

Od zera do milionera

Piotr Rosik & Wojciech Rudny

Warren
Buffett



Richard
Branson



Martha
Stewart



Jay
Abraham



i inni

Inspirujące historie ludzi,
którzy osiągnęli sukces

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Od zera do milionera](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez [ZloteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & , rok 2009

Autor:

Tytuł: Od zera do milionera

Data: 08.12.2011

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli 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 Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

JAY ABRAHAM	6
Jay Abraham o sprzedaży	7
Abraham o ludziach, życiu i marzeniach	8
BILL BARTMANN	9
Trzy mądrości życiowe miliardera Billa Bartmanna	10
Bartmann powiedział	10
MICHAEL BLOOMBERG	11
Bloomberg o karierze, zarządzaniu, podatkach i budżecie	12
Bloomberg o Nowym Jorku	13
RICHARD BRANSON	14
Branson o biznesie	15
WARREN BUFFETT	16
Rady Buffeta dla inwestorów	17
Biznesowe mądrości Buffetta	17
Życiowe mądrości Buffetta	18
JACK CANFIELD	19
18 zasad Canfielda z książki „Zasady odnoszenia sukcesu”	20
Canfield powiedział	20
DALE CARNEGIE	22
Garść porad od Dale’a Carnegiego	23
MICHAEL DELL	25
Model biznesu bezpośredniego Della (direct business model)	26
Dell o sukcesie i swojej firmie	26
RICHARD M. DEVOS	28
DeVos powiedział	28
WALT DISNEY	31
Kilka praktycznych rad ojca filmu animowanego	32
MICHAEL FORTIN	33
10 biznesowych przykazań Fortina	33
„Zasada keczupu” Michaela Fortina	34
„Dźwignia słowna” Michaela Fortina	35
HAROLD GENEEN	36
Geneen o zarządzaniu	37
Geneen o sukcesie i biznesie	37
JOE GIRARD	39
Cztery Zasady Życia Girarda	39
Dar 1440	40
Mądrości Joego Girarda	40
Joego Girarda „Prawo 250”	41
BENJAMIN GRAHAM	42
Formuły i wskaźniki Benjamina Grahama	42
Ben Graham o giełdzie, akcjach i inwestowaniu	43
CHARLES H. GREEN	45
Green o sprzedaży	45
Pięcioetapowy proces pozyskiwania zaufania klientów wg Greena	46

Wprowadzanie wartości do procesu sprzedaży wg Greena	46
CHARLES F. HAANEL	48
W legendarnej książce „Master Key System” Haanel napisał	49
„Klucz Mistrza”	50
NAPOLEON HILL	51
Złote reguły Hilla	52
O wiedzy, szkole, nauce...	53
O życiu	53
Prawa sukcesu wg Hilla	54
CONRAD N. HILTON	55
Hiltona filozofia budowania hoteli (1957)	56
Hiltona filozofia zarządzania hotelami (1947)	56
Hilton o dobroczynności	57
Hilton powiedział	57
TOM HOPKINS	59
Hopkins radzi	59
Reguły na Doskonały Dzień. Tylko na dzisiaj...	60
DAN KENNEDY	62
Najważniejsza zasada biznesu i sprzedaży według Dana Kennedy’ego	62
10 sprytnych pytań marketingowych Dana Kennedy’ego	63
RAYMOND ALBERT KROC	64
Myśli	65
Anegdoty z życia Raya Kroca	65
10 przykazań McDonald’s dotyczących traktowania klientów	66
HARVEY MACKAY	69
Rady Harveya MacKaya	70
Narzędzie zwane „66 MacKaya” (The MacKay 66)	70
TOM MCCART	71
Unikatowa Propozycja Sprzedażowa Toma McCarta (Unique Selling Proposition) 71	
McCart o marketingu	72
McCart o sukcesie i sprzedaży	72
ARYSTOTELES ONASSIS	75
Ari Onassis o sprawności, dbałości o siebie i sukcesie	75
ANTHONY ROBBINS	77
Robbins o sukcesie	77
Robbins powiedział	78
MARTHA STEWART	80
Martha Stewart powiedziała	81
TED TURNER	82
Ted Turner powiedział	82
WALLACE D. WATTLES	84
Mądrości Wattlesa z książki „The Science of Getting Rich”	84
Wattles powiedział	85
ZIG ZIGLAR	87
Ziglar o osiągnięciu sukcesu	87
Ziglar motywuje	88
Ziglar o rynku	88
Ziglar o życiu	89

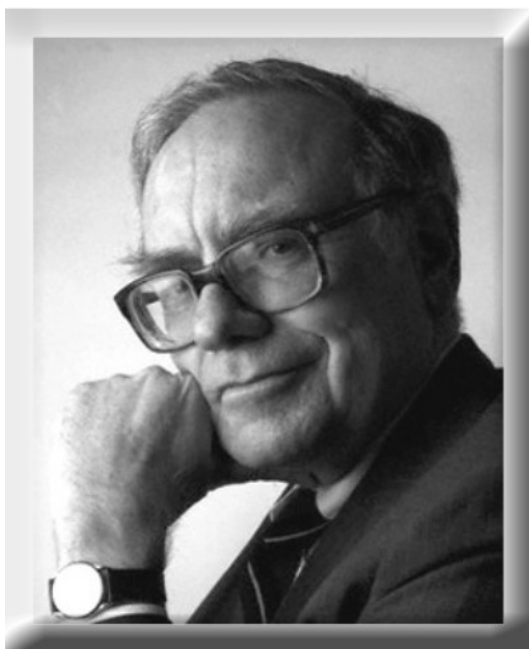
ZAMIAST POSŁOWIA 90

Uwolnij się od mentalności pracownika i bądź wreszcie wolny! 90

Co musisz najpierw zrobić?.....91

Zapytaj się.....92

Nic nie zastąpi tej inwestycji93



Warren Buffett

Ten amerykański inwestor, biznesmen i filantrop urodził się 78 lat temu w Omaha (Nebraska).

W kwietniu 2007 roku magazyn „Forbes” umieścił go na trzecim miejscu na liście najbogatszych ludzi świata. Jak Buffett do tego doszedł? Już od młodych lat wykazywał talenty matematyczne, był też

przezywany przez kolegów „książkowym molem”, a interesowała go szczególnie historia biznesu. Jak sam przyznaje, największy wpływ wywarły na niego książki Benjamina Grahama i Philipa Fischera. Pracę zaczął w biurze maklerskim swego ojca, a pierwszej transakcji (udanej!) dokonał w wieku... jedenastu lat!!! W wieku lat czternastu handlował wraz z kolegą automatami do pinballa. Prowadzenie biznesu nie przeszkodziło mu w ukończeniu ekonomii w Columbia Business School. Stworzył spółkę inwestycyjną **Buffett Partnership Limited**, która niemal na każdej inwestycji zarabiała 30% (przy średniej 7%). Od 1962 roku zaczął skupować udziały w firmie z branży tekstylnej – Berkshire Hathaway. Firma ta została przekształcona w holding inwestujący przede wszystkim w akcje firm ubezpieczeniowych i skupujący kluczowe, niedoceniane przez rynek, firmy działające w niszach rynkowych. Jest to zmodyfikowana taktyka biznesowa Benjamina Grahama, zwana buffetologią. W roku 2006 Buffett przekazał na własność Fundacji Melindy i Billa Gatesów akcje o wartości 30 miliardów dolarów. Była to największa charytatywna donacja w historii świata, która uczyniła Buffetta największym filantropem w dziejach.

Rady Buffeta dla inwestorów

- *Cena to jest to, co płacisz. Wartość to jest to, co otrzymujesz.*
- *Ryzykujesz, gdy nie wiesz, co robisz.*
- *Zasada nr 1: nie marnuj pieniędzy. Zasada nr 2: nigdy nie zapominaj o zasadzie nr 1.*
- *Najlepszą perspektywą czasową dla inwestycji jest wieczność.*
- *Patrz na fluktuacje rynkowe jak na przyjaciół, nie na wrogów; wyciągaj zyski z załamań, a nie bierz w nich udziału.*
- *Wielkie szanse inwestycyjne pojawiają się wtedy, gdy świetne firmy trafiają w splot sprzyjających okoliczności i ich akcje zostają prze-wartościowane.*
- *Inwestor to zawód prostszy od wielu innych. Po prostu trzeba po-strzegać rzeczy takimi, jakie są naprawdę.*
- *Większość ludzi interesuje się akcjami, gdy wszyscy inni też się nimi interesują. Tymczasem nie możesz kupować tego, co wszyscy...*
- *Nigdy nie próbowałem szybko zarabiać na akcjach. Kupuję z założeniem, że zamkną jutro giełdę i nie będzie działała przez pięć lat.*
- *Lepiej kupić cudowną firmę za porządną cenę, niż porządną firmę za cudowną cenę.*
- *Czemu masz nie inwestować swych aktywów w firmy, które lubisz? Jak powiedziała Mae West: „Zbyt dużo dobrego może być cudowne”.*
- *Dywersyfikacja inwestycji jest zalecana tym inwestorom, którzy nie wiedzą, co czynią.*

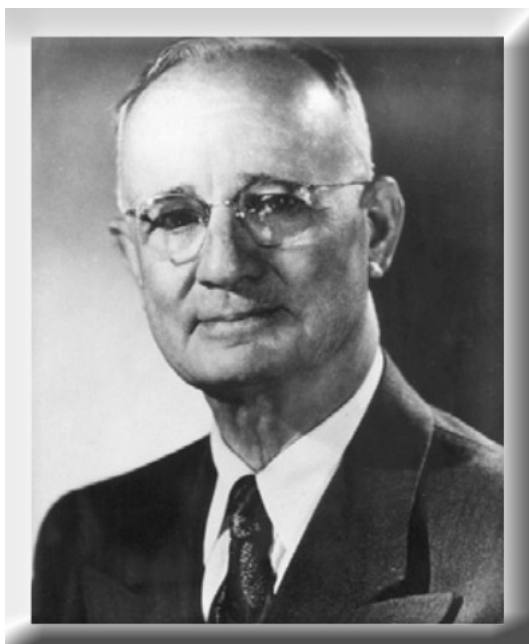
Biznesowe mądrości Buffetta

- *W świecie biznesu lusterko wsteczne jest zawsze czystsze od przed-niej szyby.*
- *Gdy kadra zarządzająca o świetnej opinii stawia czoła biznesowi o marnej opinii, nie zmienia to zdania o biznesie.*

- *Firma musi oferować coś specjalnego, inaczej nie osiągnie sukcesu w biznesie.*
- *Dwudziestu lat potrzeba, by zbudować prestiż. Pięć minut wystarczy, by go zniszczyć. Gdy zdasz sobie z tego sprawę, będziesz postępował inaczej.*

Życiowe mądrości Buffetta

- *Nie silę się na pokonywanie siedmiometrowych przeszkód. Szukam raczej wielu jednometrowych do przeskoczenia.*
- *Pieniądze nie zmieniły miliarderów, których znam. Teraz są po prostu durniami z miliardem dolarów na koncie.*
- *Zawsze wiedziałem, że będę bogaty. Nie zwątpiłem w to ani na minutę.*
- *Historia uczy jednego: jeszcze nikogo niczego nie nauczyła.*
- *Spotykaj się z ludźmi lepszymi od siebie. Będziesz podążał wtedy w ich kierunku.*



Napoleon Hill

Urodził się w 1883 roku w ubogiej rodzinie, mieszkającej w jednopokojowej drewnianej chacie w stanie Wirginia. Gdy umarła mu matka, ojciec szybko ożenił się ponownie, a macocha okazała się dla dziewięcioletniego Napoleona życiowym przewodnikiem. Pod jej wpływem, jako kilkunastoletni chłopiec, rozpoczął pracę reportera w gazecie.

Jego oryginalny styl zwrócił uwagę Roberta L. Taylora (właściciela czasopisma „Bob Taylor’s Magazine”), który postanowił zaangażować go do pisania artykułów na temat historii sukcesu sławnych ludzi. Zarobki uzyskiwane w ten sposób Hill zamierzał przeznaczyć na opłatę studiów. W 1908 roku otrzymał od R.L. Taylora polecenie przeprowadzenia wywiadu z milionerem – „królem stali”, Andrew Carnegiem. Nie wiedział wtedy jeszcze, że ta rozmowa będzie stanowiła punkt zwrotny w jego życiu. Podczas trwającego trzy doby wywiadu Carnegie zachęcił Napoleona Hilla do sformułowania pierwszej na świecie filozofii osobistego sukcesu życiowego, opartej na zasadach osiągnięcia takich, jakimi posługiwał się sam Carnegie przy zdobywaniu swojej olbrzymiej fortuny. Aby upewnić się co do tego, czy Hill ma odpowiednie kwalifikacje, umożliwiające mu właściwe wykonanie tego zadania, Carnegie zadał mu pytanie, czy ma możliwość opracowania podstaw takiej filozofii, co przecież zajęłoby mu dobre dwadzieścia lat. Napoleon nie wiedział, że Carnegie postanowił dać mu na odpowiedź tylko sześćdziesiąt sekund. Jednak Hill już po dwudziestu dziewięciu sekundach oznajmił, iż podejmie się tego zadania i wykona je. Dopiero potem dowiedział się, że Carnegie ukrywał

w dłoni stoper, odliczając czas dany mu do dyspozycji. Gdyby Hill przekroczył minutę, utraciłby zaoferowaną mu szansę, ponieważ Carnegie uważał, iż ludzie powolni w myśleniu są równie powolni w wykonywaniu podjętych decyzji. Spotkanie z 1908 roku stało się początkiem wielkiej kariery pisarskiej Napoleona Hilla. W latach 1919-1920 redagował i wydawał czasopismo „Hill’s Golden Rule”. W roku 1928 ukazała się ośmiotomowa publikacja, będąca kompilacją filozofii osobistego sukcesu kilkuset wybitnych osobistości. W roku 1933 Hill został doradcą prezydenta Franklina D. Roosevelta. Po rezygnacji z tej funkcji skupił się na pisaniu kolejnych książek. Powołał też do życia fundację, która gwarantowała osiągnięcie Ostatecznego i Głównego Celu Życiowego. A Ostatecznym Celem Życiowym Hilla było szerzenie Filozofii Sukcesu (Zasad Osiągania Sukcesu) na całym świecie, zarówno wśród obecnej generacji, jak i przyszłych pokoleń. We współpracy z innymi udało mu się wywrzeć wpływ na postawy życiowe niezliczonych rzesz ludzi wszystkich kontynentów. Do tej pory przyjęcie zasad jego filozofii dopomaga różnym instytucjom i jednostkom w motywowaniu ludzi do podejmowania działań w kierunku uzyskania osobistego sukcesu i osiągnięcia pełnej samorealizacji. W książce „Myśl! ...i bogać się” Napoleon Hill podaje Trzydzieści Zasad Osiągania Sukcesu, wiodących do zdobycia pieniędzy, szczęścia i sukcesu życiowego – pod warunkiem, że czytelnik zechce przedstawić te zasady wcielić w życie... Napoleon Hill zmarł 8 listopada 1970 roku, w wieku osiemdziesięciu siedmiu lat.

Złote reguły Hilla

- *Postępuj wobec innych tak, jak chciałbyś, by oni postępowali wobec ciebie.*
- *Sukces przychodzi do tych, którzy wyznaczają sobie cele i dążą do ich realizacji bez względu na przeszkody i rozczarowania.*

O wiedzy, szkole, nauce...

- *Thomas A. Edison ukończył tylko trzy klasy przez całe swe życie. A nie brakowało mu ani edukacji, ani pieniędzy. Henry Ford nie zdołał ukończyć szóstej klasy szkoły powszechnej, ale znakomicie sobie radził we własnych sprawach finansowych.*
- *Wiedza jest bezwartościowa, jeżeli nie jest wykorzystywana do osiągnięcia określonego celu.*
- *Prawda zaś jest taka, że szkoła daje niewiele więcej niż wdrożenie człowieka w sposoby zdobywania wiedzy praktycznej.*
- *Wiedza wyściela drogi do bogactwa – pod warunkiem, że wiesz, na jaką drogę wkroczyć.*
- *Kult bohaterów jest przydatny w życiu, rodzi potrzebę stania się przedmiotem kultu.*
- *Nigdy nie jest za późno na naukę.*

O życiu

- *Doświadczenie nauczyło mnie, że nie można siać smutku i oczekiwać, że zbierze się radość, podobnie jak nie można oczekiwać pszenicy, jeśli zasieje się ostry.*
- *...Największym życiowym marnotrawstwem jest miłość, której nie daliśmy, siła, której nie wykorzystaliśmy, samolubna roztropność pozwalająca nam unikać ryzyka. Dzięki tej roztropności unikamy być może cierpień, ale też przez nią nie zaznajemy szczęścia.*

Prawa sukcesu wg Hilla

- *Miej konkretny cel.*
- *Wierz w siebie. (Sukces zależy od opanowania sześciu podstawowych obaw: przed ubóstwem, chorobą, starością, krytycyzmem, utratą miłości i przed śmiercią).*
- *Wypracuj nawyk oszczędzania.*
- *Bądź źródłem inicjatywy i przywódcą.*
- *Korzystaj z wyobraźni.*
- *Nie zapominaj o przyjemnościach!*
- *Każdego dnia daj sobie trochę czasu na „wyłączenie się”, rozmyślanie o sprawach, które cię cieszą. Kilka godzin tygodniowo zwyczajnej przyjemności może uczynić cuda z problemami, które cię dręczą, i zapewnić ci energię i perspektywę, które czujesz, że utraciłeś.*



Raymond Albert Kroc

Urodzony w 1902, zmarł w 1984. Amerykański handlowiec i przedsiębiorca polsko-czeskiego pochodzenia (nazwisko w oryginale brzmiało Kroć lub Kroczewski). Założyciel **McDonald's Corporation**. Zaczynał karierę w **Lily Tulip Cup Company**. Przez 17 lat pracował jako akwizytor (sprzedawca papierowych kubków) oraz pianista

w rozgłośni radiowej. W końcu odkrył multimikser Earla Prince'a (nowe urządzenie do robienia koktajli). Porzucił intratną posadę w Lily Tulip i rozpoczął karierę jako wspólnik Prince'a. Podróżował w interesach po całym kraju i sprzedawał wynalazek wspólnika. W tym czasie myślał o założeniu własnej restauracji, podejmował nawet próby uruchomienia własnego biznesu, ale bez powodzenia. W końcu 15 kwietnia 1955 r. otworzył pierwszą restaurację McDonald's (pomysł braci Dicka i Maca McDonaldów) w formie franczyzy. Specjalnością restauracji były hamburgery i koktajle podawane klientowi w 50 sekund, a wyróżniały ją spośród innych surowe standardy Kroca (wyrażane w sloganie: *Quality, Service, Cleanliness and Value*), które zapewniły wysoką jakość jej gastronomicznych usług. W końcu Ray odkupił McDonald's od właścicieli i rozbudował firmę do rozmiarów międzynarodowej korporacji. Współpracowników i menedżerów dobierał spośród *salesmanów* – ludzi opłacanych od efektów swojej pracy; cenił w nich odwagę, bo zarabiali tyle, ile wypracowali – bez żadnej „siatki ochronnej”. Takim też człowiekiem przez całe swoje życie był Ray Kroc (zmarł 14 stycznia 1984 roku).

Myśli

- *Wierzyłem zawsze, że każdy człowiek tworzy własne szczęście i jest odpowiedzialny za swoje kłopoty.*
- *Definicja umiejętności sprzedaży – to delikatna sztuka pozwalania klientowi zdobyć to na twój sposób.*
- *Jesteś zielony – i rośniesz, czy dojrzały – i gnijesz?*
- *Jeżeli pracujesz tylko dla pieniędzy, nigdy tego nie zrobisz, jeśli jednak kochasz to, co robisz, i zawsze stawiasz klienta na pierwszym miejscu, sukces będzie twój.*
- *Jesteś tak dobry, jak ludzie, którzy pracują dla ciebie.*
- *Jeśli nie ryzykujesz, wylecisz z biznesu.*
- *Szczęście jest dywidendą potu. Im więcej się pocisz, tym szczęśliwszy się stajesz.*
- *To łatwe mieć zasady, kiedy jesteś bogaty. Ale ważną rzeczą jest mieć zasady, kiedy jest się biednym.*
- *Nie wymyśliłem hamburgera. Tylko potraktowałem go poważniej niż ktoś inny...*
- *Podchodzimy do biznesu hamburgera poważniej niż ktoś inny.*
- *Miałem 52 lata. Miałem cukrzycę i początkowy artretyzm. Usunięto mi pęcherzyk żółciowy oraz większość tarczycy... ale byłem przekonany, że najlepsze przede mną.*
- *Wierzę w Boga, rodzinę i McDonald's. Kiedy pracuję, odwracam tę kolejność.*
- *Żeby odnieść sukces: bądź pierwszy, bądź śmiały, bądź inny.*

Anegdoty z życia Raya Kroca

Gdy Ray miał 4 lata, ojciec zabrał go do frenologa – człowieka uprawiającego XIX-wieczną „medycynę” określającą charakter i uzdolnienia danej osoby na podstawie kształtu i wielkości czaszki. Po obmacaniu

wypukłości czaszki dziecka frenolog oznajmił, że Ray będzie pracować w usługach gastronomicznych.

Pierwszy swój franchise poza Kalifornią Kroc sprzedał za 950 dolarów małżeństwu Agate'ów, Sanfordowi i Betty. Betty sprzedawała wtedy Biblię przez telefon. Któregoś dnia zadzwoniła również do Kroca. Zdziwiony Kroc spytał swoją sekretarkę: „Czy to możliwe, żeby Żydówka sprzedawała Biblię?”. „Musi przecież z czegoś żyć” – odpowiedziała sekretarka. Twórca potęgi McDonald's uznał, że Betty Agate musi mieć w sobie wiele odwagi, dlatego zaproponował jej kupno swojego franchise.

10 przykazań McDonald's dotyczących traktowania klientów

- *Klient jest najważniejszą osobą w naszej branży.*
- *Klient nas nie potrzebuje – to my potrzebujemy klienta.*
- *Klient nie przeszkadza nam w pracy, ale nadaje jej sens.*
- *Klient robi nam zaszczyt, gdy do nas przychodzi. Nasza służba klientowi nie jest przysługą.*
- *Klient jest częścią naszej branży, a nie osobą z zewnątrz.*
- *Klient to nie kawałek statystyki, ale człowiek z krwi i kości – żywa osoba, która ma uczucia, tak jak my.*
- *Z klientem nie należy się spierać.*
- *Klient zasługuje na najgrzeczniejsze i najbardziej sumienne traktowanie, jakie możemy zapewnić.*
- *Klient przychodzi do nas ze swoimi zadaniami. Do nas należy ich wypełnienie.*
- *Klient ma prawo wymagać, by pracownik prezentował się czysto i schludnie.*



Arystoteles Onassis

Urodzony w 1906, zmarł w 1975. Armator i multimilioner greckiego pochodzenia. Kiedy w wieku 17 lat opuścił swój rodzinny kraj, emigrując do Ameryki Południowej, miał przy sobie tylko starą walizkę i... 450 dolarów. Po latach jego majątek szacowano na miliony dolarów.

Pomimo że nie spisał historii swojego życia ani zasad, którymi się kierował, to jednak w jednym z wywiadów udzielił pewnych wskazówek.

Ari Onassis o sprawności, dbałości o siebie i sukcesie

- *Dbaj o swoje ciało, o jego sprawność, lecz nie przejmuj się drobiazgami.*
- *Ja na przykład nie jestem Apollem, a przecież nie marnowałem czasu na załamywanie rąk nad swoją urodą. Nigdy nie jesteś tak brzydki, jak ci się wydaje.*
- *Ćwicz, utrzymuj się w formie. Szczególnie joga wpływa korzystnie na umysł i na ciało. Judo, trenowane godzinę lub dwie tygodniowo, pozwoli ci wyzwolić się ze wszystkich kompleksów.*
- *Dbaj, byś zawsze był opalony, nawet jeśli będziesz musiał używać lampy kwarcowej. Dla większości ludzi osoba opalona w zimie to*

przybysz ze słonecznych krajów, a słońce kojarzy się zawsze z pieniędzmi.

- *Kiedy już zadbasz o swój wygląd, zacznij prowadzić wystawne życie. Zamieszkać w eleganckim domu, nawet jeśli stać cię jedynie na wynajęcie poddasza: w ten sposób będziesz miał kontakt z bogatymi w hallu czy też windzie. Bywaj w ekskluzywnych lokalach, choćbyś miał sączyć jednego drinka przez cały wieczór.*
 - *Jedź umiarkowanie: jeśli czeka cię pilna praca, zrezygnuj z obfitego posiłku i wina. Spędzanie całych godzin przy stole w połączeniu z ciężką pracą skróci ci życie.*
 - *Nigdy nie zwierzaj się innym ze swoich problemów, zawsze sprawiaj wrażenie zadowolonego.*
 - *Jeśli brakuje ci pieniędzy – pożycz. Nigdy nie proś jednak o małe sumy; bierz możliwie dużo i zwracaj jak najszybciej.*
- Nie śpij zbyt dużo; jeśli zaspąłeś, to poniosłeś porażkę. Trzy godziny mniej snu dziennie to dodatkowe półtora miesiąca w roku. Półtora miesiąca więcej na odnoszenie sukcesów!***

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Poznaj sekrety światowych "ikon sukcesu", które pokazały... jak dojść "od zera do milionera". Wielu ludzi tłumaczy się, że nie mogą zostać milionerami, ponieważ mają w życiu różnego rodzaju przeciwności i problemy, które wstrzymują ich drogę do bycia bogatymi. W tej książce poznasz historie ludzi, na których drodze również pojawiły się różne przeszkody. Wszyscy z przedstawionych milionerów potrafili zbudować swoje fortuny, mimo że: * Nie mieli pieniędzy – Bill Bartman był tak biedny, że przez lata korzystał z darmowej żywności rozdawanej dla ubogich w różnych ośrodkach. * Nie mieli wykształcenia – Michael Dell (twórca firmy komputerowej Dell) porzucił studia, aby

zająć się rozwojem swojej firmy. W ciągu dwóch lat zaczęła ona mieć już miliony dolarów obrotu. * Nie mieli wsparcia od rodziny – Joe Girard, najlepszy sprzedawca samochodów na świecie, przez całe swoje dzieciństwo był maltretowany i bity przez swojego ojca. * Ponosili porażki – Raymond Albert Kroc, założyciel sieci restauracji McDonald's, zanim stworzył swoje największe dzieło, próbował otwierać inne restauracje, ale bez powodzenia. Kiedy już przeczytasz te wszystkie inspirujące historie ludzi sukcesu, przekonasz się i w pełni zrozumiesz, że milionerem może zostać każdy człowiek (tak, Ty też!). Pamiętaj, że oni kiedyś też stanęli przed taki wyborem, przed jakim Ty teraz stoisz. Też musieli podjąć decyzję, czy robią krok naprzód i działają, czy może stoją w miejscu, czekając na następną okazję, która będzie tą „właściwą”, a tak naprawdę nigdy nie nadejdzie.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6551/od-zera-do-milionera.html>