

P. T. Barnum

SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY



Złote zasady
zdobywania fortuny

ZŁOTE
MYŚLI

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl
Data: 12.03.2009

Tytuł: Sztuka zdobywania pieniędzy. Złote zasady zdobywania fortuny
Autor: P.T. Barnum
Wydanie I
ISBN: 978-83-7582-792-7

Tytuł oryginału: The Art of Money Getting. Golden Rules for Making Money
Tłumaczył: Piotr Obmiński

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.
ul. Daszyńskiego 5
44-100 Gliwice
WWW: www.ZloteMysli.pl
EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

Przedmowa	5
SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY	10
Wprowadzenie	11
Bez zdrowia niczego nie osiągniesz	26
Nie pomył się co do swego powołania	36
Wybierz właściwą lokalizację	40
Unikaj długów	47
Bądź wytrwały	55
Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą	60
Polegaj na swych własnych wysiłkach	65
Używaj najlepszych narzędzi	71
Nie staraj się połknąć zbyt wiele	75
Naucz się czegoś użytecznego	87
Niech dominuje nadzieja, ale nie przesadzaj z wizjami	88
Nie rozpraszaź sił	90
Bądź systematyczny	91
Czytaj gazety	98

Wystrzegaj się „działań na boku”	99
Nie żyruj bez wymagania zabezpieczeń	102
Reklamuj swój biznes	108
Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów	119
Bądź dobroczynny	123
Nie gadaj bez sensu	125
Zachowaj uczciwość	127

Przedmowa

Phineas Taylor Barnum, dużo bardziej znany jako P.T. Barnum, żył w latach 1810-1891, ale wciąż funkcjonuje w anglojęzycznej kulturze popularnej. Znany jest jako „pierwszy milioner show-biznesu”, właściciel sławnego Cyrku Barnuma, autor kilku książek. Uznano go za prekursora tak cenionego dziś „hipnotycznego marketingu”. A jednak ludzi, którzy wiedzą, kim był ten wielki amerykański przedsiębiorca, nie jest dziś zbyt wielu. Mimo to praktycznie każdy, kto na co dzień posługuje się językiem angielskim, zna powszechnie przypisywane Barnumowi powiedzenie: „co minutę rodzi się frajer” (w oryginale: *There's a sucker born every minute*¹).

¹ Por.: http://en.wikipedia.org/wiki/There's_a_sucker_born_every_minute.

Przedmowa

Sprawa jest o tyle zabawna, że, jak dowodzą współcześni badacze, Barnum nigdy nic podobnego w swych publikacjach nie napisał, a zapewne także nie wypowiedział, ponieważ byłoby to całkiem sprzeczne z filozofią biznesu, którą wyznawał i której zawsze pozostawał wierny. Dziś znawcy uważają, że zasadą Barnuma było raczej coś, co stało się o wiele później tytułem jednej z książek Joego Vitale'a, *Co minutę rodzi się klient*.² Różnica niby drobna, ale jednak istotna, prawda? Zresztą autor tamtego sławniejszego powiedzonka o „frajerze” także, jak się uważa, został już zidentyfikowany. Tyle że po prostu nim nie musimy się tutaj bliżej zajmować.

Wracając do Barnuma i jego biznesowej filozofii... Zgoda – reklamy stosowane przez naszego bohatera były przeważnie szokujące i, ogólnie mówiąc, przesadne, co zresztą już wtedy dobrze pasowało do amerykańskiej mentalności i świetnie działało na

² VITALE J., *Co minutę rodzi się klient*, Gliwice 2007.

Przedmowa

odbiorców, jednak Barnum zawsze starał się swym klientom dać towar absolutnie najwyższej jakości. Nieważne, czy było to tournée po Stanach niezwykle wówczas popularnej szwedzkiej śpiewaczki Jenny Lind, kobieta z brodą, najchudszy człowiek na świecie czy jakakolwiek z tysięcy rzeczy, które Barnum z sukcesem lansował i na których zarabiał krocie.

Towar musiał być najwyższej jakości. Fakt, jednak nie zawsze oznaczało to, że musiał być w stu procentach autentyczny (w przypadku różnych mumii i sporej części dziwadeł) albo że musiał być rzeczywiście skuteczny (jak w przypadku sławnej mikstury mającej czynić Murzynów białymi). Barnum się naprawdę starał, ale w końcu *business is business*, i skoro nie da się dać działającego autentyku, to trzeba dać coś do niego maksymalnie zbliżonego. Najważniejsze i tak jest zawsze zadowolenie klienta i zysk – to zaś daje się przeważnie uzyskać przy pomocy odpowiednio

Przedmowa

pięknych opowieści i tworzenia w przyszłym nabywcy uroczych złudzeń.

Poza elokwencją i talentem do „hipnotycznej reklamy”, którą doceniają u niego takie dzisiejsze znakomitości, jak Joe Vitale, Barnum był biznesmenem, który potrafił z rozmachem, ale sensownie inwestować. Jego cyrk był na przykład pierwszym, który wędrował po świecie pociągiem, w dodatku ten pociąg był także własnością Barnuma. Takich przykładów z biznesowej kariery Barnuma można by znaleźć całe masy.

Był działaczem społecznym, politykiem, reformatorem... a przy tym cały czas pamiętał, by pomnażać swój majątek. Wyznawał bowiem wiarę w „zyskowną filantropię” (która to idea dzisiaj jest już powszechnie przyjęta, ale to właśnie P.T. Barnum zdaje się być jej odkrywcą).

Przedmowa

W sumie ten pionier wielkiego amerykańskiego biznesu z awanturniczej epoki to niezwykle barwna i wciąż fascynująca postać – o czym zresztą świadczą takie fakty, że istnieje jego muzeum albo że wystawiono musical oparty na jego życiowej drodze. Nawet jeśli to nie on jest autorem sławnego powiedzonka o „frajerze”.

No a do tego Barnum miał „gadane” jak mało kto, dar opowiadania i poczucie humoru, zaś doświadczeń i najprzeróżniejszych własnych przemyśleń naprawdę mu nie brakowało. Powinniśmy mu więc chyba być wdzięczni, że napisał dla nas kilka książek... Z których jedną oddajemy Ci właśnie do rąk.

Piotr Obmiński

Sztuka
zdobycia
pieniędzy

Wprowadzenie

Wprowadzenie

W Stanach Zjednoczonych, gdzie mamy więcej ziemi niż ludzi, nie jest wcale trudno osobie w dobrym zdrowiu zarobić pieniądze. Na tym stosunkowo nowym polu istnieje tyle otwartych dróg do sukcesu, tak wiele zawodów, które nie są oblegane, że, przynajmniej na razie, każdy, niezależnie od płci, kto zechce zająć się dowolną uczciwą pracą mu oferowaną, może znaleźć lukratywne zatrudnienie.

Ci, którzy naprawdę pragną osiągnąć niezależność, muszą jedynie zdecydować się na to i zastosować

Wprowadzenie

odpowiednie środki, tak samo, jak to czynią w stosunku do wszelkich innych celów, które pragną osiągnąć, a sprawa stanie się łatwa do wykonania. Nie mam wątpliwości, że wielu słuchających zgodzi się ze stwierdzeniem, że jakkolwiek łatwo można zdobyć pieniądze, najtrudniejszą na świecie rzeczą jest je utrzymać. Droga do bogactwa jest, jak słusznie mówi doktor Franklin³, „tak prosta, jak droga do młyna”. Polega ona po prostu na wydawaniu mniej, niż się zarabia, to zaś wydaje się bardzo prostą rzeczą. Pan Micawber, jeden z tych jakżeż udanych tworców genialnego Dickensa, wyjaśnia ową sprawę, mówiąc, że mieć rocznego dochodu dwadzieścia funtów i wydawać dwadzieścia funtów plus sześć pensów, to być najnieszczęśliwszym z ludzi, zaś mieć dochód wynoszący jedynie dwadzieścia funtów i wydawać jedynie dziewiętnaście funtów i sześć pensów, to być najszcześniejszym ze śmiertelnych. Wielu moich czytelników może rzec: „to rozumiemy, to jest oszczędność i wiemy, że oszczędność to bogactwo,

³ Benjamin Franklin (1706-1790) – prezydent Stanów Zjednoczonych, a jednocześnie sławny uczyony (wszystkie przypisy pochodzą od tłumacza).

Wprowadzenie

wiemy, że nie można zjeść ciastka i zachować go jednocześnie”. Jednak niech mi wolno będzie powiedzieć, że być może więcej porażek wynika z błędów w tym właśnie punkcie niż w każdym innym. Faktem jest, że wielu ludzi uważa, iż rozumieją oszczędzanie, podczas gdy w istocie wcale go nie rozumieją.

– Mam takie a takie przychody, a tam jest mój sąsiad, który ma takie same. Jednak każdego roku jemu wystarcza i jeszcze zostaje, mnie zaś brakuje? Dlaczego? Wiem przecież wszystko o oszczędzaniu.

Myśli, że wie, ale nie wie. Są ludzie, którzy myślą, że oszczędzanie polega na zachowywaniu ścinków sera i resztek świec, na obcięciu dwóch pensów z rachunku za prачkę, i w ogóle na robieniu wszelkiego rodzaju małych, trywialnych, brudnych sztuczek. Oszczędność to nie skąpstwo. Nieszczęściem jest także to, iż tego

Wprowadzenie

typu ludzie stosują swoje oszczędzanie tylko w jednym kierunku. Wyobrażają sobie, że są tak cudownie oszczędni, wydając mniej o pół pensa tam, gdzie powinni wydać dwa pensy, iż myślą, że mogą sobie pozwolić na rozrzutność w innych kierunkach.

Kilka lat temu, zanim odkryto czy też wynaleziono naftę, można było zatrzymać się na noc w niemal każdym farmerskim domu w rolniczym regionie i dostać znakomitą kolację. Jednak kiedy po kolacji człowiek próbował poczytać w salonie, okazywało się to niemożliwe przy zbyt słabym świetle jedynej świeczki. Gospodyni, widząc ten dylemat, mówiła:

Te specjalne okazje zdarzają się może dwa razy do roku. W ten sposób ta zacna kobieta oszczędza w danej chwili pięć, sześć albo może dziesięć dolarów, jednak wiedza, którą można by zdobyć dzięki dodatkowej świecy, przeważałaby oczywiście o wiele całą tonę świec.

Wprowadzenie

Kłopot jednak tutaj się nie kończy. Uważając, że jest tak niesamowicie oszczędna dzięki żałowaniu sobie na świece, sądzi ona, że może sobie pozwolić na to, by często bywać w miasteczku i wydawać tam dwadzieścia lub trzydzieści dolarów na wstążki i falbanki, z których wiele nie jest wcale koniecznych.

Takie fałszywe podejście całkiem często daje się spotkać u biznesmenów, a najczęściej chodzi o papier do pisania. Spotyka się dobrych biznesmenów, którzy zachowują wszystkie stare koperty i skrawki papieru, którzy za nic nie wydrą nowej kartki, jeśli tylko mogą tego uniknąć. Wszystko to bardzo miłe i mogą w ten sposób zaoszczędzić pięć lub dziesięć dolarów rocznie, jednak będąc aż tak oszczędnymi (tylko w papierze do pisania), sądzą jednocześnie, że mogą sobie pozwolić na marnowanie czasu, wydawanie kosztownych przyjęć i jeżdżenie powozem. Jest to ilustracja tego, co mówi doktor Franklin: „oszczędzać przy korku i marnować przy wylocie”, albo: „mądry w sprawie pensów, głupi w sprawie funtów”.

Wprowadzenie

Punch⁴, mówiąc o tej „opętanej jedną ideą” klasie ludzi, powiada, że: „są jak ktoś, kto kupił śledzia za pensa dla swej rodziny na obiad, a potem wynajął powóz z czwórką koni, by go zawieść do domu”. Nigdy nie spotkałem nikogo, kto by odniósł sukces, praktykując ten rodzaj oszczędzania.

Prawdziwa oszczędność polega na tym, by dochody zawsze przeważały nad wydatkami. Noś stare ubranie nieco dłużej, jeśli potrzeba. Wstrzymaj się z kupnem nowej pary rękawiczek. Napraw starą suknię. Jeśli to konieczne, jedz nieco skromniej. Wszystko to po to, by w każdych okolicznościach, o ile nie wydarzy się jakiś nieprzewidziany wypadek, zawsze istniał margines na korzyść przychodów. Pens tutaj, dolar tam, ulokowane na procent – pomnażają się i w ten sposób osiąga się pożądaný skutek. Wymaga to może pewnego treningu, by taką oszczędność osiągnąć, ale kiedy się przyzwyczaisz do tego, odkryjesz więcej satysfakcji w

⁴ Postać z popularnego teatryku kukielkowego.

Wprowadzenie

racjonalnym oszczędzaniu niż w irracjonalnym wydawaniu. Oto przepis, który zalecam.

Stwierdziłem, że stanowi to naprawdę wspaniałe lekarstwo na ekstrawagancję, specjalnie zaś na fałszywą oszczędność. Kiedy odkryjesz, że nie masz pod koniec roku nadwyżki, mimo przyzwoitych dochodów, radzę Ci, byś wziął kilka kartek papieru, zrobił z nich coś w rodzaju książki i zapisał każdy wydatek. Notuj wydatki codziennie albo co tydzień, w dwóch kolumnach. Jedną zatytułuj „rzeczy konieczne” albo nawet „wygody”, drugą zaś – „luksusy”. Odkryjesz, że ta druga kolumna jest dwa, trzy, a nierzadko i dziesięć razy większa od tej pierwszej. Prawdziwe życiowe wygody kosztują tylko drobną część tego, co większość z nas potrafi zarobić. Doktor Franklin mówi: „To cudze oczy, nie zaś nasze własne, nas rujnują. Gdyby poza mną wszyscy byli ślepi, nie dbałbym o piękne stroje czy meble”. To lęk przed tym, co może powiedzieć Pani Grundy,⁵ sprawia, że wiele zacnych rodzin tyra z nosem przy ziemi.

⁵ Bohaterka sztuki Thomasa Mortona „Speed the Plough” z 1798 roku, której nazwisko w języku angielskim do dziś stanowi synonim konformizmu i lęku przed konwenansami. Coś w rodzaju naszej Pani Dulskiej, choć oczywiście nie do końca.

Wprowadzenie

W Ameryce wielu uwielbia powtarzać: „wszyscy jesteśmy wolni i równi”, ale jest to wielkim błędem z paru różnych względów. To, że urodziliśmy się „wolni i równi”, stanowi w pewnym sensie wzniosłą prawdę, jednak nie urodziliśmy się tak samo bogaci i nigdy nie będziemy. Można rzec: „Istnieje człowiek mający pięćdziesiąt tysięcy dolarów rocznego dochodu, podczas gdy ja mam tylko tysiąc. Znałem tego faceta, kiedy był równie biedny jak ja. Teraz on jest bogaty i uważa się za lepszego ode mnie. Pokażę mu, że jestem równie dobry! Pójdę i kupię sobie konia i powozik. Nie, tego zrobić nie mogę, ale pójdę i wynajmę je sobie, a potem będę całe popołudnie jeździł po tej samej drodze, po której on jeździ. I w ten sposób udowodnię mu, że jestem równie dobry, co on.”

Przyjacielu! Nie musisz sobie zadawać trudu. Możesz łatwo udowodnić, że jesteś „równie dobry jak on” – musisz tylko postępować równie dobrze jak on. Nie potrafisz jednak przekonać nikogo, że jesteś równie jak

Wprowadzenie

on bogaty. A zresztą, jeśli będziesz marnował swój czas i wydawał swoje pieniądze, Twoja biedna żona będzie zmuszona tyrać w domu jak niewolnica, kupować herbatę po dwie uncje tygodniowo oraz wszystko inne dokładnie w tej samej proporcji, abyś Ty mógł sobie „utrzymywać pozory”, to i tak nikogo nie oszukasz.

Z drugiej zaś strony, pani Smith mogłaby twierdzić, że jej sąsiadka z mieszkania obok poślubiła Johnsona dla jego pieniędzy i że „wszyscy o tym wiedzą”. Ma ona ładny szal z wielbłądziej wełny, kosztujący tysiąc dolarów, a zatem pani Smith skłoni męża do tego, żeby jej kupił imitację takiego szala, potem zaś będzie siedziała w kościelnej ławce obok swej sąsiadki, aby udowodnić, że jest jej równa.

Moja dobra kobieto! Nie wzniesiesz się w świecie, pozwalając sobą kierować własnej próżności i zazdrości. W tym kraju, w którym uważamy, że większość powinna

Wprowadzenie

rządzić, ignorujemy tę właśnie zasadę, pozwalając garstce ludzi, samych określających się mianem arystokracji, ustanawiać fałszywe standardy doskonałości. Starając się zaś wznosić do tych standardów, sami bez przerwy utrzymujemy się w biedzie, cały czas zapracowując się dla zewnętrznych pozorów. O ileż mądrzej byłoby „samemu sobie ustanowić prawo” i powiedzieć: „regulujemy nasze wydatki na podstawie naszych dochodów, odkładając nieco na czarną godzinę”. Ludzie powinni być tak samo rozsądni w sprawie zdobywania pieniędzy, jak w każdej innej kwestii. Podobne przyczyny wywołują podobne skutki. Nie można zgromadzić fortuny, wybierając drogę prowadzącą do ubóstwa. Nie potrzeba proroka, by nam rzekł, iż ci, którzy całkiem zużywają swoje zasoby, wcale nie myśląc o życiowych przeciwnościach, nigdy nie zdołają osiągnąć finansowej niezależności. Ludzie przyzwyczajeni do zaspokajania wszystkich swoich zachcianek i kaprysów będą mieli z początku trudności z likwidacją różnych swoich niepotrzebnych wydatków. Będzie dla nich wielkim aktem poświęcenia

Wprowadzenie

zamieszkanie w mniejszym domu, niż się do tego przyzwyczaili, z mniej kosztownymi meblami, z mniejszym towarzystwem, z mniej kosztownymi ubraniami, z mniejszą ilością służących, z mniejszą ilością balów, przyjęć, wyjść do teatru, przejażdżek powozem, wycieczek, wypalonych cygar, wypitych alkoholi i innych ekstrawagancji. Jednak jeśli spróbują ułożyć sobie plan odłożenia pewnej sumki, sensownie zainwestowanej w ziemię, przeżyją miłe zaskoczenie, widząc, ile przyjemności daje im ciągle dodawanie do tego niewielkiego „skarbczyka”, jak też ekonomiczne nawyki, które po drodze nabyli. Stare ubranie, stary czepek i sukienka, starczą przez następny sezon. Woda mineralna albo źródłana smakuje lepiej od szampana. Chłodna kąpiel i żwawa przechadzka okażą się lepiej pobudzające niż przejażdżka najwspanialszym powozem. Towarzyska rozmowa, wieczorne czytanie w rodzinnym gronie albo godzina gry w „polowanie na pantofel” czy w ciuciubabkę – będą o wiele przyjemniejsze niż przyjęcie za pięćdziesiąt czy pięćset dolarów, kiedy różnicę w ich cenie smakuje ktoś, kto już

Wprowadzenie

zaczyna rozumieć rozkosze oszczędzania. Tysiące ludzi pozostaje w ubóstwie, a dziesiątki tysięcy staje się ubogimi, w wyniku zaplanowania swego życia na zbyt szerokiej stopie, po tym, jak zdobyli całkiem wystarczająco wiele, by móc się z tego utrzymać przez całe życie. Niektóre rodziny wydają dwadzieścia tysięcy dolarów rocznie, niektóre zaś o wiele więcej, nie mając niemal pojęcia o tym, iż mogłyby żyć za mniej. W tym czasie inne rodziny, zapewniają sobie solidniejszą przyjemności za dwudziestą część tej sumy. Finansowe powodzenie jest o wiele ostrzejszą próbą niż finansowe trudności, szczególnie zaś nagłe finansowe powodzenie. „Łatwo przyszło, łatwo poszło” – to stare i prawdziwe powiedzenie. Duch pychy i próżności, kiedy pozwoli mu się na nieskrępowane działanie, staje się niezmożonym kornikiem, gryzącym wszelkie nasze ziemskie bogactwa. Nieważne – małe czy wielkie, setki czy miliony. Wielu ludzi, kiedy zaczyna im się powodzić, natychmiast rozszerza zakres swoich potrzeb i swojej działalności o luksusy, aż do momentu, gdy ich wydatki pozerają ich dochody i zostają zrujnowani w wyniku swoich

Wprowadzenie

żałosnych prób utrzymywania pozorów i zadawania szkody.

Znam pewnego zamożnego gentlemana, który chętnie opowiada, jak to zaczęło mu się powodzić, a jego żona zapragnęła nowej eleganckiej sofy.

– Ta sofa – wyjaśnia – kosztuje mnie trzydzieści tysięcy dolarów!

Kiedy bowiem sofa dotarła do domu, okazało się, że konieczne będą pasujące do niej krzesła, potem nocne stoliki, dywan i stoły, które będą im „odpowiadać”. I tak dalej, przez cały sklep z meblami, aż okazało się, że sam dom jest zbyt mały i zbyt nienowoczesny dla tych mebli, więc wybudowany został nowy, odpowiadający nowym nabytkom.

Wprowadzenie

– I tak – dodaje mój przyjaciel – w sumie był to wydatek trzydziestu tysięcy dolarów za jedną sofę. A do tego wrzucono mi na plecy roczne wydatki wynoszące jedenaście tysięcy dolarów, na które składało się: wynagrodzenie dla służby, opłaty za powóz i różne inne konieczne do utrzymania pięknej „posiadłości”. I jeszcze muszę przy tym oszczędzać! Tymczasem dziesięć lat temu żyliśmy w o wiele większym realnym komforcie, ponieważ ze znacznie mniejszą ilością trosk, za sumę wynoszącą tyle samo setek, co teraz tysięcy. Jest faktem – uzupełnia mój przyjaciel – że ta sofa by mnie doprowadziła do nieuchronnego bankructwa, gdyby tylko moje całkiem niezwykle pragnienie finansowego powodzenia nie utrzymało mnie na powierzchni i gdybym nie pohamował tego naturalnego pragnienia „dogodzenia sobie”.

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Fundamentem sukcesu w życiu jest dobre zdrowie. Jest to podłoże fortuny, a także podstawa szczęścia. Nie jest łatwo zgromadzić fortunę, kiedy jest się chorym. Nie ma się wtedy ambicji, motywacji, siły. Oczywiście istnieją ludzie mający kłopoty ze zdrowiem, którzy nie mogą na to nic zaradzić. Nie można oczekiwać, że takie osoby potrafią zgromadzić bogactwo, ale istnieje wielu ludzi o marnym zdrowiu, którzy wcale tacy być nie muszą.

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Jeśli zatem solidne zdrowie jest fundamentem życiowego sukcesu i szczęścia, to jak ważne jest, byśmy studiowali prawa rządzące zdrowiem, które są tylko innym wyrazem praw natury! Im bliżej trzymamy się praw natury, tym bliżej jesteśmy dobrego zdrowia. A jednak tak wielu ludzi nie zwraca uwagi na prawa natury, a nawet je absolutnie gwałci i to czasem wbrew własnym inklinacjom. Powinniśmy wiedzieć, że „grzech ignorancji” nigdy nie bywa traktowany pobłaźliwie w przypadku pogwałcenia praw natury, że ich złamanie zawsze pociąga za sobą karę. Dziecko może włożyć palec w płomień, nie wiedząc, że się oparzy, więc cierpi. Nawet żal z powodu popełnionego błędu nie zlikwiduje bólu. Wielu naszych przodków wiedziało bardzo mało o zasadzie wentylacji. Nie wiedzieli wiele o tlenie, na czymkolwiek innym się nie znali, więc w konsekwencji budowali swoje domy z małymi sypialniami o wymiarach siedem na dziewięć stóp⁶. I tam ci dobrzy purytanie zamykali się w celach, zrywali swoje modlitwy i szli do łóżka. Rano składali solenne dzięki za

⁶ Czyli mniej więcej dwa na trzy metry. Było to miejsce na jedno łóżko, małą szafkę nocną. No i oczywiście nocnik.

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

„zachowanie ich przy życiu” podczas tej nocy i faktycznie nikt nie mógłby znaleźć lepszego powodu do wdzięczności. Prawdopodobnie jakaś szczelina w oknie albo w drzwiach przepuszczała nieco świeżego powietrza, w ten sposób ich ratując.

Wiele osób świadomie gwałci prawa natury wbrew swym własnym sensownym impulsom, hołdując modzie. Na przykład istnieje coś, czego nic, co żyje, z wyjątkiem nędznego robaka, nie może w naturalny sposób kochać, a jest to tytoń. Jednak wielu ludzi celowo wzbudza w sobie nienaturalny apetyt, pokonując wrodzony wstręt do tytoniu, i to w takim stopniu, że zaczynają go kochać. Posiadają trujące, obrzydliwe zioło albo raczej to ono bierze ich w posiadanie. Istnieją żonaci mężczyźni biegający tu i tam, plując tytoniowym sokiem na dywan i podłogę, a czasem nawet na znajdujące się obok żony. Nie wyrzucają swych żon z domu jak pijani, ale bez wątplenia te ich żony często by pragnęły, by oni sami wynieśli się z domu.

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Inną zgubną rzeczą jest to, że ten sztuczny apetyt, niczym zazdrość, „rośnie z tego, czym się żywi”. Kiedy kochasz to, co nienaturalne, powstaje silniejsze pragnienie tego, co szkodliwe, niż wszelkie naturalne pragnienia tego, co szkodliwe nie jest. Istnieje stare przysłowie mówiące, że „przyzwyczajenie jest drugą naturą”. Jednak sztuczne przyzwyczajenie jest silniejsze od natury. Weźmy człowieka, który żuje tytoń – jego miłość do owej używki jest silniejsza od jego miłości do każdego konkretnego pożywienia. Łatwiej zrezygnuje z befsztyka niż ze swego zielska.

Młodzi ludzie żałują, że nie są dorośli, chcieliby pójść spać jako chłopcy i zbudzić się jako mężczyźni i, by to osiągnąć, kopiają złe nawyki starszych. Mały Tommy i mały Johnny widzą swych ojców i wujów palących fajkę, mówią więc sobie:

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

– Gdybym tylko ja tak potrafił! Też byłbym mężczyzną. Wujek Jon wyszedł i zostawił fajkę z tytoniem – spróbujmy!

Biorą zapalną, zapalają i zaczynają wypuszczać kłęby dymu.

– Nauczmy się palić, chcesz tego, Johnny?

A chłopię odpowiada boleśnie:

– Nie za bardzo, to jest gorzkie.

Coraz bardziej blednie, ale też bardzo się stara i wkrótce składa ofiarę na ołtarzu mody, jednak dalej się bardzo stara, aż w końcu przewycięża naturalne pragnienia i staje się ofiarą nabytego smaku.

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Mówię „jak z książki”, bo sam na sobie zaobserwowałem tego skutki, paląc dziesięć do piętnastu cygar dziennie. Nie używałem jednak tytoniu w ciągu ostatnich czternastu lat i nigdy więcej tego nie zrobię. Im więcej się pali, tym bardziej się pragnie palić, ostatnie wypalone cygaro po prostu budzi pragnienie następnego i tak bez końca.

Weźmy tego człowieka żującego tytoń. Rano, kiedy wstaje, wkłada pigułę do ust i utrzymuje ją tam przez cały dzień, nigdy jej nie wyjmując, z wyjątkiem przypadków, gdy wymienia ją na nowy kawałek albo kiedy ma jeść. Fakt! Czasem w ciągu dnia wielu spośród żujących tytoń wyjmuje swoją pigułę i trzyma ją w dłoni tak długo, jak potrzeba, by coś wypić, a potem z powrotem wkłada ją do ust. Dowodzi to tego, że apetyt na rum jest jeszcze silniejszy, niż apetyt na tytoń. Kiedy taki ktoś Cię odwiedza w Twojej wiejskiej rezydencji i pokazujesz mu swój sad i swoją cieplarnię oraz cuda w

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

swoim ogrodzie, kiedy mu ofiarowujesz jakiś świeży, dojrzały owoc i powiesz:

– Przyjacielu, spójrz tylko na te smakowite jabłka, gruszki, brzoskwinie i pomarańcze, sprowadziłem je z Hiszpanii, Francji i Włoch. Spójrz tylko na te soczyste winogrona, nie ma nic cudowniejszego i zdrowszego niż dojrzały owoc, a więc poczęstuj się, chcę zobaczyć, jak się tymi rzeczami cieszysz.

Wówczas ten człowiek przesunie swą ukochaną pigułę tytoniu pod język i odpowie:

– Nie, dziękuję, mam w ustach tytoń.

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Jego podniebienie tak się przyzwyczało do tego szkodliwego zielska, że w dużym stopniu zatracił on subtelny i pożądania godny apetyt na owoce. Pokazuje to jak bezsensowne i zgubne nawyki ludzie potrafią w sobie wyrobić. Mówię z własnego doświadczenia. Paliłem tak, że trząsałem się niczym liść osiki, krew uderzała mi do głowy, miałem palpacje serca takie, że myślałem, że to choroba, a lęk niemal mnie zabijał. Kiedy poradziłem się lekarza, usłyszałem:

– Skończ z tytoniem.

Nie tylko szkodziłem swemu zdrowiu i wydawałem masę pieniędzy, ale także pokazywałem zły przykład. Posłuchałem rady. Żaden młody człowiek na świecie nie wygląda tak pięknie, jak mu się wydaje, zza cygara za piętnaście centów albo zza fajki z morskiej pianki!

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

Uwagę tę stosuje się z dziesięciokrotnie większą mocą do alkoholowych napojów. Zarabianie pieniędzy wymaga jasnego umysłu. Trzeba wiedzieć, że dwa plus dwa daje cztery, trzeba wytyczyć plany z zastanowieniem i umiejętnością przewidywania, trzeba ściśle analizować wszystkie detale, wszystkie za i przeciw biznesu. Skoro nikt nie potrafi odnieść powodzenia w biznesie, jeśli jego mózg nie umożliwia mu planowania i podejmowania decyzji w ich realizacji, nieważne zatem, jak obficie ten ktoś mógł zostać obdarzony inteligencją, jeśli mózg jest zamroczony, a ocena faktów osłabiona przez oszołamiające napoje. Niemożliwe staje się dlań prowadzenie biznesu z powodzeniem. Ile znakomych okazji minęło, by nigdy nie powrócić, w czasie, gdy ten człowiek popijał swą „towarzystką szklaneczkę” z przyjacielem! Ile głupich interesów zostało przybitych pod wpływem „leku na nerwy”, sprawiającego, że jego ofiara przez chwilę uważa się za bogatą. Jak wiele ważnych możliwości zostało odłożonych na jutro, a potem na zawsze, ponieważ kieliszek wina wprowadził organizm w stan

Bez zdrowia niczego nie osiągniesz

gnuśnej obojętności, neutralizując energię tak niezbędną do odniesienia sukcesu w biznesie. Naprawdę „wino to kpiarz”, jak głosi przysłowie⁷. Picie odurzających napojów jest takim samym nałogiem, jak palenie opium przez Chińczyków, a alkohol jest tak samo szkodliwy dla biznesowego sukcesu, jak opium. Jest to jednoznaczne zło, kompletnie nie do obrony w świetle filozofii, religii czy zdrowego rozsądku. Jest korzeniem niemal połowy zła w naszym kraju.

⁷ (ang.) Wine is a mocker.

Nie pomył się co do swego powołania

Nie pomył się co do swego powołania

Najbezpieczniejszy plan i najpewniejsze źródło sukcesu dla młodego człowieka rozpoczynającego życie to wybranie zawodu najbardziej zgodnego z jego smakiem. Rodzice i opiekunowie całkiem często zaniedbują tę sprawę. Jest bardzo częste na przykład to, że ojciec mówi:

– Mam pięciu synów. Billy'ego zrobię duchownym, Johna prawnikiem, Toma doktorem, Dicka zaś farmerem.

Nie pomył się co do swego powołania

Idzie do miasta i rozgląda się, czym by tu zrobić Sammy'ego. Wraca potem do domu i mówi:

– Sammy, okazuje się, że robienie zegarków to przyjemne i eleganckie zajęcie, myślę, że zrobimy cię złotnikiem.

I tak robi – nie zważając na naturalne skłonności i talenty syna.

Wszyscy bez wątpienia urodziliśmy się w jakimś sensownym celu. Istnieje tak ogromna różnorodność w naszych umysłach, jak i w naszym wyglądzie. Niektórzy są z natury mechanikami, podczas gdy inni mają po prostu wstręt do maszyn. Pozwól zebrać się tuzinowi chłopców, a wkrótce przekonasz się, że trzech zaraz zacznie gadać o jakichś genialnych urządzeniach, pracy z zamkami czy ze skomplikowaną maszyną. Kiedy mieli tylko pięć lat, ojciec nie mógł im znaleźć lepszej zabawki niż puzzle. Są z natury mechanikami. Jednak

Nie pomył się co do swego powołania

pozostałych ośmiu czy dziewięciu chłopców ma całkiem inne nastawienie. Należą do tej drugiej kategorii, nigdy nie przejawiali najmniejszej miłości do mechanizmów. Przeciwnie, czują wobec takich spraw istne obrzydzenie. Ja na przykład nigdy nie miałem dość sprytu, bym potrafił wystrugać korek do jabłecznika, który by nie przeciekał. Nigdy nie potrafiłem sporządzić sobie pióra, którym by się dało pisać, ani też zrozumieć zasady działania maszyny parowej. Gdyby ktoś spróbował z takiego chłopca, jakim ja byłem, zrobić zegarmistrza, ten chłopiec mógłby ewentualnie, po pięciu lub siedmiu latach nauki, rozebrać i złożyć zegarek, ale przez resztę życia praca byłaby dlań torturą i szukałby każdego pretekstu, by uciec z pracy i poobijać się. Praca zegarmistrza byłaby mu bowiem wstrętna.

Jeśli nie rozpocznie się pracy w zawodzie przewidzianym dla nas przez naturę i najlepiej odpowiadającym naszym indywidualnym zdolnościom, nie zdoła się odnieść sukcesu. Z przyjemnością żywię

Nie pomył się co do swego powołania

przekonanie, że większość ludzi znajduje swoje właściwe powołanie. Dostrzegam jednak wielu, którzy pomylili się co do wyboru zawodu, od kowala w górę (albo w dół) do urzędnika. Można na przykład spotkać znakomitych lingwistów „wykwalifikowanych kowali”, którzy naprawdę lepiej by się sprawdzili, ucząc języków. I tak samo można spotkać prawników, lekarzy czy duchownych, którzy lepiej by się nadawali do pracy przy kowadle czy szewskim kopycie.

Wybierz właściwą lokalizację

Wybierz właściwą lokalizację

Po wybraniu odpowiedniego zawodu powinieneś starannie wybrać odpowiednią lokalizację. Może jesteś stworzony na hotelarza, a ludzie mówią, że trzeba być geniuszem, by potrafić prowadzić hotel. Może mógłbyś prowadzić hotel tak, żeby działał jak w zegarku i zapewniać satysfakcję pięciuset gościom każdego dnia. Jednak jeśli Twój hotel stanie w małej wiosce, gdzie nie ma kolei ani innych środków komunikacji, ta lokalizacja stanie się Twoją ruiną. Równie ważne jest, byś nie rozpoczynał biznesu tam, gdzie już jest dość środków dla

Wybierz właściwą lokalizację

zaspokojenia wszystkich potrzeb z tej samej dziedziny. Pamiętam pewien przypadek ilustrujący ten temat.

Kiedy w roku 1858 byłem w Londynie, przechodziłem z jednym angielskim przyjacielem przez Holborn i natrafiłem na „przedstawienia za jednego pensa”. Mieli na zewnątrz ogromne plakaty odmalowujące przedziwne cuda, które tam można było ujrzyć „za jednego pensa”. Sam, będąc poniekąd w tym samym biznesie, rzekłem:

– Wejdźmy tam.

Wkrótce znaleźliśmy się w towarzystwie znakomitego artysty, który okazał się najbystrzejszym człowiekiem z tej branży, jakiego kiedykolwiek spotkałem. Opowiedział nam kilka niesamowitych historii na temat

Wybierz właściwą lokalizację

swoich brodatych kobiet, swojego albinosa, swoich mrówkojadów, w które było trudno uwierzyć, ale jak sądziliśmy, „lepiej uwierzyć, niż szukać dowodu”. W końcu zwrócił naszą uwagę na swój gabinet figur woskowych, ukazując nam zbiór najbrudniejszych i najbardziej zaniedbanych figur, jakie można sobie wyobrazić. Wyglądały, jakby nie widziały wody od biblijnego potopu.

– Co jest tak wspaniałego w tych figurach? – zapytałem.

– Proszę o nich nie mówić z taką ironią. – odpowiedział

– Proszę pana, to nie są woskowe figury Madame Tussaud⁸, całe pozłacane, pokryte pozłotką i sztucznymi diamentami, skopiowane z rycin i fotografii. Moje, szanowny panie, są wzięte z życia. Kiedy spogląda pan

⁸Niezwykle sławny gabinet figur woskowych znajdujący się w Londynie. Dzisiaj ma swoje filie w wielu innych miastach świata.

Wybierz właściwą lokalizację

na którąś z tych figur, ma pan prawo uważać, że patrzy na żyjącego człowieka.

Rzucając na te figury od niechcienia okiem, zauważyłem jedną podpisaną „Henryk VIII”. Stwierdzając, że wygląda całkiem jak Calvin Edson⁹ – żywy szkielet, powiedziałem:

– Pan to nazywa Henrykiem VIII?

Odpowiedział:

– Z pewnością, łaskawy panie, to było zrobione za jego życia w Hampton Court, na specjalny rozkaz jego królewskiej mości, dnia takiego a takiego.

⁹ Wielka atrakcja pokazów dla gawiedzi w USA i Europie – znany właśnie jako „Żywy Szkielet”. Ważył 28 funtów (ok. 12 kg) przy 5 stopach i 6 calach (ok. 167 cm) wzrostu. (Ale potrafił podnieść 150 funtów!) Swą chudość przypisywał spędzonej na wilgotnej ziemi nocy po bitwie pod Plattsburgiem.

Wybierz właściwą lokalizację

Podałby mi i godzinę, gdybym nalegał. Powiedziałem więc:

– Każdy wie, że Henryk VIII był tęgim i solidnie zbudowanym królem, ta zaś figura jest chuda i wątła. Co pan na to?

– Cóż – odparł. – Sam by pan był chudy i wątły, gdyby siedział tam tak długo jak on.

Nie dało się na to nic odpowiedzieć. Rzekłem zatem do swego angielskiego przyjaciela:

– Chodźmy stąd. Nie mów mu, kim jestem, poddaję się, ten człowiek mnie pobił.

Wybierz właściwą lokalizację

Właściciel wyszedł za nami na dwór i widząc tam ciżbę na ulicy, zawołał:

– Panie i panowie, pragnę zwrócić waszą uwagę na moich szacownych gości – wskazał przy tym na nas, odchodzących.

Odвіdзіłem go parę dni później, mówiąc mu, kim jestem. Potem dodałem:

– Przyjacielu, jesteś znakomitym showmanem, ale wybrałeś fatalne miejsce.

Odpowiedział:

– To prawda i czuję, że moje talenty marnują się, ale co mogę zrobić?

Wybierz właściwą lokalizację

– Możesz pojechać do Ameryki. – odparłem – Tam będziesz mógł w pełni wykorzystać swoje zdolności. Znajdziesz w Ameryce wiele miejsca dla swej działalności. Zaangażuję cię na dwa lata, potem zaś będziesz mógł działać na własny rachunek.

Przyjął moją ofertę i pozostał przez dwa lata w moim Muzeum Nowojorskim. Potem ruszył do Nowego Orleanu, gdzie występował z wędrowną trupą przez całe lato. Dzisiaj jest wart sześćdziesiąt tysięcy dolarów po prostu dlatego, że wybrał odpowiedni zawód i zapewnił sobie należyłą lokalizację. Stare przysłowie mówi, że „trzy przeprowadzki są tak samo złe, jak pożar”, ale kiedy ktoś znalazł się w środku pożaru, małe ma znaczenie, jak szybko i jak często się przeprowadza.

Unikaj długów

Unikaj długów

Młodzi ludzie rozpoczynający życie powinni unikać wpadania w długi. Mało jest rzeczy tak ściągających człowieka w dół, jak właśnie długi. Długi ustawiają nas w złowroziej pozycji niewolników, a mimo to ciągle spotykamy młodych ludzi, niemal „nastolatków”, znajdujących się w długach.

Spotyka taki kolegę i mówi:

– Udało mi się dostać pożyczkę na nowy garnitur.

Unikaj długów

Zdaje się patrzeć na to ubranie jak na coś, co otrzymał za darmo. Tak może i być, ale jeśli uda mu się spłacić pożyczkę i otrzymać następną, nabierze nawyku, który utrzyma go w biedzie przez całe życie. Dług pozbawia człowieka szacunku do samego siebie i sprawia, że niemal sobą gardzi. Tyra jak dziki, by zapracować na to, co już zjadł lub co znosił, a teraz musi to spłacić i nie pozostają mu już żadne pieniądze. Nazywa się to, i słusznie, „pracą na zdechłego konia”. Nie mówię o handlowcach kupujących i sprzedających na kredyt ani o kimś, kto kupuje na kredyt, aby te nabytki obrócić w profit. Jak stary kwakier mówił swemu synowi, który był farmerem:

– John, nigdy od nikogo nie pożyczaj, ale jeśli pożyczysz, to niech to będzie twój nawóz, bo wtedy pomoże ci to spłacić tę pożyczkę.

Unikaj długów

Mr. Beecher radził młodym ludziom zapożyczyć się na niewielką sumkę, jeśli dzięki temu mogli nabyć ziemię w górskich regionach.

– Jeśli młody człowiek – mówi on – zadłuży się tylko dla kawałka ziemi, potem zaś się ożeni, te dwie rzeczy utrzymają go na prostej drodze albo już nic go nie utrzyma.

Może to być bezpieczne w jakimś zakresie, ale zadłużania się na to, co jesz, pijesz i nosisz na sobie, powinno się unikać. Niektóre rodziny mają głupi zwyczaj brania kredytu w sklepach, przez co często kupują wiele rzeczy, bez których mogłyby się obyć.

Bardzo miło jest powiedzieć:

Unikaj długów

– Dostałem kredyt na sześćdziesiąt dni, a jak nie będę miał, żeby spłacić, to wierzyciel i tak nic nie powie.

Nie ma ludzi na świecie mających tak dobrą pamięć, jak wierzyciele. Kiedy minie sześćdziesiąt dni, będziesz musiał zapłacić. Jeśli nie zapłacisz, złamiesz obietnicę i prawdopodobnie skłamiesz. Będziesz musiał wymyślić jakąś wymówkę albo pożyczyć gdzie indziej, żeby spłacić, ale to tylko wciągnie Cię głębiej.

Horatio był czeladnikiem, a poza tym przystojnym i leniwym młodym człowiekiem. Jego pracodawca powiedział mu:

– Horatio, czy widziałeś kiedyś ślimaka?

Unikaj długów

– Eee... myślę... że widziałem – wystękał Horatio.

– No to musiałeś na niego wpaść, bo na pewno nigdy żadnego nie dopędziłeś – odparł szef. – Twoi wierzyciele na pewno na ciebie wpadną albo cię dościgną i powiedzą: „A teraz, mój młody przyjacielu, miałeś zapłacić, nie zapłaciłeś, musisz dać mi forszę!” I dasz im forszę z procentem, a całe to przedsięwzięcie będzie działać przeciw tobie.

To jest właśnie ten „martwy koń”. Wierzyciel idzie do łóżka i rano wstaje zamożniejszy, niż był wieczorem, ponieważ jego procenty się zwiększyły przez noc. Ty jednak przez sen stajesz się biedniejszy, ponieważ procenty zbierają się przeciw Tobie.

Unikaj długów

Pieniądz jest pod pewnymi względami jak ogień – wyborny sługa, ale koszmarne pan. Kiedy Cię opanuje, kiedy procenty bez przerwy gromadzą się przeciw Tobie, będzie Cię to trzymać w najgorszego rodzaju niewoli.

Pozwól jednak pieniądzom na siebie pracować, a będziesz miał najbardziej oddanego sługę na świecie. To nie jest sługa jedynie na pokaz! Nie ma nic, żywego czy nieożywionego, co by pracowało z równym oddaniem, jak pieniądze – jeśli umieścisz je na procent, dobrze zabezpieczone. Pracują wtedy dzień i noc, niezależnie od tego, czy pada, czy też jest piękna pogoda.

Urodziłem się w znanym ze swych purytańskich praw stanie Connecticut, gdzie purytanie mieli prawa tak surowe, że mówiło się, że „skazywali na grzywnę za pocałowanie żony w niedzielę”. A jednak każdy z tych bogatych, starych purytanów miał wiele tysięcy dolarów

Unikaj długów

zainwestowanych na procent i w sobotni wieczór mieli ileś tam majątku, w niedzielę szli do kościoła i wypełniali swoje obowiązki chrześcijan, budząc się zaś w poniedziałek, byli zdecydowanie bogatsi niż w poprzednią sobotę po prostu dlatego, że ich dobrze ulokowane pieniądze wiernie na nich pracowały przez całą niedzielę – wszystko zaś zgodnie z prawem!

Nie pozwól im pracować przeciw sobie. Jeśli pozwolisz, nie masz szansy na życiowy sukces, jeśli mówimy o kwestii pieniędzy. Jon Randolph, ekscentryczny mieszkaniec stanu Wirginia, wykrzyknął kiedyś w Kongresie:

– Panie Przewodniczący, odkryłem kamień filozoficzny: płać od razu!

Unikaj długów

I to naprawdę jest bliższe kamieniowi filozoficznemu niż wszystko inne, do czego udało się dojść jakimkolwiek alchemikowi.

Bądź wytrwały

Bądź wytrwały

Kiedy ktoś się znajduje na dobrej drodze, musi być wytrwały. Mówię o tym, bo istnieją ludzie „od urodzenia zmęczeni”, z natury leniwi i nieposiadający wiary w siebie ani wytrwałości. Można jednak kultywować w sobie te zalety, jak to kiedyś wyraził Davy Crockett¹⁰:

*O tym pamiętaj, kiedy mnie już nie będzie: bądź pewien, że masz rację, a potem idź naprzód.*¹¹

¹⁰ David Crockett (1786-1836), amerykański żołnierz, polityk i pionier na Dzikim Zachodzie. Bohater sporej ilości heroicznych opowieści, nie zawsze prawdziwych.

¹¹ Nie jest to aż tej klasy poezja, bym się poczuwał do tłumaczenia jej wierszem, ale dla ciekawych mogę zacytować oryginał: *This thing remember, when I AM dead: Be sure you are right, then go ahead.*

Bądź wytrwały

To parcie naprzód, ta determinacja, by nie pozwolić się zwyciężyć „koszmarom” lub „smutkom” tak, byś nie utracił energii w walce o niezależność, którą musisz kultywować.

Wielu niemal osiągnęło ten cel swych ambicji, jednak w którymś momencie stracili wiarę w siebie i opadli z sił, a cenna nagroda na zawsze pozostała poza ich zasięgiem. Bez wątplenia prawdą jest to, co mówi Szekspir: *Są przyływy i odpływy w ludzkich sprawach. Co, jeśli się umie wykorzystać, prowadzi do fortuny.*¹²

Jeśli się wahasz, czyjaś śmielsza ręka wyciągnie się przed Twoją i uchwyci nagrodę. Pamiętaj powiedzenie króla Salomona: *Ten staje się biednym, kto pracuje gnuśną ręką, ale ręka pracowitego bogaci.*¹³

¹² (ang.) There is a tide in the affairs of men, Which, taken at the flood, leads on to fortune. [w:] SZEKSPIR W., Juliusz Cezar, akt V, scena IV. Tłumaczenie – P.O.

¹³ Prz 10, 4. Tłumaczenie – P.O.

Bądź wytrwały

Wytrwałość to czasem po prostu inna nazwa wiary w siebie. Wielu ludzi odruchowo spogląda na ciemną stronę życia i ściąga tym na siebie kłopoty. Tacy się urodzili. Potem pytają o radę i będą rzucaeni to jednym wiatrem, to drugim, nie potrafiąc polegać na samym sobie. Zanim nauczysz się polegać na sobie, nie powinienesz spodziewać się sukcesu.

Znałem osobiście ludzi, których dotknęły pieniężne niepowodzenia i naprawdę popełnili samobójstwo, ponieważ sądzili, że nigdy nie przezwyciężą swych nieszczęść. Ale znałem też innych, których dotknęły jeszcze poważniejsze finansowe trudności i którzy przezwyciężyli je dzięki zwyczajnej wytrwałości, wspomaganej silnym przekonaniem, że postępują

Bądź wytrwały

śluszenie, i że Opatrzność „przewycięży zło dobrem”.
Takie rzeczy spotyka się we wszystkich sferach życia.

Weź dwóch generałów. Obaj znają się na militarnej taktyce, obaj ukończyli wojskową akademię w West Point, jeśli chcesz – obaj mogą być równie utalentowani... A jednak jeden z nich posiada ową cechę wytrwałości, drugiemu zaś jej brakuje. I dlatego jeden odniesie w swej profesji sukces, drugi zaś nic nie osiągnie. Jeden może usłyszeć okrzyk:

– Nieprzyjaciel się zbliża i ma ze sobą działą!

– Ma działą? – mówi ten chwiejny generał.

– Tak.

Bądź wytrwały

– A więc zatrzymać się wszyscy!

Potrzebuje czasu na zastanowienie się i jego wahania stają się jego zgubą. Nieprzyjaciel podchodzi bez przeszkód i pokonuje go. Tymczasem drugi generał, ten zdecydowany, wytrwały i ufny we własne siły, z własnej woli atakuje i podczas szczęku oręża, podczas huku dział, wrzasków rannych, jęków umierających – ujrysz go, jak wytrwale podąża do swego celu, tnąc i wyrabując sobie drogę z niezłomną determinacją, inspirując tym swoich żołnierzy do czynów odważnych, walecznych. Do zwycięstwa.

Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą

Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą

Pracuj nad tym, jeśli to niezbędne, rano i wieczorem, latem i zimą, nie pozostawiając żadnego nieporuszonego kamienia i nigdy nie odwlekając nawet o godzinę czegoś, co równie dobrze mogłoby być zrobione teraz. To stare przysłowie pełne jest prawdy i znaczenia: „cokolwiek warto jest zrobić, warto jest zrobić dobrze”. Wielu ludzi zdobywa fortunę, robiąc swoją robotę jak należy, podczas gdy ich sąsiedzi pozostają przez całe życie ubodzy, ponieważ robią ją tylko na pół gwizdka. Ambicja, energia, przemyślność, wytrwałość – to niezbędne warunki sukcesu w biznesie.

Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą

Fortuna zawsze sprzyja śmiałym i nigdy nie pomaga komuś, kto nie pomaga sam sobie. Nic nie da spędzanie czasu jak pan Micawber, czekając, że „coś się pojawi”. Takim ludziom zazwyczaj tylko jedna z dwóch rzeczy się „pojawia”: przytułek dla ubogich albo więzienie. Lenistwo bowiem rodzi złe nawyki i ubiera człowieka w łachmany.

Ubogi, ale rozrzutny włóczęga mówił kiedyś bogaczowi:

– Odkryłem, że w świecie jest dość pieniędzy dla nas wszystkich, gdyby tylko równo je podzielić. Tak trzeba zrobić, a wtedy wszyscy będziemy żyli szczęśliwi i w zgodzie.

Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą

– Jednak – padła odpowiedź – gdyby każdy był jak ty, wydałby swoje pieniądze w dwa miesiące. I co byś potem zrobił?

– Jak to? Znowu by się podzieliło. Cały czas by się oczywiście dzieliło!

Ostatnio przeczytałem w londyńskiej gazecie o pewnym filozoficznie nastawionym nędzarzu, którego wyrzucono z taniego domu noclegowego, ponieważ nie mógł zapłacić rachunku, jednak wśród masy papierów wystających z kieszeni jego płaszcza, jak się okazało, był jego własny plan spłacenia angielskiego narodowego długu bez absolutnie żadnych dodatkowych kosztów.

Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą

Ludzie muszą postępować wedle słów Cromwella¹⁴: „Nie tylko ufaj Opatrzności, ale także dbaj o to, by ci proch nie zwilgotniał”. Wykonaj swoją część roboty, bo inaczej na pewno nie odniesiesz sukcesu.

Mahomet pewnej nocy, podczas biwaku na pustyni, usłyszał, jak jeden z jego zmęczonych towarzyszy mówi do drugiego:

– Rozsiodłam swojego wielbłąda i powierzę go Bogu.

– Nie, tak nie rób – rzekł wtedy prorok. – Spętaj swego wielbłąda i powierz go Bogu!

¹⁴ Oliver Cromwell (1599-1658). Angielski polityk, główna postać angielskiej wojny domowej. Przez długie lata dyktator Anglii, Szkocji i Irlandii (z tytułem Lord Protektor).

Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą

Zrób wszystko, co możesz sam, a potem zaufaj Opatrzności albo szczęściu, czy jak sobie to masz ochotę nazwać, że zrobi resztę.

Polegaj na swych własnych wysiłkach

Polegaj na swych własnych wysiłkach

Oko pracodawcy jest często warte więcej niż dłonie tuzina pracowników. Zgodnie z naturą rzeczy, człowiek wynajęty nie może być tak wierny swemu pracodawcy, jak sobie samemu. Wielu spośród tych, co zatrudniają ludzi, przypomni sobie przykłady, kiedy to ich najlepsi pracownicy przeoczyli coś ważnego, co nigdy by nie mogło jednak umknąć uwadze właściciela. Nikt nie ma prawa oczekiwać sukcesu w swoim biznesie, jeśli nie rozumie swego biznesu, nikt zaś nie może rozumieć swego biznesu dogłębnie, jeśli nie nauczył się go dzięki

Polegaj na swych własnych wysiłkach

osobistemu zaangażowaniu i doświadczeniu. Ktoś jest, powiedzmy, fabrykantem, musi więc się nauczyć wielu szczegółów swego biznesu. Codziennie się czegoś nauczy i codziennie będzie popełniał błędy. Te zaś błędy staną się dla niego bardzo pomocne, jeśli tylko będzie umiał je wykorzystać.

To tak, jak ten jankeski obnośny sprzedawca garnków, który, kiedy go oszukano na jakości towaru przy jego zakupie, stwierdził:

– W porządku, codziennie można zdobyć jakąś informację. Nigdy więcej nie dam się tak oszukać.

Tak właśnie nabywa się doświadczenia i jest to najlepszy jego rodzaj, jeśli nie za kosztownie nabyty.

Polegaj na swych własnych wysiłkach

Uważam, że każdy powinien znać swoją robotę jak francuski uczoney Cuvier¹⁵. Był on takim znawcą naturalnej historii, że można mu było przynieść kość albo nawet tylko kawałek kości jakiegoś zwierzęcia, którego nigdy wcześniej nie widział, a on, rozumując przez analogię, był w stanie opisać stworzenie, z którego pochodziła ta kość. Jednego razu studenci próbowali go zmylić. Owinęli jednego ze swego grona w krowią skórę i umieścili go pod biurkiem profesora jako nowy eksponat. Kiedy uczoney wszedł do sali, studenci zapytali go, co to za zwierzę. Nagle zwierzę przemówiło:

– Jestem diabłem i zaraz cię zjem!

Cuvier naturalnie pragnął zaklasyfikować to stworzenie, przyjrzał mu się dokładnie, potem rzekł:

¹⁵ Żył w latach 1769-1832. Sławny zoolog i paleontolog.

Polegaj na swych własnych wysiłkach

– Rozdzielone kopyta – trawożerne! Nie potrafi.

Wiedział, że zwierzę parzystokopytne musi się żywić trawą i ziarnem albo w każdym razie roślinami. Nie miałyby zatem ochoty na mięso, martwe czy żywe. Uznał zatem, że nic mu nie grozi. Znakomita znajomość swego biznesu to absolutny warunek odniesienia w nim sukcesu.

Wśród maksym starego pana Rothschilda¹⁶ był m.in. i taki pozorny paradoks: „Bądź śmiały i ostrożny”. Wydaje się to być wewnętrznie sprzeczne, ale nie jest i wiele mądrości zawiera się w tej maksymie. Jest to w istocie kondensacja tego, co sam już powiedziałem. Jest to powiedzenie: „musisz wykazać ostrożność w tworzeniu swych planów, ale bądź śmiały w ich realizacji”. Ktoś, kto posiada tylko ostrożność, nigdy nie

¹⁶ Rothschildowie to od dawna znana, bogata i licznie rozgałęziona rodzina. Tutaj jednak nie byłoby łatwo ustalić, o którego z nich chodzi.

Polegaj na swych własnych wysiłkach

wykona odważnego ruchu i nie odniesie sukcesu. Zaś ktoś, kto posiada tylko śmiałość, jest nierozsądny i w końcu musi przegrać. Ktoś może pójść na giełdę i, spekulując na akcjach, zarobić pięćdziesiąt albo sto tysięcy dolarów w jednej transakcji. Jeśli to jednak będzie jedynie śmiałość, bez ostrożności, ten zysk będzie jedynie przypadkiem i to, co zarobił dzisiaj ten człowiek, jutro straci. Musisz być zarówno ostrożny, jak i śmiały, by zapewnić sobie sukces.

Rothschildowie mają też inną maksymę:

Nigdy nie miej nic do czynienia z kimś, komu się nic nigdy nie udaje, ani z żadnym pechowym miejscem.

Oznacza to tyle, co: nie zadawaj się z kimś, kto nigdy nie odnosi sukcesu, ponieważ, choć może się on wydawać uczciwy i inteligentny, jeśli próbuje tego i owego i zawsze ponosi porażkę, musi to wynikać z

Polegaj na swych własnych wysiłkach

jakiejś skazy lub upośledzenia, którego możesz nie potrafić zauważyć, ale które jednak musi istnieć.

Nie ma na świecie takiej rzeczy jak szczęście, w znaczeniu szczęśliwego przypadku. Nie ma nikogo, kto by rano wychodził z domu i znajdował dzisiaj jedną sakiewkę złotych monet, jutro następną i tak dzień po dniu. Może tak się zdarzyć raz w życiu, ale jeśli to tylko szczęśliwy przypadek, ten człowiek równie szybko jak je zyskał, swoje złote monety straci. „Podobne przyczyny wywołują podobne skutki.” Jeśli ktoś stosuje właściwe metody, by odnieść sukces, szczęśliwe i nieszczęśliwe przypadki mu w tym nie przeszkodzą. Jego sukces będzie miał swoje przyczyny, choćby może nawet nie był w stanie ich rozpoznać.

Używaj najlepszych narzędzi

Używaj najlepszych narzędzi

Ktoś, kto zatrudnia pracowników, powinien zadbać, by zatrudnić najlepszych. Zrozum, że nie istnieje narzędzie zbyt dobre, by nadawało się do pracy, a o żadne narzędzie nie powinieneś się tak troszczyć, jak o narzędzia żywe. Jeśli znalazłeś dobre, lepiej je utrzymać, zamiast stale wymieniać. Ten pracownik nauczy się czegoś każdego dnia, Ty zaś z tych jego nabytych doświadczeń korzystasz. tym roku jest dla Ciebie wart więcej niż w poprzednim, powinieneś więc trzymać go najdłużej ze wszystkich – pod warunkiem, że ma dobre nawyki i

Używaj najlepszych narzędzi

pozostaje wierny. Jednak jeśli dlatego, że stał się cenniejszy, zaczyna domagać się niebotycznej pensji – uważając, że sobie bez niego nie poradzisz – pozwól mu odejść. Kiedy ja mam takiego pracownika, zawsze go zwalniam. Po pierwsze dlatego, żeby mu pokazać, że można go zastąpić. Po drugie dlatego, że nie jest wiele wart, jeśli uważa się za bezcennego i niezastąpionego.

Trzymałbym go jednak, jeśli to byłoby możliwe, aby korzystać z jego doświadczenia. Ważnym elementem pracownika jest jego mózg. Często się widzi ogłoszenia: „Potrzeba rąk do pracy”, ale „ręce” nie są zbyt wiele warte bez „głów”. Ładnie to ilustruje Pan Beecher¹⁷, mówiąc:

– Mam parę rąk i jeden z moich palców myśli.

¹⁷ Paru ludzi o tym nazwisku jest dość znanych, ale nie wiadomo dokładnie o którego tu chodzi

Używaj najlepszych narzędzi

– Bardzo dobrze – odpowiada pracodawca.

Inny człowiek przychodzi i mówi:

– Mam dwa myślące palce.

O, to jeszcze lepiej. Przychodzi jeszcze inny i mówi, że „wszystkie jego palce myślą”. To jeszcze lepiej. W końcu przychodzi jeszcze inny i mówi:

– Mam myślący mózg. Wszystko racjonalnie analizuję. Jestem nie tylko pracownikiem, ale także myślącym człowiekiem.

Używaj najlepszych narzędzi

– Jesteś pracownikiem, którego potrzebuję! –
wykrzykuje zachwycony pracodawca.

Ci, co mają rozum i doświadczenie, są zatem najcenniejsi i nie powinno się z nich łatwo rezygnować. Lepiej jest, zarówno dla nich, jak i dla Ciebie, zatrzymać ich, dając im od czasu do czasu rozsądne podwyżki.

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

Młodzi ludzie, kiedy już uzyskają swe zawodowe wykształcenie czy inny dyplom czeladnika, zamiast starać się coś osiągnąć w swym zawodzie i w nim awansować, często całkiem nic nie robią. Mówią:

– Nauczyłem się zawodu, ale przecież nie będę najemnym pracownikiem! Po co miałbym się szkolić w fachu czy zawodzie, jeśli nie mam pracować na swoim?

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

– Masz kapitał żeby rozpocząć?

– Nie, ale zdobędę.

– Jak go zdobędziesz?

– Powiem ci w sekrecie. Mam bogatą starą ciotkę i ona niedługo umrze. A jeśli nie umrze, to zapewne uda mi się znaleźć jakiegoś starca, co mi pożyczy parę tysięcy na rozpoczęcie. Jeśli tylko zdobędę forszę na początek, poradzę sobie!

Nie ma większego błędu, niż kiedy młody człowiek wierzy, że uda mu się odnieść sukces za pożyczone pieniądze. Czemu? Ponieważ powszechne doświadczenie zgadza się z twierdzeniem Pana Astora,

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

który powiedział, że było mu trudniej zebrać pierwszy tysiąc dolarów niż następne miliony, składające się na jego ogromną fortunę. Pieniądze nie są nic warte, zanim nie poznasz z doświadczenia ich wartości. Daj chłopakowi dwadzieścia tysięcy dolarów i jakiś biznes do prowadzenia – bardzo prawdopodobne, że utraci te dolary co do jednego, zanim stanie się o rok starszy.

To tak jak kupić bilet na loterię i wylosować nagrodę. To jest „łatwo przyszło, łatwo poszło”. Chłopak nie zna wartości tych dolarów i nic nie jest nic warte, jeśli nie kosztuje wysiłku. Bez samopoświęceń i oszczędności, bez cierpliwości i wytrwałości, rozpoczynając z kapitałem, którego sam nie zarobiłeś, nie możesz być pewien, że uda Ci się ten kapitał rozmnożyć. Młodzi, zamiast „czekać na buty starców”, powinni aktywnie działać. Nie ma innych ludzi tak nieskłonnych umierać dla cudzej przyjemności, jak właśnie ci bogaci starcy. Co jest zresztą w istocie szczęśliwe dla ich niecierpliwych spadkobierców

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

Dziewięciu spośród dziesięciu bogaczy w naszym kraju rozpoczynało jako biedni chłopcy, z determinacją, wolą, pracowitością, wytrwałością, oszczędnością i dobrymi nawykami. Stopniowo robili postępy, zarabiali własne pieniądze i odkładali je, to zaś jest najlepszym sposobem na zdobycie fortuny.

Stepem Gerard rozpoczął życia jako biedny chłopak kabinowy, umarł zaś wart dziesięć milionów dolarów¹⁸. AT. Stewart¹⁹ był ubogim irlandzkim chłopcem, potem płacił zaś półtora miliona podatku dochodowego rocznie. Jon Jacob Astor był ubogim chłopakiem chłopakiem fermy, umarł zaś wart dwadzieścia milionów. Cornelius Vanderbilt²⁰, który rozpoczął od

¹⁸ Na wszelki wypadek przypomnę, że te dolary sprzed dobrze ponad stu lat były wielokrotnie więcej warte od dzisiejszych. Warto o tym podczas lektury niniejszej książki pamiętać.

¹⁹ Alexander Turney Stuart – urodzony w Irlandii amerykański biznesmen, żyjący w latach 1803-1876. Przy pomocy bardzo pomysłowych i nowatorskich metod stworzył największy w owym czasie biznes na świecie w branży tzw. Produktów sypkich.

²⁰ Cornelius Vanderbilt (1794-1877), amerykański przedsiębiorca, który swoją potęgę i bogactwo zbudował na transporcie morskim i kolejowym. Głowa sławnej rodziny Vanderbiltów.

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

wiosłowania na promie ze Staten Island do Nowego Jorku, podarował naszemu rządowi parowiec wart miliony dolarów dolarów umarł wart pięćdziesiąt milionów. „Nie istnieje królewski gościniec do wiedzy” – powiada przysłowie i mógłbym dodać, że równie prawdziwe jest powiedzenie, że „nie istnieje królewski gościniec do bogactwa”. Myślę jednak, że istnieje do nich obu królewski gościniec

Droga do wiedzy jest królewskim gościńcem, pozwala uczącemu się rozwijać własny intelekt i co dzień dodawać coś do zapasu zgromadzonej mądrości, aż, dzięki miłemu procesowi intelektualnego rozwoju, będzie w stanie rozwiązać najgłębsze problemy: policzyć gwiazdy, zanalizować każdy atom naszego globu, zmierzyć firmament... To jest właśnie królewski gościniec i jedyna droga naprawdę warta tego, by nią wędrować.

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

Podobnie w kwestii bogactwa. Posuwaj się pewnie, studiuj reguły, przede wszystkim zaś studiuj ludzką naturę, bo „właściwym tematem do studiowania dla ludzi jest człowiek”. Wtedy odkryjesz, że, kiedy rozwijasz intelekt i mięśnie, Twoje zwiększone doświadczenia pozwolą Ci codziennie zgromadzić coraz to więcej kapitału, który z kolei powiększy się o odsetki i na inne jeszcze sposoby, aż dotrzesz do stanu niezależności. Odkryjesz jako coś, co się przeważnie sprawdza, że biedni chłopcy się bogacą, podczas gdy bogaci chłopcy biednieją.

Na przykład założmy, że ktoś bogaty przed śmiercią zapisuje swój majątek rodzinie. Jego najstarsi synowie, którzy pomogli mu zdobyć tę fortunę, z doświadczenia znają wartość pieniędzy. Biorą więc swoją część spadku i ją pomnażają. Pozostałe części, przypadające młodszym dzieciom, zostają zainwestowane na procent, dziateczki zaś codziennie są poklepywane po główkach i bez przerwy słyszą: „jesteś bogaty, nigdy nie będziesz

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

musiał pracować, zawsze możesz mieć, co tylko zapragniesz, jesteś w czepku urodzonym szczęściarzem”. Młody dziedzic fortuny szybko odkrywa, co to oznacza: ma zawsze najlepsze ubrania i zabawki, napychają go słodyczami i niemal „zapieszczają” na śmierć. Przechodzi sobie z jednej szkoły do następnej, wszędzie go głaszczą i mu pochlebiają. Staje się arogancki i zadufany w sobie, obraża nauczycieli i wszędzie wymusza swą wolę. Nie ma najmniejszego pojęcia o prawdziwej wartości pieniędzy, nigdy bowiem nie zarobił grosza, wie jednak wszystko o tym, jak wygląda bycie „urodzonym w czepku”.

Na uczelni zaprasza swych biedniejszych kolegów do pokoju, karmi ich i poi winem. Wszyscy mu się podlizują i starają się uszczęśliwić, nazywają go „super gościem” – w końcu jest taki hojny. Wydaje kolacje, jeździ szybkimi powozami, zaprasza kumpli na uroczystości i przyjęcia, z góry zakładając, że będzie się

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

„dobrze bawił”. Noc spędza na zabawie i hulance, przy dźwiękach znajomej piosenki, że „nie pójdziemy do domu przed porankiem”. Skłania kolegów do zdejmowania razem ze sobą wywieszek, wyjmowania furtek z zawiasów i wrzucania ich na podwórka lub do stawów. Jeśli zostaną zaaresztowani przez policję, on bije policjantów, zamykają go, on za wszystko płaci i nawet nie mrugnie okiem.

– Hej, chłopaki! – woła – Po co być bogatym, jeśli człowiek nie miałby się zabawić?”

Powinien raczej rzec: „jeśli nie miałby z siebie zrobić durnia”, ale on jest „szybki”, nienawidzi wolnych rzeczy i tego po prostu nie widzi. Młodzi ludzie napakowani cudzymi pieniędzmi niemal na pewno stracą wszystko, co odziedziczyli, nabywając przy okazji nawyki, które w większości przypadków zrujniają ich zdrowie, kiesę i charakter. W tym kraju pokolenie idzie po pokoleniu i

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

dzisiejsi biedacy stają się bogaci w następnej generacji albo w trzeciej z kolei. Ich własne doświadczenia ich prowadzą, bogacą się i zostawiają wielkie fortuny swym dzieciom. Te dzieci z kolei, wychowane w luksusie, są pozbawione doświadczenia i popadają w biedę, aż, w wyniku długich doświadczeń, następne pokolenie wkracza do akcji i znowu gromadzi bogactwa. I tak to historia się stale powtarza, szczęśliwym zaś ten, kto wysłuchawszy o doświadczeniach innych, sam zdoła uniknąć raf i mielizn, na których rozbiło się tylu innych.

„W Anglii to praca czyni człowieka.” Czyni w tym sensie, że jeśli ktoś w tamtym kraju jest mechanikiem albo robotnikiem, nie uważają go za gentlemana. Kiedy pierwszy raz zostałem przyjęty przez królową Wiktorię, księżę Wellington spytał mnie, czym zajmowali się rodzice Generała Tomcia Palucha²¹.

²¹ Generał Tom Thumb, czyli po naszymu właśnie Generał Tomcio Paluch, był karłem i jedną z największych atrakcji cyrku Barnuma.

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

– Jego ojciec jest stolarzem – odpowiedziałem.

– O! A ja słyszałem, że jest gentlemanem – padła odpowiedź Jego Książęcej Mości.

W tym republikańskim kraju to człowiek czyni pracę. Nieważne, czy jest kowalem, szewcem, farmerem, bankierem czy prawnikiem, dopóki jego biznes jest uczciwy, może być gentlemanem. A więc każdy uczciwy biznes stanowi podwójne błogosławieństwo, ponieważ pomaga zarówno temu, kto się nim zajmuje, jak i innym ludziom. Farmer utrzymuje własną rodzinę, ale także pomaga handlowcowi czy mechanikowi, którzy potrzebują produktów z jego fermy. Krawiec nie tylko żyje ze swego fachu, ale także pomaga farmerowi, duchownemu i innym, którzy nie potrafią sami zrobić sobie ubrań. Jednak wszystkie te kategorie ludzi mogą całkiem często być gentlemanami.

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

Naszą wielką ambicją powinno być stanie się lepszym od wszystkich innych zaangażowanych w ten sam zawód.

Pewien student, tuż przed końcowym egzaminem, rzekł do starego prawnika:

– Jeszcze się nie zdecydowałem co do mego przyszłego zawodu. Czy pana profesja jest wypełniona?

– Piwnica jest naprawdę przepelniona, ale za to masa wolnych pokoi na wyższych piętrach. – padła dowcipna i zgodna z prawdą odpowiedź.

Żaden zawód, rzemiosło czy powołanie nie są przepelnione na najwyższym piętrze. Zawsze, gdy spotkasz najuczciwszego i najinteligentniejszego handlowca czy bankiera albo najlepszego prawnika,

Nie staraj się połknąć zbyt wiele

najlepszego lekarza, najlepszego duchownego, najlepszego szewca, cieślę, czy kogokolwiek innego, ten człowiek jest rozrywany i zawsze ma masę roboty. Jako naród Amerykanie są zbyt powierzchowni – starają się wzbogacić zbyt szybko i na ogół nie wykonują swego zawodu tak solidnie i rzetelnie, jak powinni. Jednak każdy, kto naprawdę góruje nad innymi w swym fachu, jeśli ma dobre nawyki i niepodważalną uczciwość, bez trudu znajdzie masę klientów i wynikające z tego w naturalny sposób bogactwo. , bo żyjąc wedle niego, po prostu nie można odnieść porażki. Niech Twym mottem zawsze będzie „Excelsior”²²

²² Excelsior (łac.) – *doskonalej* albo *doskonalszy*.

Naucz się czegoś użytecznego

Naucz się czegoś użytecznego

Każdy powinien nauczyć swego syna czy córkę jakiegoś użytecznego fachu czy zawodu, aby w tej epoce zmiennych losów – kiedy to można dziś być bogatym, jutro zaś biednym, mieli coś konkretnego w charakterze rezerwy. Postępowanie w ten sposób mogłoby uchronić wielu ludzi od nędzy, kiedy w wyniku nieprzewidzianych kaprysów fortuny stracili wszystkie swe środki.

Niech dominuje nadzieja, ale nie przesadzaj z wizjami

**Niech dominuje
nadzieja,
ale nie przesadzaj
z wizjami**

Wielu ludzi zawsze pozostaje biednymi, ponieważ są zbyt wielkimi wizjonerami. Każdy projekt wydaje im się gwarantować sukces, skutkiem czego stale przechodzą od jednego biznesu do następnego, zawsze ryzykując, zawsze balansując na granicy. Skłonność do „liczenia kurcząt,

Niech dominuje nadzieja, ale nie przesadzaj z wizjami

zanim się wyklują” to błąd stary jak ludzkość, który jednak zdaje się nie mijać wraz z wiekiem.

Nie rozpraszać sił

Nie rozpraszać sił

Z angażuj się w tylko jeden rodzaj biznesu i trzymaj się go wiernie, aż do chwili, gdy osiągniesz sukces albo też doświadczenie pokaże, że powinieneś go porzucić. Ciągłe uderzanie w stale ten sam gwóźdź z reguły w końcu go wbije i będzie można ten gwóźdź wykorzystać. Kiedy się ktoś całkowicie koncentruje na jednym temacie, jego psychika bez przerwy sugeruje mu jakieś cenne ulepszenia, które umknęłyby mu, gdyby zajmował się na raz tuzinem różnych spraw. Wiele fortun przemknęło się między palcami tych, którzy zajęci byli na raz zbyt dużą ilością zajęć. Jest wiele sensu w tradycyjnym ostrzeżeniu, by „nie mieć w ogniu na raz zbyt wielu podków”.

Bądź systematyczny

Ludzie powinni być w swym biznesie systematyczni. Ktoś, kto prowadzi swój biznes zgodnie z regułami, ma czas i miejsce na wszystko, robi swoją robotę punktualnie, osiągnie dwukrotnie więcej i przy połowie tych problemów, co ktoś robiący to niechlujnie i byle jak. Wprowadzając pewien system do wszystkich swych transakcji, robiąc jedną rzecz naraz, zawsze zachowując punktualność, znajdziesz czas także na rozrywkę i odpoczynek, podczas gdy ktoś robiący coś tylko w połowie, potem zaś biorący się za coś innego, żeby także to zrobić w połowie, zawsze będzie miał pełno niedokończonych spraw i nigdy nie będzie wiedział, kiedy praca na dany dzień została skończona, bo nigdy ona skończona nie

Bądź systematyczny

będzie. Oczywiście są ograniczenia dla wszystkich tych reguł. Musimy się starać zachować szczęśliwą równowagę, bo istnieje taka rzecz, jak zbytnia systematyczność. Istnieją na przykład ludzie układający różne rzeczy tak starannie, że nigdy potem nie potrafią ich znaleźć. To coś takiego, jak formalizm waszyngtońskiej biurokracji albo „Ministerstwo Przelewania z Pustego w Próżne” z *Małej Dorrit* Dickensa – sama teoria i żadnych rezultatów.

Kiedy *Astor House* powstał w Nowym Yorku, był to bez wątpienia najlepszy hotel w kraju. Właściciele nauczyli się sporo o hotelarstwie w Europie, zarządzający zaś byli dumni ze swego sztywnego systemu przenikającego każdy dział tego ogromnego przybytku. Bywało, że z wybiciem północy, kiedy w hallu była pewna liczba gości, jeden z właścicieli mówił:

– Uderz w ten dzwon, John!

Bądź systematyczny

I w ciągu dwóch minut pojawiało się w hallu sześćdziesięciu pracowników, każdy z wiadrem wody w rękach.

– To – zwracał się zarządzający do gości – nasz dzwon na wypadek pożaru. Widzicie, że jesteście u nas całkiem bezpieczni, bo robimy wszystko zgodnie z regułami.

Było to zanim do miasta doprowadzono wodę wielkim akweduktem Croton²³. Jednak czasem przesadzali z tym swoim systemem. W jednym wypadku, kiedy hotel był pełen gości, jeden z kelnerów nagle źle się poczuł i, choć było w hotelu pięćdziesięciu kelnerów, zarządzający uznał, że musi mieć komplet, bo inaczej jego „system” się zawali. Tuż przed porą obiadu pobiegł na dół, wołając:

²³ Skonstruowanym między latami 1837 i 1842.

Bądź systematyczny

– Co robić, co robić! Muszę mieć dodatkowego kelnera, brakuje mi jednego kelnera!

Przypadkiem wpadł na pewnego Irlandczyka o przyzwisku Boots.

– Pat – rzekł do niego – umyj ręce i twarz, weź ten biały fartuch i przyjdź za pięć minut do jadalni.

Pat się stawił jak mu kazano, a właściciel rzekł:

– Pat, teraz stań za tymi dwoma krzesłami i obsługuj tych panów, co na nich siedzą. Czy kiedykolwiek robiłeś robotę kelnera?

Bądź systematyczny

– Jasne, wszystko o tym wiem, ale nigdy tego nie robił.

Jak ten irlandzki pilot, który kiedyś pytany przez kapitana, podejrzewającego, że znacznie zboczyli z kursu:

– Czy jesteś pewny, że wiesz, co robisz?

I tamten Pat odpowiedział:

– Oczywiście, znam każdą skałę w tym kanale!

Właśnie wtedy rozległo się „bum” – statek uderzył o skałę.

Bądź systematyczny

– No! I to właśnie jedna z nich! – ciągnął dalej niezrażony pilot.

Wracając jednak do jadalni.

– Pat – powiedział zarządzający – my tutaj wszystko robimy zgodnie z regulaminem. Musisz podać tym panom talerze z zupą, a kiedy skończą, spytać ich, co wezmą dalej.

Pat odparł:

– Ta, dokładnie rozumiem wartość systemu.

Chwilę potem przyszli goście. Każdy dostał po talerzu zupy. Jeden z panów obsługiwanych przez Pata zjadł zupę, drugi nie miał ochoty. Powiedział:

Bądź systematyczny

– Kelner, proszę zabrać ten talerz i przynieść mi jakąś rybę.

Pat spojrział na nietknięty talerz zupy i, pamiętając otrzymane od kierownika instrukcje na temat „systemu”, odparł:

– Nie ma mowy, zanim pan nie zjesz swojej zupy!

Tutaj oczywiście nieco przesadzono z „systemem”.

Czytaj gazety

Czytaj gazety

Zawsze wybieraj godną zaufania gazetę i w ten sposób miej bieżące informacje na temat wydarzeń na świecie. Człowiek bez gazety jest odcięty od innych przedstawicieli swego gatunku. W czasach telegrafów i maszyn parowych wiele ważnych wynalazków i ulepszeń dokonuje się w każdej branży i ktoś, kto nie śledzi prasy, szybko może się znaleźć w kłopotliwej sytuacji, a jego biznes także.

Wystrzegaj się działania na boku

Wystrzegaj się „działań na boku”

Wiedzimy czasem, jak ktoś, kto zdobył fortunę, nagle biednieje. W wielu przypadkach wynika to z nieumiarkowania, nierzadko z hazardu czy innych złych nawyków. Często też zdarza się tak dlatego, że ten ktoś angażował się w jakiegoś rodzaju „działania na boku”. Kiedy wzbogacił się w swym prawdziwym biznesie, mówią mu o jakiejś wspaniałej spekulacji, gdzie może zdobyć niebotyczną fortunę. Przyjaciele bez przerwy mu pochlebiają, mówiąc mu, jakim jest szczęściarzem, że wszystko, czego się tknie, zamienia się w złoto.

Wystrzegaj się działania na boku

Zapomina teraz, że to właśnie jego przyzwyczajenie do oszczędności, uczciwość w interesach i osobista dbałość o biznes, który rozumiał, przyniosły mu życiowy sukces. Zamiast tego słucha syrenich śpiewów. Mówi sobie:

– Włożę w to dwadzieścia tysięcy dolarów. Zawsze miałem szczęście i to szczęście przyniesie mi teraz sześćdziesiąt tysięcy dolarów.

Mija parę dni i mówią mu, że musi w to włożyć jeszcze dziesięć tysięcy. Wkrótce potem mówią mu, że „wszystko jest w porządku”, ale pewne niespodziewane wydarzenia sprawiają, że musi wyłożyć dodatkowe dwadzieścia tysięcy dolarów, które oczywiście przyniosą mu obfite zniwo. Zanim jednak nadejdzie czas opamiętania, bańka pęka i ten człowiek traci wszystko, co posiadał. Dowiaduje się przy tym tego, co powinien był wiedzieć od początku: że nieważne, jaki sukces potrafił ktoś odnieść w swoim własnym biznesie, jeśli

Wystrzegaj się działania na boku

się od niego odwróci i zaangażuje w biznes, którego nie rozumie. Będzie wówczas jak Samson, którego po ucięciu jego loków opuściła cała siła i stał się jak inni ludzie.

Jeśli ktoś ma mnóstwo pieniędzy, powinien zainwestować nieco we wszystko, co obiecuje sukces. Przy okazji prawdopodobnie przysłuży się ludzkości. Jednak niech zainwestowane sumy będą umiarkowane i niech nikt nigdy głupio nie naraża zdobytej w sensowny sposób fortuny przez inwestowanie jej w rzeczy, w których nie ma doświadczenia.

Nie żyruj bez wymagania

Nie żyruj bez wymagania zabezpieczeń

Twierdzą, iż nikt nigdy nie powinien, bez otrzymania solidnej gwarancji, poręczać czy żyrować czyjś rachunku – nikomu, choćby chodziło o ojca czy brata – na sumę większą niż taka, na której stratę mógłby sobie pozwolić i niezbyt by go to zmartwiło. Powiedzmy, że jakiś człowiek jest wart dwadzieścia tysięcy dolarów, posiada kwitnący produkcyjny czy handlowy biznes, Ty zaś już nie

Nie żyruj bez wymagania

pracujesz i żyjesz ze swego kapitału. On przychodzi do Ciebie i mówi:

– Masz świadomość, że jestem wart dwadzieścia tysięcy dolarów, nie posiadam ani dolara długu, gdybym miał pięć tysięcy dolarów gotówką, mógłbym kupić pewną szczególną partię towaru i podwoić moje pieniądze w parę miesięcy, czy podżyrujesz mi weksel na tę sumę?

Myślisz o tym, że jego majątek jest wart dwadzieścia tysięcy dolarów, Ty zaś nic nie ryzykujesz, żyrując mu ten rachunek, chciałbyś być dla niego miły, więc użyczasz mu swego imienia, nie dbając o zapewnienie sobie należytej gwarancji. Wkrótce potem on pokazuje Ci Twoje żyro anulowane i mówi, prawdopodobnie uczciwie, że rzeczywiście uzyskał spodziewany zysk z tamtej operacji. Ty się cieszysz, że spełniłeś dobry uczynek i czyni Cię to bardzo szczęśliwym. Po jakimś czasie wydarza się to samo i Ty znowu to samo robisz.

Nie żyruj bez wymagania

Robiąc to raz za razem, wryłeś sobie już w psychikę, że żyrowanie rachunków tego człowieka bez żądania zabezpieczeń niczym Ci nie grozi.

Problem jednak w tym, że ten człowiek zbyt łatwo zdobywa swoje pieniądze. Musi tylko zanieść Twoje żyro do banku, zrealizować je i pobrać gotówkę. Obecnie zdobywa pieniądze bez wysiłku i bez żadnej dla siebie niewygody. Zwróć uwagę na skutek. On dostrzega szansę na spekulowanie poza sferą własnego biznesu. Wymagana jest jedynie krótkotrwała inwestycja w wysokości zaledwie dziesięciu tysięcy dolarów. Pewne jest, że wyłożone pieniądze wrócą zanim przyjdzie termin spłaty pożyczki w banku. Kładzie przed Tobą dokument, który masz podpisać, by mu podżyrować. Podpisujesz niemal automatycznie. Będąc całkowicie przekonany, że Twój przyjaciel jest odpowiedzialny i godzien zaufania, żyrujesz jego weksle w zasadzie automatycznie.

Nie żyruj bez wymagania

Niestety ta spekulacja nie udała się całkiem tak, jak miała i konieczne będzie wyłożenie następnych dziesięciu tysięcy dolarów, żeby zastąpić te poprzednie, kiedy przyjdzie pora spłaty. Zanim z kolei trzeba będzie spłacić tę nową sumę, spekulacja okaże się kompletnym fiaskiem i wszystkie włożone w nią pieniądze okażą się stracone. Czy przegrany mówi swemu przyjacielowi, temu który mu żyrował, że stracił połowę fortuny? Wcale nie! Nawet nie wspomni o tym, że w ogóle spekulował. Jednak jest podniecony, duch spekulacji ma go w swej mocy, widzi, jak inni w taki sposób zdobywają wielkie sumy (rzadko się słyszy o tych, co tracą) i jak inni spekulanci, „szuka pieniędzy tam, gdzie je traci”.

Próbuje znowu. Żyrowanie weksli stało się już Twoim nawykiem i on przy każdej stracie uzyskuje Twój podpis na dowolną sumę, jakiej sobie zażyczy. W końcu odkrywasz, że Twój przyjaciel stracił wszystko, co

Nie żyruj bez wymagania

posiadał i wszystko, co Ty posiadałeś. Zszokowany i przygnieciony rozpaczą mówisz:

– Co za straszna rzecz się stała, mój przyjaciel mnie zrujnował!

Jednak powinienes dodać:

– I ja także go zrujnowałem.

Gdybyś na samym początku powiedział:

– Zrobię ci tę przysługę, ale nigdy nie żyruję bez uzyskania solidnej gwarancji.

Nie żyruj bez wymagania

Móglby wówczas nie zejść z prostej drogi i nigdy nie poczułby pokusy odejścia od swego przyzwoitego biznesu. Jest zatem zawsze bardzo niebezpieczną rzeczą pozwolić komuś zbyt łatwo wejść w posiadanie pieniędzy. To skłania ich do spekulowania, jeśli nawet nie do gorszych rzeczy. Król Salomon słusznie stwierdza, że *ten, kto ma zabezpieczenie, jest pewien*.²⁴

Tak więc, mając do czynienia z młodymi ludźmi rozpoczynającymi w biznesie, pozwól im poznać wartość pieniędzy dzięki temu, że je zarobią. Kiedy on zrozumie ich wartość, lekko nasmaruj koła, pomagając mu rozpocząć, ale pamiętam, że ktoś, kto zbyt łatwo zdobył pieniądze, na ogół nie odniesie sukcesu. Aby docenić ich wartość, swoje pierwsze dolary musisz zdobyć ciężką pracą i pewnym poświęceniem.

²⁴ Prz 11, 15. Tłumaczenie – P.O.

Reklamuj swój biznes

Wszyscy, w mniejszym lub większym stopniu, zależy od publiczności, która nas utrzymuje. Wszyscy robimy interesy z publicznością – prawnicy, doktorzy, szewcy, artyści, kowale, ludzie show-biznesu, pracownicy teatralni, prezesi firm kolejowych i profesorowie wyższych uczelni. Ludzie mający do czynienia z publicznością muszą dbać o to, by ich towary były wartościowe, by były dobrej jakości i dawały satysfakcję. Kiedy zdobędziesz towar, o którym wiesz, że sprawi przyjemność Twym klientom, i że jeśli go spróbują, stwierdzą, iż był on wart zapłaconych zań pieniędzy, pozwól, by ludzie się dowiedzieli, że masz taki towar. Zadbaj o to, by zareklamować go w takiej czy innej formie, ponieważ jasne jest, że jeśli ktoś posiada

Reklamuj swój biznes

najlepszy nawet towar na sprzedaż, ale nikt o tym nie wie, nic na tym nie zarobi. W kraju takim, jak nasz, gdzie niemal każdy umie czytać i w którym gazety są wydawane i rozprowadzane w nakładach od pięciu do dwustu tysięcy, byłoby bardzo niemądre, gdyby ten kanał nie został wykorzystany w celu dotarcia do publiczności dzięki reklamie.

Gazeta trafia do rodziny, jest czytana przez żonę i dzieci, nie tylko przez pana domu, dlatego też setki i tysiące ludzi mogą przeczytać Twoją reklamę, podczas gdy Ty zajmujesz się swym rutynowym biznesem. Wielu przeczyta ją może, kiedy Ty będziesz spał. Cała filozofia życia polega na tym, by najpierw „siać”, potem zaś „zbierać plony”. Tak właśnie postępuje rolnik: sadi ziemniaki i kukurydzę, sieje zboże, potem zaś zabiera się za coś innego, a kiedy nadchodzi właściwy czas, zbiera plony. Nigdy jednak najpierw nie robi zniw, a potem dopiero sieje. Ta zasada stosuje się do wszelkiego biznesu, do niczego zaś bardziej, jak do reklamy. Jeśli

Reklamuj swój biznes

się ma dobrej jakości towar, nie ma sposobu, by korzystniej zebrać plony niż poprzez „zasianie” go w taki właśnie sposób publiczności. Trzeba oczywiście mieć naprawdę dobry towar, taki, który ucieszy naszych klientów. Żadne imitacje nie zapewnią długotrwałego sukcesu, bo publiczność jest mądrzejsza, niż to się wielu wydaje. Ludzie są egoistami i wszyscy wolimy kupować tam, gdzie możemy za nasze pieniądze najwięcej uzyskać, starając się znaleźć miejsca, gdzie najpewniej nam się to uda.

Możesz reklamować nieautentyczny towar i skłonić wielu ludzi, by przyszli i raz go kupili, ale potem ogłoszą Cię oszustem i kanciarzem, a Twój biznes zacznie stopniowo marnieć i skończysz w biedzie. I to jest słuszne. Niewielu może bezpiecznie polegać na przypadkowych klientach. Wszyscy potrzebują, by ich klienci powracali i znowu kupowali.

Reklamuj swój biznes

Ktoś mi kiedyś powiedział:

– Próbowałem reklamy i mi się nie udało, choć miałem dobry towar.

Odpowiedziałem mu:

– Przyjacielu, mogą być wyjątki od tej reguły. A jak pan reklamował?

– Umieściłem trzy razy anons w tygodniku, zapłaciłem za to półtora dolara.

Odrzekłem:

Reklamuj swój biznes

– Proszę pana, z reklamą jest jak z nauką – trochę to niebezpieczna rzecz!

Pewien francuski pisarz mówi, że: „Czytelnik gazety nie zauważa pierwszej publikacji normalnego anonsu; drugą zauważa, ale jej nie czyta; trzecią czyta; za czwartym razem patrzy na cenę; za piątym wspomina o tym żonie; za szóstą publikacją jest gotów do kupienia; a za siódmą kupuje”.

– Jak mógłbym ci tak bardzo pomóc taką małą sumką?
– zapytał tamten zaskoczony.

– Zacząłem dziś rano – odparł tamten głosem przerywanym czkawką – z niepodważalnym zamiarem upicia się. I wydałem mojego jedynego dolara, by to osiągnąć, ale nie całkiem mi się udało. Whisky za jedyne

Reklamuj swój biznes

dziesięć centów by mi teraz wystarczyła i w ten sposób oszczędziłbym już wydanego dolara.

Dokładnie tak samo ktoś, kto się reklamuje, musi kontynuować dopóty, aż publiczność będzie wiedzieć, kim on jest i jaki jest jego biznes. W innym wypadku pieniądze wydane na reklamę będą stracone.

Niektórzy ludzie mają wyjątkowy talent pisanie niesamowitych reklam, które od pierwszego rzutu oka przykują uwagę czytelnika. To daje oczywiście reklamodawcy ogromną przewagę. Czasem zdarza się, że ktoś zdobywa popularność dzięki unikalnemu znakowi albo dziwacznemu ułożeniu towarów w oknie wystawowym. Ostatnio widziałem szyld wiszący nad chodnikiem przed sklepem, z bardzo czytelnym napisem: „NIE CZYTAJ PO DRUGIEJ STRONIE!”

Reklamuj swój biznes

Oczywiście przeczytałem, jak wszyscy inni, i dowiedziałem się, że ten człowiek zdobył finansową niezależność, najpierw przyciągając do siebie klientów w ten właśnie sposób, potem zaś odpowiednio ich traktując.

Kapelusznik Genin kupił pierwszy bilet na występ Jenny Lind²⁵ na aukcji za dwieście dwadzieścia pięć dolarów, ponieważ wiedział, że to będzie dla niego dobra reklama.

– Kto zaoferował tę sumę? – spytał prowadzący aukcję, uderzając młotkiem, by zasygnalizować, że bilet do Castle Garden został sprzedany.

²⁵ Johanna Maria Lind – sławna śpiewaczka operowa, zwana „Szwedzkim słowikiem”. Żyła w latach 1820-1887. W latach '50 XIX w. odbyła, na zaproszenie P.T. Barnuma właśnie, niezwykle głośne tournée po Stanach, które przyniosło jej ćwierć miliona dolarów. Po powrocie do Europy została filantropką i profesorem śpiewu w Royal College of Music.

Reklamuj swój biznes

– Genin, kapelusznik. – padła odpowiedź.

Było tam tysiące ludzi z Piątej Alei, a także z odległych miast. Ludzi najwyżej postawionych.

– Kim jest ten Genin, kapelusznik? – wykrzyknęli.

Nigdy przedtem o nim nie słyszeli. Następnego ranka gazety i telegraf opowiadały te fakty od stanu Maine do Teksasu, a pięć do dziesięciu milionów ludzi przeczytało, że suma uzyskana za bilety na pierwszy koncert Jenny Lind wyniosła około dwudziestu tysięcy dolarów, a jeden bilet został sprzedany za dwieście dwadzieścia pięć dolarów – „Geninowi, kapelusznikowi”.

Reklamuj swój biznes

Ludzie w całym kraju mimo woli zdejmowali z głów kapelusze, aby sprawdzić, czy noszą na głowie kapelusz „Genin”. W pewnym miasteczku w stanie Iowa okazało się, że w tłumie koło poczty jest jakiś człowiek w kapeluszu „Genin”. I zaczął on pokazywać ten swój kapelusz w triumfie, choć był znoszony i nie wart dwóch centów.

– Fakt! – wykrzyknął inny mężczyzna – Ma pan prawdziwy kapelusz

„Genin”, jaki z pana szczęściarz!

Jeszcze inny rzekł:

Reklamuj swój biznes

– Proszę go pilnować, to będzie kiedyś cenna rodzinna własność!

Zaś jeszcze inny, wyraźnie zazdroszcząc posiadaczowi kapelusza jego niesłychanego szczęścia, rzekł:

– Proszę dać nam wszystkim szansę i wystawić go na licytacji!

Właściciel tak właśnie zrobił i sprzedał kapelusz, w charakterze cennej pamiątki, za dziewięć i pół dolara!

Co z tego wynikło dla pana Genina? Sprzedał dziesięć tysięcy dodatkowych kapeluszy rocznie. Dziewięć dziesiątych nabywców kupiło od niego najprawdopodobniej z ciekawości, a wielu z nich,

Reklamuj swój biznes

widząc, że otrzymali towar wart zapłaconych zań pieniędzy, zostało jego stałymi klientami. Najpierw zwróciła ich uwagę niezwykła reklama, potem zaś, jako że Genin robił dobre kapelusze, klienci wracali.²⁶

Nie twierdzę, że każdy powinien reklamować się tak, jak to uczynił pan Genin. Twierdzę jednak, że jeśli ktoś ma dobre rzeczy do sprzedania i ich w jakiś sposób nie reklamuje, istnieje szansa, że kiedyś zrobi to za niego szeryf.²⁷ Nie mówię też, że każdy musi się reklamować w gazecie, czy w ogóle w druku. Przeciwnie, choć wzmianka w prasie jest w większości przypadków niezbędna, to lekarze i duchowni, a czasem też prawnicy, skuteczniej mogą dotrzeć do klientów w inny sposób. Jest jednak oczywiste, że jakoś muszą dać się ludziom poznać, w przeciwnym przypadku – skąd by wzięli klientów?

²⁶ Nie od rzeczy będzie chyba wspomnieć, że wieś gminna przypisuje namówienie pana Genina do zrobienia tego genialnego posunięcia marketingowego właśnie Autora niniejszej książki.

²⁷ Czyli zostanie zlicytowany jako bankrut.

Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów

Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów

Grzeczność i uprzejmość to najlepszy kapitał, jaki kiedykolwiek zainwestowano w biznes. Wielkie magazyny, połączone szyldy, ogniste reklamy – wszystko to nic nie da, jeśli Twoi pracownicy będą traktowali Twych klientów byle jak. Fakt jest taki, że im ktoś jest miłszy i bardziej otwarty, tym obfitszą i hojniejszą znajdzie klientelę. „Podobne rodzi podobne.” Ten, kto oferuje największą ilość towarów o podobnej jakości za najniższą sumę (rezerwując sobie jednak przy tym zysk), najlepiej z reguły poradzi sobie na długą metę. To nas doprowadza do złotej reguły: „Postępuj

Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów

wobec innych tak, jak chciałbyś, żeby oni postępowali wobec ciebie” – i lepiej na tym wyjdiesz, niż gdybyś zawsze ich traktował tak, jakbyś z nich chciał coś wycisnąć za najniższą cenę. Ludzie zbyt twardo się targujący ze swymi klientami, postępujący tak, jakby nigdy więcej nie spodziewali się ich zobaczyć, nie myślą się w tej sprawie. Nigdy więcej już ich nie zobaczą jako klientów. Ludzie nie znoszą płacić i jeszcze żeby ich przy tym kopano.

Jeden z portierów w moim Muzeum rzekł mi kiedyś, że miał ochotę wysmagać batem pewnego człowieka, kiedy tylko ten wyjdzie z Sali wykładowej, w której przebywał.

– Za co? – zapytałem.

Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów

– Bo powiedział, że nie jestem gentlemanem – odparł portier.

– Nieważne – odrzekłem. – On płaci za to, a ty nie przekonasz go o swojej racji, waląc go batem. Nie mogę sobie pozwolić na stratę klienta. Jeśli go wybatożysz, nigdy więcej nie odwiedzi tego Muzeum, namówi też przyjaciół, żeby chodzili się rozrywać w inne miejsca, zamiast tutaj. A więc jak widzisz, sporo bym na tym stracił.

– Ale on mnie obraził! – wymamrotał portier.

– Zgoda – odparłem – i gdyby to on miał to Muzeum, ty zaś byś mu płacił za przywilej odwiedzania go, a on by cię obraził, byłby pewien powód do tego, abyś miał pretensję. W tym jednak przypadku to on jest tym, który płaci, podczas gdy my inkasujemy. No i dlatego musisz znosić jego złe maniery.

Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów

Mój portier ze śmiechem stwierdził, że to faktycznie sensowna polityka, dodał jednak, że nic by nie miał przeciw podwyżce swojej płacy, jeśli ma być obrażany w celu promowania moich interesów.

Bądź dobroczynny

Bądź dobroczynny

Oczywiście ludzie powinni być dobroczynni, ponieważ jest to obowiązkiem i przyjemnością. Jednak nawet jedynie z punktu widzenia własnego interesu, jeśli nic wyższego Cię nie motywuje, przekonasz się, że człowiek hojny dla innych łatwo znajdzie klientów, zaś skąpego egoisty będą oni unikać.

Król Solomon mówi: *Jest coś, co się rozrzuca, a jednak pomnaża, i jest coś, co się zatrzymuje ponad potrzebę, a jednak prowadzi do ubóstwa*²⁸. Oczywiście jedyna prawdziwa dobroczynność to ta wypływająca z serca.

²⁸ Prz 11, 24. Tłumaczenie – P.O.

Bądź dobroczynny

Najlepszym rodzajem dobroczynności jest pomaganie tym, którzy sami starają się sobie pomóc. Rozdawanie jałmużny na lewo i prawo, bez troski o to, czy dana osoba na nią zasługuje, jest złe w każdym sensie. Jednak wyszukać i cicho wspomóc tych, którzy walczą sami za siebie, to właśnie to, co „się rozrzuca, a jednak pomnaża”. Nie wpadnij jednak na pomysł, praktykowany przez niektórych, by dawać głodnym modlitwę zamiast ziemniaków i błogosławieństwo zamiast chleba. Łatwiej jest uczynić chrześcijan z ludzi najedzonych, niż z głodujących.

Nie gadaj bez sensu

Nie gadaj bez sensu

Niektórzy mają głupi zwyczaj opowiadania o swoich biznesowych sekretach. Jeśli zarabiają pieniądze, lubią opowiadać swym sąsiadom, jak to zrobili. Nic się w taki sposób nie zyskuje, natomiast nieraz się traci. Nie mów ludziom nic o swoich dochodach, swoich nadziejach, swoich oczekiwaniach, swoich zamiarach. I powinno to się odnosić nie tylko do konwersacji, ale także do listów. U Goethego Mefistofeles powiada: „Nigdy nie pisz ani nie niszczyć żadnego listu”.²⁹ Biznesmeni muszą pisać listy, ale powinni uważać na to, co w nich umieszczają. No a jeśli tracisz pieniądze – bądź szczególnie ostrożny i o tym ludziom nie mów, inaczej stracisz reputację.

²⁹ Źródło + inf., że tłumaczył autor.

Zachowaj uczciwość

Zachowaj uczciwość

To cenniejsze od diamentów i rubinów. Pewien stary skąpiec pouczał swych synów:

– Zdobądź pieniądze. Zdobądź je uczciwie, jeśli potrafisz. Ale zdobądź pieniądze!

Rada ta była nie tylko obrzydliwie cyniczna, była też po prostu samą esencją głupoty. To tak, jakby ktoś powiedział:

Zachowaj uczciwość

– Jeśli stwierdzisz, że trudno ci zdobyć pieniądze uczciwie, możesz łatwo zdobyć je nieuczciwie. I zrób to!

Biedny głupiec! Nie wie, że najtrudniejszą rzeczą w życiu jest zarobienie pieniędzy nieuczciwie! Nie wie, że więzienia pełne są ludzi, którzy próbowali postępować zgodnie z tą radą. Nie rozumie, że nie można być nieuczciwym i żeby to się szybko nie wydało, zaś kiedy czyjś brak zasad się wyda, niemal każda droga do sukcesu zostaje przed tym człowiekiem zamknięta. Klienci, i całkiem słusznie, unikają wszystkich, co do których uczciwości nie można być pewnym. Nieważne, jak grzeczny, miły i usłużny taki ktoś będzie, nikt z nas nie ośmieli się robić z nim interesów, podejrzewając „fałszywe wagi i miary”. Ścisła uczciwość nie tylko stanowi fundament wszelkich życiowych sukcesów (finansowych), ale i wszystkiego innego.

Zachowaj uczciwość

Niepodważalna prawość charakteru jest bezcenna. Zapewnia swemu posiadaczowi pokój i radość, których nie zdobyłby bez nich – których nie da się kupić za żadną sumę, których nie dają budynki czy posiadłości ziemskie. Ktoś znany z niepodważalnej uczciwości może nawet być najbiedniejszy, ale posiada sakiewki całej społeczności do dyspozycji – bo wszyscy wiedzą, że jeśli obiecuje oddać to, co pożycza, to nigdy nie zawiedzie. Z czystego zatem egoizmu, jeśli ktoś nie ma wyższego motywu, by być uczciwym, każdy może się przekonać, że maksyma doktora Franklina: „Uczciwość jest najlepszą polityką”, zawsze się sprawdza.

Wzbogacenie się nie zawsze jest ekwiwalentem szczęścia. „Jest wielu biednych bogatych ludzi”, a jednocześnie jest wielu uczciwych i pełnych poświęcenia mężczyzn i kobiet, którzy nigdy nie mieli tyle pieniędzy, ile bogaci przepuszczają przez tydzień, ale którzy są w istocie bogatsi i szczęśliwsi, niż ktokolwiek mógłby być, gwałcąc najwyższe prawa rządzące własną jego naturą.

Zachowaj uczciwość

Niepohamowana miłość do pieniędzy bez wątpienia może być i jest korzeniem wszelkiego zła, jednak pieniądze same w sobie, należycie używane, nie tylko są „wygodną rzeczą, która przydaje się w domu”, ale także pozwalają przyczynić się do szczęścia ludzkości i ludzkich możliwości, dzięki temu zasługując sobie na ludzką wdzięczność. Pragnienie bycia bogatym jest niemal powszechne i nikt nie może twierdzić, że nie jest chwalebne, pod warunkiem, że akceptuje się swą odpowiedzialność, a bogactwa używa jak przyjaciel ludzkości.

Historia zdobywania pieniędzy dzięki biznesowi jest historią cywilizacji i zawsze tam, gdzie najbardziej kwitł handel, tam także sztuka i nauki wydawały najszlachetniejsze owoce. W istocie ludzie zdobywający pieniądze są dobroczyńcami ludzkiego gatunku. To im w dużej mierze zawdzięczamy nasze edukacyjne i artystyczne instytucje, nasze akademie, uniwersytety i kościoły. Nie jest argumentem przeciw pragnieniu czy

Zachowaj uczciwość

posiadaniu bogactwa stwierdzenie, że istnieją czasem skąpcy gromadzący pieniądze dla samego gromadzenia i pozbawieni wyższych aspiracji niż to, żeby kupić sobie wszystko, co im się nawinie. Tak samo jak w religii istnieją hipokryci, a w polityce demagodzy, tak samo zdarzają się skąpcy wśród ludzi dążących do zdobycia fortuny. Są oni jednak tylko wyjątkiem od ogólnej zasady. W tym jednak kraju, gdzie skąpiec stanowi dla nas aż tak przykrą zawadę, powinniśmy docenić, że nie ma prawa primogenitury³⁰ i że naturalnym biegiem rzeczy po jakimś czasie wszystkie te zgromadzone bogactwa będą służyć ludzkości. Wszystkim zatem z pełnym przekonaniem mówię: zdobywajcie pieniądze uczciwie, nie zaś w jakiś inny sposób, słusznie bowiem powiada Szekspir, że: *Temu, komu brakuje pieniędzy, środków i zadowolenia, brakuje trzech dobrych przyjaciół.*³¹

³⁰ Primogenitura – prawo dziedziczenia przez najstarszego potomka w linii prostej.

³¹ SZEKSPIR W., *Jak wam się podoba*, akt III, scena II. Tłumaczenie – P.O.