

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE

Witamy w złotym wieku	13
Wiek przedsiębiorczości	15
Przedsiębiorca jako katalizator	16
Trzy zasady odniesienia sukcesu w biznesie	17
Na krawędzi bankructwa	18
Możesz się nauczyć, jak osiągać sukces	18
Nie ma ograniczeń	19
Rozpocznij od sprzedaży własnych usług	20
Cztery cele wspólne dla wszystkich	21

ROZDZIAŁ 1

Psychologia przedsiębiorczości	23
Rozpoczynając od zera	25
Nauka od ekspertów	26
Prawo przyczyny i skutku	27
Zmień sposób myślenia, zmień swoje życie	29
Prawo wiary	30
Prawo spełnionych oczekiwań	32
Prawo przyciągania	33
Prawo zgodności	34
Prawo koncentracji	35

Prawo podświadomego działania	36
Prawo prawdopodobieństwa	37
Prawo niepewności	38
Przejmij kontrolę nad swoim życiem	39
Odmowa obwiniania innych lub usprawiedliwiania się	40
Siedem sekretów sukcesu przedsiębiorcy	41
Wartość, która jest podstawą wszystkich innych wartości	46
Postawa niezbędna do osiągnięcia sukcesu	48
Ostateczna nagroda	50
Ćwiczenia	51

ROZDZIAŁ 2

Planowanie sukcesu	53
Dwanaście kluczowych składników sukcesu w biznesie	56
Rozpocznij od formułowania celów	61
Plan dla twojej firmy	63
Usystematyzuj swoje działania	74
Czynniki najważniejsze dla odniesienia sukcesu, benchmarki i mierniki	77
Pamiętaj o podstawach	79
Ćwiczenia	80

ROZDZIAŁ 3

Wybór właściwego produktu lub usługi	81
Powody mierności	83
Wybór tego, co chcesz sprzedawać	84
Jak odkryć nowy produkt lub usługę	87
Bądź przygotowany do podjęcia działania	91
Zastosuj „prawo trzech”	96

Ekspozowanie korzyści kontra ekspozowanie produktu lub usługi	98
Wielkie pytanie marketingowe	99
Każdy klient ma trzy możliwości	101
Główne obawy związane z marketingiem	102
Ćwiczenia	104

ROZDZIAŁ 4

Marketing, sprzedaż i obsługa klienta	107
Cel prowadzenia firmy	110
Najważniejszy jest klient	111
Marketing i sprzedaż	112
Twój prawdziwy biznes	114
Cztery zasady strategii marketingowej	115
Reklama produktów lub usług	120
Jak pisać efektywne teksty reklamowe	123
Trzyczęściowa formuła efektywnej reklamy	125
Bezpośredni odzew na reklamę	126
Cel marketingu	127
Proces sprzedaży	127
Podstawą sprzedaży jest wiarygodność	132
Nieprzerwana obsługa klienta	133
Cztery poziomy obsługi klienta	133
Decydujące pytanie	138
Znaczenie systemów	140
Polityka obsługi klienta	140
Bądź błyskotliwy	141
Ćwiczenia	142

ROZDZIAŁ 5

Droga na szczyt	143
Czas poważnie zabrać się do pracy	146

Podejmij zobowiązanie, że będziesz się doskonalił	148
Bądź odpowiedzialny za wyniki sprzedaży	149
Osiągnij niewielką przewagę w sprzedaży	151
Zmieniaj się, gdy zmieniają się okoliczności	156
Zajmij miejsce w umyśle klienta	158
Opracuj strategię sprzedaży	160
Maksymalizuj wykorzystanie swojej najcenniejszej zalety	164
Podwój swoją wydajność	168
Ćwiczenia	173

ROZDZIAŁ 6

Finansowanie działalności	175
Zrozum liczby	177
Ustalanie cen	183
Modele ustalania cen	186
Wskaźniki finansowe	198
Analizuj i porównuj	200
Zwracaj uwagę na liczby	200
Zatrudnij dobrego księgowego	201
Ćwiczenia	201

ROZDZIAŁ 7

Zostań doskonałym negocjatorem	203
Coś jest warte tyle, ile ktoś jest gotów za to zapłacić ...	206
Każda cena jest przypuszczeniem	206
Wszystko podlega negocjacom	207
Każdy chce polepszyć swoją sytuację	208
Ludzie idą po linii najmniejszego oporu	209
Ludzie zawsze dążą do tego, by osiągnąć jak najwięcej jak najmniejszym kosztem	210
Każdy chce więcej	212

Obie strony powinny być zadowolone	215
Podsumowanie	234
Ćwiczenia	234

ROZDZIAŁ 8

Zwiększenie własnej wydajności	235
Kluczowe zasady zarządzania czasem	237
Ćwicz każdą umiejętność osobno	238
Jak dzisiaj wygląda sytuacja	238
Reguła 80/20	239
Priorytety kontra sprawy mało ważne	240
Zrób listę	241
Prawo trzech	245
Trzy ważne pytania	246
Użyj systemu WPDP do porządkowania dokumentów	248
Technika w zarządzaniu czasem	249
Cztery metody zmiany sposobu życia	251
Doskonal się w wykonywaniu zadań kluczowych	252
Czerp korzyści z krzywej uczenia się	253
Zatrudniaj kompetentnych ludzi	254
Siedem kroków zwiększania wydajności	255
Koncentruj się na jednym zadaniu	258
Niedokończone działanie	258
Wielka prawda	260
Ograniczenia nie istnieją	260
Ćwiczenia	261

ROZDZIAŁ 9

Podstawy sukcesu przedsiębiorcy	263
Najważniejsze jest działanie	266
1. Zdecyduj, czego chcesz	267

2. Ustal, czy nadajesz się do tego, by być przedsiębiorcą	269
3. Wybierz odpowiedni dla siebie rodzaj działalności	271
4. Dokładnie zidentyfikuj klienta	272
5. Przeprowadź szybkie, tanie badanie rynku, zanim wydasz pieniądze	274
6. Podchodź do biznesu strategicznie	277
7. Opracuj biznesplan, zanim rozpoczniesz działalność	279
8. Zrób wszystko, co jest możliwe, by osiągnąć sukces	281
9. Unikaj popełniania błędów prowadzących do upadku firmy	282
10. Pamiętaj o celu firmy	283
11. Skoncentruj się na pięciu głównych elementach marketingu	284
12. Skoncentruj się wyłącznie na sprzedaży	285
13. Nieustannie reklamuj swoje produkty lub usługi	287
14. Wykorzystaj internet do zwiększenia sprzedaży	288
15. Wykorzystaj zasadę „korytarza”	289
16. Zdobądź potrzebne pieniądze	290
17. Wykorzystuj technikę	291
18. Wykorzystuj każdą minutę	292
19. Ucz się przez całe życie	294
20. Zatrudniaj powoli, zwalniaj szybko	295
21. Stosuj siedem reguł na drodze do sukcesu	296
Kilka słów na koniec	297
Podsumowanie	297
Ćwiczenia	298

WPROWADZENIE

WITAMY W ŻŁOTYM WIEKU

W Ameryce każdy dzień jest nowym początkiem, a każdy zachód słońca jedynie kolejnym kamieniem milowym na drodze, która nigdy się nie kończy. Jest to kraj będący w trakcie niekończącego się procesu powstawania.

RONALD REAGAN

Witamy w złotym wieku ludzkości! To najlepszy moment w całej historii, by żyć, a przyszłość zapowiada się jeszcze lepiej.

Ludzie zakładają firmy i stają się bogatsi na o wiele więcej sposobów, niż było to kiedykolwiek możliwe do wyobrażenia. Jest więcej okazji i możliwości, by osiągnąć sukces, finansową niezależność i bogactwo, niż w jakimkolwiek innym okresie. Trzeba po prostu znaleźć odpowiedni dla siebie rodzaj działalności i włożyć całe serce w realizację swojego potencjału do zarabiania pieniędzy.

W roku 1900, po 200 latach wzrostu i rozwoju, w Ameryce było 5 tysięcy milionerów, z których większość zawdzięczała sukces samym sobie. Oznacza to, że rozpoczynali z niczym, często jako imigranci nie mający grosza przy duszy, lecz dzięki ciężkiej pracy i determinacji zdobyli majątek.

W roku 2000 w Ameryce było 5 milionów milionerów, co oznacza tysiąckrotny wzrost! Najbardziej przyczynił się do tego widoczny w latach dziewięćdziesiątych rozwój technologiczny i rozwój internetu. Następnie, po okresie stabilizacji w latach 2001–2002, liczba milionerów zwiększyła się o 60% – do ponad 8,3 mln w roku 2006.

Podobnie jak w przeszłości, 80% tych nowych milionerów, multimilionerów i miliarderów zawdzięcza sukces samym sobie. Rozpoczynali z niczym i dochodzili do bogactwa w okresie jednego pokolenia. Byli przedsiębiorcami, ludźmi, którzy otworzyli swoje własne firmy i osiągnęli sukces, postępując w sposób, którego nauczysz się z tej książki.

Wiek przedsiębiorczości

Według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, mającej swą siedzibę w Paryżu, Stany Zjednoczone są najbardziej

przedsiębiorczym krajem na świecie. Co najmniej 12% Amerykanów pracuje w przedsiębiorstwach, które zostały otwarte w okresie ostatnich 42 miesięcy, a 70% nowych miejsc pracy powstało w małych i średnich firmach, z których wiele dopiero rozpoczęło działalność. Ludzie przedsiębiorczy mają o wiele więcej możliwości niż kiedykolwiek. Co roku otwiera się dwa miliony firm.

Co jest powodem takiej sytuacji? Są to, jak się wydaje, trzy główne czynniki.

Pierwszym jest niezwykle wręcz eksplozja informacji i różnego rodzaju idei oraz znaczne polepszenie do nich dostępu. Ocenia się, że całkowita wiedza podwaja się w okresie od dwóch do trzech lat. Każdego roku ukazuje się prawie 500 tysięcy nowych książek i miliony artykułów na każdy wyobraźalny temat.

Także technologia rozwija się w nieprawdopodobnym tempie. Każdego dnia rynek zalewają nowe produkty, wytwarzane na całym świecie – i utrzymują się na półkach sklepowych nie dłużej niż sześć miesięcy, gdyż później zastępują je coraz to nowsze produkty.

Konkurencja jest o wiele bardziej agresywna niż kiedykolwiek. Zarówno krajowi jak i międzynarodowi konkurenci zdeterminowani, by osiągnąć założoną wielkość sprzedaży, sukces i zyski, wykorzystują najnowszą informację oraz technologię i wdrażają produkty z zapierającą dech szybkością.

W dzisiejszych czasach wszystkie te trzy czynniki – informacja, technologia i konkurencja – działają wspólnie, nadając zmianom niespotykane wcześniej tempo. To tempo oraz liczba możliwości będą wzrastały w nadchodzących miesiącach i latach.

Przedsiębiorca jako katalizator

Jednym z najważniejszych wniosków wypływających ze współczesnej ekonomii, której początki sięgają Szkoły Austria-

ckiej z lat siedemdziesiątych dziewiętnastego wieku, jest to, że przedsiębiorca jest katalizatorem działalności gospodarczej.

Przedsiębiorca jest osobą, która ma specjalną zdolność przekształcania okazji w zysk przy wykorzystaniu zasobów – pieniędzy, siły roboczej, technologii, obiektów, maszyn i informacji – by wytwarzać produkty i usługi po kosztach znacznie niższych od ceny, za którą mogą być sprzedane na konkurencyjnym rynku.

Przedsiębiorca ma umiejętność identyfikowania potrzeb klienta, a następnie ich ciągłego zaspokajania w efektywny z punktu widzenia kosztów sposób, tworząc miejsca pracy, sprzedając i osiągając zyski.

Brytyjski superprzedsiębiorca Richard Branson powiedział kiedyś: „Gdy założysz i zbudujesz odnoszącą sukcesy firmę, możesz to robić potem wielokrotnie; zasady pozostają takie same”.

Trzy zasady odniesienia sukcesu w biznesie

Są tylko trzy zasady otworzenia i budowania odnoszącej sukcesy firmy, osiągnięcia dobrobytu i bogactwa.

Pierwsza to znalezienie produktu lub usługi, których ludzie potrzebują i za które chcą płacić cenę pozwalającą na osiągnięcie zysku.

Druga to agresywny marketing i sprzedaż produktu lub usługi w ilościach pozwalających na osiągnięcie takiego zysku, który umożliwi powtarzalność całego procesu.

Trzecia to nauczanie się, w jaki sposób zarządzać, administrować i rozliczać przychody i koszty.

Problemy w 90% firm wynikają z niewłaściwego stosowania jednej lub więcej z tych trzech zasad.

Szacuje się, że 86% firm działa dzisiaj poniżej swoich możliwości sprzedażowych i możliwości osiągnięcia zysku. Powodem

takiego stanu rzeczy jest niewłaściwy dobór produktu lub usługi, brak umiejętności agresywnej sprzedaży lub błędy w księgowości i zarządzaniu. Jeżeli prowadzisz firmę, w każdym z tych obszarów wystaw sobie ocenę w skali od 1 do 10, a natychmiast zobaczysz, gdzie należy skoncentrować wysiłki.

Na krawędzi bankructwa

Większość przedsiębiorców tak naprawdę nie zakłada firmy; oni tworzą jedynie miejsce pracy, gdzie pracują ciężiej i dłużej, zarabiają mniej niż na etacie i cały czas znajdują się na krawędzi bankructwa.

Smutne jest to, że większość przedsiębiorców niepotrzebnie doświadcza poczucia braku osiągnięcia założonych celów i frustracji. Miliony ludzi nie mających żadnego doświadczenia otwierały i prowadziły przynoszące zyski firmy. Możesz osiągnąć to samo, co setki tysięcy i miliony ludzi w Ameryce i na całym świecie, tylko musisz po prostu nauczyć się, jak to zrobić.

Możesz się nauczyć, jak osiągać sukces

Jakiś czas temu zdałem sobie sprawę, że w szkoleniach dla przedsiębiorców są luki. Zebrałem więc doświadczenia i wnioski z wielu lat mojej pracy, poświęciłem kilkaset godzin na badania, i w ten sposób powstał program zatytułowany *How You Can Start, Build, Manage or Turn Around Any Business*. Oferowałem go jako dwudniowe seminarium przedsiębiorcom i biznesmenom.

Rezultaty były niezwykle i natychmiastowe. Zdarzało się nawet, że firmy, które były na krawędzi bankructwa, uzdrawiano

w czasie nie przekraczającym tygodnia. Przedsiębiorcy i właściciele firm, wyposażeni w niezbędne umiejętności dotyczące rozwoju produktu, marketingu, sprzedaży, zwiększania kapitału i zarządzania, szybko zamieniali straty w zyski i przechodzili od frustracji i porażki do sukcesu i dostatku.

Nightingale-Conant Corporation z Chicago, największy na świecie producent programów szkoleń audio, opublikował moje seminarium pod nazwą *How to Start and Succeed in Your Own Business (Jak otworzyć własną firmę i odnieść sukces)*; w tej postaci szybko stało się ono bestsellerem. Magazyn „Reader’s Digest” stwierdził, że jest to jeden z trzech najlepszych programów szkoleń audio z ponad 800 poddanych ocenie, które wyprodukowano w Ameryce w XX wieku. *Droga do bogactwa* jest „magisterskim” programem dotyczącym budowania biznesu i przedsiębiorczości. Książka ta zawiera najbardziej praktyczne – z kiedykolwiek wynalezionych – metody i techniki, których skuteczność została udowodniona i które mają na celu wzrost sprzedaży i zysków.

Nie ma ograniczeń

Dobra nowina to ta, że wszystkich umiejętności biznesowych można się *nauczyć*. Nauczyć się można także umiejętności sprzedaży i zarabiania pieniędzy. Nauczyć się można wszystkiego, co jest potrzebne, by osiągnąć postawione sobie cele. Nie ma ograniczeń.

Być może nie będziesz trafiał do kosza jak Michael Jordan lub grał na skrzypcach jak Igor Strawiński, lecz możesz się nauczyć umiejętności biznesowych i zarabiania pieniędzy. Każdy, kto dzisiaj jest w tym świetny, kiedyś nie zarabiał i robił wiele błędów. Każdy, kto dzisiaj jest na szczycie, kiedyś był na dnie. Każdy, kto

dzisiaj jest na czele, kiedyś był w tylnym szeregu. Jeżeli inni to osiągnęli, ty też możesz.

Gdy udoskonalisz swoje umiejętności związane z budowaniem firmy – a ta książka pomoże ci uporać się z tym znacznie szybciej, niż byłbyś w stanie zrobić to samodzielnie – będziesz mógł wykorzystywać je wielokrotnie. Będziesz je doskonalił za każdym razem, kiedy będziesz się nimi posługiwał, a w rezultacie będziesz potrzebował coraz mniej czasu na osiągnięcie takich samych lub lepszych wyników finansowych.

Słyszałeś zapewne o „seryjnych przedsiębiorcach”. Są to ludzie, którzy zakładają i rozwijają firmę, osiągają sukces i zysk, a następnie wynajmują dobrych menedżerów do zarządzania nią lub ją sprzedają – i otwierają kolejną. Doskonałym przykładem takiego przedsiębiorcy jest Richard Branson.

Co ci ludzie mają ze sobą wspólnego? To proste. Mają po mistrzowsku opanowane umiejętności niezbędne do tego, by wybrać odpowiedni produkt lub usługę, wprowadzić je na rynek, sprzedawać w ilości wystarczającej do osiągnięcia zysku, a następnie we właściwy sposób zarządzać finansami i procesem.

Rozpocznij od sprzedaży własnych usług

Większość fortun w Ameryce i na świecie ma swoje początki w sprzedaży własnych usług. Większość ludzi zaczyna będąc bankrutami lub mając bardzo mało pieniędzy. Większość z nich musi uczyć się zarabiania pieniędzy od podstaw. Według magazynu „Forbes” dziesięciu najbogatszych multimiliarderów w Ameryce to Bill Gates, Warren Buffett, Paul Allen, Michael Dell, Larry Ellison i pięciu potomków rodziny Sama Waltona, założyciela sieci Wal-Mart. Wszyscy należą do miliarderów w pierwszym pokoleniu. Większość z ponad 800 miliarderów na

całym świecie także samodzielnie zdobyła majątek. Większość milionerów i multimilionerów zaczynała od niczego. Jakie jest więc twoje usprawiedliwienie?

Cztery cele wspólne dla wszystkich

Wszyscy zaczynamy mając w życiu cztery główne cele. Po pierwsze, każdy chce być zdrowy oraz żyć długo i aktywnie. Po drugie, chcemy mieć dobre relacje z ludźmi, których kochamy i na których nam zależy i z ludźmi, którzy nas kochają i o nas się troszczą. Po trzecie, chcemy mieć interesującą, stawiającą wyzwania pracę, za wykonywanie której otrzymujemy godziwe wynagrodzenie. Po czwarte, wspólnym dla wszystkich celem jest osiągnięcie finansowej niezależności, dojście do punktu, w którym mamy tyle pieniędzy, że więcej nie musimy się o nie martwić.

Dobrą wiadomością jest to, że te cztery cele można zrealizować w pełnym zakresie i szybciej, otwierając i prowadząc własną firmę, niż w jakikolwiek inny sposób.

Gdy otwierasz własny biznes, przejmujesz całkowitą kontrolę nad własnym życiem. Stajesz się panem własnej przyszłości. Likwidujesz wszelkie ograniczenia dotyczące tego, co możesz robić i mieć oraz kim możesz być w życiu. Osiągając sukces w prowadzeniu własnej firmy, otwierasz przed sobą świat możliwości, o którym większość ludzi może tylko marzyć.

Droga do bogactwa wskaże ci, jako przedsiębiorcy i założycielowi firmy, jak osiągnąć wszystkie cele szybciej i łatwiej niż myślałeś, że jest to możliwe. Zaczynamy więc.

ROZDZIAŁ 1

PSYCHOLOGIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

*By osiągnąć coś, czego nigdy wcześniej nie osiągnąłeś,
musisz stać się kimś, kim nigdy nie byłeś; musisz nauczyć się
rzeczy, których do tej pory nie znałeś.*

LES BROWN

Istnieje zasada psychologiczna, która mówi: „Jako dorośli pragniemy tych rzeczy, których byliśmy jako dzieci pozbawieni”.

No cóż, ja byłem pozbawiony większości rzeczy. Moi rodzice byli nastawieni do mnie krytycznie, byli oziębli i nie wspierali mnie. W rezultacie moje poczynania w szkole nie były takie, jakie być powinny, i ciągle popadałem w kłopoty. Byłem zawieszany w prawach ucznia i wydalany ze szkół, których zaliczyłem kilka w swoim młodym życiu. Nie byłem lubiany i miałem niewielu przyjaciół. Jako nastolatek miałem kłopoty z wymiarem sprawiedliwości. Określano mnie jako osobę, która „ma małe szanse na osiągnięcie sukcesu”. Gdy w wieku 19 lat odwiedziłem moich nauczycieli ze szkoły średniej, pierwsze pytanie, jakie mi zadali, brzmiało: „Gdzie siedziałeś?”. Nie ukończyłem tej szkoły i przez kilka lat wykonywałem różne uciążliwe prace. Rozpocząłem jako pomywacz na zapleczu małego hotelu. Straciłem to zajęcie i zacząłem myć samochody na parkingu. Gdy i tę pracę straciłem, zacząłem zajmować się czyszczeniem podłóg. Myślałem już, że mycie podłóg to moja przyszłość, ale i to szybko się skończyło.

A tak nawiasem mówiąc, słowo „przegraný”, gdy się jest młodym, oznacza najczęściej „nominowany do zwolnienia” (innymi słowy wyrzucony z pracy!). Pracowałem w fabrykach i tartakach. Pracowałem w lesie z piłą łańcuchową w ręku, na farmach i ranchach. Pracowałem jako robotnik budowlany, przenosząc z miejsca na miejsce ciężkie elementy. Kopałem rowy. Pewnego lata przez dwa miesiące kopałem studnie.

Rozpoczynając od zera

Stale nie miałem pieniędzy. W zimie spałem w moim samochodzie, a w lecie obok niego. Otrzymywałem ubezpieczenie

i zasiłek dla bezrobotnych. Gdy miałem 23 lata, pracowałem do-rywczo na farmie, spałem na sianie w stodole, jadłem z farmerską rodziną i wstawałem, gdy jeszcze było ciemno. Musieliśmy być o świcie gotowi do pracy na polu, by zdążyć wszystko zebrać przed pierwszymi przymrozkami.

Nie miałem wykształcenia ani żadnych umiejętności, a po okresie zbiorów ponownie byłem bezrobotny. Jediną pracą, jaką mogłem wówczas znaleźć, była prowizyjna sprzedaż bezpośrednia w biurach w ciągu dnia i w domach wieczorami.

Nie bałem się sprzedaży; przynajmniej była to czysta praca. Powiedziano mi, że im więcej razy usłyszę odmowę, tym więcej w końcu sprzedam. Dlatego chodziłem od klienta do klienta, by więcej razy usłyszeć odmowę. Pewnego miesiąca skontaktowałem się z ponad 500 potencjalnymi klientami, lecz żadnemu z nich nic nie sprzedałem. Staralem się po prostu utrzymać ze wszystkich sił, sprzedając coś od czasu do czasu.

Nauka od ekspertów

I wtedy pewnego dnia zrobiłem coś, co odmieniło moje życie. Poszedłem do osoby, która w naszej firmie osiągała w sprzedaży największe sukcesy, do kolegi, którego obrót był dziesięciokrotnie większy niż kogokolwiek innego, a który jednocześnie pracował znacznie mniej, i zapytałem go: „Co robisz inaczej niż ja?”.

Ku mojemu zdziwieniu przerwał pracę i powiedział mi, co robi inaczej. Pokazał, jak profesjonalnie sprzedawać. Nauczył mnie, jak zadawać właściwe pytania i jak udzielać właściwych odpowiedzi. Wyjaśnił, że sprzedaż jest procesem składającym się z serii kroków, począwszy od znalezienia potencjalnych klientów, poprzez nawiązanie z nimi dobrych relacji, zidentyfikowanie po-

trzeb, efektywną prezentację produktu, radzenie sobie z zastrzeżeniami i zamknięcie sprzedaży, po ponowną sprzedaż zadowolonym klientom i uzyskanie od nich referencji.

Nie mogłem w to uwierzyć! „Chcesz powiedzieć, że jest coś takiego, jak logiczny, uporządkowany proces profesjonalnej sprzedaży?” – zapytałem. Właśnie tak było – proces ten został odkryty dawno temu i był nauczany od wielu lat przez wszystkie organizacje sprzedażowe, które odniosły sukces, i przez trenerów. Nie wiedziałem jednak o tym i dlatego sfrustrowany, nie wykorzystując swoich możliwości, krążyłem po omacku, jak większość sprzedawców i przedsiębiorców, którzy próbują związać koniec z końcem, nie mając pojęcia, dlaczego jednym udaje się osiągnąć sukces, a innym nie.

Prawo przyczyny i skutku

W trakcie tych pierwszych doświadczeń poznałem *prawo przyczyny i skutku*. Jest to ważne prawo cywilizacji zachodniej, podstawa metod naukowych, wszelkich odkryć i przełomów w matematyce, medycynie, fizyce, biologii, technologii, wynalazczości, a nawet sztuce wojennej. Prawo przyczyny i skutku mówi, że wszystko, co się wydarza, ma przyczynę. Każdy skutek ma swoją przyczynę, lub wiele przyczyn, bez względu na to, czy wiemy, jakie one są, czy też nie.

Oznacza to, że jeżeli wiesz, do czego chcesz dojść, a w tym przypadku mówimy o sukcesie finansowym, znajdujesz po prostu osoby, które zarabiałły mniej niż ty, a które teraz zarabiają dwa razy więcej od ciebie, i naśladujesz je, by osiągnąć to co one. Nie ma w tym żadnej magii.

Ujmijmy to inaczej: osiągnięcie sukcesu pozostawia po sobie ślad. Sukces, podobnie jak porażka, nie zdarza się przypadkiem.

Sukces jest rezultatem naśladowania ludzi, którzy sami wcześniej osiągnęli sukces.

Przeciętna osoba, mająca kilka umiejętności lub talentów, może osiągnąć znaczną przewagę nad geniuszem, jeżeli to ona będzie znała prawo przyczyny i skutku.

Dowiedz się, jak osiągnąć sukces

Od tego czasu mam niemalże obsesję na punkcie wyszukiwania związków przyczynowo-skutkowych wpływających na odniesienie sukcesu przez różne firmy. Takie związki zawsze istnieją i ja zawsze potrafię je znaleźć.

Przez lata zakładałem firmy, zarządzałem nimi i je uzdrawiałem. Było ich dwadzieścia dwie. Zarobiłem ponad milion dolarów, pracując w ośmiu branżach. Nie wiedziałem nic o ich specyfice, gdy zaczynałem. Za każdym razem jednak udawało mi się odkryć, co stanowi klucz do sukcesu; stosowałem go wielokrotnie, doskonaląc w ten sposób niezbędne umiejętności. To, że później pojawiały się pieniądze, było tak naturalne jak to, że woda spływa z góry na dół.

Dobłą wiadomością jest to, że *wszystkie odpowiedzi zostały już*

Bez względu na to, co chcesz osiągnąć w biznesie lub innym obszarze, wiedz, że setki tysięcy i miliony ludzi zapłaciły już cenę za próby, błędy i poświęcenie, by nauczyć się tego, czego i ty musisz się nauczyć, by osiągnąć sukces.

znalezione. Bez względu na to, co chcesz osiągnąć w biznesie lub innym obszarze, wiedz, że setki tysięcy i miliony ludzi zapłaciły już cenę za próby, błędy i poświęcenie,

by nauczyć się tego, czego i ty musisz się nauczyć, by osiągnąć sukces. Nie musisz wynajdywać koła na nowo.

Benjamin Franklin powiedział kiedyś: „Ludzie mogą zdobyć doświadczenie sami lub korzystać z doświadczeń innych. Gdy

zdobywasz doświadczenie, płacisz za nie pełną cenę w postaci czasu, pieniędzy lub cierpienia. Gdy jednak wykorzystujesz doświadczenie innych, to odnosisz korzyść z ich cierpienia i poświęcenia. Niestety większość ludzi woli zapłacić pełną cenę”.

Zaangażuj się w nieustanne kształcenie

Przez lata przeczytałem tysiące książek i dziesiątki tysięcy artykułów. Pracowałem jako konsultant, mówca i trener dla ponad tysiąca firm w 45 krajach. Przeszkoliłem ponad 4 miliony ludzi i wykreowałem wiele tysięcy milionerów wśród przedsiębiorców, a także dyrektorów sprzedaży i dyrektorów firm. Każda osoba, która do mnie pisze lub dzwoni, twierdzi, że sukces nastąpił niedługo po tym, jak zrozumiała prawo przyczyny i skutku.

Słyszałeś zapewne o zasadzie Pareta – zasadzie 80/20. Powstała w 1906 r. i mówi, że 20% wysiłków daje 80% rezultatów, 20% produktów da 80% sprzedaży i zysków, a 20% klientów kupi 80% produktów i usług.

Zmień sposób myślenia, zmień swoje życie

Zasada 80/20 ma specjalne zastosowanie w odniesieniu do psychologii sukcesu w biznesie. Mówi, że sukces w 80 procentach zależy od sposobu, w jaki myślimy o sobie i o świecie. Twój umysł jest bardzo potężny. Twoje myśli mają olbrzymi wpływ na wszystko, czego doświadczasz. Ta zasada jest pięknie opisana w *A Course in Miracles*: „Nic nie ma znaczenia innego niż to, które sam temu nadasz” oraz „Nadajesz znaczenie wszystkiemu, co widzisz”.

Doktor Martin Seligman z University of Pennsylvania nazywa to „sposobem wyjaśniania”. Uważa on, że sposób, w jaki wszyst-

ko sobie wyjaśniamy, pozytywny lub negatywny, wpływa na odczucia i reakcje. Jeżeli komplikacje lub utrudnienia interpretujemy jako „okazję do nauki”, nasza reakcja będzie pozytywna i konstruktywna. Będziemy starali się uczyć w ramach doświadczenia. Tak naprawdę z problemów i porażek odniesiemy korzyść i będziemy się rozwijać.

Ponad 80% twojego sukcesu jako przedsiębiorcy i jako człowieka zależy od sposobu myślenia, który jest badany i opisywany od ponad 5 tysięcy lat. Przez wieki odkryto pewne niezmiennie prawa; były one odkrywane ponownie i nauczane na różne sposoby i w różnych miejscach.

Opierają się na nich wszystkie religie, szkoły filozoficzne, metafizyka, psychologia i sukces. Oto one.

Prawo wiary

Zgodnie z tym prawem wszystko, w co szczerze wierzysz, staje się rzeczywistością. William James z Harvardu mówi: „Wiara tworzy fakty”. W *Nowym Testamencie* Jezus mówi: „Według wiary waszej niech wam się stanie!”¹.

Silna wiara i najgłębsze przekonanie w olbrzymim stopniu określają sposób myślenia, to co czujesz i osiągnane rezultaty. Jeżeli jesteś optymistą i masz silne przekonanie, że odniesiesz sukces, to nic cię nie powstrzyma przed osiągnięciem celu.

Jeżeli jesteś pesymistą, wątpisz w siebie i swoją wartość, to nic ci nie pomoże.

W wyniku badań przeprowadzonych na grupie 500 mężczyzn i kobiet, z których większość zaczynała od niczego i którzy w końcu osiągnęli w swojej dziedzinie wszystko, co było możliwe do osiągnięcia, odkryto, że łączyło ich wspólne przekonanie,

¹ Biblia Tysiąclecia, wydanie trzecie poprawione.

że cokolwiek by się stało, to i tak odniosą sukces. Mieli niezachwianą pewność, że przezwyciężą wszelkie przeszkody. Na każdą przeszkodę i rozczarowanie patrzyli jako na okazję do nauki, dzięki której w przyszłości będą mogli podejmować właściwe decyzje. Dzięki takiemu przekonaniu nic nie było w stanie ich zniechęcić.

Nie ma lepszych, nie ma mądrzejszych

Najbardziej powszechną wiarą, która powstrzymuje nas od działania, jest to, że inni są lepsi lub mądrzejsi. Przekonanie „Nie jestem wystarczająco dobry” jest głęboko w nas zakorzenione.

Gdy rzeczywiście wierzysz, że innym się lepiej powodzi, bo są lepsi lub mądrzejsi od ciebie, to nie będziesz się mocno starał, by osiągnąć swoje cele, i łatwiej zrezygnujesz.

Tak naprawdę *nikt nie jest lepszy i mądrzejszy od ciebie*. Masz większy talent i wewnętrzny potencjał oraz większe zdolności, niż mógłbyś wykorzystać, żyjąc nawet sto razy. Możesz osiągnąć każdy cel, który sobie postawiłeś, jeżeli wystarczająco mocno będziesz go pragnął i będziesz chciał ciężko pracować. Jeżeli teraz ktoś radzi sobie lepiej niż ty, to dzieje się tak dlatego, że odkrył, jak działa prawo przyczyny i skutku w określonym obszarze, zanim ty to zrobiłeś. Jeżeli ktoś inny się czegoś nauczył, ty też możesz.

Masz większy talent i wewnętrzny potencjał oraz większe zdolności, niż mógłbyś wykorzystać, żyjąc nawet sto razy.

By odnieść sukces jako przedsiębiorca, musisz być całkowicie przekonany, że masz wszystko, co jest potrzebne, by przezwyciężyć każdą przeszkodę i osiągnąć każdy cel, który sobie postawiłeś. Na drodze do bogactwa będzie wiele niebezpieczeństw, objazdów, rozczarowań i tymczasowych porażek. Jeżeli jednak

jestes głęboko przekonany, że w końcu odniesiesz sukces, nie pozwolisz, by cokolwiek cię zatrzymało. Znajdziesz sposób przewartościowania każdej przeszkody. Jeżeli w 100 procentach wierzysz w zwycięstwo, nic cię nie powstrzyma. Właśnie to jest najważniejsze, by osiągnąć sukces w przedsiębiorczości i budowaniu biznesu.

Prawo spełnionych oczekiwań

Prawo to mówi: „Czegokolwiek oczekujesz, jeśli oczekujesz tego z przekonaniem, stanie się samospełniającym się proroctwem”.

W życiu dostajesz nie to, czego chcesz, lecz to, czego oczekujesz. Nigdy nie przekroczysz poziomu własnych oczekiwań wobec siebie. Dobra wiadomość to ta, że możesz kreować własne oczekiwania.

Zgodnie z tą zasadą powinieneś zawsze „oczekiwać tego, co najlepsze”. Oczekuj, że doświadczając czegoś, zawsze na tym zyskasz oraz że każdy problem czy trudność czegoś cię nauczy. Musisz być przekonany, że wszystko, co się dzieje, jest częścią szeroko zakrojonego planu, mającego na celu twój sukces. Powinieneś oczekiwać, że każda osoba i każde spotkanie pomogą ci – w taki lub inny sposób.

By wykorzystywać to prawo właściwie, powinieneś oczekiwać, że będziesz szczęśliwy, zdrowy i osiągniesz sukces. Oczekuj, że będziesz lubiany i efektywny oraz że będziesz miał dar przekonania. Oczekuj, że otrzymasz to, czego pragniesz i osiągniesz zakładane rezultaty. Taka postawa „pozytywnych oczekiwań” oparta na całkowitym przekonaniu, że osiągniesz sukces, zagwarantuje realizację twoich celów.

Prawo przyciągania

To jedno z najpotężniejszych praw we wszechświecie, opisane już 3 tysiące lat p.n.e.

Zgodnie z nim „podobieństwa się przyciągają”. Przyciąga się wszystko, co jest podobne, także ludzie.

Prawo przyciągania mówi, że jesteś „żywym magnesem”. Twoje myśli promieniują na podobieństwo fal energetycznych i przyciągają ludzi i zdarzenia zgodnie z tym, co w nich dominuje. Gdy myśl wywołuje emocje, np. pragnienie lub strach, znacznie zwiększasz prawdopodobieństwo wystąpienia w twoim życiu zdarzeń, które będą z tymi uczuciami korespondowały.

Najpewniejszym sposobem takiego uaktywnienia prawa przyciągania, by działało na twoją korzyść, jest nieustanne oczekiwanie, że wszystko, co się dzieje, jest częścią wielkiego planu, który ma na celu osiągnięcie przez ciebie sukcesu. Gdy myślisz o tym i wyobrażasz sobie pozytywny efekt każdego zdarzenia, wytwarzasz pole energetyczne, które przyciąga do ciebie idee, możliwości, pieniądze i ludzi, pomagając zamienić plany w rzeczywistość.

Przeprowadzono wywiady z tysiącami milionerów, w większości przedsiębiorcami, którzy sukces zawdzięczają sami sobie, i zadano im pytanie, o czym myślą przez większość czasu. Jaka była ich odpowiedź? Milionerzy przez większą część czasu myśleli o sukcesie finansowym i finansowej niezależności. Od najmłodszych lat skoncentrowani byli na zarabianiu i oszczędzaniu pieniędzy oraz na zyskowności własnych przedsiębiorstw.

Prawo przyciągania jest bardzo silne. Jest także *neutralne*. Jeżeli myślisz w pozytywny, konstruktywny sposób o swoich osobistych i finansowych celach, to „przyciągniesz” zasoby niezbędne, by je zrealizować. Jeżeli twoje myśli są destruktywne, przepel-

nione strachem i zmartwieniem, przyciągasz negatywne zdarzenia i problemy z nimi związane. Wybór należy do ciebie.

Podczas lektury *Drogi do bogactwa* poznasz i przyswoisz sobie najbardziej efektywne idee i pomysły ukierunkowane na odniesienie sukcesu w biznesie, jakie kiedykolwiek sformułowano. W rezultacie „przyciągniesz” sytuacje, okoliczności i doświadczenia, które umożliwią ci zastosowanie tych idei i odniesienie sukcesu.

Prawo zgodności

To moje ulubione prawo. Zawiera w sobie wiele innych praw dotyczących umysłu. Najprościej można je ująć słowami: „To, co wewnątrz, to i na zewnątrz”.

Zgodnie z tym prawem zewnętrzny świat odzwierciedla świat wewnętrzny. Ujmując to inaczej – „jesteś wszędzie tam, gdzie patrzysz”. Widzisz prawdziwego siebie w każdej części swojego życia.

Prawo zgodności mówi, że twoje życie jest lustrem, które odzwierciedla dominujące w każdym obszarze myśli. Twoje relacje zewnętrzne są odbiciem tego, kim jesteś wewnątrz w odniesieniu do ludzi. Twoja praca, kariera, pozycja i sytuacja finansowa bezpośrednio odzwierciedlają myśli, przygotowanie i ich zastosowanie w życiu zawodowym. Twoje zdrowie jest efektem diety, ćwiczeń i wypoczynku.

Cudowne jest to, że wystarczy kontrolować tylko jedną rzecz w życiu – własne myśli! Viktor Frankl, wynalazca logoterapii², napisał: „Największą wolnością człowieka jest możliwość wyboru postawy w danych okolicznościach”. Możesz decydować, co

² Logoterapia to metoda psychoterapii skupiająca się na umożliwieniu klientowi poznania i akceptacji siebie i swojego znaczenia jako części pewnej całości, w tym realnego świata, w którym musi on funkcjonować – *przyb. tłum.*

albo o czym będziesz myślał w określonej sytuacji czy w danym czasie i dzięki temu kontrolujesz swoje życie.

Cudowne jest to, że wystarczy kontrolować tylko jedną rzecz w życiu – własne myśli!

Tylko dlatego, że kontrolujesz myśli, możesz

kierować swoim życiem. Jeżeli chcesz w nim cokolwiek zmienić, musisz jedynie zdobyć się na wysiłek zmiany sposobu myślenia. Dzięki uniwersalnym prawom umysłu zmiana świata wewnętrznego wpływa na świat zewnętrzny.

Prawo koncentracji

Zgodnie z tym prawem „To, czym się interesujesz, wzrasta”. Jeżeli się na czymś koncentrujesz, to coś się rozwija.

Gdy koncentrujesz się coraz silniej na jakimś zagadnieniu, to poświęcasz mu coraz więcej uwagi. Gdy nieustannie myślisz o sukcesie i finansowych osiągnięciach oraz skupiasz się tylko na doskonaleniu umiejętności niezbędnych do osiągnięcia celu, to ukierunkowujesz swoją energię i stajesz się bardziej efektywny w tym obszarze.

Mówi się, że „życie to nauka koncentrowania uwagi”. To, do czego przykładasz wagę, rządzi kierunkiem, w którym zmierza twoje życie, a wagę zawsze przykładasz do tego, co jest dla ciebie ważne. Gdy nieustannie myślisz o tym, czego pragniesz, i o tym, kim chcesz być, to nieustannie zmierzasz w tym kierunku.

Oczywiście jak wszystkie prawa, i to prawo jest neutralne. Przypomina obosieczny miecz. Gdy koncentrujesz się na swoich pragnieniach, w coraz większym stopniu się one spełniają. Gdy jednak skupiasz się na tym, czego nie chcesz, to coraz częściej zaczynasz tego doświadczać w swoim życiu. Dlatego mówi się: „To, czemu się opierasz, trwa”.

Prawa mogą przynieść ci pożytek lub szkodę, w zależności od tego, jak je będziesz stosował. Przypominają nabity pistolet w rękach dziecka. Mogą bardzo negatywnie wpłynąć na szczęście

Pamiętaj: twój umysł jest bardzo potężny. Im częściej go używasz, tym staje się silniejszy.

i możliwość osiągnięcia sukcesu, jeżeli będziesz je stosował w niewłaściwy sposób.

Pamiętaj: twój umysł jest bardzo potężny. Im częściej go używasz, tym staje się silniejszy. Wykorzystując jego potęgę, możesz osiągnąć w życiu prawie wszystko.

Prawo podświadomego działania

Jest to prawdopodobnie najbardziej fascynujące i potężne prawo ze wszystkich. Zgodnie z nim „Możesz osiągnąć to, o czym nieustannie myślisz”.

Prawo to także stwierdza: „Każda myśl, plan, cel lub idea, które nieustannie zaprzatają twój umysł, zostają w końcu przekształcone przez podświadomość w rzeczywistość”.

O podświadomości pisano i mówiono na przestrzeni całej historii ludzkości. Prawo to powoduje, że „To, czego pragniesz, pragnie ciebie”.

Gdy masz w umyśle jasno sprecyzowany cel, który nieustannie potwierdzasz i wizualizujesz, stwarzasz pole energetyczne, które daje ci wszystko, co jest niezbędne do jego realizacji. Przyciągasz ludzi, idee i pieniądze, co sprawia, że cel staje się rzeczywistością. Dopóki cel jest jasno określony, podświadomie rozwiązujesz wszystkie problemy i przezwyciężasz wszelkie przeszkody na drodze do jego realizacji.

Podświadomość podsuwa ci pomysły i inspiruje cię. Często doświadczasz tego w postaci nagłego pojawienia się rozwiąza-

nia, które wydaje się oczywiste, rozwiązania, którego właśnie potrzebowaliśmy.

Gdy połączymy wszystkie prawa razem – prawo przyczyny i skutku, wiary, spełnionych oczekiwań, przyciągania, zgodności, koncentracji i podświadomego działania – szybko rozwiniemy w sobie siłę umysłu, która sprawi, że nic nas nie zniechęci i nie zatrzyma. Siła ta da nam następnie wszystko, czego w życiu pragniemy.

Prawa umysłu wyjaśniają, dlaczego przeciętni ludzie, w których życiorysie nie ma nic szczególnego, z ograniczonym wykształceniem, nie mający nic, co dawałoby im w życiu przewagę, będący często imigrantami ze słabą znajomością języka i niewielkimi zasobami, osiągają niewiarygodny sukces, tworzą duże firmy i stają się bardzo bogaci. Ma to niewiele wspólnego z tym, co dzieje się „na zewnątrz”, natomiast bardzo dużo z tym, co dzieje się „wewnątrz”.

Prawo prawdopodobieństwa

Niektórzy ludzie myślą, że głównym czynnikiem osiągnięcia sukcesu w biznesie jest szczęście. Przegrani zawsze swój brak osiągnięć tłumaczą tym, że mieli pecha, i mówią, że ludzie, którzy osiągnęli sukces, to ci, do których los się uśmiechnął.

Prawda jest jednak taka, że ponieważ istnieją prawa umysłu, które rządzą ludzką rzeczywistością, nie ma czegoś takiego jak pech. Wszystko, co się wydarza, ma swoją przyczynę – bez względu na to, czy ją znamy, czy też nie. Zamiast szczęścia jest prawo prawdopodobieństwa.

Teoria prawdopodobieństwa, której naucza się na kierunkach biznesowych większości uniwersytetów, ma już około 300 lat. Mówi ona, że prawdopodobne jest każde zdarzenie. Jest prawdo-

podobne, że samolot się rozbije. Jest prawdopodobne, że będziesz żył 100 lat. Jest prawdopodobne, że staniesz się bogaty. Takie dziedziny jak finanse, ekonomia, biznes, ubezpieczenia na życie i nauki różnego rodzaju opierają się na prawdopodobieństwie.

Teoria prawdopodobieństwa mówi także: „Prawdopodobieństwo może być obliczone z dużą dokładnością za pomocą sprawdzonych metod matematycznych”.

Prawo niepewności

Niemiecki fizyk Werner Heisenberg otrzymał w 1932 r. Nagrodę Nobla za przełomową koncepcję, zwaną zasadą nieokreśloności.

Zasada ta mówi, że w odniesieniu do każdej grupy molekuł możliwe jest przewidzenie, przy wykorzystaniu teorii prawdopodobieństwa, że molekuly te będą się zachowywały w pewien określony sposób. Przełomowym odkryciem, za które otrzymał Nagrodę Nobla, było udowodnienie, że nigdy nie można powiedzieć, *które* będą to molekuly.

Jakie ma to zastosowanie w biznesie i przedsiębiorczości? Ze 100 osób, które rozpoczną pracę w wieku 21 lat, do czasu, gdy osiągną lat 60, pięć będzie bogatych, a piętnastu będzie się nieźle powodziło. Byt pozostałych 80 będzie zależał od emerytury lub krewnych, będą bankrutami, będą nadal pracować lub już nie będą żyli. Zgodnie z zasadą nieokreśloności nie możemy dokładnie powiedzieć, kto po upływie określonego czasu będzie należał do której kategorii.

pozytywne jest to, że możesz wpłynąć na prawdopodobieństwo pewnych zdarzeń, myśląc i postępując w określony sposób. Na przykład przez działania, których skuteczność została wielokrotnie udowodniona, można znacznie podwyższyć prawdopo-

dobieństwo osiągnięcia sukcesu w biznesie. I nie będzie to kwestią szczęścia.

Czytając *Drogę do bogactwa*, poznasz sprawdzone zasady, praktykowane przez każdego przedsiębiorcę, który zaczynał od zera, był biedny, a teraz żyje w dostatku, był sfrustrowany, a obecnie w pełni wykorzystuje swój potencjał. Stosując codziennie te zasady w biznesie i w finansach, możesz znacznie zwiększyć prawdopodobieństwo zdobycia bogactwa jako właściciel firmy.

Przejmij kontrolę nad swoim życiem

Wszystko wskazuje na to, że początkowym punktem wszelkich sukcesów w życiu zawodowym i prywatnym jest akceptacja *odpowiedzialności*. Jest to nieustannie roztrząsane zagadnienie, szczególnie przez ludzi, którzy za swoje problemy obwiniają rodziców, szefów, polityków, społeczeństwo lub jeszcze coś innego. Wydaje się, że osoby nieefektywne nie mogą oprzeć się pokusie, by przyczyn problemów i kłopotów poszukiwać poza sobą. Odmawiają przyjmowania odpowiedzialności.

Prawda jest jednak taka, że w 100 procentach odpowiadasz za to, kim jesteś i co cię spotyka. Rodzice mogą ponosić odpowiedzialność za to, co się z tobą dzieje do 18. roku życia, lecz potem jesteś samodzielny i za wszystko odpowiadasz osobiście.

Prawie we wszystkich książkach, artykułach i analizach dotyczących sukcesu zasada osobistej odpowiedzialności pojawia się zaraz na początku. Pierwszy rozdział bestsellera Stephena Coveya pt. *Siedem nawyków skutecznego działania* dotyczy osobistej odpowiedzialności, podobnie jak pierwszy rozdział bestsellera Jacka Canfielda pt. *Zasady sukcesu*. W całej historii cechą charakterystyczną liderów i wielkich ludzi było to, że akceptowali odpowiedzialność w niezwykle wysokim stopniu; doty-

czyło to ich samych, ich życia, otaczających ich ludzi i wszystkiego, co ich spotykało.

Odmowa obwiniania innych lub usprawiedliwiania się

Co się tyczy biznesu, pieniędzy, przedsiębiorczości i kariery, to stajesz się „ekonomicznie dorosły” tylko wówczas, gdy bierzesz odpowiedzialność za swoje życie i odmawiasz obwiniania innych lub usprawiedliwiania się. Jesteś w pełni dojrzały wtedy, gdy zaczynasz widzieć siebie jako główną siłę sprawczą w swoim życiu.

Ludzie słabi, nie będący przywódcami, ci, którzy ponoszą porażki i są sfrustrowani, nieustannie jako dorośli obwiniają i krytykują innych. Zamiast iść do przodu, usprawiedliwiają się. Obwiniają innych ludzi, zamiast brać odpowiedzialność na siebie. Jednak z powodu takiej postawy ich przyszłość nie jest różowa.

Znakiem szczególnym człowieka sukcesu, osoby, która zdobywa majątek budując zyskowny biznes, jest to, że bierze pełną odpowiedzialność za siebie, swoją firmę i wszystkie pozytywne i negatywne wydarzenia.

Znakiem szczególnym człowieka sukcesu, osoby, która zdobywa majątek budując zyskowny biznes, jest to, że bierze pełną odpowiedzialność za siebie, swoją firmę i wszystkie pozytywne i negatywne wydarzenia. Może nie być „winna”, gdy ktoś ją oszuka lub gdy firma przejściowo ma kłopoty, jednak akceptuje swoją pełną odpowiedzialność za swoje obecne i przeszłe działania.

Znakiem szczególnym dojrzałości jest poziom, na jakim ktoś jest zdolny do brania na siebie odpowiedzialności. Jest to umiejętność pozytywnej, konstruktywnej i efektywnej reakcji na nieuniknione trudności i kryzysy pojawiające się w dorosłym życiu,

szczególnie w życiu zawodowym. By odnieść sukces jako przedsiębiorca i znaleźć się na drodze do bogactwa, trzeba zapamiętać o usprawiedliwianiu się. Musisz od dzisiaj zaakceptować swoją całkowitą odpowiedzialność za dokonywane wybory i podejmowane decyzje oraz wszystko, co jest ich efektem.

Siedem sekretów sukcesu przedsiębiorcy

Jest siedem podstawowych zasad, które musisz stosować w całej swojej karierze przedsiębiorcy, jeżeli chcesz osiągnąć maksymalny sukces. Nauczano ich przez lata i pisano o nich w tysiącach książek i artykułów. Oto one:

1. Klarowność. Musisz doskonale wiedzieć, kim jesteś i czego chcesz. Potrzebujesz sprecyzowanych, zapisanych celów i planów dotyczących każdego obszaru życia. Jak powiedziałby Zig Ziglar, musisz stać się „wędrowcem, który ma cel”, a nie „niezdecydowanym łazikiem”.

Rozpocznij od *wartości*. W co wierzysz i za czym się opowiadasz? Co jest najważniejsze w twoim życiu? Za co byś płacił, walczył, cierpiał lub umarł? Na czym ci naprawdę zależy?

Ktoś kiedyś napisał: „Dopóki dokładnie nie wiesz, co byś zrobił, gdyby została ci jedna godzina życia, nie jesteś przygotowany, by żyć”.

Jaką masz *wizję* siebie i swojej przyszłości? Jaką masz wizję rodziny i finansów? Jaką masz wizję kariery i firmy? Peter Drucker napisał kiedyś: „Nawet jeżeli zaczynasz biznes na kuchennym stole, musisz mieć wizję zostania światowym liderem w swojej specjalności; w przeciwnym wypadku prawdopodobnie nigdy nie odniesiesz sukcesu”.

Jaka jest *misja* twojej firmy? Co chcesz osiągnąć dla swoich klientów? W jaki sposób zamierzasz polepszyć życie i pracę lu-

dzi, którym będziesz sprzedawał produkty i usługi? Potrzebujesz jasnej wizji i inspirującej misji, by motywować siebie i innych do ciężkiej pracy niezbędnej do osiągnięcia sukcesu w biznesie.

Jakie są *powody*, że żyjesz i prowadzisz interesy? Po co wstajesz co dzień rano? Jaki masz powód, żeby być? I najważniejsze pytanie: „Co naprawdę zamierzasz zrobić ze swoim życiem?”.

Na koniec, jakie są twoje *cele*? Co chcesz osiągnąć, jeżeli chodzi o finanse? Jakie masz plany związane z życiem rodzinnym i ze zdrowiem? Co chcesz zmienić w życiu innych? I najlepsze pytanie: „O czym śmiałybyś marzyć, gdybyś wiedział, że musi ci się udać?”.

Im bardziej klarownie będziesz umiał odpowiedzieć sobie na pytania dotyczące tych kwestii – twoich *wartości, wizji, misji, powodów i celów* – tym większe będzie prawdopodobieństwo, że osiągniesz w życiu coś wspaniałego.

2. Kompetencje. By osiągnąć sukces i zadowolenie, musisz być naprawdę bardzo dobry w tym, co robisz. Musisz być zdeterminowany, by znaleźć się wśród 10% najlepszych w swojej specjalności. Twoim podstawowym celem powinno być doskonale wykonywanie zadań zawodowych, dlatego całą energię musisz skierować na jakość pracy oraz jakość oferowanych produktów i usług.

Według Jima Collinsa, autora *Od dobrego do wielkiego*, by osiągnąć sukces w biznesie, musisz znaleźć obszar, który spełnia trzy warunki. Po pierwsze, musi to być coś, co jest twoją pasją, coś, co cię interesuje i co lubisz robić. Po drugie, musisz być

Według Harvard Business School najcenniejszym majątkiem firmy jest jej reputacja.

w tym lepszy niż pozostali 90% ludzi zajmujących się tym samym.

Po trzecie, muszą to być produkty lub usługi, które przynoszą zysk i pozwalają osiągnąć cele finansowe.

Według Harvard Business School najcenniejszym majątkiem firmy jest jej reputacja. Definiowana jest ona jako „to, jak wi-

dzą nas klienci”. Zdobywamy ją przede wszystkim dzięki jakości produktów i usług oraz dzięki jakości ludzi, którzy je wytwarzają i oferują oraz kontaktują się z naszymi klientami. Wszystko zależy od kompetencji i charakteru.

3. Ograniczenia. Między tobą a celem zawsze znajdują się jakieś przeszkody lub *czynniki ograniczające*. Niezwykle istotna jest zatem twoja zdolność do identyfikowania czynników w największym stopniu wpływających na szybkość realizacji celów biznesowych.

Zasada 80/20 odnosi się także do czynników ograniczających rozwój zawodowy. Ponad 80% powodów odpowiedzialnych za to, że nie osiągasz celu tak szybko, jak byś chciał, znajduje się w tobie. Jedynie 20% powodów to okoliczności zewnętrzne lub inni ludzie.

Jakie są twoje ograniczenia? Co cię powstrzymuje? Co wpływa na szybkość realizacji celów? Co możesz natychmiast zrobić, by zacząć zmniejszać wpływ najważniejszego ograniczenia? Jest to często klucz do szybkiego postępu.

4. Kreatywność. Istotą sukcesu w biznesie jest innowacja. Oznacza ona umiejętność znajdowania szybszych, lepszych i łatwiejszych sposobów produkowania i dostarczania wyrobów oraz świadczenia usług.

Na szczęście prawie każdy jest potencjalnym geniuszem. Masz większą inteligencję i większe zdolności, niż mógłbyś wykorzystać, żyjąc nawet sto lat. Twoim zadaniem jest uwolnienie kreatywności i skoncentrowanie jej, jak promienia lasera, na usuwaniu przeszkód, rozwiązywaniu problemów i osiągnięciu celów.

Istota kreatywności kryje się w umiejętności radzenia sobie z nieuchronnymi problemami i trudnościami pojawiającymi się w trakcie prowadzenia firmy. „Przywództwo jest umiejętnością rozwiązywania problemów”, twierdzi Colin Powell. Sukces to

zdolność rozwiązywania problemów. Pamiętaj: nie osiągnięty cel jest jedynie nie rozwiązany problemem.

Sposobem na osiągnięcie sukcesu jest koncentrowanie się na *rozwiązaniu*, a nie na problemie. Poświęcenie uwagi temu, co ma być zrobione, a nie temu, co się stało i kogo należy za to winić. Skoncentruj całą uwagę na przewycięzaniu wszystkiego, co nie pozwala ci osiągnąć takiego poziomu sprzedaży i zyskowności, jaki jest niezbędny, by zbudować efektywną firmę. Im więcej będziesz myślał o rozwiązaniach, tym więcej ich znajdziesz. Poczujesz się mądrzejszy i silniejszy, koncentrując całą energię na przyszłości, na tym, co trzeba zrobić, by poprawić sytuację.

5. Koncentracja. Niezwykle ważna dla osiągnięcia sukcesu jest umiejętność koncentrowania się na jednym, najważniejszym

Niezwykle ważna dla osiągnięcia sukcesu jest umiejętność koncentrowania się na jednym, najważniejszym działaniu, dopóki nie zostanie ono zakończone.

działaniu, dopóki nie zostanie ono zakończone. Osiągnięcie sukcesu nie jest możliwe bez zdolności do nieprzerwanej

koncentracji na jednym celu lub zadaniu, na utrzymywaniu jednego kierunku.

Najłatwiej nauczyć się koncentracji, robiąc na początku dnia listę spraw do załatwienia. Następnie należy nadać pozycjom z listy priorytety, stawiając obok nich numery. Gdy ustalimy, które zadanie jest najważniejsze, natychmiast zaczniemy nad nim pracować i zdyscyplinujemy się do kontynuowania tej pracy, dopóki zadanie nie zostanie zakończone w 100 procentach. Gdy nabierzesz nawyku doprowadzania każdego najważniejszego w danym dniu zadania do końca, to podwoisz i potroisz swoją wydajność i rzeczywiście wejdiesz na drogę do zdobycia bogactwa.

6. Odwaga. Winston Churchill napisał kiedyś: „Odwaga to pierwsza z ludzkich cech, jest bowiem gwarancją wszystkich innych”.

Niezwykłej odwagi wymaga podjęcie ryzyka związanego z zostaniem właścicielem firmy, niezbędnego, by osiągnąć bogactwo. Na podstawie wielu badań eksperci doszli do wniosku, że najważniejsze jest to, by mieć odwagę zrobić ten „pierwszy krok”. Jest to odwaga, by rozpocząć realizować swoje cele bez gwarancji osiągnięcia sukcesu. Większości ludzi brakuje tego typu odwagi.

Drugim typem odwagi, który pojawia się, gdy już rozpoczęliśmy naszą „podróż” jako przedsiębiorca, jest odwaga ukierunkowana na to, by przetrwać. Jak powiedział kiedyś Ralph Waldo Emerson: „Wszystkie wielkie sukcesy są tryumfem wytrwałości”.

Słowo *przedsiębiorca* oznacza „osobę, która podejmuje ryzyko i rozpoczyna nowe przedsięwzięcie, by osiągnąć zysk”. Dziewięćdziesiąt procent ludzi nigdy nie będzie miało wystarczającej odwagi, by rozpocząć nowe przedsięwzięcie, otworzyć nową firmę, „śmiało iść tam, gdzie jeszcze nikt nie dotarł”.

Słowo *przedsiębiorca* oznacza „osobę, która podejmuje ryzyko i rozpoczyna nowe przedsięwzięcie, by osiągnąć zysk”.

Przede wszystkim potrzebujesz odwagi, by rozpocząć, by opuścić bezpieczną strefę i zacząć realizować swoje cele i marzenia, chociaż wiesz, że po drodze doświadczysz wielu problemów, trudności i przejściowych niepowodzeń.

Po drugie, potrzebujesz odwagi, by przetrwać, by przezwyciężyć wszystkie przeszkody i w efekcie wygrać.

Gdy rozwiniiesz w sobie te dwie umiejętności – śmiałego rozpoczęcia oraz przetrwania w obliczu problemów – osiągnięcie sukcesu jest gwarantowane.

7. Nieustające działanie. Prawdopodobnie najbardziej widoczną na zewnątrz cechą osoby, która osiągnęła sukces, jest to, że nieustannie coś robi. Przedsiębiorca zawsze próbuje czegoś nowego, a jeżeli to nie działa, podejmuje kolejne próby. Okazuje się, że większość przedsiębiorców osiąga sukces w dziedzinie cał-

kowiec innej od początkowo oczekiwanej. Końcowe zwycięstwo jest efektem nieustannej, konstruktywnej reakcji na zmiany, wypróbowywania nowych metod, odrzucania działań, które nie są efektywne, podnoszenia się po każdej porażce i podejmowania kolejnych prób.

Wydaje się, że ludzie znajdujący się na szczycie, szczególnie przedsiębiorcy, mają *trzy* cechy. Po pierwsze, dużo się uczą. Po drugie, nieustannie podejmują nowe próby. Po trzecie, potrafią wytrwać dłużej niż ktokolwiek inny.

Dobra wiadomość to ta, że z prawa prawdopodobieństwa wynika, że jeżeli będziesz uczył się większej ilości rzeczy, podejmował więcej prób i dłużej wytrwasz, to znacznie zwiększysz szanse na sukces. Jeżeli zaczniesz realizować swój cel i już na początku postanowisz, że nigdy się nie poddasz, to sukces jest gwarantowany.

Wartość, która jest podstawą wszystkich innych wartości

Earl Nightingale powiedział kiedyś: „Gdyby uczciwość zawodowa nie istniała, trzeba by ją było wymyślić jako najpewniejszą drogę do osiągnięcia bogactwa”.

Podczas sondażu przeprowadzonego w szkołach średnich i wyższych uczniowie i studenci byli pytani, co chcieliby robić, gdy rozpoczną życie zawodowe. Wielu z nich odpowiadało w bardzo podobny sposób: „Chciałbym prowadzić firmę, ale nie chcę robić tego, co muszą robić biznesmeni, by osiągnąć sukces”.

Wiele osób podziela przekonanie, wzmacniane często przez negatywnie nastawionych do biznesu nauczycieli, kształtowane między innymi na podstawie opisywanych w prasie skandali związanych z takimi firmami Enron czy WorldCom, że większość działalności biznesowej opiera się na nieuczciwości.

Nic nie może być dalsze od prawdy! Wszystkie relacje biznesowe zbudowane są na *zaufaniu*. Ponieważ z każdym rodzajem prowadzonej działalności związane są pieniądze – od banków, dostawców, udziałowców i inwestorów – oraz opinie klientów, to najbardziej istotnymi czynnikami sukcesu są zaufanie i wiarygodność. Reputacja firmy, jej produktów, usług i zatrudnionych w niej ludzi to najcenniejszy z zasobów, jakie można mieć i rozwijać.

Najważniejsza wartość

Każdą z sesji planowania strategicznego, w których brałem udział w małych i dużych firmach, rozpoczynaliśmy od *doprecyzowania wartości*. Zadawaliśmy sobie pytanie: „Co jest w tej firmie najważniejszą wartością?”. Za każdym razem, bez wyjątku, wszyscy w jawnym głosowaniu zgadzali się, że jest nią „uczciwość”.

Pewnego razu, gdy grupa kierowników najwyższego szczebla przeszła przez to ćwiczenie i wspólnie doszła do wniosku, że podstawową wartością biznesu jest *uczciwość*, prezes firmy podzielił się z nami interesującą obserwacją: „Uczciwość jest nie tyle wartością, ile czymś, co gwarantuje wszystkie inne wartości”.

Nigdy nie wypowiedziano prawdziwszych słów. Szczerość, zaufanie, wiarygodność, poczucie, że można na kimś polegać, prawdomówność – to fundamenty sukcesu nie tylko w biznesie, ale i w życiu prywatnym. Zapewniają praktykowanie wszystkich innych wartości, które są dla nas ważne.

Ludzie, którzy osiągnęli sukces, zawsze myślą długoterminowo, myślą o swojej reputacji. Nigdy nie robią czegoś nieuczciwego i nie mówią nieprawdy.

Zarówno w biznesie jak i w życiu prywatnym zawsze będzie istniała pokusa, by iść na skróty i wykorzystywać sytuację. Jednak ludzie, którzy osiągnęli sukces, zawsze myślą długoterminowo,

myślą o swojej reputacji. Nigdy nie robią czegoś nieuczciwego i nie mówią nieprawdy. Zachowują się tak, jak gdyby planowali pozostać w biznesie następne dwadzieścia lat lub dłużej. Ludzie ci wiedzą, że zaufanie i uczciwość są o wiele ważniejsze niż cokolwiek innego.

Zawsze bądź wobec siebie szczerzy

Gdy znajdziesz się na *Drodze do bogactwa*, musisz być przygotowany na wiele wzlotów i upadków. Przed tobą są dobre i złe dni i lata. Będą okresy, w których będziesz osiągał zysk, ale i takie, w których będziesz ponosił straty; nadejdzie czas sukcesów, ale i czas porażek. By jednak osiągnąć trwały sukces, musisz wczasu podjąć decyzję, że nigdy, w żadnych okolicznościach nie pójdziesz na kompromis z uczciwością. Jak napisał Ralph Waldo Emerson: „W ostateczności bowiem nie ma nic świętego prócz nienaruszalności twojej własnej duszy”.

W Ameryce jest 25 milionów firm. Zapewne 99,99% z nich jest zarządzanych przez ludzi z charakterem, ludzi, którzy są uczciwi. W efekcie bankierzy pożyczają im pieniądze, klienci kupują ich produkty i usługi, mają personel, który pracuje dla nich od lat, a oni sami śpią w nocy spokojnym snem. To uczciwość sprawia, że to wszystko jest możliwe.

Postawa niezbędna do osiągnięcia sukcesu

Ostatnia część psychologii sukcesu w biznesie odnosi się do twojego nastawienia do pracy. Słyszałeś zapewne powiedzenie: „Im ciężiej pracuję, tym jestem szczęśliwszy”. Prawda jest taka, że do osiągnięcia sukcesu niezbędna jest twoja chęć i zdolność do ciężkiej wielomiesięcznej i wieloletniej pracy.

Gdy Thomas Stanley i William Danko przeprowadzali wywiady dla programu *Millionaire Next Door*, często pytali milionerów, którzy do wszystkiego doszli własną pracą, w czym kryje się tajemnica ich sukcesu. Odpowiedzi, których otrzymywali tyśiące, były podobne: „Rozpoczywałem bez wsparcia rodziny i dobrego wykształcenia. Byłem po prostu gotowy pracować ciężiej niż inni”.

Michael Jordan, który kiedyś w liceum został wyrzucony ze szkolnej drużyny koszykówki za lenistwo, postanowił, że już więcej mu się to nie przydarzy. Później powiedział: „Talent ma każdy, lecz umiejętność jego wykorzystania wymaga ciężkiej pracy”.

Formuła „więcej niż 40”

W oparciu o wieloletnie doświadczenia opracowałem coś, co nazywam formułą „więcej niż 40”. Mówi ona, że jeżeli pracujesz jedynie 40 godzin tygodniowo, to masz zaledwie szansę na przetrwanie. Będziesz miał po prostu pracę i zawsze będziesz na krawędzi bankructwa.

Każda godzina powyżej 40 godzin tygodniowo jest inwestycją w przyszły sukces. Bardzo dokładnie możesz przewidzieć, gdzie będziesz w nadchodzących latach, na podstawie tego, o ile dłużej w tygodniu pracujesz ponad standardowe 40 godzin.

Amerykańscy przedsiębiorcy i milionerzy, którzy do wszystkiego doszli sami, pracują przeciętnie 59 godzin tygodniowo. W początkowym okresie działalności, czasem przez kilka lat, często pracowali 70, 80 i 90 godzin tygodniowo, siedem dni w tygodniu, zanim doszli do punktu zwrotnego.

Nic nie zastąpi ciężkiej pracy. Im ciężiej pracujesz, tym bardziej ci się szczęści. Zgodnie z zasadami prawdopodobieństwa, jeżeli pracujesz dłużej i ciężiej niż przeciętna osoba, to i osiągniesz o wiele więcej.

Właśnie dlatego ważne jest, byś kochał swoją pracę. Tylko wówczas, gdy będziesz bardzo pozytywnie do niej nastawiony, jak również do wytwarzanych produktów, oferowanych usług, klientów i pracowników, będziesz miał niezbędną energię, zapał i wytrwałość, by przezwyciężyć wszystkie przeszkody.

Wielka tajemnica osiągnięcia sukcesu polega na tym, byś „robił to, co kochasz i stał się w tym bardzo dobry”.

Musisz to kochać tak bardzo, byś mógł się temu poświęcić całym sercem przez wiele miesięcy i lat. Musisz głęboko wierzyć, że twoje produkty i usługi są dobre, wartościowe i ważne dla klientów. Musisz się całkowicie zaangażować w to, co robisz, by zrobić to doskonale i nieustannie się rozwijać.

Ostateczna nagroda

Mój przyjaciel Jim Rohn powiedział niegdyś: „Największą nagrodą, gdy zostajesz milionerem, nie są pieniądze, które zarabiasz, lecz przede wszystkim osoba, którą musisz się stać, by zostać milionerem”.

By *mieć* więcej, musisz najpierw *być* kimś więcej. By wejść na drogę do zdobycia bogactwa i zostania milionerem, musisz rozwinąć w sobie wiele umiejętności na poziomie o wiele wyższym niż kiedykolwiek. Musisz stać się osobą wyjątkową. Musisz stać się kimś więcej, niż kiedykolwiek sobie wyobrażałeś, że będzie to możliwe.

By w pełni wykorzystać swój potencjał i osiągnąć wszystkie cele finansowe dzięki własnej firmie, musisz rozwinąć w sobie takie cechy jak uczciwość, odwaga i wytrwałość w stopniu o wiele wyższym niż masz je obecnie. Musisz być uczciwy, ćwiczyć kwalifikacje zawodowe, kreatywność, koncentrację i nastawienie na nieustanne działanie, dopóki to wszystko nie stanie się tak natu-

ralne jak oddychanie. Musisz przyjąć całkowitą odpowiedzialność za swoje życie i wszystko, co ciebie spotyka, a w szczególności za swój sposób myślenia.

Gdy rozwiniiesz te cechy i staniesz się całkowicie inną osobą, osiągniesz w końcu wszystkie cele, łącznie z celami finansowymi. Najbardziej wartościowe w staniu się taką niezwykle osobą jest to, że jeżeli z jakiegokolwiek powodu wszystko stracisz, nie będzie to miało wielkiego znaczenia. Stałeś się kimś innym i będziesz w stanie zdobyć jeszcze więcej i szybciej niż za pierwszym razem.

Witam na *Drodze do bogactwa*. Czeką cię wielka przygoda, która może trwać do końca twojego życia zawodowego. Jeżeli masz odwagę, by zacząć, i wytrwałość, by kontynuować, nic cię nie powstrzyma przed osiągnięciem celów i spełnieniem marzeń. Jeżeli podejmiesz decyzję, że bez względu na wszystko nigdy się nie poddasz, to nic nie będzie w stanie cię zatrzymać.

Ćwiczenia

1. Zdecyduj, co chcesz osiągnąć w każdym obszarze życia i zapisz to. Postaraj się, by cele były opisane w sposób jasny, szczegółowy i wymierny.
2. Zidentyfikuj najważniejszą umiejętność, którą powinieneś rozwijać, by dołączyć do grona 10% najlepszych w swojej specjalności. Następnie natychmiast zacznij nad nią pracować.
3. Zidentyfikuj najważniejszy czynnik wewnętrzny lub zewnętrzny, który w największym stopniu cię ogranicza lub opóźnia w realizacji najbardziej istotnego celu. Już dzisiaj zacznij pracę nad jego usunięciem.
4. Określ, co jest największym twoim problemem w życiu zawodowym lub prywatnym. Następnie poświęć czas i uwagę na znalezienie możliwego rozwiązania.

5. Zrób listę kim chciałbyś być, co robić i co mieć, gdyby nie istniały ograniczenia i gdybyś miał całkowitą gwarancję sukcesu.
6. Zaakceptuj fakt, że jesteś całkowicie odpowiedzialny za swoje życie. Od dnia dzisiejszego przestań się usprawiedliwiać lub winić za cokolwiek inne osoby. Zamiast tego podejmij działania ukierunkowane na realizację celów.
7. Nieustannie utwierdzaj się w przekonaniu, że sukces finansowy, doskonałe zdrowie i szczęście są rzeczywistością. Pamiętaj, że osoba, którą sobie *wyobrazasz*, jest osobą, którą *będziesz*.