

RAFAEL BADZIAG

Eessõna Jack Canfieldilt

# MILJARDI DOLLARI SALADUS

Miljardäri jõukuse ja edu  
20 põhimõtet

PÕHINEB INTERVJUDEL  
ROHKEM KUI 20 ENNAST ISE ÜLES TÖÖTANUD  
MILJARDÄRIGA

*Inglise keelest tõlkinud Madis Vodja*



PEGASUS

# SISUKORD

<i>Eessõna</i>	7
<b>Kuidas kõik alguse sai ja mida oodata</b>	11
1. peatükk. <b>See on sinu sees</b>	19
2. peatükk. <b>Kui soovid lennata, lahku kõigepealt pesast</b>	31
3. peatükk. <b>Näljased kotkad lendavad kõige kõrgemal</b>	47
4. peatükk. <b>Seila oma laeval edukalt</b>	63
5. peatükk. <b>Kullakaevaja löks</b>	81
6. peatükk. <b>Meisterliku äriajamise kuus oskust</b>	101
7. peatükk. <b>Kuus jõukuse harjumust</b>	119
8. peatükk. <b>Säti paika visioon</b>	137
9. peatükk. <b>Ära ole lipp, ole tuul</b>	153
10. peatükk. <b>Ole julge või mine pankrotti</b>	171
11. peatükk. <b>Koperda edasi</b>	193
12. peatükk. <b>Jätka võitlemist võidu nimel</b>	213
13. peatükk. <b>Ära muutu mugavaks</b>	231
14. peatükk. <b>Tööta kire abil kõigist rohkem</b>	247
15. peatükk. <b>Oled sa kui V.Ä.L.K?</b>	267
16. peatükk. <b>Ole rahaga arukas</b>	285
17. peatükk. <b>Ära kunagi lõpeta arenemist</b>	303
18. peatükk. <b>Ela ausalt</b>	321
19. peatükk. <b>Maksa tänulikuna tagasi</b>	341
20. peatükk. <b>Sellel on oma hind</b>	359
<i>Miljardärid</i>	379
<i>Tänu sõnad</i>	402
<i>Autorist</i>	405

# EESSÕNA

Kui Rafael Badziag tutvustas mulle viis aastat tagasi oma ideed intervjueerida rohkem kui 20 miljardäri üle maailma ja panna nad jagama oma edu saladusi, ei olnud ma sugugi veendunud, et ta sellega toime tuleb. Mõelge selle üle. Kuidas veenda rohkem kui 20 miljardäri tegema oma uskumatult tihedasse ajagraafikutesse korralikku pausi, et töötada mingi raamatuprojekti kallal? Miljonärid veel kuidagi. Aga miljardärid, kes juhivad suuri mitmetahulisi impeeriume? Ma olin kauem kui 40 aastat uurinud edukate inimeste põhimõtteid ja harjumusi ning teadsin, et midagi sellist ei olnud keegi varem isegi proovinud.

Selle viieaastase perioodi vältel Rafaeliga palju kordi kohtudes ja suheldes avastasin üllatusega, millise sihikindlusega ta projektile pühendus, ning rakendades samu põhimõtteid ja distsipliini, mida ta õppis miljardäridelt, keda ta intervjueris, tuli ta sellega toime. Ja ülemaailmsel tasandil. Rafael mitte ainult ei saanud hakkama 21 miljardärile ligi pääsemisega, vaid veenis mõningaid maailma parimaid miljardäridest ettevõtjaid endaga koos töötama.

Alates 2003. aastast kogunevad iga riigi edukaimad ettevõtjad kogu maailmast igal aastal Monacosse, et valida maailma aasta ettevõtja, inimene, keda nad usuvad olevat sel aastal maailma parim. Selle aja jooksul on kaheksa neist 15 inimesest, kes on saanud aasta ettevõtja nimetuse, olnud miljardärid. Nendest kaheksast viis on otsustanud osaleda selle raamatu kirjutamises ning jagada oma elutarkust Rafaeliga ja nüüd ka sinuga, lugeja.

Kusagil maailmas ei ole ühtegi teist raamatut, mis sisaldaks nii palju ettevõtluskogemust, läbinägelikkust ja elutarkust kui see. Rafaelil õnnestus miljardäre tundide kaupa intervjuerides selgeks teha nende edu saladuseks olevad 20 võimsat põhimõtet ...

ning need on nüüd kättesaadavad sulle, et aidata sul täita oma ettevõtlus- ja finantsunistusi.

Saad kohe väga lähedalt tuttavaks 21 tõsiseltvõetava äri-kangelasega ning õpid neilt, kes alustasid eikusagilt ja on liikunud edasi, ehitades üles tohutult edukaid ettevõtteid, panustades samal ajal suuresti nii kohalikku kui ka globaalsesse ühiskonda oma laialdase heategevuse kaudu. Nüüd on nad eeskujudena kättesaadavad igaihele, kel on kindel visioon ning kes on valmis töötama kõvasti ja töötama targalt, et muuta oma visioon reaalsuseks.

Nagu peagi avastad, on Rafaelil ainulaadne võime saavutada olukord, kus enamasti oma töö ja rikkuse suhtes vägagi sõnaahtrad inimesed avavad oma südame ning jagavad temaga kõige varjatumaid mõtteid ja tundeid oma edukaks saamise teekonnast. Lugeses seda raamatut, löikad sinagi kasu Rafaeli andest, saades tõeliselt omainimese juurdepääsu nendele uskumustele ja käitumisele, mida on olnud vaja, et saavutada selline suurus ärimaailmas. Rafael on raamatu üles ehitanud nii, et on tunne, nagu oleksid lausa nende inimestega samas ruumis. Nad jagavad kogetud raskusi, õppetunde, distsipliini, mida endas arendasid, lahendusi, mida löid ja avastasid, ning tulemusi, mida nad iga päev tootsid, tehes seda kõike kergesti mõistetavas keeles.

Lõpptulemus on see hämmastav raamat, mida käes hoiad. Lehti pöörates avastad, kuidas vanad miljardäride kohta käivad mõtted ja väärarvamused õrnalt minema uhutakse. Üks kõige võimsamaid asju, mida avastad, on see, et need mehed ei alustanud oma karjääri, pärides suuri rahasummasid, mida nad suutsid suurendada väikese annuse hea õnne abil. Kõik selle raamatu miljardärid on ennast ise üles töötanud. Osa neist on tulnud isegi äärmisest vaesusest, näiliselt täiesti lootusetust lähtepunktist, ja sa oleksid võinud nad kergesti maha kanda, kui oleksid neid nende nooruses kohanud. Aga nad ei andnud kunagi alla

ja on äris saavutanud erakordseid asju puhtalt oma uskumatu visadusega.

Kui õpid neid märkimisväärseid mehi tundma inimlikust küljest, lahus sellest, mida tavaliselt selliste inimeste kohta Forbes'ist või Fortune'ist loed, avastad, et oma põhiolemuselt on nad täpselt samasugused nagu sina ja mina, ent neid eristab see, et nad valdavad eneseusu kunsti ning on mõistnud, et ainsad piirid seame enda ette meie ise. Lugesdes nende lugusid ja hakates mõistma miljardäri mõtteviisi, näed, et kui need psühholoogilised piirangud eemaldada, ei takista miski soovitud saavutada.

Nüüd on sul ligipääs inspiratsioonile, motivatsioonile ja informatsioonile 21 miljardäri, kes tegutsevad järgmistel lehekülgedel sinu mentoritena. Kui sa rakendad seda, mida nad sulle õpetavad, kohusetunde, pühendumise ja sihikindlusega, leiad oma võimalused olevat sama piiratud kui neil.

Tavaliselt lõpetaksin öeldes: „Õnn kaasa!“, aga praegu ei vaja sa õnne. Pead lihtsalt võtma vastu otsuse ja kokku julguse, et viia ellu need elumuutvad põhimõtted ning kasutada ära vahendid, mida sellest raamatust avastad. Seetõttu lõpetan ma öeldes: „Naudi oma reisi!“

Jack Canfield, nr 1 New York Timesi bestsellerite „Edu põhimõtted“ (The Success Principles), „Kuidas jõuda sealt, kus oled praegu, sinna, kus tahad olla“ (How to Get from where You Are Now to Where You Want to Be), „Julge võita“ (Dare to Win) ja „Keskendumise võim“ (The Power of the Focus) ning raamatuseeria „Kanasupp hingele“ (Chicken Soup for the Soul) autor

# Kuidas kõik alguse sai ja mida oodata

*Kui suudad oma raha üle lugeda,  
pole sul miljardit dollarit.*

**J. Paul Getty, maailma rikkaim mees 1950-ndatel**

Kui ajakirjanik Napoleon Hillile anti 1908. aastal ülesanne intervjueerida Andrew Carnegie'd – sel hetkel maailma jõukaimat meest – ei kujutanud ta ette, milline teekond teda ees ootab. Carnegie, kes oli ise äärmiselt edukas ettevõtja, oli veendunud, et peab olema olema midagi edu valemi laadset, mida saaks vormida veatuks süsteemiks ja mida suudaks järgida igaüks.

Hilli nutikus valmistas Carnegie'le muljet, mistõttu küsis ta ajakirjanikult, kas too oleks valmis sedasorti süsteemi sõnastama, intervjueerides selleks Ameerika kõige edukamaid inimesi ja analüüsid tulemusi. Hill haaras võimalusest kohe kinni. Carnegie andis talle kaasa soovituskirja automagnaat Henry Fordile. Ford tutvustas teda omakorda Alexander Graham Bellile (telefoni leiutaja), Elmer R. Gatesile (tulekustuti leiutaja), Thomas Edisonile (elektripirni leiutaja) ja Luther Burbankile (teerajaja põllumajanduses).

Hill intervjueeris neid ja paljusid teisi oma aja rikkaimaid ja edukaimaid inimesi. Pärast 20 aasta pikkust uurimistööd avaldas ta monumentaalses töös „Edu seadused“ („The Law of Success“) arusaama edu saavutamise filosoofiast – nullist rikkaks saamise valemi. Ta koondas selle teadmise oma kuulsasse kirjutisse „Mõttele ja saa rikkaks“ („Think and Grow Rich“), millest sai üks läbi aegade enim müüdud raamatuid. See on tänapäevalgi mitmes versioonis ja formaadis saadaval.

Hilli raamat oli pöördepunkt universaalse edufilosoofia leidmisel. Viimase 100 aasta jooksul on Hilli filosoofia domineerinud Lääne – täpsemalt Ameerika – mõtteviisis sel teemal. Lõppude lõpuks olid ju kõik inimesed, keda raamatus „Mõttele ja saa rikkaks“ käsitleti, ameeriklased.

### **Kuidas kõik alguse sai**

Viie aasta eest osalesin edu saavutamise konverentsil. Tuhanded inimesed löid üksteisega patsu ja hüüdsid entusiastlikult: „Sul on miljonäri mõistus!“ Ma läksin sinna innustatuna varem loetud

edust rääkivatest ja miljonäride mõtlemisest kirjutatud raamatutest, sealhulgas Hilli omast. Kuid ma tundsin end veidi kummaliselt. Miski tundus olevat valesti, miski, mis ei lasknud mul teistega koos hõisata. Õhus oli midagi kummalist, tunne, taju, mida ma ei suutnud tabada. Siis jõudis see kohale. Muidugi!

Muidugi on mul miljonäri mõistus. 1990-ndatel olin ma Euroopa e-kaubanduse pioneeri. Ma lõin esimese täielikult funktsionaalse internetipoe, mis müüs saksakeelsel turul jalgrattaid. Olles üles ehitanud mitme miljoni dollarilise ettevõtte, olen ma ka ise miljonär. Mis siis? Ma ei tunne end selle tõttu erakordselt eduka ettevõtjana. Teised on ehitanud oma ettevõtteid näilisel väiksema pingutusega kiiremini ja suuremaks. Lisaks sellele tundus mu äri olevat kui pidev ülesmäge rühkimine. Ärimaalimas miljonär olla on võrdlemisi keskpärane saavutus. Ma eelistan miljardäri mõtlemist. See peaks olema midagi, mille poole iga ettevõtja püüdleb. Kuid seda ei saa ma ilmselgelt õppida siin, sellel konverentsil koos inimestega, kes püüdlevad oma esimese miljoni poole.

Ma lahkusin selgema arusaamisega ja innustusega see mõtteviis leida.

Kas oled kunagi endalt küsinud, miks sa ei ole oma eluga soovitud kohas vaatamata kõigile oma igapäevastele pingutustele? Kuidas on võimalik, et on neid, kes suudavad ühe eluea jooksul ehitada sadu tuhandeid töötajaid hõlmavaid organisatsioone ja luua väärtust summas, mille loomiseks läheb tavalisel inimesel sadu tuhandeid aastaid? Mis on nende saladus? Kas asi on ainult õnnelikes kokkulangevustes või peitub saladus nende iseloomus? Mis on nende fenomenaalse edu võti? Millesse nad usuvad? Kuidas nad jõudsid sinna, kus nad on täna, ja kuidas sa võiksid asuda samale edukuse teekonnale? Millised on mõtteviisid ja edu rituaalid, mida need mõjukad inimesed on kasutanud, et luua selliseid hiiglaslikke varandusi? Mis neid tagant utsitab? Mis on nende erakordse motivatsiooni allikas? Mis annab neile energiat,



et järeleandmatult rühkida selliste ennekuulmatute eesmärkide poole? Mis peitub ennast üles töötanud miljardäride isikuomadustes, et nad suudavad saavutada nii palju rohkem kui keskmised ettevõtjad ja saada äris nii uskumatult edukaks?

Sinu käes olev raamat „Miljardi dollari saladus“ on viieaastase teekonna tulemus, mille käigus tegin maailmale peale mitu tiiru, et oma küsimustele vastuseid leida. See taaselustab Napoleon Hilli 100-aastase idee. Mina olen selle uurimisteema viinud sammukese võrra kaugemale, intervjuuerides tänapäeva edukaimaid äriinimesi, kes kõik on end ise üles töötanud. Erinevalt Napoleon Hilli tööst lähenesin ma küsimusele seekord globaalselt, rääkides mitte ainult Ameerika ärihiiglastega, vaid ka end ise üles töötanud miljardäridega mujalt maailmast, kes esindasid erinevaid riike, kultuure ja religioone, nagu ka mitmesuguse sotsiaalse taustaga inimestega eri tööstusharudest ja vanuserühmadest. Me elame globaliseerunud ühiskonnas. Aasias on nüüd rohkem jõukaid inimesi kui Euroopas ja Põhja-Ameerikas. Erinevad kultuurid, religioonid ja mõtteviisid terves maailmas on leidnud oma tee jõukuseni.

Ennast üles töötanud miljardäride isiksused selles raamatus on kõik võrdlemisi eriilmelised. Neil on oma isiklikud geniaalsuse valdkonnad, unikaalsed isiklikud huvid ja individuaalsed veidrused. Vaatamata kõigile erinevustele on siiski kindlaid ühisenimetajaid, kogum isiksuse põhimõtteid, mis on olemas neil kõigil ning mis on andnud hoogu nende edule ja aidanud nad tippu. Just see aitab edukatel erineda kõigist teistest. Sellised põhimõtted pole kaasa sündinud, igaüks saab neid õppida, trennida ja omaks võtta.

Mina nimetan neid **miljardi dollari saladuseks**.

On üks asi analüüsida avalikke esinemisi või kammida kolmandate osapoolte materjale ja teha neist järeldusi, nagu enamik autoreid seda minevikus on teinud. Hoopis teine asi on küsida ülisaaavutajatelt silmast silma vestluse käigus nende edu,

motivatsiooni ja mõtteviisi kohta, nagu mina tegin. Andmed esmaallikast võimaldavad piiluda siiralt ja süvitsi nende erakordsetesse isiksustesse, pääseda ligi nende tõelistele mõtetele ja emotsioonidele, nende arusaamadele ärist ja maailmast.

See raamat on esimene katse saada kätte edu põhimõtted otse maailma kõige edukamatelt ennast ise üles töötanud miljardäridelt.

Kes on miljardär?

Miljardäri definitsioon ei tule sulle üllatusena: tegu on inimesega, kelle vara väärtus ületab miljard dollarit. Mida sa ei pruugi aimata, on see, et miljardär on erakordselt haruldane olend. Statistiliselt on miljardär ainult üks igast viiest miljonist maailma elanikust ehk üks 10 000 miljonärist.

Enamiku inimeste jaoks on keeruline ette kujutada, kui palju raha üks miljard päriselt on. Sul oleks vaja umbes 11 tonni 100-dollarilisi, et saada kokku üks miljard.

Kõik 21 selle raamatu jaoks intervjueeritud inimest on oma elu jooksul loonud väärtust mitu korda sellest rohkem. Nad ei pärinud suurt varandust ja neil ei „vedanud“ ka mõnel muul moel. Nad teenisid oma varanduse vaevarikka tööga ning pidid oma praeguse staatuseni jõudmiseks läbi tegema tõelisi katsumusi ja ületama raskusi.

Ma pean ümber lükkama tavapärase väärarusaama miljardäride kohta. Nad ei istu rahakuhilate otsas. Kellelgi pole miljardit sularahas.

Väga harva on neil inimestel ka isiklikul pangaarvel seismas miljardeid dollareid. Kui nii juhtub, siis on tegu pigem ajutise olukorraga tehingute vahel. Pigem on peaaegu kogu nende raha investeeritud ettevõtetesse, aktsiatesse või kinnisvarasse. Nii palju sularaha vedelemas hoida oleks vastutustundetu. Selle raha sööks inflatsioon ära ja alati on ka risk, et pank läheb pankrotti.

Kunstnik Michael Marcovici lõi kunstiteose „Üks miljard dollarit“, mis kujutab ühte miljardit füüsiliselt sularahas. Kui

seda teost Austria pealinnas Viinis näidati, küsiti Marcovicilt, miks ta ei kasutanud päris raha. Tema vastus? Keegi ei saa endale seda lubada. Isegi kui ta laenaks selle pangalt kõigest 1% aastaintressiga, maksaks selle raha ühenädalane näitus umbes 200 000 dollarit.

Ettevõtja või investor tahab üldiselt näha oma raha kasumit teenimas – näiteks 5%. Sel juhul tähendaks ühe miljardi dollari sularahana kodus hoidmine iga päevaga 135 000 dollarit saamata jäänud tulu. Seda on rohkem, kui enamik inimesi aastaga teenib. Vähesed teeksid seda vabatahtlikult.

Paljud inimesed ei oska näha erinevust miljonäri ja miljardäri vahel. Tegelikuses on erinevus meeletu. Vaata järgmisi näiteid mitmest intervjuust selles raamatus.

- Keskmise miljonär võib omada näiteks hotelli. Norra miljardär Petter Stordalen omab peaaegu 200 hotelliga ketti.
- Rikas multmiljonär võib omada tehast. Kanada miljardär Frank Stronach omab 400 tehast.
- Miljonäril võib olla restoran või isegi mitu. Austraalia miljardär Jack Cowin omab osalust 3000 restoranis.
- Tavapärane miljonär võib omada ühte või paari supermarketit. Vene miljardäril Sergei Galitskil on üle 17 000 supermarketi ja apteegi.

Võib-olla teeb järgmine lugu vahe miljonäri ja miljardäri vahel käegakatsutavamaks. Hiljuti ütles üks sõber mulle, et ta teenis eelmisel aastal 500 000 dollarit kasumit, mis on enamiku inimeste jaoks muljetavaldav teenistus. Ta on umbes nii palju raha teeninud juba mitu aastat ja seda investeerinud, kasvatades nii oma vara väärtuseks mitu miljonit dollarit. Ta on igatpidi vaadates miljonär. Kuid ma taipasin, et sellisel viisil miljardi dollari teenimiseks oleks ta pidanud sündima enne Jeesus Kristust ja säästma iga penni, mitte maksma makse ning ka siis oleks see

olnud võimalik vaid juhul, kui ei oleks inflatsiooni. Samal ajal on miljardärid loonud miljardi- või rohkemadollarilisi varandusi ainult ühe elueaga.

Vahe miljonäride ja miljardäride vahel on kolossaalne mitte ainult nende varandust arvestades, vaid ka nende võimu ja mõju arvesse võttes. Miljardärid sõna otseses mõttes muudavad maailma.

„Miljardi dollari saladus“ selgitab, mis eristab miljardäri mõtlemist kõigi teiste omast, ja vastab järgmistele küsimustele: miks jääb osa miljonärideks saanud inimesi sellele tasemele, ent teised saavad miljardärideks ja muudavad maailma? Mis paneb viimaseid nii palju rohkem saavutama?

Hoolimata sellest, mida soovid ette võtta, peaksid alati õppima maailma parimatelt. Miks? Sest hoolimata sellest, kas sa õpid kolmanda liiga mängijalt või maailmameistrilt, on investeeritud aja ning pingutuse tase sama. Kuid tulemused erinevad täielikult.

Kui soovid näiteks olla maailma parim jalgpallur, ei jõua sa sinna, õpetades end ise või õppides kohalikult staarilt – seda hoolimata sellest, kui andekas ja kogenud ta on. Ent kui sulle annavad nõu mineviku ja tänapäeva parimad nagu Lionel Messi, Cristiano Ronaldo, Pelé ja Mia Hamm, hakkad kohe asju paremini taipama – nii vaimselt kui ka füüsiliselt – mis annab sulle parima võimaluse saada oma spordiala tipuks.

Samamoodi pead õppima maailma parimatelt, kui tahad edu saavutada ettevõtluses. Kuidas aga välja selgitada, kes need on?

Äris on edu jaoks üks objektiivne mõõdupuu: vara väärtus. See on äritegevuses universaalne mõõdik. Edu võib eri inimestele tähendada erinevaid asju, kuid äris on võrdlemisi lihtne leida maailma edukaimaid ettevõtjaid: need on inimesed, kes on oma karjääri jooksul loonud kõige enam väärtust dollarites, suurima vara väärtuse.

Selle definitsiooni alusel on maailma edukaimad ettevõtjad kõige jõukamad inimesed. Täpsemalt tähendab see Miljardäre – suure M-tähega.

Tõeliselt ambitsioonika ettevõtja jaoks on mõttetu konsulteerida pelgalt „tavalise“ miljonäri või multimiljonäriaga. Tänapäeva äriinimesed on kaugel sellest, et pidada neid suurima edu saavutajateks. Ameerika Ühendriikides on üks igast 20 ettevõtjast miljonär. Seega ära õpi miljonäridelt. Ei, sa peaksid õppima parimatelt – miljardäridelt.

Teiste miljardäride seas jagasid selle raamatu jaoks oma mõtteid järgmised ärimaalima tipud:

- Manny Stul, maailma ettevõtja 2016;
- Mohed Altrad, maailma ettevõtja 2015;
- Cho Tak Wong (Cao Dewang) maailma ettevõtja 2009;
- Tony Tak Caktiong, maailma ettevõtja 2004;
- N. R. Narayana Murthy, maailma ettevõtja 2003.

Seda raamatut lugedes võib tekkida küsimus, kuidas ma sain ligipääsu kõigile neile väljapaistvatele isikutele ja suutsin neid veenda selles ülemaailmses raamatuprojektis osalema. Noh, see lugu täidaks täiesti uue raamatu (mille ma võib-olla ühel päeval ka kirjutan). Piisab, kui ütlen, et see projekt lasi mul maailmale mitu korda tiiru peale teha ja näha uste taha, mis tavaliselt on võõrastele suletud.

Lõpuks võimaldas see mul kohtuda meie ajastu ühtede kõige erakordsemate isiksustega ettevõtluses – kõike seda selleks, et saaksin nende kõige sügavamaid tarkusi jagada sinuga, kallid lugeja. Samal ajal pole see raamat otseselt nendest – meie ärimaailma säravatest teemantidest, isemõtlejatest, ühtedest inimestest viie miljoni kohta, „mustadest luikedest“. See on nende fenomenalse edu saladusest, millest räägivad nad ise, oma sõnadega. See on miljardi dollari saladusest.

See raamat annab sulle plaani, mida saad järgida, et hakata oma elus ja äris liikuma samasuguste tulemuste poole.

Hakkame pihta.

# 1. PEATÜKK

## See on sinu sees

*Veendumused on tõele ohtlikumad vaenlased kui valed.*

Friedrich Nietzsche

On hämmastav, kui sügavalt domineerivad avalikus arvamuses miljardäride kohta stereotüübid. Keskmine inimene teab vähe reaalsusest maailmas, mis moodustab ainult 0,00002% meie ühiskonnast.

Teadmiste puudumist moonutab meie meedia, mis keskendub säravatele piltidele ja dramaatilistele juhtumitele, et luua ning avaldada kadetsevaid seisukohavõtte. Meedias maalitud pilt, mida üldsus faktidena omaks võtab, on tugevalt kallutatud ja tegelikkusest väga kaugel – vähemalt selles osas, mis puudutab end ise üles töötanud miljardäre.

Alustuseks lükkame ümber mõned kõige levinumad väärarusaamad. Järgnev annab sulle aimu, mis sorti inimestest me räägime, ja pakub võimalust nende maailmaga tutvuda.

## Väärarusaam miljardäridest: miljardärid sünnivad rikkastes, arenenud riikides

Kui sa arvad, et miljardäriks saamiseks on vaja sündida rikkas arenenud riigis, siis sa eksid. Narayana Murthy lugu on hea näide.

N. R. Narayana Murthy sündis 1936. aastal Indias, ühes maailma vaesemas riigis. Narayana perekonnal polnud mööblit, kõik istusid ja magasid põrandal. Isa soovitas tal soovitud hobisid hoolikalt kaaluda ja valida need, mis ei kurnaks väetit eelarvet. Lemmikuteks said lugemine, muusika kuulamine ja sõpradega suhtlemine. Narayana ei saanud endale lubada ajalehe ostmist, nii läks ta kohalikku raamatukokku ja luges seda seal.

1980-ndate alguses ei olnud India mitte ainult üks maailma vaesemaid riike. See oli ka üks vaba ettevõtluse suhtes vaenulikumaid maid. Sotsialistlik valitsus rakendas hulga piiranguid ja naeruväärseid regulatsioone, mis muutsid äriajamise peaaegu võimatuks. See omakorda viis äärmusliku korruptsioonini. Valitsusametnikel oli võim otsustada, milliseid ettevõtteid

*Omanik ütles mulle: „Olgu, sa võid võtta need kaks bambusest kasti ja käia ustele koputamas, et saada tellimusi.“*

Ron sai vastavalt kasti suurusele kolm kuni kaheksa senti tulemustasu.

*Seega suutsin ma üheksa-aastasena teenida pärastlõunati, kooli lõpust kuni kella kuueni õhtul kuni 80 senti päevas. See on suur hulk raha. Tänapäeval tähendaks see kindlasti ... viis kuni kümme dollarit. Tol ajal oli meie taskuraha ainult viis senti. Algkooli 4. klassist alates käisin ma tööl. Ma jäin ellu omaenda teenitud taskurahaga.*

Mida varem sa tööle hakkad, seda parem. Sa õpid tundma raske töö ja raha väärtust ning arendad arusaamist, kust raha tuleb.

Oma lapsepõlves veetis Venemaa rahvusvaheliselt kõige tunnustatum miljardär Sergei Galitski oma nädalalõpud vanemate aias füüsilist tööd tehes, milleks sundis teda ta isa.

*Muidugi see ei meeldinud poisina mulle, aga ma olen kindel, et temalt sain ma tööd rügava hinge. Ma olen kindel, et on asju, mida saab õppida, ja mina õppisin olema töökas.*

Kõik ennast ise üles töötanud miljardärid, keda ma intervjuerisin, alustasid töötamist enne 18-aastaseks saamist.

Mõned töötasid koolivaheaegadel, näiteks Kanada miljardär ja Lululemoni asutaja Chip Wilson, kes säästis raha ülikooli minekuks. 14-aastasena teenis ta raha viie dollari eest päevas talude küüne lammutades, hiljem linnaparkide haldaja alluvuses puid pügades ning autosid parkides ja pestes.

Ka Austraalia miljardär, Hungry Jack'si asutaja Jack Cowin töötas 12-aastasena vaheaegadel, pügades suviti muru ja koristas talviti lund. Ta muretses endale ka kirjakandjatöö.

*Iga päev pidi vedama kohale ajalehti ja igal nädalal klientidelt raha korjama. Seega oli sul see vastutus: sa teadsid, kui suur on*



*su käive. Ma olin sel hetkel 12-aastane. Mäletan, et ajalehepoisina oli mul jõukas piirkond, kus elavatel arstidel ja advokaatidel olid alati kõige kenamad autod ning toredaimad majad ja muud sellised asjad. Ma arvan, et mu peas tekkis arusaam, et küllusel on mingi seos haridusega ja võimega säästa raha, alustada oma ettevõttega ja nii edasi.*

Enda säästetud rahaga suutis ta 16-aastasena auto osta.

*Asi on ilmselt iseseisvuses. Selles, et sul on piisavalt raha, et sa ei pea seda oma vanematelt küsima.*

Paljud miljardärid töötasid isegi enne kümneaastaseks saamist. Tim Draper tegi kodus töid, mille andis talle ta ema.

*Me lihtsalt läksime välja ja saime penni iga minuti eest, mis me tööd tegime. Ma rohisin aias, kübveldasin mulda, värvisin vagunelamut, saagisin maha puu, niitsin muru. Tegin selle penni eest minutis hulga majapidamistöid.*

Nii suutis ta säästa natuke raha ja alustada oma investorikarjääri.

*Mu isa pani mind investeerima, kui olin üheksa-aastane. Sel hetkel suutsin ma osta ühe aktsia.*

Jollibee asutaja Tony Tan Caktiong alustas kaheksasena ajalehtede müümisega.

Kuid varaseimad alustajad olid Ungaris sündinud Kanada miljardär, Linamari asutaja Frank Hasenfratz ja Brasiilia tööstur Lirio Parisotto, kes hakkasid ise enda eest vastutama juba kuueaastaselt.

Frank meenutab: „Me elasime talus ja ma pidin kuueaastasena toitma kanu ning seda pidi tegema õigel ajal. Tahad mängida? Jah, sa võid mängida, kuid kella kuue ajal hommikul pead kanu toitma. Vanemaks saades kasvas pidevalt ka vastutuse määr, ent mitte ainult vastutus, vaid ka privileegid. Hiljem pidin söötma sigu. Veelgi hiljem pidin saama 10- või 11-aastaseks, enne kui

mul lubati toita hobuseid. Polnud küsimustki, sa pidid töötama. Nii see lihtsalt oli.“

## Võta vastutus enda ja sind ümbritsevate inimeste eest

Lirio Parisotto sündis Brasiilia lõunaosas väikeses talunike külas, mille elanikud olid Itaalia immigrandide järeltulijad. Külas polnud elektrit, raadiot, veevärki ega asfaltteid.

*Tegu oli lihtsalt ellujäämisega. Ma ei taibanud, mida tahan oma tulevases elust. Aga ma teadsin ühte: ma ei soovinud töötada põllul. Seal oli liiga raske, liiga kuum, liiga palju sääski. Me olime vaesed. Meil oli raha esmavajaduste jaoks nagu toit ja riided, kuid ei midagi enam. Meil ei olnud raha auto, džiiibi ega muu jaoks. Ja sanitaartingimuste tõttu levis ka palju haigusi. Keegi ei hoolitsenud vee ega toidu eest. Meil ei olnud külmkappi. Meil puudus elekter. Valguse saamiseks kasutasime petrooleumilampi. Kas kujutad seda ette?*

Ta hakkas raha teenima kuuesena.

*Me pidime võtma maisitõlviku ja eemaldama sellelt lehed. Seda kasutati tubaka rullimiseks ja millegi tegemiseks, mida me nimetasime õllesigariteks. Ma võtsin need välja ja pakkisin 25 tükki kokku. Me tegime seda õhtuti pärast õhtusööki, kaks tundi päevas. Kord kuus tuli keegi meie koju ja ostis valmis kauba ära.*

Vanima lapsena pidi Lirio hoolitsema oma nooremate õdede-vendade eest.

*Ma olin 11 lapsest vanim. Ma pidin hoolitsema teiseks ja kolmandaks ja neljandaks ja viiendaks vanima eest, sest ma olin vanim ning meil polnud kedagi, kes oleks saanud mu ema aidata. Ta valmistas toidu, tegi kõigile riided, hoolitses loomade*

*eest, lüpsis lehmi, et teha juustu. Kui mu õed ja vennad pahan-  
dust tegid, vastutasin selle eest mina, nii et ma kehtestasin tea-  
tud sorti distsipliini, et midagi ei juhtuks. [Naerab]*

Ka maailma rikkaim mees ravimitööstuses Dilip Shanghvi ja Korea tehnikamogul Kim Beom-Su vastutasid oma õdede-  
vendade eest juba varases nooruses ning neid koheldi kui  
täiskasvanuid.

Kim Beom-Su elas lapsena ühetoalises korteris koos viie õe ja  
venna, vanaema ning vanematega. Vanima pojana pidi ta vastu-  
tama terve pere eest ning Korea traditsiooni kohaselt hoolitses  
ta pere tema eest erilisel moel, et tema võimed ja vastutustunne  
saaksid areneda. Mehe perekond polnud heal järjel ja pidi tooma  
ohvreid, et ta saaks ülikooli minna. Ta oli oma perest ainus, kes  
seda teha sai – teadlik privileeg, mille eest ta oli tänulik ja mille  
kohta ta teadis, et maksab selle tulevikus tagasi.

*Nende kogemuste tõttu sain ma loomulikult pärast edu saavuta-  
mist rohkem tagasi anda.*

Kuid tema vanemate ettevõtte pankrotistus ja perekond jäi  
kodutuks.

*Sellest hetkest peale töötasin ma kui hull osalise tööajaga koh-  
tadel. Ma töötasin nii palju, et minu teenistus oli mitu korda  
suurem kui see, mida pärast ülikooli täiskohaga tööl teenisin.  
Just sel ajal pidin koolile ja õppimisele keskendumise asemel pea  
ees maailma hüppama.*

Paljud miljardärid toetasid oma perekonda juba lapseas, andes  
teenitud raha vanematele või töötades perekonna äris.

Infosysi asutaja ja 2003. aasta maailma ettevõtja Narayana  
Murthy oli Karnataka osariigis üks neljast parimast õpilasest ja  
11. klassis sai ta rahvusliku stipendiumi.

*Ma andsin raha oma emale, sest meid oli kaheksa last ja meid  
kasvatati filosoofiaga, et me peame jagama kõike, mis meil on.*

*Seetõttu oli loomulik anda raha emale, kes kindlustas, et sellest said kasu kõik.*

Sergei Galitski oli 14, kui ta hakkas töötama oma ema töö juures köögiviljalaos.

*Ma tegin rasket füüsilist tööd. Ma laadisin Pepsi-Cola veoautosid. Tol ajal polnud palju valikuid. Me andsime raha oma vanematele, aga kui tahtsime mingi osa endale jätta, siis nad ei pannud seda pahaks. Siiski nägime, et elu on raske. Me ei teinud seda otsust küll ise, kuid tundsim, et pidime andma raha oma vanematele. Ja kahjuks olin ma pärast seda igal aastal perekonna tugitala.“*

Mõned intervjueeritud miljardärid kasvasid ainult ühe vanemaga, osa olid isegi orvud. Nad pidid võtma täieliku vastutuse enda ja oma lähedaste eest.

## **Alusta oma ettevõttega võimalikult varakult**

Reatöötajana miljardäriks ei saa. Kui soovid olla rahaliselt üliedukas, pead looma omaenda äri.

Kiirtoidumogul Jack Cowinil oli maine, et ta teenis ülikooli lõpetamise ajal väikeettevõtjana palju raha kõrvalt. Ta otsis hästi tasustatavat tööd. Mehe üürimaja haldaja soovitas tal kohtuda Bill Pollockiga, kes oli personali, ajutiste töötajate ja kontorite ülekoormuse alane ettevõtja. Bill ütles: „Ma olen valmis sulle tööd pakkuma, aga kui soovid olla edukas, peaksid tegelikult tõeliselt pühenduma omaenda ettevõttele.“ Jack ja Bill jäid suhtlema. Billist sai Jacki mentor ja tema tulevase ettevõtte osanik.

Jack jagab oma teadmisi varanduse kogumise kohta.

*Ära mine tööle. Ehitä üles ettevõte. Loobu isikliku vaeva ärist. Nädalas ei ole olemas kahesandat päeva, päevas ei ole 25 tundi. Asi ei seisne selles, kui palju sa tööd rabad. Iva peitub*

*selles, et lähemaks ärisse, milles saad teenida. See on koht, kus toimub rikkuse loomine.*

Ma küsisin Brasiilia miljardär Lirio Parisottolt, kes on arst, kuidas on selle tööga võimalik nii rikkaks saada. Tema vastus võib sind üllatada.

*Kui sa tahad arstina tõeliselt rikkaks saada, siis esimese asjana lõpeta töö arstina. Selle asemel loo meditsiiniettevõtte struktuur ja koosta tippspetsialistidest koosnev meeskond.*

Võta seega vastutus oma ärilise tuleviku eest. Haara saatus oma kätte. Mida varem sa äriга alustad, seda parem. Sul on pikem stardirada ja rohkem aega katse-eksituse-meetodiks.

Ron Sim tänab õnne, et alustas ettevõtlusega varakult.

Ühendkuningriigi suurima finantsteenuste osutaja Hargreaves Lansdowni asutaja Peter Hargreaves vastas küsimusele, mida ta teeks teisiti, kui peaks otsast pihta hakkama: „Noh, ilmselt alustaksin varem.“

Sama vastuse sain ka Naveen Jainilt, kes asutas oma esimese ettevõtte kolmekümnendate lõpus.

*Ma soovin, et oleksin seda teinud oma kahekümnendate alguses: mul oleks 20 aastat rohkem kogemusi asjade ajamisel. Mu esimene ettevõtte ei pruukinud olla edukas, kuid iva seisneb selles, et sa õpid märksa rohkem ise tehes, kui teisi jälgides. Nii et kui ma oleksin seda juba 20 aastat teinud olnud, siis ehk ei oleks mu esimene firma olnud edukas, võib-olla poleks teinegi edukas olnud, kuid kolmas juba oleks olnud. Selleks ajaks oleksin ma olnud oma kolmekümnendate alguses, mitte kolmekümnendate lõpus, kui oma esimese firma asutasin.*

Paljud miljardärid rajasid oma ettevõtte, sest nad ei suutnud enam olla töötajad. Nad säästsid, et asutada oma firma.

Kui Hüsnü Özyegin Ühendriigist Türgisse naasis, juhatus ta kokku oma vana kooliaegse sõbra Mehmet Emin

Karamehmetiga, kes oli Yapi Kredi panga omanik. Karamehmet määras 29-aastase Hüsnu oma panga nõukokku ja tegi temast 32-aastaseks saades panga presidendi.

*Ma juhtisin Yapi Kredit kolm ja pool aastat. See oli kahjumis pank, kui ma selle üle võtsin, ning kolme ja poole aastaga hakkas see kasumit teenima.*

Ta küsis Karamehmetilt pangast ühte protsenti. „Ma tahtsin olla selle ühe protsendiga panga osanik.“ Kuid Karamehmet ütles: „Mul on kolm pank. Kui ma annan sulle ühe protsendi, siis tahavad teised tüübid sama. Mul pole sedasorti süsteemi. Ma annan sulle korraliku boonuse.“ Ja samal päeval, mil ta keeldus Hüsnule andmast ühte protsenti, rajas Hüsnu ise oma panga.

*On huvitav, et ma olin pahane hr Karamehmeti peale, kes ei andnud mulle ühte protsenti pangast, kuid ilmselgelt võib tagantjärele öelda, et ta tegi mulle suure teene, ja ma olen talle tänulik.*

Panga rajamiseks on vaja kapitali. Hüsnu teenis sellele liigutusele eelnenud aastatel panga presidendina head palka.

*Ma müüsin pooleteise miljoni dollari eest maha oma kaks maja ja laenasin veel poolteist miljonit kolmelt ärimehelt. Ma suutsin omada 65% pangast, mille stardikapital oli kabeksa miljonit dollarit, sest ma müüsin 35% pangast 50% lisakasumiga esimestele aktsionäridele.*

19 aastat hiljem müüs ta panga Kreeka Rahvus pangale 5,5 miljardiga. See oli ka teistele aktsionäridele suurepärase tehing.

*Algselt 21 aktsionärist, kes ostsid Finansbankist ühe protsendi, hoidis vaid üks aktsiad alles 19 aastat, kuni Kreeka pank selle ära ostis. Ma nägin teda ühes pulmas. Ta kandis smokingut nagu minagi ja proovis kõigi ees mu kätt suudelda, sest ta oli*

*just saanud Kreeka Rahvus pangast pakkumise 50 miljonile dollarile selle osa eest, mille tema isa talle 120 000 dollariga ostnud oli.*

Tony Tan Caktiong kukkus läbi tööintervjuul, kuhu teda kutsus Pepsi-Cola, sest kui talt küsiti, mida ta tahaks teha, vastas ta, et soovib omada enda ettevõtet. Võib-olla mõjutas teda tema isa, kes alustas alluvana, kokana templis, kuid liikus sealt edasi, et avada isiklik Hiina restoran. „Nii et võib-olla oli mul selline muster, et ka mina tahtsin oma ettevõtet.“

Ka Poola rikkaim inimene Michał Sołowow teadis, et ei soovi olla alluv. Pärast kooli lõpetamist töötas ta Saksamaal autoremonditöökodades, et teenida veidi raha. Ta suutis säästa 10 000 dollarit, millest sai tema algkapital.

Kui ma küsisin Tim Draperilt varanduse kasvatamise nõuan-deid, mida ta võiks jagada inimestele kõikjal maailmas, vastas ta ainult kahe sõnaga: „**Alusta kohe!**“

## **Kontrolli oma keskkonda ja saatust**

Oluline on reaalsusega silmitsi seista. Naveen Jain tunnistas mulle järgmist.

*See võib tunduda hullumeelne, aga ma ei vaata filme. Ja just selle põhjus on nii kummaline. Filmid viivad sind teise maailma, ent mina armastan oma maailma. Ma ei taha lahkuda maailmast, kus ma elan, ma ei soovi minna teise maailma, elada väljamõeldud kohas ja jätta maha oma kaunis ümbrus, milles ma armastan iga minutit.*

Sa peaksid olema vastutustundlik samal moel, nagu Chip Wilson: millegi üle kurtmise asemel peaksid selle osas midagi ette võtma. Võta vastutus oma keskkonna eest. Mõista, et su keskkond vormib sind. Kuidas sa kasvad suureks, kuidas

mõtlevad sind ümbritsevad inimesed – see kõik mõjutab sinu lõpptulemust. Ära lase sel olla juhuslik.

Jack Cowini sõnastas selle järgmiselt.

*Enamik rahulolevaid inimesi, keda tean, kontrollivad ise oma elu ja tegemisi. Ilmselt otsime me kõik vabadust teha seda, mida soovime, just sel ajal ja kohas, kus me seda tahame. Kui palju on õnnetu inimesi? Üheksakümmend protsenti inimestest teeb tööd või on suhetes majandusliku paratamatuse tõttu. Nad jäävad tööle, mida vihkavad, sest neil on majalaen või õppe-laen, ja nad muutuvad vangideks. Kuidas siis seda kontrollida? Kuidas säilitada võimet seda kontrollida?*

Ta rääkis mulle oma ärijuhtimise magistrikursusel peetud loengust, kus ta ütles järgmist.

*Teil on minuga võrreldes üks puudus. Kui ma ülikooli lõpetasin, pakuti mulle tööd aastapalgaga 6000 dollarit, aga teie saate pakkumisi 150 000 dollarile. Te kujundate välja elustiili. Te liitute golfiklubiga, panete oma lapsed erakoolidesse. Te ostate suure laenuga maja ja muutute sedasorti elustiili vangiks. Kui ma tegin otsuse, et hakkan tegema äri, siis oli mul võimalik võita kõik, kuid kaotada väga vähe.*

Kui Jack Cowin Kanadas ülikooli lõpetas, sai ta tööd kindlustusfirmas. Tal läks hästi ja ta teenis palju. Ta abiellus, sai lapse, ostis maja, tal oli väike majalaen. Ta oli 25 aastat vana.

*Ja ainus asi, mida ma kindlalt teadsin, oli see, et ma ei tahtnud töötada suurfirma jaoks. Ma tahtsin teha ise ettevõtte, ma tahtsin vabadust teha, mida tahan. See oli ainus asi, mida kindlalt teadsin. Kuidas ma astun rolli, milles kontrollin oma keskkonda?*

Pärast viit tööaastat läks ta ühe sõbraga külla vanemale tippjuhile.



*Me tahtsime rajada oma agentuuri ja saada iseseisvateks agentideks. Siin on suur bürokraatiamasin, suur kindlustusfirma, üks Kanada suurimaid kindlustusfirmasid. Me tahtsime selles teha revolutsiooni. Ja ma nägin tema pilgus tühimust: süia on mingid 25-aastased lapsed sisse marssinud. Ma peaaegu kuulsin teda ütlemas: „Lõpetage mu aja raiskamine!“ Tal puudus igasugune huvi selle vastu, mida talle rääkisime.*

*Seega ma lahkusin, tulin Austraaliasse, et oma firma rajada, ning teisest tüübist sai väga edukas Canadian Tire frantsiisomanik ja temagi ehitas üles oma ettevõtte. Nii et meil mõlemal läks väga hästi.*

*Tõele au andes oli mul maja ja laen. Ma suutsin maja maha müüa ja nätaki! Me liikusime edasi. Kuid ma polnud veel jõudnud staadiumisse, kus ma ütleksin: „Kas ma tahan sellest kõigest loobuda?“ See polnud kunagi teema. Mind huvitas seiklemine palju rohkem.*

Kui soovid lugeda täies mahus, kuidas Jack Austraalias jalad alla sai, mine lehele <http://TheBillionDollarSecret.com/resources>.

Frank Stronach kasvas üles vaeses, sõjast laastatud Austrias. Kui ta sai 21, otsustas ta hakata oma saatust juhtima ja muuta oma keskkonda. Tema jutt on tõeline nõudepesijast-miljardäriks-lugu.

*Ma soovisin maailma näha. Seega tegin ma avaldusi mitme viisa saamiseks: Lõuna-Aafrika, Austraalia, Ameerika Ühendriigid, Kanada. Esimesena andis mulle viisa Kanada. Seega jõudsin ma Kanadasse. Sõitsin sinna laevaga. Kõige odavam viis. Mul oli taskus 200 dollarit. Ja oli aegu, mil tundsin nälga, sest mul polnud raha toidu ostmiseks.*

*Mu esimene töökoht oli haiglas nõudepesijana. Ja teine töö, mille sain, oli väga väikeses tehases. Pärast poolt aastat ma sisuliselt*

*juhtisin seda firmat, nii et omanik ütles: „Kuule, ma tahan, et sinust saaks minu partner.“ Ent tegelikult minust ei saanud saada partnerit. Ta oli tore mees, kuid ta ei pannud seda pakumist kunagi kirja.*

Tuleb välja, et omanik ei mõelnud seda tõsiselt.

*Seega ma lahkusin sealt, töötasin teises ettevõttes, kus teenisin rohkem raha ja elasin samal ajal väga säästlikult, väga väikeses toas. Säästsin iga veeringut. Ja siis suutsin ma pärast kahte aastat osta tööstusmasina, rentida väikese garaaži ja läksin välja kliente otsima. Ma ütlesin: „Kui tehasel on probleem, siis ma heidan sellele pilgu peale. Ja kui ma ei suuda probleemi parandada, ei pea te mulle maksma.“ Lihtne.*

Nüüdseks on Frank Stronachist saanud miljardär. Ta asutas ühe maailma suurima autovaruosade tootja Magna, mille käive ulatub 40 miljardini.

Miljardärid on inimesed, kes panevad ise paika mängureeglid. Brian Kim Beom-Sule meeldis mängida jalgpalli. Enamasti võttis ta endale meeskonna kapteni rolli ja võrtsitas mängu väljamõeldud lõbusate reeglitega või lõi oma sõprade jaoks hoopis uusi mängu. Ta naeratas, kui ma täheldasin: „Seega te ei mängi, kui ei saa ise reegleid paika panna?“

Iseseisvaks saamisel võib olla sinu psüühikale puhastav efekt nagu Briani jaoks, kes pika aja jooksul oma elus maadles tunnete väljendamisega, vihastamisega, nutmisega.

*See oli aeg, kui olin äsja alustanud oma idufirmaga ning juhtisin päevasel ajal firmat ja öösiti programmeerisin, mind rõhus millegi uue ja keerulise või hirmutava tegemine ning ma pidin ka töötajatele maksma. Ent mind valdas ka kummaline olukorra kontrollimise tunne, teadmine, et firma allus minu juhtimisele ja et ma olin iseseisev, ma olin lõpetanud alluvaks olemise ning mul oli vabadust. See hirm ja vabadus said kokku ning*

*moodustasid teatud sorti katarsise, kui ma ühel päeval duši all käisin ja nutma puhkesin. Pärast seda muutus duši all nutmine harjumuseks. Nüüd nutan ma iga kord, kui vaatan telesaateid.*

Seega, kallid lugeja, kui soovid lennata, siis pead pesast lahkuma. Sinu saatus on sinu enda kätes. Tõuse püsti ja seisa oma enda kahel jalal. Võta vastutus enda ja teiste eest enda ümber. Alusta oma ettevõttega nii kiiresti, kui võimalik, ning kontrolli oma keskkonda ja elu. Ainult niiviisi saad sa asuda teekonnale pöörase äriedu suunas.

- Triivijad ei lahku kunagi pesast ega alusta lendu.
- Miljonärid lahkuvad pesast ja proovivad lennata.
- Miljardärid hüppavad pesast välja ja lendavad kõrgel.

Selle teema kohta käivaid teisi lugusid loe siit:  
<http://TheBillionDollarSecret.com/resources>.