

# PIERWSZY MILION



Bo także w **Polsce** można zostać  
milionerem w wieku 26 lat

Robert Maicher

ZŁOTE  
MYŚLI

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Pierwszy milion](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez  
[ZloteMysli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Robert Maicher, rok 2011

Autor: Robert Maicher

Tytuł: Pierwszy milion

Data: 28.04.2011

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

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

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

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

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

*Marzenia są ważniejsze od wiedzy.*  
***Albert Einstein***

# Spis treści

Przedmowa.....	11
Podziękowania .....	15

## Rozdział I

Pierwsze kroki na drodze do bogactwa.....	19
Dlaczego napisałem tę książkę?.....	19
Lekcja 1. Pierwszy krok .....	22
Czy każdy może być bogaty? .....	23
Układ książki .....	26
Wczesne dzieciństwo.....	26
Lekcja 2. Chcę być bogaty jak Rockefeller!.....	27
Podstawówka .....	29
Lekcja 3. Słowa-hamulce i „turbodoładowacze” .....	33
Dziesięcioletni milioner .....	35
Lekcja 4. Kiedyś było znacznie łatwiej .....	36
Mój pierwszy biznes.....	37
Lekcja 5. Jak zacząć, gdy nie mam ani centa na start? .....	40
Lekcja 6. Doświadczenia nie można kupić .....	41
Lekcja 7. Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 1) .....	42
Mój drugi biznes w podstawówce .....	43
Lekcja 8. Jestem za młody na to.....	47
Lekcja 9. Zadowolony klient to podstawa.....	48
Czy to już pierwszy milion? .....	49
I znowu koniec z biznesem.....	49
Szkoła krzyczy .....	50
Lekcja 10. Nie wszyscy rozumieją zasady rządzące biznesem .....	54

I znowu nic z tego .....	56
Lekcja 11. Nikt nie rozumie biznesmena .....	57
Szkoła średnia.....	59
Dextro Energie .....	59
Lekcja 12. Dochód pasywny .....	61
Pieniądze leżą na ziemi .....	63
Handel płytami.....	65
Lekarze to najlepsi klienci .....	66
Rozwijamy sieć odbiorców .....	67
Biznes na bazie Voodoo .....	68
Lekcja 13. Kretowiska.....	70
Koniec biznesów.....	70
Pracownik budowlany .....	72
Lekcja 14. Rękami możesz służyć tylko jednemu człowiekowi.....	74
Emigracja za chlebem.....	76
Śpimy pod mostem .....	80
Truskawek zbieranie czas zacząć.....	82
Harmonogram zajęć .....	83
Zbieramy truskawki.....	84
Kłęczymy 13 godzin .....	85
Nigdy więcej! .....	86
W końcu w domu .....	87
Lekcja 15. Jak zacząć? .....	88

## **Rozdział II**

Przygoda z Internetem.....	93
Inwestycja w edukację .....	93
Pierwsza strona WWW.....	94

Lekcja 16. Maraton zaczyna się od pierwszego kroku .....	96
Lekcja 17. Efekt motyla.....	97
Uczę się jeździć na rowerku.....	100
Krok pierwszy: Bajka o trzech wróblach .....	101
Lekcja 18. Zapisz to.....	103
Krok drugi: Znaleźć swojego mentora.....	104
Krok trzeci. Fachowa literatura .....	106
Krok czwarty. Zaczynj działać .....	108
Pierwsza strona WWW online.....	109
Pierwszy e-biznes.....	111
Budujemy pierwszy system dochodu pasywnego .....	112
Lekcja 19. Potęga sieci i dochodu pasywnego .....	114
Lekcja 20. W Internecie nie ma drugiego miejsca .....	115
Drugi e-biznes .....	116
Lekcja 21. Rób coś, a okazje przyjdą same.....	118
Handel domenami.....	122
Lekcja 22. Edukacja kosztuje .....	123
Lekcja 23. Uczymy się na błędach .....	124
Sztućce.com .....	125
Przepowiednia.com.....	125
Lekcja 24. Właśnie dlatego zarabiasz na hobby!.....	126
Przepowiednia.com — cd.....	127
Lekcja 25. Rozwijaj coraz bardziej to, co już działa.....	128
Przepowiednia.com — end.....	129
Lekcja 26. Co z etyką? .....	130
Heaven.net .....	131
Lekcja 27. Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 2).....	132

E-genealogia.com .....	133
Lekcja 28. Bądź fachowcem w swojej dziedzinie .....	134
Zarabiam offline .....	136
Doradca podatkowy.....	137
Sprzedaję kwiaty, bo nie mam za co kupić jedzenia .....	139
Lekcja 29. Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 3).....	142

### **ROZDZIAŁ III**

Pierwszy milion .....	147
Mam już 21 lat i nadal jestem biedny .....	147
Lekcja 30. Przekuj porażkę w sukces .....	148
Przyparty do muru.....	150
Internet i ciągle powracający temat dochodu pasywnego	151
A może programy partnerskie?.....	153
Lekcja 31. Nie poddawaj się! .....	154
Więcej o Programach Partnerskich.....	156
Inwestycja za ostatnie pieniądze.....	157
Lekcja 32. Nie ma to jak interes za ostatnie pieniądze.....	158
Udało się!.....	158
Kilkadziesiąt dolarów — i co dalej? .....	159
Zarabiam za dużo.....	160
I co teraz? .....	161
Teraz ja im pokażę!.....	163
Lekcja 33. Najlepsze okazje oferują Ci się tylko jeden raz .....	164
No to zaczynamy od nowa .....	165
Rozkręcamy biznes na poważnie .....	166
Rozwijamy firmę .....	167
Lekcja 34. Wielki sukces to suma małych sukcesików.....	168

Lekcja 35. Czas innych ludzi .....	169
Szkola uczy .....	170
Nauka, nauka i jeszcze raz nauka .....	173
Mój nowy guru.....	173
Już nie muszę pracować!.....	174
Zarabiam jeszcze więcej .....	176
Jak więc mam zacząć? .....	176
Lekcja 36. Zróbmy test.....	179
Lekcja 37. Gra w obronie .....	179
Lekcja najważniejsza .....	185



## Lekcja 8. Jestem za młody na to

Może zastanawiasz się, dlaczego pisałem o moich potyczkach biznesowych z czasów, kiedy miałem lat 13, może 14? Dlatego że jest to moja osobista odpowiedź na kolejną wymówkę, którą słyszę często, a mianowicie: „Jestem za młody!”. Ja nie czułem się wtedy za młody.

Steven Paul Jobs — założyciel Apple Computer — może on czuł się za młody jak na milionera? Stał się nim w wieku zaledwie 27 lat!

Steven Spielberg — reżyser legenda, otrzymał trzy Oscary za filmy: „Szeregowiec Ryan” i „Lista Schindlera”, i to w najbardziej prestiżowych kategoriach: najlepszy reżyser i najlepszy film. Może on czuł się za młody jak na miliardera? Tak, miliardera. Stał się nim w wieku zaledwie 35 lat!

Paul Getty na „czarnym złocie” zarobił pierwszy milion, mając zaledwie 23 lata. Było to w roku 1916, więc siła nabywczą jego miliona dolarów przekraczała kilkakrotnie siłę nabywczą dzisiejszego miliona. Jako 23-latek dorobił się pierwszego miliona, a rok później, mając zaledwie 24 lata, oznajmił, że już zarobił wystarczająco dużo, wycofuje się z biznesu i od teraz będzie resztę życia spędzał na korzystaniu z niego i swoich milionów. Po dwóch latach wrócił do biznesu, a w roku 1957 czasopismo „Fortune” namaściło go na najbogatszego człowieka świata. Może on też narzekał, że jest za młody, by w wieku 24 lat już nigdy w życiu nie musieć pracować?

By nie kończyć tego rozdziału tak całkiem poważnie, pozwolę sobie przytoczyć wypowiedź osoby niebędącej ani multimilionerem, ani chińskim mędrce. Nie jest też ani filozofem, ani nikim podobnym – jest po prostu moim wujkiem, który kiedyś mi powiedział: „Na stare lata wystarczy mi małe mieszkanie blisko sklepu i apteki. Ale by było ekstra mieć za młodu te pieniądze, które mam dziś, na starość”.

## **Lekcja 9. Zadowolony klient to podstawa**

Ja byłem zadowolony, a przede wszystkim moi koledzy-klienci byli równie zadowoleni. Mieli więcej czasu na różne inne rzeczy, np. grę w piłkę czy oglądanie bajek. Choć powoli zaczynał się już czas, w którym my, chłopcy, bardziej niż bajkami zaczynaliśmy się interesować dziewczynami. Ja miałem coraz lepsze oceny i własne, samodzielnie zarobione pieniądze, oni mieli więcej czasu dla siebie i dobre oceny z wypracowań. Ja byłem szczęśliwy i zadowolony, oni byli zadowoleni. Pewnie ich rodzice byli ze swych pociech zadowoleni równie albo nawet bardziej niż oni sami z siebie. W końcu ich synowie w końcu wzięli się do nauki i przynosili dobre oceny.

Czułem się jak geniusz: miałem pomysł i zaoferowałem potencjalnemu klientowi produkt, który stanowił dla niego wartość, za którą był skłonny zapłacić. Znalazłem klienta, którego przekonałem do mej oferty i wynegocjowałem cenę, która i jego, i mnie satysfakcjonowała. Świadczyłem moje usługi na najwyższym z możliwych poziomów, czego dowodem były

dobrze ocenili kolegów za owe wypracowania, a przede wszystkim — ich zadowolenie i chęć kontynuacji współpracy ze mną.

### ***Czy to już pierwszy milion?***

Najważniejszy jednak dla mnie był fakt, że udowodniłem sobie po fiasku z handlem lampami rowerowymi, że jednak jestem zdolny do zbudowaniu znowu od zera nowego biznesu. Czułem się jak młody geniusz. W końcu nikt inny z klasy nie wpadł na ten pomysł, to ja go miałem, ja znalazłem niszę rynkową i w krótkim czasie faktycznie zarabiałem prawdziwe pieniądze. Znowu uwierzyłem w siebie i swoje możliwości. Nadal nie miałem pieniędzy, ale znowu byłem pełen nadziei, że mi się uda to zmienić. Po pierwszej wypłacie, gdy trzymałem moje 100 dolarów w ręce, nie byłem jeszcze bogaty w rzeczywistości, ale za to byłem już bogaty w duchu. Natychmiast widziałem świat w innych, bardziej różowych barwach. Było po prostu pięknie. Do czasu...

### ***I znowu koniec z biznesem***

Chwilę wcześniej napisałem, że koledzy mieli więcej czasu dla siebie i dobre oceny z wypracowań. Tym razem mój biznes legł w gruzach przez „mieli dobre oceny z wypracowań” i przez matkę jednego z kolegów.

Faktycznie, obaj mieli dobre, a czasami nawet bardzo dobre oceny z wypracowań, które ja dla nich pisałem, lecz nie było widać żadnej poprawy innych ocen, np. z odpowiedzi na lekcjach lub z prac kontrolnych

pisanych w trakcie zajęć. Tak naprawdę to te typy ocen były coraz gorsze u nich. Dlaczego? Powód był prozaiczny: gdy jeszcze w przeszłości sami cokolwiek pisali w domu, przynajmniej trochę byli czytani w temacie. Gdy jednak prace domowe pisałem ja za nich, ich zaangażowanie sprowadzało się tylko i wyłącznie do przepisania jej, tak by nie wpadli z powodu niezgodności charakteru pisma.

Dalej sprawa potoczyła się bardzo szybko — matka jednego z kolegów, zaniepokojona innymi, złymi ocenami, przysłała do szkoły i powiedziała do wychowawcy klasy: „Jak to się dzieje, że mój syn ma coraz gorsze oceny, przecież ja płacę Robertowi za naukę!”. No i wydało się.

Osobiście uważałem, że nie robiłem nic złego, to był po prostu biznes — i kropka. Nie miałem z nimi umowy, by im udzielać korepetycji, nie byłem odpowiedzialny za ich pozostałe oceny. Przedmiotem naszej umowy były wypracowania — i nic więcej. Nie wiem, co oni naopowiadali swoim rodzicom, ale z tego wynikało, że niby ich uczyłem wszystkiego na zasadzie korepetycji itd., co było nieprawdą.

### ***Szkola krzyczy***

Najpierw oberwało mi się od pana wychowawcy. Choć od pana wychowawcy dostało mi się tylko trochę — że to nieuczciwe, że tak nie wolno postępować itd., to we mnie w tym czasie wszystko krzyczało: „Jaka nieuczciwość? Czy ja kogoś okradałem? Czy ja kogoś oszukałem? Nie!”. Najgorsze jednak było dopiero

przede mną — wizyta u pana dyrektora. Nim przejdę do opisu tej sytuacji, muszę przytoczyć kilka zdań na temat naszego pana dyrektora.

Miał na imię Marian i był potężnym mężczyzną. Ważył jakieś 180 kg, a jego wzrost to mniej więcej 180 cm. Zawsze kojarzył mi się z morskimi żyjącymi na Antarktydzie albo afrykańskimi hipopotamami, i to nie ze względu na rozmiary, ale na jego krzyki, wrzaski, które przypominały otwierającą się paszczę jednego z wyżej wymienionych zwierząt. Każde dziecko bało się pana dyrektora wręcz panicznie, łącznie ze mną. Mimo że miałem już 14 lat, bałem się jego i jego wrzasków bardzo! Najgorszą karą w szkole było pójście do szefa szkoły „na dywanik”, który zawsze kończył się krzykami i wyzwiskami rzucanymi w stronę wystraszonego dzieciaka. Nieważne, czy lekcje były na parterze czy na poddaszu, krzyki i wrzaski było słyhać nawet na podwórku, a jak bardzo wybuchową osobą był pan dyrektor, oddaje ten przykład...

Była jesień. Boisko szkolne było otoczone dużymi, starymi drzewami, które siłą rzeczy zrzucały przed zimą liście. W tym dniu liście już były zgrabione na kupki. Dzieci grały w piłkę. W którymś momencie piłka wpadła do jednej z kupek liści. Uczeń o imieniu Martin złapał ją, kopnął i gra toczyła się dalej. Toczyłaby się też bez przerwy, gdyby nie niesamowity wrzask pana dyrektora, który obserwując całą sytuację i nie widząc w kupce liści piłki, przyjął, że Martin schyla się nad owymi liśćmi po to, by je rozrzucić. To, co później się działo, było straszne: zaraz wezwał do

siebie chłopca ważącego jakieś 40 kg, całe jego 180 kg przystało nad nim i ryczało na niego bez opamiętania. Martin stał z opuszczoną głową, a dyrektor chyba stracił kontrolę nad sobą i zaczął go szarpać. Krzyczał i wrzeszczał bez końca, ile miał sił. Dał mu spokój, dopiero gdy Martin się rozplakał. Tak postępował za każdym razem z uczniem, któremu miał coś do zakomunikowania.

Nie jestem pedagogiem, nie mam też takowego wykształcenia, tak więc nie mnie oceniać poprawność postępowania tego dyrektora z uczniami. Tym niemniej każdy logicznie myślący człowiek jest w stanie sam wyrobić sobie zdanie na temat metod wychowawczych, które ciągle stosował ten pan. Można by postawić sobie pytanie: czy proces wychowawczo-edukacyjny może polegać na wrzaskach, krzykach i opierać się na doktrynie strachu?

Tak więc zostałem przez wychowawcę oddelegowany do gabinetu szefa szkoły. Na samą myśl o tym byłem wystraszony jak posłany na pewną śmierć baranek. Moje obawy były uzasadnione — ledwo tylko wszedłem, dwie panie nauczycielki siedzące przy swoich biurkach natychmiast je opuściły i wyszły — dobrze wiedziały, co zaraz się będzie działo. I zaczęło się... Krzyczał, ile tylko miał w swoim 180-kilogramowym ciele siły! Krzyczał tak głośno, że bałem się, że nawet moja mama to usłyszy, siedząc teraz w domu oddalonym o parę kilometrów. Dyrektor zrobił się zupełnie czerwony na twarzy i miałem wrażenie, że zaraz wybuchnie. Jego wrzaskom nie było końca, tak się

wydzierał, że nawet chyba nie robił przerw, by wziąć oddech.

Dowiedziałem się wtedy, że jestem najgorszym dzieckiem na świecie, że jestem oszustem do potęgi entej i naciągaczem największego kalibru. Nawet wypowiedział groźbę, że pójdę za to do więzienia. To trwało wieczność i niech nikt nie liczy na to, że w tym momencie próbowałem coś mu wytłumaczyć. Miałem już 14 lat, więc nie byłem pełnym dzieckiem, ale tak strasznie się go bałem, że nie wypowiedziałem ani jednego słowa, choć chciałem to zrobić... Strach, że będzie jeszcze gorzej, był tak duży, że mnie paraliżował i zamykał mi usta na dobre.

A chciałem wszystko wyjaśnić, chciałem powiedzieć, jaki był układ między nami, jaką zawarliśmy umowę. Łatwo udowodniłbym też, że ja się z mojej strony z niej wywiązywałem bardzo skrupulatnie — wystarczyło przecież rzucić okiem na dziennik ocen, by zobaczyć, że ich oceny za prace domowe, które im pisałem, były dobre, a nawet bardzo dobre. To na nich powinna spaść kara, bo to oni złamali umowę i tajemnicę handlową. Dla mnie to było jasne jak słońce, ale nie odezwałem się naprawdę ani razu.

Kiedy już dyrektor wykrzyczał się za wszystkie czasy, wróciłem na lekcje i wszyscy — ja, nauczyciele oraz koleżanki i koledzy z klasy — udawaliśmy, że nigdy nic się nie stało.

W ten oto głośny i burzliwy sposób znów musiałem zaniechać mego minibiznesu. Szkoda, bo mogłem się

dzięki niemu dużo nauczyć – jeszcze więcej, niż i tak się już nauczyłem.

## **Lekcja 10. Nie wszyscy rozumieją zasady rządzące biznesem**

Pamiętam historyjkę, która mówi, że dwóch chłopców chciało robić pieniądze. Wpadli na pomysł, by zbierać puste opakowania po pastach do zębów, które to opakowania kiedyś były jeszcze z pewnego metalu. Następnie topili je i wlewali do wcześniej przygotowanej formy – i w ten oto prosty sposób produkowali – w dosłownym znaczeniu tego słowa – pieniądze (monety). Cały proceder trwał kilka dni, aż do momentu, gdy nakrył ich ojciec jednego z chłopców i uświadomił im, że tak nie wolno robić, że to nielegalne i można za to pójść do więzienia. Był jednak tak bardzo pod wrażeniem ich pomysowości oraz szczerzej chęci wzbogacenia się, że – po pogratulowaniu im ducha przedsiębiorczości – obu zaprosił na lody w nagrodę.

Też życzyłem sobie w tamtych chwilach w gabinecie pana dyrektora, by ktoś mi powiedział, że dobrze, że używam mego małego jeszcze rozumku do myślenia, ale pisanie prac kolegom w szkole podstawowej za pieniądze nie jest moim najszcześniejszym pomysłem i powinienem go zaniechać. Ja bym się wtedy poczuł całkiem dobrze, że jednak znowu coś wymyśliłem – to się nazywa w fachowym języku pedagogicznym „pozytywne wspieranie” i można to wytłumaczyć na



całkiem prostym przykładzie: gdy kilkuletnie dziecko narysuje na kartce papieru jakieś bazgroły, mama bierze je na ręce i mówi, że jeszcze nigdy nie widziała tak wspaniałego obrazka. W tym momencie młody człowiek czuje się jak ósmy cud świata i – przekonany o swoim talencie – rysuje coraz częściej i chętniej.

Pan dyrektor najprawdopodobniej nie wiedział, co to pozytywne wspieranie, nie widział też w moim postępowaniu pierwiastka biznesu. Dlaczego nie? Bo był pracownikiem etatowym, któremu nie płaci się za efekt końcowy jego pracy. Do mojej szkoły podstawowej musiały chodzić wszystkie dzieci z wioski, więc nikt się nie martwił, że nagle nie będzie miał kogo uczyć i tym samym zagrożone będzie jego miejsce pracy. Nieważne było, czy pan dyrektor czegoś kogoś nauczył czy nie – czasami mieliśmy z nim lekcje biologii, na których po prostu kazał czytać nam kolejne rozdziały obowiązującego w danym roku podręcznika szkolnego. Sam nie robiła nic, nie tłumaczył niczego, nawet nam tego nie czytał, tylko my robiliśmy to za niego. Natomiast dalsza strategia wyglądała tak: „Jeżeli umiesz, to znaczy, że cię tego nauczyłem, a jeżeli nie umiesz, to jesteś leń i dlatego nie umiesz”.

Dziś, patrząc na to z perspektywy czasu, nie dziwię się mu, że wtedy nie zrozumiał moich intencji, że nie dostrzegł w moim działaniu nuty biznesu.

Z takim podejściem do sprawy spotykam się praktycznie codziennie. Każdego dnia rozmawiam z wieloma ludźmi, którzy – jak na ich możliwości finansowe – wydają naprawdę duże pieniądze na ubrania,

zabawę czy samochody, ale nie rozumieją mnie, jeżeli mówię o jakimkolwiek biznesie albo jakiegokolwiek formie inwestowania. Wydają swoje oszczędności na dobra, które albo w momencie kupna tracą na wartości np. 50%, albo wyciągną z ich portfeli w późniejszym czasie jeszcze więcej pieniędzy, jak np. samochody. Mój ojciec mawiał, że nie jest sztuką kupić nowy wóz, ale sztuką jest go potem opłacić: opłaty za ubezpieczenia wszelkiego rodzaju, wydatki na benzynę, naprawy itd. Większość moich znajomych wydaje mnóstwo pieniędzy na 1000 różnych, często niepotrzebnych rzeczy kupowanych tylko na pokaz, a później nie ma 100 \$, by np. zainwestować w cokolwiek. Oni, w pogoni za kolejną kreacją wieczorową lub jeszcze jednym garniturem, nawet nie zauważą pieniędzy leżących na drodze.

### ***I znowu nic z tego***

Tym oto sposobem, mając 14 lat, byłem w sytuacji, gdy znowu nic nie wyszło z mego biznesu. Następnego roku spędziłem w ostatniej klasie szkoły podstawowej i – z racji egzaminów do szkoły średniej – skupiałem się tylko na nauce. Nie poświęcałem już tyle uwagi biznesowi i pieniądзом. Musiałem się dostać do dobrej szkoły, więc codziennie siedziałem nad książkami. Było jednak już trochę inaczej...

Przede wszystkim, mimo że tamtego pamiętnego popołudnia w gabinecie pana dyrektora dowiedziałem się, że jestem najgorszy, najstraszniejszy itd., nie uwierzyłem mu. Faktem było, że mu tego nie powiedziałem, stałem tylko ze spuszczoną głową, gdy on

wyżywał się na mnie swoimi krzykami i wydzieraniem się. W duchu jednak uważałem, że on wcale nie ma racji, że mnie po prostu nie rozumie, a ja nie zrobiłem niczego złego. Zgadza się, że moje zachowanie z pedagogicznego punktu widzenia nie zasługiwało na pochwałę, co do tego nie miałem nawet wtedy wątpliwości. Niemniej z punktu widzenia przedsiębiorczości powinienem był dostać wtedy medal i dokładnie tak się czułem. Dyrektor oraz mój wychowawca mnie po prostu nie rozumieli, nie potrafili pojąć stojących za moim działaniem motywów, które były natury czyisto biznesowej. Wszystkie te krzyki, wrzaski i epitety pod moim adresem nie złamały mnie wtedy — raczej uświadomiły mi prawdę, że nie każdy dorosły zna się na interesach, nie każdy człowiek rozumie prawa rządzące wolnym rynkiem dóbr i usług. Nie wszyscy też rozumieją przedsiębiorców, a szczególnie tych, którzy mają 14 lat.

## **Lekcja 11. Nikt nie rozumie biznesmena**

W późniejszych latach bardzo się buntowałem przeciwko niezrozumieniu mojego punktu widzenia. Nie upierałem się przy nim tylko dla zasady, by postawić na swoim, ale dlatego, że w niego głęboko wierzyłem i wierzę nadal. Dla mnie oczywistym jest dziś, że trzeba wygenerowany dochód reinwestować, czyli prościej — jeżeli włożę do worka 100 \$ i po roku mam z tego 150 \$, to nie idę za owe 150 \$ do knajpy zabawić się, ale inwestuję znowu moje 150 \$.

Mało kto, kto wszystkie oszczędności przeznacza na konsumpcję, czyli na samochody, ubrania, sprzęt RTV i AGD, na meble itd., rozumie, dlaczego ja te same oszczędności lokuję w papierach wartościowych.

Ktoś, kto nie rozumie praw rządzących biznesem, nie rozumie mnie, mówiącego, że najlepszą formą zapłaty jest prowizja od wygenerowanego zysku, dlatego że daje pracodawcy gwarancję, że ja go nie kosztuję za dużo, a mnie daje możliwość nieograniczonych dochodów.

Dlatego nie słuchaj rad niebiznesmenów! Oni nigdy nie posiadali swego biznesu, ale zawsze wiedzą lepiej, że to Ci się nie uda. Usłyszysz tysiąc różnych powodów, dlaczego Twój pomysł legnie w gruzach, nim porządnie zaczniesz. Nie mam na myśli w tym momencie tylko np. Twoich czy moich znajomych, przyjaciół i rodziny. Niejeden pracownik banku czy instytucji finansowej nie jest wcale lepszy — zna kilka mądrych słówek, którymi próbuje zrobić na nas wrażenie superspecjalisty, a tak naprawdę umie tylko założyć konto w banku i sprzedać jednostki uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym, a sam oszczędza, odkładając pod poduszkę.

Nie licz na to, że w chwili, gdy będziesz komuś, kto nie pracuje na swój rachunek, dziesiąty raz tłumaczył to samo, to Cię zrozumie — ale to wcale nie znaczy, że nie masz racji. Nie daj sobie wmówić przez osobę, która dziennie pracuje 8 godzin, a potem spędza swój wolny czas na zakupach w supermarkecie, że to, co planujesz zrobić, jest głupie. Gdzie byłby Bill Gates, gdyby nie

wierzył szczerze w to, że jego pomysł i wizja są właściwe? Gdzie byłby świat, gdyby bracia Wright nie wierzyli w ideę, że człowiek może latać? Czy jesteś sobie w stanie wyobrazić, jak bardzo wyśmiewano się z nich wtedy, gdy głosili ideę, że człowiek będzie kiedyś latał?

Czym byśmy się dziś poruszali, gdyby Henry Ford dał sobie wmówić, że przyszłością są silniki parowe, a nie spalinowe? Gdzie byłbym dziś ja, gdybym za każdym razem posłuchał innych, uwierzył, że to niemożliwe? I gdzie mógłbyś być dziś Ty, gdybyś wtedy postawił na swoim? Potrafisz wyobrazić sobie świat bez samochodu? Pamiętaj: świat nie idzie do przodu, do przodu idą tylko wybitne jednostki, a reszta jedynie próbuje je dogonić.

### ***Szkoła średnia***

W szkole średniej spędziłem 5 kolejnych lat — czyli uczęszczałem do niej między 15. a 20. rokiem życia. Nadal dobrze się uczyłem, pojechałem nawet na pierwszym roku na olimpiadę chemiczną, choć gwoli ścisłości — nic na niej nie zdobyłem. Inne przedmioty również nie sprawiały mi problemów i może dlatego wpadłem na nowy pomysł, jak na tym zarobić.

### ***Dextro Energie***

Kupiłem sobie przed jednym ze sprawdzianów pastylki Dextro Energie — był to sprasowany cukier puder. Idea stojąca za nim była bardzo prosta — mózg, by pracować wydajniej, potrzebuje cukru. Dietetycy zalecają, by spożywać w tym celu owoce, gdyż one oddają swój cukier do układu pokarmowego, a potem

krwionośnego powoli, ale sukcesywnie. Natomiast wszelkiego rodzaju batoniki, draże czy zwykła czekolada oddają go w sposób skoncentrowany w krótkim okresie, czyli w sam raz na sprawdzian. Pastyłki Dextro Energie były najzwyklejszym cukrem pudrem, który się rozpuszczał w ustach po 10 sekundach. Nie wiem, czy memu mózgowi to akurat wtedy pomogło. Szczerze — wątpiłem w to, ale już po sprawdzianie zapytał mnie o to, co połknąłem przed, jeden z kolegów. Myślę, że podejrzewał mnie o narkotyki, ale pokazałem mu to, co zjadłem, i przekonałem go, że to przekazuje dużo energii do mózgu w krótkim czasie i dzięki temu łatwiej się zdaje egzaminy.

Koronnego dowodu dostarczyły wyniki klasówki, podane po tygodniu — zaliczyłem na ocenę bardzo dobrą. Zaraz po ich ogłoszeniu otrzymałem zamówienie na ów cukrowy specyfik, a później kolejne i kolejne.

Cała historia była o tyle kuriozalna, że efekty w nauce moich kolegów-klientów naprawdę się poprawiły. Ja uczyłem się coraz lepiej, bo po prostu musiałem mieć zawsze dobre oceny — niby jak bym się wytłumaczył z tego, że przed testami jem Dextro, a mimo to nie zaliczam? Musiałem więc się uczyć. Myślę, że moi klienci mieli lepsze wyniki z racji uwierzenia w swoje siły i zdolności. Było z nimi jak w bajce o smerfach: jeden ze smerfów ciągle sobie wmawiał, że do niczego nie jest zdolny, że jest kompletnym fajtlapą. Papa Smerf dał mu wtedy buteleczkę magicznego eliksiru, który miał kolor czerwony. Przykazał mu też przed każdym ważnym zadaniem posmarować ową czaro-

dziejską maścią nos. Tak też ów smerf odtąd czynił — gdy tylko ktoś był w potrzebie, ratował go z opresji, jednak przedtem zawsze smarował otrzymanym specyfikiem swój nos. Jakie też było jego zdziwienie, gdy po kilku tygodniach Papa Smerf kazał mu skosztować podarowanej mu wcześniej rzekomo magicznej substancji, która okazała się zwykłym dżemem malinowo-truskawkowym.

Tak jak w tym bajkowym przypadku, tak samo zadziałała tu stara zasada, że wiara czyni cuda. Koledzy tak głęboko wierzyli w faktyczne działanie kupowanego u mnie cukru pudru, że uczyli się coraz lepiej, a interes może nie był wybitnie dochodowy, ale nie musiałem się naprawdę przy tym napracować.

Jedynym wysiłkiem, po zebraniu zamówień, było przejście się do dowolnej apteki i kupienie odpowiedniej liczby opakowań Dextro Energie. Dziś, w formie sypkiego cukru pudru, widziałem go u brata, który ma małego synka. Ponoć to świetny sposób, by mały był spokojny; wystarczy lekko zanurzyć smoczek w proszku, a dzieciom to tak smakuje, że całą uwagę poświęcają słodkiemu smoczkowi i są cicho.

Nie miałem z tytułu handlu cukrem pudrem w kostkach wielkich pieniędzy, ale był to kolejny mały krok na mojej drodze do bogactwa.

## **Lekcja 32. Nie ma to jak interes za ostatnie pieniądze**

O tym, że domenę kupiłem za ostatnie pieniądze, już wiesz. Gdy zakładałem pierwszą firmę, opłaty związane z jej rejestracją musiałem pokryć z pieniędzy ojca, bo nawet na to nie było mnie stać. Nie były to wcale wielkie pieniądze, a jednak przerastało to chwilowo moje możliwości finansowe. Mimo to udało się.

Conrad Hilton... Jak myślisz, ile zainwestował założyciel sieci hoteli Hilton, która obecnie oplata całą kulę ziemską? Milion, pięć milionów, a może sto milionów dolarów? Pierwszy hotel kupił za raptem pięć tysięcy dolarów, ale to chyba nie najważniejsze. Ważniejsze jest to, że wydał nań wszystkie swoje oszczędności. Nie miał ani dolara więcej.

### ***Udało się!***

Byłem wniebowzięty! W końcu, po tylu latach starań i pieniędzy wpakowanych w dziesiątki interesów, które albo okazywały się kompletną klapą, albo musiałem je zamykać z różnych powodów po jakimś czasie, udało się. Na tę chwilę czekałem całe życie, a pracowałem na nią prawie 5 lat. Od dnia, kiedy po zbieraniu 13 godzin truskawek leżałem ze spuchniętymi kolanami w łóżku i przysięgłem sobie, że kiedyś coś wymyślę i będę bogaty, minęło już prawie 5 lat. Dziś moja obietnica została spełniona. Te kilkadziesiąt dolarów było dla mnie więcej warte niż razem wzięte wszystkie pieniądze, które do tej pory zarobiłem w moim życiu w różnych miejscach pracy.



Chciałbym w tym momencie, nim opiszę, co się działo dalej, wyraźnie zaznaczyć, że nigdy, nawet w tym momencie, nie myślałem, by kiedyś zapewnić sobie dochód pasywny na takim poziomie, by nie musieć pracować. Takie rzeczy nawet mi się nie śniły! Tak naprawdę — to nawet nie wiedziałem wtedy, że moje zarobione kilkadziesiąt dolarów to dochód pasywny. Dla mnie to były pieniądze, na które nie musiałem pracować, nic więcej.

Wszystko, co robiłem, miało służyć zapewnieniu sobie dochodu dodatkowego, bym mógł mieć trochę więcej pieniędzy. Nawet w wieku 22 lat byłem zakochany w książkach wielkich manedżerów. Ci ludzie mnie fascynowali, np. Jack Walch (legendarny szef General Electric) czy Lee Iacooka (szef Chylera). Zawsze chciałem być bogaty, ale nawet wtedy nie wyobrażałem sobie sytuacji, w której można się stać bogatym w sposób inny niż chodzenie do dobrze płatnej pracy. Dlatego chciałem zostać kiedyś szefem wielkiej, międzynarodowej spółki, mieć samochód służbowy i telefon komórkowy bez limitów. Chciałem być zapraszany na bankiety znanych osobistości jako gruba ryba biznesu.

### ***Kilkadziesiąt dolarów — i co dalej?***

Chciałem natychmiast zainwestować w nową stronę WWW, wrzucić tam mój link partnerski i zarabiać jeszcze więcej. Obiecałem sobie jednak, że się powstrzymam jeszcze miesiąc, by zobaczyć ile mi wypłacą wtedy. Ile wypłacili? Następnego miesiąca osłupiałem — na moje konto partnerskie przelano

kwotę znów większą od poprzedniej. Klamka zapadła — programy partnerskie to jest to!

Natychmiast kupiłem kolejną domenę, stworzyłem nową stronę WWW, zacząłem ją pozycjonować itd., a co miesiąc przychodziło coraz więcej i więcej. Po prostu robiłem to, co opisałem w jednym z wcześniejszych rozdziałów — rozwijałem to, co działało.

### ***Zarabiam za dużo***

Nim opiszę, dlaczego i tym razem musiałem zamknąć interes, przypomnę zasadę naliczania prowizji: założyliśmy, że otrzymywałem 25% prowizji od tego, co dzięki poleconym przeze mnie osobom zarobiła firma z Anglii. Jeżeli na mojej stronie WWW jest ich reklama wraz z moim linkiem partnerskim, odwiedzający się rejestruje. Gdy po dokonaniu przez zarejestrowaną osobę kupna pewnego artykułu firma zarobiła np. 10 \$, ja z tego mam 2,5 \$. Ale jeżeli na mojej stronie WWW nie będzie ich reklamy, firma nie zarobi nic i ja nic nie zarobię w ich programie partnerskim.

Dlaczego to przypominam? Gdyż w którymś momencie angielska firma, w której miałem konto partnerskie, dzięki któremu zarabiałem z miesiąca na miesiąc coraz więcej, nagle moje konto partnerskie mi zamknęła. Dlaczego to zrobiła? Nie wiem, ale przypuszczam, że w którymś momencie doszli do wniosku, że muszą mi wypłacać — według nich — za dużo. Napisałem do nich chyba ze 20 e-maili z prośbą o wyjaśnienie. Dostałem odpowiedź tylko na pierwszy list: „Panie Robercie, nie jest już Pan naszym Partnerem,

dlatego nie mamy obowiązku Panu odpowiadać na pytania. Życzymy miłego dnia”.

W tym momencie humor miałem kiepski, ale nie panikowałem, zacząłem się tylko zastanawiać, jak tę kląpę zmienić w sukces — jedna z bardzo ważnych lekcji, którą już kilkakrotnie przerabiałem w swym życiu.

Sytuacja podobna trochę do tej, w jakiej się znalazł dwunastoletni Ross Perot. Zawarł z gazetą „Texarkana Gazette” umowę, że będzie sprzedawał ich publikacje w murzyńskich slumsach, gdzie do tej pory nikt nie miał odwagi sprzedawać, bo było tam bardzo niebezpiecznie. Zażądał jednak 70% prowizji — zamiast standardowych 30%. Wydawca nie miał nic do stracenia, więc się zgodził. Jednak gdy młodemu biznesmenowi wiodło się coraz lepiej, natychmiast wymówiono mu umowę o współpracy z 70 % prowizji i narzucono mu wcześniejsze 30.

W 1998 roku majątek Rossa Perota, byłego kandydata na prezydenta Stanów Zjednoczonych, został wyceniony na ponad trzy miliardy dolarów.

### ***I co teraz?***

To było niczym cios w plecy. Już się biznes kręcił. Wszystko wyglądało dobrze i teraz miało mi się udać! Niestety, moje konto partnerskie pozostawało zamknięte. Co mogłem zrobić?

Oczywiście natychmiast zdjąłem z moich dwóch WWW ich reklamę. Myślę, że co do tego nie było żadnych wątpliwości. Ale to mi nie wystarczyło — gdy-

bym był jakimś generałem albo prezydentem USA, to chyba kazałbym spuścić na ich biurowiec w Anglii bombę. Nie byłem ani prezydentem USA, ani generałem, nawet nie miałem w domu zabawkowego pistoletu na strzały z gumowymi przyssawkami na końcach. Najstraszniejszą bronią, którą dysponowałem, były chyba packa na muchy oraz mój rozum, który okazał się później dla owej firmy bardziej niszczący niż bomba atomowa.

Cały problem polegał na tym, że w moim kraju w danej branży działała tylko ta angielska firma. Nie mogłem więc, ot tak, zapisać się do programu partnerskiego drugiej firmy i zacząć w niej zarabiać. Nie miałem też ochoty na kolejne eksperymenty z programami firm innych branż.

Problem ten okazał się dla mnie jednak największą okazją w życiu i błogosławieństwem. Dzięki temu, że angielska firma zamknęła mi konto partnerskie u siebie i znowu zostałem postawiony pod ścianą, wyteżyłem umysł i dziś jestem bogaty. Dlatego że wtedy usunęli mnie ze swych szeregów, nie tylko przestali przez moje strony WWW pozyskiwać nowych klientów, ale dziś tracą miliony dolarów. Tak, dzięki mnie, dzięki temu malutkiemu Robercikowi, którego parę lat temu wyrzuciliście, dziś tracie miliony. Może kiedyś spotkam się z szefem tej firmy i opowiem mu moją historię — ciekawe, jak zareaguje, gdy się dowie, że przez własne chamstwo i głupotę dziś codziennie traci dziesiątki tysięcy dolarów. Jak do tego doprowadziłem?

***Teraz ja im pokażę!***

Przypomnę, w moim kraju działała w tej branży tylko ta jedna jedyna firma, która doszła do wniosku, że chce się mnie pozbyć — i to też uczyniła. Co zrobiłem? Wskoczyłem na [www.google.com](http://www.google.com) — wpisałem w okienko wyszukiwarki słowo najlepiej oddające daną branżę i napisałem w kilku językach do pierwszej dziesiątki stron WWW, które pojawiły się w wynikach wyszukiwania, ofertę współpracy. Przedstawiłem walory rynku internetowego w moim kraju, zaznaczyłem też, że póki co funkcjonuje na nim tylko jedna jedyna firma, przedstawiłem się jako wysokiej klasy specjalista od e-biznesu i zaproponowałem pomoc w wejściu na ów rynek.

Dostałem odpowiedzi na trzy z tych dziesięciu e-maili, z czego jedną już po godzinie. W ten oto sposób od kilku dni rozmawiałem o tysiącu różnych rzeczy z osobą, która mi odpowiedziała już po godzinie na mój e-mail, gdy pozostałe dwie firmy albo jeszcze go nie przeczytały, albo nie wiedziały, co odpowiedzieć. Po tygodniu kolejne dwie oferty współpracy również do mnie dotarły, ale było już za późno.

Cóż, nie wysyłałem do nich zapytania gołębiem pocztowym ani listem w butelce. Poza tym żyjemy w XXI wieku, a nie w średniowieczu, więc jeżeli firma internetowa potrzebuje tygodnia, by odpowiedzieć na prosty e-mail, to nie można jej traktować poważnie, a przynajmniej ja tego nie czynię. Trochę odbiegając od tematu: dziś nie traktuję też poważnie żadnej firmy, która nie ma strony internetowej. Dotyczy to zarówno mechanika samocho-

dowego, jak i pensjonatu agroturystycznego. Nie mam ani czasu, ani ochoty planując wakacje, dzwonić po pensjonatach, być dziesięć razy przełączany do kogoś innego i prosić, by mi przesłali zdjęcia obiektu i pokojów na mój mail.

### **Lekcja 33. Najlepsze okazje oferują Ci się tylko jeden raz**

Moją piękną żonę, jak już zapewne wiesz, miałem szansę zagadnąć tylko jeden raz w życiu. Gdybym z okazji nie skorzystał — nigdy bym jej nie poznał, a dziś byłbym uboższym człowiekiem. Jest to bardzo przyziemny, ale myślę, że również bardzo trafny przykład działania zasady, że najlepsze okazje oferują się nam często tylko jeden raz.

Wiele osób, mimo że znajduje okazje, nigdy z nich nie korzysta, gdyż woli najpierw się upewnić, a czas ucieka. Wolą dokładnie sprawdzić, czy to się na pewno opłaci, a czas ucieka. Liczą, pytają znajomych, dzwonią i zasypują pytaniami firmy i instytucje, a czas, by skorzystać z okazji, już nie ucieka, on już uciekł, tak samo jak uciekła dobra okazja. Uciekła i nie wróci tak szybko, a może już nigdy się nie powtórzy.

Jeżeli chcesz upiec świetny tort, to nie zaczynaj od tygodniowych konsultacji z innymi osobami, nie próbuj odnaleźć najlepszego przepisu na świecie, nie staraj się zamiast kupować gotowe olejki eteryczne, wyciskać i produkować je samodzielnie. Nie zabieraj się za to w ten sposób, bo braknie Ci życia, a nadal

## DLACZEGO WARTO MIEĆ PEŁNĄ WERSJĘ?



### **Pierwszy milion** **Robert Maicher**

W wielu z nas drzemie potrzeba zmiany czegoś w swoim życiu na lepsze. Wielu pragnie posiadania takiej ilości pieniędzy, żeby nie musieć się o nic martwić, zabezpieczyć swoją rodzinę, regularnie jeździć po świecie, czy po prostu mieć to, czego się chce.

Publikacja *Pierwszy milion* przekazuje Ci szereg wskazówek, jak owe pragnienia zamienić w rzeczywistość.

Co powoduje przełamanie złej passy i co tak naprawdę stoi za sukcesem najbogatszych ludzi w świecie? Jeśli myślisz, że był to spory kapitał na początek, bogaty wujek z Ameryki, szczęście lub spadek — mylisz się.

Gdybyś wiedział, że przez kilka lat będziesz podejmował różne próby zdobywania pieniędzy — żeby kilka lat później zostać milionerem — zrobiłbyś to?

Robert Maicher nie miał ŻADNEJ pewności. Każdy jego krok kończył się upadkiem. Mógł się w każdym momencie załamać i stwierdzić, że do niczego się nie nadaje i jest nieudacznikiem. Tak by zrobiła większość ludzi. Ale nie on. Walczył dalej! Ani przez chwilę nie przypuszczał, że w wieku 26 lat będzie miał taki dochód pasywny, że nie będzie musiał pracować. Nie marzył o tym! Wiedział jednak i zaplanował sobie, że będzie bogaty. I udało mu się. I TO W POLSCE!

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://www.zlotemysli.pl/pub/pierwszy-milion/robert-maicher.html>

## POLECAMY KSIĄŻKI



### **Pokaż, na co Cię stać**

#### **Mariusz Szuba**

Jak wykorzystać swój ukryty potencjał i osiągać cele ze stuprocentową gwarancją sukcesu?

Tak! Teraz jest to możliwe — to tylko kwestia właściwego nastawienia, użycia kilku odpowiednich technik oraz motywacji.

Oto, czego dowiesz się z tej publikacji:

- 👉 Nauczysz się postrzegać swój cel lepszym, niż widzisz go w tej chwili — dzięki temu zwiększysz swoją motywację i chęć zrealizowania go.
- 👉 Poznasz 6 podstawowych potrzeb ludzkich i nauczysz się je skutecznie i praktycznie wykorzystywać.
- 👉 Nauczysz się w sposób bardzo klarowny i precyzyjny wyznaczać swoje cele, a później z żelazną konsekwencją je realizować — krok po kroku!
- 👉 Poznasz przeszkody, które mogą pojawić się na Twojej drodze, i bardzo skutecznie je ominiesz — nawet nie zauważając kiedy.
- 👉 Nauczysz się koncentrować na konkretnym punkcie — nazywa się to „focus” i jest bardzo silną techniką — sam się przekonasz.

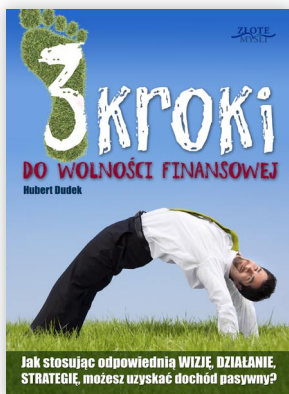
Mariusz Szuba przeprowadzi Cię krok po kroku przez wszystkie etapy, przez które tak czy inaczej musisz przebrnąć. To od Ciebie zależy, w jaki sposób to zrobisz i jaka będzie przyszła jakość tych działań.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://mariusz-szuba.zlotemysli.pl>



## POLECAMY KSIĄŻKI



### 3 kroki do wolności finansowej

Czy wiesz, że...

Od wolności finansowej dzieli Cię tylko 3 proste kroki?

Wiem, brzmi to nierealnie. Większość z nas kojarzy bogactwo z ciężką harówką i skomplikowanymi operacjami finansowymi. Jeżeli jednak szukasz takiej drogi, to ta książka bardzo Cię rozczaruje. Dlaczego? Z prostej przyczyny.

Przepis na sukces finansowy jest bardzo prosty i sprowadza się do formuły 3 kroków. Jakie to kroki? Sięgnij do tej książki i odkryj je samodzielnie. Dodatkowo dowiesz się: &#8212; Kiedy możesz mówić o swojej niezależności finansowej.

- 👉 Poznasz niezawodne metody gromadzenia finansów na swoim koncie, bez niepotrzebnego wysiłku.
- 👉 Odkryjesz, co robili najwięksi milionerzy świata, aby zdobyć swoje osobiste fortuny.

*Moim zdaniem jest to jeden z najważniejszych wydanych do tej pory na polskim rynku ebooków na temat wolności finansowej.*

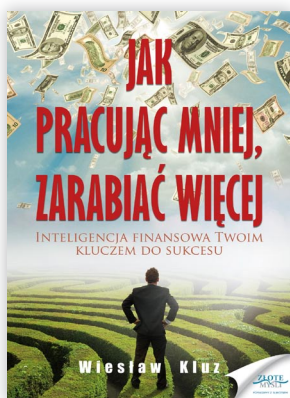
P.G.

Zdobądź teraz sposób na to, aby wejść na drogę finansowej niezależności, stosując trzy proste kroki.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://3-kroki-do-wolnoscifinansowej.zlotemysli.pl>

## POLECAMY KSIĄŻKI



### **Jak pracując mniej, zarabiać więcej**

**Wiesław Kluz**

Czy sam tytuł tej książki nie wydał Ci się paradoksem? Czy to w ogóle możliwe i czy jest jakikolwiek sposób aby znaleźć odpowiedź na pytanie: Jak pracując mniej zarabiać więcej pieniędzy każdego dnia?

Odpowiedź na to pytanie istnieje i co ciekawsze zna ją 10% ludzi na całym świecie. Czy słyszałeś o tym, że 10%

populacji ma na swoich kontach 90% bogactwa całego świata? To właśnie ta grupa ludzi znalazła klucz do finansowej wolności. Tym kluczem jest wiedza a mówiąc dokładniej inteligencja finansowa. Jeżeli dowiesz się jak działa pieniądź i nauczysz się wykorzystywać tą wiedzę możesz już za kilka miesięcy zacząć odczuwać pewne zmiany w swoich zasobach finansowych. Ale po kolei.

Dzięki wiedzy zawartej w publikacji *Jak pracując mniej, zarabiać więcej?* m.in.:

- 👉 poznasz 5 podstawowych poziomów finansowej inteligencji;
- 👉 dowiesz się na co wydawać ciężko zarobione pieniądze, żeby po kilku latach one zaczęły ciężko pracować na Ciebie;
- 👉 odkryjesz co zrobić, gdy w chwili obecnej nie masz środków na inwestycje a chcesz osiągnąć wolność finansową?
- 👉 dowiesz się, jak pracować nad IQ Twojej finansowej inteligencji.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://jak-zarabiac-wiecej.zlotemysli.pl>

DOŁĄCZ DO NAS



ZŁOTY PROGRAM PARTNERSKI

POZYTYWNA WIEDZA,  
WARTOŚCIOWE PUBLIKACJE,

POMAGAJ INNYM I ZARABIAJ

Dołącz do nas

DOŁĄCZ DO ZŁOTEGO KLUBU

NALEŻĄ DO NIEGO LUDZIE AMBITNI,  
KTÓRZY WIEDZĄ, ŻE ABY OSIĄGNĄĆ SUKCES,  
NALEŻY SIĘ DOSKONAŁIĆ I POSZERZAĆ WIEDZĘ.

**ZAPISZ SIĘ ZA DARMO,**  
A POMOŻEMY CI Z SUKCESEM.

- ZBIERAJ **ZŁOTE PUNKTY**
- KORZYSTAJ ZE STAŁYCH RABATÓW DO **25%**
- CO TYDZIEŃ SPECJALNE PROMOCJE  
I PROPOZYCJE TYLKO DLA CZŁONKÓW  
**ZŁOTEGO KLUBU.**



Dołącz do nas