

WZBOGAĆ SIĘ PO SWOJEMU



JAK SZYBKO OSIĄGAĆ WŁASNE CELE FINANSOWE

BRIAN

AUTOR BESTSELLERA NAWYKI WARTY MILIONY

TRACY

onepress

Tytuł oryginału: Getting Rich Your Own Way: Achieve All Your
Financial Goals Faster Than You Ever Thought Possible

Tłumaczenie: Anna Zawila, Tadeusz Zawila

ISBN: 978-83-289-0102-5

Copyright © 2004 by Brian Tracy

All Rights Reserved. This translation published under license with
the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

Translation copyright © 2024 by Helion S.A.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval
system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical,
photocopying, recording, scanning, or otherwise, without either the prior
written permission of the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości
lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione.
Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie
książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie
praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi
bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce
informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności
ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw
patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej
odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji
zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/wzboga>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Przedmowa	xv
Wstęp	xvii
Różnica między sukcesem a porażką	xvii
Zaczynając od zera	xviii
Dasz radę	xix
Różnica między bogatymi a biednymi	xx
Cud procentu składanego	xxi
Możesz nauczyć się tego, czego potrzebujesz	xxii
ROZDZIAŁ 1. Naucz się, jak zdobywać bogactwo	1
Dlaczego ludzie nie stają się bogaci	2
Pięć sposobów na pozostanie biednym	8
Pięć sposobów, by stać się bogatym	9
Definicja bogactwa	12
Znajdź potrzebę i ją spełnij	13
Wielkie fortuny biorą się z drobnych pomysłów	13
Wystarczy jeden pomysł	14
Maksymalnie wykorzystaj swój potencjał i swoje zasoby	15
Przezwycięż swoje ograniczenia	25
ROZDZIAŁ 2. Przyciągaj pieniądze jak magnes	27
Zmień swój sposób myślenia i zarazem swoje życie	28
Wszystkie przyczyny tkwią w naszym umyśle	28

Oczekuj tego, co najlepsze	28
Przyciągaj pieniądze niczym magnes metal	29
To, co w środku, jest także na zewnątrz	30
Prawa są neutralne	31
Zwrot z inwestycji zależy od tego, co zainwestujesz	32
Negatywne myślenie odpycha pieniądze	32
Myśl tak, jak myślą bogaci	33
Nastaw się na długi dystans	33
Dowiedz się wszystkiego, co trzeba	34
Wielka prawda	37
Zobaczysz to, gdy w to uwierzysz	38
Zdecyduj o tym, by zapłacić cenę	40
Nie dla każdego	40
Traktuj to poważnie	41
Weź za siebie odpowiedzialność	41
Musisz chcieć tego wystarczająco mocno	43
Powody, dla których warto działać	44
Skonkretyzuj swój cel	45
Myśl długoterminowo	45
Daj sobie podwyżkę	46
Magia wizualizacji	47
Kontroluj swój wewnętrzny dialog	49
Ćwicz afirmację	50
Możesz to zrobić	51
Nakarm swój umysł mentalną pożywką	53
Otaczaj się właściwymi ludźmi	54
Prześpij się z tym	55
Wyobraź sobie swoje idealne życie	56
Złota godzina	56
Nawyki warte milion dolarów	57
Złota godzina	59
ROZDZIAŁ 3. Inwestuj w sukces	61
Filary planowania finansowego	61
Twoja własna firma	64
Nieruchomości przynoszące dochód pasywny	65

Grunty przeznaczone pod zabudowę	73
Inwestycje gotówkowe	74
Akcje i obligacje	74
Jak inwestować konserwatywnie?	75
Inwestowanie na giełdzie	76
Lokowanie środków w funduszach inwestycyjnych	88
Różne sposoby inwestowania	91
Strzeż swoich pieniędzy	92
ROZDZIAŁ 4. Zaczynj z niczym	95
Złota klatka	96
Statystyki są przerażające	96
Cztery kroki do finansowego sukcesu	97
Punkt wyjścia do osiągnięcia bogactwa	101
Ciężko pracuj i oszczędzaj pieniądze	102
Przyciągnij pieniądze, których pragniesz	103
Przyjemność i ból	104
Strategia klina	105
Nie trać pieniędzy	106
Strategie bogatych	107
Zmień swoją osobowość	108
Prawda o przedsiębiorczości	109
Przyczyny niepowodzeń w biznesie	111
Sukces biznesowy jest przewidywalny	112
Zdobądź doświadczenie w pracy	112
Ucz się i zarabiaj	113
Pięć filarów sukcesu w biznesie	114
Przeprowadź badania	121
Stosuj zasadę 10/90	122
Analizuj działalność firm odnoszących sukcesy	122
Pięć zasad przedsiębiorczości	123
Marketing sieciowy	127
Podłącz się do sieci	135
Zaczynj skromnie	138
Siedem kroków do osiągnięcia sukcesu w biznesie	139
Nastaw się na działanie	143

Zaryzykuj	144
Siedem kroków do finansowej niezależności	144
ROZDZIAŁ 5. Zbuduj własny biznes	147
Wskaźnik niepowodzeń jest wysoki	148
Siedem zasad w biznesie	149
Trzy wyróżniki	156
Wielkie pytania marketingowe	160
Wejście do gry	161
Przetestuj swój pomysł, zanim zainwestujesz	171
Szybkie i tanie badania rynku	172
Jak zbudować dochodowy biznes	183
Możliwości biznesowe są wszędzie	184
ROZDZIAŁ 6. Wprowadzaj na rynek i sprzedawaj wszystko, co zechcesz	186
Definicje marketingu i sprzedaży	186
Marketing mix	187
Pięć zasad sprzedaży wszystkiego i wszędzie	189
Pięć pytań, na które musisz odpowiedzieć	190
Sprzedaj produktu lub usługi	192
Wiele sposobów sprzedaży	192
Zacznij od czegoś małego i rozwijaj się powoli	204
Opanuj sztukę sprzedaży	204
Kontrola przychodów	205
Analiza luk w możliwościach	206
Uzyskiwanie darmowego rozgłosu	208
Wszechobecne możliwości	212
Po prostu weź się do dzieła!	213
ROZDZIAŁ 7. Zdobądź potrzebne pieniądze	215
Brak pieniędzy	216
Pieniądze są wszędzie	216
Od czego zależy to, czy dostaniesz kredyt	231
Wybór idealnego biznesu	232
Możesz zacząć już dziś	236

ROZDZIAŁ 8. Myśl i bogać się	238
Jesteś potencjalnym geniuszem	239
Dlaczego kreatywność jest tak ważna?	239
Wykorzystaj większą część swojej inteligencji	240
Pomnóż swoje wyniki	240
Twoje myśli kreują Twój świat zewnętrzny, a świat zewnętrzny wpływa na Twoje myśli	241
Stymuluj swoje myślenie	241
Istota geniuszu	248
Kreatywniejsze myślenie	253
Sposoby na wzbogacenie się na własnych zasadach	254
Miej jasność	260
Oceniaj swoje pomysły	261
ROZDZIAŁ 9. Ucz się od najlepszych	266
Cechy wielkich ludzi	267
Myśl jak mistrz	275
Podążaj za liderami	276
Odkryj swoją własną kopalnię diamentów	282
Zostań praktykantem	286
Kup potrzebną wiedzę	286
Poproś o radę	287
Analizuj działalność firm odnoszących sukcesy	287
Nauka metodą prób i błędów	292
ROZDZIAŁ 10. Wyjdź na prowadzenie	294
Trzy ścieżki	294
Wspólny mianownik	296
Przyspiesz swoją karierę	299
Nie ograniczaj się	327
O autorze	329

1

NAUCZ SIĘ, JAK ZDOBYWAĆ BOGACTWO

*Kiedy pragniesz czegoś wystarczająco mocno, będzie się wydawać,
że posiadasz wręcz nadludzkie siły, żeby to osiągnąć.*

— NAPOLEON HILL

Jeśli ktoś z ograniczonymi zdolnościami może stać się bogaty, to dlaczego tak niewielu ludzi dorabia się majątku? Stany Zjednoczone to najbogatszy kraj na świecie, w którym wielu ludzi zarabia i wydaje fortunę w ciągu swojego życia zawodowego, dlaczego więc większość z nich pod koniec życia jest na garnuszku pomocy społecznej lub rodziny albo utrzymuje się jedynie ze skromnej emerytury?

Gdyby osoba zarabiająca 25 tysięcy dolarów rocznie oszczędzała 2,5 tysiąca dolarów rocznie, czyli zaledwie 10 procent swoich dochodów, a także ostrożnie je inwestowała, żeby uzyskać średni zwrot z inwestycji na poziomie 10 procent rocznie w ciągu całego swojego życia zawodowego — od 21. do 65. roku życia (czyli przez 44 lata) — kwota ta wzrosłaby do 1 794 762 dolarów dzięki magii procentu składanego.

Skoro młody człowiek z niepełnosprawnością intelektualną, bez żadnego dodatkowego wsparcia, może stać się bogaty (zob. wstęp do książki), a osoba zarabiająca 25 tysięcy dolarów rocznie, oszczędzając 10 procent swojego dochodu, może zostać milionerem, to prawie każdy może stać się bogaty, jeśli wystarczająco mocno tego chce.

Dlaczego ludzie nie stają się bogaci

Zacząłem zadawać sobie pytanie: „Dlaczego ludzie nie stają się bogaci?”. Dlaczego w kraju takim jak Stany Zjednoczone, z możliwościami, jakie mają Amerykanie, tak niewielu ludzi przechodzi na emeryturę, będąc niezależnymi finansowo? I w końcu znalazłem odpowiedź. Oto pięć powodów, dla których ludzie nie stają się bogaci.

Kto, ja?

Po pierwsze, na samej górze listy znajduje się to, że nigdy *nie* przychodzi im to do głowy. Przeciętny człowiek dorasta w rodzinie, w której nigdy nie spotyka ani nie poznaje nikogo zamożnego. Chodzi do szkoły i spotyka się z ludźmi, którzy nie są zamożni. Pracuje z ludźmi, którzy nie są zamożni. Ma grupę odniesienia lub krąg społeczny poza pracą, tworzone przez ludzi niezamożnych. Nie ma wzorców do naśladowania wśród bogatych osób. Jeśli tak przebiega cała Twoja młodość, aż do osiągnięcia przez Ciebie wieku 20 lat, możesz dorosnąć i stać się pełnoprawnym obywatelem, a nigdy nie przyjdzie Ci do głowy, że możesz zdobyć majątek — tak samo jak każdy inny człowiek.

To dlatego ludzie, którzy dorastają w zamożnych domach, z majątynymi rodzicami, mają znacznie większe szanse na stanie się bogatymi w dorosłym życiu niż osoby dorastające w niezamożnych rodzinach. Dążenie do osiągnięcia bogactwa jest częścią światopoglądu dzieci zamożnych rodziców.

Dlatego pierwszym powodem, dla którego ludzie nie stają się bogaci, jest to, że nigdy nie przychodzi im do głowy, iż jest to w ich przypadku możliwe. A jeśli nigdy nie przyjdzie im to do głowy, nigdy nie podejmą żadnych kroków prowadzących do urzeczywistnienia tego pomysłu.

Zdecyduj się!

Innym powodem, dla którego ludzie nie stają się bogaci, jest to, że nigdy się na to *nie decydują*. Nawet jeśli ktoś przeczyta książkę, weźmie udział w seminarium lub spotka się z ludźmi, którzy odnieśli sukces finansowy, nic się nie zmieni, dopóki nie podejmie decyzji o zrobieniu czegoś innego. Nawet jeśli ktoś dojdzie do wniosku, że mógłby stać się bogaty, gdyby tylko robił pewne rzeczy w określony sposób, jeśli nie zdecyduje się zrobić pierwszego kroku, pozostanie taki, jaki jest, czyli niezamożny. *Jeśli nadal będziesz robić to, co zawsze robisz, nadal będziesz dostawać to, co zawsze dostajesz.*

Głównym powodem słabych wyników i niepowodzeń jest to, że zdecydowana większość ludzi nie decyduje się odnieść sukcesu. Nigdy ostatecznie nie podejmują decyzji ani nie zobowiązują się do tego, że będą bogaci. Chcą, zamierzają, mają nadzieję i planują *pewnego dnia* to urzeczywistnić. Pragną tego, wierzą w to i modlą się o to, żeby zarobić dużo pieniędzy, ale nigdy nie podejmują decyzji, że to zrobią! A ta decyzja jest niezbędnym pierwszym krokiem do uzyskania niezależności finansowej.

Może jutro

Prokrastynacja może uniemożliwić stanie się bogatym. Ludzie zawsze mają dobry powód, żeby nie zacząć robić tego, co wiedzą, że powinni zrobić, aby osiągnąć niezależność finansową. Zawsze jest to niewłaściwy miesiąc, pora roku lub rok. Warunki biznesowe w ich branży nie są dobre lub mogą być za dobre. Rynek nie jest odpowiedni. Być może będą musieli podjąć ryzyko lub zrezygnować z bezpieczeństwa. Może w przyszłym roku.

Wydaje się, że zawsze znajdzie się powód do zwlekania. W rezultacie odkładają to na później, miesiąc po miesiącu, rok po roku, aż jest już za późno. Nawet jeśli jakaś osoba doszła do wniosku, że może stać się bogata, i podjęła decyzję o zmianie, prokrastynacja spowoduje odsunięcie wszystkich planów w bliżej nieokreśloną przyszłość. *Prokrastynacja to złodziej czasu i życia.*

Zapłacenie ceny

To, co ekonomiści nazywają *niezdolnością do opóźnienia gratyfikacji*, jest kolejnym powodem, dla którego ludzie przechodzą na emeryturę biedni. Zdecydowana większość ludzi czuje nieodparty przymus wydania każdego zarobionego dolara, a także pieniędzy pochodzących z pożyczek lub kredytów. Jeśli nie potrafisz poczekać na gratyfikację i brakuje Ci dyscypliny, żeby powstrzymać się od wydawania wszystkiego, co zarobisz, nie zdobędziesz bogactwa. Jeśli nie możesz uczynić z oszczędzania nawyku praktykowanego przez całe życie, osiągnięcie niezależności finansowej będzie niemożliwe. Jak powiedział W. Clement Stone, założyciel Combined Insurance Company of America i jeden z najbogatszych ludzi na świecie: „Jeśli nie potrafisz oszczędzać pieniędzy, nie masz w sobie załączków wielkości”.

Długoterminowa perspektywa

Ostatni powód, dla którego ludzie przechodzą na emeryturę i żyją w biedzie, jest być może równie ważny, jeśli nie ważniejszy niż wszystkie pozostałe. Jest to *brak perspektywy czasowej*. W badaniu przeprowadzonym w latach 50. ubiegłego wieku i opublikowanym w 1964 roku pod tytułem *The Unheavenly City* dr Edward Banfield z Uniwersytetu Harvarda badał przyczyny wzrostu mobilności społeczno-ekonomicznej w Stanach Zjednoczonych. Chciał wiedzieć, w jaki sposób można przewidzieć, czy dana osoba lub rodzina awansuje o jedną lub więcej grup społeczno-ekonomicznych i będzie bogatsza w następnym pokoleniu niż w obecnym.

Banfield przeanalizował i porównał swoje odkrycia z najczęstszymi wyjaśnieniami sukcesu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych i innych krajach. Czy chodzi o wykształcenie? Nie. Wiele osób z dobrym wykształceniem przemieściło się ekonomicznie *w dół*. Czy chodzi o inteligencję? Nie. Wielu bardzo inteligentnych ludzi było biednych i nie było w stanie zarobić na życie. Czy chodzi o urodzenie się w odpowiedniej rodzinie? Nie. Wiele osób urodzonych w zamożnych rodzinach radziło sobie słabo w dorosłym życiu, podczas gdy wiele osób z niskim wykształceniem odnosiło sukcesy. Czy chodzi o znajdowanie się we właściwej części kraju? Czy chodzi o pracę w odpowiedniej branży? Czy chodzi o szczęście? Jakie czynniki są najlepszymi predyktorami tego, że dana osoba awansuje ekonomicznie?

Projektowanie przyszłości

Wszystkie badania Banfieldda doprowadziły go do wskazania jednego czynnika, który okazał się bardziej dokładny niż jakikolwiek inny w przewidywaniu szansy odniesienia sukcesu ekonomicznego w Stanach Zjednoczonych — a mianowicie *perspektywy czasowej*, zdefiniowanej jako ilość czasu, którą poświęcasz na planowanie swojego codziennego działania i na podejmowanie ważnych życiowych decyzji. Perspektywa czasowa odnosi się do tego, jak daleko wybiegasz w przyszłość, kiedy decydujesz o tym, co zamierzasz teraz zrobić lub czego teraz nie zrobisz.

Przykładem działania w długoterminowej perspektywie czasowej jest powszechny zwyczaj rodzin z wyższych sfer w Anglii, żeby gdy tylko urodzą się dzieci, zapisać je na uniwersytety w Oxfordzie lub Cambridge, nawet jeśli młodzi ludzie nie będą tam uczęszczać przez kolejnych 18 lub 19 lat. To długoterminowe myślenie sprawia, że rodzice otwierają konta oszczędnościowe dla swoich małych dzieci, żeby zapewnić im możliwość studiowania na dobrej uczelni po ukończeniu szkoły średniej.

Oszczędzanie i planowanie przyszłości to *długoterminowa perspektywa w działaniu*. Młodzi rodzice, którzy zaczynają odkładać 50 dolarów miesięcznie na fundusz edukacyjny, żeby ich nowo narodzone dziecko mogło pójść do wybranej szkoły wyższej, patrzą na życie w długoterminowej perspektywie. Są skłonni do poświęceń, żeby uzyskać lepsze wyniki i osiągnąć cele w dłuższej perspektywie. Ludzie biorący pod uwagę długoterminową perspektywę czasową prawie zawsze awansują ekonomicznie.

Zapłać cenę z góry

Osoba, która kończy szkołę średnią, idzie na uniwersytet medyczny, zdobywa tytuł doktora nauk medycznych, wytrzymuje staż i rezydenturę, a następnie po wielu latach nauki zostaje lekarzem specjalistą, kieruje się właśnie taką długookresową perspektywą czasową. Przez lata wyrzeczeń i opóźnienia gratyfikacji zdobywa prestiż, status i osiąga wysoki standard życia. Te lata pracy i nauki to inwestycja w jej karierę. Dzięki uwzględnianiu wieloletniej perspektywy zapewni również wyższy standard życia swoim dzieciom, a także lepszą edukację i w konsekwencji więcej możliwości. Jej dzieci z dużym prawdopodobieństwem zawrą dobre związki małżeńskie, będą miały wyższe aspiracje społeczne i ekonomiczne oraz będą wiodły lepsze życie.

Perspektywa czasowa lekarza, inwestującego na początku swojej kariery co najmniej 10 lat w edukację, może obejmować okres życia jednego lub dwóch pokoleń, od 50 do 70 lat. Intuicyjnie wyczuwamy, że lekarz — ktoś, kto poświęcił tyle lat na naukę swojego rzemiosła, aby móc zająć się nami i naszymi rodzinami, gdy jest najbardziej potrzebny — jest osobą, która zasłużyła na nasz szacunek i poważanie. To docenianie umiejętności myślenia w dłuższej perspektywie czasowej może być powodem, dla którego lekarz rodzinny jest zwykle na szczycie, gdy opracowywane są ankiety dotyczące najbardziej szanowanych osób w amerykańskim społeczeństwie.

Postawa jest najważniejsza

Operowanie określoną perspektywą czasową jest istotnym wyznacznikiem przynależności do danej *klasy społecznej*. Zamożna rodzina i dobre wykształcenie pomogą, ale ostatecznie Twój status i prestiż będą zależały od tego, jak bardzo wybiegasz myślami w przyszłość i czy planujesz swoje codzienne zadania zawodowe i osobiste.

Jeśli para imigrantów przyjeżdża do Stanów Zjednoczonych bez niczego i podejmuje pracę fizyczną, poświęcając się, żeby ich dzieci mogły pójść do szkoły i na uniwersytet, to bez względu na to, jak dobrze lub słabo radzi sobie w teraźniejszości, praktycznie gwarantuje sobie i swojemu potomstwu awans społeczny.

Przeciwieństwem długoterminowej perspektywy czasowej jest brak perspektywy czasowej. Przeciętny profesjonalista planuje w perspektywie 10, 15 lub 20 lat, być może dłuższej. Przeciętny pracownik działa w perspektywie około dwóch okresów rozliczeniowych. Samotny narkoman lub alkoholik, znajdujący się na samym dole drabiny społecznej, podejmuje natomiast decyzje w perspektywie paru godzin, a nawet minut. W ogóle nie myśli o przyszłości, tylko o kolejnej działce lub następnym drinku. Pozycja każdej osoby i kierunek, jaki nada swojemu życiu, we wszystkich warstwach społeczeństwa, zależą od tego, jaką perspektywę czasową przyjmuje.

Myśl o przyszłości

Sam akt *wydłużania* perspektywy czasowej, wybiegania myślami daleko w przyszłość, zmienia nastawienie i osobowość. Rozpocznij swój proces bogacenia się, myśląc o kolejnych 10 lub nawet 20 latach. Dzięki temu będziesz w stanie wyznaczać większe, długoterminowe cele i tworzyć długoterminowe plany ich osiągnięcia. Twoje decyzje będą bardziej przemyślane, a Ty wyczulisz się na długoterminowe konsekwencje tego, w jaki sposób inwestujesz swój czas lub pieniądze. Rozwijasz większą cierpliwość i wytrwałość. Tak naprawdę stajesz się lepszą i bardziej pozytywną osobą.

Od dziś zacznij ćwiczyć wydłużanie perspektywy czasowej. Zacznij dostrzegać, że wszystko, co robisz dzisiaj, jest częścią długiego procesu, który ma Cię doprowadzić do uzyskania niezależności finansowej, jeśli nie bogactwa. Jest to sposób myślenia ludzi, którzy przez całe życie nieustannie pną się w górę.

Zaangażuj się w robienie kariery

Wielu osobom rozpoczynającym karierę zawodową nigdy nie przychodzi do głowy, że mogą wykonywać tę samą pracę przez 20 lub 25 lat. Nie myślą o tym, że powinni zainwestować choć trochę czasu, pieniędzy i energii, żeby nauczyć się bardzo dobrze wykonywać swoją pracę.

Trzeba się przygotować na to, żeby absolutnie poświęcić się doskonaleniu w tym, co się robi. Pozwoli Ci to osiągnąć najwyższe możliwe zarobki w tej dziedzinie. Nawet jeśli dotarcie na szczyt wymaga wielu lat ciężkiej pracy, uda Ci się to, jeśli wykażesz się wytrwałością i spojrzysz na rzeczy z długoterminowej perspektywy. Zdasz sobie sprawę, że *czas i tak minie*. Istotne jest to, ile będziesz zarabiać za pięć lat.

Pięć sposobów na pozostanie biednym

Jest pięć powodów, dla których ludzie przechodzą na emeryturę i wciąż są biedni. Po pierwsze, nigdy nie przychodzi im do głowy, że oni również mogą stać się bogaci. Po drugie, jeśli przyjdzie im to do głowy, nigdy *nie decydują się* na to, żeby stać się bogatymi. Po trzecie, jeśli zdecydują się zrobić coś, żeby poprawić swoją sytuację finansową, to zwykle *zwlekają* z podjęciem działań przez lata, a czasem nawet przez całe życie. Po czwarte, nie potrafią zdyscyplinować się do *opóźniania gratyfikacji* i wydają wszystko, co zarobią (albo nawet więcej). Po piąte, działają w *krótkoterminowej perspektywie czasowej*. Myślą i działają z dnia na dzień i z miesiąca na miesiąc, zamiast planować na 10 i 20 lat do przodu.

Pięć sposobów, by stać się bogatym

Naprawdę poważnie myślisz o wzbogaceniu się? Istnieje pięć podstawowych sposobów zdobycia fortuny.

Zostań przedsiębiorcą

Sposobem numer jeden na osiągnięcie bogactwa — niezmiennie najlepszym, co znajduje potwierdzenie w całej historii Stanów Zjednoczonych — jest *bycie przedsiębiorcą*, czyli założenie i rozwijanie biznesu odnoszącego sukcesy. Można prowadzić każdy rodzaj działalności — od rolnictwa i transportu samochodowego aż po nieruchomości i branżę informatyczną.

W ciągu ostatnich 200 lat w Stanach Zjednoczonych 74 procent milionerów, którzy samodzielnie dorobili się majątku, zdobyło bogactwo dzięki własnym firmom. Zaczynali oni od pomysłu na produkt lub usługę, przekształcali go w biznes, tworząc coś od podstaw, i w efekcie stawali się bogaci. Henry Ford, Andrew Carnegie, John Jacob Astor, Cornelius Vanderbilt, Ross Perot, Sam Walton, Bill Gates, Michael Dell i Larry Ellison — to ludzie, którzy zaczynali, mając niewiele lub nic, i zbudowali własne, odnoszące sukcesy firmy. Są miliony takich osób.

Pnij się w górę po szczeblach kariery

Innym sposobem na wzbogacenie się jest bycie dobrze opłacanym prezesem odnoszącej sukcesy firmy lub pracownikiem firmy, która przyznaje opcje na akcje, które stają się wartościowe. W Stanach Zjednoczonych 10 procent milionerów, którzy sami dorobili się fortuny, zdobyło ją, dołączając do wielkich korporacji lub firm, które z czasem stawały się duże, i pracując dla tych przedsiębiorstw przez wiele lat. Zwykle osoby te ciężko harowały, awansowały i otrzymywały dobre wynagrodzenie, opcje na akcje, premie i udziały w zyskach, a w wyniku gromadzenia tych pieniędzy stawały się milionerami i multimilionerami.

Paul Allen założył Microsoft z Billem Gatesem, dał się wykupić, gdy zachorował, przejął znaczną część swoich udziałów w firmie w akcjach, a ostatecznie został multimiliarderem. Okolice Seattle słyną z wielu „milionerów z Microsoftu”, ludzi, którzy pracowali dla Microsoftu w latach 70. i 80., czasami jako sekretarki albo programiści, otrzymali opcje na akcje i stali się bogaci, gdy z nich skorzystali. Wielu dyrektorów wyższego szczebla otrzymuje w ciągu roku premie i udziały w zyskach wynoszące wiele milionów. Praca dla dużej firmy, która się rozwija, dobrze płaci i dzieli się zyskami, jest jednym z głównych źródeł bogactwa.

Wielu dyrektorów zarządzających pozostało w swoich korporacjach przez wiele lat. Awansowali na wyższe stanowiska, byli bardzo dobrze opłacani, otrzymywali opcje na akcje, udziały w zyskach i premie. W wyniku kumulowania pieniędzy stali się milionerami. Nie tak dawno temu Lee Iacocca, prezes Chrysler Corporation, otrzymał roczne wynagrodzenie w wysokości 26,7 miliona dolarów. Michael Eisner z Disneya zarobił 150 milionów dolarów premii. Nie jest trudno zostać milionerem, jeśli zarabia się takie pieniądze w ciągu roku.

Zostań profesjonalistą

Ważną grupą wśród milionerów, którzy się samodzielnie dorobili, są profesjonaliści — lekarze, dentyści, prawnicy, architekci, inżynierowie oraz inne bardzo dobrze wykształcone osoby, które mogą pobierać wysokie opłaty za swoje usługi. Ci ludzie zdobywają tytuły zawodowe i stopnie naukowe, poświęcają się, żeby stać się ekspertami w tym, co robią, są najlepsi w swoich zawodach, osiągają wysokie dochody i gromadzą zarobione pieniądze. Do tej kategorii należą 10 procent milionerów w Stanach Zjednoczonych.

Zacznij sprzedawać

Kolejną istotną grupę milionerów, którzy sami się dorobili, stanowią *sprzedawcy* oraz konsultanci ds. sprzedaży. W Stanach

Zjednoczonych to pięć procent milionerów. Są to osoby, które są ekspertami i najlepszymi sprzedawcami w swoich branżach. Nigdy nie założyli własnych firm. Niewielu z nich poszło na studia lub zdobyło tytuły zawodowe. Zamiast tego stali się bardzo dobrzy w sprzedaży produktu lub usługi i otrzymywali za to dobre wynagrodzenie. Ponadto dobrze zarządzali swoimi pieniędzmi, inteligentnie je inwestowali. Kwoty rosły i zostawali milionerami lub nawet miliardernami.

Do jednej z tych 4 kategorii osób należy 99 procent amerykańskich milionerów:

- | | |
|--|-------------|
| 1. właściciele firm: | 74 procent, |
| 2. osoby na stanowiskach kierowniczych
wyższego szczebla: | 10 procent, |
| 3. lekarze, prawnicy oraz inni specjaliści: | 10 procent, |
| 4. sprzedawcy i konsultanci ds. sprzedaży: | 5 procent. |

Wszyscy inni

Pozostały jeden procent milionerów, którzy sami się dorobili, obejmuje wszystkich ludzi, którzy zarobili na giełdzie, dzięki swoim wynalazkom, pracy w show-biznesie, pisaniu książek i komponowaniu piosenek, wygrali na loterii lub mają pieniądze z jeszcze innych źródeł. Ponieważ ta grupa zyskuje tak duży rozgłos, wiele osób myśli niestety, że to właśnie oni są typowymi ludźmi, którzy się bogacą. W rzeczywistości są to dość rzadkie przypadki.

W tej książce skoncentrujemy się na tym, jak stać się *magnesem na pieniądze* i jak osiągnąć niezależność finansową poprzez założenie własnej firmy, inteligentne inwestowanie, wejście na ścieżkę kariery w obecnej pracy, dostanie się na szczyt w swojej dziedzinie lub w wyniku połączenia tych metod. Nauczysz się, jak dostrzegać okazje i jak zacząć działać. Dowiesz się, jak zdobyć potrzebne pieniądze, jak maksymalnie wykorzystać swoje talenty i umiejętności oraz jak zdobyć wiedzę, której potrzebujesz, aby odnieść sukces finansowy w dowolnej wybranej przez siebie dziedzinie.

Definicja bogactwa

Zacznijmy od najlepszej definicji bogactwa. Bogactwo to *przepływy pieniężne z innych źródeł*. Możesz zarabiać dużo pieniędzy, ale jesteś bogaty tylko wtedy, gdy twoje pieniądze pracują dla Ciebie. Żeby stać się bogatym człowiekiem, musisz zdobywać pieniądze, a następnie zarabiać dzięki nim jeszcze więcej. Mechanizm budowania bogactwa jest prosty. Chodzi o *wartość dodaną*. Ludzie sukcesu to ci, którzy znajdują sposoby na uzyskanie wartości dodanej, czyli zwiększenie wartości produktu lub usługi.

Oto przykład wypracowania wartości dodanej: Domino's Pizza. Firma wniosła wartość dodaną do usługi dostarczania pizzy poprzez oferowanie szybkiej dostawy i w rezultacie osiągnęła wielomilionowy sukces. Dostarczenie czegoś szybciej zwiększa postrzeganą wartość produktu i obniża wrażliwość na cenę.

Możesz dodać wartość, kupując coś w jednym miejscu po jednej cenie i sprzedając to w innym miejscu po wyższej cenie. Na przykład zakup produktu lub usługi wytworzonych w Hongkongu, na Tajwanie, w Japonii lub Niemczech, importowanie ich i sprzedawanie po wyższej cenie w Stanach Zjednoczonych jest sposobem na wytworzenie wartości dodanej. Cały import i dystrybucja opierają się na tej zasadzie.

Usługi mogą stanowić wartość dodaną. Możesz świadczyć usługi, które poprawiają jakość życia lub pracy innej osoby lub umożliwiają jej szybsze, łatwiejsze, tańsze lub wygodniejsze osiągnięcie celu. To kolejny sposób na wytworzenie wartości dodanej. Dentysta, który niweluje przyczynę bólu, wytwarza wartość dodaną. Księgowy, który oszczędza dla klienta pieniądze na podatkach, tworzy wartość dodaną. Sprzedawca, który przedstawia klientowi nowy produkt lub nową usługę, kreuje wartość dodaną. Większość fortun w Stanach Zjednoczonych zbudowano na sprzedaży usług.

Znajdź potrzebę i ją spełnij

Każdy sukces finansowy, a zwłaszcza biznesowy, opiera się na starej zasadzie: *znajdź potrzebę i ją spełnij*. Zgodnie z subiektywną teorią wartości wartość czemuś nadaje oko patrzącego. Coś jest warte tylko tyle, ile ktoś inny za to zapłaci. Ludzie decydują, jaką cenę zapłacą, opierając się na tym, jak bardzo potrzebują produktu lub usługi oraz jakie są inne dostępne możliwości.

Udany biznes wymaga połączenia środków produkcji — ziemi, pracy, kapitału, surowców i zarządzania — oraz stworzenia produktu lub usługi, za które klient zapłaci cenę wyższą, niż wynosi całkowity koszt ich wytworzenia. W ten sposób przedsiębiorca sprawia, że wartość sumy składników, które są potrzebne do wytworzenia produktu lub usługi, jest większa niż ich koszt. Różnica między kosztami produkcji i dostawy a ceną, jaką jest skłonny zapłacić klient, nazywana jest zyskiem lub wartością dodaną.

To właśnie z zysku powstają fortuny. Za każdym razem, gdy dostrzeżasz sposobność, żeby dać ludziom to, czego chcą, po cenie wyższej niż koszt wytworzenia tej rzeczy, to widzisz okazję do osiągnięcia zysku. Jeśli potrafisz opracować sposób na osiągnięcie zysków, możesz zbudować biznes i zacząć zmierzać w kierunku sukcesu finansowego. Prawie każdy dochodowy biznes lub zawód mogą dać Ci niezależność finansową, jeśli będziesz inteligentnie zarządzać.

Wielkie fortuny biorą się z drobnych pomysłów

Zaskakujące jest to, że firmy należące do milionerów, którzy zawdzięczają wszystko tylko sobie, są z reguły dość zwyczajne. Ludzie majątni dorabiają się na budownictwie i związanych z nim branżach, takich jak wykończenie wnętrz czy dekarstwo. Bogacą się, prowadząc pralnie chemiczne i kawiarnie. Niektórzy z nich to kierowcy ciężarówek i licytatorzy, rolnicy i operatorzy dźwigów,

twórcy oprogramowania komputerowego i producenci obrabiarek. Praktycznie każda dziedzina, w której istnieje możliwość doskonalenia się i osiągania zysków, może służyć jako trampolina do bogactwa. Kluczem do sukcesu jest wykonywanie pracy lepiej i wydajniej niż inni, a następnie gromadzenie zysków i nadwyżek gotówki.

Ludzie często pytają mnie, jaką dziedzinę powinni wybrać, jeśli chcą zarabiać dużo pieniędzy. Odpowiedź na to pytanie nieustannie się zmienia, tak jak ciągle zmieniają się potrzeby, wymagania i pragnienia konsumentów. Podczas boomu technologicznego w latach 90., kiedy doszło do eksplozji firm internetowych, przybywało 10 tysięcy milionerów tygodniowo! Kiedy te firmy, napędzane opcjami na akcje, upadły, większość tego nowego bogactwa przepadła, a nowe fortuny zaczęły być budowane na dynamicznie rozwijających się rynkach nieruchomości w całym kraju. Nikt nie wie na pewno, w jakich branżach pojawią się możliwości szybkiego wzrostu. Będzie się to zmieniać w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby klientów, a dla ambitnych, przedsiębiorczych ludzi będzie to stwarzać nowe możliwości.

Wystarczy jeden pomysł

Tom Fatjo, który założył Browning Ferris Industries, to znany przykład osoby sukcesu. Zaczynał jako księgowy. Ponieważ nikt inny nie chciał zająć się wywozem śmieci z jego posesji i okolicznych domów, kupił ciężarówkę i zaczął sam to robić po pracy. Wkrótce z innych nieobsługiwanych dzielnic i gmin zwrócono się do niego z pytaniem, czy mógłby również stamtąd wywozić śmieci.

Stał się bogaty dzięki wprowadzeniu standaryzacji w branży przewozu śmieci na poziomie lokalnym, a następnie ogólnokrajowym, czego nikt wcześniej nie zrobił. Dzięki wykorzystaniu efektu skali i zwiększeniu wydajności sprawił, że wywóz śmieci stał się niezwykle dochodowym biznesem, i w ten sposób został jednym z najbogatszych przedsiębiorców w Stanach Zjednoczonych.

Pułkownik Harland Sanders zaczął przygodę z biznesem w wieku 65 lat. Stał się bogaty, sprzedając przepis na smażonego kurczaka. Debbie Fields, matka (wtedy) czwórki (zaś obecnie piątki) dzieci, zaczęła od małego sklepu i stała się bogata, sprzedając ciasteczka. Podobną drogę do bogactwa przeszedł Wally Amos ze swoimi ciasteczkami Famous Amos. W każdym przypadku przedsiębiorca wykorzystał istniejącą potrzebę lub pragnienie i wymyślił sposób na zaoferowanie produktu lub usługi o wysokiej jakości oraz wykazał się wydajnym działaniem, co umożliwiło firmie generowanie wysokich zysków.

Maksymalnie wykorzystaj swój potencjał i swoje zasoby

Nasuwa się zatem pytanie: co takiego robią lub mają bogaci ludzie, co pozwala im osiągnąć o wiele więcej od większości społeczeństwa? Jestem zdania, że ludzie stają się bogaci w wyniku rozwijania tego, co nazywam *osobistą przewagą*. Jest ona niezbędna do osiągnięcia sukcesu i maksymalizacji wyników finansowych. Pozwala osiągnąć znacznie więcej, niż można uzyskać, podejmując przeciętny wysiłek fizyczny i umysłowy, jak robi większość ludzi. Osobista przewaga jest kluczem do wzbogacenia się.

Oto 10 sposobów osiągania osobistej przewagi, którą można rozwinąć i wykorzystać do uzyskania niezależności finansowej.

Wiedza specjalistyczna

Pierwszym rodzajem przewagi jest *wiedza*. Wiedza specjalistyczna daje Ci przewagę, ponieważ zwiększa wartość wnoszonego przez Ciebie wkładu. Lekarze, prawnicy, księgowi, doświadczeni sprzedawcy — wszyscy mają praktyczną wiedzę, która jest wartościowa dla innych. Umożliwia im ona szybsze uzyskiwanie lepszych wyników. W rezultacie ludzie wolą korzystać z ich usług i są skłonni płacić im więcej.

Istnieją trzy sposoby na zdobycie osobistej przewagi dzięki wiedzy: zostań ekspertem, specjalizuj się w istotnych działaniach i dobrze poznaj swój produkt.

Zostań ekspertem

Zostań ekspertem w wybranej dziedzinie. Już dziś podejmij decyzję o dołączeniu do 10 procent najlepszych. Wyznacz sobie cel, opracuj plan i pracuj nad tym, żeby każdego dnia się doskonalić. Czytaj najlepsze książki w swojej dziedzinie i bierz udział w każdym kursie i seminarium, które mogą Ci w tym pomóc — nawet jeśli musisz podróżować, żeby wziąć w nich udział. Słuchaj podcastów w samochodzie. Potraktuj siebie jako niekończący się projekt.

Specjalizuj się w istotnych działaniach

Specjalizuj się w tych obszarach, które mają największe znaczenie i największą wartość dla Twojej firmy lub klientów. Stosuj zasadę 80/20, zgodnie z którą 80 procent wyników jest rezultatem 20 procent działań. Skoncentruj się na 20 procentach działań w swojej pracy, które mają największą wartość dla Ciebie i innych ludzi. Zdobywaj wiedzę specjalistyczną w dziedzinach, na których najbardziej zależy klientom.

Poznaj dobrze swój produkt

Dokładnie poznaj produkt lub usługę, które oferujesz. Dąż do tego, żeby uznawano Cię za eksperta w danej dziedzinie. Pamiętaj, że osoba posiadająca wiedzę ekspercką może wnieść znacznie większy wkład niż osoba, której wiedza jest przeciętna. W rezultacie eksperci otrzymują znacznie wyższe wynagrodzenie za swoją pracę.

Opanuj swoje rzemiosło

Umiejętności zapewniają przewagę. Im się jest lepszym w swojej pracy, tym większe wynagrodzenie się otrzymuje. Sprzedawcy należący do grupy 20 procent najlepszych zarabiają nawet 15 razy

więcej, niż wynosi średnia zarobków 80 procent najgorzej zarabiających. Najlepsi lekarze, mechanicy, prawnicy, specjaliści techniczni i liderzy w każdej dziedzinie zarabiają znacznie więcej niż przeciętny pracownik.

Żeby rozwijać przewagę dzięki umiejętnościom, musisz: osiągnąć doskonałość, ciągle się uczyć i wyprzedzać oczekiwania.

Osiągnij doskonałość

Po pierwsze, podejmij decyzję, że zostaniesz mistrzem w tym, co robisz, i zapłacisz za to każdą cenę. Przygotuj się na konieczność ogromnych poświęceń. Podejmij tytaniczny wysiłek, żeby osiągnąć doskonałość w swojej dziedzinie. Nawet jeśli opanowanie danego rzemiosła zajmie Ci kilka lat — czas i tak minie.

Nigdy nie przestawaj się uczyć

Poświęć się ciągłemu doskonaleniu osobistemu i zawodowemu. Nigdy nie pozwól sobie na zadowolenie lub samozadowolenie z obecnego poziomu umiejętności. Jak powiedział kiedyś Pat Riley, trener koszykówki: „Jeśli nie stajesz się lepszy, stajesz się gorszy!”. Trwa wyścig, a Ty bierzesz w nim udział. Postanów, że wygrasz dzięki szybszemu uczeniu się i szybszemu stosowaniu zdobytej wiedzy niż konkurencja.

Wyprzedzaj oczekiwania

Zawsze staraj się wyprzedzać oczekiwania swoich klientów, przełożonych i ludzi, których obsługujesz. Wyrób w sobie nawyk, żeby zawsze robić więcej niż to, za co Ci płacą, a także żeby robić to lepiej. Jeśli się do tego zobowiążesz, zawsze będziesz otrzymywać więcej niż obecnie.

Pieniądze to władza

Trzecim rodzajem przewagi, który można zdobyć, są *pieniądze*. Są potężnym źródłem przewagi i zwykle wiążą się z rozwijaniem wiedzy i umiejętności w danej dziedzinie.

Mówi się, że do zarabiania pieniędzy potrzebne są pieniądze. Jest tak dlatego, że zdolność do oszczędzania i gromadzenia funduszy jest jedną z umiejętności, które musisz posiadać, jeśli naprawdę chcesz osiągnąć niezależność finansową. Innymi słowy, stajesz się osobą zdolną do osiągnięcia bogactwa dzięki poddaniu się rygorowi oszczędzania pieniędzy, które są niezbędne do zgromadzenia fortuny.

Możesz zrobić trzy rzeczy, żeby rozwinąć przewagę finansową: regularnie oszczędzać, wyjść z długów i zbudować rezerwę gotówkową.

Regularne oszczędzanie

Rozpocznij systematyczny plan oszczędzania, odkładając co najmniej 10 procent swojego dochodu brutto każdego miesiąca. To jest punkt wyjścia do osiągnięcia przyszłego bogactwa. Najlepiej byłoby, gdyby określona kwota była automatycznie potrącana z wynagrodzenia i inwestowana, jeszcze zanim je otrzymasz.

Wyjście z długów

Spłać swoje długi, zaczynając od tych o najwyższym oprocentowaniu, takich jak karty kredytowe czy pożyczki typu „chwilówka”. Wyznacz sobie cel, aby żyć bez długów, z wyjątkiem kredytu hipotecznego na dom lub leasingu na samochód.

Tworzenie rezerwy gotówkowej

Utwórz rezerwę gotówkową, aby być w gotowości, gdy nadarzy się okazja. Większość ludzi jest spłukana przez całe życie, ponieważ nawet jeśli na ich drodze pojawi się wspaniały pomysł na zarabianie pieniędzy, nie mają środków na inwestycje. Jak powiedział kiedyś Earl Nightingale, osobowość radiowa specjalizująca się w motywacji: „Jeśli człowiek nie jest przygotowany, gdy nadejdzie jego szansa, wychodzi na głupka”.

Ludzie, których znasz

Czwartą formą przewagi są *kontakty*. To, że znasz właściwych ludzi, a oni znają Ciebie, może otworzyć możliwości, które zaoszczędzą Ci lat ciężkiej pracy. Jakość oraz ilość kontaktów i relacji w większym stopniu wpływa na osiągnięcie sukcesu niż jakikolwiek inny czynnik. Poznanie właściwej osoby w odpowiednim czasie i miejscu może zmienić bieg Twojego życia.

Oto trzy rzeczy, które możesz zrobić, żeby poszerzyć swoją listę kontaktów: stwórz listę, regularnie nawiązuj kontakty i angażuj się w życie społeczności.

Stwórz listę

Po pierwsze, stwórz listę 25 osób, które chcesz poznać, ponieważ uważasz, że kontakty z nimi byłyby najbardziej przydatne. Opracuj strategię spotkania każdej z tych osób w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Następnie zrób listę 25 kolejnych.

Uwzględnij osoby stojące na czele największych korporacji, prezydentów miast, posłów i senatorów. Stwórz listę ważnych osób, które Twoim zdaniem warto byłoby poznać, a następnie opracuj plan spotkania się z nimi.

Regularnie nawiązuj kontakty

Nawiązuj kontakty przy każdej okazji. Dołącz do stowarzyszeń biznesowych i handlowych. Uczestnicz w spotkaniach. Zaangażuj się. Zgłoś się na ochotnika do pracy w kluczowym Komitecie. Samo to działanie skróciło o całe lata ścieżkę kariery wielu osób — w tym także i moją.

Pewnego razu, gdy prowadziłem prezentację dla izby handlowej, zostałem zauważony przez kierownika wyższego szczebla, który zasiadał w jednym z ważnych komitetów. Podszedł do mnie później i zatrudnił mnie w swojej firmie za trzykrotność mojej ówczesnej pensji. W rezultacie przeskoczyłem w swojej karierze

o pięć lat do przodu. Bardzo ważne jest, żeby nawiązywać kontakty przy każdej nadarzającej się okazji.

Angażuj się w życie swojej społeczności

Innym sposobem na poszerzenie kontaktów jest zaangażowanie się w działalność organizacji społecznych. Najważniejsi ludzie w każdej społeczności — ludzie, których powinieneś znać i którzy powinni znać Ciebie — są zwykle w jakiś sposób zaangażowani w działalność społeczną. Zacznij od stowarzyszeń w swoim mieście lub zaangażuj się w akcje dowolnej organizacji charytatywnej, której działania są dla Ciebie ważne lub która Cię interesuje. Zaangażuj się w działalność swojego kościoła lub wstąp do partii politycznej. Zaskoczy Cię to, jak wartościowych ludzi spotkasz podczas wolontariatu.

Jesteś geniuszem

Kreatywność jest formą przewagi. Pamiętaj, że wystarczy jeden nowy pomysł, żeby zacząć zarabiać fortunę. Każdy potrafi wpadnąć na kreatywne pomysły i rozwiązania, jeśli tylko ich szuka. Wszystkie wielkie fortuny zaczynają się od pomysłu. Ten aspekt bogacenia się jest tak ważny, że poświęcę cały rozdział (a konkretnie rozdział 8), żeby pokazać Ci, jak możesz odblokować swoją wrodzoną kreatywność.

Wykonaj robotę

Dobre nawyki w zakresie pracy są formą przewagi, która może Ci pomóc. Dają Ci przewagę nad innymi w danej dziedzinie. Pomagają się wyróżnić i przyciągają uwagę osób, które mogą Ci pomóc.

W każdym badaniu okazuje się, że dobre nawyki w zakresie pracy otwierają więcej możliwości niż prawie wszystkie inne umiejętności, jakie można rozwinąć, i dzieje się to szybciej. W ostatecznym rozrachunku wynagrodzenie zawsze będzie wprost proporcjonalne do osiągniętych wyników. Jeśli wyrobisz sobie opinię

osoby, która szybko wykonuje swoją pracę, konsekwentnie i systematycznie osiąga wymagane wyniki, już samo to może zapewnić Ci szybki rozwój kariery.

Pozytywne nastawienie

Inną formą przewagi, którą można rozwinąć, jest *pozytywna osobowość*. Każde badanie dotyczące ludzi sukcesu pokazuje, że im więcej jest osób, które Cię lubią, tym więcej drzewi się przed Tobą otworzy — będziesz mieć więcej możliwości, żeby się rozwijać. Jeśli Cię polubią, zrobią wszystko, żeby pomóc Ci odnieść sukces. Umiejętność dogadywania się z innymi, skutecznego komunikowania się, bycia pozytywną i pogodną osobą sprawi, że ludzie będą chcieli Ci pomagać.

Pisarz i badacz Daniel Goleman stał się sławny dzięki swojej pracy nad inteligencją emocjonalną. Doszedł do wniosku, że umiejętność dobrego dogadywania się z innymi ma większe znaczenie dla sukcesu niż IQ czy ukończenie nawet najlepszego uniwersytetu. Doszedł do wniosku, że ludzie odnoszący największe sukcesy docierają na szczyt dzięki rozwijaniu umiejętności wywierania wpływu, komunikowania się, przekonywania i sprzedawania ludziom swoich pomysłów.

Peter Drucker twierdzi, że trzy kluczowe działania kierownika to: spotkania, prezentacje i pisanie. Można się doskonalić w każdym z tych obszarów poprzez praktykę. Już dziś zacznij pracować nad komunikacją. Weź udział w kursie wystąpień publicznych. Studiuj i ćwicz prowadzenie negocjacji. Twój sukces aż w 85 procentach będzie zależeć od tego, jak dobrze komunikujesz się z innymi, więc już dziś postanów, że staniesz się ekspertem w relacjach międzyludzkich.

Czynnik szczęścia

Innym czynnikiem sukcesu, który jest wielokrotnie wspominany w historiach bogatych ludzi, jest *szczęście*. Jest formą przewagi

i stanowi część każdego wielkiego sukcesu. Jest (na szczęście) w dużej mierze przewidywalne i przytrafia się ludziom z określonych powodów. W dużym stopniu to Ty tworzysz swoje szczęście, robiąc pewne rzeczy lub pewnych rzeczy nie robiąc.

Szczęście jest w dużej mierze kwestią *prawdopodobieństwa*. Istnieje prawdopodobieństwo, że praktycznie wszystko może się wydarzyć, a prawdopodobieństwo to można obliczyć ze znaczną dokładnością. W prawie każdym przypadku można zwiększyć lub zmniejszyć prawdopodobieństwo, że coś się wydarzy. Jest to główny temat mojej książki *Wykreuj swoją przyszłość*.

Na przykład istnieje pewne ryzyko, że zginiesz w wypadku samochodowym. Możesz jednak je zmniejszyć poprzez zachowanie trzeźwości, ostrożniejszą jazdę i zapinanie pasów bezpieczeństwa. Niektórzy ludzie jeżdżą przez całe życie i nigdy nie mieli wypadku ani nie dostali mandatu za przekroczenie prędkości.

Jak zarobić milion?

Istnieje 5-procentowe prawdopodobieństwo, że zostaniesz milionerem. Oznacza to również, że istnieje 95-procentowe prawdopodobieństwo, że nie zaoszczędzisz miliona dolarów. Możesz nawet pracować przez całe życie i przejść na emeryturę jako człowiek biedny lub zależny od pomocy innych. Jednym z głównych celów tej książki jest umożliwienie Ci zwiększenia prawdopodobieństwa osiągnięcia niezależności finansowej poprzez przekazanie wiedzy i narzędzi używanych przez 5 procent najbogatszych.

Wiemy na przykład, że szczęście jest funkcją *aktywności*. Im więcej rzeczy wypróbujesz i im szybciej to zrobisz, tym bardziej prawdopodobne jest, że wypróbujesz właściwą rzecz we właściwym czasie, co przyniesie ci upragniony sukces. Bill Gates był swego czasu najbogatszym człowiekiem na świecie, ale Microsoft miał około 1,6 tysiąca różnych projektów na różnych etapach zaawansowania. Nieustannie pracował nad zwiększeniem prawdopodobieństwa, że w jego firmie wymyślą coś przełomowego i wysoce dochodowego.

Wiele rzeczy, których próbował Bill Gates, zakończyło się niepowodzeniem. W rzeczywistości większość rzeczy nie działa za pierwszym razem, a często nie działa nawet podczas pierwszych 10 prób. Niemniej jednak, jeśli będziesz próbować nowych rzeczy i uczyć się na błędach, na pewno rozwiniesz umiejętności i zdobędziesz doświadczenie potrzebne do odniesienia sukcesu.

Nieustannie się ucz i przygotuj

Mówi się, że szczęście sprzyja przygotowanym. Im więcej czasu poświęcisz na naukę, studia i zgłębianie wybranej dziedziny, tym więcej będziesz mieć szczęścia. Im lepsze przygotowanie, tym częściej można rozpoznać nadarżające się okazje i wykorzystać je.

Co najważniejsze, szczęście wydaje się przytrafiać ludziom, którzy mają jasne cele i szczegółowo dopracowane plany działania. Kiedy dokładnie wiesz, czego chcesz, i każdego dnia pracujesz w pocie czoła, żeby to osiągnąć, przytrafiają Ci się różne wspaniałe rzeczy, które sprawiają, że szybciej zbliżasz się do swoich celów.

Kiedy masz jasno wytyczone cele, zaczyna działać *prawo przyciągania* — zaczynasz przyciągać do siebie ludzi, otwierasz się na pomysły, prowokować okoliczności oraz ujawniać zasoby, które pomogą Ci zrealizować te cele. Pojawiają się szczęśliwe zbiegi okoliczności i przypadkowe zdarzenia, których nie potrafisz wyjaśnić. O tym, jak stać się magnesem przyciągającym pieniądze i szczęście, napiszę więcej w następnym rozdziale.

Rozwijanie osobistej mocy

Energia jest formą przewagi, którą można rozwinąć, żeby wzbogacić się na własnych zasadach. Większość ludzi sukcesu ma wyższy poziom energii, niż wynosi średnia. Dzięki temu mogą pracować dłużej i ciężiej, z większym entuzjazmem i wytrwałością. Są bardziej odporni i potrafią radzić sobie z nieuniknionymi problemami i trudnościami, które pojawiają się na drodze do sukcesu.

W związku z tym, żeby odnieść sukces, trzeba prowadzić zdrowy tryb życia: zadbać o właściwą dietę, odpowiednie ćwiczenia i efektywny odpoczynek. Przykładowo jednym z nawyków praktycznie wszystkich ludzi sukcesu jest to, że oglądają bardzo mało telewizji i wcześniej chodzą spać. Kto rano wstaje, temu Pan Bóg daje — to przysłowie doskonale wpisuje się w ten kontekst. Ludzie sukcesu organizują swój czas i prowadzą taki styl życia, żeby mogli wstawać wcześniej i planować swój dzień, gdy przeciętny człowiek jeszcze śpi. Już sam ten nawyk może dać Ci przewagę nad konkurencją.

Wybierz odpowiednią pracę

Inną formą przewagi, którą możesz osiągnąć w swoim dążeniu do bogactwa, jest właściwy wybór zawodu. Wybór odpowiedniej pracy jest prawdopodobnie najważniejszą formą przewagi. Jedyнным wspólnym mianownikiem odnoszących sukcesy, bogatych ludzi, oprócz samodyscypliny, jest to, że *robią to, co kochają robić*. Najważniejszą decyzją, jaką kiedykolwiek podejmiesz w swojej karierze, jest wybór odpowiedniego dla siebie rodzaju pracy.

Ciężka praca, pokonywanie przeszkód i wytrwałość w dążeniu do sukcesu są możliwe tylko wtedy, gdy angażujesz się w coś, na czym Ci zależy, co Cię interesuje i całkowicie pochłania. Jeśli nie lubisz swojej pracy na tyle, żeby chcieć osiągnąć w niej doskonałość, musisz znaleźć coś innego, czym będziesz się pasjonować. Jeśli pozostaniesz w pracy, która Cię nie ekscytuje, ryzykujesz zmarnowanie czasu i życia.

Pytanie za milion dolarów

Oto pytanie do Ciebie: *gdybyś jutro wygrał milion dolarów w totolotka, czy nadal pracowałbyś w obecnej pracy?* Jeśli odpowiedź brzmi „nie”, pierwszym Twoim obowiązkiem (i to wobec siebie) będzie przyznanie się, że jesteś na złej drodze. Twoim celem musi być rozpoczęcie poszukiwania idealnej pracy lub stanowiska. Musisz znaleźć coś,

co kochasz robić, w czym masz potencjał, żeby się doskonalić, bez względu na to, jakich zmian i poświęceń to wymaga.

Gdy już znajdziesz odpowiednią pracę, która idealnie pasuje do Twojego unikatowego zestawu talentów, zainteresowań, umiejętności i temperamentu, możesz zacząć się bogacić na własnych zasadach.

Przezwycięż swoje ograniczenia

Jeśli naprawdę pragniesz zdobyć fortunę, to nic ani nikt *poza* Tobą nie może Cię od tego odwieść. Wiele osób z niepełnosprawnościami czy ograniczeniami znalazło sposób na pokonanie trudności i osiągnięcie wielkiego sukcesu.

Bez względu na to, na ile przeszkód natrafisz na swojej drodze, na pewno jest ktoś, kto napotkał ich 10 razy więcej i mimo to odniósł sukces. Jeśli naprawdę pragniesz być bogaczem, to wiedz, że nie ma co liczyć na żaden cud. Osiągnięcie bogactwa wymaga celu, planu, samodyscypliny i długoletniej ciężkiej pracy. Można się tego nauczyć i można rozwijać potrzebne umiejętności.

Jeśli jesteś w stanie zapłacić z góry taką cenę za osiągnięcie sukcesu i płacić ją wielokrotnie, aż osiągniesz swoje cele, to z pewnością odniesiesz sukces. Jedynym istotnym pytaniem, na które musisz sobie odpowiedzieć, jest to, *jak bardzo tego pragniesz*.

Ćwiczenia do wykonania

1. Już dziś podejmij decyzję o osiągnięciu niezależności finansowej w nadchodzących latach. Określ konkretny cel finansowy, ustal termin, opracuj plan i podejmij działania teraz.
2. Idź do banku i otwórz konto, na którym w nadchodzących miesiącach i latach będziesz gromadzić środki — zacznij budować swoją „finansową fortecę”.

3. Wybiegnij w przyszłość o 10, czy nawet 20 lat, i zacznij wyobrażać sobie swoje idealne życie. Jak by ono wyglądało? Jakie kroki możesz podjąć już teraz, żeby zacząć urzeczywistniać te marzenia?
4. Dąż do doskonałości w wybranej dziedzinie. Określ jedną umiejętność, która — gdyby udało Ci się doprowadzić ją do perfekcji — byłaby w Twoim przypadku najbardziej wartościowa.
5. Zwiększ tempo. Postanów, że każdego dnia będziesz robić więcej niż to, za co Ci płacą, a także że będziesz to robić szybko i rzetelnie. Skup się na działaniu.
6. Opuść sobie zachowawczość. Nie przejmuj się chwilową porażką. Skoncentruj się na zwiększeniu prawdopodobieństwa odniesienia sukcesu, próbując różnych rzeczy i pracując nad wytrwałością.
7. Bądź pozytywną i optymistyczną osobą bez względu na to, co się stanie. Szukaj dobra w każdej sytuacji i w każdej osobie. Ciesz się procesem bogacenia się.

Droga do bogactwa, jeśli go pragniesz, jest tak prosta, jak droga na rynek.

Zależy głównie od dwóch rzeczy: pracowitości i oszczędzania.

Nie marnuj ani czasu, ani pieniędzy, ale wykorzystaj je jak najlepiej.

— BENJAMIN FRANKLIN

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

*Sprawdź, jak możesz osiągnąć
wszystkie swoje cele finansowe!*

JACK CANFIELD

współautor *Chicken Soup for the Soul®*:
Living Your Dreams i *Potęga skupienia*

*Ta książka to arcydzieło o bogaceniu się
na podstawie zdrowego rozsądku!*

H.J. (JIM) GRAHAM

prezes i dyrektor generalny
Cyber Broadcast One Inc.

*Oszczędź sobie dziesięć lat
ciężkiej pracy!*

ROBERT ALLEN

autor *Jak pomnożyć źródła swoich dochodów*

*To jedyna książka, którą musisz przeczytać,
by stać się bogatym!*

NIDO QUBEIN

prezes i założyciel Great Harvest Bread Company,
National Speakers Association Foundation

Zastanawiasz się czasem, dlaczego niektórzy są nieprzyzwoicie bogaci? Niezwykle jest to, że w większości nie wyróżniają się niczym szczególnym. Najczęściej są to uczciwi, ciężko pracujący ludzie, którzy podjęli ryzyko, rozwinęli specjalistyczną wiedzę w swoich dziedzinach i nie poddali się, gdy natrafili na trudności. Sukces finansowy nie jest więc żadnym cudem ani nie zależy od szczęścia. Przychodzi zgodnie z prawem przyczyny i skutku. Jeśli zainicjujesz przyczynę, otrzymasz skutki.

Z tej książki dowiesz się dokładnie, krok po kroku, jak zainicjować źródła własnego bogactwa. Odkryjesz 18 zasad, pomysłów i koncepcji, dzięki którym przestawisz swoje myślenie na osiągnięcie całkowitego sukcesu. Przyswoisz 5 reguł zakładania i budowania własnego biznesu. Dowiesz się, jak zdobywać pieniądze, i opanujesz 10 zasad skutecznego inwestowania. Poznasz wypróbowane metody — wielokrotnie sprawdzone przez ludzi, którzy zdobyli duże majątki w ciągu jednego pokolenia. Przekonasz się, że możesz się wzbogacić na własnych zasadach, dokładnie w taki sposób, jaki jest odpowiedni dla Ciebie i Twoich specjalnych talentów i umiejętności. Przecież nic Cię nie ogranicza!

BRIAN TRACY

jest uznanym autorem książek z dziedziny rozwoju osobistego i psychologii sukcesu, a także jednym z najlepszych mówców motywacyjnych na świecie. Każdego roku przemawia do ponad 250 tysięcy osób w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Europie, Australii i Azji.

Wiele jego publikacji znalazło się na listach światowych bestsellerów.

Mieszka z rodziną w Kalifornii.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-0102-5



9 788328 901025

Cena: 59,00 zł