

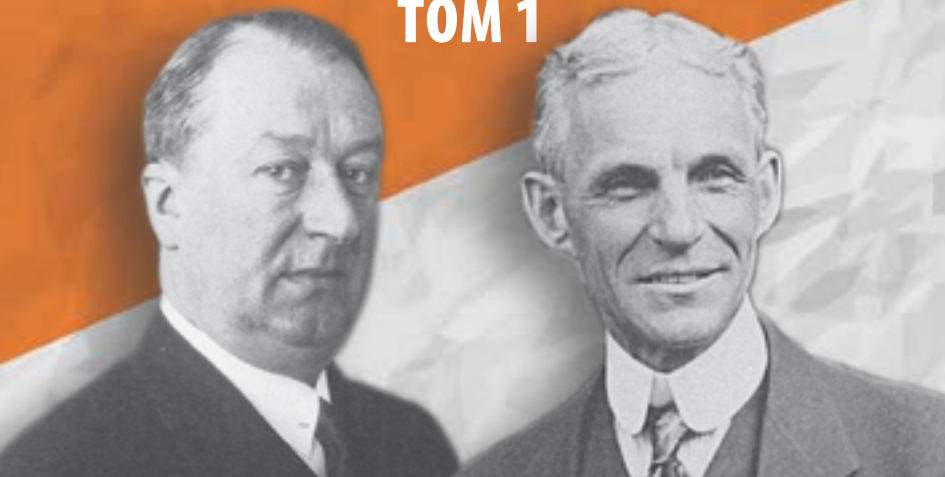
Andrzej Moszczyński

SUKCESY

SAMOUKÓW

KRÓLOWIE WIELKIEGO BIZNESU

TOM 1



INSPIRUJĄCE BIOGRAFIE

Andrzej Moszczyński

SUKCESY SAMOUKÓW

KRÓLOWIE WIELKIEGO BIZNESU

CZ. 1



2021

[Kup książkę](#)

© Andrzej Moszczynski, 2021

Redaktor prowadzący:

Alicja Kaszyńska

Zespół redakcyjny:

Anna Imbiorkiewicz, Karolina Kruk, Ewa Ossowska, Barbara Strojnowska,
Krystyna Strojnowska, Dorota Śrutowska, Robert Ważyński

Korekta oraz skład i łamanie:

Wydawnictwo Online

www.wydawnictwo-online.pl

Projekt okładki:

Mateusz Rossowiecki

Wydanie I

ISBN 978-83-65873-86-6

Wydawca:



Andrew Moszczynski Institute LLC

1521 Concord Pike STE 303

Wilmington, DE 19803, USA

www.andrewmoszczynski.com

Licencja na Polskę:

Andrew Moszczynski Group sp. z o.o.

ul. Grunwaldzka 472, 80-309 Gdańsk

www.andrewmoszczynskigroup.com

Licencję wyłączną na Polskę ma Andrew Moszczynski Group sp. z o.o. Objęta jest nią cała działalność wydawnicza i szkoleniowa Andrew Moszczynski Institute. Bez pisemnego zezwolenia Andrew Moszczynski Group sp. z o.o. zabrania się kopiowania i rozpowszechniania w jakiegokolwiek formie tekstów, elementów graficznych, materiałów szkoleniowych oraz autorskich pomysłów sygnowanych znakiem firmowym Andrew Moszczynski Group.

*Ukochanym córkom
Mai i Oli*

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
Amadeo Peter Giannini.....	13
Andrew Carnegie	27
Anna Wintour.....	41
Ettore Bugatti	67
Gabrielle Bonheur Chanel.....	89
Giorgio Armani	101
Tomasz Bata	113
Yves Rocher.....	133
Henry Ford	147
Jean-Claude Bourrellier	173
Zakończenie	191
Dodatek 1. Inspirujące cytaty.....	197
Dodatek 2. Książki, które rozwijają i inspirują.....	235
O autorze	255

„Nie ma rzeczy niemożliwych,
są tylko trudniejsze do wykonania”.

Aleksander Wielki

Wprowadzenie

Niniejsza książka to pierwsza część serii zawierającej łącznie 50 biografii przedsiębiorców samouków.

Dzisiejszy system edukacji – publiczny, obowiązkowy, państwowy – charakteryzują dyscyplina, posłuszeństwo i autorytaryzm. Opiera się na oświeceniowym twierdzeniu, że człowiek jest *tabula rasa*, więc można go dowolnie kształtować i najlepiej rozwinął się w dziewiętnastowiecznych Niemczech Bismarcka.

Samoucy to ludzie, którzy zdołali wyłamać się z tego systemu i pójść własną drogą czy odnaleźć swoje miejsce w zupełnie innej branży niż ta, do której byli kształceni.

Dlaczego przedsiębiorcy? Dlatego, że nauczanie przedsiębiorczości w systemie szkolnym pra-

wie nie istnieje. Szkoła przygotowuje nas – celowo – raczej do roli odbiorców i konsumentów niż twórców. Przygotowuje do szukania pracy, a nie rozwijania pasji w taki sposób, żeby stała się jednocześnie źródłem zarobku.

Przedsiębiorcy samoucy to bardzo liczna grupa ludzi – znacznie liczniejsza niż opisana w niniejszej serii. Większość z nich to ludzie od wczesnych lat życia mierzący się z trudnościami. Często pochodzili z biednych rodzin jak Andrew Carnegie albo już od dziecka musieli ciężko pracować, by pomóc rodzinie, jak miało to miejsce w przypadku Jeana-Claude’a Bourrelie’a. Tylko nieliczni – jak Anna Wintour – nie zaznali w dzieciństwie biedy.

Niektórym przedsiębiorcom samoukom wydadność, pomnażanie pieniędzy czy sukces materialny, przesłoniły to, co najważniejsze. Potrafili być bezwzględni i nadmiernie wymagający, zarówno od siebie, jak i od innych. Annę Wintour z powodu jej bezwzględności współpracownicy nazywali „nuklearną”, a Tomasz Bata, Czech, którego buty zna cały świat, uważał, że „rzeczy-

wistości nie można ulegać, lecz należy ją umiejętnie wykorzystywać do swoich celów”.

Jednak dla większości to nie pieniądze same w sobie były życiowym drogowskazem i wyznacznikiem sukcesu. Andrew Carnegie wierzył, że to nie biznes daje satysfakcję, zaś pieniądze, które się dzięki niemu zdobywa, trzeba wykorzystać dla działania na rzecz innych. Stąd jego działalność charytatywna skierowana głównie do młodych ludzi. Zostawił nam zresztą nieocenioną radę: „Spędź pierwszą część życia, ucząc się, ile tylko możesz. Spędź kolejną część życia, zdobywając tak dużo pieniędzy, jak tylko możesz. Spędź trzecią część życia, przeznaczając wszystko, co masz, na wartościowe cele”.

Warto, czytając niezwykle historie 50 samouków biznesmenów, znajdować w nich to, co najcenniejsze. Wzmacniać w sobie wiarę w siebie i swoje marzenia. Nauczyć się od nich formułowania celów oraz entuzjazmu i determinacji w ich realizowaniu. Poznać, jak patrzyli na świat i co uznawali za największą wartość. Moim zdaniem, powinniśmy jednak przyglądać się tym

historiom także krytycznie, a niektóre potraktować jak ostrzeżenie. Życie bowiem, jeśli jego największą wartością jest pieniądz, nie przyniesie szczęścia i nie będzie prawdziwym sukcesem, bo jak mówi John Paul DeJoria: „Aby odnieść sukces, musisz kochać ludzi, kochać swój produkt i kochać to, co robisz”, zaś Amando Ortega Gona, twórca marki odzieżowej Zara, wyznający tradycyjne wartości: wiarę i rodzinę, konkluduje: „Doszedłem do takich pieniędzy, ponieważ pieniądze nigdy nie były dla mnie celem”.

Zapraszam do inspirującej lektury pierwszych 10 biografii przedsiębiorców samouków.

Andrzej Moszczyński

Amadeo Peter Giannini

(1870-1949)

**Amerykanin włoskiego pochodzenia,
twórca Bank of America – jednej z naj-
większych instytucji finansowych świata**

Jako 7-latek widział, jak zamordowano jego ojca, jako 12-latek wymykał się nocami z domu na nabrzeża San Francisco, by pracować przy rozładunku towarów, a jako 14-latek porzucił szkołę, by pomagać w firmie ojczyma. W wieku 30 lat, dzięki swojej ciężkiej pracy, mógł przejść na emeryturę, lecz właśnie wtedy rozpoczął pracę nad dziełem swojego życia! Założył pierwszy w historii bank służący niezamożnym mieszkańcom San Francisco. Pomagał im, gdy odbudo-

wywali swoje domy po trzęsieniu ziemi w 1906 roku. Ratował kraj w czasach Wielkiego Kryzysu. Aby służyć ludziom, bo tak pojmował pracę bankiera, negował tradycyjne podejście do finansów i łamał zasady, jakie wyznawali ówczesni bankierzy. Giannini nigdy nie myślał o sobie, o swojej wygodzie czy majątku. Nie wypłacał sobie premii i nie przyznawał podwyżek! „Nigdy nie pracowałem z myślą o sobie. Takie podejście pozwoliło mi osiągnąć sukces” – mówił.

Amadeo Peter Giannini urodził się w rodzinie włoskich emigrantów w 1870 roku w San Jose w Kalifornii. Jego ojciec Luigi przyjechał w 1849 roku do USA w poszukiwaniu pracy. Zatrudnił się w jednej z kalifornijskich kopalni złota, a następnie kupił czterdziestohektarowe gospodarstwo i zajął produkcją rolną. Warzywa i owoce sprzedawał okolicznym sklepom. Niestety, gdy Amadeo miał 7 lat, wydarzyła się tragedia. Podczas rozliczeń finansowych z jednym z kontrahentów doszło do kłótni i ojciec Gianniniego został zastrzelony! W momencie tragedii Amadeo miał młodszego brata, a jego mama

Virginia była w ciąży z trzecim dzieckiem. Kobieta ponownie wyszła za mąż. Jej wybrankiem był Lorenzo Scatena, właściciel lokalnej firmy handlowej. Młody Giannini pomagał swojemu ojczymowi w jej prowadzeniu. Wiedząc, że lepiej radzi sobie w biznesie niż w nauce, Amadeo w wieku 14 lat porzucił szkołę. Po kilku latach wspólnej pracy firma się rozwinęła. Giannini pośredniczył na dużą skalę w kontaktach między farmerami a właścicielami sklepów. To właśnie wtedy nabył umiejętność rozpoznawania ludzkich intencji. Pracował bowiem z różnymi osobami. Część z nich była uczciwa. Część, niestety, próbowała się wzbogacić jego kosztem. Amadeo uczył się, komu można wierzyć, a komu nie. Był znakomitym psychologiem samoukiem. Znajomość psychiki ludzkiej przydała mu się w późniejszym okresie życia i... zapewniła mu miejsce w historii!

Jako 22-latek Giannini poślubił Clorinę Cuneo, córkę potężnego handlarza nieruchomości z North Beach. Firma handlowa, którą prowadził, zapewniała mu dostatnie funkcyjono-

wanie do końca życia, jednak postanowił... oddać ją swoim pracownikom w formie udziałów. Jego samego pochłonęła bez reszty praca w sektorze finansowym, a konkretnie na stanowisku dyrektora w firmie pożyczkowej Columbus Saving and Loans, w której udziały miał jego teść. Być może nam, współczesnym ludziom wyda się to dziwne, ale jeszcze nieco ponad 100 lat temu, na przełomie XIX i XX wieku banki zajmowały się wyłącznie obsługą bogaczy oraz dużych przedsiębiorstw. Zwykli ludzie mogli pożyczać pieniądze tylko u lichwiarzy, na wysoki procent, a swoje ciężko zarobione pieniądze trzymali w skarpetach i pod materacami. Giannini, widząc tę nierówność, zdecydował się na obsługę finansową biednych ludzi. Dlatego mówi się o nim jako o „bankierze zwykłych ludzi” albo o „bankierze Ameryki”. W 1904 roku Amadeo otworzył pierwszy bank dla emigrantów: Bank of Italy. Depozyty złożone pierwszego dnia wyniosły 8700 dolarów. Po roku działalności osiągnęły już kwotę 700 000 dolarów, co w przeliczeniu na dzisiejszą wartość pieniądza daje nam

około 13,5 miliona dolarów! W latach 20. ubiegłego stulecia Bank of Italy stał się trzecią co do wielkości instytucją finansową w USA. Rozwinął sieć oddziałów, obsługując głównie emigrantów: Włochów, Portugalczyków, Rosjan, Greków, Meksykanów, Jugosłowian.

Po trzęsieniu ziemi w San Francisco w 1906 roku Giannini był jedynym bankierem, który na gruzach i zgłiszczach miasta otworzył bank! Bank to za duże słowo. Za cały bank służyła długa deska położona na kilku beczkach. Przy desce stali, z jednej strony pracownicy banku i oczywiście sam Amadeo, a po drugiej stronie w kolejce mieszkańcy, którzy potrzebowali pieniędzy na odbudowę swoich domów. Niestety, ludzie Ci nie mieli żadnego zabezpieczenia na pożyczki, które chcieli brać... Po trzęsieniu ziemi zostali z niczym. I tu ujawnił się charakter Amadeo. Postanowił, że gwarancją spłaty zaciągniętej u niego pożyczki będzie... spojrzenie w oczy i uścisk dłoni! „Rozdawał” pieniądze na podstawie swojego odczucia co do danej osoby! Jeśli ktoś po krótkiej rozmowie wydawał mu się uczciwy, Amadeo

przekazywał mu pieniądze. Jak się okazało, znał się świetnie na ludziach, bo wszystkie zaciągnięte w ten sposób pożyczki zostały spłacone! Po trzęsieniu ziemi brakowało również wszelkich materiałów do odbudowy miasta. Amadeo chodził na nabrzeże i płacił kapitanom parowców, które przyływały do San Francisco, za dostarczanie potrzebnych materiałów do miasta. Musiał zaufać tym ludziom i wierzyć, że go nie oszukają. Rzadko się zawodził.

Przez kolejnych kilkanaście lat Giannini kontynuował rozbudowę swojego bankowego imperium. W całej Kalifornii otwierał kolejne oddziały Bank of Italy. Kupował także mniejsze, lokalne banki. W roku 1916 posiadał ponad 500 placówek bankowych udzielających pożyczek oraz przechowywujących depozyty „zwykłych ludzi”. Ludzie z niższych klas społecznych traktowali Bank of Italy jako swój bank. W 1928 roku Giannini skupił wszystkie swoje banki w holdingu Transamerica Co. Dwa lata później utworzył Bank of America, który szybko stał się pierwszym bankiem Ameryki. Pod rządami Gianniniego jako

prezesa bank nie tylko przetrwał Wielki Kryzys, ale także pomagał w tym trudnym okresie całej Kalifornii. Później współfinansował tamtejsze przedsięwzięcia przemysłowe i rolne oraz przemysł filmowy. Amadeo szefował mu do 1945 roku, kiedy przeszedł na emeryturę.

Amadeo Peter Giannini zmarł w 1949 roku w wieku 79 lat. Nie zostawił dużego, osobistego majątku, bo „zaledwie” pół miliona dolarów w posiadanych nieruchomościach. Mógł być miliarderem. Był jednak skromnym człowiekiem z wyboru. Czuł, że ogromny majątek oddali go od zwykłych ludzi, którym chciał służyć. Przez całe lata pracował praktycznie bez żadnego wynagrodzenia. Gdy w jednym roku otrzymał 1,5 mln dolarów jako premię, szybko podarował te pieniądze Uniwersytetowi w Kalifornii. Giannini był wizjonerem, który chciał pomagać ludziom w realizacji ich marzeń niezależnie od ich pochodzenia i statusu. Ufał im i okazywał to na każdym kroku. „Bądź gotowy pomagać ludziom, kiedy tego najbardziej potrzebują” – mawiał Bankier Ameryki. Historia jego życia mogłaby

być jedną z historii o amerykańskim marzeniu. Jednak w naszych czasach – czasach zapaści gospodarczych, bankructw wielkich firm, a nawet całych krajów, czasach narracji o bezosobowych trendach gospodarczych, z którymi nikt nie może walczyć – historia życia Amadea Petera Gianniniego nigdy nie była bardziej aktualna. Przypomina nam ona, że jeden człowiek może robić znaczną różnicę.

KALENDARIUM:

- 6 maja 1870 – narodziny Gianniniego w San Jose w Kalifornii
- 1877 – śmierć ojca Amadea
- 1884 – Giannini porzuca szkołę, aby na pełen etat prowadzić firmę handlową ojczyzna
- 1892 – ślub się z Clorindą Cuneo, córką magnata nieruchomości z North Beach
- 1904 – otwarcie Bank of Italy, pierwszego banku dla niższych i średnich klas społecznych Kalifornii

- 1906 – pomoc finansowa dla mieszkańców zniszczonego trzęsieniem ziemi San Francisco i udział w odbudowie miasta
- 1916 – Bank of Italy posiada ponad pół tysiąca placówek w Kalifornii i jest jedną z największych instytucji finansowych w USA
- 1928 – założenie holdingu Transamerica Co. skupiającego wszystkie banki Gianniniego
- 1930 – utworzenie Bank of America, największego banku w Stanach Zjednoczonych
- 1945 – odejście na emeryturę
- 3 czerwca 1949 – śmierć Bankiera Ameryki w San Mateo, Kalifornia

CIEKAWOSTKI:

- Amadeo Peter Giannini jako jedyny bankier zdecydował się wyłożyć pieniądze na pierwszy, pełnometrażowy film animowany. W tej sprawie przyszedł do niego... Walt Disney, któremu wsparcia po kolei odmawiały inne banki. Dzięki zaangażowaniu finansowemu

Gianniniego powstał film *Królewna Śnieżka i siedmiu Krasnoludków*, a następnie pierwszy, tematyczny park rozrywki Disneya dedykowany temu właśnie filmowi. Disney nie miał zabezpieczenia finansowego na te przedsięwzięcia, a mimo to Giannini wyłożył na nie 1,7 miliona dolarów!

- Na początku XX wieku banki pracowały tylko do godziny 15.00. Bank of Italy założony przez Gianniniego otwarty był do 20.00 albo do 21.00, żeby pracujący do późna mieszkańcy San Francisco mogli załatwić po pracy swoje sprawy.
- W Bank Of America został stworzony wydział kredytowania produkcji filmowych. W ten sposób pieniądze Gianniniego pozwoliły wyprodukować filmy Charliego Chaplina, Douglasa Fairbanka, a później takie tytuły jak: *West Side Story*, *Lawrence z Arabii* i *Przeminęło z wiatrem*. Bank Of America uczestniczył też finansowo w budowie mostu Golden Gate, symbolu San Francisco.

- Pewnego razu Giannini jechał do jednego z rolników, aby udzielić mu kredytu. Wiedział, że tego samego dnia wybiera się do tego rolnika przedstawiciel innego banku. Wiedział też, że konkurent nie zaproponuje rolnikowi tak dobrych warunków jak on. Postanowił go wyprzedzić. Miał tylko jedna możliwość dotarcia przed nim a mianowicie... przez staw! W tej sytuacji zatrzymał konia przy brzegu, zrzucił z siebie rzeczy i popłynął wpraw, wyprzedzając w ten sposób drugiego bankiera. Przemoczony i zmęczony zapukał do drzwi domostwa. Rolnik zaciągnął korzystny kredyt u Gianniniego!

CYTATY:

„Nigdy nie pracowałem z myślą o sobie. Takie podejście pozwoliło mi wiele osiągnąć”.

„To nie człowiek rządzi pieniędzmi, lecz pieniądze rządzą człowiekiem”.

„Najlepszym momentem, aby pójść do przodu w biznesie, jest czas, kiedy inni nie robią zbyt wiele”.

„Bądź gotowy pomagać ludziom, kiedy tego najbardziej potrzebują”.

„Ten, kto nie pracuje, niczego nie osiągnie”.

„Nie musisz zawsze trafiać w dziesiątkę. Na tarczy są także inne kręgi, które przynoszą punkty”.

„Bankier powinien być służącym ludzi, służącym społeczności”.

„Praca wyłącznie dla pieniędzy nie przynosi satysfakcji. Satysfakcję daje proces tworzenia”.

„Nadmiar pieniędzy psuje ludzi – tak było i tak będzie”.

„Obowiązkiem każdego mężczyzny jest zapewnienie jak najlepszych warunków życia swoim

dzieciom. Zostawienie im milionów może być jednak niebezpieczne”.

ŹRÓDŁA I INSPIRACJE:

Julian Dana, *A.P. Giannini, giant in the West*, Prentice-Hall, 1947.

Matthew Josephson, *The money lords, the great finance capitalists, 1925-1950*, Weybright and Talley, 1972.

Felice A. Bonadio, *A.P. Giannini, Banker of America*, University of California Press, 1994.

Harold Evans, *They Made America*, Back Bay Pubs/PBS, 2004.

Dana Haight Cattani, *A. P. Giannini: The Man with the Midas Touch*, AuthorHouse, 2009.



Andrew Carnegie

(1835-1919)

**Amerykanin szkockiego pochodzenia,
przedsiębiorca, przemysłowiec i filantrop**

Gdy wyobrażamy sobie amerykańskiego przemysłowca epoki wiktoriańskiej, przed oczami staje nam elegancki dżentelmen w meloniku i surducie. Myślimy o postaciach z „amerykańskiego snu”, o karierach „od pucybuta do milionera” oraz o wielkich fortunach i możliwościach, jakie przyniósł ze sobą wiek pary i stali. Wszystko to uosabia postać Andrew Carnegiego – chłopaka z biednej rodziny imigrantów, który bez formalnego wykształcenia i majątku rodzinnego stał się

jednym z najpotężniejszych magnatów przemysłowych w historii Ameryki.

Andrew Carnegie urodził się w miasteczku Dunfermline na wschodnim wybrzeżu Szkocji. Bardzo lubił się uczyć i choć edukacja szkolna polegała głównie na uczeniu się na pamięć, nawet tę prostą umiejętność potrafił doskonale wykorzystywać. Nie zdążył ukończyć szkoły podstawowej, gdy na Wyspach Brytyjskich nastąpił kryzys. Największe żniwo zebrał w Irlandii, gdzie głód i emigracja wypędziły z ojczyzny co czwartego obywatela. W Szkocji mieszkańcy górskich terenów stanęli przed widmem bezrobocia; większość z nich przeniosła się na niziny lub wyemigrowała w poszukiwaniu pracy. „Zacząłem rozumieć, czym jest bieda” – pisał o tym czasie Andrew w swojej autobiografii. Jego rodzina była zmuszona sprzedać warsztat i wraz z setkami Szkotów i Irlandczyków wsiąść na statek w poszukiwaniu lepszego życia w Ameryce.

Andrew znalazł nowy dom w Pittsburghu w Pensylwanii. Jego ojciec pracował ponad swoje siły w lokalnej fabryce tkanin, a matka po za-

kończeniu swojej całodziennej pracy co noc prala i prasowała jego ubrania. Andrew wierzył, że jeśli opanuje zasady, jakimi kieruje się ten świat, zostanie wielkim biznesmenem i będzie mógł zapewnić swoim rodzicom godny byt. Miał trzynaście lat i szybko uczył się zasad panujących w Ameryce. Gdy dostał się na rozmowę o pracę na stanowisku dostarczyciela wiadomości telegraficznych, wiedział, że nie może wypuścić takiej szansy z ręki; zaczął pracę jeszcze tego samego dnia.

Był młodszy i fizycznie słabszy od swoich kolegów. Wiedział jednak, że może ich prześcignąć nie za pomocą siły, ale tego, w czym był dobry – miał przecież doskonałą pamięć. Szybko nauczył się adresów wszystkich firm, do których dostarczał telegramy. Dzięki temu mógł przygotować doskonały plan dostarczania telegramów i nigdy nie musiał przemierzać tej samej ulicy dwa razy. Niedługo potem pamiętał nawet twarze adresatów telegramów i dostarczał im wiadomości, zanim jeszcze dotarli do biura. Andrew przekonał się, że ta odrobina wysiłku pozwoliła

mu zaoszczędzić cenny czas, a efekty budziły podziw wśród klientów.

Andrew czuł, że sam jest odpowiedzialny za swoją edukację i karierę. Nawet jeśli kończył pracę późną nocą, zjawiał się w biurze wcześnie rano, zanim przyszli telegrafisci. Wykorzystywał te wygospodarowane minuty, by nauczyć się obsługi telegrafu. Zaskoczyło go, jak szybko udało mu się zapamiętać alfabet Morse'a, a gdy zauważył, że jeden z telegrafistów potrafi odszyfrowywać kod ze słuchu bez użycia wydruku, też zapragnął osiąść taką umiejętność. I dopiął swego. Niedługo sam został operatorem telegrafu, najszybszego w owym czasie narzędzia komunikacji, z którego korzystali wszyscy ważni ludzie w okolicy. Wszystko, co się działo, Andrew przyjmował z optymizmem – jak wielką szansę, którą trzeba wykorzystać. Wywalczył dla siebie i kolegów dostęp do lokalnej biblioteki, ćwiczył słownictwo i akcent i uważnie przysłuchiwał się wieściom z kraju i zagranicy, które na co dzień przepływały przez jego biuro. Wiedział, że jego przyszłość zależy od wiedzy, jaką zdobędzie.

Tymczasem krajobraz Ameryki zmieniał się nie do poznania. Odległości, które wcześniej trzeba było przemierzać parę dni – wozem lub drogą wodną – teraz dzięki kolei można było pokonać w kilka godzin. Przewóz drewna i stali stał się o wiele tańszy i szybszy, a to napędzało gospodarkę. Każdy ze stanów Ameryki spieszył się, by nadążyć z budową sprawnej sieci kolejowej. Zbliżała się wojna secesyjna, w której o zwycięstwie miał zadecydować szybki transport wojska i jego zaopatrzenia. Kolejnictwo stało się więc najważniejszą gałęzią przemysłu, a Thomas Scott, właśnie mianowany na komisarza zachodniej sieci kolejowej Pensylwanii, był najciekawszym pracodawcą, jakiego można było znaleźć w całym Pittsburghu.

Andrew wiedział, że komisarz Scott potrzebuje najlepszego telegrafisty w mieście – przedstawił się więc jako idealny kandydat na to stanowisko. Pracował u Scotta przez kolejne siedem lat. Zyskał jednak o wiele więcej niż tylko podwyżkę pensji. Dzięki temu, że umiał obsługiwać telegraf ze słuchu, okazał się wybitnie szybki i skuteczny.

Cały czas się uczył, chłonąc wiedzę ze wszelkich możliwych źródeł. Dawał swojemu przełożonemu przewagę nad innymi komisarzami, a ten darzył go coraz większym zaufaniem i z czasem stał się jego nauczycielem i mentorem.

Przez kolejne lata Mr. Scott's Andy (bo tak go wszyscy nazywali) stał się rozpoznawany w całej branży kolejniczej; szanował go nawet John Edgar Thomson, dyrektor Pennsylvania Railroad Company. Ten szacunek procentował – Thomson miał się niebawem stać bliskim partnerem biznesowym Andrew. Dzięki wsparciu swojego przełożonego Carnegie jeszcze jako asystent miał możliwość dokonania pierwszej w życiu inwestycji: zainwestował 500 dolarów w Adams Express, firmę świadczącą usługi pocztowe. Pierwsze próby były ryzykowne i wymagały zaciągnięcia pożyczki, ale okazało się, że Andrew miał talent do umiejętnego inwestowania pieniędzy. To właśnie trafione i odważne inwestycje miały niebawem stać się jednym z filarów jego fortuny.

Gdy Scott awansował, stanowisko komisarza kolei przejął po nim właśnie Andrew. Dla 24-latka

było to wielkie wyróżnienie i szansa. Rzucił się w wir pracy. Trzymał telegraf u siebie w domu, by móc osobiście, dzień i noc, czuwać nad postępem prac budowy torów i mostów. Wprowadzał innowacje usprawniające ruch, nawet jeśli były tak kontrowersyjne, jak palenie pociągów, które utknęły na torach. Czynił kolejne, coraz odważniejsze inwestycje, korzystając z wiedzy, którą nabył podczas pracy. Kapitał ulokowany w budowę wagonów sypialnych czy wagonów pierwszej klasy szybko procentował. W wieku 30 lat Andrew był już milionerem. Pracował jednak dalej. Tym razem zwrócił się w stronę przemysłu stalowego i znowu zdobywał kolejne doświadczenia, a na ich bazie unowocześniał produkcję stali. Konsekwentnie i odważnie rozwijał branżę, czym przyczynił się w znacznym stopniu do rozkwitu Stanów Zjednoczonych.

Carnegie wierzył, że działalność biznesowa jest tylko narzędziem, a człowiek, który zdobył bogactwo, powinien wykorzystywać posiadane pieniądze dla dobra innych. Marzył, by w wieku 35 lat przejść na emeryturę i zająć się wyłącznie

działalnością charytatywną. Najbardziej pragnął budować biblioteki publiczne, bo właśnie dostęp do książek, który wywalczył sobie, pracując jako dostawca telegramów, był dla niego kluczem do rozwoju. Chciał zaoferować tę możliwość kolejnym pokoleniom.

Swoje marzenie w pełni zrealizował dopiero, gdy skończył 65 lat. Odtąd cały swój czas mógł poświęcić innym. Głównym jego celem stało się upowszechnianie nauki i dalszy rozwój bibliotek dostępnych dla każdego bez względu na status materialny. To w dużej części dzięki jego darowiźnie nowojorska biblioteka publiczna (New York Public) jest dziś jedną z największych bibliotek na świecie. On też utworzył Instytut Technologiczny w Pittsburghu, czym także oddał hołd nauce, której zawdzięczał swoje dokonania.

KALENDARIUM:

1835 – narodziny Andrew Carnegie

1845 – rozpoczyna się wielki kryzys żywnościowy na

Wyspach Brytyjskich, 1/3 mieszkańców Szkocji jest zmuszona do emigracji

- 1848 – Andrew wraz z rodziną emigruje do Ameryki
- 1850 – rozpoczyna pracę jako kurier wiadomości telegraficznych, zaczyna się uczyć pracy z telegrafem
- 1852 – rozpoczyna pracę jako asystent i telegrafista Thomasa Scotta, komisarza Zachodniego Oddziału Pennsylvania Railroad Company
- 1855 – przy wsparciu Scotta i rodziny Andrew inwestuje pierwsze pieniądze w Adams Express
- 1859 – awans na komisarza Zachodniego Oddziału Pennsylvania Railroad Company
- 1861 – rozpoczyna się wojna secesyjna; usprawnianie transportu i komunikacji nadzorowane przez Carnegiego bardzo przyczynia się do zwycięstwa Północy
- 1864 – pierwsza inwestycja w przemysł naftowy (40 000 dolarów w Story Farm w Pensylwanii); inwestycja zaczyna przynosić 1 000 000 dolarów zysku rocznie
- 1864 – w Pittsburghu powstaje pierwsza huta, re-

gion staje się kluczowy dla przemysłu zbrojeniowego

- 1865 – Andrew porzuca Pennsylvania Railroad Company i zakłada Keystone Bridge Works oraz Union Ironworks
- 1881 – Andrew funduje pierwszą bibliotekę w swoim rodzinnym mieście – Dunfermline w Szkocji; to początek jego działalności charytatywnej
- 1889 – Andrew Carnegie pisze *Gospel of Wealth* – książkę, w której wykazuje, że powinnością bogatego człowieka jest pomoc społeczeństwu, i namawia innych milionerów, by zajęli się działalnością charytatywną
- 1892 – powstaje Carnegie Steel Company
- 1901 – sprzedaż Carnegie Steel Company za 480 milionów dolarów
- 1901-1919 – Andrew Carnegie przeznacza 90% swojego majątku na cele społeczne, buduje biblioteki, teatry, uniwersytety, działa aktywnie na rzecz pokoju na świecie
- 1919 – Carnegie umiera, pozostałe 10% jego majątku zostaje przekazane na cele charytatywne

CIEKAWOSTKI:

- Adrew Carnegie był założycielem najsłynniejszej sali koncertowej na świecie: nowojorskiej Carnegie Hall.
- Carnegie na rzecz nowojorskiej biblioteki publicznej przekazał w 1901 roku 5,2 miliona dolarów (równowartość dzisiejszych 147 milionów dolarów).
- Zwieńczeniem kariery Andrew Carnegiego była sprzedaż budowanego przez 20 lat imperium produkcji stali za sumę 480 milionów dolarów (równowartość około 13,5 miliarda dolarów w 2013 roku). Była to największa osobista transakcja w historii Ameryki i uczyniła Carnegiego najbogatszym obywatelem USA.

MYŚLI NA PODSTAWIE ŻYCIORYSU CARNEGIEGO:

- Nie przejmuj się tym, czego ci brakuje – wykorzystaj jak najlepiej to, co masz.

- Każde spotkanie jest okazją do nauki, każde dobre wrażenie może zaprocentować w przyszłości.
- Jesteś sam odpowiedzialny za swoją edukację, a cały świat jest twoim uniwersytetem.
- Pieniądze nie są celem samym w sobie, są środkiem do osiągnięcia wyższych celów.

CYTATY:

„Spędź pierwszą część życia, ucząc się, ile tylko możesz. Spędź kolejną część życia, zdobywając tak dużo pieniędzy, jak tylko możesz.

Spędź trzecią część życia, oddając wszystko, co masz, na wartościowe cele”.

„Pogodne usposobienie jest warte więcej niż fortuna”.

„Człowiek, który umiera bogaty, umiera w niesławie”.

„Pilnuj kosztów, zyski zatroszczą się same o siebie”.

ŹRÓDŁA I INSPIRACJE:

Dana Meachen Rau, *Andrew Carnegie: Captain of Industry*, Capstone, 2005.

Andrew Carnegie, *Autobiography of Andrew Carnegie*, red. John Charles Van Dyke, 2011.

David Nasaw, *Andrew Carnegie*, 2007.

Charles R. Morris, *The Tycoons: How Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Jay Gould and J.P. Morgan Invented the American Supereconomy*, Henry Holt and Company, 2005.

Laura Bufano Edge, *Andrew Carnegie: Industrial Philanthropist*, Twenty-First Century Books, 2004.



O autorze

Andrzej Moszczyński od 30 lat aktywnie zajmuje się działalnością biznesową. Jego główną kompetencją jest tworzenie skutecznych strategii dla konkretnych obszarów biznesu.

W latach 90. zdobywał doświadczenie w branży reklamowej – był prezesem i założycielem dwóch spółek z o.o. Zatrudniał w nich ponad 40 osób. Spółki te były liderami w swoich branżach, głównie w reklamie zewnętrznej – tranzytowej (reklamy na tramwajach, autobusach i samochodach). W 2001 r. przejęciem pakietów kontrolnych w tych spółkach zainteresowały się dwie firmy: amerykańska spółka giełdowa działająca w ponad 30 krajach, skupiająca się na reklamie radiowej i reklamie zewnętrznej oraz największy w Europie fundusz inwestycyjny.

W 2003 r. Andrzej sprzedał udziały w tych spółkach inwestorom strategicznym.

W latach 2005-2015 był prezesem i założycielem spółki, która zajmowała się kompleksową komercjalizacją liderów rynku deweloperskiego (firma w sumie sprzedała ponad 1000 mieszkań oraz 350 apartamentów hotelowych w systemie condo).

W latach 2009-2018 był akcjonariuszem strategicznym oraz przewodniczącym rady nadzorczej fabryki urządzeń okrętowych Expom SA. Spółka ta zasięgiem działania obejmuje cały świat, dostarczając urządzenia (w tym dźwigi i żurawie) dla branży morskiej. W 2018 r. sprzedał pakiet swoich akcji inwestorowi branżowemu.

W 2014 r. utworzył w USA spółkę LLC, która działa w branży wydawniczej. W ciągu 14 lat (poczynając od 2005 r.) napisał w sumie 22 kieszonkowe poradniki z dziedziny rozwoju kompetencji miękkich – obszaru, który ma między innymi znaczenie strategiczne dla budowania wartości niematerialnych i prawnych przedsiębiorstw. Poradniki napisane przez Andrzeja koncentrują się na przekazaniu wiedzy o wartościach i rozwoju osobowo-

ści – czynnikach odpowiedzialnych za prowadzenie dobrego życia, bycie spełnionym i szczęśliwym.

Andrzej zdobywał wiedzę z dziedziny budowania wartości firm oraz tworzenia skutecznych strategii przy udziale następujących instytucji: Ernst & Young, Gallup Institute, PricewaterhouseCoopers (PwC) oraz Harvard Business Review. Jego kompetencje można przyrównać do pracy **stroiciela instrumentu**.

Kiedy miał 7 lat, mama zabrała go do szkoły muzycznej, aby sprawdzić, czy ma talent. Przeszedł test pozytywnie – okazało się, że może rozpocząć edukację muzyczną. Z różnych powodów to nie nastąpiło. Często jednak w jego książkach czy wykładach można usłyszeć bądź przeczytać przykłady związane ze światem muzyki.

Dlaczego można przyrównać jego kompetencje do pracy stroiciela na przykład fortepianu? Stroiciel udoskonala fortepian, aby jego dźwięk był idealny. Każdy fortepian ma swój określony potencjał mierzony jakością dźwięku – dźwięku, który urzeka i wprowadza ludzi w stan relaksu, a może nawet pozytywnego ukojenia. Podobnie jak stro-

iciel Andrzej udoskonala różne procesy – szczególnie te, które dotyczą relacji z innymi ludźmi. Wierzy, że ludzie posiadają mechanizm psychologiczny, który można symbolicznie przyrównać do **mentalnego żyroskopu** czy **mentalnego noktowizora**. Rola Andrzeja polega na naprawieniu bądź wprowadzeniu w ruch tych „urządzeń”.

Żyroskop jest urządzeniem, które niezależnie od komplikacji pokazuje określony kierunek. Tego typu urządzenie wykorzystywane jest na statkach i w samolotach. Andrzej jest przekonany, że rozwijanie **koncentracji i wyobraźni** prowadzi do włączenia naszego mentalnego żyroskopu. Dzięki temu możemy między innymi znajdować skuteczne rozwiązania skomplikowanych wyzwań.

Noktowizor to wyjątkowe urządzenie, które umożliwia widzenie w ciemności. Jest wykorzystywane przez wojsko, służby wywiadowcze czy myśliwych. Życie Andrzeja ukierunkowane jest na badanie tematu źródeł wewnętrznej motywacji – siły skłaniającej do działania, do przejawiania inicjatywy, do podejmowania wyzwań, do wchodzenia w obszary zupełnie nieznane. An-

drzej ma przekonanie, że rozwijanie **poczucia własnej wartości** prowadzi do włączenia naszego mentalnego noktowizora. Bez optymalnego poczucia własnej wartości życie jest ciężarem.

W swojej pracy Andrzej koncentruje się na procesach podnoszących jakość następujących obszarów: właściwe interpretowanie zdarzeń, wyciąganie wniosków z analizy porażek oraz sukcesów, formułowanie właściwych pytań, a także korzystanie z wyobraźni w taki sposób, aby przewidywać swoją przyszłość, co łączy się bezpośrednio z umiejętnością strategicznego myślenia. Umiejętności te pomagają rozumieć mechanizmy wywierania wpływu przez inne osoby i umożliwiają niepoddawanie się wszechobecnej indoktrynacji. Kiedy mentalny noktowizor działa poprawnie, przekazuje w odpowiednim czasie sygnały ostrzegające, że ktoś posługuje się manipulacją, aby osiągnąć swoje cele.

Andrzej posiada również doświadczenie jako prelegent, co związane jest z jego zaangażowaniem w działania społeczne. W ostatnich 30 latach był zapraszany do udziału w różnych szkoleniach

i seminariach, zgromadzeniach czy kongresach – w sumie jako mówca wystąpił ponad 700 razy. Jego przemówienia i wykłady znane są z inspirujących przykładów i zachęcających pytań, które mobilizują słuchaczy do działania.



OFERTA WYDAWNICZA

Andrew Moszczynski Group sp. z o.o.



[Kup książkę](#)





