszej postaci. Zaskoczy pana nieoczekiwany przyływ gotówki, lecz gdyby mógł pan dotrzeć do jego źródła, znalazłby pan ów pierwotny moment - być może przejaw hojności czy życzliwości, spłacenie długu lub zainwestowanie w jakieś przedsięwzięcie - wysłania pieniędzy „w trasę”.

- Czy mam rozumieć, że nasze spotkanie jest swego rodzaju „nieoczekiwanym przyływem”, który wynika z jakiegoś mojego wcześniejszego czynu? - zapytałem.



- Ależ oczywiście - zaśmiał się hrabia. - Zrozumie pan to wszystko po pewnym czasie. Teraz muszę podkreślić, że choć mówimy o stałym, konsekwentnym oprocentowaniu bądź zwrocie pańskiej inwestycji, rynek finansowy rzadko zachowuje się w ten sposób. Stopa procentowa lokat bankowych waha się w zależności od warunków panujących na trzech głównych rynkach. Podobnie więc wartość każdego produktu sprzedawanego na wolnym rynku stale się zmienia. W zimie cena drewna opałowego jest wyższa niż w lecie, nieprawdaż? Dzieje się tak, ponieważ wzrosła potrzeba ogrzewania pomieszczeń, a tym samym wartość takiego drewna.

- Niewielu inwestuje w coś, co nazywam towarem. Pod pojęciem „towar” rozumiem po prostu każdy artykuł, który można kupić lub sprzedać - od uncji złota lub srebra do pola pszenicy. Jak oznajmił mi wielki filozof John Locke, pisząc swój znakomity esej *Pieniądze* w 1691 roku: „Towary są ruchomościami, którym wartość nadają pieniądze”. Wartość każdego towaru jest zmienna, a zdolność przewidywania takich zmian może uczynić człowieka bogatym. Na przykład, jeżeli wykupię wiele ładunków całowagonowych drewna w lipcu, gdy jego ceny są niskie, oczekując wzrostu popytu w grudniu, z pewnością na tym zyskam. Sądzę jednak, że owa zdolność przewidywania w pełni rozwinię się dopiero w przyszłym stuleciu, gdy rynki finansowe oraz strategie osiągnięcia na nich zysków osiągną wysoki stopień specjalizacji.

- Mimo to, nawet obecnie, gdy nasza gospodarka wciąż znajduje się na bardzo prymitywnym poziomie, istnieją skuteczne metody czerpania korzyści ze zmian wartości towarów. Mówiąc to, hrabia ponownie roześmiał się. - Mam nadzieję, że jest pan świadom ciągłych wahań wartości metali szlachetnych: złota i srebra.

Przytaknąłem, choć prawdę mówiąc nie miałem najmniejszego pojęcia o ekonomii złota i srebra.

- Powiedzmy, że otrzymuje pan miesięczną pensję równą stu frankom, z których dwadzieścia chciałby pan przeznaczyć na zakup złota, mierzonego gramami. Ma pan nadzieję, że pańskie złoto zyska na wartości oraz że raz na jakiś czas będzie pan mógł sprzedać jego część z dużym zyskiem. Powstaje tu jednak odwieczny problem: *Kiedy sprzedać?* Skąd może pan wiedzieć, że czekając trochę dłużej, wartość pańskiego złota może jeszcze wzrosnąć? Z drugiej strony, co się stanie, gdy będzie pan czekał zbyt długo, a wartość złota gwałtownie spadnie? Jak pan widzi, idealny czas kupna i sprzedaży wymaga zdolności przewidywania, którą ma niewielu. W tym momencie hrabia uśmiechnął się i rzekł z przestroga: - Ścieżkę pańskiego życia przetnie wiele osób, utrzymujących, iż wiedzą, co nastąpi. Będą prosić, aby powierzył pan swoje sprawy ich „wyjątkowym zdolnościom”. Gdy pan ich spotka, proszę pamiętać, że *moje* prognozy rzeczywiście się spełnią, lecz na Ziemi jest niewiele osób mego pokroju.

- Uprościmy nasz wywód dla pańskiej korzyści - ciągnął. Słuchałem uważnie.

- Będę kontynuował tak, jak dotychczas, podając przykłady na prostych liczbach i w odniesieniu do jednostek miary i walut. Powinien pan jednak pamiętać, że przedstawiane przeze mnie zasady działają dla dowolnych wartości, w dowolnych społecznościach i porównywalnych systemach gospodarczych.

- Przypuśćmy, że co miesiąc chce pan dokładać do swojego konta złoto wartości dwudziestu franków. Zaczyna pan kupować złoto pierwszego dnia stycznia, kiedy jeden gram wart jest trzydzieści franków. Kupuje pan dwie trzecie grama i jednocześnie staje się właścicielem złota wartego dwadzieścia franków.

- 1. lutego oczekuje pan, że pański depozyt wart jest czterdzieści franków. Pyta pan o cenę złota i dowiaduje się, że jego wartość wzrosła tak, że jeden

gram ma wartość czterdziestu franków. Ma pan już dwie trzecie grama, które są teraz warte dwie trzecie czterdziestu franków, czyli ponad dwadzieścia sześć franków! Wydając jedynie czternaście franków, kupi pan wystarczającą ilość złota, by podnieść jego całkowitą wartość do czterdziestu franków. Pański „zysk” w tym miesiącu wynosi dwadzieścia franków, które gotów był pan wydać, minus czternaście franków, które pan faktycznie wydał. Inaczej mówiąc, pański zysk to sześć franków.

Zaczynałem rozumieć. I choć wielkość obliczonego przez hrabiego zysku nie była bynajmniej okazała, ekscytowało mnie poznawanie mechanizmów, za pomocą których - dzięki mojej inwestycji - mogę w automatyczny sposób zgromadzić odpowiedni kapitał. Domyślałem się, że bez takiej wiedzy kupowanie i sprzedaż na wolnym rynku opierałyby się na domysłach z góry skazanych na niepowodzenie.

- PozwólmY rozwinąć się temu procesowi przez miesiąc lub dwa - ciągnął hrabia. - Jest 1 marca. Sprawdza pan cenę złota i odkrywa, że ponownie wzrosła, tak że wartość jednego grama wynosi czterdzieści pięć franków. Zakupił pan dwie trzecie grama 1 stycznia, 1 lutego wydał pan czternaście franków, aby kupić czternaście czterdziestych (czyli siedem dwudziestych) jednego grama. Na tym etapie najlepiej przeprowadzać nasze obliczenia w systemie dziesiętnym. Próbowałem robić to przed chwilą, gdy mówiłem panu o procentach składanych, lecz nie byłem zupełnie pewien, czy moje obliczenia są dla pana zrozumiałe.

Obruszyłem się nieco na podejrzenie o nieudolność rachowania. - Potrafię liczyć w myślach dość sprawnie - oznajmiłem stanowczo - równie dobrze znam też system dziesiętny. Nie przyznałem jednak, że spędziłem nieprzespane noce, wyobrażając sobie zdobycie ogromnego bogactwa i wyostrzyłem swoje zdolności, przeprowadzając niezliczone kalkulecje w pamięci.

- No już dobrze, nie chciałem pana urazić - zapewnił hrabia. - Po prostu bardzo wielu młodych ludzi, zdecydowanych zdobyć więcej pieniędzy, nigdy

nie opanowało prostych rachunków. Przyjmuję, że każdy w pańskim wieku i z pańskim pochodzeniem zna system dziesiętny. Stale jednak odkrywam, że odkąd pomogłem wprowadzić ów system w Europie kilkaset lat temu (tu zawiesił głos, jakby chciał wyrzucić na mnie wrażenie), bardzo niewielu przyswoiło go sobie gruntownie.

- Kontynuujmy zatem - oznajmił hrabia, wyciągając kartkę pergaminu z szuflady stołu, który stał przed nami, i maczając srebrne, eleganckie pióro w kałamarzu - zapiszmy wartości do dwóch miejsc po przecinku:

*styczeń - 0,67 grama*

*luty - 0,35 grama*

- Widzi pan, że 1 marca ma pan 1,02 grama złota. Ponieważ w tym dniu gram tego kruszcu wart jest czterdzieści pięć franków, wartość dotychczas posiadanego przez pana złota wynosi czterdzieści pięć razy 1,02, czyli 45,9 franków. Hrabia zapisał to obliczenie na kartce.

- Proszę pamiętać, że chce pan co miesiąc powiększać wartość swojego złota o dwadzieścia franków, a zatem owego dnia, 1 marca, chciałby pan kupić dość złota, by zwiększyć jego wartość do 60 franków. Różnica pomiędzy 60 i 45,9 wynosi 14,1. Musi pan zatem wydać nieco więcej niż czternaście franków, aby uzyskać spodziewaną sumę. Jako że gotów był pan wydać dwadzieścia franków, a wystarczyło niewiele ponad czternaście, osiągnął pan kolejny zysk wynoszący prawie sześć franków.

Zacząłem sobie wyobrażać comiesięczne zyski. Hrabia najwyraźniej to wyczuł, nieznacznie podniósł więc głos, by ponownie zwrócić moją uwagę.

- Aby nie wyobrażał pan sobie, że każdy miesiąc będzie przynosić kolejne zyski, pozwolę sobie podkreślić, iż ceny metali szlachetnych - tak jak niemal wszystkich towarów - mogą wahać się w obu kierunkach. Jak pan sobie przy-

popomina, 1 marca wydał pan 14,1 franka, przy ówczesnej cenie czterdziestu pięciu franków za gram złota. Stąd pańskie 14,1 franka przyniosło 0,31 grama kruszcu. Pełne zasoby pańskiego złota kształtują się następująco:

*styczeń - 0,67 grama*

*luty - 0,35 grama*

*marzec - 0,31 grama*

- Gdy jest pan gotów ponownie kupować 1 kwietnia, ma pan 1,33 grama. Jednak cena złota jest tym razem niższa - tylko trzydzieści dwa franki za gram - a zatem całkowita wartość złota, które pan posiada, to trzydzieści dwa razy 1,33, czyli 42,56 franka. A teraz, 1 kwietnia, pańskim celem jest posiadanie złota o wartości osiemdziesięciu franków! Najwyraźniej w tym miesiącu musi pan odłożyć *więcej* niż dwadzieścia franków, aby osiągnąć swój cel. Musi pan kupić złoto wartości 37,44 franka. Jeżeli zachowa pan swoje profity z lutego i marca, wykorzystanie ich nieco złagodzi teraz pańską stratę. Poza tym powinien pan zrozumieć, że z powodu niskiej ceny złota za swoje pieniądze kupi jego pokaźną ilość, która zyska na wartości przy ponownym wzroście ceny. A zapewniam pana, że ceny *wzrosną*.

- Jeżeli przez pewien czas będzie pan kontynuował - konsekwentnie i cierpliwie - opisany przeze mnie proces, najprawdopodobniej osiągnie pan czysty zysk i raczej nie zbankrutuje nagle z powodu zmian koniunktury na rynku.

- Jak nazwać ten zdumiewający proces? - zapytałem.

- Ponieważ zysk pochodzi ze średniej wartości pańskich zakupów w określonym czasie, można nazwać go „uśrednianiem wartości”. Sądzę, że tak będzie nazywać się w przyszłości, gdy zostanie szeroko rozpropagowany.

Wątpię jednak, aby skorzystało z niego sporo osób. Zbyt wielu ludzi jest za bardzo niecierpliwych, by być mądrymi.

- O, słońce jest już wysoko. Musimy odpocząć - rzekł nagle hrabia, wstając. Chciałem jednak kontynuować: - Ależ ja nie jestem ani trochę zmęczony - nalegałem. - I nie wyobrażam sobie odpoczynku, dopóki nie odsłoni mi pan kolejnych tajników. Obawiam się, że nawet wówczas mój umysł będzie tak naładowany, że nie będzie miejsca na odpoczynek.

- Jeśli naprawdę pragnie pan nauczyć się wszystkiego, o czym mówię, i pojąć to - oznajmił hrabia, kładąc mi dłoń na ramieniu i uśmiechając się - musi pan przestać o tym myśleć.

Z pewnością wyglądałem na niewiarygodnie zdumionego i zmieszanego, gdyż hrabia dodał: - Pańskie zaniepokojenie jest zrozumiałe. Bez wątpienia pomysł ten robi na panu niecodzienne wrażenie. Niech pan wie, że chcąc prowadzić naprawdę wyjątkowe życie, musi pan dostrzegać prawdę i mądrość w poglądach, które maszy natychmiast odrzucają.

Proszę zrozumieć, jak działa w tym przypadku ludzki umysł. Gdy odpoczywamy, a umysł nie odbiera czynnie informacji, porządkuje wówczas to, co usłyszał i umieszcza w pamięci długotrwałej. Także wyobrażenia uczestniczy w tym procesie segregacji i przechowywania, łącząc nową, właśnie usłyszaną informację, ze starszą, tworząc nowe skojarzenia i poglądy. To właśnie dzięki temu procesowi umysłowemu nowy pomysł bądź rozwiązanie problemu pojawia się zawsze - w przypadkowej chwili - gdy faktycznie przestaliśmy się już tą sprawą zajmować! Za sprawą tego procesu nagle budzimy się w środku nocy i wypowiadamy to samo, przypisywane Archimedesowi słowo: „Eureka!”. Inaczej mówiąc, klarowność myśli pojawia się w chwilowym przeblysku, kiedy spodziewamy się jej najmniej i może zostać wywołana tylko dzięki oderwaniu się od bieżącego problemu, podczas odpoczynku lub oddawaniu się rekreacji.

Z tymi słowy hrabia wyprowadził mnie z pokoju i powiódł długim korytarzem do wspaniale umeblowanej sypialni, w której znajdowało się łóżko, wyglądające na tak miękkie i ciepłe, że odpoczynek na nim zdawał się być szczególnie kuszący. - Będę w sąsiednim pokoju - poinformował mnie hrabia, po czym wyszedł.

Choć nie wątpiłem w jego słowa, nie mogłem odpocząć. Znalazłem talię kart w szufladzie szafki nocnej i zająłem się grą cierpliwych. Po pewnym czasie - trudno powiedzieć po jakim, gdyż ani w pokoju, ani w zamku nie było ani jednego zegara - w moich myślach pojawił się zaskakujący obraz wartości liczbowych pozostałych miesięcy roku, obraz który zaczął opisywać hrabia w wykładzie o uśrednianiu wartości. Mój umysł najwyraźniej pojął podświadomie teoretyczną rozprawę na temat fluktuacji cen złota, jak również przeanalizował cały bilans zysków i strat. Niezwłocznie sięgnąłem po pióro i papier i zapisałem wszystko, co ujrzałem w wyobraźni. Proces, który wydawał się raczej trudny, gdy omawiał go hrabia, obecnie robił wrażenie niezwykle prostego i rozsądnego.

Pragnąc podzielić się moim podekscytowaniem, otworzyłem drzwi do przyległego pokoju i ujrzałem zaskakujący widok: hrabia leżał na łóżku w idealnym bezruchu, z nieruchomym wzrokiem - najwidoczniej w stanie głębokiej medytacji. Nie zauważył mojej obecności, gdyż jak przypuszczałem, jego świadomość była całkowicie zwrócona do wewnątrz. Przypomniałem sobie, że zgodnie z tym, co czytałem, pozycja taka była powszechna zarówno wśród filozofów oraz mówców starożytnej Grecji i Rzymu. Ćwicząc się w osiągnięciu stanu głębokiej medytacji, wymyślali najwspanialsze mowy i rozprawy.

Pozostawiłem go zatopionego w myślach, niewątpliwie głębokich, i wróciłem do swojego pokoju. Czekałem, aż się ocknie.

W stosownym czasie rozległo się ciche pukanie do drzwi. Do środka wszedł hrabia. - Kontynuujmy - oznajmił, po czym zaprowadził mnie na miejsce naszego pierwszego spotkania. Zobaczyłem, że stół ponownie zastawiono przekąskami i napojami. Z powodu silnego głodu natychmiast zacząłem jeść.

Hrabia roześmiał się. - Czy zwykle jada pan wszystko, co się panu poda? - zapytał. Zaskoczony, zdałem sobie sprawę, że pochłaniam jedzenie bez opamiętania. Poczulem się lekko zmieszany.

- Na szczęście - ciągnął hrabia - podałem panu najczystsze i najzdrowsze jedzenie i picie. To samo dotyczy informacji, którą dzisiaj pana „karmię”. Nie należy jednak przez to nabierać zbyt szybkiej ufności wobec osób, które zaopatrują nasze ciało i umysł. Musi pan sprawdzać i starannie dobrać wszystko, co pan je i pije. Przyjmując czysty pokarm i napoje, łatwiej utrzyma pan w czystości ciało, kości, mięśnie oraz intelekt.

- Jeśli zaś chodzi o nasze rozważania finansowe, chciałbym pana przestrzec: ostrożnie z doradcami w kwestii pieniędzy, tak samo, jak i z dostawcami jedzenia. Warto zastanowić się nad każdą radą, lecz uszanować tę, która pochodzi od doświadczonego specjalisty. Niech się pan upewni, czy ci, którzy obiecują zyski, sami odnieśli korzyść z własnej porady. Nikt nie nauczy się wychowywania dzieci od bezdzietnego!

- A teraz: jakie jest pańskie zajęcie?

- Zajęcie? - powtórzyłem, czując się trochę jak papuga. - Nie jestem pewien, co pan ma na myśli.

- No, cóż, nie zaskakuje mnie to - zaśmiał się. - Niewielu potrafi odpowiedzieć na to pytanie. Zwłaszcza ktoś, kto widzi w sobie szlachcica, który powinien żyć z potu innych jedynie z racji nazwiska i trudno mu zrozumieć, że



musi coś ze swoim życiem *zrobić*. Jak, na przykład, zamierza pan zdobyć pieniądze na różne omawiane przez nas inwestycje?

- Cóż - powiedziałem wolno - miałem nadzieję, że być może zostanie pan moim dobroczyńcą.

- Ha! - wykrzyknął hrabia, lecz tym razem w jego głosie nie było wesołości. - Wiktorze de Dore, chcę pana o czymś zapewnić. Opuści pan ten zamek, mając nie więcej niż to, co pan posiadał w chwili przybycia. Cały pański zapas złota stanowić będzie moneta, którą trzyma pan teraz w swojej sakiewce. Nigdy więcej już mnie pan nie zobaczy, lecz to, co pan przed odejściem usłyszysz, a nawet to, co pan usłyszał do tej pory, będzie miało potencjał, który może uczynić z pana jednego z najbogatszych ludzi na świecie.

- A teraz sprawa pańskiego zajęcia - mówił dalej hrabia, ponownie siadając za stołem. - Obecnie jest pan osobą, którą nazwałbym poszukiwaczem, a to nie do końca takie złe. Przemierzał pan Rue de Sagesse, poszukując różnego rodzaju wiedzy, parając się różnymi zajęciami, próbując tej czy innej filozofii. Mimo to pańskie dążenia były wciąż daremne, nieprawdaż?

- Tak, to prawda - potwierdziłem z głębokim żalem.

- Musi pan jednak zrozumieć, i doprawdy już pan zaczął, że daremność pańskich starań była nieunikniona. Ponieważ widzi pan, iż wszystkie przedsięwzięcia i filozofie skupione na Rue de Sagesse stanowią jedynie symbole powszechnych poglądów, które spotkać można jak świat długi i szeroki - poglądów, które stają się modne, a potem idą w zapomnienie. Innymi słowy, na owej „ulicy Mądrości”<sup>1</sup> nie ma prawdziwej mądrości. Wydaje się, że w końcu pan to pojął, wybierając ścieżkę oddaloną od tłumów. Wreszcie zrozumiał pan, że pańskie miejsce w życiu nie znajduje się pośród nich. To właśnie dlatego pana tutaj wezwałem. Wkrótce jednak musi pan postanowić, jakie ma być pańskie zajęcie.

- Czy chce pan przez to powiedzieć, że muszę znaleźć pracę? - zapytałem.

- No cóż, prawdą jest, że nie może pan uczestniczyć w konwersacji finansowej, jeżeli w jakiś sposób nie generuje pan pieniędzy. Resztki pańskiego majątku rodzinnego wkrótce się wyczerpią. Poza tym, imanie się dorywczych prac pogłębia pańskie doświadczenie, wciąż sprawia, iż służy pan innym i nie jest panem samego siebie. Prawdą jest także to, iż prawdopodobnie będzie pan musiał spędzić trochę czasu jako czyjś pracownik, nim stworzy pan fundamenty pod własne przedsięwzięcie. Co pragnie pan robić?

Z początku bałem się, że to kolejne pytanie, na które nie umiem odpowiedzieć. Zdałem sobie jednak sprawę, że istnieje stałe, niemal chorobliwe zajęcie odkąd rozpocząłem karierę - jak to hrabia określił - poszukiwacza.

- Lubię czytać - odrzekłem, wyobrażając sobie trzeszczące regały z książkami w moim mieszkaniu, wypełnione wszelkiego rodzaju poradnikami osobistego sukcesu, od Biblii do *Podręcznika bibliomancji*.

- I owszem - potwierdził hrabia z pochwałą w głosie. - Wydawałoby się zatem, że dla poszukującego, a zarazem czytelnika, idealne byłoby zajęcie wydawcy.

- Wydawcy? - zdziwiłem się, mając niewielkie pojęcie, do jakiego rodzaju działalności odnosi się ten termin.

- Tak. Niewielu ludzi zdaje sobie sprawę, iż znajdujemy się na początku złotego wieku działalności wydawniczej. Obecnie jest to dziedzina, w której jeszcze nie ma tłoku - idealna, by zainwestował pan w nią swój czas i środki. W Paryżu, Londynie, Leiden, Antwerpii, a nawet w Ameryce jest naprawdę mało dobrych wydawnictw. Mówiąc jednak, że w dziedzinie tej nie jest tłoczno, mam na myśli to, że wciąż jest miejsce na publikowanie coraz większej liczby książek. Rynek wydawniczy został opanowany w bardzo niewielkim stopniu przez dobrych wydawców.

- Dopiero niedawno pisarstwo zaczęło zapewniać godziwą egzystencję autorom książek, w dużym stopniu dzięki temu, że ogół społeczeństwa przekształcił się w czytelników. Protestanci wciąż rozprawdzają wszędzie Biblię i uczą jej czytać. Poprzez taką działalność zwiększają ogólną liczbę osób umiejących czytać i pisać i zapewniają wzrost zapotrzebowania na książki wszelkiego rodzaju.

- Wprowadzenie nowej, zmechanizowanej prasy drukarskiej w 1811 roku (którą, co chciałbym dodać, wynalazł mój przyjaciel Frederick Koenig) pozwalało produkować tysiąc zadrukowanych stron w ciągu godziny. Przewiduję - z dużą dozą pewności - że za sto lat maszyny drukarskie będą w godzinę drukować ponad milion stron, a nienasycony popyt ludzi na czytanie będzie wciąż rósł!

- Pańska wiedza na temat przemysłu wydawniczego jest imponująca - zauważyłem.

Hrabia roześmiał się. - Po prostu rozważam kwestie, które każdy - a zwłaszcza młody człowiek poszukujący zajęcia w życiu - musi wziąć pod uwagę, nim zainwestuje swój czas i zdolności zarobkowe w dane przedsięwzięcie. Co więcej - są to zagadnienia, które trzeba rozważyć, zanim ulokujemy pieniądze w jakimkolwiek przedsięwzięciu. Podsumujmy zatem: najpierw musi zorientować się pan, czy popyt na produkty z tej branży będzie długotrwały. Aby to ocenić, musi pan przeanalizować jej historię. W naszym przypadku zbadałem część historii druku i działalności wydawniczej, ale gdyby postanowił pan zatrudnić się w określonym wydawnictwie (na przykład w nowym lecz rozrastającym się przedsiębiorstwie Johna Wileya w Ameryce), musi pan ustalić jego historię i zasięgnąć informacji o jego pracownikach szczebla kierowniczego. Ponadto musi mieć pan pewność, że wydawnictwo, w którym chciałby pan pracować bądź - patrząc perspektywicznie - które chciałby pan kupić, jest świadome nowych rynków zbytu. Na przykład wraz z niedawnym wynalezieniem fotografii przez mojego przyjaciela Louisa

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

Daguerre'a możemy teraz zamieszczać w książkach nowe rodzaje ilustracji. Nie warto marnować czasu w przedsiębiorstwie, które nie otwiera się na tę możliwość i popyt, jaki ona na pewno stworzy. W końcu, jeżeli jest pan przekonany, że omawiana firma jest zapobiegliwa (lecz nie do granic absurdu), musi pan być także pewny, że nie wchodzi pan w interes, którego wartość podlega od jego powstania ciągłym wahaniom, bądź też który jest nadmiernie zadłużony.

- Zakłada pan - ośmieliłem się zauważyć - że takie przedsiębiorstwo zatrudni kogoś mojego pokroju?

- Tak, prawda - potwierdził hrabia. - Zapewniam, że kierownik, który nie doceni pańskiego żywego zainteresowania stanem jego przedsiębiorstwa i nie będzie chciał wynagrodzić pana posadą, prawdopodobnie nie należy do osób, od których nauczyłyby się pan wiele, bądź takich, których firma długo utrzyma dobrą koniunkturę. Kto odrzuca pańską ciekawość oraz inteligencję, izoluje się od nowych poglądów i postępu, ostatecznie poniesie klęskę. Najwięcej nauczy się pan od prawdziwego przywódcy. Musi pan szukać cech przywódczych nie tylko u pracodawcy, ale u wszystkich, których obdarzył pan zaufaniem: od bankiera, który zajmuje się pańskimi pieniędzmi, do lekarza, który zajmuje się pana zdrowiem.

- Kim jest zatem przywódca? - zapytałem, czując się trochę niemądrze, gdyż zadałem pytanie, które wydawało się całkowicie elementarne. Wyczułem jednak, że jest to pytanie, na które niewielu poza hrabią potrafi odpowiedzieć prawidłowo.

- Znakomite pytanie - zaśmiał się hrabia. - Przywódca nigdy nie wymaga rzeczy, których sam nie uosabia. Stanowi uosobienie cnót zwiększających bogactwo, a mianowicie cierpliwości i oszczędności. Nie ma też nawyków, które niszczą ciało, umysł, ducha lub interesy. Więcej słucha niż mówi i

rzadko kiedy przerywa. Zwłaszcza ta cecha sprawia ogromną trudność większości ludzi, którzy chcą wciąż raczej obwieszczać swoją ignorancję, niż zachować ciszę i uczyć się od innych.

- Przywódca godnie traktuje swoich podwładnych. Utrzymuje z nimi relację będącą złotym środkiem pomiędzy poufałością a surowością. Nigdy otwarcie niezwraca się do pracownika ostrymi słowami; czyni to jedynie na osobności, wyrażając sprawiedliwą, rzeczową krytykę. W obliczu nagłego wyzwania lub problemu zachowuje spokój i jest otwarty na nowe pomysły.

Hrabia na chwilę zamilkł. Gorąco pragnąc sprowadzić rozmowę na temat mojej kariery, zapytałem: - Jakiej posady w branży wydawniczej mam szukać?

- Żadnej - odparł hrabia i ponownie zamilkł. Sam jakoś też uległem presji milczenia, lecz równocześnie opanowało mnie przerażenie. Nagle jasno uświadomiłem sobie, że nie będę już więcej wieść życia dyletanta, że muszę zebrać siły, by osiągnąć sukces, jaki w zarysie przedstawił mi hrabia. Z drugiej strony zrozumiałem, że droga do przyszłego powodzenia i szczęścia jest niepewna. Kiedy ktoś staje się częścią „konwersacji finansowej”, podlega procesowi, który hrabia nazywa „dynamiką wymiany i odwzajemnienia”. Czułem, że muszę wejść do opisanej przez hrabiego „zatłoczonej sali” konkurencyjnych rynków i poglądów. Mnie jednak pomieszczenie to wydawało się ciemne - zupełnie ciemne. Usilnie pragnąc rozświetlić swoją przyszłość, ponowiłem pytanie: - Jakiej posady w branży wydawniczej mam szukać?

Tym razem hrabia zaśmiał się charakterystycznie: - Żadnej, powiadam. Ostatnią rzeczą, jakiej pan potrzebuje, jest niewola posady!

- Ale ja nie jestem ani arystokratą, ani tak bogaty jak pan. Obaj o tym wiemy!  
- poczułem, że czerwienię się ze złości.

- Zaraz, zaraz! Proszę opanować strach, który wzbudza pański gniew i posłuchać - powiedział cicho. Próbowałem się uspokoić.

- Przerazenie i zamęt, jakie pan odczuwa, są oznaką, iż zmierza pan - że tak powiem - we właściwym kierunku. Osobom, które nigdy nie doświadczają takich emocji, życie upływa raczej na spełnianiu poleceń innych, niż na niezależnym działaniu.

- A czyż ja nie przygotowuję się do wypełniania pańskich wskazówek? - zapytałem.

- Bynajmniej - odrzekł, wymachując dłonią, jakby chciał zupełnie odpędzić moje pytanie. - Ja nie mogę dać panu *wskazówek*. Mogę jedynie powiedzieć panu prawdę. Dalej sam musi pan sobie wskazywać drogę.

- Dlaczego zatem nie każe mi pan przyjmować posady? - obstawałem przy swoim.

- Kto z pańskich obecnych znajomych ma najpewniejszą posadę? - zapytał.

- Sądzę, że Jacques. Od kilku lat pracuje jako urzędnik w pobliskim młynie. Jest osobą tak znaną i obowiązkową, że nikt nie jest w stanie wyobrazić sobie zwolnienia go.

- Przypuszczam zatem, iż Jacques jest w pełni obeznany z całą działalnością młyna.

- Nie jest - odparłem po chwili namysłu. - W rzeczywistości nie zna niczego poza przechodzącymi przez jego biurko papierami. Powiedział mi, że czynności „siły roboczej” - jak nazywa pracowników fizycznych - nie należą do jego spraw.

- Domyślałem się więc, że Jacques marzy o tym, aby pewnego dnia osobiście zarządzać młynem. Z pewnością mierzy wyżej niż stanowisko urzędnika.

Nie sędę. Niedawno oznajmił: „Dopóki będę miał pracę i znał swoje miejsce, dopóty moja żona i dzieci będą miały co jeść”.

- Niestety - westchnął hrabia, po raz pierwszy od mojego przyjazdu. - To efekt zarobkowania u kogoś. Człowiek żyje z tak dużą obawą przed utratą pracy, że myśl o wyjściu poza jej granice wydaje się nieprawdopodobna. Niech mi pan powie: czy Jacques jest szczęśliwy?

- Nie bardziej niż inni - odpowiedziałem, myśląc przy tym, że taki poziom szczęścia jest niewielki. - Wiem, że po pracy wraca do domu przygarbiony i znużony, jak gdyby jego ciało dopasowało się do całodziennego pochylania się nad biurkiem. Kilkakrotnie wspominał, że codziennie patrzy na zegar i czeka, aż dzień się skończy.

- Jeżeli jest tak, gdy się jest na posadzie, a tak jest, czy pan - Wiktorze de Dore - pragnie wieść tego rodzaju życie?

- Powinienem zaprzeczyć - odparłem ze stanowczością, która zaskoczyła mnie samego - ale cóż innego mogę robić?

- Musi pan znaleźć jak najbardziej interesujące zajęcie, mając też na względzie cechy przedsiębiorstwa i jego kierownictwa, które panu przedstawiłem. Jeżeli zdoła pan osiągnąć ważną pozycję w strukturach firmy, musi pan natychmiast przygotować się do jej opuszczenia.

- Co?! - to było naprawdę niesłychane.

- Niech pan posłucha, Wiktorze de Dore. Ludzie zaliczają się do dwóch kategorii: tych, którzy chcą pracy zapewniającej poczucie bezpieczeństwa oraz takich, którzy pragną być własnymi szefami. Jeżeli chce pan zostać jednym z tych ostatnich, od samego początku musi się pan zachowywać jak przywódca. Do wymienionych już cech przywództwa dodałbym trzy kolejne: odwagę, pokorę oraz ciekawość. Jak w swojej pracy urzeczywistnić je w praktyce?

- Dokładnie tak: Niech dobrze nauczy się pan swojej nowej pracy, tak dobrze, by pewnego dnia mógł pan pomaszerować do dyrektora i na ochotnika wyrazić chęć wyszkolenia swojego następcy!

- I znów wygląda pan na zdumionego - kontynuował, uśmiechając się do mnie - ale proszę przez chwilę pomyśleć: udowodnić, iż jest pan gotów na awans, można najlepiej poprzez zademonstrowanie całego kunsztu, z jakim wypełnia pan obowiązki. Taki kunszt można zaś pokazać tylko nauczając go innego człowieka. Okazując gotowość przekazania tajników swojego zajęcia drugiej osobie, oznajmia pan, że w nadmiarze sprostał pokładanym nadziejom. Oczywiście jest to trochę ryzykowne i wymaga pewnej dozy odwagi, ponieważ niektórzy pracodawcy mogą przyjąć pańską propozycję za rezygnację. Jednak ryzyko to jest absolutnie konieczne, jeżeli w ogóle ma pan uczynić jakiś postęp. Gdy zaś wnikliwie poznał pan swojego pracodawcę (co i tak musi pan uczynić), można powiedzieć, że gotowość przekazania tajników zawodu - to *kalkulowane* ryzyko, a odwaga, która mu towarzyszy, nie świadczy bynajmniej o lekkomyślności.

- Pokora wymaga przyjęcia pełnej odpowiedzialności za własne błędy i niedociągnięcia. Gdy coś się psuje, nigdy nie wolno obwiniać o to podwładnych, bez względu na to, czy jest pan urzędnikiem, kierownikiem czy właścicielem. Takie postępowanie sugeruje, że jest pan nieomylny i bez zarzutu. Wizerunek tego rodzaju jest nie tylko głupi, ale prowadzi również do destruktywnych relacji z innymi, a w końcu - do fiaska w każdym przedsięwzięciu. Musi pan być gruntownie obeznany ze wszystkimi etapami i aspektami mniej lub bardziej złożonego zadania, którego wykonanie pan nadzoruje, oraz czuć się za nie w pełni odpowiedzialnym. Należy chwalić ludzi, gdy wszystko idzie sprawnie. A gdy coś nie wychodzi - niech pan wini siebie. Tylko wtedy, gdy będzie pan praktykował taką postawę na każdym etapie swojej kariery, nauczy się pan być przywódcą.



- Odwaga i pokora ściśle wiążą się z ciekawością. Aby dobrze znać się na kierowaniu innymi w wykonywaniu dowolnego zadania, należy w pełni zrozumieć obowiązki poszczególnych osób. Pański przyjaciel Jacques nigdy nie zostanie przywódcą, ponieważ gardzi pracą robotników w młynie, a przez to nie wie nic o jej charakterze. Nie rozumie, że dokumenty, które przechodzą przez jego biurko, dotyczą i zależą od codziennej pracy wielu innych ludzi. Woli pozostać zamknięty we własnym, małym świecie, w malutkiej celi biura, egzystując w ciasnocie swego umysłu.

Dostrzegłem wtedy charakterystykę Jacquesa za zdumiewająco trafną i uzmysłowiłem sobie małość tego człowieka, czego dotychczas nie zauważałem.

- Ciekawość - ciągnął hrabia - prowadzi do obserwowania pracy innych, do zadawania im pytań i pomagania, gdy nie jest pan zajęty. Postępując w ten sposób, poszerza pan swoje horyzonty myślowe i doskonali umiejętności. Dzięki temu może pan zostać wielkim człowiekiem.

Na samą myśl o tym przeszedł mnie dreszcz emocji, gdyż nigdy nie sądziłem, że jestem zdolny do osiągnięcia jakiejś pozycji.

- Widzę, że spełniliśmy oba pańskie „życzenia”, nieprawdaż?

- Jak to? - zapytałem nieco zaintrygowany.

Hrabia roześmiał się. - Dziś rano poprosił pan o bogactwo, które się panu prawnie należy z urodzenia - złoto. Wyjaśniłem, że zdobycie złota jest proste i podzieliłem się z panem podstawami wiedzy potrzebnej do osiągnięcia tego, skoro tylko uzyska pan kapitał początkowy. Jednakże bogactwo, które się *panu* należy z urodzenia, należy się wszystkim. Jest też ono bardziej sprawą osobowości i ducha niż finansów. Te same cechy, które przypisałem przywództwu w biznesie, przyniosą panu osobistą zamożność i duchowe

bogactwo. Zobacz pan, że sukces finansowy stanowi produkt uboczny *niepospolitego zachowania*, które wiąże się z cnotami przywództwa. W nim z kolei można - tak jak powiedziałem - wyróżnić odwagę do konfrontacji z nieznanym i do podjęcia ryzyka (które wiąże się z porażką lub brakiem zrozumienia); pokorę, pozwalającą chwalić innych i przyjmować odpowiedzialność na siebie (a nie odwrotnie); oraz ciekawość do poszerzania horyzontów i pogłębiania doświadczenia. Choć zalety te zaowocują sukcesem finansowym, stanie się on dla pana mniej ważny od odkrycia, że pańska dusza wyzwoliła się, że osiągnął pan wyższy poziom świadomości. Posiadając nowy punkt widzenia, dostrzeże pan, że zwykły świat pospolitych myśli jest niedorzeczny oraz że prawie wszyscy spragnieni złota naprawdę muszą wznieść się ponad swoje pospolite „ja”, lecz nigdy sobie tego nie uzmysłowią.

- A czy ja, jak to pan ujmuje, „uzmysłowię” to sobie?

- Zaczął pan, obierając rzadko uczęszczaną drogę, prowadzącą z Rue de Sagesse. Określił się pan mianem jednego z wybranych, jednym z tych, którego dusza marzy o rozkwicie.

- Lecz mój umysł wciąż powtarzał mi, abym szukał złota - obstawałem przy swoim.

- Tak, pański umysł będzie często zaciemniać pańskie prawdziwe potrzeby. Próbowałem je tutaj panu odsłonić. Może pan jednak dążyć do prawdy tylko wtedy, gdy jest pan świadomy myśli, które odtwarzają pospolite poglądy i pragnienia. Niech pan nie pozwoli się przez nie prowadzić. Proszę raczej posłuchać mojego głosu, gdyż jest to również pański głos. Niechaj stanie się nieustannym szeptem wewnętrznym, głęboko zakorzenionym w pańskim jestestwie, wykraczającym poza myśli.

- Czy wie pan, dlaczego mój zamek otaczają drzewa czarnej gorczycy? - zapytał nagle.

- Czy to przypadkiem nie aluzja do fragmentu Ewangelii według świętego Mateusza, w którym Królestwo Niebieskie porównano do nasionka gorczycy?

- A więc odkrył to pan - zaśmiał się hrabia. - Jednak Ewangelia według świętego Mateusza, jak również Łukasza, mówi więcej o nasionku gorczycy. Proszę posłuchać.

Wstał, podszedł do swoich książek. Wyciągnął pokaźne, czerwono-złote tomisko z górnej półki. Ponownie usiadł i przeczytał:

*Takie jest znaczenie przypowieści: Ziarnem [gorczycy] jest słowo Boże [...]. To, co padło między ciernie, oznacza tych, którzy słuchają słowa, lecz potem odchodzą i przez troski, bogactwa i przyjemności życia bywają zagłuszeni i nie wydają owocu. [...] Uważajcie więc, jak słuchacie. Bo kto ma, temu będzie dodane; a kto nie ma, temu zabiorą i to, co mu się wydaje, że ma. (Łk. 8,11;8,14;8,18)*

Hrabia podniósł wzrok i rzekł z wielką powagą:

- Posianie ziarna - to wielki dar. Został pan wybrany na jego przyjęcie. Jeśli zgodnie z własnym zainteresowaniem wkroczy pan w świat książek, proszę zapamiętać moje słowa i dzielić się nimi z ludźmi, którzy podobnie jak pan znajdują się na rozdrożach życia, pełni natchnienia, ale i niepewności. A nim opuści pan ten świat, proszę dopilnować, aby światło dzienne ujrzało kilka wydrukowanych kopii zawierających tę wiedzę. Zapewniam pana, że każdy, kto będzie poszukiwał moich słów, odnajdzie je i przeczyta, również należec będzie do wybranych i odniesie korzyść, o ile wysłucha ich uważnie.

Hrabia przerwał, powstał, ściskając mi rękę po przyjacielsku. Na zakończenie rzekł: - Powiedziałem, pan wysłuchał, teraz musimy się rozstać.

Słońce zachodziło, gdy szliśmy w kierunku bramy. Spodziewałem się, że ponownie zobacę niesamowicie wąskie drzwi, przed którymi stałem rankiem tego dnia. Teraz jednak przejście było bardzo przestronne, ja zaś - zdezoriento-

wany. Przechodząc przez nie, odwróciłem się do hrabiego i zadałem mu ostatnie pytanie:

- Co się stało z wąskimi drzwiami?

- Nie było ich. Pański umysł je stworzył - oznajmił. - Teraz jest pan mądrzejszy. Roześmiał się.

Pomachałem mu ręką na pożegnanie i skierowałem się w stronę słońca na horyzoncie. Gdy przemierzałem ścieżkę prowadzącą z zamku, słońce jakby zamarło w bezruchu, nie wiedziałem więc, czy zachodzi, czy też wschodzi.

©2006 Instytut Praktycznej Edukacji [www.ipe.com.pl](http://www.ipe.com.pl)

**Dlaczego niektórzy ludzie pracują mniej, zarabiają więcej, płacą mniejsze podatki i są lepiej zabezpieczeni finansowo?**

Wiedza, która może pomóc milionom ludzi,  
nie powinna być ukrywana przez jednostki!

**Twoja droga**



**Wykonuj bieżącą pracę, ale zacznij budować to,  
co Cię od niej uwolni!**

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

## Twoja droga

Teraz, gdy już zapoznałeś się z historią Wiktora de Dore - uczącą, jak zrozumieć znaczenie pieniędzy - zapewne zacząłeś myśleć o podjęciu następnego kroku. Przyjemnie się czyta o drodze innych ludzi, ale jak zacząć, by zrealizować własne marzenia? Jak się wydostać z "wyścigu szczurów", na który składa się: codzienne bieganie do pracy, niska pensja, wygórowane oczekiwania zwierzchników, wysokie podatki, uciążliwe kredyty, domowe przyziemne problemy itp.?

Jeśli jeszcze masz wątpliwości odnośnie tego, czy powinieneś podjąć jakieś działania na rzecz swojego lepszego jutra - wiedz, że:

Twój najważniejszy interes, o jaki powinieneś zadbać - to Twoje własne życie.

Zadaniem Twojego nauczyciela, szefa, właściciela biznesu czy systemu państwowego nie jest zrobić Ciebie bogatym, szczęśliwym, zabezpieczonym itp. To jest Twoje zadanie, o ile Ci na tym zależy.

Zadaniem tych, dla których pracujesz (a pracujesz na swego pracodawcę, na bank, na system podatkowy, na system ubezpieczeń stojący na krawędzi bankructwa itp.) jest wykorzystać Cię jako źródło generujące ich przychody. Jesteś pionkiem w grze, w której nie Ty rzucasz kostką, gdyż poprzez swoją ignorancję pozwalasz innym sterować swoim życiem.

Jak to się dzieje, że inni, którzy Cię nawet na oczy nie widzieli, kilka razy w miesiącu posyłają Cię do pracy?

### Opis przypadku

"Pochodzisz z miejscowości, w której nie ma pracy (co nie do końca jest prawdą - po prostu nie potrafisz dostrzec okazji do uaktywnienia własnej inicjatywy) i wyjeżdżasz tam, gdzie znajdujesz pracę. Ponieważ musisz gdzieś mieszkać, płacisz stosowny czynsz. Tak naprawdę, przez kilka dni w miesiącu chodzisz do pracy, aby dostarczyć przychód właścicielowi nieruchomości. Wszystko, co Ci zostaje z pensji, wydajesz na bieżąco, więc następny miesiąc wygląda jak poprzednie. Kierat, w jakim się znajdujesz - to nic innego, jak efekt Twojego lenistwa umysłowego - i tak upływają Ci kolejne lata na pracy, głównie dla innych i w znikomym stopniu dla siebie.

Brak perspektyw zmiany na lepsze powoduje Twoją coraz większą frustrację i za istniejący stan rzeczy obwiniasz wszystkich dookoła. Twoim zdaniem wszystkiemu winna jest zła gospodarka, głupi politycy, wredny szef w pracy i niefortunny zbieg okoliczności w Twoim życiu.

Ponieważ nie dociekaś prawdy, nie jesteś świadomy tego, że wszystkim, którzy Cię wykorzystują, dałeś na to swoje przyzwolenie. "Co? Nigdy nikomu na nic takiego nie pozwoliłem!" - wykrzykniesz.

A jednak jest inaczej. Pozwoliłeś w sposób bierny. Choć żyjesz w epoce informacyjnej (w której kostką rzucają ci, którzy mają stosowną informację), nie robisz nic, aby poznać przyczyny swojej sytuacji życiowej. Twoim głównym źródłem informacji jest telewizja (której interes polega na zarabianiu na reklamach i dostarczaniu Ci lekkostrawnej papki), gazety (żyjące z niezdrowej sensacji), sąsiedzi (którzy są "najlepszymi ekspertami" od wszystkiego).

Nie wiesz, że Twoja nieciekawa sytuacja życiowa jest związana z Twoją daleko posuniętą ignorancją. Lenistwo umysłowe powoduje, że bierzesz informację, którą Ci podsuwają na tacy. Nawet Ci przez myśl nie przejdzie, że w ten sposób dbają nie o Twój, a o swój interes. Tobie się nie chce zadbać o swój interes, więc niby kto miałby o niego zadbać, skoro wszyscy inni pilnują wyłącznie swojego interesu?".

### **Dbanie o własny interes**

Na czym polega dbanie o własny interes? Na nieustannym poszukiwaniu najlepszych rozwiązań dla swoich problemów. Na nauczaniu się odróżniania pozorów od faktów. Wiedząc już - że właściciel biznesu, dla którego pracujesz, ma na celu zrobienie siebie szczęśliwym i bogatym, a nie Ciebie - może powinienes sam zadbać o zdobycie informacji, która zrobi Ciebie szczęśliwym i bogatym?

Może informacja, jaką dostarcza Ci ten, który żyje z tego, że nie jesteś dostatecznie poinformowany, nie jest tą najważniejszą, której potrzebujesz w obecnej sytuacji życiowej? Może to, co serwują Ci media, nie doprowadzi do realizacji Twoich celów? Może niekoniecznie Twój sąsiad jest tak naprawdę zainteresowany tym, abyś dorobił się i wyprowadził ze slumsów, w których obecnie wegetujecie?

Czy zadałeś sobie kiedyś takie oto pytania:

"Co wiedzą ci, którzy mają tak dostatnie życie, jakie ja chciałbym mieć - a czego ja nie wiem?".

"Dlaczego niektórzy ludzie pracują mniej, zarabiają więcej, płacą mniejsze podatki i są lepiej zabezpieczeni finansowo niż reszta?".

"Co to jest przychód pasywny i dlaczego nieliczni nie muszą pracować, gdyż przychód ten zapewnia im wszystko, czego potrzebują?".

"Jaka jest różnica między aktywami a pasywami i czy coś z tego co mam, należy do aktywów?".

"Dlaczego najbardziej opodatkowani są ci, którzy najmniej zarabiają i dlaczego zawsze tak będzie?".

"Co się ze mną stanie w ostatnim okresie życia, jeśli zbankrutuje fundusz emerytalny, na który odkładałem przez ponad połowę życia? Czy w wieku 70 lat będę musiał odkurzyć swój dyplom, próbując znaleźć jakąś pracę?".

To tylko kilka pytań, na które prawdopodobnie nie znasz pełnej odpowiedzi. A jeśli tak jest - zapewne zaczynasz się już domyślać przyczyny swoich niepowodzeń finansowych. Jeśli chcesz poprawić swoją sytuację życiową, nie tylko tę związaną z pieniędzmi, musisz się nauczyć zadawać właściwe pytania. Jeżeli będziesz zadawał niewłaściwe pytania, będziesz otrzymywał niewłaściwe odpowiedzi. A to, bądź pewien, utrzyma Cię przez resztę życia w sytuacji, która może nie jest tą wymarzoną przez Ciebie.

Historia Wiktora de Dore jest prawdopodobnie fikcją, choć do pewnego stopnia mogła się wydarzyć naprawdę. Tak czy inaczej, jest ona dobrym pretekstem do przemyślenia tego, co robisz, aby otrzymać to, czego od życia oczekujesz. Czy zadajesz właściwe pytania? Czy odpowiedzi, które uzyskujesz zadowolają Cię? Jeśli tak, to nie musisz już wiele robić. Pozostań tam, gdzie jesteś.

Jeżeli jest inaczej, jeśli oczekujesz innych odpowiedzi, innych efektów w swoim życiu - wtedy musisz kontynuować poszukiwanie właściwej informacji. Takiej, która jest przydatna dla Ciebie, bo musisz z niej zrobić użytek.

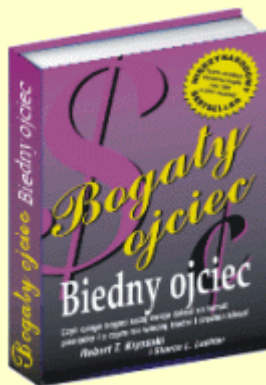
Choć większość ludzi na tej planecie dąży do tego, aby żyć dostatnio i być szczęśliwymi, z jakiegoś powodu ani w szkole, ani na studiach nie wyklada się takiego przedmiotu. Czy Twój nauczyciel i wykładowcy byli wzorem zamożności i tryskali szczęściem? Czy zazwyczaj było dokładnie odwrotnie? No, to teraz zapewne już wiesz, dlaczego w Twoim programie edukacji nie było przedmiotu, którego temat zaprzęta umysły tak wielu.

Może edukacja, jaką otrzymałeś nie jest wystarczająca, aby zadbać o własny interes? Może nauczono Cię tylko tego, jak masz dbać o cudzy interes? Może nikomu nie przyszło do głowy, że kiedyś zechcesz żyć dostatnio i szczęśliwie? Może ktoś pomyślał, że skoro będziesz chciał być kiedyś zamożnym i szczęśliwym człowiekiem - to sam już o to zadbasz.

Tak, o własny interes możesz i musisz zadbać przede wszystkim sam. Największy interes w zadaniu o własny interes ma ten, którego interes mamy na myśli. Aby pomóc Ci w zdobyciu właściwej informacji i w tym, jak ją wdrożyć w życie, zamieściliśmy w tym ebooku kilka pozycji,

od których zaczynali ludzie, którzy byli w sytuacji podobnej do Twojej. Przeczytaj te książki i zacznij stosować w swoim życiu poznane zasady.

## Książka, która uświadamia ludziom ich niewiedzę!



O tym, że rzeczywistość jest bardzo odmienna od teorii, dowiadujesz się dopiero wtedy, gdy nie możesz znaleźć pracy, płacisz nadmierne podatki, nie możesz podolać spłacie kredytów itd. Pewna praca, świadczenia socjalne, naiwne mniemanie, że państwo będzie w stanie zagwarantować Ci byt, gdy będziesz u schyłku życia i tym podobne mrzonki - to myślenie z minionej epoki.

„Bogaty ojciec, Biedny ojciec” - czyli czego bogaci uczą swoje dzieci na temat pieniędzy i o czym nie wiedzą biedni i średnia klasa - od kilku lat utrzymuje się na szczycie światowych bestsellerów biznesu. Autor, Robert Kiyosaki, otwiera nam oczy na świat, jakiego nie poznamy w szkole czy na studiach. Współczesna edukacja przygotowuje dzieci i młodzież do życia w świecie, który tak naprawdę już nie istnieje.

Książkę czyta się jednym tchem. Na początku wydaje się nieco kontrowersyjna, ale im dłużej ją czytasz, tym bardziej uświadamiasz sobie swoją niewiedzę i potrzebę dokonania zmian w swoim życiu. "Bogaty ojciec, Biedny ojciec" nie zawiera cudownego przepisu na sukces: "Jak stać się bogatym", ale wskazuje, co powinieneś zrobić, aby wziąć sprawy w swoje ręce oraz jak umiejętnie generować i pomnażać swoje pieniądze.

Książka ta powinna stać się punktem zwrotnym w życiu 20% bezrobotnych Polaków i 70% etatowych pracowników. Dla pozostałych 10% powinna być inspiracją do dalszego działania i receptą na niepowodzenia w biznesie.

Robert Kiyosaki miał "dwóch ojców". Biologicznemu, który posiadał doktorat i piastował stanowisko dyrektora departamentu edukacji na Hawajach, nigdy nie wystarczało pieniędzy do

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)



pierwszego i umarł bardzo zadłużony. Drugiemu, który porzucił szkołę w wieku 13 lat, udało się zrealizować swoje życiowe plany i stał się jednym z najbogatszych ludzi na Hawajach. Swój sukces stania się milionerem Kiyosaki zawdzięcza im obu - chociaż ich rady były bardzo odmienne. Autor zaczyna opowiadanie od swojej pierwszej przygody z pieniędzmi, gdy miał 9 lat. Wraz z synem bogatego ojca zaczęli produkować pięciocentówki, gdyż tak zrozumieli wtedy radę: "rób pieniądze".

Posiadając informację, która po raz pierwszy trafia do rąk polskich czytelników, będziesz na uprzywilejowanej pozycji w stosunku do innych. Zamiast borykać się z finansami i błądzić przez resztę życia, możesz natychmiast rozpocząć zmiany na lepsze.

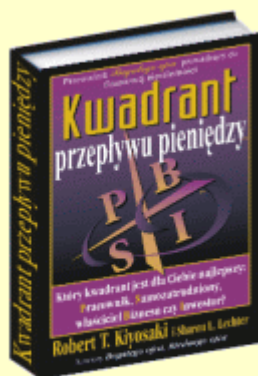
Aby stać się bogatym, nie musisz posiadać specjalnego wykształcenia ani wyszukanych umiejętności. Tak naprawdę wielu ludziom wykształcenie przeszkadza w dojściu do prawdziwego majątku, gdyż szkoła czy uczelnia wpoila im mentalność etatowego pracownika. Kiyosaki nauczy Cię, jak rozwinąć skrzydła swojej niezależności i jak się wydostać z "wyścigu szczurów" - czyli pracy na etacie, w której bogacisz innych, zamiast siebie.

Jeszcze do niedawna tego rodzaju informacja była dostępna w Polsce tylko dla tych, którzy wzięli udział w kosztownym seminarium, zorganizowanym jednorazowo w katowickim Spodku. Prawdą jest, że takie osoby, jak Robert Kiyosaki, nie przyjeżdżają często do Polski. A jeśli już uda się zorganizować takie spotkanie - dla większości z nas uczestnictwo w nim jest po prostu niemożliwe ze względu na cenę lub ograniczoną liczbę miejsc. Pozostaje zatem tylko jedno źródło tej wiedzy - książki.

[Książka, która uświadamia nam niewiedzę](#)

[Zacznij czytać](#)

**Który kwadrant jest dla Ciebie najlepszy?**



[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

"Kwadrant przepływu pieniędzy" - to druga część książki "Bogaty ojciec, Biedny ojciec".  
Ujawnia, dlaczego niektórzy ludzie pracują mniej, zarabiają więcej, płacą mniejsze podatki i czują się lepiej zabezpieczeni finansowo niż inni. Wszystko, co trzeba wiedzieć, to: kiedy pracować i w którym być kwadrancie?

Jeśli jesteś gotowy:

- \* zrezygnować z pracy na etacie, dającej złudzenie bezpieczeństwa,
- \* dokonać w swoim życiu głębokich zmian związanych z zawodem i finansami,
- \* przenieść się z epoki industrialnej do epoki informacyjnej,

"Kwadrant przepływu pieniędzy" wskaże Ci najprostszą i najbardziej efektywną drogę.

Czy zastanawiałeś się kiedyś:

Jaka jest różnica pomiędzy pracownikiem, a właścicielem biznesu?

Dlaczego niektórzy inwestorzy generują pieniądze, niewiele ryzykując, podczas gdy inni ledwo "wychodzą na zero"?

Dlaczego większość pracowników przemieszcza się z jednej pracy do drugiej, podczas gdy inni rezygnują z pracy na etacie, aby zbudować własne imperium biznesu?

Dlaczego w epoce industrialnej większość rodziców chciała, aby ich dzieci były lekarzami, księgowymi czy prawnikami i czemu w epoce informacyjnej dochody w tych zawodach ulegają degradacji?

W jakim *kwadrancie* powinieneś działać, jeśli chcesz osiągnąć zamierzone cele jako:

- \* pracownik
- \* samozatrudniony
- \* właściciel biznesu
- \* inwestor

Jak pogodzić stosowny *kwadrant* z tym lubisz i chciałbyś robić? Zapewne znasz powiedzenie: "Rób to, co lubisz, a pieniądze będą Ci w tym towarzyszyły". Czy wiesz jak tego dokonać? Te i wiele innych odpowiedzi znajdziesz w "Kwadrancie przepływu pieniędzy".

[Który kwadrant jest dla Ciebie najlepszy?](#)

[Zacznij czytać](#)

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

## Jak zbudować solidny biznes?



Czy zawsze marzyłeś o prowadzeniu biznesu odnoszącego sukcesy, ale wiedza, jaką posiadasz na ten temat, okazała się niedostateczna?

"Inwestycyjny poradnik bogatego ojca" ukazuje, jak krok po kroku zbudować swoje imperium finansowe - nauka bogatego ojca, którą Kiyosaki praktykował w swoich biznesach i inwestycjach w okresie ostatnich 25 lat.

Ciekawą propozycją dla każdego z nas jest fakt, że możemy budować swoją finansową niezależność na trzech oddzielnych poziomach: inwestować, aby być zabezpieczonym, inwestować, aby osiągnąć komfort życia i inwestować, aby stać się zamożnym. Innym interesującym podejściem jest opis piramidy zarządzania własnym biznesem.

Kiyosaki wyjaśnia m. in., że najmniej ważnym elementem w biznesie jest produkt - wbrew temu, co większość początkujących biznesmenów uważa za najważniejszy czynnik. Jedną z tajemnic sukcesu w biznesie jest skupienie się na systemie biznesu, a nie na produkcji.

W części związanej z inwestowaniem autor stwierdza, że formuła stosowana przez najbogatszych ludzi świata jest "mechaniczna, automatyczna i wręcz nudna" - formuła, która sprawdziła się w większości przypadków tych, którzy poznali ją i zastosowali.

Poznasz m.in. tajemnice prowadzenia biznesu, zmniejszania swoich podatków poprzez umiejętne nabywanie aktywów, zwiększania swojego przychodu pasywnego dzięki tym aktywom, przyspieszenia procesu bogacenia się dzięki zmniejszeniu ryzyka i umiejętnemu inwestowaniu w papiery wartościowe.

Oprócz wielu innych rzeczy dowiesz się też, jak umiejętnie sterować trzema podstawowymi elementami swojego majątku: biznesem, aktywami stanowiącymi nieruchomości i papierami wartościowymi, aby osiągnąć finansową niezależność i utrzymać ją przez resztę życia.

Inwestowanie ma różne znaczenie dla różnych ludzi. Istnieją odmienne inwestycje dla każdej z grup: dla bogatych, biednych i średniej klasy. "Inwestycyjny poradnik bogatego ojca" jest poradnikiem dla każdego, kto chce stać się bogatym i chce inwestować w to, w co inwestują bogaci.

[Jak zbudować solidny biznes?](#)

[Zaczynij czytać](#)

## Dlaczego formalna edukacja już nie wystarcza?



W epoce informacyjnej dobre wykształcenie jest o wiele ważniejsze aniżeli miało to miejsce w przeszłości. Jednakże obecny system edukacyjny nie dostarcza informacji, której potrzebuje Twoje dziecko.

Książkę tę przygotowano w taki sposób, aby wypełniała istniejące luki: ma ona za zadanie zainspirować Twoje dziecko i dostarczyć mu praktycznej wiedzy z zakresu finansów - tej samej wiedzy, jaką bogaty ojciec udostępnił Robertowi Kiyosaki.

"Mądre bogate dziecko" napisano dla rodziców, którzy doceniają edukację, chcą umożliwić swojemu dziecku życiowy start i chcą odegrać aktywną rolę, udostępniając mu wiedzę o pieniądzu.

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

Książka pokaże Ci, jak rozbudzić w Twoim dziecku zamiłowanie do nauki, używając tych samych metod, jakich używał sprytny bogaty ojciec, wspierając Roberta, aby nie rezygnował z edukacji - choć ten nie miał najlepszych ocen i wiele razy chciał zarzucić naukę. "Mądre bogate dziecko" otworzy drzwi - o których nawet nie wiedziałeś, że istnieją - i sprawi, że rozwiniiesz w Twoim dziecku zrozumienie zagadnień związanych z pieniędzmi. Tych umiejętności będzie ono używało przez resztę swojego życia.

"Mądre bogate dziecko" odpowie Ci na pytanie, czy szkoła przygotowuje Twoje dziecko do życia w realnym świecie.

Czy jako rodzic, zadałeś sobie kiedyś jeszcze inne pytania:

Czy szkoła naucza moje dziecko, jak przetrwać w sensie finansowym w dzisiejszym i jutrzejszym świecie?

Co mogę zrobić, gdy moje dziecko nie lubi szkoły, otrzymuje słabe oceny, uznano je za mało zdolne lub chce porzucić szkołę?

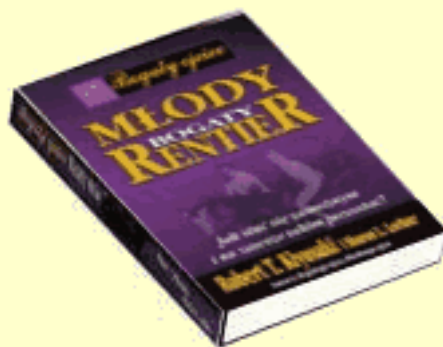
Jak się upewnić, że moje dziecko otrzymuje wskazówki mające odzwierciedlenie w rzeczywistym świecie - czyli to, czego naprawdę potrzebuje?

Czy po skończeniu edukacji moje dziecko osiągnie finansową niezależność, czy też wciąż będzie musiało polegać na moich finansach, bo tak naprawdę nie posiada skutecznej recepty na życie, mimo tak wielu lat nauki?

[Dlaczego formalna edukacja nie wystarcza?](#)

[Zacznij czytać](#)

**Jak stać się zamożnym i na zawsze takim pozostać?**



[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

„Młody bogaty rentier” to historia o tym, jak Robert Kiyosaki i jego żona Kim zaczęli od zera i w niespełna dziesięć lat stali się rentierami, osiągając finansową niezależność. Zapewne wielu z nas chciałoby przejść na wcześniejszą emeryturę i być finansowo niezależnym. Kiyosaki opisał, jak dokonał tego wraz ze swoją żoną - co każdy, żyjący w kraju gospodarki rynkowej, może osiągnąć.

Aby wydostać się z "wyścigu szczurów", przestać żyć „od wypłaty do wypłaty” i osiągnąć finansową niezależność, trzeba zmienić myślenie o pieniądzu, ich zarabianiu, wydawaniu i inwestowaniu, trzeba mieć plan i zacząć działać. W „Młodym bogatym rentierze” Robert i Kim podają szczegóły, jak stać się niezależnym finansowo w mniej niż dziesięć lat. Co ważniejsze, pokazują jak zmiana podejścia do pieniędzy pozwala na stworzenie planu działania, który jest niezbędnym do osiągnięcia finansowej niezależności.

Podsumowanie treści książki przez jednego z czytelników dobrze oddaje to, co Robert i Kim chcą nam przekazać: „Sukces twojego wysiłku jest w 100% uzależniony od ciebie, a każdy z nas jest ekspertem od sabotowania własnych działań tworząc ze swojego lenistwa i strachu dominujące status quo. Robert Kiyosaki, wykorzystując własną historię, zaprasza nas do przestrzeni swojego umysłu, który mიაł się w bezładzie, zanim Robert nie zdecydował się, wiele lat temu, dokonać zmian i skierować swojego życia ku finansowej niezależności.

Następny krok to ten najtrudniejszy - przyjrzenie się sobie. To prawdopodobnie w tym momencie większość ludzi odłożyłaby książkę na zawsze, ale autor stosuje fortel i wciąga czytelnika w wykonanie małych ćwiczeń: listy tego, co lubimy, a czego nie znosimy, ocenę tego, co jest sprytne, co jest ryzykowne itp. Te ćwiczenia tworzą scalony obraz nas samych. Jest to bezbolesna autoterapia i gdy ją ukończymy, będziemy wiedzieli w jaki sposób myślimy o pieniądzu, jaki jest nasz obecny plan finansowy, dokąd dotrzemy, jeżeli będziemy kontynuowali poruszanie się po obecnej drodze”.

Jak wygląda państwowy plan emerytalny wie każdy. Nie oczekujemy, że w najbliższej przyszłości znajdą się dodatkowe środki na emerytury. Prognozy mówią, że za kilka lat będą one jeszcze mniejsze. Musimy więc sami zadbać o to, by przechodząc na emeryturę, godnie żyć.

Dlaczego nie pójść dalej i nie zacząć budować sobie zabezpieczenia już teraz? Tak, aby przejść na emeryturę jako rentier i to jak najszybciej, mając nawet dużo mniej lat niż ogólnie przyjęty wiek emerytalny? Książka „Młody bogaty rentier” uświadamia, że jest to możliwe i otwiera nam oczy, że jeśli sami o to nie zadbamy, to nikt inny tego za nas nie zrobi.

Kolejny czytelnik ujął to w następujących słowach: „Tym, co lubię w takich książkach jak „Młody bogaty rentier”, jest to, że wysadzają w powietrze nasze ograniczenia z przeszłości



### **Bogaty ojciec złamał zasady**

Zamawiałem tę książkę z dużą dozą sceptycyzmu. Inne pozycje traktujące o pieniądzu, które kupiłem mojej nastolatce, były w stanie utrzymać jej zainteresowanie nie dłużej niż 10 minut. Kiedy otrzymała tę książkę, otworzyła ją, zaczęła czytać i nie zamknęła, dopóki nie skończyła. Była tak podekscytowana, że zadzwoniła do mnie do pracy, aby się pochwalić, że wie, co to są aktywa, pasywa, koszty i przychody. Stwierdziła, że opis tego wszystkiego jest tak prosty, iż nie rozumie, dlaczego nie uczą o tym w szkole. Teraz pokazuje mi palcem różne inwestycje. Bogaty ojciec zwrócił uwagę nastolatki i zdobył jej uznanie. Jestem pod bardzo dużym wrażeniem.

C. Carpenter, sierpień 2005r.

### **Pomóż swoim dzieciom zaoszczędzić trochę pieniędzy**

To komiks dla dzieci i młodzieży, który dostarcza informacji daleko wykraczającej poza: "Oszczędzaj pieniądze, a reszta sama się ułoży". Komiks zawiera umiejętnie przekazane lekcje związane z wartościami etycznymi. Obrazowo, na dwa różne sposoby ukazuje, jak młody człowiek może wprowadzić w życie swoje pomysły tak, aby natychmiast wszystko zaczęło działać.

Książka wykracza daleko poza koncepcję "oszczędzaj grosz do grosza", na jakiej mnie wychowano. Wprowadza określenia, o których wiele dzieci i młodzieży nie usłyszy do momentu, gdy nie zaczną się uczyć ekonomii. Spodobał mi się styl prezentacji użyty w komiksie, który przypomina film Tima Allena: artystycznie łagodny z subtelną tonacją.

Młodym czytelnikom będą się podobały żywe kolory komiksu. A co ważniejsze, szczególnie dla rodziców, na pewno przyswoją sobie ważne pojęcia związane z ich własną przyszłością. Cel książki jest jasny: "Im wcześniej nauczysz się zarządzać swoimi pieniędzmi, tym więcej przyjemności będziesz mógł zaznać w swoim życiu".

ReadingTub Reviews, Wirginia, USA, czerwiec 2005r.

### **Wyścig szczurów czy finansowa wolność**

Historia opisana przez Roberta Kiyosaki przekazuje trudne finansowe pojęcia, posługując się prostym językiem. Narracja szybko wciąga czytelnika, a ilustracje w odpowiedni sposób ją uzupełniają. Czytając, w pewnym momencie zatrzymałem się, aby sprawdzić, czy moje finanse są na właściwym torze, który doprowadzi mnie do finansowej niezależności poprzez tworzenie aktywów, a nie pasywów.



Książka zmusza czytelnika do myślenia o jego własnej finansowej przyszłości, która nie wymaga stosowania odstrasżających metod. Wybór dla czytelnika jest prosty: albo będziesz kontynuował życie od wypłaty do wypłaty albo stworzysz finansowe kostki, które wybrukują ci drogę do finansowej niezależności. Autorzy ostrzegają, aby nie umieszczać wszystkich złotych jajek w tym samym koszyku lub nie wydawać wszystkiego co do grosza na nieużyteczne zachcianki, które na koniec nakręcają jeszcze większe koszty.

W książce oparto się na przykładach stosownych dla grupy wiekowej czytelników: komiksy, rowery, rozwożenie gazet. Końcówka, w mojej opinii, jest trochę na wyrost, gdyż młoda osoba, nie posiadając wiedzy z dziedziny finansów, może nie mieć środków finansowych na otwarcie po miesiącu stoiska z lodami. Mimo wszystko ton książki jest uderzający i motywujący. Bardzo polecam ten komiks każdemu rodzicowi, który zamierza pomóc swojemu dziecku w należytych zrozumieniu długoterminowej relacji z zamożnością i z korzyściami z tego płynącymi.

Christine Hohlbaum, pisarka i matka, Monachium, luty 2005r.

### **Robienie pieniędzy może być przyjemnością!**

Nie daj się zwieść tym, że jest to komiks! Pieniądze to poważne zagadnienie. I przyznasz, że temat pieniędzy jest nudny! Ale żółw Tim robi z tego poważną sprawę, stawiając sobie za cel rozwinięcie swojej finansowej inteligencji, gdy będąc w lunaparku dostrzega, że nie ma pieniędzy. Myśli, że odpowiedzią na te problemy jest poszukanie sobie pracy. Kiedy szczurek Red, śmiejąc się z niego mówi, że nigdy się nie wzbogaci z pracy na etacie, biedny Tim jest całkowicie zdruzgotany: "Czyż nie tak robi się pieniądze?". Aby wyprowadzić go z błędu, szczurek Red pokazuje mu różnicę pomiędzy pracą dla pieniędzy a pracą pieniędzy dla niego. Komiks, oparty na koncepcji bestsellera Roberta Kiyosaki Bogaty ojciec, Biedny ojciec, jest wyprawą w świat finansów, która w życiowy sposób ukazuje sprawy związane z pieniędzmi. Jeśli chcesz, aby twoje dzieci dowiedziały się w przyjemny i łatwy do zrozumienia sposób o tym, jak znajdować okazje generujące pieniądze, jak tworzyć aktywa - sprezentuj mi ten komiks.

Peggy Tibets, USA, styczeń 2005r.

### **Nadszedł ten moment**

Czy myślałeś kiedyś o tym, żeby zacząć uczyć się o finansach, ale nie byłeś pewien od czego zacząć? Ucieczka z wyścigu szczurów jest naprawdę dobrym początkiem. Forma komiksu sprawia, że książka jest łatwa w czytaniu i w zrozumieniu.

Autor, Robert Kiyosaki, którego bestsellery sprzedały się już w ponad 20 milionach egzemplarzy, dostrzegł swego czasu wzrastającą wśród ludzi potrzebę opanowania

finansowego alfabetu. Ta przygoda dla wielu zaczyna się, zanim wejdą w wiek nastoletni i trwa przez całe ich życie.

W Ucieczce z wyścigu szczurów dowiadujemy się, że celem naszej pracy powinno być uczenie się, a nie zarobkowanie, kupowanie aktywów, a nie pasywów, zrozumienie finansowych zestawień. Komiks jest opowieścią o przygodach żółwia Tima, a wszystko zostało przedstawione w ciekawej formie graficznej.

Kiedy Tim, będąc w lunaparku zauważa, że nie ma pieniędzy, jego sprytny przyjaciel, szczurek Red, pokazuje mu jak sprawić, aby pieniądze pracowały dla niego. Przedstawia mu młodzieńczą historię Roberta Kiyosaki, która opowiada o tym, jak Robert uczył się podstaw na temat pieniędzy, dzięki którym osiągnął życiowy sukces finansowy.

Książka jest kolorowym komiksem nawiązującym do grafiki znanych gier CASHFLOW® i strony internetowej bogatego ojca. Stwarza okazję dzieciom i młodzieży (oraz opornym dorosłym) do zrobienia pierwszych kroków ku finansowej wolności.

Jeśli wiedzę poznaną w książce zastosujesz w praktyce, masz szansę na zrobienie milowego kroku na starcie w swoją finansową przyszłość.

Jarosław Miarek, Poznań, grudzień 2005r.

### **Pracujesz za pieniądze czy pieniądze pracują za ciebie?**

Ucieczka z wyścigu szczurów to wyśmienity sposób na zapoznanie uczniów z podstawami tego, jak pieniądze przepływają przez życie każdego z nas. Aby przekazać tę wiedzę młodzieży w sposób łatwy i atrakcyjny, autorzy postanowili stworzyć w tym celu kolorowy komiks.

Robert Kiyosaki i Sharon Lechter chcą, aby nasze dzieci pracowały by się uczyć, a nie by zarabiać. Aby to osiągnąć, mają nauczyć się tworzyć aktywa i zmusić pieniądze, by pracowały za nich, a wtedy one nie będą musiały pracować za pieniądze. Aktywa i pasywa zostały przedstawione w taki sposób, że są naprawdę łatwe do zrozumienia nie tylko przez nastolatka, ale także przez ośmiolatkę, co sprawdziłam w rozmowie z córką znajomych.

Jedną z ważniejszych zalet książki jest to, że uczy na temat osiągnięcia zamożności w sposób zgodny z prawem, ale i w zgodzie z etyką. Ucieczka z wyścigu szczurów jest wspaniałą okazją do pokazania młodym ludziom, jak mogą budować swoją zamożność, używając swojego umysłu w prawy sposób, a nie przy pomocy wykorzystywania innych. Przesłanie to jest

szczególnie ważne w naszym kraju, gdzie na co dzień jesteśmy świadkami nieczystej gry w biznesie, karier politycznych kończących się w więzieniu, wykorzystywania naiwności ludzkiej na drodze do władzy i sławy.

Polecam tę książkę wszystkim rodzicom, którzy chcą, aby ich dzieci żyły w przyszłości w dostatku, by robiły to, co lubią, a nie to, co muszą (gdyż trzeba zarabiać pieniądze!) i nauczyły się posługiwać dużymi pieniędzmi na swój i innych pożytek, a nie na zgubę.

Komiks ten to również świetna pomoc dydaktyczna na lekcje podstaw przedsiębiorczości. Na pewno zastąpi bezmyślne wkuwanie definicji aktywów, pasywów, przepływów itp.

Magda Urbańska, Warszawa, listopad 2005r.

[Jak stać się bogatym dzieckiem, stosując rady bogatego ojca?](#)

[Zacznij czytać](#)

## Jeśli chcesz coś kupić, najpierw musisz coś sprzedać



Dobry biznes to taki, w którym każda strona wygrywa i właśnie o tym napisał Robert Kiyosaki w kolejnym biznesowym bestsellerze New York Timesa. Jest to kolejna rewelacyjna pozycja Roberta Kiyosaki o kształtowaniu finansowej inteligencji poprzez budowanie własnego biznesu.

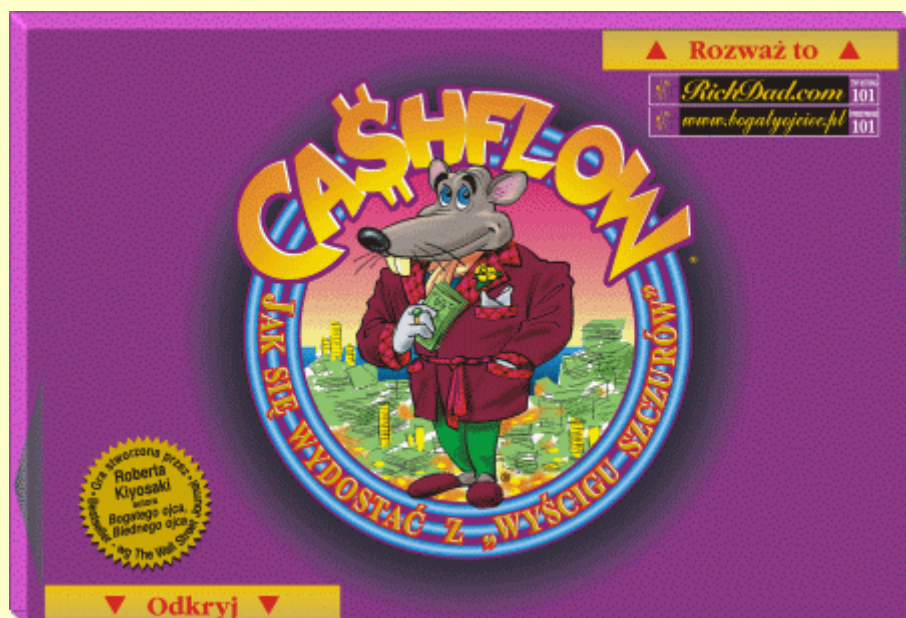
„- Świat jest wypełniony samotnymi i biednymi ludźmi po prostu dlatego, że nikt ich nigdy nie nauczył: jak sprzedawać, jak się komunikować, jak przezwyciężać obawę przed odmową, jak ponownie podjąć działanie po odrzuceniu.

- A więc sprzedaż ma wpływ na każdy aspekt naszego życia – dodałem”.

[Jeśli chcesz coś kupić, najpierw musisz coś sprzedać](#)

[Zacznij czytać](#)

Im częściej grasz w tę grę, tym stajesz się bogatszy!



„Chcę, abyś był bogaty i otrzymał taką samą finansową edukację, jaką ja otrzymałem od bogatego ojca. Jego nauki dadzą Ci niezwykle dużą przewagę na starcie do Twojej fortuny, nawet jeśli zaczniesz tylko z niewielką sumą pieniędzy. Właśnie dlatego stworzyłem CASHFLOW 101, grę będącą zabawą, a jednocześnie źródłem wiedzy, dzięki której nabędziesz stosownych umiejętności finansowych.

Gra ta uczy umiejętności finansowych poprzez zabawę, powtarzanie i akcję. CASHFLOW nie jest zabawką - jest czymś więcej niż tylko grą. Jest ona tak unikalna, że ją opatentowano. Postawi przed Tobą wyzwania i nauczy myśleć tak, jak myślą bogaci ludzie. Za każdym razem, gdy będziesz w nią grał, będziesz nabywał większych umiejętności finansowych. Każda gra będzie inna, będziesz rozwiązywał odmienne problemy finansowe i uczył się strategii finansowych. Wzrosną Twoje finansowe umiejętności i Twoja pewność siebie.

Zdobycie umiejętności związanych z pieniędzmi może być bardzo cenne w prawdziwym świecie. Zaleta CASHFLOW polega na tym, że nabywasz finansowej inteligencji, grając pieniędzmi należącymi do gry”.

Robert T. Kiyosaki

**"Więcej niż gra Monopoly. Nowa gra planszowa zdobywa fanów na całym świecie. Jej celem jest uczenie ludzi jak się wzbogacić".**

**New York Times, styczeń 2004r.**

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

## Dostań się na szybki tor, spełnij swoje marzenia

– Wiesz co, Alu? Myślę, że Kamil dosyć szybko w swoim życiu znajdzie się na szybkim torze, tak, jak to robi w grze.

– Co to znaczy „na szybkim torze”?

– Ach tak, ty jeszcze nie grałeś w Cashflow. Na szybki tor wchodzi ten, kto wydostaje się z wyścigu szczurów.

– Z wyścigu szczurów? Wyjaśnij mi, o co chodzi.

– Tak Robert Kiyosaki nazywa pierwszą część gry, w której gracz ma ograniczone przychody i spore koszty, bo spłaca dom, samochód, kredyty... Ciągłe goni za pieniędzmi, aby dać sobie jakąś radę, ale też ciągle ma duże wydatki. Gra nie jest czystą abstrakcją, jest symulacją tego, co dzieje się w życiu, gdzie większość ludzi tkwi w finansowej szamotaninie zwanej wyścigiem szczurów.

– Tego, co dzieje się w życiu... ale w jakich realiach, w jakiej kulturze?

– W realiach amerykańskich. Robert Kiyosaki żyje w Stanach Zjednoczonych.

– Przecież tam ludziom dobrze się powodzi. Są bogaci, dobrze żyją.

– Tak nam się tylko wydaje. Gdy się bliżej temu przyjrzymy, zobaczymy, że zdecydowana większość mieszkańców USA jest zadłużona po uszy i żyje w ciągłym strachu: co będzie, jak stracę pracę i nie będę mógł spłacać tych wszystkich kredytów, które zaciągnąłem. Według danych statystycznych przeciętny Amerykanin jest zadłużony na sumę pięćdziesiąt razy większą (w przeliczeniu na złotówki) niż przeciętny Polak.

– To nie do wiary!

– Ale tak jest.

– Teraz naokoło banki i różne firmy pożyczkowe tak kuszą kredytami, że pewnie i u nas ta tendencja do zadłużania się będzie narastać. Czy można ustrzec się przed popadnięciem w wyścig szczurów? Albo nauczyć się, jak można się z niego wydostać?

– Pozwoliłeś mu? Widziałam, że jest dużo drobnych elementów – banknotów, żetonów, tekturowych karteczek...

– Spisaliśmy dokładnie wszystko. Zobowiązał się, że nie zginie ani jedna karteczka. Kamil jest zafascynowany grą. Michał zresztą też. Wiesz, co Kamil powiedział? Że on teraz już widzi, kto z jego koleżanek i kolegów z gimnazjum popadnie w życiu w wyścig szczurów. Widzi ich drogę: studia, kolejne szczeble kariery zawodowej i praca przez całe życie nie dla siebie, lecz dla właściciela firmy, na podatki i dla banku. Pierwszy krok Kamila w kierunku niezależności finansowej i „szybkiego toru” - to wybór właściwego liceum. Właściwego, to znaczy o wysokim poziomie, lecz pozostawiającego uczniowi pewien margines swobody i wolnego czasu. Ten wolny czas Kamil chce przeznaczyć na rozwijanie swoich zainteresowań, między innymi na edukację finansową, której szkoła nie daje.

– Ciebie też ta gra tak wciągnęła?

– Tak! Pamiętasz, jak graliśmy wtedy z Kamilem w ogródku? Wylosowałem zawód lekarza, miałem dość wysokie dochody i szybko udało mi się wejść na szybki tor. Byłem wtedy niesamowicie podekscytowany. Czuję, jak rosną mi skrzydła.

– Co to jest właściwie ten szybki tor? Wciąż jeszcze mi tego nie wyjaśniłeś.

– Na szybki tor w grze wchodzi się wtedy, gdy osiągnie się miesięczny przychód pasywny większy od miesięcznych kosztów.

– Proszę o bliższe wyjaśnienie.

– Każdy gracz, w zależności od karty z zawodem, jaką wylosował, ma jakieś miesięczne koszty, określone w grze dokładnie w dolarach. Koszty zmieniają się w trakcie gry, bo gracze na przykład rodzi się dziecko, zaciąga kredyty itp. Równocześnie gracz ma przychody, które też się zmieniają. W ogóle wszystko przez cały czas się zmienia, coś się kupuje, sprzedaje, to wszystko notuje się na dużym formularzu. Każdy gracz ma jakiś zawód, na przykład lekarza, inżyniera, pielęgniarki, kierowcy. I z pracy w tym zawodzie ma przychody. Ale Robert Kiyosaki – poprzez odpowiednie ustawienie zasad i bodźców w grze – namawia nas do tworzenia przychodu pasywnego. Jest to taki przychód, że nic nie robisz, a pieniądze do ciebie przychodzą. Dlaczego? Dlatego, że pieniądze same pracują na ciebie.

– Jak to wygląda w grze?

– Losujesz karteczki z napisem „Mała transakcja” lub jeśli masz więcej gotówki - „Wielka transakcja”. Kupujesz akcje, udziały w funduszach inwestycyjnych, nieruchomości. Na karteczkach jest określone, jaki masz z tego miesięczny przychód pasywny. Gdy suma przychodu pasywnego z różnych źródeł przekroczy twoje miesięczne koszty, wchodzisz na szybki tor. Masz wtedy duże pieniądze, stać cię na korzystanie ze świetnych okazji, jakie ci się trafiają – zakup dużych nieruchomości, firm przynoszących duże dochody.

– Poznaje się różne pojęcia związane z finansami i biznesem...

– Tak. Ale najważniejsze jest co innego. Pojęć można nauczyć się z książek. A gra działa na emocje, na wyobraźnię. Człowiek jest przede wszystkim istotą emocjonalną, dopiero potem racjonalną. W grze czujesz, jak to jest wspaniale żyć pełnią życia, inwestować, zdobywać coraz większe pieniądze, osiągać swoje cele, spełniać marzenia.

– Wiesz co? To jest chyba tak, jak na kursie prawa jazdy. Na wykładach poznajesz przepisy, zasady ruchu drogowego, ale dopiero, jak wsiądziesz do samochodu, czujesz całą rozkosz bycia kierowcą.

– Tak! I jedziesz z instruktorem, który zapewnia ci bezpieczeństwo. Podobnie jest w Cashflow. To symulowana jazda wspaniałym pojazdem biznesu. Czujesz się tak, jakbyś naprawdę inwestowała i zarabiała, a równocześnie nie ma niebezpieczeństwa, że boleśnie zbankrutujesz, jak w prawdziwym biznesie. Wspaniała zabawa, w której uczysz się tego, co potem możesz wykorzystać w życiu.

– A więc Robert Kiyosaki uczy, jak zostać biznesmenem?

– Niekoniecznie. Wiadomo, że nie wszyscy mają predyspozycje do prowadzenia własnych firm. Kiyosaki namawia cię – poprzez grę – abyś miała, niezależnie od pracy u kogoś, swój biznes. Ten biznes to niekoniecznie własna firma. To może być posiadanie nieruchomości, akcji, udziałów w funduszach inwestycyjnych. To są twoje biznesy – cokolwiek, co sprawia, że twoje pieniądze pracują na ciebie. Same! Gdy masz już kilka biznesów, nie kiwasz nawet palcem w bucie, a pieniądze wpływają na twoje konto.

– To wspaniale! Ja też tak chcę! Chcę mieć swoje biznesy! To wszystko wydaje się takie proste. Czemu tylu ludzi nie ma biznesów, nie ma żadnych oszczędności, a ma tylko długi?

– Gdyby to było takie proste, wszyscy byliby milionerami. A w życiu jest tak: młody człowiek po szkole zaczyna zarabiać, zakłada rodzinę, potrzeby rosną, człowiek ma coraz większe wydatki.

Stara się zarabiać więcej, awansuje. Ale wtedy natychmiast zaczyna więcej wydawać. Wpada w błędne koło. Działa według wzorca: mam więcej pieniędzy, więc więcej wydaję. Nie inwestuję, a co gorsza – zadłużam się w bankach. I to jest właśnie wyścig szczurów. Błędne koło gonienia za pieniądzem, wydawania i zadłużania się. Gra uczy innego wzorca: nie wydawaj wszystkiego, co masz - oszczędzaj, inwestuj, pomnażaj swój przychód pasywny.

– Rzeczywiście, jak oni tak godzinami siedzą nad tą grą, pewnie zdobywają dużo umiejętności.

– Tak. Uczą się podejmować decyzje (Kupić osiedle domków jednorodzinnych, czy nie? Wydać gotówkę na „małe transakcje”, czy gromadzić ją, aby wejść w „wielkie transakcje”? Sprzedać akcje czy trzymać je?). Uczą się negocjowania (w grze jest możliwość sprzedawania transakcji innym graczom po cenie ustalonej w trakcie negocjacji). Uczą się kalkulowania, przewidywania opłacalności, oceniania ryzyka. Nabywają przede wszystkim pewnej mentalności - takiej, która pozwala wydostać się z błędnego koła, wejść na szybki tor i spełniać swoje marzenia. Najpierw w grze, potem w życiu.

*Filip Żurkowski*

[Im częściej grasz w tę grę, tym stajesz się bogatszy!](#)

[Zacznij grać](#)

## Reakcje czytelników i graczy - na gorąco

"Wielu grających w "Cashflow<sup>®</sup> 101" twierdzi, że gra dostarcza narzędzi do zdobywania finansowej zamożności, pomagając zrozumieć sposoby realizowania własnych marzeń, poprzez osiągnięcie dochodu dużo większego niż ten płynący z typowej pracy od 8 do 16.

Eric A. Greenleaf, wykładowca marketingu w szkole biznesu (Stern School of Business, New York University) powiedział o Robercie Kiyosaki:

„Sądzę, że to, co on robi, jest bardzo mądre. Dostrzegł potrzebę konsumenta, jaką jest wiedza dotycząca tworzenia dobrobytu i tego, w jaki sposób ludzie się bogacą. W świecie, w którym ludzie są coraz bardziej zafascynowani takimi rzeczami, jak „Reality TV”, jest to w pewien sposób Reality tworzenia dobrobytu”.

*Fragmety z artykułu opublikowanego w The New York Times, luty, 2004 r.*

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)



Książki R. Kiyosaki przeczytałem kilka miesięcy temu (właściwie czytam je non stop), obecnie polecam je wszystkim moim współpracownikom i znajomym. Raz w tygodniu spotykamy się, aby omówić niektóre kwestie poruszane w tych książkach. W ten sposób uczymy się w praktyce wykorzystywać wiedzę tam zawartą. Myślę jednak, że najpierw można byłoby potrenować na poligonie (grając), a nie pchać się na pole bitwy, nie rozumiejąc do końca reguł, jakie tam obowiązują.

*Krzysztof Wałkuski*

Zapoznałem się niedawno z treścią trzech książek z serii "Bogaty ojciec" i chciałbym wyrazić Państwu swoją wdzięczność i podziękowanie, że dzięki Waszej pracy polscy czytelnicy mogą zapoznać się z tak ważną w dzisiejszych czasach dziedziną wiedzy. Zrobili Państwo kawał dobrej roboty.

*Tomasz*

Przeczytałem "Bogatego ojca" - oczywiście nie była to moja książka, bo ja bym takiej nigdy nie kupił. Dostałem od mamy. I przejrzałem na oczy.

Mam 20 lat i widzę teraz, co mnie czeka, a co czekałoby mnie, gdybym nie przeczytał tej lektury. Jestem wam wdzięczny (jako wydawnictwu) za wydanie tej książki po polsku - i wielu innych. Zamówiłem już sobie "ojca" i "kwadrant" razem, wraz z premią finałową. Trzeba oszczędzać ;-)

*Wojciech Lange*

Czytam, czytam i nadziwić się nie mogę, ile mądrości jest w książkach R. Kiyosaki. Szkoda, że nie miałem do nich dostępu 5 - 6 lat wcześniej. To powinna być obowiązkowa literatura osób prowadzących działalność gospodarczą i to jeszcze przed jej rejestracją.

*Jacek Krawczyk*

Jestem po lekturze części pierwszej i w trakcie drugiej. Moja opinia na temat książki jest bardzo pozytywna. Książka napisana jest w sposób profesjonalny (niczym powieść) i podaje ogromną ilość mądrości życiowej.

Jestem z wykształcenia inżynierem i pracuję w amerykańskiej korporacji. Codziennie spotykam się z poruszonymi w książce zagadnieniami. Potwierdzam w stu procentach słuszność i celność ocen autora. Życie opisywane jest dokładnie tak, jak to wygląda od wewnątrz firmy. "Wyścig szczurów" ma miejsce na każdym kroku.

Pozdrawiam i liczę na współpracę z Państwem w procesie uczenia się, jak zdobyć wolność finansową. Uczelnia i szkoła średnia nie dały mi niestety żadnego przygotowania w tej najważniejszej w życiu kwestii.

*Krzysztof Tworowski, Wrocław*

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

Książki Roberta T. Kiyosaki przeczytałem dzięki tacie, który przyniósł je do domu i dał mi je do przeczytania (po ówczesnym przeczytaniu przez samego siebie). Zmieniły one całkowicie moje widzenie świata. I choć mam 16 lat, już wiem że nie będę szukał pracy, tylko od razu zacznę swoją wędrowkę do kwadrantu I.

Ale nie o tym miałem pisać. Mam pytanie w związku z grą CASHFLOW. Czy są prowadzone prace nad jej spolszczeniem? A jeżeli tak, to czy będą prowadzone beta-testy, w których byłaby możliwość uczestnictwa?

*Grzegorz Habczyk*

Witam wszystkich tworzących biuletyn "Myśl i wzrastaj w bogactwie".

Jestem młodym absolwentem dwóch uczelni. Ukończyłem ekonomię na Akademii Ekonomicznej w Krakowie i E-biznes w WSB-NLU w Nowym Sączu. Moja "ostra" edukacja nie wynikała z namowy rodziców, abym się pilnie uczył i znalazł dobrze płatną pracę, ale raczej z przekonania, iż pewna wiedza i pewne dokumenty są w życiu potrzebne.

Moi rodzice jako "wczesni prywaciarze" wpajali mi nieświadomie od dziecka pewien sposób patrzenia na świat, pieniądze, sposób ich zarabiania, etc. Choć po drodze popełnili dużo błędów i nadal nie osiągnęli wolności finansowej, wychowywali mnie tak, bym nie cierpiał pracy "u kogoś".

Przeczytałem niedawno trzy książki Roberta Kiyosaki i "zobaczyłem to, na co już patrzyłem". Od dwóch miesięcy jestem magistrem, wyjechałem do Szwecji do mojej dziewczyny i czas się wziąć za "robotę". Tu pojawia się problem, co robić. Spośród dziesiątek pomysłów, zdecydowałem się na otwarcie najpierw jednej, a następnie wielu np. we franszynie, (oczywiście, jeśli pomysł się sprawdzi) budek z goframi. Powód: Szwedzi przepadają za goframi, ale znają tylko takie z proszku w torebce. I tu zwracam się do państwa z prośbą o podzucenie mi paru wskazówek, pomysłów, uwag bądź ostrzeżeń. Będę za nie wdzięczny.

*Sebastian Skorupa*

Jestem pod wielkim wrażeniem tych książek. Nareszcie to, co widziałem jako nie pasujące do siebie klocki, potrafię złożyć w jedną całość. To było jak eksplozja pod czaszką.

*Jan Magierowski, Rawa Wyżna*

Jestem zachwycona książkami, gdyż są szokujące i bardzo żałuję, że nasze dzieci nie mogą uczyć się w szkołach tego, co w życiu najważniejsze i co daje szansę bycia niezależnym. Mam nadzieję, że to się zmieni.

*Hanna Zduńczyk, Łódź*

## Zaawansowane strategie inwestycyjne na giełdzie, w nieruchomościach i w biznesie!



Robert Kiyosaki:

„*CASHFLOW*<sup>®</sup> 202 jest pierwszym produktem edukacyjnym, który nauczy Cię tego, co wie niewiele osób, czyli jak osiągać zyski, gdy rynek się załamuje.

Bogaty ojciec często powtarzał: „Każdy może zarobić pieniądze, gdy rynek wyżkuje. Jednak tylko prawdziwy inwestor bogaci się, gdy rynek spada... a gdy rynek spada, dzieje się to o wiele szybciej, niż gdy rośnie”.

*CASHFLOW*<sup>®</sup> 101 uczy podstaw finansowego alfabetu, pomaga zrozumieć zestawienie finansowe, pokazuje jak zarządzać pieniędzmi, tak jak człowiek zamożny, uczy podstaw zarządzania własnym biznesem oraz tego, co profesjonalni inwestorzy nazywają „inwestowaniem fundamentalnym”.

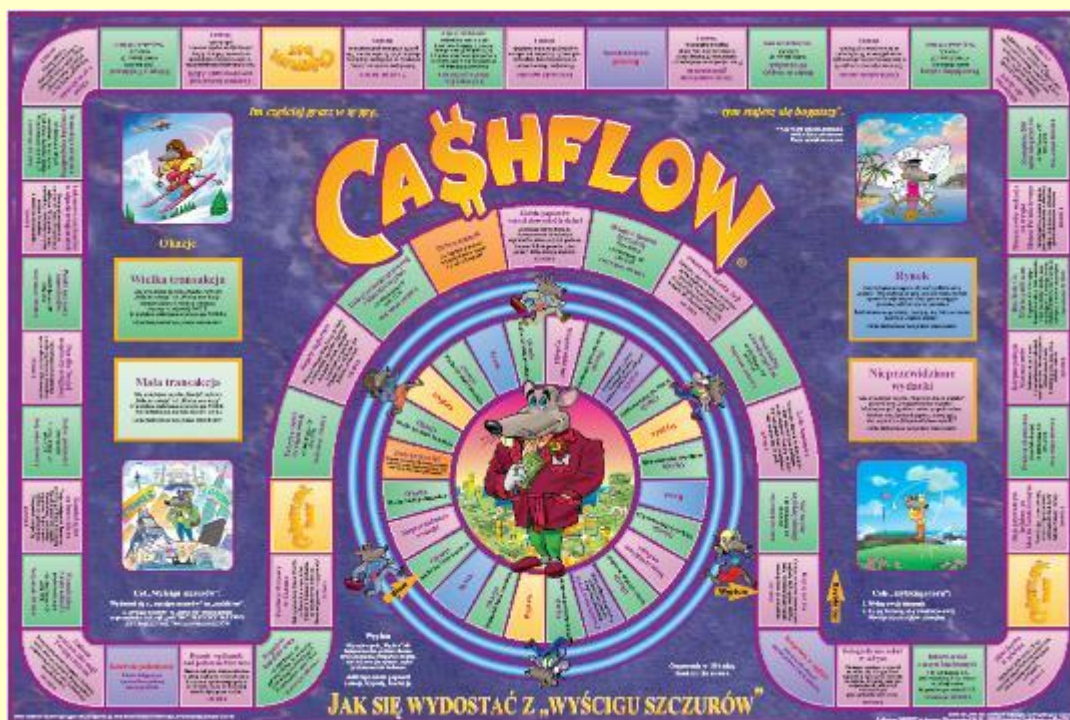
***CASHFLOW*<sup>®</sup> 202 uczy, jak zmniejszyć ryzyko i zwiększyć zyski z inwestycji bez względu na to, czy rynek rośnie, czy spada.** Zdobędziesz umiejętności i narzędzia intelektualne, które posiada inwestor techniczny – umiejętność korzystania z takich strategii jak: krótka sprzedaż, opcje kupna, opcje sprzedaży, stelaż. W języku inwestorów te techniki inwestycyjne nazywane są zabezpieczeniem przed ryzykiem. W języku zwykłych ludzi znane są pod nazwą ubezpieczenie od ryzyka. Przeciętny inwestor uważa, że inwestowanie jest ryzykowne, ponieważ inwestuje bez ubezpieczania się. Nie wsiądzie do samochodu bez ubezpieczenia komunikacyjnego i nie wyobraża sobie życia bez ubezpieczenia zdrowotnego, jednak często inwestuje bez ubezpieczenia inwestycji.

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

Profesjonalni inwestorzy zabezpieczają swoją pozycję i zarabiają, gdy rynek nagle zaczyna rosnąć lub nagle spada. Grając często w CASHFLOW<sup>®</sup> 202, również i Ty nauczysz się zabezpieczać swoją pozycję przed nagłymi zmianami na rynku, a także zarabiać, gdy inni tracą. Jak mawia Warren Buffet: „Najlepszym sposobem na zarabianie pieniędzy jest ich nietracenie”.

Oczywiście ani CASHFLOW<sup>®</sup> 101, ani CASHFLOW<sup>®</sup> 202 nie mogą zagwarantować, że odniesiesz sukces inwestycyjny. Jednak gdy opanujesz do perfekcji obydwie gry, używając przy tym pieniędzy z gry, zdobędziesz podstawową wiedzę dotyczącą inwestowania fundamentalnego i technicznego, której większość inwestorów nie posiada... pomimo że grają oni prawdziwymi pieniędzmi. A najważniejsze, że zdobędziesz większą pewność siebie w sytuacjach, gdy rynek wbrew oczekiwaniom zacznie spadać. Będziesz bardziej pewny siebie, ponieważ będziesz lepiej rozumiał rynek, narzędzia inwestycyjne oraz strategie, z których możesz skorzystać.

Graj często w CASHFLOW<sup>®</sup> 202, opanuj do perfekcji umiejętność technicznego inwestowania, a potem wykorzystaj w rzeczywistości to, czego się nauczyłeś. Opanowanie tych umiejętności może zająć Ci trochę czasu, ale lepiej je osiągnąć i być przygotowanym na zmiany na rynku, niż żyć w strachu przed utratą własnych pieniędzy. CASHFLOW<sup>®</sup> 101 i CASHFLOW<sup>®</sup> 202 zapewnią Ci podstawową edukację finansową, nauczą Cię, jak stać się bogatym i pewnym siebie inwestorem”.



Plansza do gry w Cashflow 101 i 202

[Zaawansowane strategie inwestycyjne](#)

[Zacznij grać](#)

## Dziękuję Ojcu za to, że zbankrutował

Tytuł nie brzmi mądrze! Dlaczego miałbym się cieszyć z nieszczęścia moich rodziców?

Wcale nie jest mi i nie było do śmiechu, kiedy mój Ojciec, od dłuższego czasu bardzo dobrze prosperujący, zaczął tracić swoją firmę. Miał mnóstwo znajomych i kontaktów, a każdy myślał, że jego dobra passa nigdy się nie skończy i będzie tak zawsze. Niestety większość była w błędzie.

Dzisiaj mój Ojciec jest bezrobotny i pogrążony w długach. Kiedy spojrzałem na zgliszcza pozostałe z jego firmy, dostrzegłem powód, dla którego stało się tak, a nie inaczej. Już po przeczytaniu kilku książek oraz serii „Bogatego ojca” - powiedziałem głośno: „Mój Ojciec nie znał finansowego alfabetu”. Nigdy nie korzystał z profesjonalnych rad. Jego kolumna aktywów była bardzo znikoma. Za „dobrych czasów” kupował i tworzył pasywa (samochody, budował wielki dom).

W przyszłym roku skończę szkołę średnią. Moja sytuacja zmieniła się diametralnie. Budząc się pewnego ranka, uświadomiłem sobie, że muszę sam o siebie zadbać, zarobić na dalszą edukację. Od tamtej pory zacząłem dużo czytać. Także pogłębiałem wiedzę na temat offshore, gdzie obecnie moje niewielkie uzbierane pieniądze pracują dla mnie, przynosząc zyski.

Większość moich znajomych nie ma pojęcia o finansach. Duża część z nich ma bogatych rodziców. Dzięki temu czują się oni bezpiecznie myśląc, że pieniądze taty wszystko załatwią. Sam myślałem, że przejmę interes ojca. Niestety, nie zdażyłem. W takiej sytuacji myślę, co by powiedział autor „Bogatego ojca”? Przychodzą mi na myśl tylko poniższe słowa. „O.K. Nie przejąłeś biznesu ojca, ale zawsze możesz zbudować swój biznes”. Książki Roberta Kiyosaki dały mi naprawdę dużo. Błędy mojego Ojca zbudowały we mnie fundamenty i determinację do doskonalenia finansowego alfabetu, dzięki któremu mam większe szanse na zbudowanie solidnej przyszłości.

Łukasz

Pieniądze nie są najważniejszą rzeczą w życiu,  
ale wydają się mieć wpływ na wszystko, co jest ważne!

## Zamieniaj pomysły na pieniądze!

Co jest przyczyną tego, że większość ludzi jest niezadowolona ze swojej sytuacji finansowej? Bez względu na to, czy ktoś ma źródło dochodu, czy nie, bez względu na wysokość tego dochodu - większość ma te same odczucia - nie jest zadowolona z tego, ile ma pieniędzy.

Niedostatek finansowy odczuwa większość społeczeństwa, co łatwo sprawdzić w rozmowie z przypadkową osobą. Nie są to więc odosobnione braki pieniędzy; to jest nagminne zjawisko. Co sprawia, że większość ludzi, bez względu na wysokość uposażenia, twierdzi, że ma za mało?

Skoro coś jest powszechnym zjawiskiem, należy przyczyn tego szukać u źródła. A co jest źródłem wiedzy całego społeczeństwa? Wszyscy wiemy, że jest nim formalna edukacja prowadzona w szkołach i uczelniach. Realizowane programy mają wiele dziur edukacyjnych. Oceniając umiejętności naszego społeczeństwa, wygląda na to, że największa dziura edukacyjna - to nieumiejętność nauczania uczniów i studentów tego, jak mają sobie radzić w sferze dotyczącej ich finansów.

Opisane braki edukacyjne powinny być postrzegane jako coś negatywnego w odczuciu społecznym. My jednak patrzymy na to, jak na pozytywne zjawisko. Dlaczego? Skoro istnieje tak wielkie zacofanie w tematyce związanej z własnymi pieniędzmi - istnieje wielkie pole do popisu dla tych, którzy zechcą pomóc ludziom.

Oto przykłady mądrego zarabiania pieniędzy:

### 1. Program Partnerski IPE

Jeśli posiadasz serwis internetowy, możesz wziąć udział w Programie Partnerskim IPE i zarabiać dzięki niemu. Program Partnerski IPE - to współpraca między Tobą, a Instytutem Praktycznej Edukacji. Twoim zadaniem jako partnera jest promowanie książek i gier wydawanych przez IPE.

*Za każde złożone i zapłacone zamówienie otrzymujesz od nas tak wysoką premię od wartości zamówienia, jakiej nie znajdziesz w żadnym innym programie. Aby poznać szczegóły, odwiedź stronę: [www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl) i kliknij na opcji Program Partnerski.*

### 2. Zamień tego E-booka w swojego osobistego sprzedawcę

Często słyszymy narzekania osób, które chciałyby zarabiać przy pomocy swojej witryny internetowej, ale brakuje im właściwego produktu, brakuje im narzędzi marketingowych lub

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

nie mają jeszcze dostatecznego doświadczenia.

Jeśli należysz do tych osób, Twoje kłopoty mogą się szybko skończyć. Oprócz uczestnictwa w opisanym powyżej Programie Partnerskim, możesz też użyć tego ebooka jako własnej oferty. Jak? Możemy całkowicie spersonalizować go dla Ciebie w taki sposób, że będzie reprezentował Twój biznes. Możesz go oferować bezpłatnie jako wartość dodaną do swoich produktów czy usług lub możesz go sprzedawać.

Jeżeli opcja posiadania tego ebooka, jako własnej oferty, jest dla Ciebie interesująca, skontaktuj się z nami: [marketing@ipe.com.pl](mailto:marketing@ipe.com.pl)

### 3. Tradycyjna dystrybucja

Jeśli nie posiadasz stron internetowych, nic Cię nie powstrzymuje od udziału w tradycyjnej dystrybucji książek i gier oferowanych przez IPE. Po podpisaniu z nami umowy, otrzymasz prowizję tak wysoką, jaką normalnie otrzymują tylko bardzo duże biznesy. Ponieważ dla nas każdy partner jest równy, możesz zarabiać tyle samo, ile zarabiają duże firmy. Skontaktuj się z nami email: [marketing@ipe.com.pl](mailto:marketing@ipe.com.pl) lub tradycyjną pocztą: IPE, skr. pocz. 31, 85-613 Bydgoszcz.

### 4. Program Partnerski Policealnej Szkoły E-Biznesu im. Adama Smitha [www.adamka.pl](http://www.adamka.pl)

Idea Programu Partnerskiego Adamki jest bardzo prosta: **Zapłacimy Ci 43 zł brutto miesięcznie** za każdy opłacony miesiąc przez słuchacza, którego Ty nam polecisz.

Nauka w naszej Szkole trwa 2 lata, czyli 20 miesięcy. Oznacza to, że za poleconego przez Ciebie słuchacza, który opłaci wszystkie miesiące nauki, otrzymasz **860 złotych** brutto!

Jeśli będziesz się u nas uczyć, za pierwszych 3 poleconych przez Ciebie słuchaczy opłacimy Twoje czesne. Za każdego następnego otrzymasz gotówkę.

Jeżeli nie będziesz się u nas uczył i nie posiadasz firmy, podpiszemy z Tobą umowę, odprowadzimy za Ciebie podatki i wypłacimy Ci gotówkę.

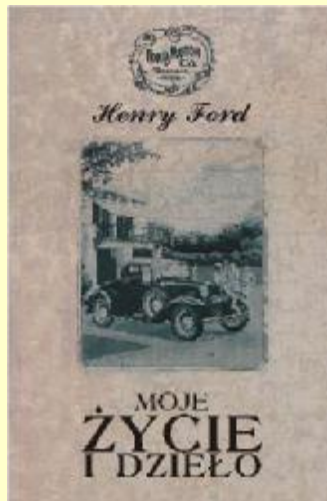
Jeżeli nie będziesz się u nas uczył i posiadasz firmę, będziesz mógł wystawić nam fakturę VAT za pośrednictwo.

Nic nie kupujesz, nie opłacasz żadnych licencji, nie musisz być słuchaczem. Wystarczy, że kierujesz internautów na nasze strony.

Nie ma czegoś takiego jak usunięcie Twojego konta i przepadnięcie prowizji. To, co zarobiłeś, jest Twoje.

Odwiedź stronę Szkoły >>> [www.adamka.pl](http://www.adamka.pl)

Pieniądze wpływające do Twojej kieszeni  
pochodzą z Twoich transakcji z innymi osobami



### Czego się nauczyłem o biznesie – Henry Ford – fragment rozdziału

Najbardziej zadziwiającą cechą ówczesnego prowadzenia interesu było to, że poświęcano wiele uwagi finansom, nie troszcząc się zbytnio o klientów. Wydawało mi się to odwracaniem naturalnego biegu rzeczy, według którego pieniądze powinny przychodzić jako wynik pracy, a nie przed pracą. Drugą cechą była powszechna obojętność wobec lepszych metod produkcji, dopóki to, co się robiło, zachęcało i przynosiło pieniądze. Innymi słowy, produkt najwidoczniej nie był robiony z uwzględnieniem pożytku, jaki będzie z niego miała społeczność, ale pieniądze, jakie można zań dostać, i to bez żadnych szczególnych starań o zadowolenie klienta. Wystarczał sam fakt sprzedaży.

Niezadowolonego klienta nie uważano za człowieka, którego zaufanie zawiedziono, lecz za złośliwca albo za możliwe źródło dalszych pieniędzy za naprawienie rzeczy, którą należało od początku poprawnie wykonać. Tak na przykład przy samochodach mało dbano o to, co się stanie z wozem sprzedanym. Nie miało to wielkiego znaczenia, ile zużywa on benzyny na milę; nie miało znaczenia, jak długo był w rzeczywistym użytkowaniu; a jeśli uległ uszkodzeniu i trzeba było odnawiać niektóre części, to po prostu właściciel nie miał szczęścia. Za dobry interes uważano sprzedaż części zapasowych po możliwie wysokiej cenie, zgodnie z myślą: skoro ktoś kupił samochód, najzwyczajniej musi mieć tę część i chętnie za nią zapłaci.



Przemysł samochodowy nie opierał się na zasadzie, którą nazwałbym solidną podstawą, nie mówiąc o tym, że z punktu widzenia produkcji nie bazował na podstawach naukowych. Ale też nie był gorszy od innych interesów w ogóle. Był to okres, jak może pamiętacie, lansowania i finansowania mnóstwa spółek akcyjnych. Bankierzy, którzy przedtem ograniczali się do kolei, wtargnęli do przemysłu. Wówczas, tak samo jak i dzisiaj, myślałem, że jeśli ktoś wykonuje swoją pracę porządnie, zapłata, jaką za nią dostanie, zyski i wszystkie finansowe sprawy przyjdą same z siebie, że przedsiębiorstwo powinno rozpoczynać od małej produkcji, rozwijać się samo z siebie i z własnych zarobków. Jeśli nie ma zarobku, to jest to dla właściciela znak, że marnuje swój czas i nie ma dla niego miejsca w tym przedsiębiorstwie. Jak dotychczas nigdy nie widziałem konieczności zmiany tych poglądów i stwierdziłem, że tę prostą formułkę wykonywania dobrej roboty i otrzymywania za nią zapłaty uważano za przestarzałą dla współczesnego biznesu.

Ulubionym planem owego czasu było rozpoczynanie z jak największym kapitałem i sprzedaż tylu akcji i obligacji, ile tylko udało się sprzedać. Co pozostawało po wszystkich kosztach wypuszczenia akcji i obligacji, kosztach założycieli, kosztach ogólnych i tak dalej, niezbyt chętnie wkładało się w podwaliny przedsiębiorstwa. Dobrem nie było przedsiębiorstwo, które wykonywało dobrą robotę i przynosiło przyzwoite zyski, ale przedsiębiorstwo dające możliwość wypuszczenia wielkiej ilości akcji i obligacji po wysokich cenach. Główną rzeczą były akcje i obligacje, a nie praca. Nie pojmowałem, jak można wymagać, by nowe lub stare przedsiębiorstwo w koszt swego wyrobu wliczało wielki procent od obligacji, a potem wyrób ten sprzedawało po uczciwej cenie. Nigdy nie mogłem tego zrozumieć.

Nigdy nie mogłem też zrozumieć, wedle jakiej teorii pierwotny wkład kapitału może obciążać przedsiębiorstwo. Ludzie, którzy biorą udział w interesach i zwą się finansistami, mówią, że pieniądz „wart” jest 6 od 100 bądź 5 od 100, albo też ustalają inny procent, i jeśli ktoś w przedsiębiorstwo zainwestował 100 000 dolarów, ma prawo do oprocentowania tych pieniędzy, bo mógł mieć pewien stały dochód, złożony je do kasy oszczędności albo wykupując pewne papiery. Dlatego też powiadają: procent od tych pieniędzy jest słusznym obciążeniem wydatków na prowadzenie przedsiębiorstwa. Takie rozumowanie jest źródłem wielu niepowodzeń w przedsiębiorstwach i wielu niepowodzeń w obsłudze społeczeństwa. Pieniądz nie ma żadnej określonej wartości. Jako pieniądz nic nie jest wart, bo sam z siebie nic nie tworzy. Jedynym pożytkiem z pieniądza jest możliwość kupowania narzędzi do pracy bądź produktów, uzyskanych za pomocą tych narzędzi.

Zatem pieniądz wart jest jedynie tyle, ile ci pomoże w produkcji albo kupnie. Jeśli ktoś myśli, że jego pieniądze przyniosą 5 od 100 czy też 6 od 100, powinien je umieścić tam, gdzie może

otrzymać ten dochód; pieniądz zainwestowany w przedsiębiorstwie nie jest obciążeniem przedsiębiorstwa, a przynajmniej być nim nie powinien. Przestaje być pieniądzem, a staje się, a przynajmniej powinien się stać, narzędziem produkcji i dlatego wart jest tyle, ile produkuje; nie jest zaś sumą oznaczoną wedle jakiejś miary, niezwiązanej z tym właśnie przedsiębiorstwem, w które pieniądz włożono. Wszelki dochód powinien być osiągnięty po wyprodukowaniu i sprzedaniu produktu, a nie odwrotnie.

[Czego się nauczyłem o biznesie](#)

[Zacznij czytać](#)

[www.bogatyojciec.pl](http://www.bogatyojciec.pl)

Instytut Praktycznej Edukacji sp. z o.o.

IPE prowadzi działalność wydawniczą i edukacyjną, która wspiera rozwijanie umiejętności związanych z finansami osobistymi. Książki Roberta Kiyosaki, serii "Bogaty ojciec", uczą nowego myślenia na temat własnych pieniędzy. Gry Cashflow® pozwalają przećwiczyć zdobytą wiedzę, zanim zdecydujesz się pomnażać swoje środki, inwestując w biznes, na giełdzie czy w nieruchomości.

IPE jest również współtwórcą Pierwszej Internetowej Policealnej Szkoły E-biznesu im. Adama Smitha, [www.adamka.pl](http://www.adamka.pl), w której oprócz tradycyjnych przedmiotów, wykładane są m.in.: Cashflow® Finanse osobiste, E-biznes, Inwestowanie w nieruchomości, na giełdzie i w biznesie.

Działalność wydawnicza i edukacyjna Instytutu Praktycznej Edukacji ma na celu rozwijanie finansowej inteligencji Polaków; szczególnie tej związanej z ich własnymi pieniędzmi.

**Zanim w coś zainwestujesz, najpierw zainwestuj w siebie.**

**Wiedza zawsze procentuje!**

*Wszelkiej pomyślności życzy Ci  
Zespół Instytutu Praktycznej Edukacji  
[www.ipe.com.pl](http://www.ipe.com.pl)*