

# Secretele miliardarilor

20 de principii pentru  
a fi bogat și a avea succes

Traducere: Mirela-Mădălina Ionescu

---

Interviuri cu peste 20 de miliardari  
care au reușit prin forțe proprii

---



NICULESCU

# CUPRINS

<i>Prefață</i> de Jack Canfield .....	9
Începuturi și așteptări .....	13
1. Este în interiorul tău .....	21
2. Dacă vrei să zbori, părăsește cuibul .....	33
3. Vulturii flămânzi se avântă cel mai sus. ....	47
4. Construiește-ți barca de salvare .....	61
5. Capcana vânătorilor de comori .....	75
6. Cele șase abilități ale priceperii în afaceri. ....	91
7. Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea. ....	105
8. Perfecționează-ți viziunea .....	119
9. Nu fi steagul, ci vântul care îl flutură .....	133
10. Fii curajos sau fii falit. ....	149
11. Împiedică-te și apoi mergi mai departe .....	167
12. Continuă să lupți ca să câștigi .....	185
13. Nu te conforma .....	201
14. Întrece-i pe toți punând pasiune în tot ceea ce faci .....	215
15. Ești eficient? .....	231
16. Gestionează-ți banii în mod inteligent .....	247
17. Devino tot mai bun .....	261

18. Traiește onest .....	277
19. Oferă-le și tu celorlalți cu grațitudine .....	295
20. Plătește prețul succesului .....	311
<i>Epilog.</i> .....	327
<i>Anexă: Miliardarii</i> .....	329
<i>Mulțumiri</i> .....	353
<i>Despre autor</i> .....	357

# CAPITOLUL 1

---

Este în interiorul tău

---

*Convingerile sunt dușmani mai mari  
ai adevărului decât minciunile.*

– Friedrich Nietzsche

Este uimitor când te gândești cât de dominată de stereotipii este opinia publică. Omul obișnuit cunoaște puține lucruri despre realitatea lui – o lume care nu reprezintă decât 0,00002% din societate.

Acest deficit de cunoaștere este distorsionat de mass-media, care se concentrează asupra unor imagini ostentative și a unor incidente dramatice, cu scopul de a crea și de a trezi sentimente de invidie. Tabloul prezentat de presă și acceptat ca atare de publicul larg este în mod excesiv denaturat, fiind foarte departe de adevăr – cel puțin în privința miliardarilor care au reușit pe cont propriu.

Voi începe prin a respinge câteva dintre cele mai comune concepții eronate. Acelea pe care le voi prezenta în continuare îți vor oferi o idee despre genul de oameni de care vorbim și te vor introduce în lumea lor.

## **Concepție greșită despre miliardari: Miliardarii se nasc în țările bogate și dezvoltate.**

Dacă părerea ta este că trebuie să te naști într-o țară bogată și dezvoltată ca să devii miliardar, te înșeli amarnic. Un bun exemplu în acest sens este povestea lui Narayana Murthy.

N.R. Narayana Murthy s-a născut în anul 1946 în India, una dintre cele mai sărace țări din lume. Familia lui Murthy nu avea nici măcar mobilă în casă; cu toții stăteau și dormeau pe podea. Tatăl lui l-a sfătuit să-și aleagă cu grijă hobbyurile și să le selecteze pe cele care nu-i vor secătui bugetul său și așa modest. Astfel, cititul, ascultatul muzicii și discuțiile cu prietenii au devenit activitățile lui preferate. Pentru că nu-și permitea nici măcar să-și cumpere un ziar, mergea la biblioteca publică și citea exemplarul de acolo.

La începutul anilor '80, India nu era numai una dintre cele mai sărace țări din lume, ci și unul dintre statele cu cea mai ostilă atitudine față de libera inițiativă. Era condusă de un guvern socialist, care adoptase o serie de restricții și de reglementări absurde, ce făceau aproape imposibilă administrarea unei afaceri. Acest fapt a dus la o corupție extremă; funcționarii guvernamentali aveau puterea de a decide care societăți vor avea succes și care vor eșua. Ca urmare, economia Indiei a fost sufocată.

În 1981, când Narayana Murthy, împreună cu mai mulți parteneri, a fondat compania de software Infosys, problemele cu care s-a confruntat păreau insurmontabile. Frecvențele crize de energie electrică din țară s-au dovedit a fi, în cele

din urmă, unul dintre cele mai mici obstacole pe care aveau să le întâmpine Murthy și partenerii săi.

— Gândește-te la următorul lucru: Crezi că este posibil să conduci o companie de software fără să ai un computer?

— Ei bine, Infosys nu avea unul. De ce oare?

— Pentru că trebuiau să obțină o permisiune din partea guvernului ca să poată să importe un calculator în India.

— Narayana Murthy mi-a spus că i-au trebuit trei ani de așteptare și 50 de călătorii până la Delhi pentru a obține aprobarea respectivă. Acest interval de timp abia dacă sugerează ce a presupus întregul său demers. Compania Infosys avea sediul în Bangalore, iar Delhi se afla la aproximativ 2.415 kilometri distanță. (Ca să privim acest lucru în perspectivă, este cu circa 321 de kilometri mai mult decât distanța de la New York la Miami, în Florida). Narayana Murthy nu-și permitea să călătorească cu avionul, așa că era nevoit să meargă cu trenul timp de două zile în fiecare direcție unde voia să ajungă. După cum am menționat deja, pentru toate problemele birocratice i-au trebuit 50 de vizite la Delhi; dacă faci niște calcule, este vorba despre echivalentul a 200 de zile de călătorie care au avut loc pe parcursul a trei ani!

— Acum probabil că te întrebi; cum a fost posibil ca Narayana Murthy și asociații lui să conducă o companie de software în cei trei ani în care nu au avut un computer? Cum au făcut ei programare?

— Echipa din India a găsit un client în America care a fost de acord să îi permită să folosească computerul lui. Șase dintre cofondatorii Infosys au călătorit în Statele Unite ca să înceapă să lucreze, pe când Murthy a rămas în India pentru a se ocupa de formalități și pentru a obține aprobarea de importare a propriului lor computer.

— Comunicarea a reprezentat și ea o mare problemă. Narayana Murthy mi-a mărturisit că, în medie, o companie indiană are nevoie de cinci până la șapte ani pentru a obține dreptul de a-și deschide o linie telefonică. În afara faptului că India nu era în pas cu dezvoltarea tehnologică, motivul așteptării îndelungate era faptul că oficialii guvernamentali pensionați aveau prioritate în a le fi alocată o linie telefonică.

— Întrebarea evidentă este: cum a comunicat Narayana Murthy cu partenerii și clienții săi din Statele Unite fără să dispună de un telefon (iar acest lucru se întâmpla în perioada de dinaintea apariției e-mailului)?

— Narayana Murthy mergea în mod regulat la oficiul poștal și îi suna de la o cabină telefonică publică.

L-am întrebat pe acesta cum procedau ceilalți dacă voiau să îl contacteze. Mi-a zâmbit și mi-a răspuns: „Ei bine, nu puteau, pur și simplu nu puteau.”

După un an de eforturi, în cele din urmă le-a fost instalată o linie telefonică. Dar faptul că acum beneficiau de ea nu însemna neapărat că puteau și obține o legătură telefonică – mai ales cu Statele Unite. În cea mai mare parte a timpului nu era semnal; iar când aveau semnal, de obicei linia era ocupată.

După cum am menționat anterior, au trecut trei ani până au ajuns să obțină permisiunea de a importa un computer. Cu toate acestea, faptul că dețineau o licență guvernamentală nu însemna că își și puteau permite un calculator. Ceea ce făcea ca situația să fie și mai complicată era faptul că software-ul pe care îl creau necesita un minicomputer<sup>2</sup> ce costa sute de mii de dolari – sumă de care fondatorii companiei nu dispuneau în acel moment. Infosys a fost înființată având la dispoziție un capital de 250 de dolari, bani economisiți personal de cei șapte parteneri. Narayana Murthy a avut de înfruntat o altă problemă și a reușit să facă un alt miracol, despre care voi discuta mai târziu în carte.

După ce computerul a fost importat și instalat, cei șase cofondatori ai companiei s-au întors în India pentru a lucra pe el. Dar nici acest moment nu a reprezentat încă sfârșitul obstacolelor birocratice pe care trebuiau să le depășească. Acum cu toții erau nevoiți să se gândească la o modalitate de a trimite codul creat clientului din Statele Unite. Episodul despre care vorbesc a avut loc înainte de apariția internetului; așadar nu era posibil să i-l trimită imediat prin e-mail. Pe atunci, singura modalitate de a face acest lucru era să salveze programul pe o bandă magnetică, pe care urmau să o expedieze prin intermediul serviciului poștal tradițional. De cealaltă parte, clientul îl încărcă de pe banda magnetică pe computerul său. Din păcate, această soluție nu funcționa între India și Statele Unite.

De ce nu? Pentru că orice pachet expedit din India către Statele Unite trebuia să treacă prin vama indiană. Vameșilor le trebuiau aproximativ două săptămâni ca să efectueze procedura vamală. Asta însemna că era nevoie de trei săptămâni astfel încât codul lor să fie expedit de la Infosys, din India, la clientul din Statele Unite. Cu fiecare modificare adusă programului de către Infosys, trebuiau să mai aștepte alte trei săptămâni înainte de a putea primi un feedback de la client. Consecința acestui proces anevoios a fost faptul că durata unui proiect se prelungea într-atât de mult, încât părea că durează o veșnicie. Demersul în sine era unul inacceptabil, asemănându-se cu un harachiri antreprenorial. De aceea era necesar

<sup>2</sup> Un calculator de uz general, de dimensiuni reduse, care a fost creat în anii '60. Acesta se vindea la un preț mai mic decât un computer obișnuit, dar era mai puternic. (*n. trad.*)

să scurteze în mod considerabil timpul de expediere pentru a-și accelera ciclurile de producție.

Cum au rezolvat o astfel de problemă? Echipa a venit cu ideea de a tipări codul pe hârtie și de a-l trimite prin fax în SUA unde, de cealaltă parte, un angajat al Infosys avea să-l introducă manual pe computerul clientului. Bineînțeles că procesul necesita o muncă manuală suplimentară și nu era deloc lipsit de erori. Dar viteza de expediere a software-ului lor a crescut în mod considerabil.

Însă provocările nu s-au oprit aici: imaginează-ți numai mediul în care lucrau și obstacolele pe care au trebuit să le depășească.

Atunci când am realizat interviul cu Narayana Murthy, am simțit pe propria piele condițiile în care erau nevoiți să lucreze el și asociații lui. La acea vreme, în Delhi erau 45 de grade Celsius. O asemenea temperatură nu este tocmai propice îndeplinirii cu ușurință a unor sarcini fizice sau intelectuale. Dar locuitorii Indiei trebuie să-și desfășoare în mod frecvent activitatea în astfel de circumstanțe.

Astăzi, Infosys este considerată una dintre cele mai bogate și mai dezvoltate companii indiene, oferindu-le angajaților cele mai bune condiții de lucru posibile. Și bineînțeles că în casa de oaspeți a Infosys din Delhi, unde am și realizat interviul cu Narayana Murthy, era instalat aer condiționat.

Chiar și așa, în timpul întâlnirii noastre a avut loc o pană de curent; de asemenea, sistemul de aer condiționat s-a defectat. Toate încercările noastre de a-l reporni au eșuat, temperatura devenind rapid una extrem de inconfortabilă. Însă Narayana Murthy a chemat imediat echipa de mentenanță. În cele din urmă, după zece minute de încercări, sistemul a repornit. Cinci minute mai târziu, a avut loc o altă pană de curent, iar aerul condiționat s-a oprit din nou. Ne-am hotărât să nu ne mai preocupăm de această problemă pentru că nu voiam să mai pierdem timpul.

Așa am reușit să-mi fac o mică idee despre cum este viața profesională în India zilelor noastre. Aceia dintre cititori care nu au avut niciodată o astfel de ocazie își pot imagina cum ar fi fost să lucreze în acel mediu în urmă cu 30 de ani – când India și Infosys erau mult mai puțin dezvoltate?

Astăzi, Narayana Murthy este miliardar. Infosys este cea mai mare companie de software din lume, având angajați 200.000 de programatori – mai mult decât cei din companiile Microsoft, Apple și Google la un loc. În anul 2003, Narayana Murthy a fost numit „antreprenorul anului la nivel mondial” – sau „cel mai bun antreprenor din lume”, dacă îți place mai mult această formulare.

Prin urmare, ideea că numai persoanele născute în țările bogate și dezvoltate pot deveni miliardari este doar un mit. De fapt, nu numai că Narayana Murthy însuși a devenit miliardar, dar a și făcut ca șase dintre cofondatorii companiei să devină la rândul lor miliardari, iar cel puțin 4.000 dintre angajați lor să devină milionari.

Lucrul de care cei mai mulți oameni nu-și dau seama este că, în țările în curs de dezvoltare, averea se acumulează mult mai repede decât în țările industrializate. În 2016, numărul miliardarilor din Asia l-a depășit pe cel din întreaga Americă de Nord.

În timpul cercetărilor mele, am descoperit fenomenul „miliardarilor imigranți”. Da, se pare că un procentaj surprinzător de mare de miliardari au reușit pe cont propriu în afara granițelor țării lor de origine. Deși au venit fără să aducă cu ei nimic, provenind din țări sărace sau devastate de război, totuși ei au găsit diverse modalități de a face averi uriașe. Voi discuta în detaliu despre acest aspect mai târziu în carte.

## **Concepție greșită despre miliardari: Miliardarii provin din familii înstărite, care îi susțin.**

Dacă părerea ta este că trebuie să te naști într-o familie bogată și generoasă pentru a avea șansa de a deveni miliardar, probabil că nu cunoști povestea lui Mohed Altrad.

Mohed Altrad s-a născut printre nomazi, în Deșertul Sirian. Tribul de beduini din care făcea parte trăia în corturi. Aceștia își ridicau tabăra acolo unde găseau apă pentru animale și rămâneau în același loc atât timp cât exista îndeajunsă vegetație cu care să se hrănească turmele lor. Apoi își strâneau corturile și plecau mai departe, în căutarea unor pășuni mai bune.

Când Mohed s-a născut, tatăl lui l-a renegat. I-a alungat pe Mohed și pe mama sa din căminul lor și l-a omorât pe fratele lui. Astfel, băiatul a fost nevoit să trăiască alături de mama sa la marginea tribului, viața lui fiind atât de mult lipsită de importanță încât nimeni nu a notat ziua sau anul nașterii acestuia. Nici până în ziua de azi nu știe când a venit pe lume. Mi-a mărturisit că a inventat datele pe care le folosește acum deoarece copiii lui și-au dorit să-i serbeze ziua de naștere.

Însă acesta nu este nici pe departe sfârșitul poveștii dickensiene a lui Mohed Altrad. Pe când avea patru ani, mama lui a murit. Bunica a fost cea care și-a

asumat responsabilitatea creșterii lui, având convingerea că destinul acestuia era să devină cioban. Ea nu a vrut să-l trimită la școală, considerând că un astfel de loc era bun numai pentru un „pierde-vară”. În fiecare zi, Mohed fugea de acasă și mergea desculț prin deșert, kilometri întregi, până în satul din apropiere, unde se ducea la școală.

Învățătorul i-a dat un caiet și un creion, pentru că băiatul nu avea niciunul dintre aceste obiecte. Se dusese la școală cu mâinile goale și desculț. Singurul lucru pe care îl purta era o *djellaba* (un tip de cămașă largă și lungă) ruptă, care îi rămăsese mică de ani buni.

Mohed Altrad a încercat în mai multe rânduri să-i ceară ajutor tatălui său ca să facă rost de strictul necesar, dar a fost în mod constant respins și umilit de acesta – uneori chiar bătut.

Totuși, când Mohed era în clasa a treia, s-a întâmplat un miracol: a primit un cadou de la tatăl lui – o bicicletă veche. A fost primul și singurul dar pe care i l-a oferit vreodată părintele său.

Odată cu primirea acelei biciclete, a ieșit la iveală pentru întâia dată geniul antreprenorial al lui Mohed Altrad. El le-a închiriat-o contra cost colegilor săi de școală, câștigând astfel ceva bani. Nu a strâns o sumă mare, dar ea i-a permis băiatului să-și cumpere câteva rechizite pentru școală.

Dându-și seama că educația era singura lui șansă de a scăpa de soarta pe care o avusese până atunci, Mohed a învățat din greu. Curând a devenit unul dintre cei mai buni elevi din regiunea sa și astfel a ajuns să primească o bursă de studiu în străinătate.

Mulți ani mai târziu, după ce și-a încheiat studiile, Mohed Altrad a preluat o companie de schele falimentară din Franța și a transformat-o într-un lider mondial în domeniu. În următorii 30 de ani, a mai adăugat afacerii sale, Altrad Group, peste 200 de noi companii. Astăzi, Mohed Altrad este miliardar. În 2015, a fost numit „antreprenorul anului la nivel mondial” – sau „cel mai bun antreprenor din lume”, dacă îți place mai mult această formulare.

Așadar, dacă ești de părere că pentru a deveni miliardar cineva trebuie să se nască într-o familie înstărită și care să-l susțină, te bazezi pe o concepție eronată. Mohed Altrad s-a născut într-un trib de beduini, la marginea societății, într-o țară săracă. A fost renegat de familia sa, care își dorea ca el să devină cioban. Însă acest lucru nu l-a oprit pe băiat din drumul său către obținerea unui succes desăvârșit, dovedind că totul este posibil.

Din cunoștințele mele despre miliardarii care au reușit pe cont propriu, se observă că un procent considerabil dintre aceștia nu au avut o copilărie liniștită și lipsită de griji. Încă de timpuriu, au fost forțați de diferite circumstanțe să-și

asume responsabilitatea pentru viața lor. Voi aborda mai detaliat acest aspect în capitolele următoare.

Din punct de vedere statistic, peste 70% dintre miliardarii lumii s-au ridicat prin forțe proprii, ceea ce înseamnă că aceștia nu provin din familii bogate. În mai puțin de o viață de om, ei au ajuns la suma uluitoare de cel puțin un miliard de dolari prin mijloace proprii, lucru care este în sine uimitor.

În schimb, acest lucru înseamnă că mai puțin de 30% dintre miliardari și-au moștenit averea. În cadrul grupului, există și o proporție semnificativă de persoane care nu s-au născut bogate, ci au ajuns să aibă o avere ca urmare a unei căsătorii.

Pe scurt, stereotipul omului bogat, născut într-o familie privilegiată și care trăiește toată viața în lux, poate fi aplicat doar unui sfert din totalul miliardarilor din întreaga lume.

## **Conceptie greșită despre miliardari: Au studiat la cele mai bune universități.**

Nu greșești dacă afirmi că, în ciuda tuturor obstacolelor pe care le-au întâmpinat, Narayana Murthy și Mohed Altrad au reușit să primească o educație formală bună, esențială pentru obținerea succesului lor. Dar cum rămâne cu cei care nu au beneficiat la începutul vieții de o astfel de educație? Oare toți miliardarii au absolvit cele mai prestigioase universități?

Cao Dewang (sau Cho Tak Wong, conform pronunției oficiale din mandarină) a crescut într-o Chină devastată de război, în timpul Revoluției Culturale, într-un sat sărac din provincia Fujian. Înainte de nașterea lui, tatăl acestuia și-a părăsit familia și a plecat în Shanghai, fără să aleagă un nume pentru copilul pe care îl aștepta. Acest aspect este deosebit de important în tradiția chineză, unde se presupune că tatăl este cel care trebuie să-i dea un nume copilului.

Drept urmare, băiatul nu a primit un nume adevărat; în schimb, până la vârsta de nouă ani a avut o poreclă. Mama lor i-a crescut în sărăcie pe el și pe cei cinci frați ai săi.

Deși legea prevedea ca toți copiii să beneficieze de educație, vreme de mai mulți ani familia nu și-a putut permite acest lucru. În cele din urmă, băiatul a reușit să meargă la școală abia la vârsta de nouă ani, însă tot nu avea un nume – un

amănunt semnificativ pentru prezența la orele de curs. Unchiul lui s-a gândit îndelung la această problemă și, în cele din urmă, l-a numit Dewang.

În ciuda entuziasmului inițial al băiatului, școala s-a dovedit a fi pentru el o adevărată provocare. Acolo se simțea neliniștit și inconfortabil, „de parcă ar fi avut cuie bătute în scaun”. Firea lui sfidătoare și batjocura la adresa profesorilor nu i-au atras simpatia cadrelor didactice. Necazurile băiatului nu erau provocate de notele pe care le obținea, ci mai degrabă de comportamentul său. A fost etichetat de mic ca fiind un „copil rău”. De fiecare dată când un profesor se întorcea cu spatele la clasă ca să scrie ceva pe tablă, el se ridica în picioare și îl imita pe acesta pentru a-și face colegii să râdă.

Când Cao Dewang avea doisprezece ani, tatăl lui s-a întors în sfârșit acasă. În fiecare seară, el își trimitea fiul la magazin pentru a-i cumpăra ceva de băut. În drumul înapoi spre casă, Dewang a început să ia înghițituri din ce în ce mai mari din sticlele cumpărate pentru tatăl lui. Nu după mult timp, băiatul a dezvoltat un obicei din a bea.

Dimineața, Cao Dewang trebuia să se trezească devreme ca să adune vreascuri pentru cuptor. Asta îl făcea să se simtă obosit după-amiezile, iar odată chiar a adormit în clasă. Din această cauză directorul școlii l-a umilit pe băiat în fața tuturor, iar Dewang a refuzat să-l lase să scape nepedepsit. „L-am surprins în toaletă, m-am urcat pe peretele despărțitor și m-am urinat vesel în capul lui”, mi-a povestit el.

Nu are rost să mai spun că niciodată nu a repetat această faptă. Astfel, Dewang a fost nevoit să părăsească școala după ce a terminat doar cinci clase. Dar familia lui s-a simțit ușurată, deoarece nu-și mai putea permite să-i plătească studiile.

Este important de reținut că în China abandonarea școlii după numai cinci ani de studiu înseamnă, în esență, că ești analfabet. Sistemul chinezesc de scriere este format din 90.000 de caractere, dintre care 5.000 sunt folosite în mod regulat. Chinezii își petrec întreaga viață învățând să scrie.

Cu un acces limitat la educație până la vârsta de paisprezece ani, Cao Dewang a devenit o scursură a societății. I-a fost încredințată sarcina de a avea grijă de o singură vacă comunală. Salariul primit abia îi ajungea să trăiască de pe o zi pe alta. Însă nimeni nu era dispus să-i încredințeze o responsabilitate prea mare unui tânăr analfabet, ticălos și alcoolic. Momentul de cotitură din viața lui Dewang a fost cel în care a ajuns la fundul sacului.

Atunci a refuzat să mai renunțe la sine și s-a decis să facă tot posibilul ca să scape de sărăcie. S-a hotărât să se autoeduce. A început prin a citi manualele școlare ale fratelui său mai mare, luându-le cu el în timp ce avea grijă de vacă. Din păcate, în ele erau mii de caractere pe care nu le putea înțelege. A încercat să-i

ceară ajutorul fratelui său, însă, cum erau prea multe probleme, acesta a început să-și piardă răbdarea.

Soluția: un dicționar. Însă unul bun, precum *Dicționarul Xinhua*, costa pe atunci 0,8 yuani – o sumă uriașă pentru un simplu văcar. Acum a început el să manifeste primele semne de geniu și să arate o voință de neclintit. În fiecare dimineață, înainte să meargă să aibă grijă de vacă, se trezea devreme ca să taie iarba de pe malul râului, pe care apoi o vindea ca fân crescătorilor de cai din sat, scutindu-i astfel pe aceștia de bătaie de cap suplimentare. Ei îi plăteau câțiva bănuți, iar el îi economisea cu mare grijă. După un an întreg de economii, a reușit în sfârșit să-și cumpere *Dicționarul Xinhua* și să înțeleagă acum toate cuvintele din manuale. Pentru asta, a căutat fiecare caracter din dicționar până când a reușit să le înțeleagă pe toate.

Cao Dewang a rămas în continuare nemulțumit de ansamblul cunoștințelor sale. Ca să înțeleagă cu adevărat conceptele din cărțile pe care voia să le citească avea nevoie și de o enciclopedie. Este de la sine înțeles că o astfel de lucrare costa chiar mai mult decât un dicționar: trei yuani. I-au trebuit încă trei ani de economii pentru a-și permite să o cumpere.

În timp, a lucrat pas cu pas pentru a se perfecționa, până când eforturile sale au început să dea roade. De-a lungul anilor, a avut numeroase locuri de muncă, fiind inclusiv zarzavagiu, comerciant de tutun, cultivator de ciuperci, muncitor în construcții, mecanic de motoare, bucătar, vânzător, achizitor și director de fabrică. În cele din urmă, în calitate de antreprenor, a pus bazele companiei Fuyao Glass – cel mai mare producător de parbrize din lume.

În 2009, la aproape 50 de ani de la momentul în care a ajuns la sapă de lemn, Cao Dewang a fost ales „antreprenorul anului la nivel mondial” – sau „cel mai bun antreprenor din lume”, dacă îți place mai mult această formulare. Acum este miliardar.

Cao Dewang nu a absolvit nicio școală. Nu a studiat la nicio universitate. S-a născut într-o țară nedezvoltată, iar familia sa, fiind săracă, nu și-a putut permite nici măcar să-i asigure o educație elementară. În ciuda tuturor acestor lucruri, el se numără acum printre cei mai bogați oameni din China.

Așadar, dacă ai impresia că pentru a deveni unul dintre cei mai bogați oameni din lume trebuie să te naști într-o țară bogată și dezvoltată, să provii dintr-o familie înstărită, care să te susțină, și să absolvi o universitate de top, atunci ai niște concepții greșite și îți subestimezi abilitățile. În acest fel, doar te limitezi singur, dar și obiectivele pe care le-ai putea realiza. Cei mai mulți dintre miliardarii care au reușit pe cont propriu nu îndeplinesc una sau mai multe dintre aceste condiții.

Unii, precum Cao Dewang, nu îndeplinesc niciuna dintre ele. Acestea sunt doar niște mituri pe care realitatea nu le susține.

Primul lucru pe care l-am învățat de la miliardari este că succesul lor nu e determinat de factori externi.

Atunci, ce anume le permite unora să depășească începuturi aparent fără speranță și să ajungă pe culmile unui succes incredibil, pe când alții duc o viață obișnuită, fără realizări remarcabile, deși au trăit în cele mai bune condiții?

Se pare că ceea ce determină reușita extraordinară este combinația potrivită de principii interne, ce le sunt comune miliardarilor care au ajuns să se realizeze prin forțe proprii. Eu le încadrez în ceea ce consider a fi **Secretele miliardarilor**. Primul factor este conștientizarea faptului că poți depăși orice condiții nefavorabile și că, în ciuda sau poate chiar datorită lor, poți avea un succes răsunător în afaceri. Mecanismul tău interior este cel care te face să excelezi în domeniul businessului, și nu condițiile externe.

În paginile următoare vei descoperi celelalte nouăsprezece principii.

- 
- Numai oamenii delăsători cred că poți reuși doar atunci când au la dispoziție condițiile perfecte, dar, indiferent de acestea, mereu există ceva care îi oprește.
  - Pentru că își iau viața în propriile mâini, milionarii sunt niște oameni puternici, însă ei continuă să creadă că succesul lor depinde de condițiile favorabile.
  - Miliardarii știu că tot ce le trebuie se află în interiorul lor și de aceea reușesc în afaceri, indiferent de factorii externi.
- 

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:

<http://TheBillionDollarSecret.com/resources>.