

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

50 dzieł klasyki dostatku i bogacenia się. Zdobądź fortunę i zarządzaj majątkiem

Autor: Tom Butler-Bowdon

Tłumaczenie: Jakub Góralczyk

ISBN: 978-83-246-1776-0

Tytuł oryginału: [50 Prosperity Classics: Attract It, Create It, Manage It, Share It](#)

Format: 158x235, stron: 400

**Fortuna w pigulce****Krąży w palcach złoty pieniądź**

Poradniki dotyczące skutecznych metod zarabiania pieniędzy same w sobie tworzą swoisty gatunek literacki. Ilu przedsiębiorczych biznesmenów, ilu zdobywców wielkiego bogactwa, tyle sprytnych idei dotyczących zdobywania majątku i jego pomnażania. Gdybyś chciał poznać je wszystkie, spędziłbyś życie na czytaniu książek, zamiast osiągać finansowy sukces!

Skorzystaj ze skarbnicy wiedzy wypełnionej po brzegi złotem. Oto znakomite kompendium najlepszych książek na temat pomyślności biznesowej – od światowej sławy klasyków po współczesnych ludzi interesu. Pięćdziesięciu wybrańców fortuny nauczy Cię, jak zacząć myśleć kategoriami milionera, stać się twórcą własnego kapitału i mądrze inwestować, nie zapominając przy tym o hojności wobec innych.

Czy i w Twoich żyłach płynie krew króla Midasa?

- Przyciągnij bogactwo – opanuj wewnętrzną grę bogactwa i obfitości.
- Stwórz bogactwo – odnieś sukces przy użyciu sekretów i strategii najbogatszych osób świata oraz zdobądź pieniądze, wykorzystując wiedzę ekonomistów.
- Zarządzaj bogactwem – odkryj najlepsze strategie z dziedziny finansów osobistych i inwestowania.
- Dziel się bogactwem – zrozum ideę przepływu bogactwa i zasady filantropii.



Spis treści



	Wstęp	7
1	James Allen <i>The Path of Prosperity</i> (1905)	18
2	Robert G. Allen <i>Jak pomnożyć źródła swoich dochodów</i> (2006)	24
3	David Bach <i>Ruchome schody do fortuny</i> (2005)	32
4	P. T. Barnum <i>Sztuka zdobywania pieniędzy, czyli rady i wskazówki dla chcących zrobić majątek</i> (1888)	40
5	Genevieve Behrend <i>Your Invisible Power</i> (1921)	48
6	John C. Bogle <i>The Little Book of Common Sense Investing</i> (2007)	56
7	Richard Branson <i>Losing My Virginity</i> (2002)	64
8	Warren Buffett (red. Lawrence Cunningham) <i>The Essays of Warren Buffett</i> (1997)	72
9	Rhonda Byrne <i>Sekret</i> (2007)	78
10	Andrew Carnegie <i>Jak zostać bogatym?</i> (1889)	86
11	Felix Dennis <i>How to Get Rich</i> (2006)	92
12	Joe Dominguez i Vicky Robin <i>Your Money or Your Life</i> (1992)	100
13	Peter Drucker <i>Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość</i> (2004)	108
14	T. Harv Eker <i>Bogaty albo biedny</i> (2007)	116
15	Conor O'Clery <i>The Billionaire Who Wasn't</i> (2007)	124
16	Charles Fillmore <i>Prosperity</i> (1936)	132
17	Joel T. Fleishman <i>The Foundation</i> (2007)	140
18	Milton Friedman <i>Kapitalizm i wolność</i> (1984)	148
19	Thomas Friedman <i>Świat jest płaski</i> (2006)	156
20	James Wallace i Jim Erickson <i>Bill Gates i jego imperium Microsoft</i> (1994)	164
21	Michael E. Gerber <i>Mit przedsiębiorczości</i> (2007)	170
22	Benjamin Graham <i>Inteligentny inwestor</i> (2006)	178

23	Mark Victor Hansen i Robert G. Allen <i>Jednominutowy milioner</i> (2003)	186
24	Paul Hawken, Amory B. Lovins i L. Hunter Lovins <i>Natural Capitalism</i> (2000)	194
25	Esther Hicks i Jerry Hicks <i>Proś, a będzie ci dane</i> (2008)	202
26	Napoleon Hill <i>The Master-Key to Riches</i> (1965)	208
27	Conrad Hilton <i>Be My Guest</i> (1957)	214
28	Joe Karbo <i>Jak zrobić pieniądze, będąc leniwym</i> (1993)	220
29	Guy Kawasaki <i>Sztuka rozpoczynania</i> (2007)	226
30	Robert Kiyosaki <i>Kwadrant przepływu pieniędzy</i> (2003)	234
31	Peter Lynch <i>One Up on the Wall Street</i> (1989)	242
32	Andrew McLean i Gary W. Eldred <i>Investing in Real Estate</i> (2005)	248
33	Jerrold Mundis <i>How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt, and Live Prosperously</i> (1988)	256
34	William Nickerson <i>How I Turned \$1,000 into Three Million in Real Estate – in My Spare Time</i> (1969)	264
35	Suze Orman <i>Kobiety i finanse</i> (2008)	272
36	Paul Zane Pilzer <i>Bóg chce, żebyś był obrzydliwie bogaty</i> (2007)	280
37	Catherine Ponder <i>Open Your Mind to Prosperity</i> (1971)	286
38	John Randolph Price <i>The Abundance Book</i> (1987)	294
39	Dave Ramsey <i>Financial Peace Revisited</i> (2003)	300
40	Ayn Rand <i>Capitalism</i> (1966)	308
41	Anita Roddick <i>Business as Unusual</i> (2000)	314
42	Sanaya Roman i Duane Packer <i>Tworzenie pieniędzy</i> (2001)	320
43	Howard Schultz <i>Pour Your Heart into It</i> (1997)	326
44	Marsha Sinetar <i>Do What You Love, the Money Will Follow</i> (1987)	332
45	Adam Smith <i>Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów</i> (2007)	338
46	Thomas J. Stanley i William D. Danko <i>Sekrety amerykańskich milionerów</i> (1998)	346
47	Donald Trump <i>The Art Of the Deal</i> (1987)	354
48	Lynne Twist <i>The Soul of Money</i> (2003)	362
49	Max Weber <i>Etyka protestancka a duch kapitalizmu</i> (1994)	368
50	Muhammad Yunus <i>Banker to the Poor</i> (1999)	374
	Zasady bogacenia się	381
	50 kolejnych klasyków	387
	Chronologiczna lista tytułów	393
	Podziękowania	397

1997

The Essays of Warren Buffett

„Pracujemy jedynie z osobami, które lubimy i podziwiamy. Taka praca nie tylko zwiększa szanse na dobre wyniki, ale jest także świetną zabawą. Z drugiej strony, praca z osobami, które przyprawiają nas o ból brzucha, to jak małżeństwo dla pieniędzy – prawdopodobnie zły pomysł bez względu na okoliczności, ale absolutne szaleństwo, kiedy jesteś bogaty”.

W pigułce

Nie inwestuj w akcje, inwestuj w napędzającą je maszynę.

Podobne pozycje

John C. Bogle *The Little Book of Common Sense Investing* s. 56

Benjamin Graham *Inteligentny inwestor* s. 178

Peter Lynch *One Up on Wall Street* s. 242

Adam Smith *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* s. 338



Lawrence Cunningham

Warren Buffett, obecnie drugi najbogatszy po Billu Gatesie człowiek na świecie, jest także podobno najbardziej wpływowym inwestorem wszech czasów. Napisano o nim mnóstwo książek, jednak *The Essays of Warren Buffett* (zredagowane przez Lawrence'a Cunninghama) to jedyne kompendium prac samego Mędrca z Omahy.

Książka Cunninghama to starannie wyselekcjonowane coroczne listy Buffetta do akcjonariuszy Berkshire Hathaway, przynoszącego ogromne zyski holdingu, którym Buffett zarządzał od lat 70. łącznie z Charlie'em Mungerem, osiągając 25-procentową średnią roczną stopę zwrotu przez ostatnie 25 lat. Chociaż holding wciąż posiada mnóstwo akcji w wielu firmach obecnych na giełdzie, kupuje także świetnie radzące sobie na rynku firmy prywatne, co do roku 2006 zaowocowało prawie 100 miliardami dolarów przychodu.

Z wyjątkiem stażu u swego mentora Benjaminu Grahama we wczesnych latach działalności biznesowej (patrz przypis s. 178) w Nowym Jorku Buffett zawsze mieszkał w Omaha w Nebrasce, a jego podejście do inwestowania w niczym nie przypominało szkoły z Wall Street. Wszyscy akcjonariusze oczekują jego listów ze względu na zawarte w nich wskazówki biznesowe, często kryjące się pod postacią zabawnych anegdot lub powiedzeń z morałem (kiedyś na przykład ze smutkiem przeprosił za wydatki związane z utrzymaniem prywatnego odrzutowca, który żartobliwie nazywał „The Indefensible” (Nie do obrony)).

Oto niektóre z powtarzających się w jego pracach tematów.

Szukaj bazowej wartości

Kluczem do wygranej na giełdzie według Buffetta nie jest przewidywanie wahań giełdowych, lecz znajomość wartości poszczególnych firm niezależnie od ich aktualnej ceny. Buffett krytykuje doradców inwestycyjnych tracących czas na przewidywanie kierunku gospodarki, podczas gdy znacznie ważniejsze jest dla niego odnalezienie dobrego biznesu, który pozostanie dobry w perspektywie nadchodzących lat.

Buffett odrzuca także teorię efektywności rynku (*efficient market theory*, w skrócie EMT), która zakłada, iż analiza i kalkulacja wartości danego biznesu nie mają sensu, ponieważ giełda, idealny wskaźnik efektywności, ukazuje prawdziwą wartość firmy poprzez cenę akcji. Tak naprawdę wierzy on, że ceny nie zawsze odzwierciedlają wartość, a pokładanie w nich całkowitej wiary uniemożliwia zrozumienie biznesu. Buffett cytuje tu Benjamina Grahama: „Na krótką metę rynek wygląda jak maszyna do głosowania, jednak na długą bardziej przypomina maszynę ważącą głosy”.

Giełdowe ceny firm kształtowane są przez emocje, nie zaś prawdę, natomiast prawda dotycząca firm tkwi raczej w ich operatywności, aniżeli w aktualnej cenie giełdowej lub jej prognozie w najlepszej nawet gazecie. Berkshire bardzo często dokonuje najlepszych zakupów w momentach, kiedy rynek staje się całkowicie nieprzewidywalny. Dla podmiotu inwestującego w podstawy jest to czas zakupów.

Rynki są ryzykowne, dobre firmy nie

Kupno akcji postrzegane jest jako podejmowanie ryzyka, jednak sposób Buffetta zmniejsza to ryzyko do minimum. Wiedząc, iż wielu członków jego rodziny i bliskich przyjaciół zainwestowało większość swego kapitału w Berkshire Hathaway, Buffett utrzymuje:

*Nigdy nie byłem przekonany do ryzykowania tym,
co moja rodzina i przyjaciele mają i czego potrzebują w celu uzyskania tego,
czego nie mają i czego nie potrzebują.*

Bezsenne noce spędzone na grze na giełdzie, aby zyskać odrobinę więcej, nie mają sensu. Lepiej jest być tak pewnym inwestycji, aby wzloty i upadki giełdy nas nie martwiły. Znasz realną wartość firmy i wiesz, że rynek też wcześniej czy później ją rozpozna. Jest to sama esencja inwestowania w wartość.

Buffett znany jest z tego, że nie inwestuje w biznes, którego dobrze nie zna. Podczas boomu technologicznego w latach 90. powszechnie krytykowano go za to, że nie wszedł w akcje działających w branży firm — zamiast tego kupował firmy oferujące raczej nudny wachlarz produktów — farbę, cegły i dywany. Jego złotą zasadą jest inwestowanie jedynie „w obrębie kompetencji”, w dziedzinach, na których temat ma się jakąś wiedzę, oraz zrozumienie tego, w jaki sposób firma może zarobić pieniądze. Filozofię Buffetta najlepiej oddają słowa Thomasa Watsona z IBM: „Nie jestem geniuszem. Jestem bystry w pewnych dziedzinach — ale wokół nich się właśnie obracam”. Jak wszyscy inni Buffett docenia wkład nowych idei i technologii w rozwój ekonomii, jednak jako inwestor dokonuje następującej obserwacji:

Nasza reakcja na rozwijający się gwałtownie sektor [nowych technologii] przypomina nieco podejście do odkrywania kosmosu: przyklaskujemy próbom, ale nie mamy ochoty się tam pchać.

Lekcje dla drobnego inwestora

W pismach Buffetta dopatrzeć się można wielu innych wskazówek dla drobnych inwestorów, takich jak:

- Inwestuj jedynie w firmy, które na pewno będą zarabiały w przyszłości więcej niż teraz.
- Szukaj firm o silnej przewadze konkurencyjnej, nawet jeśli cena akcji waha się w górę i w dół, ich przewaga w naturalny sposób sprawi, że nadrobią niską cenę akcji.
- Jeżeli kupujesz akcje, kupuj je na dłuższy czas („Jeżeli nie chcesz być właścicielem akcji przez 10 lat, nie zastanawiaj się nawet nad posiadaniem ich przez 10 minut”).

Buffett lubi inwestować w tak zwane „pewniaki”, czyli firmy, których produkty wciąż będą kupowane za 10, 20 czy 30 lat o markach znanych na tyle, że dają im lwią część udziałów w rynku. Berkshire Hathaway przez wiele lat posiadało pakiet akcji Coca-Coli i Gillette, ponieważ bez względu na zmiany pewnych elementów, takich jak dystrybucja, produkcja oraz innowacje produktu, ludzie wciąż będą pili colę i musieli się golić — nawet przez cały czas trwania inwestycji — i będą sięgali po znane marki.

Oto jego podejście: jeżeli znajdziesz kilka firm o silnej przewadze konkurencyjnej po rozsądnej cenie, po co zmieniać branżę? Jak na ironię, zainwestowanie większej sumy pieniędzy w mniejszą ilość ostrożnie wybranych akcji pozwoli Ci się zrelaksować. Każdego roku Berkshire Hathaway inwestuje tylko kilka razy na giełdzie, a czasami wcale. Zdaniem Buffetta najlepszą inwestycją jest często... powstrzymanie się od inwestycji.

Dawno temu Charlie i ja zdecydowaliśmy, że trudno jest dokonywać setek mądrych wyborów odnośnie do inwestycji... Dlatego przyjęliśmy nową strategię, która wymagała od nas sprytu — niekoniecznie pierwszego sortu — jedynie raz na jakiś czas. Obecnie uważamy, że jeden dobry pomysł rocznie wystarczy (Charlie twierdzi, że teraz moja kolej).

Nabytek na dobre i na złe

Oprócz inwestycji w pakiety dużych korporacji, Berkshire Hathaway kupił z miejsca wiele małych firm, takich jak Borsheim's Fine Jewelry, See's Candies czy też Nebraska Furniture Mart. Są to często rodzinne firmy budowane z pasją przez wiele lat. Właściciele pragną mieć coś ze swej ciężkiej pracy, jednak nie chcą sprzedawać firmy komukolwiek. Oferta Berkshire Hathaway to wygrana obu stron: fundusz zdobywa fantastyczną firmę, która będzie się sukcesywnie rozwijała, podczas gdy właściciele najczęściej zostają na miejscu i dalej prowadzą swój biznes — robiąc to, co lubią. Sprzedając firmę Buffettowi, otrzymują gwarancję, że ich firma nie będzie musiała połączyć się z inną, nie zostanie wyprzedana, rozbita lub przeniesiona do innego miasta.

Właściciele przywiązani do swej firmy emocjonalnie na ogół gwarantują nieskazitelną księgowość, szacunek w stosunku do klientów, dumę z produktu oraz efektywne zarządzanie firmą oparte na lojalności; czyli w skrócie integralność. Buffett zauważa: „Po kilku pomyłkach nauczyłem się wchodzić w biznes tylko z ludźmi, których lubię, szanuję i podziwiam”. Taka strategia może stanowić znakomity filtr w dokonywaniu wyborów inwestycyjnych.

Kiedy Buffett kupuje firmę, zawsze zamierza ją sobie zatrzymać, nawet jeśli biznes nie idzie najlepiej, a firma nie spełnia nawet minimalnych wymogów Berkshire Hathaway. W takich przypadkach fundusz próbuje naprawić problem. Buffett informuje dyrektora generalnego każdej firmy, że będzie zarządzał nią, jak gdyby:

- Zachowywali 100% udziałów.
- Była to jedyna wartościowa rzecz, którą rodzina posiada lub będzie kiedykolwiek posiadała.
- Nie mogła być sprzedana lub połączona z inną firmą przez co najmniej 100 lat.

Podejście to nie pokrywa się ze strategią prawie żadnej innej firmy inwestycyjnej, ale jak Buffett napisał w swoim Rocznym Raporcie w 1985 roku:

Bez względu na talent lub wysiłek niektóre rzeczy po prostu wymagają czasu: nie wyprodukujesz dziecka raz na miesiąc za pomocą 9 ciężarnych kobiet.

Berkshire Hathaway ma według niego „najdłuższy horyzont inwestycyjny we wszechświecie spółek akcyjnych”.

Od inwestorów jego funduszu wymaga się przechowywania akcji przez wiele lat, a nawet przekazywania ich krewnym po śmierci. W *Instrukcji właściciela funduszu* Buffett pisze:

Mamy nadzieję, że widzisz siebie jako partnera w biznesie, w którym pragniesz pozostać na czas nieokreślony, podobnie jak gdybyś wraz z członkami swej rodziny był właścicielem farmy lub apartamentowca.

Informacyjno-rozrywkowe coroczne spotkanie firmowe w Omaha przeznaczone jest dla tych, którzy wytrwają w tym postanowieniu. Co roku przyciąga ono tysiące akcjonariuszy z całego świata.

Uwagi końcowe

Chociaż większość znajdujących się w książce esejów ma już kilka lat, wypływające z nich morały nie zestarzały się. Buffett wypracował swój styl inwestycji kilka dekad temu i chociaż wprowadzał do niego poprawki, idea pozostała ta sama: pracuj z ludźmi, których lubisz i którym ufasz, a jak długo baza finansowa stać będzie na przyzwoitym poziomie, tak długo będziesz cieszyć się dobrobytem. Wszyscy myślimy, że to, co ma związek z biznesem lub pieniędzmi, wymaga hartu, jednak magnaci z Berkshire Hathaway wprowadzili system poszukiwania osób, które przede wszystkim wykazują się *troską*.

Co interesujące, Buffett nie do końca zgadza się z magnatami walczącymi o niższe podatki korporacyjne. Nie widzi problemu w płaceniu obowiązującej na terenie Stanów stawki 35%. Odnosi on wrażenie, że w kapitalistycznym społeczeństwie, które ponad wszystko przekłada sukces finansowy, pozytywnym zjawiskiem jest wymóg przeznaczania odpowiedniej proporcji środków w formie redystrybuowanego majątku grupie osób, dla której sukces nie oznacza koniecznie pieniędzy. Do takiej grupy należą pielęgniarki lub nauczyciele.

Co się stanie po śmierci Buffetta? Jego ogromna fortuna jest obecnie stopniowo powierzana Bill and Melinda Gates Foundation (patrz s. 141), ale nie oznacza to końca Berkshire Hathaway. Wręcz przeciwnie, Buffett wraz z Mungerem stworzyli zestaw „genów biznesowych”, typ zachowania biznesowego, które przetrwa bez względu na to, kto będzie zarządzał firmą. Ostatecznie, ich największym dziedzictwem może nie być zwykłe powiększenie wachlarza akcjonariuszy, czy też ilości rozdanych pieniędzy, lecz demonstracja filozofii inwestowania, którą każdy może wykorzystać dla siebie.

Chociaż nie jest to książka łatwa dla początkujących inwestorów, to jednak przy odrobinie wysiłku włożonego w zrozumienie terminologii finansowej zakup *The Essays of Warren Buffett* zdecydowanie się opłaci. Jako literaturę uzupełniającą czytelnicy mogą potraktować najnowsze listy Buffetta zamieszczone na witrynie internetowej Berkshire Hathaway, znakomity i godny polecenia portret Warrena Buffetta nakreślony zaś został przez Rogera Lowensteina w biografii *Buffett: The Making of an American Capitalist* (Random House, 1995).