

P. T. Barnum

SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY



Złote zasady
zdobywania fortuny

ZŁOTE
MYSLI

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Sztuka zdobywania pieniędzy](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez ebooki24.org

Copyright by Złote Myśli & P.T. Barnum, rok 2009

Autor: P.T. Barnum

Tytuł: Sztuka zdobywania pieniędzy

Data: 19.10.2017

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: 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.

SPIS TREŚCI

<u>Przedmowa</u>	4
<u>SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY</u>	7
<u>Wprowadzenie</u>	8
<u>Bez zdrowia niczego nie osiągniesz</u>	15
<u>Nie pomył się co do swego powołania</u>	20
<u>Wybierz właściwą lokalizację</u>	22
<u>Unikaj długów</u>	25
<u>Bądź wytrwały</u>	28
<u>Cokolwiek czynisz, czyn z całą mocą</u>	31
<u>Polegaj na swych własnych wysiłkach</u>	33
<u>Używaj najlepszych narzędzi</u>	36
<u>Nie staraj się połknąć zbyt wiele</u>	38
<u>Naucz się czegoś użytecznego</u>	44
<u>Niech dominuje nadzieja, ale nie przesadzaj z wizjami</u>	45
<u>Nie rozpraszaś sił</u>	46
<u>Bądź systematyczny</u>	47
<u>Czytaj gazety</u>	50
<u>Wystrzegaj się „działań na boku”</u>	51
<u>Nie żyj bez wymagania zabezpieczeń</u>	53
<u>Reklamuj swój biznes</u>	56
<u>Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów</u>	61
<u>Bądź dobroczynny</u>	63
<u>Nie gadaj bez sensu</u>	64
<u>Zachowaj uczciwość</u>	65

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.

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 stóp¹. I tam ci dobrzy purytanie zamykali się w celach, zrywali swoje modlitwy i szli do łóżka. Rano składali solenne dzięki za „zachowanie ich przy życiu” podczas tej nocy i faktycznie nikt nie mógłby znaleźć

¹ Czyli mniej więcej dwa na trzy metry. Było to miejsce na jedno łóżko, małą szafkę nocną. No i oczywiście nocnik.

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 wątpienia te ich żony często by pragnęły, by oni sami wynieśli się z domu.

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, kopiują złe nawyki starszych. Mały Tommy i mały Johnny widzą swych ojców i wujów palących fajkę, mówią więc sobie:

– Gdybym tylko ja tak potrafił! Też byłbym mężczyzną. Wujek John 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.

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 Twej wiejskiej rezydencji i pokazujesz mu swój sad i swoją cieplarnię oraz cuda w 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.

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. Palilem 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, z za cygara za piętnaście centów albo z za fajki z morskiej pianki!

Uwagę tę stosuje się z dziesięciokrotnie większą mocą do alkoholowych napojów. Zrobienie 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 znakomitych okazji minęło, by nigdy nie powrócić, w czasie, gdy ten człowiek popijał swą „towarzyską 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 gnuśnej obojętności, neutralizując energię tak niezbędną do odniesienia sukcesu w biznesie. Naprawdę „wino to kpiarz”, jak głosi przysłowie². 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.

2 (ang.) *Wine is a mocker.*

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.

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 wątplenia 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 pozostałych ośmiu czy dziewięciu chłopców ma całkiem inne nastawienie. Należą do tej drugiej kategorii, nigdy nie przejawiali naj-

mniejszej 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 wstrętą.

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 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

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 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 ujrzeć „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 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 Tussaud³, całe pozłacane, pokryte pozłotką i sztucznymi diamentami, skopiowane z rycin i fotografii. Moje, szanowny panie, są wzięte z życia. Kiedy spogląda pan 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 Edson⁴ – 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.

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.

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

4 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.

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.

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.

Odwiędziłem 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?

– 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

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.

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.

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:

– 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?

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

– No to musiałeś na niego wpaść, bo na pewno nigdy żadnego nie dopędziłeś – odparł szef. – Twój wierzyciel 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.

Pieniądz jest pod pewnymi względami jak ogień – wyborny sługa, ale kosztowny 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.

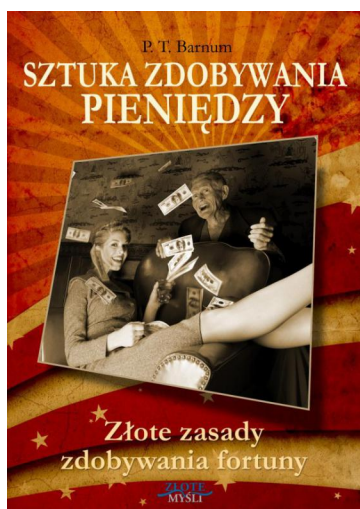
Urodziłem się w znanym ze swych purytańskich praw stanie Connecticut, gdzie purytanie mieli prawa tak surowe, że mówiło się, że „skazywali na grzywnę za pocałowanie żony w niedzielę”. A jednak każdy z tych bogatych, starych purytanów miał wiele tysięcy dolarów zainwestowanych na procent i w sobotni wieczór 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. John Randolph, ekscentryczny mieszkaniec stanu Wirginia, wykrzyknął kiedyś w Kongresie:

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

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

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Zdobądź ponadczasową biblię zarabiania pieniędzy i poznaj sekret skuteczności jednego z pierwszych milionerów. Książka, którą właśnie trzymasz w ręku, od ponad 100 lat bezwzględnie udowadnia swoją skuteczność jako przewodnik budowania osobistej fortuny. Dzieło to zostało napisane w czasach wielkiego kryzysu i skoro te metody działały wtedy, to tym bardziej dzisiaj możesz jeszcze skuteczniej wykorzystać ich moc. Co więcej, masz szansę poznać styl myślenia, który charakteryzuje najbogatszych. Ta książka to przewodnik, z którego dowiesz się: — jak, wykorzystując kilka prostych rad, zapanować nad swoimi osobistymi finansami, — w jaki sposób wykształcić sobie nawyk oszczędzania, — co w realny sposób uchroni Cię przed biedą, — jakie cechy charakteru powodują, że tylko nieliczni stają się obrzydliwie bogaci, i wreszcie: — praktyczne podpowiedzi, co robić i jak myśleć, żeby być bogatym. P.T. Barnum (1810–1891) — jeden z pierwszych milionerów Ameryki, który opowiedział o tym, jak bogacić się nawet w najbardziej beznadziejnej sytuacji finansowej. Był genialnym marketerem, założycielem jednego z najbardziej rozpoznawalnych cyrków na świecie i przede wszystkim wiedział, jak zarabia się pieniądze. Do tego, aby budować fortunę, wykorzystywał tylko i wyłącznie swój umysł. Jego znakiem rozpoznawczym była inteligencja, poczucie humoru i bezkompromisowe działanie. Jeżeli nie jesteś w stanie działać z rozmachem, to prawdopodobnie jego dzieło zanudzi Cię na śmierć. „Książkę «Sztuka zdobywania pieniędzy» polecam każdemu, kto lubi słuchać ludzi. Zwłaszcza tych ludzi, którzy czegoś w życiu dokonali; chętnie przekazują swoje mądrości życiowe i doświadczenia, które zmieniły ich los. Takim człowiekiem niewątpliwie był P. T. Barnum.” Patryk Szymański, przedsiębiorca Za chwilę zdobędziesz książkę nazywaną przez wielu „biblią milionerów”. Tylko Ty zdecydujesz, co zrobisz z tą wiedzą.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6557/sztuka-zdobywania-pieniedzy-p-t-barnum.html>

[Dodaj do koszyka](#)