

P.T. Barnum

SZTUKA
ZDOBYWANIA
PIENIĘDZY

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

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

Copyright by Złote Myśli & P.T. Barnum, rok 2019

Autor: P.T. Barnum

Tytuł: Wydanie II Sztuka zdobywania pieniędzy.

Data: 06.03.2019

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

| | |
|--|-----------|
| Przedmowa..... | 5 |
| SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY..... | 9 |
| Wprowadzenie..... | 11 |
| Bez zdrowia niczego nie osiągniesz..... | 19 |
| Nie pomyśl się co do swego powołania..... | 24 |
| Wybierz właściwą lokalizację..... | 26 |
| Unikaj długów..... | 30 |
| Bądź wytrwały..... | 34 |
| Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą..... | 37 |
| Polegaj na swych własnych wysiłkach..... | 39 |
| Używaj najlepszych narzędzi..... | 42 |
| Nie staraj się połknąć zbyt wiele..... | 44 |
| Naucz się czegoś użytecznego..... | 50 |
| Niech dominuje nadzieja, ale nie przesadzaj z wizjami..... | 51 |
| Nie rozpraszaź sił..... | 52 |
| Bądź systematyczny..... | 53 |
| Czytaj gazety..... | 56 |
| Wystrzegaj się „działań na boku”..... | 57 |
| Nie żyruj bez wymagania zabezpieczeń..... | 59 |
| Reklamuj swój biznes..... | 62 |
| Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów..... | 68 |
| Bądź dobroczynny..... | 70 |
| Nie gadaj bez sensu..... | 71 |
| Zachowaj uczciwość..... | 72 |
| | |
| BONUS..... | 75 |



Przedmowa

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

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

Wracając do Barnuma i jego biznesowej filozofii... Zgoda – reklamy stosowane przez naszego bohatera były przeważnie szokujące i, ogólnie

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

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

nie mówiąc, przesadne, co zresztą już wtedy dobrze pasowało do amerykańskiej mentalności i świetnie działało na odbiorców, jednak Barnum zawsze starał się swym klientom dać towar absolutnie najwyższej jakości. Nieważne, czy było to tournée po Stanach niezwykle wówczas popularnej szwedzkiej śpiewaczki Jenny Lind, kobieta z brodą, najchudszy człowiek na świecie czy jakakolwiek z tysięcy rzeczy, które Barnum z sukcesem lansował i na których zarabiał krocie.

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

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

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

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

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

Piotr Obmiński

**Sztuka
zdobywania
pieniędzy**

Wprowadzenie

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

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

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

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

Prawdziwa ekonomia jest źle zrozumiana, ludzie zaś idą przez życie nie pojmując właściwie, czym jest ta zasada. Jeden mówi:

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

Myśli, że wie, ale nie wie. Są ludzie, którzy myślą, że oszczędzanie polega na zachowywaniu ścinków sera i resztek świec, na obcięciu dwóch pensów z rachunku za praczkę, i w ogóle na robieniu wszelkiego rodzaju małych, trywialnych, brudnych sztuczek. Oszczędność to nie skąpstwo. Nieszczęściem jest także to, iż tego typu ludzie stosują swoje oszczędzanie tylko w jednym kierunku. Wyobrażają sobie, że są tak cudownie oszczędni, wydając mniej o pół pensa tam, gdzie powinni wydać dwa pensy, iż myślą, że mogą sobie pozwolić na rozrzutność w innych kierunkach.

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

– Dość trudno jest czytać tutaj wieczorami, przysłowie mówi: „musisz mieć okręt na morzu, byś mógł sobie pozwolić na palenie naraz

dwóch świeczek”, my nigdy nie mamy dodatkowej świeczki, z wyjątkiem specjalnych okazji.

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

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

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

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

⁴ Postać z popularnego teatryku kukielkowego.

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

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

W Ameryce wielu uwielbia powtarzać: „wszyscy jesteśmy wolni i równi”, ale jest to wielkim błędem z paru różnych względów. To, że

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

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

Przyjacielu! Nie musisz sobie zadawać trudu. Możesz łatwo udowodnić, że jesteś „równie dobry jak on” – musisz tylko postępować równie dobrze jak on. Nie potrafisz jednak przekonać nikogo, że jesteś równie jak on bogaty. A zresztą, jeśli będziesz marnował swój czas i wydawał swoje pieniądze, Twoja biedna żona będzie zmuszona tyrać w domu jak niewolnica, kupować herbatę po dwie uncje tygodniowo oraz wszystko inne dokładnie w tej samej proporcji, abyś Ty mógł sobie „utrzymywać pozory”, to i tak nikogo nie oszukasz.

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

Moja dobra kobieto! Nie wzniesiesz się w świecie, pozwalając sobą kierować własnej próżności i zazdrości. W tym kraju, w którym uważamy, że większość powinna rządzić, ignorujemy tę właśnie zasadę, pozwalając garstce ludzi, samych określających się mianem arystokracji, ustanawiać fałszywe standardy doskonałości. Starając się zaś wznosić do tych standardów, sami bez przerwy utrzymujemy się

w biedzie, cały czas zapracowując się dla zewnętrznych pozorów. O ileż mądrzej byłoby „samemu sobie ustanowić prawo” i powiedzieć: „regulujemy nasze wydatki na podstawie naszych dochodów, odkładając nieco na czarną godzinę”. Ludzie powinni być tak samo rozsądni w sprawie zdobywania pieniędzy, jak w każdej innej kwestii. Podobne przyczyny wywołują podobne skutki. Nie można zgromadzić fortuny, wybierając drogę prowadzącą do ubóstwa. Nie potrzeba proroka, by nam rzekł, iż ci, którzy całkiem zużywają swoje zasoby, wcale nie myśląc o życiowych przeciwnościach, nigdy nie zdołają osiągnąć finansowej niezależności.

Ludzie przyzwyczajeni do zaspokajania wszystkich swoich zachcianek i kaprysów będą mieli z początku trudności z likwidacją różnych swoich niepotrzebnych wydatków. Będzie dla nich wielkim aktem poświęcenia zamieszkanie w mniejszym domu, niż się do tego przyzwyczaili, z mniej kosztownymi meblami, z mniejszym towarzystwem, z mniej kosztownymi ubraniami, z mniejszą ilością służących, z mniejszą ilością balów, przyjęć, wyjść do teatru, przejażdżek powozem, wycieczek, wypalonych cygar, wypitych alkoholi i innych ekstrawagancji. Jednak jeśli spróbują ułożyć sobie plan odłożenia pewnej sumki, sensownie zainwestowanej w ziemię, przeżyją miłe zaskoczenie, widząc, ile przyjemności daje im ciągle dodawanie do tego niewielkiego „skarbczyka”, jak też ekonomiczne nawyki, które po drodze nabyli.

Stare ubranie, stary czepek i sukienka, starczą przez następny sezon. Woda mineralna albo źródłana smakuje lepiej od szampana. Chłodna kąpiel i zwawa przechadzka okażą się lepiej pobudzające niż przejażdżka najwspanialszym powozem. Towarzyska rozmowa, wieczorne czytanie w rodzinnym gronie albo godzina gry w „polowanie na pantofel” czy w ciuciubabkę – będą o wiele przyjemniejsze niż przyjęcie za pięćdziesiąt czy pięćset dolarów, kiedy różnicę w ich cenie smakuje ktoś, kto już zaczyna rozumieć rozkosze oszczędzania. Ty-

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

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

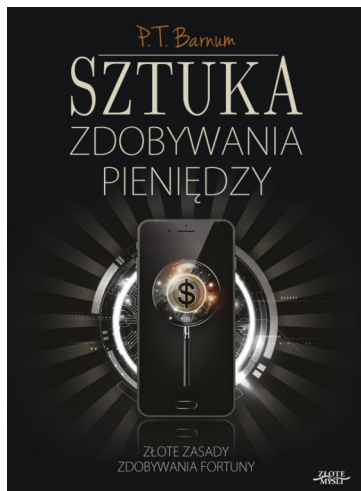
– Ta sofa – wyjaśnia – kosztuje mnie trzydzieści tysięcy dolarów!

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

– I tak – dodaje mój przyjaciel – w sumie był to wydatek trzydziestu tysięcy dolarów za jedną sofę. A do tego wrzucono mi na plecy roczne wydatki wynoszące jedenaście tysięcy dolarów, na które składało się: wynagrodzenie dla służby, opłaty za powóz i różne inne konieczne do utrzymania pięknej „posiadłości”. I jeszcze muszę przy tym oszczędzić

dzać! Tymczasem dziesięć lat temu żyliśmy w o wiele większym realnym komforcie, ponieważ ze znacznie mniejszą ilością trosk, za sumę wynoszącą tyle samo setek, co teraz tysięcy. Jest faktem – uzupełnia mój przyjaciel – że ta sofa by mnie doprowadziła do nieuchronnego bankructwa, gdyby tylko moje całkiem niezwykle pragnienie finansowego powodzenia nie utrzymało mnie na powierzchni i gdybym nie pohamował tego naturalnego pragnienia „dogodzenia sobie”.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie
wydawnictwa Złote Myśli

<https://www.zlotemysli.pl/prod/13713/wydanie-ii-sztuka-zdobycia-pieniedzy-p-t-barnum.html>

[Dodaj do koszyka](#)