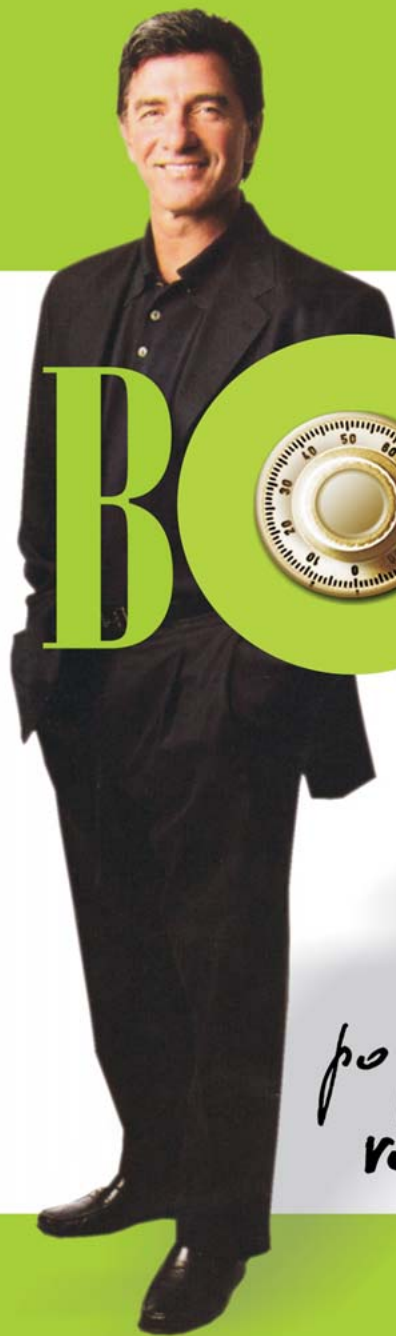


T. Harv Eker



B



GATY

albo

BIEDNY

*po prostu  
różni mentalnie!*

WYDAWNICTWO  
**Studio  
Emka**

„Obserwuję i podziwiam dokonania T. Harv Eker od lat. Gorąco polecam tę książkę każdemu, kto pragnie powiększyć swoje finansowe, umysłowe i emocjonalne bogactwo.”

– Jack Canfield, współtwórca *Chicken Soup for the Soul*®

Tytuł oryginału  
*Secrets of the Millionaire Mind*

Przekład: *Witold Turopolski*  
Projekt okładki: *Marek Zadworny*  
Redakcja: *Katarzyna Piętko*

© Copyright for the Polish edition by Wydawnictwo Studio EMKA  
Warszawa 2006

Wszelkie prawa, włącznie z prawem do reprodukcji tekstów  
w całości lub w części, w jakiegokolwiek formie, zastrzeżone.

Informacji udziela:  
**Wydawnictwo Studio EMKA**  
**Al. Jerozolimskie 101, 02-011 Warszawa**  
**tel./faks 628 08 38**  
e-mail: [wydawnictwo@studioemka.com.pl](mailto:wydawnictwo@studioemka.com.pl)  
Internet: <http://www.studioemka.com.pl>

ISBN 978-83-60652-03-9

Druk i oprawa:

*Książkę tę poświęcam mojej rodzinie:  
kochającej żonie Rochelle, cudownej córce Madison  
i fantastycznemu synowi Jesse'mu.*



## PODZIĘKOWANIA

---

Pisanie książki to na pozór indywidualne przedsięwzięcie, ale w praktyce, jeśli chce się zdobyć tysiące, a może nawet miliony czytelników, wymaga całego zespołu ludzi. Na początku chciałbym podziękować mojej żonie Rochelle, córce Madison i synowi Jesse'mu. Dziękuję, że daliście mi przestrzeń do realizacji moich zamierzeń. Chciałbym też podziękować moim rodzicom Samowi i Sarze oraz mojej siostrze Mary i szwagrowi Harveyowi za nieustającą miłość i wsparcie. Kolejne gorące podziękowania kieruję do Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Roberta i Roxanne Riopel, Donny Fox, A. Cage'a, Jeffa Fagina, Coreya Kouwenberga, Krisa Ebbesona oraz całego zespołu Peak Potentials Training za ciężką pracę i poświęcenie, aby wnieść pozytywny impuls w życie ludzi i uczynić z Peak Potentials jedną z najszybciej rozwijających się firm wspomagających rozwój osobowy na świecie.

Dziękuję mojej znakomitej agentce ds. wydawniczych, Bonnie Solow, za stałą pomoc i zachętę oraz za wprowadzenie mnie w tajniki branży wydawniczej. Kolejne wielkie podziękowania kieruję do zespołu wydawnictwa HarperBusiness: do wydawcy Steve'a Hanselmana, który miał wizję tego projektu i włożył bardzo wiele czasu i energii w jego wykonanie; do mojego wspaniałego redaktora Herba Schaffnera; do dyrektora marketingu Keitha Pfeffera, oraz do dyrektora promocji Larry'ego Hughesa. Specjalne podziękowania składam moim kolegom, Jackowi Canfieldowi, Robertowi G. Allenowi i Markowi Victorowi Hansenowi, za przyjaźń i nieustanne wsparcie od początku.

Na koniec chcę wyrazić ogromną wdzięczność wszystkim uczestnikom szkoleń Peak Potentials, wszystkim pracownikom oraz partnerom joint venture. Bez was nie byłoby tych szkoleń, które potrafią odmienić życie.



## SPIS TREŚCI

---

*Podziękowania 7*

**„Kim u licha jest T. Harv Eker  
i dlaczego miałbym przeczytać tę książkę?”  
11**

### **CZĘŚĆ PIERWSZA**

**Twój schemat pieniędzy  
17**

### **CZĘŚĆ DRUGA**

#### **Myśli o bogactwie**

Siedemnaście różnic w myśleniu i działaniu  
między ludźmi bogatymi a biednymi i z klasy średniej  
49

**„Więc co u licha mam teraz robić?”  
157**

*Podziel się bogactwem 161*



## **„Kim u licha jest T. Harv Eker i dlaczego miałbym przeczytać tę książkę?”**

**L**UDZIE SĄ ZSZOKOWANI, gdy na początku moich zajęć ostrzegam ich: „Nie wiercie w ani jedno moje słowo”. Dlaczego daję im taką radę? Bo mogę mówić tylko o tym, co znam z własnego doświadczenia. Koncepcje i spostrzeżenia, którymi się dzielę, nie są z natury ani prawdziwe, ani fałszywe, ani słuszne, ani niesłuszne. Odzwierciedlają tylko moje własne dokonania oraz zadziwiające osiągnięcia, jakie widziałem w życiu wielu tysięcy moich słuchaczy. Mimo to sądzę, że jeśli skorzystasz z zasad wyłożonych w tej książce, całkowicie odmienisz swój los. Nie wystarczy, że przeczytasz ją pobieżnie. Studiuj ją tak, jakby od tego zależało twoje życie. Następnie wypróbuj zawarte w niej zasady. To, co działa, rób dalej. Co nie działa, możesz spokojnie odrzucić.

Wiem, że jestem stronniczy, ale gdy chodzi o temat pieniędzy, to jest to być może najważniejsza książka, jaką w życiu czytałeś. Zdaję sobie sprawę, że to śmiałe stwierdzenie, ale faktem jest, że znajdziesz w niej brakujące ogniwo między pragnieniem sukcesu a osiągnięciem go. Zapewne zdążyłeś się już przekonać, że to dwie zupełnie różne rzeczy.

Na pewno czytałeś inne książki, słuchałeś kaset albo płyt CD, chodziłeś na szkolenia i zetknąłeś się z wieloma systemami dochodzenia do finansowego sukcesu, czy to na rynku nieruchomości, na giełdzie, czy w biznesie. No i co się potem działo? W przypadku większości ludzi – niewiele! Człowiek dostaje mały zastrzyk energii, a potem wraca do tego, co było.

Istnieje jednak rozwiązanie. To prosta reguła, której nie da się ominąć. Rzecz sprowadza się do tego: jeśli twój podświadomy schemat finansowy

nie jest nastawiony na sukces, to nic, czego się nauczysz, co wiesz, ani co robisz, nie będzie w stanie wiele zmienić.

W tej książce znajdziesz wyjaśnienie, dlaczego niektórym ludziom przeznaczony jest finansowy sukces, a innym przez całe życie będzie trudno związać koniec z końcem. Dowiesz się, jakie są podstawowe przyczyny sukcesu, miernych dokonań i finansowej porażki, i będziesz mógł zacząć poprawiać swoją finansową przyszłość. Zrozumiesz, jak wpływy z dzieciństwa kształtują twój schemat finansowy, i jak mogą one prowadzić do autodestrukcyjnych myśli i nawyków. Przekonasz się, jak wielką siłę mają deklaracje, które pomogą ci zastąpić szkodliwe sposoby myślenia wewnętrznymi „regułami dobrobytu”, żebyś mógł myśleć – i odnieść sukces – tak jak bogaci ludzie. Nauczysz się też praktycznych, opisanych krok po kroku, strategii zwiększania dochodów i budowania dobrobytu.

W pierwszej części książki wyjaśnię, jak każdy z nas został zaprogramowany, jak myśleć i działać w sytuacjach związanych z finansami, i nakreślę cztery kluczowe strategie modyfikacji naszego umysłowego schematu pieniędzy. W części drugiej przyjrę się różnicom w myśleniu ludzi bogatych, z klasy średniej i biednych, i przedstawię siedemnaście postaw i sposobów działania, które – jeśli je sobie przyswoisz – doprowadzą do trwałych zmian w twoim życiu finansowym. W różnych miejscach książki przytoczymy też zaledwie kilka przykładów zaczerpniętych z tysięcy listów i e-maili, jakie otrzymałem od uczestników Intensywnego Szkolenia „Umysł Milionera”, którzy doszli do wspaniałych osiągnięć w swoim życiu.

Więc, jakie mam doświadczenia? Skąd pochodzę? Czy zawsze mi się powodziło? Dobrze by było!

Jak wielu z was miałem ponoć wielki potencjał, ale nic z tego nie wynikało. Przeczytałem wszystkie książki, przesłuchałem wszystkie kasety i zaliczyłem wszystkie możliwe szkolenia. Naprawdę bardzo, bardzo chciałem odnieść sukces. Nie wiem, czy chodziło mi o pieniądze, wolność, poczucie spełnienia, czy tylko o to, by pokazać rodzicom, że jestem dostatecznie dobry, ale niemal obsesyjnie chciałem odnieść sukces. Gdy miałem dwadzieścia parę lat, rozkręciłem kilka interesów i w każdym przypadku marzyłem o zbiściu fortuny, lecz moje dokonania były albo fatalne, albo jeszcze gorsze.

Wypruwałem sobie żyły, ale zawsze coś było nie tak. Cierpiałem na „chorobę potwora z Loch Ness” – słyszałem, że istnieje coś takiego jak zysk, ale nigdy go nie widziałem. Myślałem: „Jeśli tylko wejdę we właściwy interes, wszadę na właściwego konia, uda mi się”. Ale się myliłem. Nic się nie udawało...

przynajmniej w moim przypadku. Ostatnia część tego zdania w końcu mnie zastanowiła. Jak to się dzieje, że inni odnoszą sukces na dokładnie tym samym polu, a ja nadal klepię biedę? Co stało się z „Panem Wielki Potencjał”?

Zacząłem się poważnie zastanawiać nad sobą. Przeanalizowałem swoje szczerze przekonania i zauważyłem, że chociaż mówię, że naprawdę chcę być bogaty, mam w związku z tym głęboko zakorzenione niepokoje. Przede wszystkim po prostu się boję. Boję się, że mi się nie uda albo, co gorsza, że najpierw mi się powiedzie, a potem wszystko stracę. Wtedy naprawdę wyjdę na durnia. Co więcej, stracę jedyną rzecz, która za mną przemawia: moją opowieść, że mam ten cały „potencjał”. A jeśli się okaże, że nie jestem dostatecznie zdolny i zawsze będzie mi trudno związać koniec z końcem?

Traf chciał, że dostałem wtedy pewną radę od niezwykle zamożnego przyjaciela mego ojca. Któregoś dnia był w domu moich rodziców i grał w karty z „chłopakami”, gdy w pewnej chwili zauważył mnie. Właśnie po raz trzeci wprowadziłem się z powrotem do rodziców i mieszkalem w „dolnym apartamencie”, czyli w suterenie. Przypuszczam, że mój ojciec użalał się przy nim na moją żalostną egzystencję, bo kiedy mnie spostrzegł, miał w oczach ten rodzaj współczucia, który zwykle rezerwuje się dla rodziny zmarłego na pogrzebie.

Powiedział: „Harv, zaczynałem tak jak ty – byłem beznadziejny”. Świetnie, pomyślałem, to dla mnie wielka pociecha. Muszę mu powiedzieć, że jestem zajęty... gapieniem się, jak farba odłazi ze ściany.

On mówił jednak dalej: „Ale potem dostałem pewną radę, która odmieniła moje życie, i teraz chciałbym ci ją przekazać”. O nie, teraz nastąpi ojcowski wykład dla syna, a facet nawet nie jest moim ojcem! Wreszcie powiedział, o co chodzi: „Harv, jeśli nie wiesz ci się tak, jakbyś sobie życzył, znaczy to tylko tyle, że czegoś nie wiesz”. Byłem wtedy butnym młodym człowiekiem i uważałem, że wiem praktycznie wszystko, ale niestety stan mojego konta świadczył o czymś innym. Więc w końcu zacząłem go słuchać. Kontynuował: „Czy wiesz, że większość ludzi bogatych myśli w bardzo podobny sposób?”.

„Nie, nigdy się nad tym nie zastanawiałem”, odparłem. A on stwierdził: „To nie jest ścisła reguła, ale na ogół zarówno ludzie bogaci, jak i biedni myślą w określony, całkiem inny sposób, a ich różne sposoby myślenia decydują o ich działaniach, a zatem także o ich dokonaniach”. Ciągnął dalej: „Gdybyś myślał tak, jak myślą ludzie bogaci, i robił to, co oni robią, czy sądziś, że też mógłbyś stać się bogaty?”. Pamiętam, że odpowiedziałem bardzo nie-

pewnie: „Sądzę, że tak”. „A zatem – odrzekł – wystarczy, że zaczniesz myśleć tak, jak bogaci”.

Jako sceptyk, którym wtedy byłem, spytałem: „Więc co Pan teraz myśli?”. Na co on odpowiedział: „Myślę, że ludzie bogaci dotrzymują zobowiązań, a teraz jestem zobowiązany wobec twojego taty. Chłopaki czekają. Cześć”. Odadlił się, lecz jego słowa dopiero zaczynały do mnie docierać.

Nic innego nie wychodziło mi wtedy w życiu, więc pomyślałem, a co mi tam, i zacząłem intensywnie studiować, jak żyją i myślą ludzie bogaci. Zgłębiłem, jak umiałem najlepiej, mechanizmy działania ludzkiego umysłu, koncentrując się głównie na psychologii pieniędzy i sukcesu. Odkryłem, że to prawda: ludzie bogaci faktycznie myślą inaczej niż biedni, a nawet inaczej niż ludzie z klasy średniej. W końcu uświadomiłem sobie, że to moje własne myśli nie pozwalały mi się wzbogacić. Co ważniejsze, nauczyłem się kilku skutecznych technik i strategii takiej przebudowy struktury myślenia, żeby była podobna do tej, jaką posiadają ludzie bogaci.

W końcu stwierdziłem: „Dość gadania, teraz muszę to wszystko wypróbować”. Postanowiłem rozkręcić kolejny interes. Ponieważ byłem wielkim entuzjastą zdrowia i ćwiczeń fizycznych, otworzyłem jeden z pierwszych w Ameryce Północnej sklepów ze sprzętem do fitnessu. Nie miałem pieniędzy, więc musiałem pożyczyć 2000 dolarów na karcie Visa, żeby rozpocząć działalność. Zacząłem wprowadzać w życie to, czego się nauczyłem od ludzi bogatych, zarówno w kwestii ich strategii biznesowych, jak i ich strategii myślenia. Po pierwsze, postanowiłem osiągnąć sukces i nastawiłem się na wygraną. Przysięgłem sobie, że skupię się całkowicie na biznesie i nawet nie pomyślę o zaprzestaniu działalności, dopóki nie zostanę milionerem lub kimś więcej. Była to zupełnie inna postawa niż poprzednio, bo wcześniej zawsze planowałem na krótką metę, ciągle zbaczałem z obranej drogi, albo z powodu innych okazji, albo napotkanych trudności.

Zacząłem też kwestionować swoje wewnętrzne nastawienie, gdy tylko zaczynałem myśleć w sposób negatywny i szkodliwy z finansowego punktu widzenia. Wcześniej sądziłem, że to, co podpowiada mi umysł, musi być prawdą. Teraz przekonałem się, że pod wieloma względami jest on największą przeszkodą na drodze do sukcesu. Postanowiłem wyzbyć się myśli, które nie pomagają mi dojść do majątku. Stosowałem wszystkie zasady, których nauczysz się z tej książki. Czy zdały egzamin? Celująco!

Interes tak się rozkręcił, że w ciągu zaledwie dwóch i pół roku otworzyłem dziesięć sklepów. Potem sprzedałem połowę akcji spółki za 1,6 milio-

na dolarów jednej z firm z listy 500 najbogatszych przedsiębiorstw magazynu „Fortune”.

Przeprowadziłem się do słonecznego San Diego. Na parę lat wzięłem urlop, żeby dopracować swoje strategie, a potem zacząłem prowadzić indywidualne usługi doradcze. Przypuszczam, że moje rady były dość skuteczne, bo ludzie zaczęli przyprawdzać na sesje przyjaciół, współpracowników i współpracowników. Wkrótce udzielałem porad dziesięciu, a nawet dwudziestu osobom naraz.

Jeden z moich klientów stwierdził, że właściwie mógłbym założyć szkołę. Uznałem, że to świetny pomysł i tak zrobiłem. Założyłem Praktyczną Szkołę Biznesu i zacząłem uczyć tysiące ludzi w całej Ameryce Północnej praktycznych strategii biznesowych, umożliwiających błyskawiczny sukces.

Gdy przemierzałem cały kontynent prowadząc szkolenia, zauważyłem dziwną rzecz. Dwie osoby siedzą obok siebie w tym samym pomieszczeniu i uczą się dokładnie tych samych zasad i strategii. Jedna z nich weźmie te narzędzia i błyskawicznie odniesie sukces. Jak myślisz, co może się zmienić w życiu osoby siedzącej obok? Odpowiedź brzmi: bardzo niewiele!

Wtedy stało się dla mnie jasne, że możesz mieć najlepsze „narzędzia” na świecie, lecz jeśli zawodzi twoja „skrzynka na narzędzia” (wskazuję palcem na głowę), to masz problem. Więc stworzyłem program „Umysł Milionera”, dotyczący podstawowych zasad myślenia o pieniądzu i sukcesie. Gdy połączyłem wewnętrzną sferę – myślenie („skrzynkę na narzędzia”) z zewnętrzną sferą – konkretnymi strategiami („narzędzia”), wyniki praktycznie wszystkich strzeliły w górę! Tego właśnie nauczysz się z tej książki! Dowiesz się, jak zmienić swoje myślenie, żeby wygrać w grze o pieniądze, jak myśleć, żeby się wzbogacić!

Często słyszę pytanie, czy mój sukces był „jednorazową transakcją”, czy jest trwały. Odpowiem w ten sposób: stosując zasady, których uczę, zarobiłem jak dotąd wiele milionów dolarów i jestem wielokrotnym multimilionerem. Praktycznie wszystkie moje inwestycje i przedsięwzięcia biznesowe rosną jak na drożdżach! Niektórzy mówią, że mam dotyk Midasa – za cokolwiek się zabiorę, zamienia się to w złoto. Mają rację, ale być może nie zdają sobie sprawy, że ktoś, kto zyskał ten dar, ma po prostu schemat finansowy nastawiony na sukces. Taki wewnętrzny projekt będziecie mieli i wy, gdy nauczycie się podanych w tej książce zasad i wykonacie zalecaną pracę.

Na początku szkolenia „Umysł Milionera” zwykle pytam słuchaczy: „Ilu z was przyszło tu, aby się czegoś nauczyć?”. Jest to trochę podchwytliwe pytanie, bo jak stwierdził Josh Billings: „Największą przeszkodą na drodze do

sukcesu nie jest to, że czegoś nie wiemy, lecz to, że wiemy coś, co po prostu nie jest prawdą”. W tej książce nie tyle chodzi o to, żeby się czegoś nauczyć, ile o to, żeby się czegoś oduczyć! Niezwykle ważne jest, żebyś zrozumiał, jak twój stary sposób myślenia i działania doprowadził cię dokładnie tu, gdzie teraz jesteś.

Jeśli jesteś naprawdę bogaty i szczęśliwy, to dobrze. Ale jeśli nie jesteś, zachęcam cię, żebyś rozważył pewne możliwości, które mogą nie pasować od razu do twojej „skrzynki”, która określa, co jest dla ciebie dobre, czy nawet stosowne w tej chwili.

Choć radzę ci, żebyś „nie wierzył w ani jedno moje słowo”, tylko sam sprawdził te koncepcje w praktyce, proszę cię, żebyś zaufał temu, co czytasz. Nie znasz mnie osobiście, ale uwierz, że wiele tysięcy ludzi odmieniło swoje życie, stosując zasady zawarte w tej książce.

Jeśli mówimy o zaufaniu, to przypomina mi się jedna z moich ulubionych anegdot. Człowiek idzie wzdłuż urwiska, nagle się poślizgnął, traci równowagę i leci w przepaść. Na szczęście zachowuje przytomność umysłu, chwytając się występu skalnego i teraz zwisa nad przepaścią, próbując jakoś ratować swoje drogie życie. Wisi tak i wisi, aż w końcu woła: „Czy jest tam ktoś, kto może mi pomóc?”. W końcu rozbrzmiewa potężny głos: „To ja, Bóg. Pomogę ci. Puść się i zaufaj mi”. Człowiek odpowiada: „Czy jest tam ktoś inny, kto może mi pomóc?”.

Nauka jest prosta. Jeśli chcesz przejść na wyższy poziom życia, musisz być gotowy na to, żeby „się puścić” – porzucić stary sposób myślenia i bycia, i przyjąć nowy. Wyniki w końcu zaczną mówić same za siebie.