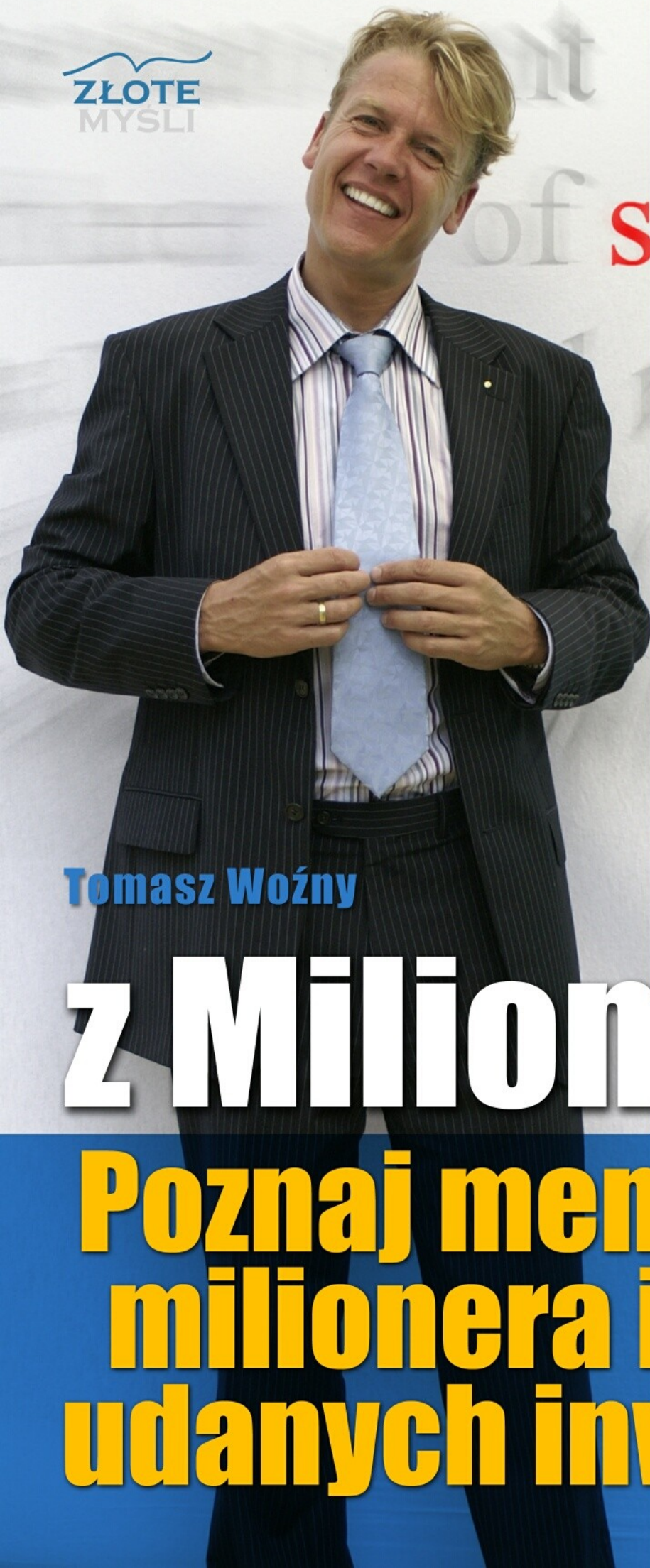


ZŁOTE
MYSŁI



Tomasz Woźny

z Milionerem

**Poznaj mentalność
milionera i sekret
udanych inwestycji**

Tydzień

Niniejszy darmowy ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:

“Tydzień z Milionerem”

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

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Darmowe ebooki](#)

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 for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 10.08.2007

Tytuł: Tydzień z Milionerem (fragment utworu)

Autor: Tomasz Woźny

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>PRZED</u>	4
<u>WSTEP</u>	5
<u>PONIEDZIAŁEK</u>	11
<u>WTOREK</u>	32
<u>SRODA</u>	44
<u>CZWARTEK</u>	51
<u>PIĄTEK</u>	59
<u>SOBOTA</u>	66
<u>NIEDZIELA</u>	71
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	72

PRZED WSTĘPEM

Ta książka jest pisana dla pieniędzy. Jeśli jej nie skopiowałeś nielegalnie, to prawdopodobnie dałeś mi trochę zarobić. Nie jestem niewdzięczny, więc w zamian oferuję opowieść o tym, jak spędziłem tydzień, ucząc się, jak zostać milionerem. Nie jest to klasyczny podręcznik, raczej minipowieść biznesowa. Nie znajdziesz w niej tabel, wykresów, wskaźników. Nie będzie także cennych porad biznesowych, wielu taktyk inwestycyjnych, sposobów na szybki zarobek. Nie jestem także guru marketingu, nie dowiesz się, jak doskonalić siebie... - generalnie rzecz biorąc, nie mam zamiaru przepisywać wszystkich książek, które prawdopodobnie już czytałeś.

Zamiast tego przedstawię Ci opowieść o tym, jak znalazłem swojego mentora, jak udało mi się dostać pod jego skrzydła na cały tydzień i (co najważniejsze) czego się w tym czasie nauczyłem - a nauczyłem się więcej niż przez osiem lat podstawówki, cztery lata liceum i cztery lata studiów.

Życzę miłego obcowania z naukami Hugh - mojego mentora i partnera biznesowego.

WSTĘP

Do niedawna pracowałem na stanowisku specjalisty do spraw marketingu i handlu w pewnej firmie. Z pracą tą wiązały się dość częste wyjazdy (w tym zagraniczne). Na jedną z delegacji pojechałem z szefem. Był to wyjazd do Irlandii. W dwa dni podpisaliśmy kilka bardzo dobrych kontraktów. Wieczorem, w nagrodę za dobre sprawowanie, zostałem zaproszony na spotkanie z pewnym irlandzkim inwestorem - kolegą szefa od ponad sześciu lat.

Inwestorem tym okazał się być Hugh, pięćdziesięciokilkuletni, podsiwiały jegomość. W umówionym miejscu pojawił się z niemal godzinnym opóźnieniem. Ujrawszy nas na horyzoncie, machnął ręką w zapraszającym geście. Trzydzieści sekund później siedziałem już w bentleyu continentalu Flying Spur, sześciolitrowej sportowej limuzynie, z takim wyposażeniem wnętrza i taką jakością każdego elementu, że zwyczajnie oniemiałem. Podróż była raczej niedługa, ale wniosek z niej wyciągnąłem taki, że nie miałem do czynienia ze zwyczajnym, drobnym przedsiębiorcą. Ten człowiek jest milionerem! Gdy wysiedliśmy, a Hugh parkował samochód, szef szepnął mi po naszymu, że to tylko jeden z czterech czy pięciu jego pojazdów. To jeszcze bardziej utwierdziło mnie w przekonaniu, że mam do czynienia z naprawdę zamożnym człowiekiem.

Po chwili weszliśmy do baru. Lokal urządzony był w klasycznym wyspiarskim stylu, a w oczy rzucił mi się najpierw pięknie oświetlony, przeszklony bar. Popatrzyłem na siedzących wewnątrz gości i szybko się zorientowałem, że z moją skromną dietą siedemdziesięciu euro raczej tam bym nie poszalał. „Na szczęście mnie tu zaproszono” - pomyślałem.

Zajęliśmy miejsce przy jednym z wolnych stolików, a Hugh odbywał kurtuazyjne rozmowy z każdym z po kolei napotkanych gentlemanów.

- Jego znają tu wszyscy - powiedział mój szef, wyraźnie okazując zniecierpliwienie.

Po czterdziestu minutach Irlandczyk dotarł do naszego stolika. Od razu zamówił whisky dla nas trzech. Początkowo rozmowa nie kleiła się wyjątkowo dobrze, jednak po pierwszej szklaneczce zrobiło się ciekawiej.

- No, więc jak tam biznes w Polsce? - zapytał Hugh. Ciężar odpowiedzi zrzuciłem na szefa - to w końcu była jego firma, w której ja tylko pracowałem. Hugh jednak nie poczekał na odpowiedź i pociągnął temat dalej:

- Mam dla ciebie świetną propozycję - wyrzucił z siebie w kierunku mojego szefa. - Biznes na kilka dobrych lat. Dam ci towar, biznesplan, wszystko, co będzie trzeba; ty będziesz musiał tylko go sprzedać na terenie Polski...

O biznesie tym rozmawiano przez ponad pół godziny i zakończono ustaleniami wstępnymi. Już wtedy zrozumiałem, że bogaci nawet przy wódce nie rozmawiają „o dupie Maryni”, ale zawsze i wszędzie widzą jakieś okazje do zrobienia dobrego interesu.

W trakcie rozmowy dosiadł się do nas właściciel tego lokalu (Kevin, jeśli dobrze pamiętam), a zaraz za nim przybyła kolejna dostawa whisky. Hugh po jakimś czasie zapytał go, czy nie potrzebuje pracownika do baru, bo ma znajomą Polkę szukającą pracy. W kilku zdaniach „zareklamował” Kevinowi naszą rodaczkę.

- Jeśli mówi po angielsku przynajmniej tak dobrze jak Thomas (wskazał palcem na mnie), to niech przyjdzie w czwartek na piętnastą - odpowiedział właściciel lokalu. „Ci goście dużo mogą” - pomyślałem, a potwierdził to następnego dnia mój szef, opowiadając mi, jak to Hugh załatwił kiedyś pracę w Irlandii polskiej dziewczynie, siedząc przy piwie na rynku w Rzeszowie (Irlandczyk często bywa w naszym kraju - dużo tu inwestuje).

Hugh ma w sobie chyba jakiś magnes, bo po dwóch godzinach nie mogłem zliczyć ludzi siedzących przy naszym stoliku. Był wśród nich dość zaawansowany wiekiem doktor (nie pamiętam specjalności). Całe towarzystwo wymieniało poglądy na temat służby zdrowia, a ja dorzuciłem swoje trzy grosze, jak to wszystko wygląda w naszym kraju. Hugh był wyjątkowo dobrze zorientowany w polskich realiach, bo

wtórował mi dzielnie. Skończyło się na tym, że podstarzały doktor i Hugh umówili się, że się spotkają i obgadają sprawę założenia w Tarnobrzegu (!!!) prywatnej kliniki na terenie niedawno kupionym przez Hugh z innym inwestorem z Dublina. Byłem w szoku. Ci ludzie zamierzali inwestować grube pieniądze sto kilometrów od mojego domu, a ja, pracując dla kogoś innego, nie mam czasu nawet poszukać takich okazji, a co dopiero je wykorzystywać.

Kolejną bardzo ważną wiedzą, jaką zdobyłem tamtego wieczoru, było dostrzeżenie faktu, że pracując na stanowisku specjalisty do spraw marketingu i handlu, nigdy nie dojdę do poziomu tych ludzi. Nie chodziło nawet o sam poziom, ale o fakt, że oni niczego już nie muszą, a ja owszem. Oni nie chodzą do pracy na ósmą i nie wracają po szesnastej - a ja tak. Oni mogą pomagać innym dzięki swoim kontaktom i pieniądзом - ja nie miałem ani jednego, ani drugiego. Oni mogą jeździć luksusowymi samochodami - ja miałem fiata punto (rocznik 1996).

Ten jeden wieczór zmienił mój pogląd na bogatych ludzi, na świat biznesu, pokazał mi, że można wykorzystywać swoje kontakty i pieniądze do dobrych celów, że można pomagać innym bezinteresownie, poznałem niektóre cechy, które odróżniają bogatych od przeciętniaków.

Ale to był dopiero początek.

Po trzeciej szklaneczce whisky przypomniałem sobie wspaniałą książkę Marka Victora Hansena i Roberta G. Allena „Jedno-minutowy milioner” (nic z tego nie mam, ale serdecznie polecam tę książkę wszystkim). W tej fikcyjnej opowieści kobieta trafia pod skrzydła mentora i w dziewięćdziesiąt dni zarabia milion dolarów.

Pomyślałem, że nie mam nic do stracenia - i w chwili, gdy wszyscy przy stoliku byli zajęci sobą albo oddalili się gdzieś, zagadałem do Hugh na osobności:

- Jak to zrobiłeś, że jesteś tu, gdzie jesteś?
- To bardzo proste - odparł. - Po prostu dobrze lokowałem pieniądze.

Powiedział jeszcze coś, ale niestety nie zrozumiałem (nie jestem biegły w angielskim). Zapytałem wprost:

- Nauczysz mnie tego? W zamian napiszę książkę o tym i zyski podzielimy na pół - kontynuowałem z entuzjazmem.
- OK - powiedział Irlandczyk. Znów zdębiałem. Nie stwierdził, że nie ma czasu, że jest zajęty. Zwyczajnie się zgodził. Zdałem sobie sprawę, że nie ma on gwarancji, że książka się sprzeda (ba, że w ogóle powstanie). Wiedziałem, że nie będą to pieniądze dla niego powalające - a mimo to się zgodził. Dopiero później dowiedziałem się, dlaczego tak postąpił.

Wymieniliśmy się adresami e-mail. Z moim szefem dokończyliśmy whisky i odjechaliśmy do hotelu o dość wczesnej porze. Następnego dnia o szóstej rano mieliśmy samolot do Warszawy.

Dwa e-maile wystarczyły mnie i Hugh, by wszystko ustalić. Trzydziestego kwietnia miałem stawić się w Cork...

PONIEDZIAŁEK

Ponieważ samoloty nie latają do Cork codziennie, kupiłem bilet na niedzielę (29 kwietnia). Jednocześnie załatwiłem sobie trzy dni urlopu, by długiemu weekendowi stało się zadość. Szefowi nie powiedziałem ani słowa na temat tych wojaży, domyśliłby się bowiem, że mnie wkrótce straci, a ja, jako że nie miałem pewności co do skutków tego wyjazdu, wolałem siedzieć cicho.

W niedzielę późnym popołudniem dotarłem do B&B, w którym wcześniej zarezerwowałem nocleg. Od razu zastrzegłem sobie, że być może zostanę przez cały następny tydzień, nie wiedziałem bowiem, co mnie czeka, a bilet powrotny miałem zabukowany na następną niedzielę.

Rozpakowałem się i wziętem prysznic. Zaraz potem zadzwoniłem do Hugh, aby zameldować, że jestem na miejscu. Zaprosił mnie na siódmą do siebie na śniadanie.

Po tej rozmowie wyruszyłem na drobny rekonesans po okolicy. Okazało się, że jest to spokojna dzielnica i nie ma powodów, żeby nie wychodzić po zmroku. W czasie tej krótkiej wycieczki nie mogłem przestać walczyć z myślami. Co ja tu w ogóle robię? Dlaczego wydałem wszystkie oszczędności na bilety, noclegi? Czy mi to potrzebne? I dlaczego, do cholery, on je śniadanie o siódmej rano?

Przecież jest milionerem; to pracownicy muszą wcześniej wstawać, żeby iść do pracy - Hugh na pewno nie musi.

W drodze powrotnej znalazłem całodobowy sklep, gdzie kupiłem colę (smakowała dokładnie tak samo jak ta polska). Spać poszedłem szybko, bo wstać musiałem o piątej rano. Dom Hugh był trochę oddalony od mojego Harley's B&B, a komunikacja miejska jeździ, jak jeździ.

Budzik drastycznie zadzwonił o czwartej czterdzieści (zawsze zanim wstanę, nastawiam co najmniej dwie drzemki). O piątej dziesięć zmusiłem się, by wstać. Tego poranka mogłem liczyć tylko na *bed*, bo *breakfast* serwowano od siódmej trzydzieści. Szybki prysznic i przed szóstą wyruszyłem, zabierając ze sobą teczkę z brulionem, długopisem, portfelem, telefonem i dyktafonem w środku.

(...)

JAK SKORZYSTAĆ Z WIEDZY ZAWARTEJ W PEŁNEJ WERSJI EBOOKA?

Całe opowiadanie biznesowe znajdziesz w pełnej wersji ebooka.

Dowiesz się m.in. dlaczego milionerzy targują się o każdą złotówkę. Poznasz sposób myślenia i działania milionerów.

Zapoznaj się z opisem na stronie:

<http://sekrety-milonera.zlotemysli.pl/>

**Poznaj mentalność Milionera i sekret
udanych inwestycji!**



**Poleć znajomemu e-booka
i zarób 50% jego wartości**



**Kupuj e-booki za punkty,
nie za złotówki**