

ZŁOTE
MYSLI

3

KROKI

DO WOLNOŚCI FINANSOWEJ

Hubert Dudek



**Jak stosując odpowiednią WIZJĘ, DZIAŁANIE,
STRATEGIĘ, możesz uzyskać dochód pasywny?**

Niniejszy darmowy ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:

„3 kroki do wolności finansowej”

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, **[kliknij tutaj](#)**

Darmowa publikacja dostarczona przez

Wydawnictwo Złote Myśli sp z o.o

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.

© Copyright by Wydawnictwo **Złote Myśli** & Hubert Dudek
rok 2009

Data: 7.12.2009

Tytuł: 3 kroki do wolności finansowej – fragment utworu

Autor: Hubert Dudek

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz-Podleś

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Marcin Górniakowski

Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www. ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

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

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <u>WSTĘP</u> | 4 |
| <u>KROK I</u> | 7 |
| <u>1. Psychika milionera</u> | 8 |
| <u>2. Dlaczego stajemy się milionerem, zanim jeszcze zaczniemy zarabiać?</u> | 12 |
| <u>3. Wiedza to najważniejsza część drogi</u> | 30 |
| <u>4. W jaki sposób wiedza przekłada się na nasze pieniądze?</u> | 34 |
| <u>5. Dlaczego warto inwestować w wiedzę finansową?</u> | 36 |
| <u>6. Dlaczego inni się taką wiedzą dzielą?</u> | 40 |
| <u>7. Zacznijmy działać</u> | 44 |
| <u>8. Mały biznes na początek</u> | 47 |
| <u>9. Co to jest niezależność finansowa?</u> | 55 |
| <u>10. Dlaczego jest nam trudno osiągnąć niezależność finansową?</u> | 64 |
| <u>11. Co należy zrobić, aby osiągnąć niezależność finansową?</u> | 71 |
| <u>KROK II</u> | 79 |
| <u>1. Inwestowanie zarobionych pieniędzy</u> | 80 |
| <u>2. Inwestowanie a szybkość budowania wolności finansowej</u> | 82 |
| <u>3. Fundusze inwestycyjne i inne formy inwestycji</u> | 86 |
| <u>4. Dodatkowe 2000zł do emerytury?</u> | 89 |
| <u>5. Nieruchomości a wolność finansowa</u> | 93 |
| <u>6. Jak zdolność kredytowa może zapewnić spokojną przyszłość?</u> | 99 |
| <u>7. Jak budować swoje aktywa?</u> | 104 |
| <u>KROK III</u> | 107 |
| <u>1. Automatyzuj swoje biznesy</u> | 108 |
| <u>2. Stwórz dobrze funkcjonujące sieci biznesowe</u> | 115 |
| <u>3. Wyszukiwanie kolejnych okazji</u> | 125 |
| <u>PODSUMOWANIE</u> | 131 |

Krok I

Wizja

1. Psychika milionera

Najważniejsze jest Twoje nastawienie. Czy wiesz, jaka jest psychika milionera? W jaki sposób zarządza swoim czasem i pieniędzmi, jak osiąga swoje sukcesy finansowe, jakie myśli towarzyszą ludziom sukcesu?

Zacznę od tego, że milioner to człowiek patrzący na pieniądze jak na swoich pracowników. Co to oznacza? Że w sytuacji, kiedy ma do wyboru kupić nowy samochód lub zainwestować w kolejny biznes, to wybierze biznes. Milioner kupuje tylko to, co jest mu potrzebne albo to, na co może sobie pozwolić. Prawdziwy milioner potrafi budować biznes nawet przez kilka lat, ale robi to w taki sposób, aby biznes się powiększał i przynosił jeszcze większe zyski.

Prawdziwy inwestor, biznesmen, przedsiębiorca — nieważne, jak byśmy go nazwali — buduje swój biznes od podstaw, ciągle go rozwijając, aż osiągnie pożądaną efekt. Jeśli osiągnie taką sumę zarobków bądź zgromadzonych pieniędzy, które były jego założeniem, dopiero wtedy wydaje pieniądze.

Wydawanie pieniędzy i inwestowanie to dwie podstawowe różnice. Wydawanie pieniędzy kojarzy się inwestorom (bo tak

będę ich nazywał w mojej publikacji) z kupowaniem czegoś bezproduktywnego. Wszystko to, co w żaden sposób się Tobie nie zwróci, a jedynie zaspokoi zachcianki. Inwestowanie to lokowanie pieniędzy w biznesy, które pozwolą Ci, z perspektywy czasu, powiększyć zawartość portfela.

Postaram się to wyjaśnić w inny sposób. Najpierw chcę Cię poinformować, że błędnym jest myślenie, iż wykształcenie lub szczęście jest wyznacznikiem drogi do sukcesu. Jak sam zapewne zdążyłeś zauważyć, jest wielu ludzi, którzy są wykształceni, a pracują na kasach w supermarkecie. Podobnie jest ze szczęściem. Zapewne znasz jakiegoś farciarza, któremu zawsze wszystko się udawało, ale jednak nie jest milionerem.

Wyznacznikiem jest wiedza i umiejętne zarządzanie czasem oraz pieniędzmi. Można być lekarzem, prawnikiem i nigdy nie być milionerem. Oczywiście można wtedy dużo zarabiać, ale jeśli wszystko wydajemy na bieżąco, nigdy nie zostaniemy milionerem zawsze będziemy tylko lekarzem czy prawnikiem.

A czy w Twoim życiu nigdy nie napotkałeś osoby, która jest szefem firmy lub właścicielem stacji benzynowej, apteki, założycielem strony internetowej zarabiających ogromne sumy liczone w tysiącach miesięcznie? Jeśli nie, to podam kilka przykładów:

1. założyciele portalu nasza-klasa — niedawno wyceniono portal na kilkanaście milionów złotych,
2. Bill Gates, założyciel Microsoftu — przerwał studia, a pierwszą pracownię miał w piwnicy swojego domu.

Mógłbym wymieniać ich sporo, ale nie o to chodzi, aby zasypać Cię nazwiskami ludzi sukcesu, które w budowaniu Twojego biznesu nie są potrzebne. Mówię o tych ludziach, ponieważ na nich trzeba się wzorować, ale nie ich kopiować. Możesz stosować podobną strategię, strukturę w firmie czy biznesie, ale nie sądzę, aby kopiowanie produktów dało Ci szansę na sukces. Ten rynek jest zagospodarowany, musisz znaleźć coś unikatowego.

Najważniejsze jest iść z trendem rynku. Zacząć zbierać informacje, co dziś jest w cenie. Nawet Ci podpowiem, że w cenie jest i będzie informacja. Informacja zawsze się sprzedaje, ponieważ ludzie jej potrzebują i jest cenna. Informacja jest efektywna, ponieważ nie może się zniszczyć czy zestarzeć — jedynie może się rozwijać. Informacja więc nie tylko pozwoli Ci zarobić, ale innym da szansę na zdobycie cennej wiedzy, którą potem sami wykorzystają.

Czy chcesz mieć najnowszego mercedesa? Pewnie, że każdy by chciał, ale tylko nieliczni wiedzą, jak osiągnąć ten cel. Twoim celem jest zdobyć tę cenną informację i ją wykorzystać w swoim życiu. Jeśli tego nie zrobisz, zrobią to inni. Ty nigdy nie ku-

pisz nowego mercedesa, bo nie wydasz ani złotówki na dobrą inwestycję, zawsze będziesz jeździł średniej klasy autem. Ale jeśli dobrze wykorzystasz informację, staniesz się bogaty.

Psychologia milionera pokazuje Ci, że najpierw trzeba zacząć myśleć jak inwestor. Samo wykształcenie nie zbuduje bogactwa. Jest wielu ludzi nieposiadających wykształcenia, a zarabiających więcej niż dobry prawnik. Inwestowanie i budowanie biznesu to pewna idea, którą stosują ludzie sukcesu. Każdy z tych ludzi dąży do lepszej przyszłości kosztem poświęcenia w teraźniejszości. Jeśli nie potrafisz się poświęcić budowaniu biznesu i stworzyć wizji sukcesu, nigdy nie będziesz milionerem.

Myślisz, że najbogatsi ludzie świata osiągnęli swój sukces, bo wygrali w totka? A może nie mieli wizji swojego sukcesu w przyszłości, może po prostu żyli na najwyższym poziomie, wydając wszystko, co zarobili?

Na pewno nie zdarzyło się nic z tych rzeczy. Ich sukces był budowany długoterminowo, a opierał się na wiedzy, którą pogłębiali. Nie można zrobić dobrego biznesu, nie wierząc w jego słusność i powodzenie. Podobnie jak nie możesz zacząć budować biznesu, nie mając wiedzy. Takie same prawa rządzą całym światem. Chcesz być lekarzem, musisz się najpierw tego nauczyć, chcesz być kierowcą rajdowym, musisz trenować na torze itd.