



خلاصه کتاب ثروت سریع

سیستم ثروت سریع برای کسانی است که از قبل صاحب کسب‌وکاری هستند، برای کسانی که می‌خواهند صاحب کسب‌وکاری بشوند و برای کسانی است که در حال حاضر شغلی دارند اما به دنبال این امنیت هستند که «بدانند» اگر کارشان را ترک کنند یا کارشان آن‌ها را ترک کند، می‌توانند در زندگی بر روی پای خودشان موفق باشند! برای هر کسی است که از تقلا برای پول خسته شده و می‌خواهند یک بار برای همیشه به آزادی مالی برسند.

باید خودتان را در جای مناسب برای ثروت قرار بدهید

کلید کار، در جای مناسب قرار گرفتن است. باید خودتان را در جای مناسب برای ثروت قرار بدهید. خیال‌پردازی درباره اینکه با استخدام شدن در یک شغل، یک میلیون دلار به دست بیاورید، مثل این است که سعی کنید از وسط صحرا، اقیانوس را ببینید. اگر شما یکی از آن معدود افرادی هستید که پولشان را جمع می‌کنند و در بانک می‌گذارند تا سود به آن تعلق بگیرد، خوب است؛ اما به اندازه کافی خوب نیست! نرخ

بهره فعلی در پایین‌ترین سطح است؛ بنابراین داشتن کسب‌وکار خودتان به عنوان آخرین دژی باقی می‌ماند که ایجاد ثروت، به خصوص به سرعت، هنوز در آن ممکن است. من هم مثل خیلی افراد دیگر، هر چیزی را برای رسیدن به موفقیت امتحان کرده‌ام. در واقع من صاحب ۱۷ کسب‌وکار مختلف بوده‌ام. مسیر شغلی کسب‌وکارهای اولیه من فاجعه بود. پولی که از دست‌دادم بیشتر از پولی بود که به دست آوردم؛ اما به یک چیز همیشه اعتقاد داشتم، اینکه موفقیت یک مهارت آموختنی است.

موفقیت یک مهارت آموختنی است

هر کتابی را می‌خواندم، هر برنامه صوتی را گوش می‌دادم و به هر سمینار موفقیتی که پیدا می‌کردم می‌رفتم. همان‌طور که انتظار می‌رفت، شرایط شروع به عوض شدن کرد. در پول درآوردن وارد شدم؛ ولی همچنان هزینه‌ها زیاد بود باید انتخاب می‌کردم: خیلی بیشتر دربیاورم یا با خیلی کمتر زندگی کنم. اینجا بود که تصمیم گرفتم یک میلیونر بشوم.

یک آشنای مولتی میلیونر مرتب به من می‌گفت: «اگر کسی دارد بهتر از تو نتیجه می‌گیرد، به خاطر این است که چیزی بلد است که تو بلد نیستی.» تصمیم به یادگیری هر چه بیشتر گرفتم و شش ماه بعد را وقف تحلیل ترفندها و روش‌های بزرگترین کارآفرین‌های دنیا کردم، کسانی که به موفقیت‌های بزرگ و به موفقیت‌های سریع می‌رسیدند. ده قدم حیاتی را مشخص کردم که تقریباً در تمام کسب‌وکارهایی که به سرعت موفق شده بودند، آن‌ها را مشترک داشتند. اسم این سیستم را «ثروت سریع» گذاشتم و آن را امتحان کردم. نتیجه کار حیرت‌انگیز بود.

سیستم ثروت سریع برای من یک معجزه مالی ایجاد کرد و می‌تواند برای شما هم ایجاد کند.

اصل شماره ۱ ثروت سریع: یک ذهنیت ثروت سریع ایجاد کنید

برای داشتن یک ذهنیت ثروت سریع باید به این دو گفته اعتقاد داشته باشید: ۱. به سرعت پولدار شدن ممکن است. ۲. به سرعت پولدار شدن برای شما ممکن است. در مورد «سریع پول درآوردن» بدبینی زیادی وجود دارد. قبلا جامعه به کسانی که می‌خواستند سریع ثروتی ایجاد کنند، لقب «خیال‌پرداز»، «حریص» یا «کلاه‌بردار» می‌داد؛ اما چندین هزار نفر، از جمله خود من، به سرعت و به طریق قانونی پولدار شده‌اند. واقعیت این است که همین حالا بهترین زمان در طول تاریخ است که در کسب‌وکار خودتان ثروت ایجاد کنید. امروز دارایی‌های بیشتر و بیشتری دارد با سرعت برق و به روش‌های کاملا منطقی به وجود می‌آید.

دنیا دارد به سرعت تغییر می‌کند، تکنولوژی، بازار، سلیقه مردم همه دارد به سرعت تغییر می‌کند. تغییر فرصت ایجاد می‌کند! تغییر سریع فرصت سریع ایجاد می‌کند.

همیشه می‌توانید چیز بیشتری داشته باشید و چیز بیشتری انجام دهید؛ چون همیشه می‌توانید چیز بیشتری یاد بگیرید

واقعیت فعلی این است که اکثر ما در طول زندگی‌مان، هفت تغییر کامل را در حرفه یا کسب‌وکارمان پشت سر می‌گذاریم و میانگین طول هر کدام حدود پنج سال است. معنی‌اش این است که شما یا در همین مدت کوتاه «به مال و منال می‌رسید» یا اصلا نمی‌رسید.

چرخه محصولات هم عوض شده است: قبلا مراحل شروع، رشد، جا افتادن، اشباع، نزول، بیست سال طول می‌کشید. حالا محصول یا کسب‌وکار شما می‌تواند در پنج سال یا کمتر، مثل دایناسورها منقرض و بر افتاده شود!

اگر می‌خواستید یک تنیس‌باز حرفه‌ای یا یک هنرمند جهانی بشوید، چه می‌کردید؟ آیا مهارت‌ها را یاد نمی‌گرفتید و بعد تمرین نمی‌کردید؟ به نحوه مشابه، می‌توانید بازی کسب‌وکار را یاد بگیرید و در آن برنده شوید! موفقیت یک مهارت آموختنی است. به همین دلیل است که گذشته با آینده یکسان نیست.

اصل شماره ۲ ثروت سریع: ارزشی عظیم ارائه کنید

«پول» چه از آن خوشمان بیاید و چه نیاید، بخش بزرگی از زندگی ما است. اصلا پول چیست؟

پول نماد مناسبی است که ارزش کالاها و خدماتی که بین مردم رد و بدل می‌شود را نشان می‌دهد و اندازه می‌گیرد.

خیلی از افراد نظرات خوب و نیت‌های خوب دارند و حتی کالاها یا خدمات خوبی تولید می‌کنند اما یا ارزش آن‌ها در بازار امروز زیاد با ارزش محسوب نمی‌شود یا آن را به اندازه کافی ارائه نمی‌کنند.

قانون درآمد: پولی که می‌گیرید نسبت مستقیم با ارزشی دارد که از نظر بازار ارائه می‌کنید

چهار عامل درآمد هست که تقریباً تا جزئی‌ترین مقدار تعیین می‌کند که چقدر پول کسب خواهید کرد:

$$\text{تقاضا} + \text{عرضه} + \text{کیفیت} + \text{کمیت} = \text{$$$}$$

۱. تقاضا برای «ارزش» شما به این معنا است که بازار چقدر آن را می‌خواهد. برای ایجاد ثروت سریع باید کالا یا خدماتی عرضه کنید که بازارش داغ بوده و زیاد خواهان داشته باشد.

۲. عرضه «ارزش» شما نشان می‌دهد که بازار از قبل چقدر از کالا یا خدمات شما دارد و چقدر از آن فوراً موجود است.

چرا دریافتی یک جراح مغز در یک روز مساوی دریافتی یک متصدی پمپ‌بنزین در کل یک سال است؟ چون او یک مهارت کمیاب و تخصصی دارد که در موقع نیاز، حیاتی است. راحت بگویم، میلیون‌ها نفر هستند که می‌توانند بنزین بزنند و پول بنزین را بگیرند؛ اما عده کمی هستند که می‌توانند مغز را درمان کنند. وقتی عرضه محدود باشد، ارزش بالا می‌رود. برای افزایش ارزش‌تان در کسب‌وکار، باید چیزی ارائه کنید که عده کمی دارند یا کاری را طوری انجام دهید که کس دیگری انجام نمی‌دهد.

۳. کیفیت «ارزش»تان یعنی کالا و خدماتتان چقدر خوب است و همچنین مساله مهم دیگر اینکه شما چقدر در کسب و کارتان خوب هستید. هر چه کیفیت به نسبت قیمت بالاتر باشد، ارزش بالاتر است.

آیا کیفیت بر درآمدها تأثیر دارد؟ معلوم است که دارد. آیا اگر کسب و کار به شما کالای نامرغوب یا خدمات مزخرف ارائه کند، به سراغش بر می‌گردید؟ نه هیچ‌کس دیگری هم این کار را نمی‌کند!

شما چقدر در کسب و کارتان خوب هستید؟ اگر می‌خواهید بهترین درآمد را داشته باشید، بهترین باشید! به آموختن ادامه دهید. کسب و کار یاد بگیرید، زمینه تخصصی خودتان را یاد بگیرید و اصول ثروت سریع را یاد بگیرید. این‌ها را طوری یاد بگیرید که انگار زندگی اقتصادی‌تان واقعا به آن‌ها وابسته است.

۴. کمیت «ارزش»تان این است که چقدر از کالا یا خدماتتان ارائه می‌کنید.

در هر کسب و کاری که باشید، باید بخشی از درآمدها از فروش کالا به دست بیاید. یک کالا توانایی شما برای ارائه در کمیت انبوه را افزایش می‌دهد. وقتی کالایی برای فروش دارید، هیچ محدودیتی ندارد که چقدر می‌توانید تولید و ارائه کنید و در نتیجه درآمدها سقفی ندارد.

مثلا کسی که کارش ماساژ درمانی است درآمدش قطعا سقف دارد. قبول کنید یک ماساژور طی یک روز نمی‌تواند بیشتر از تعداد مشخص ماساژ بدهد، یک وکیل و یک مشاور هم همین‌طور. پس برای اینکه سقف درآمدها را بشکنید یک کالا عرضه کنید. بهترین حالت این است که کالایی باشد که ضمیمه یا مکمل خدماتتان بشود. چیزی که با کسب و کار فعلی‌تان هم راستا باشد و به درد مشتری فعلی‌تان بخورد. می‌توانید کالاهای خودتان را ارائه کنید یا حتی کالاهای دیگران را که مورد تایید و توصیه‌تان است ارائه کنید؛ مثلا همان ماساژور می‌تواند کالاهایی ارائه کند که به درد سلامتی و تندرستی بدن بخورد، مثل مکمل‌های غذایی، چرب‌کننده‌های پوست، کتاب‌های مربوط به ماساژ و یوگا و نوارهای آرامش‌بخش.

تقاضا، عرضه، کیفیت و کمیت، پایه‌های ارزش هستند و اراده ارزش عظیم، یک جزء

ضروری از سیستم ثروت سریع است. در واقع تقاضا و عرضه، تاثیر فوق‌العاده‌ای بر اصل بعدی ثروت سریع دارد.

اصل شماره ۳ ثروت سریع: کسب‌وکار درست را در زمان درست انتخاب کنید

چطور بازار را بسنجید و بدانید کی وارد شوید و کی خارج شوید!

اصل شماره ۴ ثروت سریع: سیستم به وجود بیاورید

یک سیستم کسب‌وکار روند تکرارپذیری است که سود ایجاد می‌کند.

اصل شماره ۵ ثروت سریع: تکثیر کنید

با شیوه «قالب شیرینی‌پزی» ثروت ایجاد کنید.

اصل شماره ۶ ثروت سریع: از اهرم استفاده کنید

چطور می‌توانم در زمانی که خواب هستم، کالاها یا خدماتم را در اختیار مردم بگذارم؟

اصل شماره ۷ ثروت سریع: نقد کردن

هیچ‌وقت با اداره یک کسب‌وکار به اندازه فروش یک کسب‌وکار پول در نخواهید

اصل شماره ۸ ثروت سریع: همین حالا انجامش بدهید!

بهترین توصیه درباره پول، فقط دو کلمه است: فراهمش کنید!