

ZŁAM KOD

BOGACTWA!

MJ DEMARCO

**FAST
LANE**

MILIONERA

IQ

Rozwijaj inteligencję finansową

Przedmowa

„PRZEPOWIEDNIA LAMBORGHINI” SPEŁNIA SIĘ

„Fastlane milionera” jest echem przypadkowego spotkania, które wydarzyło się dawno temu, kiedy byłem pyzatyńskim nastolatkiem. Było to przyspieszone rozpalenie świadomości, zmartwychwstanie, zapoczątkowane przez nieznanego, prowadzącego mityczny samochód – Lamborghini Countach. Wtedy narodziło się *Fastlane*, a wraz z nim determinacja i wiara w to, że stworzenie bogactwa nie musi zabierać 50 lat finansowej przeciętności, naznaczonych paraliżem dziesiątek lat pracy, odkładania, durnej skromności i 8-procentowego zwrotu z akcji.

Książka ta często przywołuje markę Lamborghini i kiedy mówię, że miałem tych aut kilka, nie chodzi o przechwałki. Ikona Lamborghini reprezentuje w moim życiu spełnienie się przepowiedni. Zaczęło się niewinnie, kiedy ujrzałem pierwsze Lamborghini i dostałem dzięki temu takiego kopa, że wyleciałem daleko poza swoją strefę komfortu. Stałem naprzeciw młodego posiadacza tego wozu i zadałem mu proste pytanie: „Jakim sposobem stać Cię na tak niesamowity samochód?”

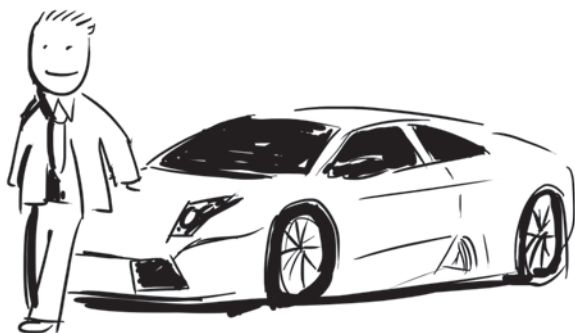
Odpowiedź, którą ujawniam w rozdziale drugim, była krótka i miała niesamowitą moc, ale chciałem dostać coś więcej. Pragnąłem,

aby ten człowiek poświęcił minutę, godzinę dziennie albo tydzień, aby ze mną porozmawiać. Chciałem, aby został moim mentorem i pokazał mi, jak zdobyć to, co w moim rozumieniu reprezentowało Lamborghini: bogactwo. Chciałem, aby ów nieznajomy sięgnął do swojego samochodu i wyciągnął z niego książkę.

Przeskoczmy teraz szybko do dnia dzisiejszego. Kiedy podbijam ulice w moim lamborghini, przeżywam tę samą chwilę, tyle że występuję już w innej roli. Aby uczcić swój sukces, kupiłem sobie jedną z tych legendarnych bestii – Lamborghini Diabło. Jeśli nigdy nie mieliście okazji prowadzić samochodu, który swoją ceną przewyższa wartość domów większości ludzi, powiem Wam, jak to działa: nie jesteście w stanie się ukryć. Ludzie ścigają Was po ulicach, siedzą Wam na zderzaku, gapią się i powodują wypadki. Nawet tankowanie paliwa jest wydarzeniem: ludzie pstrykają zdjęcia, wkurzeni ekolodzy patrzą na Was spode łba, a inni insynuują coś odnośnie długości Waszego penisa – tak, jakby posiadanie Hyundaia sugerowało solidne „wypożyczenie”. Zwykle jednak ludzie zadają pytania.

Najczęstsze pytania pochodzą od ciekawskich nastolatków, takich jak ja lata temu: „Wow, jakim sposobem stać Cię na to cacko?” lub „Czym się zajmujesz?”. Ludzie kojarzą Lamborghini z bogactwem i chociaż jest to wyłącznie iluzja (każdy głupi potrafi sfinansować Lamborghini), marka ta wskazuje na wymarzony styl życia, który w odczuciu większości ludzi jest czymś absolutnie niepojętym.

Teraz, gdy słyszę te same pytania, które sam zadawałem dziesiątki lat temu, mam moc, aby podarować Wam książkę i być może też marzenie. Ta książka jest moją oficjalną odpowiedzią.



MJ DeMarco

Wstęp

Skrót na drodze do dobrobytu

Istnieje ukryta droga do bogactwa i wolności finansowej, osłepiająco szybka droga na skróty, dzięki której osiągniesz dobrobyt w pełni sił, jako młody człowiek, zamiast w starczej entropii. Tak właśnie jest – nie musisz godzić się na przeciętność. Możesz żyć w dostatku, odejść na emeryturę cztery dekady wcześniej niż inni i wieść życie niedostępne dla większości. Niestety, skrót ten został przed Tobą sprytnie ukryty. Zamiast drogi na skróty wybierasz więc paraliżujący kierunek na przeciętność, gdzie czeka Cię róg obfitości finansowych podstępów, skrojonych na miarę ospałych mas, oraz rzesze zarządów powierniczych, które sprawiają, że poświęcasz swoje najsmielsze marzenia i trwasz w odrętwiałym oczekiwaniu.

Ów kierunek, ta finansowa przeciętność, znany jest jako „Bogać się powoli”, *Slowlane* lub „Bogactwo na wózku inwalidzkim”. Powszechnie znana recepta brzmi następująco:

Idź do szkoły, zbieraj dobre stopnie, zdobądź dyplom, znajdź pracę, zaoszczędź 10 proc., zainwestuj na giełdzie, zmaksymalizuj składki na 401(k)¹, podrzyj na strzepy swoje karty kredytowe i odcinaj kupony. Wtedy, któregoś dnia, kiedy będziesz miał... chwileczkę... 65 lat, będziesz bogaty.

¹ Amerykański plan oszczędnościowy, będący bliskim odpowiednikiem polskiego III filara, którym często zarządza pracodawca. Polega on na odkładaniu określonej części wynagrodzenia, zanim zostanie ono opodatkowane – przyp. tłum.

Jeśli chcesz wykonać ten plan, wymienisz życie za życie. Jest to okrężna droga i bynajmniej nie trasa widokowa. Gdyby był to oceaniczny rejs, „Bogać się powoli” można by przedstawić jako podróż wokół wybrzeża południowej Ameryki, podczas gdy ten, kto porusza się *Fastlane*, korzysta ze skrótu, jakim jest Kanał Panamski.

„Fastlane milionera” nie jest statyczną strategią, która głosi „idź i kup nieruchomości”, „myśl pozytywnie” czy „załóż biznes”, ale kompletną psychologiczną i matematyczną formułą, dzięki której można złamać szyfr do bogactwa i otworzyć drogę na skróty. *Fastlane* jest efektem stosowania się do znaków szczególnych bogactwa, które dają Ci szansę na życie w dostatku już teraz, w młodości, dziesiątki lat przed nadejściem przyjętego wieku emerytalnego. Tak, niezależnie od tego, czy masz 18, czy 40 lat, możesz osiągnąć wolność i dobrobyt na resztę życia. Dzięki skrótowni *Fastlane* możesz zdobyć w pięć lat to, co „Bogać się powoli” dałoby Ci za lat 50.

Dlaczego nie idziesz na skróty?

Jeśli jesteś typowym poszukiwaczem dobrobytu, Twoje podejście do bogactwa opisze odwieczne pytanie: „Co powinienem zrobić, aby stać się bogatym?”. Podróż w poszukiwaniu odpowiedzi – świętego Graala bogactwa – powoduje, że zaczynasz gonić za niezliczonymi strategiami, teoriami, karierami i schematami, które podobno przyniosą Ci bogactwo. Inwestuj w nieruchomości! Handluj walutami! Graj jak zawodowiec! „Co powinienem zrobić?”, woła poszukiwacz bogactwa.

Przestań, proszę. Odpowiedź tkwi w tym, *co do tej pory robiłeś, a nie w tym, czego nie robiłeś*. Istnieje stare przysłowie, które kilka razy zmieniło swoją formę, ale treść pozostała ta sama: „Jeśli nadal chcesz otrzymywać to, co otrzymywałeś, rób to, co robiłeś dotychczas.”

Tłumaczenie? STOP! Jeśli nie jesteś bogaty, PRZESTAŃ robić to, co robisz. PRZESTAŃ słuchać obiegowych sądów. PRZESTAŃ iść za tłumem i korzystać z niewłaściwej recepty. PRZESTAŃ używać mapy, która odrzuca marzenia i prowadzi do przeciętności. PRZESTAŃ poruszać się drogami pełnymi ograniczeń prędkości i objazdów. Nazywam to *antyradą* i często trafisz na tę zasadę w mojej książce.



W książce tej wymieniam blisko 300 znaków szczególnych bogactwa, dzięki którym można złamać szyfr do dostatku i zjechać z obecnej drogi na nową, na której zobaczysz skrót. Wyróżniki te są jak znaki STOP, które zawrą Cię z drogi dotychczasowych przekonań, metod i sposobów działania czy myślenia, a zarazem wskażą nowy kierunek. Krótko mówiąc – musisz odczytać się tego, czego się do tej pory nauczyłeś.

Tvoja rzeczywistość nie zmienia mojej

Poniższa część jest dla sceptyków. Prezentuję *Fastlane* z zuchwałym cynizmem. Książka ta zawiera dużo „trudnej miłości” i ponieważ jest stronnicza, ostatecznie będziesz musiał znaleźć własną prawdę. *Fastlane* może znieważać, urażać lub stanowić wyzwanie, ponieważ podważa wszystko, czego się dotychczas nauczyłeś. Zaprzeczy naukom Twoich rodziców, nauczycieli i planistów finansowych, a ponieważ kwestionuję wszystko, co reprezentuje społeczeństwo, możesz być pewny, że przeciętne umysły się wzburzą.

Na szczęście Twoja wiara w strategię *Fastlane* (lub jej brak) nie wpływa na zmianę mojej rzeczywistości – zmienia jedynie Twoją. Powtarzam: Twoja opinia na temat *Fastlane* nie zmienia mojej rzeczywistości. Celem jest zmiana Twojej.

Opowiem Ci o moim świecie. Żyję szczęśliwie w dużym domu z widokiem na góry, w pięknym Phoenix w stanie Arizona. W moim domu są pokoje, których nie odwiedzam tygodniami. Tak, wiem, jest za duży, ale zostawmy to, bo to długa historia.

Nie pamiętam, kiedy ostatni raz obudziłem się na dźwięk budzika, bo każdy mój dzień jest sobotą. Nie mam pracy ani szefa, nie posiadam garnituru i krawata. Mój poziom cholesterolu dowodzi, że nazbyt często jadam we włoskich restauracjach. Palę tanie cygara. Aktualnie jeżdżę do pracy toyotą tacoma („praca” oznacza wyjazd do siłowni i na zakupy spożywcze), a lamborghini murcielago roadster mam dla rozrywki. Ścigając się po ulicach moim 750-konnym viperem, wyposażonym we wtrysk podtlenku azotu, niemal straciłem życie. Zakupy robię w Costco, Kohl’s i w Walmarcie, jeśli akurat jestem w okolicy i jest po dwunastej w południe. Nie, nie jeżdżę lamborghini do Walmartu,

to mogłoby spowodować zakrzywienie czasoprzestrzeni. Fani „Star Trek” wiedzą najlepiej, o czym mówię. Nie posiadam zegarka, który kosztowałby więcej niż 149 dolarów. Lubię tenis, golfa, jazdę rowe-rem, pływanie, chodzenie po górach, *softball*, grę w pokera, bilard, sztukę, podróże i pisanie. Podróżuję dokądkolwiek i kiedykolwiek chcę. Poza kredytem hipotecznym nie mam długów. Nie możesz kupić mi prezentu, ponieważ mam wszystko, czego pragnę. Ceny większości rzeczy nie mają znaczenia, bo kiedy czegoś chcę, po prostu to kupuję.

Swoją pierwszy milion zarobiłem, kiedy miałem 31 lat. Pięć lat wcześniej mieszkałem z moją matką. Przestałem pracować, kiedy miałem 37 lat. Każdego miesiąca zarabiam tysiące dolarów dzięki odsetkom i wzrostowi wartości inwestycji, które pracują dla mnie na całej kuli ziemskiej. Nieważne, czym zajmuję się w ciągu dnia, jedno jest pewne: zarabiam i nie muszę na to pracować. Mam wolność finansową, ponieważ złamałem kod bogactwa i uciekłem od finansowej przeciętności. Jestem normalnym facetem, który wie gdzie nienormalne życie. Oto fantastyczna kraina, która stała się moją rzeczywistością, moim odchyleniem od normalności. Kraina, w której mogę podążać za najbardziej nieprawdopodobnymi marzeniami i wieść życie wolne od finansowych przeszkód.

Gdybym wybrał wyznaczoną drogę „Bogać się powoli”, moje marzenia musiałyby być sztucznie podtrzymywane przy życiu i prawdopodobnie zastąpiłyby je budzik i uciążliwe poranne dojazdy do pracy.

A jak wyglądają dziś Twoje marzenia? Czy wymagają odnowy? Czy Twoje życie jest z nimi w zgodzie, czy samo w sobie jest marzeniem? Jeśli Twoje marzenia straciły prawdopodobieństwo urzeczywistnienia się, możliwe, że zabiło je podejście „Bogać się powoli”. Wymaga ono zbrodniczo, abyś w imię wolności poświęcił swoją wolność. Jest to wyjątkowo skandaliczny barter i niszczytel marzeń.

Jeśli – dla odmiany – będziesz poruszać się po właściwych drogach i skorzystasz z dobrej mapy, możesz wskrzesić swoje sny i sprawić, że się spełnią. Tak, jak poruszający się *Fastlane*, możesz stworzyć bogactwo szybko i odpuścić sobie „Bogacenie się powoli”. Możesz zyskać dobrobyt na całe życie, osiągnąć wolność i spełnić marzenia... tak, jak ja.

Jeśli nie natrafiłeś na tę książkę w młodości, nie martw się. *Fastlane* nie dba o Twój wiek, doświadczenie zawodowe, kolor skóry czy



Twoją płeć. Nic go nie obchodzi Twoja dwójka z WF-u w ósmej klasie czy reputacja pijaka na studiach, Twój dyplom z Ivy College czy MBA z Uniwersytetu Harvarda. *Fastlane* nie prosi, abyś był słynnym atletą, aktorem czy finalistą programu „American Idol”. *Fastlane* jest litościwe dla Twojej przeszłości, jeśli tylko otworzysz wrota do jego wszechświata.

Wreszcie – ryzykuję, że zabrzmie jak reklama puszczana późną nocą – pozwól mi wyjaśnić: Nie jestem samozwańczym guru i nie mam zamiaru nim być. Nie lubię ich, bo bycie guru sugeruje status wszechwiedzącego. Nazywaj mnie „antyguru bogacenia się powoli”. *Fastlane* jest dożywotnią szkołą bez absolwentów. Pokornie przyznaję, że po 20 latach wciąż mam tu jeszcze wiele do nauczenia się.

Przykro mi, ale 4-godzinny tydzień pracy² nie ma tu zastosowania

Po pierwsze, wyjaśnijmy sobie coś. Ta książka nie jest poradnikiem. Nie zdradzę Ci w szczegółach, „jak tego dokonałem”, ponieważ nie jest to tutaj istotne. Nie znajdziesz tu listy stron internetowych, które podsuwają sposoby na *outsourcing* Twojego życia. Sukces jest podróżą i nie można zlecić wykonania takiego zadania w Indiach w systemie 4-godzinnych tygodni pracy. „Fastlane milionera” jest jak żółta brukowana droga, wyłożona psychologią i matematyką, które dają Ci szansę na osiągnięcie ogromnego bogactwa.

Podczas mojej odkrywczej podróży *Fastlane* zawsze poszukiwałem niezawodnej formuły, prowadzącej do bogactwa. Znalazłem jedynie niejasność i subiektywne imperatywy, jak „bądź zdeterminowany” lub „upór popłaca” czy też „nieważne, co potrafisz – ważne, kogo znasz”. Te fragmenty są częścią przepisu na bogactwo, ale nie gwarantowały go. Rzeczywisty przepis korzysta z konstrukcji matematycznych, a nie z dwuznacznych stwierdzeń. Czy bogactwo ma matematyczną formułę, czyfi, który można złamać, aby osiągnąć korzyść? Tak – *Fastlane* ją precyzuje.

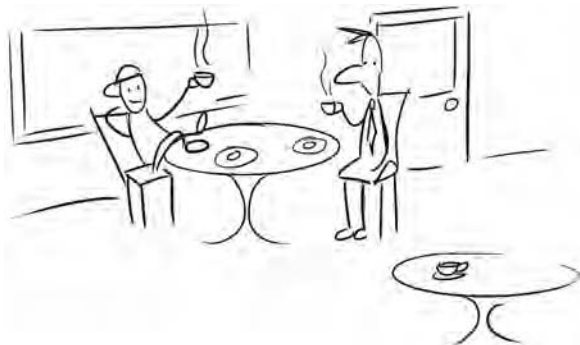
² Autor nawiązuje do książki Timothy’ego Ferrissa „4-godzinny tydzień pracy”, która w Polsce ukazała się nakładem wydawnictwa MT Biznes – przyp. tłum.

Teraz pora na złą wiadomość. Wielu poszukiwaczy bogactwa ma niewłaściwe oczekiwania odnośnie do książek na temat pieniędzy i wydaje im się, że jakiś magik-guru wykona za nich pracę. Droga do bogactwa nie zapewnia eskorty i jest zawsze w budowie. Nikt nie zrzuca na Twoje ręce milionów – drogę powinieneś przebyć sam. Ja mogę otworzyć drzwi, ale nie mogę Cię zmusić, żebyś przez nie przeszedł. Nie twierdzę, że *Fastlane* jest łatwe. To ciężka praca, więc jeśli oczekujesz 4-godzinnego tygodnia pracy, będziesz rozczarowany. Mogę być jedynie odrażającym Manczkinem z „Czarnoksiężnika z Krainy Oz”, który daje na odległość żelazną radę: „Idź drogą wyłożoną żółtą kostką”.

Tą drogą jest *Fastlane*.

Kawa z multimilionerem

Podszedłem do tej książki swobodnie, jak gdybyś był moim nowym kolegą i właśnie pilibyśmy razem kawę w oryginalnej lokalnej kafejce. Oznacza to, że moją intencją jest Cię edukować, a nie sprzedać Ci drogie seminarium, członkostwo na jakiejś stronie internetowej czy tajny plan marketingowy. Mimo że będziemy ze sobą rozmawiać, spójrzmy prawdzie w oczy: nie mam pojęcia, kim jesteś. Nie znam intymnych szczegółów z Twojej przeszłości, Twojego wieku, Twoich upodobań, współmałżonki czy wykształcenia. W związku z tym, by upewnić się, że nasza konwersacja będzie przez Ciebie odebrana osobiście, muszę poczynić pewne ogólne założenia. Oto one.



- Patrzysz na swoje życie i myślisz: „Musi być coś więcej”.
- Masz wielkie marzenia, a jednak obawiasz się, że droga, którą podróżujesz, nigdy nie zaprowadzi Cię do Twoich celów.

- Jesteś związany z uczelnią, jesteś studentem lub masz wyższe wykształcenie.
- Masz pracę, której nie lubisz, lub która nie uczyni Cię bogatym.
- Masz niewielkie oszczędności i spore długi.
- Regularnie opłacasz składki emerytalne.
- Widzisz bogatych ludzi i myślisz: „Jak oni tego dokonali?”.
- Kupiłeś kilka książek lub programów z serii „Wzbogacić się szybko”.
- Żyjesz w wolnym, demokratycznym społeczeństwie, w którym edukacja oraz wolny wybór to standard.
- Twój rodzice popierają starą szkołę: „Idź na studia i znajdź dobrą pracę”.
- Nie masz żadnego talentu fizycznego; Twoje szanse na zostanie zawodowym sportowcem, wokalistą czy aktorem są równe zeru.
- Jesteś młody i pełny entuzjazmu co do przyszłości, ale nie jesteś pewny, jaki kierunek obrać.
- Jesteś starszy i pracujesz od dłuższego czasu. Po tych wszystkich latach nie masz zbyt wiele do pokazania i masz dość zaczynania od nowa.
- Włożyłeś serce i duszę w pracę tylko po to, aby zostać zwolnionym z powodu kiepskiej sytuacji ekonomicznej lub cięć kosztów.
- Straciłeś pieniądze na giełdzie lub w tradycyjnych inwestycjach, polecanych przez popularnych guru finansowych.

Jeśli niektóre z tych założeń pasują do Twojej sytuacji, ta książka będzie miała odpowiedni oddźwięk.

Książka ta jest uporządkowana w następujący sposób

Podsumowanie każdego z rozdziałów to część zatytułowana „Znaki szczególne *Fastlane*”, która streszcza najważniejsze elementy strategii *Fastlane*. Nie ignoruj ich! Dzięki nim opracujesz i zbudujesz swój „pas szybkiego ruchu”. Ponadto, historie i przykłady zawarte w tej książce, zaczerpnięte zostały z forum *Fastlane* i innych forów finansowych. Historie są prawdziwe i pochodzą od prawdziwych ludzi z prawdziwymi problemami, ale zmieniłem imiona osób, a ich dialogi zredagowałem, by osiągnąć większą klarowność. Na koniec, śmiało dyskutuj na temat strategii *Fastlane* z tysiącami innych na forum TheFastlaneForum.com (www.fastlane.com.pl). Kiedy *Fastlane* zmieni Twoje życie, zatrzymaj się i powiedz nam, jak to się stało, lub przyślij mi e-mail pod adresem mj.demarco@yahoo.com!

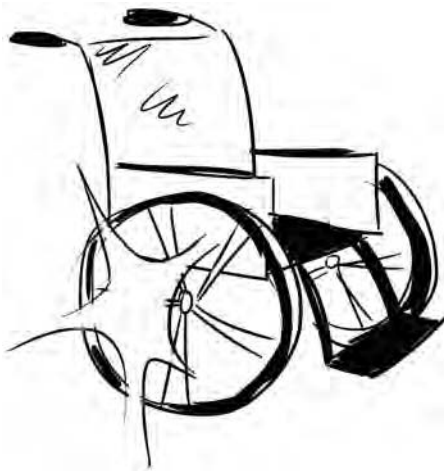
Odkrycie i złożenie w całość strategii *Fastlane*, następnie nauczenie się jej i wprowadzenie w życie, a ostatecznie zarobienie milionów, zajęło mi długie lata. Znudzony, na emeryturze i wciąż młody, z głową pokrytą włosami, daję Ci „Fastlane milionera” – złam kod bogactwa i żyj w dostatku przez całe życie! Zapnij pasy, weź do ręki kawę latte za dziesięć dolarów i wybierzmy się na przejażdżkę!



CZĘŚĆ 1

„Bogactwo na wózku inwalidzkim”

„Bogać się powoli” znaczy „Bogać się na starość”



Rozdział 1

Wielkie oszustwo

Normalność nie jest czymś,
do czego powinniśmy
aspirować, ale czymś,
od czego powinniśmy uciekać.

Jodie Foster

Normal is not something to
aspire to, it's something
to get away from.

Jodie Foster

„MTV Cribs”³ – odcinek, którego nigdy nie nakręcono

Gospodarz: Dzisiaj odwiedzamy 22-letniego Big Daddyhoo w jego chacie, 8000 m² powierzchni, na pięknym wybrzeżu Atlantyku, w słonecznym Palm Beach na Florydzie... a więc, Big Daddyhoo, opowiedz nam o swoich brykach!

Big Dadyhoo: Cze ziom, mam tu ferrari F430 z 22-calowymi alu-sami, tam stoi wypasione lamborghini gallardo ze specjalnie dopasowanym 10-głośnikowym audio, a wieczorem, kiedy chcę się wyluzować z panienkami, najlepszą robotę odwała bentley arnage.

Gospodarz: W takim razie, Big Daddyhoo, jakim cudem stać Cię na te wszystkie niesamowite wózki? A ta posiadłość na plaży? Musi być warta ponad 20 milionów!

Big Dadyhoo: Ziom, Big Dadyhoo stał się bogaty, inwestując w fundusze wzajemne i lokując ogromną kasę w 401(k), w mojej pracy w Win-Go Wireless.

Nagle słyszysz skrecz płyty gramofonowej.

Cisza.

Jak sobie pewnie wyobrażasz, taka sytuacja nigdy nie mogłaby się wydarzyć. Odpowiedzi Big Daddy’ego są niedorzeczne i wzbudzają śmiech. Jesteśmy dość bystrzy, żeby wiedzieć, że 22-letnie dzieciaki nie stają się bogate dzięki inwestowaniu w fundusze wzajemne i lokowaniu pieniędzy zarobionych w sklepie z komórkami w system emerytalny 401(k). Wiemy, że ludzie, którzy stają się bogaci w młodym wieku, zaliczają się do wyjątkowego podzbioru społeczeństwa: są to zawodowi sportowcy, raperzy, aktorzy, komicy i sławni ludzie. Wszyscy poza wymienionymi grupami muszą zadowolić się tradycyjnymi radami ekspertów finansowych.

Nazywa się to „Bogać się powoli” i brzmi mniej więcej tak: *Idź do szkoły, zbieraj dobre stopnie, zdobądź dyplom, znajdź pracę, zaoszczędź 10 proc., zainwestuj na giełdzie, zmaksymalizuj składki na 401(k), podrzyj na strzepy swoje karty kredytowe i odcinaj kupony.*

³ Polski odpowiednik to „MTV w domu u”. Jest to program, dzięki któremu możemy dowiedzieć się, jak żyją sławni i bogaci – przyp. tłum.



Wtedy, któregoś dnia, kiedy będziesz miał... chwileczkę... 65 lat, będziesz bogaty.

„Bogać się powoli” to przegrana gra

Jeśli chcesz stać się bogatym, a „Bogać się powoli” jest Twoją strategią, to mam złe wieści. Jest to przegrana gra, która toczy się o Twój czas. Czy naprawdę myślisz, że facet, który mieszka w okazałej posiadłości na plaży, z supersamochodem wartym 500 tysięcy, zaparkowanym na podjeździe, stał się bogaty, bo inwestował w fundusze wzajemne? Albo odcinał kupony lokalnej loterii? Jasne, że nie. Dlaczego więc dajemy wiarę podobnym radom, jakby były drogą, prowadzącą nas do bogactwa i finansowej wolności?

Pokaż mi 22-latkę, który zdobył bogactwo, inwestując w fundusze wzajemne. Pokaż mi człowieka, który zarobił miliony w trzy lata dzięki maksymalizowaniu wysokości składek 401(k). Pokaż mi młodego człowieka, który stał się bogaty, odcinając kupony. Gdzie są ci ludzie? Oni nie istnieją. Są bajkami o niemożliwości.

Mimo to nadal wierzymy tym samym starym, zmęczonym gwiazdom medialnym, które głoszą owe doktryny bogactwa: „Tak, proszę pana. Proszę pracować 50 lat, oszczędzać, żyć w beznadziejnej skromności, inwestować w rynek akcji, a wkrótce, kiedy będzie pan miał 70 lat, nadejdzie dzień wolności. A jeśli rynek akcji będzie dla pana łaskawy i będzie pan miał szczęście, stanie się to, gdy będzie pan miał 60 lat!”. Hej, czy plan finansowy zwany „Bogactwem na wózku inwalidzkim” nie brzmi ekscytująco?

Szokuje mnie, że przy dzisiejszym burzliwym klimacie finansowym ludzie nadal wierzą w działanie tych strategii. Czyż to nie recesja ujawniła, że „Bogać się powoli” jest oszustwem? Aaa, rozumiem. Jeśli jesteś zatrudniony od 40 lat i unikasz 40-procentowych spadków na rynku, „Bogać się powoli” działa. Po prostu rozsiądź się i módl, żeby śmierć nie spotkała Cię wcześniej, a staniesz się najbogatszym człowiekiem w domu starców!

Przesłanie „Bogać się powoli” jest jasne: Poświęć swój dzisiejszy dzień, swoje marzenia i swoje życie dla planu, który płaci dywidendy po tym, jak większość Twojego życia wyparuje. Pozwól, że będę szczerą – jeśli Twoja droga do bogactwa pożera Twoje aktywne, dorosłe

życie, a bogactwo nie jest gwarantowane, ta droga jest do kitu. „Droga do bogactwa” uzależniona od Wall Street, niczym gra, w której stawką jest czas Twojego życia, jest jedynie brudną, śmierdzącą uliczką.

Niemniej, wyznaczony plan nadal dźwierży władzę, polecany i wdrażany przez rzeszę zakłamanych „finansowych ekspertów”, którzy nie stali się bogaci za sprawą stosowania własnych rad, ale dzięki własnym strategiom *Fastlane*. Prognostycy *Slowlane* wiedzą coś, o czym Ci nie mówią: ich nauki nie działają – działa ich sprzedawanie.

Bogactwo w młodym wieku: bzdura?

W „Fastlane milionera” nie chodzi o odejście na emeryturę z milionami, ale o ponowne zdefiniowanie bogactwa, frajdy, wolności i dostatku. Weźmy, na przykład, taki komentarz z forum *Fastlane*:

Czy to bzdura? Wiesz, chodzi mi o marzenie o wspaniałym życiu w młodości – posiadaniu egzotycznych samochodów, wymarzonego domu, czasu na podróże i podążanie za marzeniami. Czy faktycznie można opuścić wyścig szczurów w młodym wieku? Jestem 23-letnim bankierem inwestycyjnym z Chicago, Illinois. Pobieram skromną pensję i niskie prowizje. Większość ludzi uważa, że mam dobrą pracę, ale ja jej nienawidzę. Kiedy wjeżdżam do centrum Chicago, widzę ludzi, prowadzących życie jak ze snu, jeżdżących drogimi, egzotycznymi samochodami, i myślę sobie... mają po 50 lat i więcej, i siwe włosy! Jeden z nich powiedział mi kiedyś: »Wiesz, kiedy w końcu stać cię na jedną z tych zabawek, jesteś już prawie za stary na to, żeby się nią cieszyć!«. Ten facet był 52-letnim inwestorem w nieruchomości. Pamiętam, jak na niego patrzyłem i myślałem: Boże... to nie może być prawda!

Mogę to zweryfikować – Twoje marzenie nie jest bzdurą. Możesz wieść takie życie w młodym wieku. Późny wiek nie jest niezbędnym warunkiem zostania bogatym lub zaprzestania pracy. Prawdziwą bzdurą jest jednak myślenie, że możesz to zrobić dzięki strategii „Bogać się powoli”, przynajmniej do momentu Twoich trzydziestych urodzin. Wiara w to, że późny wiek zwiastuje emeryturę, jest prawdziwą bzdurą. Bzdurą jest przyzwolenie na to, aby „Bogać się powoli” skradło Twoje marzenia.



Zredefiniuj emeryturę tak, aby uwzględniła młodość

Powiedz: „emerytura”. Co widzisz? Ja widzę kapryśnego staruszka na werandzie, w skrzypiącym bujanym fotelu. Widzę apteki, gabinety lekarskie, chodziki i obrzydliwe pieluchy. Widzę domy opieki i obciążonych nadmiernym ciężarem bliskich. Widzę starych i niepełnosprawnych. Do diabła, nawet czuję coś spleśniałego z okolic 1960 roku. Ludzie odchodzą na emeryturę w wieku 60 lub 70 lat. Nawet w tym wieku walczą o związaną końca z końcem i muszą polegać na zbankrutowanych programach rządowych, aby przetrwać. Inni pracują do późnych lat jedynie po to, aby utrzymać styl życia. Są też tacy, którym nigdy się nie udaje i pracują aż do śmierci.

Jak to możliwe? Po prostu: „Bogać się powoli” wymaga całego życia, a sukces tej strategii jest niesprawiedliwie zależny od zbyt wielu czynników, których nie jesteś w stanie kontrolować. Zainwestuj 50 lat w pracę i mizerne życie, a potem, pewnego dnia, możesz odejść na emeryturę w dostatku, by nie rozstawać się z wózkiem inwalidzkim i pudełkiem z lekami na receptę. Ależ to kompletnie nieinspirujące.

Mimo to miliony podejmują się tej 50-letniej niepewnej gry. Ci, którym się udaje, otrzymują swoją nagrodę – finansową wolność, wraz z późnym wiekiem. Nie, dziękuję.

Ale nie martw się, z nieba spada wsparcie: „To są właśnie złote lata!”. Kogo oni chcą oszukać? Złote dla kogo?

Jeśli podróż pożera 50 lat Twojego życia, czy jest tego warta? Pięćdziesięcioletnia droga do bogactwa nie jest frapująca i z tego powodu nielicznym udaje się to bogactwo osiągnąć, a ci, z kolei, otrzymują finansową wolność u schyłku swojego życia.

Problem z przyjętymi normami odejścia na emeryturę tkwi w tym, czego nie widzisz. Nie widzisz młodości, nie widzisz frajdy, nie widzisz spełnienia marzeń. Złote lata nie są wcale złote – są czekaniem na śmierć. Jeśli chcesz finansowej wolności, zanim zjawi się śmierć, „Bogać się powoli” nie jest rozwiązaniem. Jeśli chcesz odejść na emeryturę w młodym wieku, kiedy masz jeszcze zdrowie, energię i włosy, musisz zignorować popularną w społeczeństwie błędną mapę „Bogać się powoli” i wszystkich guru, karmiących Cię łyżeczką „błotem z koryta”. Istnieje inna droga.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- „Bogać się powoli” wymaga długiego życia i dochodowego zatrudnienia.
- „Bogać się powoli” jest przegraną grą, ponieważ to gra z Twoim czasem.
- Prawdziwe złote lata są wtedy, kiedy jesteś młody, rozumny i pełen sił.



Rozdział 2

Jak oszukałem „Bogacenie się powoli”

Celem życia nie jest bycie
po stronie mas, ale ucieczka
do szeregów szaleńców.

Marek Aureliusz

The object of life is not to
be on the side of the masses,
but to escape finding oneself
in the ranks of the insane.

Marek Aureliusz

Zdemaskowanie pogromcy marzeń „Bogać się powoli”

Jako nastolatek nigdy nie dawałem sobie szansy zdobycia bogactwa w młodości. „Bogactwo + młodość” było zadaniem, którego nie dało się rozwiązać, ponieważ nie miałem do tego fizycznej umiejętności. Znane drogi do bogactwa dla młodych wiążą się z konkurencją i wymagają talentów. Zostanie aktorem, muzykiem, komikiem czy zawodowym sportowcem było opatrzone dużym znakiem „DROGA ZAMKNIĘTA”, który wyśmiewał się ze mnie, zdając się mówić: „Nie ma szans, MJ”!

W rezultacie dość wcześnie się poddałem. Porzuciłem swoje marzenia. „Bogać się powoli” postawiło sprawy aż nadto jasno: Idź do szkoły, znajdź pracę, zgódź się na mniej, poświęcaj się, bądź nędzarzem i przestań marzyć o finansowej wolności, domach na zboczach gór i egzotycznych samochodach. Ja jednak wciąż marzyłem. Dokładnie to robią nastoletni chłopcy. Dla mnie liczyły się tylko samochody – zwłaszcza Lamborghini Countach.

90 sekund, które zmieniły moje życie

Dorastałem w Chicago. Byłem opasłym dzieciakiem, który miał niewielu kumpli. Nie interesowałem się nastoletnimi dziewczynami ani sportem, spędzałem czas, leżąc na pufie i napychając się pączkami, oglądając powtórki kreskówki „Tom i Jerry”.

Opieki rodziców nie było. Mama rozwiodła się z ojcem lata wcześniej, co poskutkowało wychowywaniem mnie i starszego rodzeństwa w pojedynkę. Nie miała wyższego wykształcenia ani kariery, chyba że liczy się przewracanie mięsa na hamburgery w restauracji Kentucky Fried Chicken. Otrzymałem wolność robienia tego, co chciałem. Zwykle było to jedzenie słodczy i oglądanie najnowszego odcinka „Drużyny A”. Moja aktywność fizyczna ograniczała się do przełączania kanałów długim złamanym kijem od miotły, który służył mi jako pilot, ponieważ prawdziwy był popsuty, a ja byłem zbyt leniwy, żeby się ruszyć. Kiedy już się ruszałem, na celownik brałem zwykle miejscowy sklep z lodami. Zawsze mogłem liczyć na słodką przyjemność.



Tamten dzień był jak każdy inny. Zapragnąłem lodów. W drodze do sklepiku rozmyślałem nad smakiem mojej następnej zachcianki. Kiedy dotarłem na miejsce, ujrzałem go – Lamborghini Countach. Stałem naprzeciw samochodowi swoich marzeń, wstawionego przez filmowy hit „Cannonball Run”. Byłem wpatrzony w niego, zaparkowanego stoicko niczym wszechmocny król, jak wyznawca wiary w swojego boga. Porażiło mnie tak, że z mojego mózgu zniknęła wszelka myśl o lodach.

Znałem dobrze Lamborghini Countach. Widniał na plakatach rozwieszonych na ścianach mojego pokoju i śliniłem się na jego widok, przeglądając ulubione czasopisma samochodowe. Był przebiegły, zły, piekielnie szybki, miał drzwi jak ze statku kosmicznego i niesamowicie dużo kosztował. Teraz stał oddalony ode mnie o zaledwie kilka stóp, niczym zmartwychwstały Elvis. W obliczu jego surowego, odczuwalnego majestatu, byłem jak artysta stojący oko w oko z autentycznym Monetem. Te linie, kształty, zapach...

Gapiłem się tak kilka minut, aż młody mężczyzna wyszedł ze sklepu z lodami i skierował kroki w stronę samochodu. Czy to mógł być jego właściciel? Niemożliwe. Nie mógł mieć więcej niż 25 lat. Ubrany był w niebieskie jeansy i za dużą flanelową koszulę, pod którą wypatrzyłem koszulkę z koncertu Iron Maiden. Wydedukowałem, że to nie mógł być on. Oczekiwałem, że właścicielem będzie stary, pomarszczony facet z cofniętą szarą linią włosów, ubrany w niemodne ciuchy. Było jednak inaczej.

Co jest, u diabła? Jakim sposobem młodego faceta stać na taki niesamowity wóz? Na Boga, ten samochód kosztuje więcej niż dom, w którym mieszkam! To musi być zwycięzca loterii – rozmyślałem. Hmm... a może to jakiś bogaty dzieciak, który odziedziczył rodzinną fortunę? Nie – to zawodowy sportowiec. Tak, to jest to – zdecydowałem.

Nagle mój umysł ogarnęła śmiała myśl: Hej, MJ, dlaczego nie zapytasz faceta, czym się zajmuje?. Czy mógłbym to zrobić? Stałem na chodniku ogłupiały, negocjując z samym sobą. Ośmielony napływem adrenaliny, poczułem, jak moje nogi powoli ruszają w stronę samochodu tak, jakby mój mózg nie do końca się na to zgadzał. Gdzieś głęboko w mojej głowie drwił ze mnie mój brat: „Niebezpieczeństwo, Willu Robinsonie, niebezpieczeństwo!”.

Wyczuwając nalot, właściciel auta ukrył swój niepokój pod wymuszonym uśmiechem i otworzył drzwi. *Wow!* Drzwi wystrzeliły w niebo pionowo, a nie w bok, jak w zwykłym samochodzie. Wybiło mnie to kompletnie z rytmu, ale musiałem zachować spokój – jakby samochody z otwieranymi do góry drzwiami były czymś normalnym. To, co nie mogło być więcej niż dwudziestoma słowami, wydało się powieścią. Nadeszła moja szansa i chwyciłem ją. „Przepraszam pana”, wymamrotałem nerwowo w nadziei, że mnie nie zignoruje, „Czy mogę spytać, czym się pan zajmuje?”.

Uspokojony, że nie byłem nastoletnim bandziorem, właściciel uprzejmie odpowiedział: „Jestem inwestorem”. Zakłopotany faktem, że jego odpowiedź nie miała żadnego związku z moimi wcześniejszymi wyobrażeniami, uświadomiłem sobie, że wszystkie pytania, które miały nastąpić, zostały unieważnione, co sparaliżowało mój następny ruch. Stałem zmrożony, jak lody, po które szedłem kilka minut wcześniej. Wyczuwając szansę na ucieczkę, młody właściciel lamborghini zajął miejsce za kierownicą, zamknął drzwi i odpalił silnik. Na parkingu rozległ się głośny ryk z tłumików, który przykuł uwagę wszystkich okolicznych form życia do obecności groźnego lamborghini. Czy tego chciałem, czy nie, rozmowa była zakończona.

Wiedząc, że mogę minąć lata, zanim przydarzy mi się znów podobny widok, przyjąłem do wiadomości mentalne przesłanie samochodowego jednorożca. Odszedłem przebudzony, z nową, otwartą ścieżką w systemie neuronowym, która nagle pojawiła się w moim mózgu.

Uwolnienie się od sławy i talentu

Co się tego dnia zmieniło? Ujrzałem *Fastlane* i nową prawdę. Jeśli chodzi o lody, po które się wybrałem – w ogóle nie dotarłem do sklepu. Zawróciłem i poszedłem do domu z wizją nowej rzeczywistości. Nie miałem predyspozycji sportowych, nie umiałem śpiewać ani grać na scenie, ale mogłem stać się bogaty bez sławy i fizycznego talentu.

Od tamtej chwili nic nie było już takie samo. Spotkanie z Lamborghini trwało 90 sekund, ale zapoczątkowało masę nowych przekonań, kierunków i wyborów na całe życie. Zdecydowałem, że któregoś dnia będę miał Lamborghini i że wydarzy się to w mojej młodości. Nie



miałem zamiaru czekać na następne spotkanie, następne przypadkowe doświadczenie i następny plakat. Chciałem mieć Lamborghini na własność. Tak, zrezygnowałem z kija od miotły i ruszyłem swój gruby tyłek.

W poszukiwaniu *Fastlane*

Po spotkaniu z Lamborghini zacząłem świadomie szukać wiedzy na temat młodych milionerów, którzy nie byli sławni ani utalentowani fizycznie. Nie interesowali mnie wszyscy milionerzy – tylko ci, którzy wiedli bogate, ekstrawaganckie życie. Badania doprowadziły mnie do skupienia się na ograniczonej, tajemniczej grupie ludzi – małym podzbiórze pozbawionych sławy milionerów, którzy spełniali poniższe kryteria.

1. Wiedli bogate życia lub byli w stanie to robić. Nie interesowałem się oszczędnymi milionerami z klasy średniej, którzy żyli w sąsiedztwie.
2. Musieli być stosunkowo młodzi (poniżej 35 roku życia) lub musieli osiąść bogactwo szybko.
3. Musieli sami dorobić się bogactwa. Ja byłem spłukany. Zwycięzcy srebrnych łyżek na loterii nie byli mile widziani w moim laboratorium.
4. Ich bogactwo nie mogło być wynikiem sławy, predyspozycji fizycznych, profesjonalnej gry w piłkę, gry aktorskiej, śpiewania czy zapewniania ludziom innej rozrywki.

Poszukiwałem milionerów, którzy zaczęli tak, jak ja. Zwykły facet, bez szczególnych umiejętności czy talentu, który jakimś sposobem osiągnął sukces. W liceum i na studiach systematycznie badałem losy milionerów. Czytałem magazyny, książki, gazety i oglądałem filmy dokumentalne o biznesmenach, którzy osiągnęli sukces. Pochłaniałem wszystko, co dawało wgląd w ten niewielki podzbiór.

Niestety, pasja odkrywania sekretu szybkiego bogactwa doprowadziła mnie do rozczarowania. Byłem spełnionym snem sprzedawcy z późnonocnej reklamy: naiwny, pełen chęci oraz uzbrojony w kartę kredytową. Skorzystałem z niezliczonej ilości „okazji”, zaczynając od

„jednego drobnego ogłoszenia”, a na azjatyckim magnacie nieruchomości z jego ubranymi w bikini jachtowymi lisciami kończąc. Żadna z nich nie zapewniła mi bogactwa. Mimo reklamowych obietnic, modelki z dużym biustem nigdy się nie zmateriałizowały.

W miarę zaspokajania apetytu na wiedzę i podejmowania się jednej dziwnej pracy za drugą, odkrywałem w moich badaniach wszystkie komponenty *Fastlane* milionera i bogactwa bez sławy. Pełen determinacji zamierzałem osiągnąć bogactwo w młodym wieku, a podróż ta miała zacząć się po skończeniu studiów. Niewiele wiedziałem o tym, co mnie czeka – zamkniętych drogach, objazdach i błędach.

Odporność na przeciętność

Ukończyłem uniwersytet Northern Illinois z dwoma dyplomami z dziedziny biznesu. Uczelnia była pięcioletnim przedporodowym praniem mózgu dla pracowników, a dyplom stanowił jej przereklamowany punkt kulminacyjny. Studia postrzegałem jako indoktrynację korporacyjnych niewolników, niedokonany związek małżeński, który miałem zawrzeć z życiem pełnym różnych posad, szefów, bycia przepracowanym i nigdy niezarabiającym tyle, ile należy. Moi koledzy zdobyli świetne prace i chwalili się tym:

„Ja pracuję dla Motoroli”,

„Ja dostałem pracę w Northwestern Insurance!”,

„Wypożyczalnia samochodów Hertz Rental Cars zatrudniła mnie jako młodszego managera!”.

Podczas gdy cieszyłem się z ich osiągnięć, moi koledzy kupowali kłamstwo strategii *Slowlane*. Ja? Nie, dziękuję. Stałem się unikać *Slowlane*, jak średniowiecznej plagi. Mój pomysł polegał na odnalezieniu *Fastlane* i odejściu na emeryturę w bogactwie i młodości.



Blokady dróg, objazdy i depresja

Byłem pewny siebie, jednak w ciągu kilku kolejnych lat moje oczekiwania zaczęły słabnąć. Mieszkałem z mamą, odbijając się od jednego przedsięwzięcia biznesowego do drugiego. Sukcesu nie było. Każdego miesiąca pojawiał się inny interes: witaminy, jakiś nowy „gotowy” program marketingowy z tylnej okładki magazynu biznesowego albo jakiś durny epizod z marketingiem sieciowym.

Mimo że pracowałem ciężko, moja kolekcja porażek rosła wraz z długami. Mijały lata i głupota burzyła się, bo byłem zmuszany do podejmowania prac dobrych dla neandertalczyka, a te okaleczały moje ego: sprzątałem stoliki w chińskiej restauracji (tak, na zapleczu naprawdę są karaluchy), pracowałem fizycznie w slumsach w Chicago, woziłem kwiaty, byłem dostawcą pizzy, dyspozytorem, kierowcą limuzyny, dostarczałem poranne gazety „Chicago Tribune”, byłem handlowcem sieci restauracji Subway, magazynierem w sieci Sears (w sekcji tekstyliów), zbierałem do puszki pieniądze na cele charytatywne i malowałem domy.

Czy jest coś gorszego od tych beznadziejnych zajęć? Godziny pracy. Większość zaczynała się przed wschodem słońca... o trzeciej rano, czwartej rano... pomyśl o jakiegokolwiek nienormalnej godzinie, a możesz pójść o zakład, że moja praca jej wymagała. Skończyłem pięć lat studiów, aby żyć jak farmer, który produkuje nabiał. Do diabła, z moimi finansami było tak kiepsko, że oddałem się za pieniądze starszej pani, aby kupić prezent ślubny mojemu najlepszemu kumpłowi. Tak, w latach 90. starsze panie polowały na młodych facetów.

Moi koledzy czynili w owym czasie postępy w swoich karierach. Dostawali swoje czteroprocentowe podwyżki płac, kupowali swoje Mustangi i Acury oraz szeregówki o powierzchni 1200 stóp kwadratowych. Wydawali się zadowoleni i prowadzili życie, jakie przygotowało dla nich i jakiego oczekiwano od nich społeczeństwo. Byli normalni, ja nie.

Kiedy miałem 26 lat, wpadłem w depresję. Moje firmy nie były w stanie się utrzymać, podobnie jak ja. Okresowa depresja dręczyła moją pokawałkowaną psychikę. Deszczowa, ciemna i posepna pogoda Chicago sprawiała, że marzyłem o ciepłym łóżku i słodyczach.

Osiągnięcia przychodziły po słonecznej pogodzie, więc nie było ich zbyt wiele.

Zmęczony zajęciami dla licealistów, które co chwilę traciłem, z trudem wstawałem z łóżka, a moją codzienną afirmacją stało się zwątpienie. Fizycznie, emocjonalnie i finansowo wyczerpany porażką, wiedziałem, że to, co osiągam, nie ma nic wspólnego z moim prawdziwym „ja”. Znałem drogę do bogactwa *Fastlane*, ale nie potrafiłem jej odnaleźć. Co robiłem nie tak? Co mnie powstrzymywało? Po tych wszystkich latach badań i zdobywania wiedzy, dopełnionych szafą pełną książek, czasopism i nagrań wideo z receptami na szybki start, nie byłem ani trochę bliżej bogactwa. Usiadłem zrezygnowany na chodniku, *Fastlane* zniknęło z pola widzenia.

Głęboka depresja skłoniła mnie do ucieczek, ale zamiast w seksie, narkotykach i alkoholu, zatracając się w książkach i studiowałem dalej losy milionerów, którzy nie byli sławni. Skoro nie mogłem odnieść sukcesu, zgłębiałem życia tych, którym się to udało. Pochłaniałem książki, autobiografie i inne opowieści o sukcesie stworzonym z niczego.

Mimo to sytuacja uległa pogorszeniu. Zaczęli opuszczać mnie ludzie. Moja wieloletnia dziewczyna oświadczyła: „Nie masz w sobie determinacji”. Miała bezpieczną pracę w agencji wynajmu aut, ale kłóciliśmy się, bo pracowała długie godziny za śmieszne pieniądze – 28 tysięcy dolarów rocznie. Oczywiście trafnie odparła zarzuty, przedstawiając fakty: „Nie masz pracy, zarabiasz o 27 tysięcy mniej ode mnie i żaden z twoich biznesów nie działa”. Była mądra. Nasz związek zakończył się wraz z jej romansiem z kierownikiem działu reklamy radiowej.

I na koniec moja mama. Zaraz po studiach dawała mi luz, ale potem nadeszły porażki i głupkowate prace. Błagałem o cierpliwość i broniłem się, tłumacząc, że budowanie bogactwa dla przedsiębiorcy *Fastlane* działa w skali wykładniczej – ci, którzy mają zwykłe prace, operują w skali liniowej. Niestety, moje wspaniałe tabele i diagramy nie miały znaczenia. Mama straciła wiarę i wcale się jej nie dziwiłem. Ładowanie człowieka na Marsie było bardziej obiecujące.

Jej dyrektywy zarządzały moim życiem. Co najmniej 20 razy w tygodniu zwykła krzyzczeć „Znajdź pracę, dziecko!”. Nawet dzisiaj się



wzdrygam. Te słowa, wykrzykiwane tym tonem, mogły wybić karaluchy w postapokaliptycznym świecie. Bywały dni, kiedy chciałem wsadzić głowę w imadło i zmiażdżyć sobie uszy, żebym nie mógł słyszeć. „Znajdź pracę, dziecko!” drażyło dziurę w mojej duszy. Był to matczyzny dekret, kończący proces jednołośnym werdyktem ławy przysięgłych: „Porażka, bez wotum zaufania”.

Mama zasugerowała: „Sklep spożywczy szuka managera, może pójdziesz tam i to sprawdzisz?”. Tak, jakby moje wykształcenie i zmagania z ostatnich pięciu lat miały zniknąć za ladą delikatesów, podczas cięcia na kawałki bloków szynki i nakładania sałatki ziemniaczanej mamuśkom z sąsiedztwa. Dzięki za cynk, ale nie, dziękuję.

Moja śnieżycy przebudzenia

Dopiero ból zimnej śnieżycy, typowej dla Chicago, rzucił mnie na rozstaje dróg życia. Była ciemna, lodowata noc, a ja byłem wykończony pracą jako kierowca limuzyny. Moje buty były przemoczone od mokrego śniegu, walczyłem z migrenowym bólem głowy. Cztery aspiryny, które wziąłem dwie godziny wcześniej, nie przyniosły ulgi. Chciałem pojechać do domu, ale nie mogłem. Utknąłem w śnieżycy, a moje zwykłe obierane trasy były zaśnieżone.

Zjechałem na pobocze ledwie oświetlonej drogi i poczułem chłód topniejącego śniegu, wolno wędrujący od palców moich stóp w górę. Przesunąłem drążek biegów w tryb parkowania i znalazłem się w kompletnej ciszy, zakłóconej tylko spadaniem płatków śniegu, które przypomniały mi, jak bardzo nienawidziłem zimy. Gapiłem się w przypalony od papierosów sufit limuzyny i myślałem „Co ja, do cholery, robię? Czy naprawdę tak ma wyglądać moje życie?”.

Siedząc na pustej drodze w śnieżycy i ciemnościach, nie wiadomo gdzie, postanowiłem, że mam dość. Czasami klarowność przychodzi powoli, jak łagodna bryza, a czasami wali Cię w łeb, jak spadający fortepian Stainway. W moim przypadku wydarzyło się to drugie. Mój umysł opanowała stanowcza deklaracja: „Nie możesz żyć w ten sposób ani jednego dnia dłużej!”. Jeśli miałem przetrwać, potrzebowałem zmiany.

Decyzja o zmianie

Ostra zima dała mi energię do szybkiego działania. Zdecydowałem się zmienić. Zdecydowałem przejąć kontrolę nad czymś, co wydawało mi się niemożliwe do kontrolowania: nad moim środowiskiem. Podjąłem decyzję o przeprowadzce. Nie wiedziałem w tamtym momencie, dokąd i nic mnie to nie obchodziło.

W jednej chwili poczułem się silny. Szybkość tej decyzji napełniła moje żałosne życie nadzieją i małą kropelką szczęścia. Moje porażki wyparowały i poczułem się jak nowo narodzony. Nagle ślepa uliczka zbiegła się z marzeniami. Nie chodziło tylko o decyzję o przeprowadzce, chodziło o przejęcie kontroli i świadomość, że miałem wybór.

Z tą nowo nabytą mocą rozważałem opcje, które nigdy wcześniej nie przyszły mi do głowy. Zadałem proste pytanie: „Gdybym mógł mieszkać w którejkolwiek części kraju, gdzie bym mieszkał?”. Myślałem nad ważnymi dla mnie rzeczami i zakreśliłem na mapie pięć miast. Miesiąc później przeprowadziłem się, a w zasadzie powinienem powiedzieć – uciekłem.

Zmiana pasa ruchu z wolnego na szybki

Przyjechałem do Phoenix, mając 900 dolców i nie mając pracy, przyjaciół ani rodziny – jedynie 330 dni słońca i palące pragnienie, aby wjechać na *Fastlane*. Wśród rzeczy, jakie miałem ze sobą, był stary materac, 10-letni buick skylark bez trzeciego biegu, kilka biznesów na boku, które zarabiałały odrobinę pieniędzy i kilkaset książek. Punktem startowym mojego nowego życia był mały pokój w centrum Phoenix, który wynająłem za 475 dolarów miesięcznie. Przekształciłem go w biuro. Bez sypialni, bez mebli – był tylko materac, który wchodził do kuchni. Spałem z okruskami Pop Tart⁴ – był to efekt uboczny umieszczenia materaca obok blatu kuchennego.

Mieszkałem biednie i bez żadnego zabezpieczenia, ale czułem się bogaty. Miałem kontrolę nad swoim życiem. Jednym z biznesów, jakie

⁴ Rodzaj ciastek podgrzewanych w tosterze, produkowanych przez Kellogg Company – przyp. tłum.



stworzyłem, była strona internetowa. Podczas prowadzenia limuzyny w Chicago czasami godzinami siedziałem beczynnie i miałem mnóstwo czasu na czytanie książek. Nie marnowałem go. Podczas czekania na klientów na lotnisku, lub kiedy wymazywali swoją pamięć w lokalnym wodopoju, siedziałem w limuzynie i czytałem. Studiowałem wszystko, od finansów do programowania internetowego, i jeszcze więcej autobiografii ludzi bogatych.

Limuzyna dokonała czegoś szczególnego: umieściła mnie na pierwszym planie pewnej potrzeby, która wymagała zaspokojenia. Jeden z moich klientów zapytał, czy znam jakieś dobre firmy wynajmujące limuzyny w Nowym Jorku. Odstawiłem tego pasażera na lotnisko, ale zostało mi po nim ziarenko inwencji. Gdybym mieszkał w Chicago, ale potrzebowałbym limuzyny w Nowym Jorku, gdzie bym się udał, aby ją znaleźć? Nie miałem pod ręką nowojorskich *yellow pages* i na pewno nikt spoza Nowego Jorku także ich nie miał. Skonfrontowany z tym pytaniem, doszedłem do wniosku, że inni podróżni mają ten sam problem. Zbudowałem więc stronę internetową, która ten problem rozwiązywała.

Naturalnie Internet nie jest ograniczony geograficznie, więc to przedsięwzięcie również powędrowało do Phoenix. Tak jak mój główny biznes, nie przynosiło jednak zbyt wiele pieniędzy. Tym razem mimo wszystko było inaczej. Byłem „goły” w obcym mieście, bez pieniędzy, bez pracy i bez jakiegokolwiek siatki bezpieczeństwa. Musiałem się skupić.

Agresywnie prowadziłem działania marketingowe. Wysyłałem e-maile. Dzwoniłem. Wysyłałem listy. Nauczyłem się optymalizacji dla wyszukiwarek internetowych (SEO). Ponieważ nie stać mnie było na książki, codziennie odwiedzałem bibliotekę Phoenix i uczyłem się języków programowania internetowego. Ulepszyłem moją stronę internetową i nauczyłem się projektowania graficznego oraz pisanie sloganów reklamowych. Konsumowałem wszystko, co mogło mi pomóc.

Wtedy, pewnego dnia, nastąpił przełom – odebrałem telefon od pewnej firmy z Kansas, która piała z zachwytu nad moją stroną internetową. Ludzie ci chcieli, abym zaprojektował taką stronę także dla nich. Ponieważ moim głównym zajęciem nie było projektowanie

stron internetowych, zgodziłem się na 400 dolarów. Oni uznali, że to praktycznie za darmo i w ciągu 24 godzin zbudowałem dla ich firmy stronę internetową. Byłem podekscytowany. W 24 godziny otrzymałem większość kwoty miesięcznego czynszu. Wtedy, zbiegiem okoliczności, mniej niż 24 godziny później, odebrałem następny telefon od firmy z Nowego Jorku, która prosiła o to samo – nową stronę www. Zaprojektowałem ją za 600 dolarów, a jej ukończenie zajęło mi dwa dni. Miałem pieniądze na następny czynsz!

Zdaję sobie sprawę, że to nie jest dużo pieniędzy, ale przejście od ubóstwa do 1000 dolarów w trzy dni było jak wygrana 50 milionów dolarów na loterii Powerball. Moje pierwsze kilka miesięcy w Phoenix upłynęło na „nabieraniu przyczepności”. Po raz pierwszy w życiu utrzymywałem się samodzielnie. Nie byłem żadnym chłopakiem od kwiatków, nie sprzątałem stolików, nie dowoziłem pizzy, nie żyłem na koszt mamy. Byłem samozatrudnionym! Było to momentalne przyspieszenie, wiatr w plecy, który zapowiadał zmianę kierunku, w stronę nowego wszechświata tworzenia bogactwa.

Coś jednak nadal było nie w porządku. Miałem pewność, że czegoś brakowało. Większość moich wpływów była związana z projektowaniem stron internetowych, a nie z moim biznesem reklamy w Internecie. Moje dochody były powiązane z moim czasem – konstruowaniem witryn internetowych. Więcej zleceń oznaczało więcej poświęcanego czasu, a gdy nie pracowałem, dopływ pieniędzy się urywał. Mój czas był sprzedawany za pieniądze.

Nowe równanie, które przynosi przyspieszone bogactwo

Zimą przyjechał w odwiedziny znajomy z Chicago. Pokazałem mu swoją stronę internetową. Był zaszokowany liczbą jej odwiedzin. Co minutę otrzymywałem zapytania o ceny wynajęcia limuzyn z całego świata. Ile za limuzynę z Bostonu do Worcester? Ile z JFK do Manhattanu? Przejrzeliśmy moją skrzynkę pocztową – było w niej 450 e-maili. Po dziesięciu minutach i odświeżeniu skrzynki było ich już o 30 więcej. E-maile przychodziły po kilka na



minutę. Kolega zaproponował: „Stary! Znajdź sposób, żeby zamienić je w pieniądze”.

Miał rację, ale jak to zrobić? W jaki sposób mogę zaspokoić prawdziwą potrzebę? Zostawił mnie z tym wyzwaniem i zamierzałem stawić mu czoło. Kilka dni później stworzyłem ryzykowne, niesprawdzone rozwiązanie i podjąłem próbę. Co zrobiłem? Zamiast sprzedawać miejsca na reklamę, zacząłem sprzedawać kontakty. Był jednak pewien problem. Ten rodzaj zarobkowania był nowy i bezprecedensowy. W dodatku musiałem przekonać klientów, że ta metoda biznesu opłaca im się i nie miałem żadnych danych, pozwalających przewidzieć, czy się to uda. Pamiętaj, były to późne lata 90. i tworzenie kontaktów w przestrzeni internetowej nie zostało jeszcze wynalezione, przynajmniej do chwili, kiedy tego dokonałem.

Tak czy owak, podjąłem ryzyko i wprowadziłem swój program w życie. Oczekiwałem, że ta zmiana na krótko zabije moje dochody, i tak się stało. Przewidywałem, że sukces przyjdzie po miesiącach, o ile w ogóle system będzie działał. W pierwszym miesiącu wygenerował on (o zgrozo) 473 dolary. Aby wypełnić lukę w dochodach, zbudowałem więcej stron internetowych. Drugiego miesiąca dochód wyniósł 694 dolary, trzeciego 970, potem 1 832, 2 314, 3 733 i tak dalej. Plan działał!

Moje dochody, wpływy i aktywa rosły w postępie geometrycznym, ale nie bez problemów. W miarę zwiększania się liczby odwiedzin strony, rosła również liczba skarg, komentarzy i wyzwania. Ulepszenia bazowały bezpośrednio na sugestjach klientów. W ciągu dni, a czasami godzin, wprowadzałem w życie ich pomysły. Stałem się znany z odpowiedzi na e-maile swoich klientów w ciągu minut lub godziny zegarowej. Nauczyłem się wrażliwości na konsumentów i biznes „ekspłodował”.

Dni pracy wydłużyły się i stały się wyzwaniem. 40 godzin to były wakacje. Typowy tydzień pracy wynosił 60. Dni i weekendy zlewały się ze sobą w jedno. Podczas gdy moi nowi znajomi chodzili na imprezy, bawili się i pili, ja tkwiłem w moim malutkim pokoiku i dopracowywałem kod. Nie wiedziałem, czy był czwartek, czy sobota i nie miało to znaczenia. Dobra strona tej ciężkiej pracy była następująca: nie miałem wrażenia, że pracuję – tak naprawdę lubiłem to.

Nie miałem pracy. Miałem siłę, aby dokonać zmian. Tysiące ludzi korzystało z czegoś, co sam stworzyłem, a to uzależniło mnie od całego procesu. Osiągnąłem coś!

Zacząłem gromadzić słowa uznania od klientów.

Dzięki Tobie mój biznes urósł dziesięciokrotnie.

Twój biznes doprowadził mnie do mojego największego klienta.

Twoja firma miała ogromne znaczenie dla rozwoju mojego biznesu.

Owe informacje zwrotne były walutą bogactwa. Nie tonąłem jeszcze w dostatku, ale czułem się bogaty.

Mój udawany skrót do bogactwa

W 2000 roku mój telefon zadzwonił z innym typem zapytania. Firma inwestująca w rozwijające się przedsięwzięcia technologiczne chciała wiedzieć, czy zgodziłbym się sprzedać biznes. W tym roku szaleństwo „kropka.com” było u szczytu popularności. Dzień nie mijał bez niesamowitej opowieści o jakimś „kropka.com” milionerze, który stał się bogaty dzięki sprzedaży swojej technologicznej własności. Pamiętajcie milionerów, którzy nie byli sławni? Ten podzbiór bogatych rozrastał się w oszałamiającym tempie, a fala kierowała się w moją stronę.

Czy chciałem zatem sprzedać swoją firmę? Jasne, że tak! Miałem trzy oferty kupna: oferta pierwsza – 250 000 dolarów, oferta druga – 550 000 dolarów, oferta trzecia – 1 200 000. Zaakceptowałem trzecią i stałem się milionerem... natychmiast... no, prawie.

Nie trwało to długo. Wtedy wydawało mi się, że 1,2 miliona dolarów to dużo, ale tak nie było. Podatki. Bezwartościowe opcje na akcje. Popelniałem błędy i kiepsko zainwestowałem. Kupiłem Corvetę w nadziei, że będę dzięki temu wyglądał na bogatego. Sam uważałem się za bogatego, ale tak naprawdę nie byłem bogaty. Kiedy to się skończyło, miałem mniej niż 300 000 dolarów.



Technologiczna bańka nadeszła wraz z pamiętliwymi konsekwencjami, przynajmniej dla nabywców mojej firmy. Wbrew moim radom podjęli kiepskie decyzje, dobre dla krótkoterminowego zarobku, ale zgubne dla długoterminowego wzrostu. Spuszczali pieniądze z wodą w toalecie, jak gdyby była ich nieskończona ilość. Czy naprawdę potrzebujemy wody w butelkach opatrzonych naszą nazwą, na specjalne zamówienie? A koszulek z logo? Czy to są przedsięwzięcia generujące dochód?

Decyzje podejmowano powoli i przez zarząd. Klientów ignorowano. Jakimś cudem większość kadry kierowniczej tej firmy miała dyplomy MBA Harvarda, co było dowodem, że logika biznesowa nie przychodzi wraz z literkami przed nazwiskiem. Pomimo majątku w wysokości 12 milionów dolarów kapitału, który pozwoli w razie czego uspokoić burzę, moja strona internetowa zaczynała powoli umierać.

Kilka miesięcy później, w okolicach klifu bankructwa, przegłosowano, że pomimo zysku, który przynosi, moja strona zostanie rozwiązana. Kupcy technologii nie byli zainteresowani, a wartość firmy osiągnęła dno. Wszyscy, łącznie z nimi, byli na podtrzymaniu życia.

Ponieważ nie chciałem patrzeć, jak mój twór odchodzi w zapomnienie, zaproponowałem odkupienie strony za okazjną cenę 250 000 dolarów, którą zapłaciłbym z jej własnych zysków. Oferta została zaakceptowana i odzyskałem kontrolę nad tą samą firmą, którą sprzedałem rok wcześniej. W gruncie rzeczy miałem prowadzić biznes i spłacać dług z generowanych zysków. To, co mi zostało, zainwestowałem z powrotem w firmę. Kiedy miałem biznes znowu pod kontrolą, pojawiła się nowa motywacja: aby nie tylko przetrwać krach na rynku „kropka.com”, ale też prężnie się rozwijać.

Narodziny drzewka pieniędzy

Przez następne 18 miesięcy byłem ożywiony. Wznosiłem mój biznes na następny poziom. Chciałem udowodnić samemu sobie, że nie byłem tylko jakimś szczęściarzem, który został wciągnięty w boom „kropka.com”. Dalej ulepszałem swoją stronę internetową. Zintegrowałem nowe technologie i słuchałem klientów. Moją nową pasją była automatyzacja i procesy biznesowe.

W miarę upraszczania moich procesów i systemów, zaczęła się powolna, lecz stabilna transformacja. Pracowałem coraz mniej. Nagle pracowałem przez godzinę dziennie – zamiast dziesięciu. Mimo to pieniądze stale wpływały. Jeździłem do Vegas w ramach hazardowych kaprysów, a pieniądze wpływały. Chorowałem przez cztery dni, a pieniądze wpływały. Cały miesiąc dokonywałem jednodniowych transakcji na giełdzie, a pieniądze nadal wpływały. Brałem miesiąc urlopu, a pieniądze nadal wpływały.

Wtedy uświadomiłem sobie, czego dokonałem. To był właśnie *Fastlane*. Zbudowałem dla siebie prawdziwe, żywe, rodzące owoce drzewko pieniędzy. Było to kwitnące drzewko, które produkowało pieniądze przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu i nie domagało się w zamian za to mojego życia. Wymagało kilku godzin podlewania i światła słonecznego – miesięcznie. Z chęcią je zapewniałem. Rutynowo poświęcałem mu uwagę, a drzewko rosło, rodziło owoce i dawało mi wolność robienia, czego tylko zapragnąłem.

Następne kilka lat spędziłem na życiu w lenistwie i łakomstwie. Jasne, że pracowałem kilka godzin miesięcznie, ale przez większość czasu ćwiczyłem na siłowni, podróżowałem, grałem w gry wideo, kupowałem sportowe samochody i ścigałem się nimi, zażywałem rozrywki za pośrednictwem randek internetowych, uprawiałem hazard. Byłem wolny, ponieważ dzięki drzewku, które zastępowało mój czas i przynosiło obfite plony, miałem pieniądze.

Od momentu, kiedy ponownie go przejąłem, mój biznes urósł błyskawicznie. W niektórych miesiącach mój dochód przekraczał 200 000 dolarów. Tak – dochód! W kiepskim miesiącu było to 100 000. W dwa tygodnie zarabiałem więcej, niż większość ludzi zarabia przez cały rok. Bogactwo napływało, a ja byłem niewykrywalny dla radaru... nie byłem sławny. Jak zmieniłoby się Twoje życie, gdybyś co miesiąc zarabiał 200 000 dolarów?

- Czym byś jeździł?
- Gdzie byś mieszkał?
- Na jakie wakacje byś się udawał?
- Do jakich szkół chodziłyby Twoje dzieci?
- Czy dług byłby pętlą na Twojej szyi?



- Jak szybko stałbyś się milionerem? W cztery miesiące czy w 40 lat?
- Czy kupno kawy za sześć dolarów w Starbucks byłoby problemem?

Widzisz, kiedy generujesz dochody tego typu, status milionera nadchodzi szybko. Byłem multimilionerem zanim osiągnąłem wiek 33 lat. Gdybym nie sprzedał najpierw swojego biznesu, prawdopodobnie byłbym nim wcześniej, ale kiedy żywisz się kartonowymi kluskami, a ktoś rzuca Ci w twarz 1,2 miliona dolarów, niewielu powiedziałooby „Nie, dzięki”.

Kupiłem pierwsze Lamborghini i spełniłem przepowiednię, wypowiedzianą w młodości. Dziś niemal co tydzień otrzymuję to samo pytanie, które sam zadawałem tyle lat temu. Teraz mam jednak odpowiedź, której mogę udzielić. Odpowiedź, o której usłyszeniu marzyłem.

W 2005 roku ponownie zdecydowałem się sprzedać swój biznes. Nadszedł czas odejść na emeryturę i pomyśleć o spełnianiu najbliższych marzeń, takich jak ta książka czy pisanie scenariuszy. Wtedy otrzymałem jednak wiele ofert, które wahały się między 3,3 miliona a 7,9 miliona dolarów. Po kilkuletnim okresie zarabiania w kółko milionów, zaakceptowałem jedną z gotówkowych ofert i powtórzyłem proces *Fastlane...* w 10 minut. Tyle zajęło mi spieniężenie sześciu czeków na kwotę 10 milionów dolarów.

Podsumowanie rozdziału

Znaki szczególne *FASTLANE*

- Sława i talent fizyczny nie warunkują bogactwa.
- Szybkie bogactwo tworzone jest wykładniczo, nie liniowo.
- Zmiana może nastąpić w jednej chwili.



www.fastlane.com.pl