

Sadržaj



| | |
|--|----|
| Predgovor | 13 |
| O Autoru | 15 |
| Uvod – Uspeh je predvidiv | 17 |
| | |
| Glava jedan – Zakoni Života | 27 |
| 1. Zakon Uzroka i posledice | 28 |
| 2. Zakon Verovanja | 31 |
| 3. Zakon Očekivanja | 33 |
| 4. Zakon Privlačenja | 35 |
| 5. Zakon Podudarnosti | 36 |
| | |
| Glava dva – Zakoni Uspeha | 41 |
| 6. Zakon Kontrole | 44 |
| 7. Zakon Slučajnosti | 47 |
| 8. Zakon Odgovornosti | 49 |
| 9. Zakon Usmerenja | 52 |
| 10. Zakon Kompenzacije | 57 |
| 11. Zakon Usluge | 59 |
| 12. Zakon Uloženog truda | 62 |
| 13. Zakon Veće nadoknade | 64 |
| 14. Zakon Pripreme | 66 |
| 15. Zakon Prisilne efikasnosti | 68 |
| 16. Zakon Odlučnosti | 70 |
| 17. Zakon Kreativnosti. | 73 |
| 18. Zakon Fleksibilnosti | 75 |
| 19. Zakon Upornosti | 79 |

| | |
|--|-----|
| Glava tri – Poslovni Zakoni. | 83 |
| 20. Zakon Cilja | 86 |
| 21. Zakon Organizacije | 88 |
| 22. Zakon Udovoljavanja kupcu | 88 |
| 23. Zakon Kupca | 92 |
| 24. Zakon Kvaliteta | 95 |
| 25. Zakon Zastarelosti | 99 |
| 26. Zakon Inovacija | 101 |
| 27. Zakon Presudnih faktora uspeha | 103 |
| 28. Zakon Tržišta | 106 |
| 29. Zakon Specijalizacije | 109 |
| 30. Zakon Razlikovanja | 110 |
| 31. Zakon Utvrđivanja segmenata | 113 |
| 32. Zakon Koncentracije | 115 |
| 33. Zakon Perfekcije | 117 |
| | |
| Glava četiri – Zakoni Liderstva ili Rukovođenja | 123 |
| 34. Zakon Integriteta ili poštenja | 124 |
| 35. Zakon Hrabrosti | 126 |
| 36. Zakon Realnosti | 129 |
| 37. Zakon Moći | 131 |
| 38. Zakon Ambicije | 135 |
| 39. Zakon Optimizma | 137 |
| 40. Zakon Razumevanja | 139 |
| 41. Zakon Elastičnosti | 141 |
| 42. Zakon Nezavisnosti | 142 |
| 43. Zakon Emotivne zrelosti | 143 |
| 44. Zakon Besprekornog rada | 145 |
| 45. Zakon Predviđanja | 146 |
| | |
| Glava pet – Zakoni Novca. | 151 |
| 46. Zakon Obilja | 155 |
| 47. Zakon Razmene | 157 |
| 48. Zakon Kapitala | 159 |
| 49. Zakon Vremenske perspektive | 162 |
| 50. Zakon Štednje | 165 |

| | |
|--|------------|
| 51. Zakon Čuvanja | 167 |
| 52. Parkinsonov Zakon | 168 |
| 53. Zakon Trojke | 170 |
| 54. Zakon Investiranja | 173 |
| 55. Zakon Složene kamate | 176 |
| 56. Zakon Akumulacije | 177 |
| 57. Zakon Privlačenja | 179 |
| 58. Zakon Sve većeg ubrzanja. | 182 |
| Glava šest – Zakoni Prodaje | 187 |
| 59. Zakon Prodaje. | 189 |
| 60. Zakon Odlučnosti | 192 |
| 61. Zakon Potrebe. | 195 |
| 62. Zakon Problema | 197 |
| 63. Zakon Ubedljivosti. | 199 |
| 64. Zakon Sigurnosti | 201 |
| 65. Zakon Rizika. | 203 |
| 66. Zakon Poverenja | 205 |
| 67. Zakon Odnosa | 207 |
| 68. Zakon Prijateljstva | 209 |
| 69. Zakon Dostizanja odgovarajuće pozicije ili ranga . . | 210 |
| 70. Zakon Viđenja. | 212 |
| 71. Zakon Planiranja unapred. | 213 |
| 72. Zakon Neobične motivacije. | 216 |
| Glava sedam – Zakoni Pregovaranja. | 221 |
| 73. Opšti zakon pregovaranja. | 223 |
| 74. Zakon Budućnosti | 225 |
| 75. Zakon Obostrane dobiti ili nema posla | 226 |
| 76. Zakon Neograničenih mogućnosti | 228 |
| 77. Zakon Četvorke. | 230 |
| 78. Zakon Vremenskog usklađivanja | 232 |
| 79. Zakon Uslova | 234 |
| 80. Zakon Predviđanja ili pripreme | 237 |
| 81. Zakon Ovlaštenja | 239 |

| | |
|---|------------|
| 82. Zakon Obrnute situacije | 241 |
| 83. Zakon Sve veće moći | 242 |
| 84. Zakon Želje | 246 |
| 85. Zakon Reciprociteta | 248 |
| 86. Zakon Napuštanja | 250 |
| 87. Zakon Konačnosti | 252 |
| Glava osam – Zakoni Upravljanja vremenom | 257 |
| 88. Zakon Jasnoće | 258 |
| 89. Zakon Prioriteta | 260 |
| 90. Zakon Kasnijeg nastupanja | 261 |
| 91. Zakon Najvrednije imovine | 263 |
| 92. Zakon Planiranja | 264 |
| 93. Zakon Zasluga | 266 |
| 94. Zakon Prirodnog redosleda | 267 |
| 95. Zakon Sile poluge | 268 |
| 96. Zakon Beskonačnosti | 270 |
| 97. Zakon Prakse | 271 |
| 98. Zakon Vremenskog pritiska | 272 |
| 99. Zakon Doslednosti u izvršenju posla | 274 |
| 100. Zakon Sposobnosti ili većeg znanja | 276 |
| Zaključak – Sad Krenite! | 279 |
| Preporučena literatura | 283 |

Predgovor



Jednom davno krenuo sam na doživotni put kako bih otkrio zašto svet funkcionise na ovaj način. Kao i mnogi drugi ljudi na tom putovanju otkrio sam svoj pravac ka prodaji, upravljanju i na kraju ka preduzetništvu i stvaranju poslova. Vremenom sam počeo da uočavam konstantne i predvidive šeme i principe koji izgleda prate sve poslovne uspehe. Cilj ove knjige je da dobijete njihov spisak sa objašnjenjem.

Moja životna misija se ne menja već više od dvadeset pet godina. Njen smisao je da se oslobodi potencijal svakog pojedinca kroz upoznavanje ljudi sa idejama i strategijama, koje mogu primeniti radi bržeg ostvarenja veće koristi i zarada, nego što bi bilo moguće bez ovih ideja.

Verujem da je život najdragoceniji i najbolji od svih darova. Sa ovim uverenjem, godinama sam težio ka pronalaženju načina da smanjim onaj deo života koji treba da se troši na postizanje materijalnih i nematerijalnih ciljeva koje sebi postavimo. Zato ova knjiga i nosi naslov "Zakoni poslovnog uspeha".

Ova knjiga je pisana posebno za ljude koji rade u poslovnom svetu, a koji žele da maksimalno povećaju svoje lične potencijale i postignu najveće moguće poslovne rezultate, kvalitativno i kvantitativno, u zamenu za sate, nedelje, mesece i godine svog dragocennog života koje su investirali u svoje karijere.

Svaki od ovih zakona može vam uštedeti mesece i čak godine teškog rada ako niste živeli i radili u skladu sa njima do sada. I svaki od ovih zakona je neophodan da biste iskoristili vaš kompletan potencijal. Konstantno kršenje bilo kojeg od ovih zakona može vam doneti mesece i čak godine frustracija i neuspeha.

Evo pitanja za vas: "Ako biste mogli da zaradite 50.000 USD godišnje ili 100.000 USD godišnje, a sve ostalo da bude isto, šta biste odabrali?"

Odgovor je jasan. Uvek biste voleli više nego manje za isto utrošeno vreme i napor. Stvar je u tome da ljudi koji žive po ovim zakonima i primenjuju ove principe zarađuju daleko više u istom periodu vremena nego ljudi koji to ne rade.

Ovi zakoni su slični zakonima fizike, zakonima matematike, zakonima mehanike, ili zakonima elektriciteta. Oni su praktični, dokazani zakoni koji se primenjuju svuda u cilju uspeha i ostvarenja poslovnih rezultata. Oni se ne odnose na zdravlje, ili dom, ili ljubav ili mentalnu stabilnost ili neke od velikih činilaca koji nam daju sreću i lično ispunjenje. Ova knjiga ne pokušava da vas uputi ka tim ciljevima već samo ka večnim principima poslovnog uspeha.

Najbolje od svega što se zna u pogledu poslovnog uspeha je to da je priroda nepristrasna. Ako radite ono što drugi uspešni ljudi rade dobićete rezultate koje drugi uspešni ljudi postižu. Ako to ne radite, onda nećete. To je tako jednostavno.

Neki od ovih zakona mogu izgledati prosti i očigledni. Neki se ponavljaju na različite načine u različitim kategorijama. Nemojte da se zavaravate i da ih zbog toga ne uzimate u obzir ili odbacujete. Veliki uspeh i pobeda na bilo kom polju uvek dolaze onima koji su "izuzetni u pogledu osnovnog znanja".

Dok čitate, zastanite kod svakog zakona i iskreno procenite svoje postupke i ponašanje u pogledu tog zakona. Drugačije sagledavanje ili nova ideja do koje niste došli ranije mogu biti sve što je potrebno da promenite pravac svog života.

Kada primenite *100 Apsolutno Neoborivih Zakona Poslovnog Uspeha* i uskladite svoj poslovni život sa njima, bićete u izuzetnoj prednosti nad onima koji to ne čine.

Uzivaćete u svim nivoima uspeha i zadovoljstva – koje ste smatrali prosto nemogućim. Postići ćete više za nekoliko meseci ili godina, što mnogi ljudi nisu u toku celog svog života.

Brajan Trejsi,
Solana Beach, Kalifornija,
Mart, 2000

O Autoru



Brajan Trejsi je krenuo sa dna i gradio svoj put, korak po korak. Počeo je svoje zrelo doba kao neobrazovan, nekvalifikovan i nezaposlen čovek, živeći u kolima i radeći razne poslove kako su nailazili.

Već prilično rano, postao je izuzetno znatiželjan da sazna kako stvari funkcionišu i zašto se dešavaju na određen način. Dok je radio, putovao, čitao i govorio sa ljudima, počeo je da otkriva izvesnu pravilnost i predvidivost u ljudskim odnosima. To što je uočio promenilo je njegov život i dovelo ga na kraju do zakona i ideja iznesenih u ovoj knjizi.

Kao neki naučnik ili istraživač, on je proveravao i primenjivao svaki princip, upoređujući svoje zaključke sa onima koje su doneli drugi. Idući svojim putem, od posla do posla, od jednog radnog mesta do drugog, i na koncu od neuspeha do uspeha, sebe je koristio kao pokusnog kunića da dokaže ili ospori valjanost svojih otkrića.

Sveukupan efekat učenja i primene ovih univerzalnih principa uspeha i dostignuća bio je upravo onakav kako je predvideo.

Danas je Brajan Trejsi jedan od vodećih poslovnih savetnika u SAD i jedan od najpopularnijih profesionalnih predavača u svetu. Radio je sa više od 500 firmi svih veličina, uključujući mnoge koje spadaju u "Najbogatijih 500". Svake godine drži predavanja za više od 300.000 ljudi širom sveta, na temu lične i organizacione efikasnosti.

Brajan Trejsi je napisao deset knjiga, od kojih su neke prevedene na dvanaest jezika. Njegovi video i audio programi koriste se u celom svetu za obuku koja se odnosi na rukovođenje, prodaju, lični uspeh i organizaciju vremena.

Osim toga, putovao je i radio u osamdeset zemalja na pet kontinenata. On je magistar poslovnih i administrativnih nauka i strastveni čitalac istorije, filozofije, ekonomije, religije, metafizike i psihologije.

Brajan ima izuzetnu sposobnost da poveže ideje i opažanja iz više disciplina u praktične strategije koje daju brze i sigurne rezultate.

On je predsednik firme za konsalting i obuku pod nazivom "Brian Tracy International" koja se nalazi u Solana Beach-u, u Kaliforniji. Oženjen je, ima četvoro dece i aktivno je uključen u zajednicu u kojoj živi.

U ovoj knjizi deli sa vama mnoge godine mudrosti "proceđene" kroz svoje iskustvo, sa ljudima i firmama širom Amerike i sveta.

UVOD

Uspeh Je Predvidiv



Divno je što živimo u ovom vremenu. Nikada nije bilo više mogućnosti za toliko mnogo ljudi, da postignu toliko svojih ciljeva, kako ličnih tako i profesionalnih, nego što ih ima danas. Ako ništa drugo, naša situacija postaje bolja i bolja sa svakom godinom koja prolazi.

Zašto je to tako? Najjednostavniji odgovor je u tome da danas znamo više kako da postignemo bolje rezultate u više poslovnih delatnosti, nego što se znalo pre. A te informacije, te ideje i saznanja su kao voda koja pritiče svuda i svakome ko je otvoren za njih i voljan da ih upotrebi.

Divna stvar u pogledu ovih informacija i ideja je to da su oni beskrajno deljivi. Ako imate neku ideju koja mi može pomoći da budem efikasniji u nekom delu svog posla i vi je podelite samnom, oboje smo obogaćeni. Ako ja, potom, podelim ovu ideju sa nekim drugim, a ta je osoba isto tako podeli sa nekim drugim, svako ko primi tu novu ideju postaje bogatiji.

A znanje je kumulativne prirode. Jednom kad se stvori ono ne prestaje da postoji. Postaje raspoloživo sve većem broju ljudi i raste progresivno. Svaki novi delić znanja otkriva veze i međuveze sa drugim područjima znanja po šemi koja to samo pojačava i ubrzava. Svaki napredak u znanju stvara nove mogućnosti koje se šire i umnožavaju u onom obimu u kom se to znanje koristi.

Pogonska sila ove eksplozije znanja i tehnološke ekspanzije je konkurencija. Ovaj takmičarski duh je agresivniji, odlučniji, kreativniji i okrutniji nego ikad pre, i šta više, biće čak nemilosrdniji u mesecima i godinama što dolaze.

Kažu da je "posao rat". Poslovne knjige, članci i kursevi puni su oznaka kao što su "marketinško ratovanje", "gerilske taktike", "kontranapad" i drugih vojnih izraza. Oni su svi tačni, sa jednom

važnom razlikom: prirodom tipa "rata" koji se vodi.

Vojno ratovanje ima za cilj da podjarmi ljude i osvoji teritoriju. Poslovno ratovanje ima za cilj da se dobiju kupci i tržište. Cilj vojne borbe je destrukcija i pobjeda korištenjem nadmoćne sile. Poslovno takmičenje ima za cilj da se pronađu bolji, brži i jeftiniji putevi kako bi se zadovoljili kupci u konkurenciji sa drugim firmama koje pokušavaju da zadovolje te iste kupce.

Poslovna konkurencija je izuzetno oštra. Mnogi od najmoćnijih umova i najtalentovanijih ljudi koji su ikada postojali, smišljaju i rade dan i noć, kako bi otkrili načine da fasciniraju kupce novim i boljim proizvodima i uslugama. Trka se neprestano odvija. Samo oni koji mogu da shvate i primene najbolje ideje i metode brže od svojih konkurenata preživljavaju.

Po teoriji "Granične linije na kojoj se pobeđuje" "male razlike u sposobnosti mogu dovesti do ogromne razlike u rezultatima". Male razlike u vašem ličnom repertoaru znanja i sposobnosti mogu dovesti do velikih razlika u vašem prihodu i dostignućima.

Vaš cilj za vas, i vašu firmu u toku vaše karijere, treba da bude to da dostignete i proširite te granice na kojima se pobeđuje u vašoj oblasti rada, kako biste u potpunosti shvatili razliku između uspeha i osrednjosti. Danas su strategije i tehnike za postizanje uspeha na svakom poslovnom nivou i u svakoj aktivnosti života daleko više dostupne i u bržem razvoju, nego ikad ranije u ljudskoj istoriji. A svi možemo da izvučemo korist iz njih ako ih prihvatimo i primenimo na svoj život.

Svrha ove knjige je da sa vama podelim sistem dokazanih principa, ili "zakona" koje su utvrdili i ponovo otkrili, proverili i primenili najuspešniji poslovni ljudi na svim stranama sveta, u različitim tipovima organizacija ili firmi, velikim i malim, tokom razvoja poslovnog preduzetništva. Primenom ovih zakona doći ćete do one granične linije na kojoj se pobeđuje.

Kada upoznate i shvatite ove večne istine, bićete u izuzetnoj prednosti nad onima koji ih ne znaju. Kada organizujete svoj život i posao prema ovim univerzalnim zakonima i principima, možete da počnete da stvarate, upravljate ili razvijate posao ili njegov deo brže i lakše nego što ste ikad mislili da je moguće.

Što više budete unosili ove principe u vaše svakodnevno raz-

mišljanje i donošenje odluka, to ćete postajati efikasniji. Vi ćete privlačiti i imati sposobnije ljude, proizvoditi i prodavati više i bolje proizvode i usluge, brinuti se o troškovima pametnije, širiti se i napredovati po planu i uvećavati svoj profit sa većom doslednošću.

Neki od ovih zakona mogu zvučati neobično ili čak kontroverzno kada ih čitate prvi put. Ipak, oni predstavljaju večne istine. Oni su uvek postojali. Uvek su delovali. To su prirodni zakoni. Oni su utelovljeni u univerzumu. Možemo reći da su sveti.

Tomas Henri Haksli je napisao u knjizi *Svestrano obrazovanje*: "Svet je kao šahovska tabla, figure su fenomeni univerzuma, pravila igre su ono što nazivamo Zakoni Prirode. Igrač na drugoj strani je skriven od nas. Znamo da je njegova igra uvek fer, pravedna i strpljiva. Ali takođe znamo, na našu štetu, da on nikada ne oprašta neku grešku niti čini i najmanji ustupak za neznanje".

Na isti način ovi zakoni su neutralni, niti pozitivni niti negativni. Oni su nepristrasni prema vašim ličnim verovanjima, prednostima ili željama. Oni su uvek postojali u poslovnom svetu i uvek će postojati. Kao što je Johan Wolfgang Gete pisao: "Priroda ne razume izrugivanje; ona je uvek iskrena, uvek stroga; ona je uvek u pravu, a zablude i greške uvek dolaze od čoveka. Ona prezire čoveka koji nije u stanju da je ceni i samo onima koji su inteligentni, čisti i iskreni ona se predaje i otkriva svoje tajne".

Ako želite da kuvate, vi učite kako se kuva i sledite pravila i principe koji se odnose na kombinovanje i pripremanje, za koje se u prošlosti utvrdilo da se odlično slažu. Nećete ni pomisliti da dodate ili oduzmete glavne sastojke i da očekujete da jelo koje pripremate ima isti ukus kao kad ste sledili proveren recept.

Kao dokaz tome, ne možete očekivati da ćete ostvariti iste poslovne rezultate koje su postigli uspešni poslovni ljudi, ako narušavate osnovne zakone i principe koje oni primenjuju iz godine u godinu.

Postoji priča o čoveku koji je odlučio da izvrši samoubistvo skokom sa zgrade od trideset spratova. Dok je padao prema zemlji neko se nagnuo sa prozora na petnaestom spratu i povikao: "Kako ide?"

Čovek koji je padao uzvratio mu je: "Za sada, dobro!"

Mnogi ljudi vode svoj poslovni život sa ovom vrstom filozofije, "Za sada, dobro!" Oni narušavaju prirodne zakone i principe koji se primenjuju u poslovnom svetu, ponekad svesno, a ponekad ne. Ipak, ove istine su nepromenljive i neizbežne. Vi ih narušavate na vlastiti rizik. Čak i ako mislite da izmičete posledicama jedno kratko vreme, na kraju ćete platiti punu cenu koja se traži.

Dobra stvar je u tome da kada jednom organizujete svoj život i poslovne aktivnosti prema *100 Apsolutno Neoborivih Zakona Poslovnog Uspeha*, vama se praktično garantuje da ćete uživati u uspehu i prosperitetu vaših poslovnih delatnosti. Baš kao što žanjete ono što posejete, kada činite dobre stvari – dobro vam se i vraća.

Možda je najvažniji kvalitet uspešnog poslovnog čoveka pragmatičnost. Vi ste pragmatični kada vam nije neophodno da znate odakle vodi poreklo neke ideje. Vi ne pitate odakle ona dolazi ili ko ju je smislio prvi. Vi postavljate samo jedno pitanje: "Da li funkcioniše?"

Vi ste uspešni u poslu i u životu onoliko koliko uočavate šta funkcioniše, a onda primenjujete taj princip kadgod i gdegod to odgovara da biste dobili odgovarajući rezultat. Cilj ove knjige je da vam da ideje i strategije koje su se pokazale, ranije i uvek da imaju efekta.

Univerzalni zakoni i principi su slični telefonskim brojevima i ako okrenete pravi broj dobićete željenu stranu. Međutim, čak iako ste genijalni, izuzetno obrazovani, iskreni, odlučni i inteligentni, a okrenete pogrešan broj – nećete biti povezani.

Iz godine u godinu, hiljade firmi propada, ili se zatvara zato što glavni ljudi koji donose odluke u tim firmama nisu poznavali ove univerzalne zakone ili zato što su pokušavali da ih naruše kako bi uspeli na neki drugi način. Više od stotinu hiljada i čak milion firmi ne uspeva da ostvari svoje istinske potencijale u pogledu prodaje ili profitabilnosti iz godine u godinu, zato što krše jedan ili više od ovih zakona.

Zapamtite da nepoznavanje zakona nije opravdanje. Čak ako i ne znate zakone, niste izuzeti od ovisnosti od njih. Čak i ako kršite ove zakone i principe nenamerno, vi ćete ipak platiti kompletnu kaznu u vidu neuspeha, frustracija i loših rezultata.

Moja sopstvena priča

Moje poreklo nije bilo baš inspirativno. Moja porodica nikada nije imala novca i ja sam zarađivao za život radeći razne poslove još od jedanaeste godine. Napustio sam srednju školu bez mature. Nakon što sam izvestan broj godina radio teške fizičke poslove, slučajno sam se našao na poslovima prodaje. Mučio sam se više meseci da prodam robu sve dok nisam sebi postavio pitanje koje mi je promenilo život: "Zašto su neki ljudi uspešniji od drugih?"

Biblija kaže: "Traži i naći ćeš, jer svako ko traži naći će". Kada sam počeo da tražim razloge zašto neki ljudi rade bolje od mene, počeo sam da nalazim odgovore svuda. A kada sam primenio odgovore koje sam dobio počeo sam da postizem iste rezultate kao i drugi uspešni ljudi.

U životu postoji "Pravilo 10/90". Ovo pravilo kaže da prvih 10 posto vremena koje uložite u otkrivanje osnovnih zakona, principa, pravila, metoda i tehnika uspešnog delovanja u bilo kom polju, uštedeće vam 90 posto vremena i truda koje je potrebno za postizanje vaših ciljeva u toj oblasti.

S godinama sam shvatio da su najpametniji oni ljudi koji izdvoje vreme da pronađu pravila uspeha na bilo kom polju, pre nego što pokušaju da postignu rezultate u toj oblasti. Oni prethodno urade domaći zadatak.

U tridesetim sam odlučio da nadoknadim svoje formalno obrazovanje. Pohadao sam Program Vlade za Magistarski stepen Poslovne Administracije na Univerzitetu za više studije i dobio diplomu magistra za biznis i upravne poslove. Utrošio sam oko 4000 sati svog vremena studirajući poslovne predmete i poslovne principe. Tokom više godina pročitao sam stotine dodatnih knjiga i članaka u svojoj potrazi za takozvanim Tajnama Uspeha.

Kada sam dobio mogućnost da stvorim prodajnu mrežu na teritoriji od šest zemalja konsultovao sam stručnjake, čitao knjige, slušao audio programe i posećivao kurseve, kako bih formirao i razradio organizaciju prodaje. Tada sam primenjivao ono što sam naučio i vežbao zakone i principe koji su mi se činili najefikasnijim.

Za godinu dana prošao sam put od lutanja po ulici, prodajući na bazi provizije, živeći od danas do sutra, do stvaranja sektora prodaje od devedeset pet ljudi na teritoriji od šest zemalja i ostvarenja godišnjeg prihoda od više miliona dolara.

Kasnije, kada sam se našao u domenu izgradnje nekretnina, držao sam se istog metoda. Pozajmio sam sve knjige iz biblioteke o izgradnji nekretnina, čitao ih do dugo u noć. Proveo sam sate sa drugim firmama koje se bave izgradnjom nekretnina i dosađivao im sa pitanjima. Tada sam pronašao zemljište za \$100, izvršio potrebne finansijske analize i planove, našao finansijskog partnera koji je bio dovoljno moćan da preuzme obavezu u pogledu projekta i krenuo na izgradnju i kompletnu prodaju u zakup šoping centra, u vrednosti od 3 miliona dolara u periodu od sledećih dvanaest meseci.

Kada sam počeo da uvozim japanske automobile, sledio sam isti princip. U roku od godinu dana formirao sam mrežu od šezdeset pet prodajnih mesta, preko kojih sam prodao vozila u vrednosti od više od 25 miliona dolara po konačnom obračunu.

Kada sam postao glavni rukovodilac u građevinskoj firmi u vrednosti od \$ 265 miliona dolara, na svom novom radnom mestu primenio sam dokazane, proverene zakone, principe i tehnike koje sam prikupio. Potpuno sam obnovio osoblje, organizaciju i ciljeve firme tako da sam joj promenio stanje od konfuznog do profitabilnog, za manje od godinu dana.

Poslovni ljudi su počeli da me angažuju kao konsultanta, i kao čoveka za rešavanje problema. U svakoj firmi sam koristio isti postupak. Predao bih se toj poslovnoj oblasti sve dok ne bih utvrdio osnovne "principe uspeha" te industrije ili polja rada, a zatim bih ih primenjivao. Kao rezultat toga, bio sam u mogućnosti da uštedim i stvorim svojim klijentima milione dolara ponovo.

Posle toga sam počeo da sistematizujem ove ideje i principe, za razgovore i seminare na javnim i privatnim skupovima. S vremenom sam stvorio ceo ciklus seminara i programa obuke za pojedince i poslovne organizacije i mnogi od njih su snimljeni na video i audio kasete. Oni se koriste u obuci za sve vrste poslova širom Amerike i sveta, na dvadeset jezika i u trideset jednoj zemlji.