

**Robert Maicher**

# **TRUSKAWKOWY MILLIONER**



**Prawdziwa historia Milionera  
- od zbieracza truskawek do  
pierwszego miliona w wieku 26 lat**

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment  
pełnej wersji pod tytułem:  
„Truskawkowy milioner”  
Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

**Darmowa publikacja** dostarczona przez  
[www.jadoskonaly.pl](http://www.jadoskonaly.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](#).**

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](http://ZloteMysli.pl)

Data: 28.01.2008

Tytuł: Truskawkowy milioner

Autor: Robert Maicher

Wydanie I

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska, Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

<b>PRZEDMOWA.....</b>	<b>9</b>
<b>PODZIĘKOWANIA.....</b>	<b>12</b>
<b>ROZDZIAŁ I:</b>	
<b>PIERWSZE KROKI NA DRODZE DO BOGACTWA.....</b>	<b>13</b>
Dlaczego napisałem tę książkę?.....	13
Lekcja 1:	
Pierwszy krok.....	16
Czy każdy może być bogaty? .....	16
Układ książki.....	19
Wczesne dzieciństwo.....	19
Lekcja 2:	
Chcę być bogaty jak Rockefeller!.....	20
Podstawówka.....	22
Lekcja 3:	
Słowa-hamulce i „turbodoładowyvacze” .....	25
Dziesięcioletni milioner.....	27
Lekcja 4:	
Kiedyś było znacznie łatwiej.....	28
Mój pierwszy biznes.....	29
Lekcja 5:	
Jak zacząć, gdy nie mam ani centa na start?.....	31
Lekcja 6:	
Doświadczenia nie można kupić.....	32
Lekcja 7:	
Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 1).....	33
Mój drugi biznes w podstawówce.....	33
Lekcja 8:	
Jestem za młody na to.....	36
Lekcja 9:	
Zadowolony klient to podstawa.....	37
Czy to już pierwszy milion? .....	38
I znowu koniec z biznesem.....	39
Szkoła krzyczy.....	40
Lekcja 10:	
Nie wszyscy rozumieją zasady rządzące biznesem.....	42
I znowu nic z tego.....	44
Lekcja 11:	
Nikt nie rozumie biznesmena.....	45
Szkoła średnia.....	47
Dextro Energie.....	47
Lekcja 12:	
Dochód pasywny.....	49
Pieniądze leżą na ziemi.....	50
Handel płytami.....	52
Lekarze to najlepsi klienci.....	52

<u>Rozwijamy sieć odbiorców.....</u>	<u>53</u>
<u>Biznes na bazie Voodoo.....</u>	<u>55</u>
<u>Lekcja 13:</u>	
<u>Kretowiska.....</u>	<u>56</u>
<u>Koniec biznesów.....</u>	<u>56</u>
<u>Pracownik budowlany.....</u>	<u>58</u>
<u>Lekcja 14:</u>	
<u>Rękami możesz służyć tylko jednemu człowiekowi.....</u>	<u>59</u>
<u>Emigracja za chlebem.....</u>	<u>61</u>
<u>Śpimy pod mostem.....</u>	<u>65</u>
<u>Truskawek zbieranie czas zacząć.....</u>	<u>67</u>
<u>Harmonogram zajęć.....</u>	<u>67</u>
<u>Zbieramy truskawki.....</u>	<u>68</u>
<u>Kłęczymy 13 godzin.....</u>	<u>69</u>
<u>Nigdy więcej!.....</u>	<u>70</u>
<u>W końcu w domu.....</u>	<u>71</u>
<u>Lekcja 15:</u>	
<u>Jak zacząć?.....</u>	<u>71</u>
<b><u>ROZDZIAŁ II:</u></b>	
<b><u>PRZYGODA Z INTERNETEM.....</u></b>	<b><u>74</u></b>
<u>Inwestycja w edukację.....</u>	<u>74</u>
<u>Pierwsza strona WWW.....</u>	<u>75</u>
<u>Lekcja 16:</u>	
<u>Maraton zaczyna się od pierwszego kroku.....</u>	<u>76</u>
<u>Lekcja 17:</u>	
<u>Efekt motyla.....</u>	<u>78</u>
<u>Uczę się jeździć na rowerku.....</u>	<u>80</u>
<u>Krok pierwszy: Bajka o trzech wróblach.....</u>	<u>81</u>
<u>Lekcja 18:</u>	
<u>Zapisz to.....</u>	<u>83</u>
<u>Krok drugi: Znaleźć swojego mentora.....</u>	<u>83</u>
<u>Krok trzeci:</u>	
<u>Fachowa literatura.....</u>	<u>85</u>
<u>Krok czwarty:</u>	
<u>Zacznij działać.....</u>	<u>87</u>
<u>Pierwsza strona WWW on-line.....</u>	<u>88</u>
<u>Pierwszy e-biznes.....</u>	<u>90</u>
<u>Budujemy pierwszy system dochodu pasywnego.....</u>	<u>91</u>
<u>Lekcja 19:</u>	
<u>Potęga sieci i dochodu pasywnego.....</u>	<u>92</u>
<u>Lekcja 20:</u>	
<u>W Internecie nie ma drugiego miejsca.....</u>	<u>93</u>
<u>Drugi e-biznes.....</u>	<u>94</u>
<u>Lekcja 21:</u>	
<u>Rób coś, a okazje przyjdą same.....</u>	<u>95</u>
<u>Handel domenami.....</u>	<u>98</u>
<u>Lekcja 22:</u>	
<u>Edukacja kosztuje.....</u>	<u>99</u>

<u>Lekcja 23:</u>	
<u>Uczymy się na błędach.....</u>	<u>100</u>
<u>Sztućece.com.....</u>	<u>102</u>
<u>Przepowiednia.com.....</u>	<u>102</u>
<u>Lekcja 24:</u>	
<u>Właśnie dlatego zarabiasz na hobby!.....</u>	<u>103</u>
<u>Przepowiednia.com – cd.....</u>	<u>104</u>
<u>Lekcja 25:</u>	
<u>Rozwijaj coraz bardziej to, co już działa.....</u>	<u>105</u>
<u>Przepowiednia.com – end.....</u>	<u>105</u>
<u>Lekcja 26:</u>	
<u>Co z etyką?.....</u>	<u>106</u>
<u>Heaven.net.....</u>	<u>107</u>
<u>Lekcja 27:</u>	
<u>Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 2).....</u>	<u>108</u>
<u>E-genealogia .....</u>	<u>108</u>
<u>Lekcja 28:</u>	
<u>Bądź fachowcem w swojej dziedzinie.....</u>	<u>109</u>
<u>Zarabiam off-line.....</u>	<u>111</u>
<u>Doradca podatkowy.....</u>	<u>112</u>
<u>Sprzedaję kwiaty, bo nie mam za co kupić jedzenia.....</u>	<u>113</u>
<u>Lekcja 29:</u>	
<u>Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 3).....</u>	<u>116</u>
<b><u>ROZDZIAŁ III:</u></b>	
<b><u>PIERWSZY MILION.....</u></b>	<b><u>118</u></b>
<u>Mam już 21 lat i nadal jestem biedny.....</u>	<u>118</u>
<u>Lekcja 30:</u>	
<u>Przekuj porażkę w sukces.....</u>	<u>119</u>
<u>Przyparty do muru.....</u>	<u>120</u>
<u>Internet i ciągle powracający temat dochodu pasywnego.....</u>	<u>122</u>
<u>A może programy partnerskie?.....</u>	<u>123</u>
<u>Lekcja 31:</u>	
<u>Nie poddawaj się!.....</u>	<u>124</u>
<u>Więcej o Programach Partnerskich.....</u>	<u>126</u>
<u>Inwestycja za ostatnie pieniądze.....</u>	<u>126</u>
<u>Lekcja 32:</u>	
<u>Nie ma to jak interes za ostatnie pieniądze.....</u>	<u>127</u>
<u>Udało się!.....</u>	<u>128</u>
<u>Kilkadziesiąt dolarów – i co dalej?.....</u>	<u>129</u>
<u>Zarabiam za dużo.....</u>	<u>129</u>
<u>I co teraz?.....</u>	<u>130</u>
<u>Teraz ja im pokażę!.....</u>	<u>132</u>
<u>Lekcja 33:</u>	
<u>Najlepsze okazje oferują Ci się tylko jeden raz.....</u>	<u>133</u>
<u>No to zaczynamy od nowa.....</u>	<u>133</u>
<u>Rozkręcamy biznes na poważnie.....</u>	<u>135</u>
<u>Rozwijamy firmę.....</u>	<u>136</u>

<u>Lekcja 34:</u>	
<u>Wielki sukces to suma małych sukcesików.....</u>	<u>137</u>
<u>Lekcja 35:</u>	
<u>Czas innych ludzi.....</u>	<u>138</u>
<u>Szkoła uczy.....</u>	<u>139</u>
<u>Nauka, nauka i jeszcze raz nauka.....</u>	<u>141</u>
<u>Mój nowy guru.....</u>	<u>141</u>
<u>Już nie muszę pracować!.....</u>	<u>142</u>
<u>Zarabiam jeszcze więcej.....</u>	<u>144</u>
<u>Jak więc mam zacząć?.....</u>	<u>144</u>
<u>Lekcja 36:</u>	
<u>Zróbmy test.....</u>	<u>146</u>
<u>Lekcja 37:</u>	
<u>Gra w obronie.....</u>	<u>146</u>
<b><u>LEKCJA NAJWAŻNIEJSZA.....</u></b>	<b><u>150</u></b>

## Przedmowa

Zawsze chciałem być bogaty. Tak daleko, jak mogę sięgnąć pamięcią w głąb mego dzieciństwa, zawsze – zwłaszcza jako już trochę większy chłopczyk – chciałem być bogaty. Do scen dantejskich dochodziło, gdy bawiłem się z moim rodzeństwem w sklep. Jedno z nas było sprzedawcą, a pozostali byli kupującymi. Gra trwała do momentu, gdy to ja kończyłem być sprzedawcą i przychodziła kolej na następnego, by stanąć za ladą i handlować. Za żadne skarby nie można było mi wytłumaczyć, że to tylko zabawa i pięć minut wcześniej zarobione pieniążki muszą teraz oddać. Płakałem, histeryzowałem i krzyczałem, że to moje pieniążki, że to ja je zarobiłem i nikomu ich nie oddam.

Kończyło się to tak, że wszystkim przechodziła ochota na kontynuowanie zabawy w sklep ze mną, no, chyba że było popołudnie i nasz ojciec już zdążył wrócić z pracy. Gdy tak było, do akcji wkraczał tata, bardzo stanowczo i jednoznacznie dawał mi do zrozumienia, że nie jestem pępkiem świata, a gdy to nie pomagało, dostawałem klapsa – i wtedy mogłem płakać już nie z powodu odebranego mi utargu i moich pieniążków, ale z powodu tego, że mi się oberwało.

Wracając do tematu: gdy tylko zacząłem myśleć, chciałem być bogaty. Niektórzy członkowie mojej rodziny czasami żartują, że pewnie pierwszym słowem, jakie wypowiedziałem, nie było „mama” czy „tata”, ale „dolary<sup>1</sup>”. Albo od razu całe zdanie: „Jak można na tym zarobić?”. Pewnie tak nie było, bo mimo podświadomego zamiłowania do biznesu, byłem w pełni normalnym dzieckiem: uwielbiałem ma-

---

<sup>1</sup> Autor, żeby ujednoczyć walutę, wszystko przeliczył na dolary. Jeżeli Czytelnik chce dowiedzieć się, jakie to kwoty w złotówkach, powinien zastosować przelicznik 1 \$ = 3,30 PLN.

miny budyń waniliowy z rodzynkami, grałem całymi popołudniami w piłkę nożną, oglądałem bajki w TV, a gdy bawiłem się na podwórku, to wieczorem byłem taki ubrudzony, że tylko oczy było widać, a mama miała problem, by mnie domyć.

Mimo całej takiej otoczki normalnego dzieciństwa, świat biznesu stał dla mnie otworem bardzo wcześnie, gdyż już w szkole podstawowej, gdzie zakładałem swoje pierwsze biznesy, o których więcej opowiem w dalszej części książki. Sprawa nabierała tempa z każdym rokiem, gdy dorastałem. Dorabiałem na budowach i zbierając truskawki na kolanach – czasami nawet po trzynaście godzin dziennie. Wiele razy bankrutowałem albo z różnych powodów musiałem zaprzestać danej minidziałalności. Więcej razy mi się coś nie udawało, niż udawało. Częściej mój pomysł okazywał się niewypałem, a czasami nawet kompletnym niewypałem, niżeli udawało mi się coś dokonać. Niemniej jednak nigdy się nie poddawałem i uważam, że właśnie to poprowadziło mnie do sukcesu.

Mówi się, że nigdy nie upada tylko ten, kto nie chodzi, a ja upadałem wiele razy. I tak jak nie dziwi nas, gdy ktoś idąc chodnikiem, potknie się i upadnie, tak dziwne może się wydać, że ktoś po upadku nie podniesie się, nie wstanie. Ja starałem się powstać zawsze. Nie tylko w biznesie – również w życiu prywatnym. Czasami miałem wrażenie, że idąc, nie upadłem na chodniku, ale przewróciłem się na akurat remontowanej drodze i wpadłem prosto pod walec, który mnie przejechał i spłaszczył. Trochę jak w bajkach. Problem polegał tylko na tym, że bohater kreskówki w tym momencie wkładał kciuk do ust, z całej siły dmuchał i tak się sam nadmuchał, stając się równie okrągły jak przed pięciu minutami, gdy go jeszcze walec nie spłaszczył.

Niestety my, ludzie, nie mamy takich zdolności i po każdym małym lub większym kryzysie długo liżemy rany. Pod tym względem nie jestem wyjątkiem, z tą jedyną różnicą, że po pierwsze – zawsze stara-



łem się wygrzebać z dołka, po drugie – mam wrażenie, że powstając, jestem mądrzejszy, że znowu się czegoś nauczyłem.

Ów proces nauczania na podstawie ciągłych upadków i powstań również opiszę bardziej szczegółowo w dalszej części.

Zapraszam Cię do dalszej części mojej książki, z której dowiesz się m.in.: że nieważne, ile masz lat, nieważne, czego się uczysz lub uczyłeś, nieważne, gdzie pracujesz, nieważne, czy mieszkasz w Indonezji, USA lub Brazylii, nieważne, że masz mało pieniędzy lub w ogóle nie masz żadnych oszczędności. Jeżeli chcesz być bogaty tak jak ja zawsze chciałem być i jestem w wieku 26 lat, to będziesz miał więcej pieniędzy, niż kiedykolwiek będziesz w stanie wydać, a zdobędziesz je szybciej, niż w tym momencie myślisz, między innymi dzięki tej książce, dlatego że bogactwa najlepiej się uczyć od kogoś, kto je zdobył.

Chcąc zaoszczędzić Ci zakłopotania, w które może Cię wpędzić waluta używana w mojej książce (mianowicie dolary) lub angielsko brzmiące imiona, już się tłumaczę: ze względu na duże zainteresowanie książką i plan wydania jej również w innych krajach, użyłem dolarów jako waluty uniwersalnej, która będzie pojawiać się w każdej wersji językowej książki. To samo dotyczy angielsko brzmiących imion: nie chciałem skakać z kwiatka na kwiatek i używać w jednej wersji imiona Franciszek, w drugiej Frank, a w trzeciej Franz. Reszta niespodzianek w dalszej części książki.

## **Rozdział I: Pierwsze kroki na drodze do bogactwa**

### **Podstawówka**

Gdy miałem chyba 10 lat, chodziłem do szkoły podstawowej na wsi. W klasie było nas kilkanaścioro. Codziennie jeździłem na rowerze prawie 6 km do szkoły i powrotem. Na początku jeszcze z mamą, ale w miarę jak stawałem się coraz starszy, coraz częściej jeździłem sam. Wtedy nie było jeszcze tyle słyhać o porwaniach dzieci, więc myślę, że dlatego rodzice nie bali się mnie puszczać samego do szkoły. Gdy wstawałem rano, zawsze czekało na mnie w kuchni gorące kakao. Szczerze mówiąc – nienawidziłem go! Gdy miałem 10 lat, chyba nie było rzeczy, której nienawidziłbym bardziej niż gorącego kakao! Ale cóż, musiałem je pić...

Mama pakowała mi do tornistra śniadanie, wsiadałem na mego „niebieskiego rumaka” i gnałem ile sił do szkoły. Mieszkałem na takim odludziu, że po drodze mijałem jednego sąsiada i dwa inne stare domy, a poza tym – tylko pola. Wiosną było tam cudownie, wszystko zieleniało, pachniało trawą i kwitnącymi drzewami. Z kolei zimą był to skrawek ziemi, który mógłby posłużyć jako sceneria do jakiegoś filmu dokumentalnego, np. pod tytułem: „Nienaruszona natura”.

W szkole nigdy nie miałem problemów – zawsze radziłem sobie dobrze albo bardzo dobrze ze wszystkimi przedmiotami. Ze strony rodziców występowała lekka presja, by się uczyć zawsze dobrze, więc

się po prostu uczyłem, dokładnie tak jak miliony innych dzieci na świecie.

Z tamtych lat pamiętam dokładnie dwie rzeczy: jestem biedny, a wakacje są po to, by pracować. Uważam, że wszystkie dzieci rodzą się szczęśliwe i bogate. Dopiero późniejsze ich starcie z rzeczywistością rewiduje te poglądy. Jak ja się o tym dowiedziałem?

Któregoś dnia w mojej klasie organizowano wycieczkę. Z moich rówieśników zapisali na nią się wszyscy. Wszyscy oprócz mnie. Akurat nie było moich rodziców stać na sfinansowanie mi owego wyjazdu, więc miałem po prostu nie jechać. Nie skończyło się to na „po prostu nie jechać.” Najpierw pani nauczycielka próbowała mnie całkiem miło nakłonić do wyjazdu, ale ja – mimo że chciałem jechać – po prostu nie mogłem. Później poddawano mnie coraz większej presji, tłumacząc, że gdy wszyscy pojedą, to i tak będę musiał przyjść do szkoły, że będę musiał w tym czasie sprzątać plac przed szkołą itd. To jednak wszystko było niczym w porównaniu z tym, jak bardzo przeżyłem następującą sytuację: pani nauczycielka – na lekcji, przed całą klasą – kazała mi wstać i odpowiedzieć jej na pytanie: dlaczego ja nie chcę jechać? Pamiętam, że nawymyślałem wtedy wiele różnych powodów, by tylko móc w końcu usiąść i by moi koledzy i koleżanki w końcu przestali się na mnie tak jakoś dziwnie patrzeć. Ale pani nauczycielka nie dawała za wygraną i ciągnęła temat – miałem wrażenie, że to trwało wieczność i że to się nigdy już nie skończy. Czułem się jak zwierz w potrzasku, tak bardzo zapędzony w kozi róg, że byłem w stanie jej powiedzieć wszystko, co tylko chciała usłyszeć, byle tylko pozwoliła mi znowu usiąść.

Dokładnie w tym momencie wypowiedziała zdanie, które pamiętam do dziś: „No, przyznaj się w końcu, że nie masz pieniędzy i nie stać cię na ten szkolny wyjazd”. Nie odpowiedziałem nic. Opuściłem tylko głowę i stałem upokorzony. Nie pamiętam, czy wtedy kazała mi

usiąść, czy może sam, bez jej zgody to uczyniłem, tego akurat nie potrafię sobie dziś przypomnieć. Pamiętam za to, z jaką niezmierną radością owa nauczycielka wypowiedziała to zdanie, naprawdę miałem wrażenie, że dobrze się w trakcie mego klasowego linczu bawiła. Ja czułem się wtedy okropnie, jak żebrak, jak ktoś najgorszy na świecie. Bałem się, że następnego dnia ktoś z klasy, a może i wszyscy przyniosą mi śniadanie do szkoły, by mnie dokarmiać – przecież pani nauczycielka powiedziała, że jestem biedny. Było mi niezmiernie wstyd za siebie, chciałem się zapaść pod ziemię.

Pamiętam też doskonale, jak wszystkie dzieci gapiły się na mnie. Oddałbym wtedy wszystko, by tylko te ich raniące niczym strzały spojrzeń przestały się we mnie wbijać. Są większe tragedie w życiu, niż zakomunikowanie całemu światu, bo szkoła to był prawie mój cały świat, że się jest biednym. Było to zupełnie nic w porównaniu np. z prawdziwą biedą i wynikającym z niej np. głodem. Nie można też tego porównać z prawdziwymi tragediami, jak np. choroba w rodzinie. Niemniej jednak dla dziesięciolatka, którym wtedy byłem, była to tragedia. To było coś okropnego. Od tej chwili nie tylko wszyscy dowiedzieli się, że mały Robercik jest biedny, ale i ja musiałem sobie to uświadomić. Od tamtego popołudnia nie byłem już po prostu Robercikiem, byłem „biednym Robercikiem”...

W domu nie powiedziałem rodzicom nic o tym, co miało miejsce w klasie. A co też miałem powiedzieć? Może: „Mamo, zaliczyłem dziś klasówkę z biologii, a na następnej lekcji pani powiedziała, że jestem biedny”? Nie ukrywam, że chciałem zapytać, dlaczego tak jest, dlaczego mama i tata nie mają tyle pieniędzy, co rodzice kolegów. W końcu tatuś pracował bardzo ciężko: wstawał o 5.00 rano, jechał do pracy na godzinę 6.00, pracował 8 godzin, a po powrocie, po zjedzeniu obiadu, szedł do pracy w gospodarstwie, gdzie latem, w czasie

wzmózonych prac polowych, pracował do godziny 21.00. Nie zapytałem...

Postanowiłem sobie wtedy jednak coś, postanowiłem to sobie w duszy, w sercu i gdzie tylko można było: kiedyś będę bogaty! Przejrzałem wtedy moją skarbonkę, w której miałem pewnie kilkanaście dolarów – i wtedy pierwszy raz w życiu postawiłem sobie pytanie: co by tu wykombinować, by trochę zarobić i mieć kasę?

## **Kłęczymy 13 godzin**

Jeżeli ktoś chce przekonać się, o czym piszę, proponuję mu spróbować kłęzcę godzinę albo dwie. My w tej pozycji pracowaliśmy średnio 8 godzin. Szczytem był jeden dzień, kiedy to zbieraliśmy prawie 13 godzin. To była masakra. Pamiętam to bardzo dobrze: akurat na tym odcinku pola truskawki się kończyły, więc były bardzo małe, a te zbierało się najgorzej. Przyszło też dorobić kilkoro dzieci, ale gdy zrobiły po jednym rządku, to zobaczyły, że nie da się nic zarobić, więc poszły do domów. Zostaliśmy sami. Nic innego nam nie zostało, jak tylko po prostu zbierać i zbierać, i jeszcze raz zbierać. Po dziesięciu godzinach nie mogliśmy się już wyprostować, nie mówiąc o chodzeniu. Nie czułem własnych nóg. W którymś momencie poczułem w prawym kolanie przeszywający ból, jakby mi ktoś wbił w nie 20-centymetrowy pręt albo gwóźdź. Przewróciłem się na lewy bok, bo wstać nie potrafiłem. Peter był bardzo porządnym człowiekiem, ale pewnie by się wściekł, gdyby mnie widział, jak leżę na jego truskawkach. Po chwili udało mi się wstać i we trzech postanowiliśmy, że kończymy. Poszliśmy w stronę kuchni, by usiąść. Peter musiał nas zauważyć, wyszedł i zapytał, o co chodzi. Powiedzieliśmy mu, że już po prostu nie możemy, że wszyscy już dawno zdezerterowali, a my nie jesteśmy w stanie dłużej zbierać. Oznajmił nam, że mamy sobie

zrobić 30 minut przerwy i wracać do zbierania. Nie było to coś, co chcieliśmy usłyszeć, ale przynajmniej mogliśmy w końcu usiąść. To było coś pięknego – siedziałem.

Po pół godziny wróciliśmy na pole bez słowa i zbieraliśmy dalej, aż do końca. W tym pamiętnym dniu wszyscy trzej przekłęczeliśmy prawie 13 godzin i przeklinaliśmy dzień, w którym wpadliśmy na pomysł przyjechania tu do pracy.

## **Nigdy więcej!**

Tamtego dnia coś we mnie pękło. Miałem dosyć. Peter był bardzo dobrym człowiekiem – czasami nawet przynosił nam obiad, bo mówił, że jesteście porządku i jest z nas zadowolony. Niekiedy po południu kazał nam zrobić przerwę, przychodził z lodami, siadaliśmy na stołkach i rozmawialiśmy – jak najlepsi koledzy – o pracy, o życiu i pogodzie. Zarabiać też zarabialiśmy, i to dobrze, ale te 13 godzin na kolanach zmieniło moje myślenie. Nie chciałem zaraz następnego dnia wracać do domu i mamy, ta cała sytuacja mnie wcale nie złamała, wręcz przeciwnie. Byłem wściekły, ale na siebie! Dlaczego ja, zamiast używać rozumu do zarabiania pieniędzy, używałem kolan?! Obiecałem sobie, że nigdy więcej, a teraz zostaję tylko po to, by zarobić jak najwięcej kapitału, żeby móc go zainwestować po powrocie i nie musieć nigdy więcej zbierać truskawek, klęcząc po 13 godzin.

Był to mój kolejny moment, kiedy z dnia na dzień zacząłem inaczej patrzeć na wiele rzeczy, gdyż od tamtej chwili znowu zacząłem myśleć o biznesach, o inwestycjach i o wszystkim z tym związanym. Sprawa wydawała się o tyle łatwiejsza, że dzięki zarobionym „truskawkodolarom” naprawdę miałem, jak na 17-latkę, pokaźny kapitał

na start. Od tamtego wieczora nie trzeba było mnie już motywować do myślenia – mało rzeczy tak silnie motywuje, jak opuchnięte kolana i wynikający z tego ból niepozwalający zasnąć oraz myśl, że jutro o 6.00 znowu będę na polu truskawek i znowu będę klęczał.

## **Rozdział II: Przygoda z Internetem**

### **Przepowiednia.com**

Nie pamiętam już, jak wpadłem na pomysł zrobienia strony o horoskopach. Nigdy się tym tematem też nie interesowałem. Niemniej jednak zrobiłem stronę WWW o horoskopach. W międzyczasie posiadałem już pewne podstawowe umiejętności z zakresu pozycjonowania stron internetowych. Łącząc to, udało mi się stworzyć najlepszą w tym czasie stronę o takiej tematyce – statystyki odwiedzin kształtowały się na poziomie kilkuset osób dziennie. Pamiętam dokładnie, że administrator serwera, na którym działał mój serwis, aktualizował je (oczywiście automatycznie) po godzinie 24.00. Wstawałem wtedy z łóżka, chcąc sprawdzić, ile w ostatniej dobie było osób odwiedzających moją WWW. Rodzice patrzyli na mnie jak na wariata, ale nic nie mówili.

### **Lekcja 24: Właśnie dlatego zarabiasz na hobby!**

Nigdy nie lubiłem długo spać czy leżeć w łóżku. Zawsze wstaję z łóżka, gdy się obudzę, a budzę się najczęściej koło 7.00 rano. Uwierz mi, drogi Czytelniku – ja też nie lubiłem i nie lubię wstawać w środku nocy z jakiegokolwiek powodu. A jednak bez żadnego przymusu czy niłem to – wstawałem po 24.00, by sprawdzić statystyki mojej strony WWW. Oczywiście mogłem to uczynić z takim samym skutkiem następnego ranka. Co jednak mnie motywowało do tego, by jednak



wstawać w środku nocy? Moje zaangażowanie, wynikające z mojego hobby.

Do tej pory zawsze traktowałem wszystkie działania biznesowe jako moje hobby. Jedni chodzą na ryby, inni czytają książki, zbierają znaczki, jeszcze inni kochają majsterkować przy silnikach. Ja uwielbiałem i nadal uwielbiam bawić się w biznesmena w Internecie.

Myślisz, że gdybym nie lubił tego, co robiłem i robię, to nadal wstawałbym w nocy? Odpowiem z całą stanowczością – żadna siła nie byłaby w stanie mnie wtedy wygonić z łóżka. I dokładnie taka różnica jest między zwykłym wykonywaniem czegośkolwiek a robieniem tego samego z zaangażowaniem wynikającym z zamiłowania.

Dziś również wszystko, co robię, robię z wielką pasją i zaangażowaniem. Nikt nie stoi nade mną i nie mówi mi, co mam robić, nie kreśli mi planów, które muszę zrealizować – po prostu robię swoje i całkiem dobrze mi to wychodzi. Nadal pracuję, bo to lubię, bo to moje hobby. Znajdź swoje hobby i zacznij na tym zarabiać. Nigdy nie zarobisz szybciej i więcej, niż na robieniu tego, co lubisz wykonywać.

## **Przepowiednia.com – cd.**

Na mojej WWW o horoskopach wstawiłem dużo opisów różnych technik wróżenia, wyszczególniłem różnice pomiędzy rodzajami horoskopów. Wstawiłem również informacje o numerologii, znaczeniu imion itd. Motywem przewodnim w grafice była stojąca lampa z witrażowym koszem. Miałem wtedy już 19 lat, gdyż pamiętam, że podobnego motywu użyłem do tła na płycie CD, którą dołączyłem do mojej pracy dyplomowej.

Poprzez moją WWW można było zamówić horoskopy. Było ich wiele rodzajów: horoskop miłosny, rodzinny, zawodowy itd. Początkowo zastanawiałem się, czy samemu nie doksztąpić się z zakresu ezoteryki. Kupiłem nawet parę książek i czasopism na temat wróżenia, horoskopów itd. Nie byłem jednak fachową wróżką. Dlatego też technicznie od momentu zamówienia do dostarczenia horoskopu wyglądało to tak: odwiedzający wypełniał formularz zamówieniowy i przysyłał go do mnie. Po dokonaniu wpłaty przysyłałem otrzymane dane prawdziwej wróżce. Ona sporządzała horoskop, który liczył czasami nawet 10 kartek A4, za co dostawała od mnie wynagrodzenie w wysokości 50% tego, co ja dostałem. Otrzymany od profesjonalnej wróżki horoskop przysyłałem do mojego klienta. W ten sposób na każdym zleceniu zarabiałem 50%.

Chcąc poszerzyć gamę usług, podpisałem z pewną firmą umowę o świadczeniu usług Premium SMS. Współpraca polegała na udostępnieniu mi płatnego numeru SMS oraz oprogramowania do jego obsługi. W ten sposób ktoś, kto wszedł na moją stronę WWW, będąc spod znaku Raka, mógł wysłać do mnie SMS o treści np. „przepowiednia.rak”. W odpowiedzi otrzymywał ode mnie SMS-a zwrotnego, który był horoskopem na dany dzień. W każdej gazecie horoskopów było pełno, więc wystarczyło je przepisać. Biznes kwitł.

## **Lekcja 25: Rozwijaj coraz bardziej to, co już działa**

Zarabiałem coraz więcej, miałem coraz lepsze statystyki odwiedzin, coraz więcej osób odwiedzających moją WWW kupowało u mnie horoskop. Jest to przykład coraz większego rozwijania tego, co już działa. Nie tylko wprowadzałem nowe usługi płatne – rozwijałem też merytoryczną stronę mojego serwisu, publikując coraz to nowsze rodzaje wróżb, horoskopów itd.

Jeżeli jesteś w stanie zarobić na czymś 1 \$, to możesz rozwijając dany biznes, zarobić też na tym tak samo 10 \$ i 100 \$. Przypomnij sobie wszystkie pomysły, które zrealizowałem do tej pory, z których nigdy nic porządnego nie wyszło, które okazywały się z jednej strony stratą pieniędzy, z drugiej kopalnią wiedzy i bezcennego doświadczenia. Mój horoskopowy e-biznes generował w końcu dla mnie realny dochód, dlatego coraz bardziej go rozwijałem.

## **Przepowiednia.com – end**

Pewnie prowadziłbym go do dziś, gdyż z finansowego punktu widzenia był chyba pierwszym, naprawdę udanym przedsięwzięciem biznesowym. Na drodze jednak stanęły osobiste wątpliwości natury etycznej. Krótko mówiąc, nie wierzyłem ani dziś nie wierzę w przepowiadanie przyszłości z magicznej kuli, wróżenia z dłoni, kart czy z czegokolwiek innego.

Sądzę, że tak jak dla mnie był to po prostu biznes, tak dla tysięcy wrózek, szamanów i wróżbitów jest to dokładnie to samo: biznes i nic innego. Osobiście nie znam nikogo, kto mógłby powiedzieć, co się stanie jutro. Z tego też powodu, ale z poczuciem dobrze wykonanego biznesu, sprzedałem cały serwis na aukcji. Nie tylko całkiem dobrze na tym zarobiłem – i na prowadzeniu serwisu, i na jego sprzedaży – ale znowu się wielu rzeczy nauczyłem, a to było bezcenne.

### **Lekcja 26: Co z etyką?**

Myślę, że to już czas, by porozmawiać o bardziej ludzkiej twarzy biznesu, a mianowicie – o etyce w nim. Zawsze starałem się kierować

w biznesie tym, czego nauczyli mnie rodzice: mów zawsze prawdę, nie kradnij, nie myśl, że jesteś kimś lepszym. Biznes, czy jeszcze ogólniej: rynek, na którym wszyscy gracze się spotykają, nie jest ani polem bitwy, ani ringiem boksterskim. Co Ci po znokautowaniu partnera w biznesie, jeżeli już nie wstanie z desek? Nie tylko już nie dobijesz z nim żadnego targu, ale może też nikt inny nie będzie chciał już tego zrobić z Tobą.

Nigdy nie zapominaj o prawach natury: po dniach słonecznych przychodzą deszczowe, po lecie przychodzi zima, a po dniu noc. Jeżeli wspinasz się na szczyt, to gdybyś kiedyś spadał, spotkasz po drodze te firmy i tych ludzi, z którymi robiłeś wcześniej interesy. Czy ktoś wtedy poda Ci pomocną dłoń? Czy ktokolwiek będzie chciał jeszcze wtedy z Tobą robić interesy, jeżeli go oszukałeś, jeżeli go okradłeś? Raczej nie, a na pewno ja nie chciałbym mieć wtedy więcej z Tobą do czynienia.

Lubisz, gdy Cię ktoś naciągnie? Ja nie lubię, dlatego też nigdy nie robię tego sam. Właśnie dlatego po pewnym czasie zamknąłem całkiem dobrze prosperującą stronę WWW z horoskopami – miałem osobiste wątpliwości natury moralnej i wstyd mi, że zrobiłem to tak późno.

Nie można być mięczakiem i dać sobie ze sobą zrobić wszystko, ale tak samo nie można kraść czy oszukiwać! Osobiście uważam, że w biznesie dane słowo i uścisk dłoni są ważniejsze niż tysiące stron umów.

Może teraz myślisz, że to moja młodzieńcza naiwność, że ważniejsza jest zasada: „To, czego nie ma na piśmie, nie istnieje”. Może i masz rację, ale pozwól, że ja pozostanę przy swoich przekonaniach, mówiących: „Dane słowo i uścisk dłoni są ważniejsze niż tysiące stron umów”.

## **Sprzedaję kwiaty, bo nie mam za co kupić jedzenia**

Po pierwszym roku studiów wyjechałem za granicę na prawie dwa miesiące – na stypendium do Centrum Informacji Europejskiej w Niemczech. Mając 21 lat, marzyłem o karierze w którymś z międzynarodowych koncernów. Właściwie było mi obojętne, czy będzie to producent samochodów, sprzętu domowego, mebli... Miała to być bardzo duża, międzynarodowa firma, w której chciałem po 20 latach pracy zostać prezesem. Byłem przekonany, że w moim życiorysie staż w Centrum Informacji Europejskiej prezentowałby się świetnie, dlatego też pojechałem.

Sama praca na miejscu nie była ani w połowie tak ekscytująca, jak nazwa instytucji, do której pojechałem. Chyba nawet nie wspomniałbym o tym epizodzie, gdyby nie fakt, że nie miałem za co kupić jedzenia. Jak do tego doszło?

Kupiłem bilet w obie strony, wziąłem jeszcze jakieś 100 \$ kieszonkowego – i w drogę. Po co mi więcej, jeżeli nocleg opłacany miał być przez ową instytucję, a ja miałem otrzymać zwrot kosztów poniesionych na dojazd oraz za każdy miesiąc około 550 \$ stypendium do ręki?

Wszystko się zgadzało – oprócz jednej rzeczy: całość, czyli zwrot kosztów dojazdu plus stypendium, miałem dostać, ale dopiero w momencie zakończenia stażu, czyli w przeddzień wyjazdu. Efekt był taki, że nie miałem za co kupić bułki czy iść gdzieś na obiad. Do tego za własne pieniądze musiałem kupować tam na miejscu bilety komunikacji miejskiej. Nie było mi do śmiechu. Tylko jak tu zarabiać, nie

mając czasu, by iść do pracy? W końcu musiałem dziennie osiem godzin pracować w Centrum Informacji Europejskiej.

Przez pierwszy tydzień jeszcze utrzymywałem się z zabranych z domu oszczędności, ale kurczyły się z dnia na dzień coraz bardziej, a mnie w oczy zaglądało widmo głodu. Nie chciałem też prosić nikogo o pożyczkę. I nagle: eureka!

Nim powiem, co wymyśliłem, napiszę, jak na to wpadłem. Było to milionowe miasto, z tysiącami turystów i mieszkańców. Dziennie przechodziłem w drodze do biura przez gęsto oblegany przez nich rynek główny. Turystycznym hitem był przebrany i pomalowany na złoto pan, który stał nieruchomo na małym podeście. Stał tak, aż ktoś mu wrzucił coś do skarbonki. Wtedy zmieniał pozycję i wszyscy z zachwytu klaskali. To właśnie on zwrócił moją uwagę na hojność turystów. Nie chciałem jednak robić mu konkurencji. Tak oto wpadłem na pomysł minihandlu kwiatami.

Zapytasz, co w tym szczególnego. Już odpowiadam: kwiaty robiłem sam z papieru, tak że mnie nic nie kosztowały. Nauczył mnie tego kolega w szkole średniej. Jest to naprawdę bardzo proste i zarazem efektowne.

W biurze było pełno różnych papierów, więc kwiatki robiłem z różnokolorowej tektury, by były ciekawsze niż tylko białe. Z jakiegoś pudełka zrobiłem coś w rodzaju skarbonki: okleiłem je ładnie, a na górze wyciąłem otworek, by można było do niego wrzucać pieniądze.

Mając coś na podobieństwo skarbonki, mając kilkanaście kwiatków papierowych, ładnie się ubrałem w koszulę i marynarkę i przyjecha-

łem do miasta godzinę wcześniej niż zwykle. Ten czas poświęciłem na zarabianie.

Nie miałem żadnego doświadczenia w sprzedaży, pierwsze pół godziny okazało się klapą: nie sprzedałem ani jednego kwiatka. Dlatego szybko zmieniłem strategię – zamiast sprzedawać, obdarowywałem kwiatami przechodniów. Byłem przecież studentem, więc mówiłem, że to prezent od studentów. Każdy wie, że student to biedny gość i chyba dlatego to tak dobrze działało.

Jakie było moje zdziwienie, gdy po kolejnych 30 minutach miałem zarobionych prawie 10 \$. Na obiad i kolację wystarczało mi jakieś 5 \$, więc poszedłem do Centrum Informacji na swoje 8 godzin.

Od tamtego dnia codziennie rano przyjeżdżałem godzinę wcześniej do miasta, zarabiałem moje kilka, czasami kilkanaście dolarów i szedłem do biura. Wieczorem w mieszkaniu robiłem kilkanaście nowych kwiatków, by mieć „prezenty” dla turystów na kolejny ranek.

Może umiejętność robienia papierowych kwiatków kiedyś komuś pomoże, tak jak mnie pomogła, dlatego na mojej stronie internetowej podaję instrukcję, jak je zrobić: <http://www.robertmaicher.pl/bonus>. Jest to też świetny pomysł na obdarowanie bliskiej naszemu sercu osoby – taki własnoręcznie zrobiony bukiet kwiatów w różnych kolorach robi naprawdę wrażenie.

Moja nauczycielka często powtarzała nam na lekcjach: „Nie trzeba być mądrym, ale trzeba zawsze umieć sobie pomóc”.

## Lekcja najważniejsza

Ostatni rozdział jest jak ostatnie zdanie podczas prezentacji. Musi być krótki i uderzający niczym błysk lampy aparatu fotograficznego. Mam taki pogląd na temat pieniędzy: mają one dla mnie wartość nabywczą i duchową.

Wartość nabywczą banknotu 10 \$ to tyle, ile jesteśmy w stanie za niego kupić. Sam możesz to teraz określić, stawiając na wadze na szali po lewej stronie ów banknot, a po prawej np. kilka paczek papierosów albo jakiś kosmetyk. W momencie, gdy wskazówka wagi wskaże zero, dowiesz się, że banknot 10 \$ jest równy wartości np. kilku paczek papierosów. To jest wartość nabywczą pieniądza.

Drugą wartością, o której chcę Ci powiedzieć, jest wartość duchowa. Uważam, że jest to wartość, jakiej nabierają pieniądze w momencie, gdy je podarujesz komuś na cel charytatywny, gdy będą służyć pomocą komuś. Dlaczego to mówię?

Bo w interesach dawanie i dzielenie się jest najważniejsze. Jeżeli dasz komuś 10 \$, to wrócą one do Ciebie po stokroć. Nie pytaj mnie, jak to się dzieje, ale ja wiem dobrze, że tak właśnie jest. To nie jest tak, że dasz komuś banknot 10 \$, a po pięciu minutach ktoś przyniesie Ci w walizce 1000 \$. Ów tysiąc dolarów przyjdzie do Ciebie w postaci dobrej rady biznesowej, zauważenia okazji w interesach itd.

Jest jednak jeden warunek – musisz to czynić z radością i pogodą ducha. Jeżeli nie chcesz podzielić się tym, co masz, ale zrobisz to – niejako pod przymusem – nic na tym nie zyskasz. Czasami czytam,



że należy dawać 10% tego, co się zarobi. Ja się do tego nie stosuję. Daję tyle, ile mogę dać, nie tracąc przy tym dobrego humoru. Lubię dzielić się tym, co mam – sprawia mi to ogromną radość.

J.D. Rockefeller, najbogatszy człowiek świata tamtych czasów, w swoim notatniku, w którym zapisywał absolutnie wszystkie wydatki, pod pozycją nr 1 wpisał darowiznę na cele misyjne – w wysokości 10 centów. Było to w chwili, gdy jeszcze nie zgromadził żadnego majątku. Najwidoczniej jego filantropia i chęć dawania objawiła się u niego już za młodu, gdyż wpisów typu „na biednego”, „na biedne dzieci” czy „na dom sierot” można było odnaleźć wiele. Dzieło dzielenia się swoim bogactwem kontynuował wraz z bogaceniem się. Założył własną fundację i wspierał milionami dolarów ośrodki badawcze, uniwersytety, kościoły itd.

To nie muszą być pieniądze. Jeżeli nie chcesz lub nie możesz się dzielić pieniędzmi, podziel się tym, czym możesz i chcesz. Ja czasami, zamiast pomocy finansowej, angażuję swój wolny czas.

Spielberg, będąc już sławą w Hollywood, przekazał na założenie szkoły filmowej kilka milionów dolarów. Uważał, że trzeba oddać tyle, ile się dostało, inaczej życie staje się pustynią.

Obdarowując kogoś pieniędzmi, radą, czasem, dobrym słowem lub czymkolwiek innym, czyn to z pokorą. Nigdy nie wiesz, co będzie jutro. Nigdy nie czułem się jako milioner zbyt wielki, by iść np. na świąteczną kolację bezdomnych, podawać im grochówkę i usługiwać im do stołu. Gilbert Chesterton powiedział, że „pokora rodzi olbrzymów”.

W tym momencie dobiega końca nasza wspólna podróż. Ja w tej chwili idę włączyć komputer, by może znowu dziś znaleźć jakąś okazję, dzięki której będę jeszcze bogatszy, a Ty – nie oglądając się na nikogo – daj w końcu porządnie gazu i wstąp do Klubu Milionerów.

Życząc jeszcze raz wielu sukcesów, zapraszam Cię na moją stronę internetową: [www.robertmaicher.pl](http://www.robertmaicher.pl) Znajdziesz tu mój blog, ciekawe artykuły, jak również odpowiedzi na nadesłane pytania.

Robert Maicher

## Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Więcej praktycznych porad dotyczących, tego, jak zostać milionerem, znajdziesz w pełnej wersji ebooka. Zapoznaj się z opisem na stronie:

<http://zostac-milionerem.zlotemysli.pl/>

**Poznaj prawdziwą historię człowieka,  
który mając 17 lat, był zbieraczem truskawek,  
a mając 26 – został milionerem!**



Poleć znajomemu e-booka  
i zarób 50% jego wartości



Kupuj e-booki za punkty,  
nie za złotówki