



# TAJOMSTVÁ ŠEŠŤCIFERNÝCH ŽIEN

PREKVAPIVÉ STRATÉGIE  
AKO SI ZVÝŠIŤ PRÍJMY  
A ZMENIŤ SVOJ ŽIVOT

BARBARA STANNY



eastone BOOKS  
INSPIRATION | PLEASURE | MOTIVATION

SECRETS OF SIX-FIGURE WOMEN. Copyright © 2002, 2004 by Barbara Stanny.  
All rights reserved.

Slovak edition copyright © 2005 by Eastone, s.r.o.

Translation © 2005 by Elena Klátiková

Z anglického originálu Barbara Stanny, SECRETS OF SIX-FIGURE WOMEN,  
vydaného v roku 2002 vydavateľstvom HarperCollins preložila PhDr. Elena Klátiková.  
Vydalo vydavateľstvo Eastone Books, divízia spoločnosti Eastone, s.r.o., v roku 2006.

[www.eastonebooks.sk](http://www.eastonebooks.sk)

Dodatok B. (Základy investovania) napísala Jana Brondošová

Jazyková redaktorka: Mgr. Iveta Geclerová

Layout: Robert Zelník, Eastone Studio

Cover design: Eastone Studio

Vytlačili Tlačiarne BB, spol. s r.o.  
Banská Bystrica

ISBN 80-89217-06-0

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto knihy nesmie byť  
nijakým spôsobom reprodukováaná alebo rozmnožovaná bez  
predchádzajúceho písomného súhlasu majiteľa autorských práv.

*Mojim rodičom,*  
DICKOVI A ANNETTE BLOCH.  
*Lúbim vás.*

*Vzdelanie neznamená naplniť džbán, ale zapáliť obeň.*

WILLIAM BUTLER YEATS



# OBSAH

<i>Podakovanie</i>	<i>ix</i>
<i>Predslov</i>	<i>xi</i>
<i>Úvod: Vitajte v ére šesťciferných žien</i>	<i>1</i>
1. Kráľovné v pokladnici	13
2. Fakty o finančne podhodnotených ženách	39
3. Dvíhanie závory	63
4. Stratégia č. 1: Deklarovanie úmyslu	77
5. Stratégia č. 2: Pustite sa okraja útesu	95
6. Stratégia č. 3: Zapojte sa do hry	113
7. Stratégia č. 4: Nebojte sa ozvať	129
8. Stratégia č. 5: Posúvanie hraníc	147
9. Stratégia č. 6: Nájdite si oporu	161
10. Stratégia č. 7: Dodržujte pravidlá peňazí	179
11. Prevezmite moc	197
<i>Príloha</i>	
<i>A Odporúčané zdroje informácií (knihy a webstránky)</i>	<i>217</i>
<i>B Základy investovania (veľmi rýchly kurz)</i>	<i>219</i>
<i>C Tipy, ako sa dostať z dlhov</i>	<i>227</i>



## POĎAKOVANIE

Od chvíle, čo vznikol nápad napísať túto knihu, vstúpilo do môjho života množstvo anjelov. Všetkým vám vyjadrujem svoju vďaku a oddanosť.

Ďakujem Ti, Candice Fuhrman, moja skvelá agentka a priateľka, za to, že si zasadila semienko, ktoré vyklíčilo a vyrástlo do podoby tejto knihy, ako aj za tvoju neochvejnú podporu počas celého procesu jej vzniku.

Ďakujem Ti, Diane Reverand, za to, že si uvidela potenciál tam, kde ho nikto iný nevidel. Lisa Berkowitz, moja múdra vydavateľka, nedokážem dostatočne vyjadriť svoju vďaku za to, že si bola ochotná podporiť tento projekt s takým nefalšovaným nadšením. Práca s tebou bola pre mňa naozaj radostná.

Ďakujem Ti, Doris Ober, za to, že si túto knihu tak zručne „zostrihala“ a vytvarovala, za Tvoju vnímavú kritiku a tvoje neoceniteľné povzbudenie. Bez Teba by som to nedokázala!

Ďakujem, Beena Kamlani, za Tvoju neobyčajnú schopnosť usporiadať chaos a odstrániť všetko nadbytočné. Si pre mňa skutočným darom. Ďakujem aj Tebe, Anna Mikelsons. Ďakujem za Tvoj starostlivý a efektívny prepis môjho rukopisu, ako aj za to, že si mi pri dverách nechávala jeho jednotlivé časti spolu s košíkom čerstvých vaječ.

Ďakujem vám, moje úžasné radkyne, najmä vám Stuart Williams, Susan Davis, Karen Page, Gayle Kraetsch Hartsough, Eileen Michaels, Dee Lee, Pamela Ayo Yetunde a Karen McCall. Keď som už bola v koncoch a kládla som si otázku, či sa mi podarí pre svoje rozhovory nájsť dostatočný počet žien, „obdarili“ ste ma toľkým množstvom mien, že som ich ani nedokázala všetky využiť.

Ďakujem, moje nádherné dcéry Melissa, Julie a Anna, za vaše neustále starostlivé otázky o tom, ako sa mi darí, a za to, že ste tak zjavne hrdé na môj úspech. Melissa, ďakujem za Tvoju vynikajúcu spätnú väzbu.

A predovšetkým ďakujem vám, šesťciferné ženy. Mnohé ste spomenuté menovite, kým iné ste sa rozhodli radšej ostať v anonymite. Moje rozhovory s vami ma inšpirovali tým najneočakávanejším spôsobom. A už vopred tuším, že keď budú čítať vaše príbehy iní, povedia to isté.

Carruch, ďakujem Ti za všetko!



# PREDSLOV

## AKO TRIUMFOVAŤ V ŤAŽKÝCH ČASOCH

*Robila som za mizernú plácu  
Kým vo mne neskrslu poznanie,  
Že všetko, čo si od života vypýtam,  
Od nebo ocbotne dostanem.*

JESSIE B. RITTENHOUSE

(Ďakujem, Gina!)

Toľko sa toho udialo odvtedy, čo moja kniha vyšla po prvýkrát. Naša krajina vstúpila do vojny. Ekonomika sa zrútila. Podniková morálka išla dolu vodou. A trh s cennými papiermi tiež. Mnohé firmy skrachovali. Znížil sa rozpočet. Ľudia prišli o prácu. Zamestnávateľa prestali prijímať nových ľudí. Pesimizmus zavisol nad pracoviskami ako vrstva smogu.

Bol to už celkom iný svet než ten, ktorý tu bol v čase mojich prvých rozhovorov. A ako sa týmto ženám darilo odvtedy, čo bublina zdanlivej prosperity nakoniec praskla? Boli stratégie, ktoré využívali v čase ekonomického rozmachu rovnako efektívne aj v čase economickej recesie?

Po všetky tie roky som udržiavala kontakt s mnohými z týchto šesťciferných žien a všimla som si čosi úžasné. Moje rozhovory s nimi sa podstatne líšili od rozhovorov, ktoré som viedla s väčšinou ostatných ľudí. Zatiaľ čo sa všetci títo ľudia zameriavali len na dvere, ktoré sa pred nimi zatvárali, zaujímajúc cynický ba až rezignovaný postoj voči zápasom, ktoré ich čakali, ženy s vysokými príjmami neustále nachádzali a otvárali okná nových príležitostí.

Tieto ženy opäť raz predviedli, aký odlišný môže byť život, keď človek prestáva rozmyšľať a hovoriť ako ostatní. A v tom spočíva zmysel stratégií rozširujúcich myslenie, ktoré sú načrtnuté v tejto knihe – zmeniť vaše presvedčenia a predstavy o tom, čo je v skutočnosti možné, bez ohľadu na okolité dianie.

A tieto stratégie naozaj fungujú. Aj v tých najbúrlivejších časoch obstáli v skúške

a dokázali moju ústrednú tézu: stav našej mysle predurčuje rozsah nášho úspechu v oveľa väčšej miere než čokoľvek, čo sa deje okolo nás.

Uvedomte si jedno: *Bez ohľadu na náročnosť tobo-ktorého obdobia sa vždy nájdu ľudia, ktorým sa darí.*

Podľa oficiálnych údajov zarába v USA šesťciferné sumy 950 000 žien. Z nich 86 000 pracuje len na polovičný úväzok! Tieto údaje vychádzajú zo sčítania ľudu v roku 2002. Odhadujem, že dnes je nás viac ako milión. Ba čo viac, podľa denníka *New York Times* zo dňa 12. 5. 2002 až 3 253 žien zarába aspoň milión dolárov.

Nie je podstatné, ako tieto štatistické údaje vyznievajú v porovnaní s údajmi o mužoch. Faktom ostáva, že existuje nesmierne mnoho dobre zarábajúcich žien a že ich počet prudko rastie.

Prečo by ste sa nemohli stať jednou z nich? Tisíce žien (a nemálo mužov) z rozličných končín našej krajiny, ktoré čítali túto knihu, využili všetko, čo sa z nej dozvedeli, a dosiahli úspech i napriek nepriaznivým podmienkam. Dokonca aj mojej asistentke Juliette sa onedlho po tom, čo sa jej do rúk dostala moja kniha, podarilo zdvojnásobiť svoj príjem. (Čo dodať? Som na ňu hrdá!)

Opäť a opäť som počúvala, ako sa týmto ženám darí v podnikaní, aká úspešná je ich kariéra, aký úžasný majú život. Nachádzali si nové zamestnania, dokázali si dohodnúť zvýšenie platu, ba aj povýšenie a zdvojnásobiť či dokonca strojnásobiť svoju klientelu a zarábať viac než kedykoľvek predtým.

„Len preto, že je ekonomika v útlme,“ povedala mi Vickie Sullivan, ktorej podnikanie súkromnej poradkyne a inštruktorky zaznamenalo štyridsaťpercentný nárast, „nemusíte zaznamenať útlm aj vy. Je tu množstvo príležitostí. Treba ich len nájsť.“

Iste, vypočula som si aj obeť zo štátneho sektora a vyčerpané podnikateľky, ktoré sa sťažovali, že prišli o prácu, že majú nižšie zisky a že časy sú zlé. Niektorým sa podarilo svoj šesťciferný príjem udržať. Iným nie. No aj tie ženy, ktorých príjmy už neboli také vysoké ako predtým, hľadeli do budúcnosti s obdivuhodným optimizmom. „Ak chcete dobre zarábať, najdôležitejší je váš postoj,“ povedala jedna z respondentiek Barbara Blair. A platí to najmä vtedy, keď je život ťažký. Prakticky každý môj rozhovor s úspešnými ženami vyzeral približne takto:

„Časy sú zlé, naozaj zlé,“ zvykli konštatovať, aby sa hneď vzápätí pustili do opisovania príležitostí, ktoré sa pred nimi otvárali.

„Pravdaže, ušlo sa mi aj zopár kopancov,“ zvolala šesťciferná spisovateľka a poradkyňa Karen Page. „Záleží však len na vás, či budete svoj neúspech vnímať ako koniec cesty, alebo ako nový začiatok.“

Podnikateľka Carol Anderson sa vyjadrila v podobnom duchu: „Obchody momentálne nejdú tak dobre, a tak tento čas využívam na to, aby som sa vrátila do školy a spravila si doktorát. Môj otec vždy vravieval, že nie je podstatné, čo sa vám stalo, ale ako na to zareagujete.“

Presne takto pristupovala Barbara Doran k svojej súčasnej situácii. Pýtala som sa jej, aký mala pocit, keď podielový fond, pre ktorý pracovala, skrachoval. Tu je jej odpoveď: „Považujem to za dar z nebies. Kým som zarábala veľké peniaze, bolo ťažké odísť a začať si hľadať niečo zaujímavejšie.“

Tieto ženy nezatvárali oči pred stagnujúcou ekonomickou situáciou či inými prekážkami, na ktoré narážali. Ibaže tento stav nepovažovali za trvalý či konečný. Tvrdé rany zobrali ako súčasť cyklu, ako náročné obdobie, ktoré sa nakoniec skončí, alebo ako skvelú príležitosť spoznať niečo celkom nové. Kým celý zvyšok sveta si všimal iba nepriazeň osudu, šesťciferné ženy (a tie, ktoré boli predurčené sa nimi stať) si uvedomovali rastový potenciál a nové príležitosti.

„Ekonomika nám priniesla tony nových výziev,“ povedala majiteľka podniku Gayla Kraetsch Hartsough. „Podľa mňa sú to všetko príležitosti.“ Čudujete sa, že zisky, ktoré dosiahla jej spoločnosť, ostali rovnaké?

Zdá sa, že šesťciferné ženy inštinktívne cítia, že ťažké časy nie sú vhodným obdobím na to, aby sa držali v ústraní alebo sa báli riskovať. To však neznamená, že nemajú strach. Ako sa na nasledujúcich stránkach opakovane presvedčíte, ani medzi najambicióznejšími ženami nenájdete také, ktoré by sa vôbec nebáli. A takmer ako u každého iného aj ich úzkosť sa zvyšovala priamo úmerne so zhoršujúcou sa ekonomickou situáciou. No i tak pre ne hospodárska stagnácia či obyčajný strach nie sú zámenkou na nečinnosť.

„Prežívam vzrušenie a mám obrovský strach,“ povedala televízna reportérka Rachel, ktorá sa práve vzdala lukratívneho miesta a plánovala sa presťahovať na opačný koniec Spojených štátov. „Ľudia mi hovoria, že som blázon. A možno že aj som. Možnože si nenájdem prácu,“ zdôverila sa mi. „Nemôžem však pripustiť, aby ma ochromila moja vlastná myseľ.“ Každý deň sa pozerala do zrkadla a opakovala si „Je to nová príležitosť,“ až kým tomu nezačala veriť. Keď som sa s ňou naposledy rozprávala, práve zvažovala niekoľko ponúk.

Takže kým väčšina ľudí (rozumej: finančne podhodnotených) drela do úmoru, šesťciferné ženy nestrácali čas a pracovali na tom, aby sa presadili. Telefonovali na rôzne miesta, intenzívne komunikovali so svojimi známymi, robili čokoľvek, len aby sa zviditeľnili. Rozširovali svoje služby, znižovali výdavky, púšťali sa do nových projektov, tvorili novú cenovú politiku, hľadali spôsoby, ako si zvýšiť

hodnotu a prekonávali samy seba. Obdobie útlmu využívali na zostavovanie strategických plánov, aby mali v čase zotavujúcej sa ekonomiky dobrú východiskovú pozíciu.

Skutočnými víťazkami boli ženy, ktoré dodržiavali pravidlá peňazí (stratégia číslo sedem). Ak ich prepustili zo zamestnania, mohli v pokoji zvážiť svoj nasledujúci krok. Niektoré sa rozhodli ostať doma s deťmi alebo sa pustiť do nového projektu. Istá vedúca pracovníčka využila svoje marketingové zručnosti na pomoc miestnej potravinovej banke. Bývalá zamestnankyňa banky prijala miesto v istej kapitálovej spoločnosti, aby sa „zorientovala v celkovej situácii“. Nemálo z nich rozbehlo svoj vlastný podnik. Finančná istota im poskytovala možnosti výberu a dodávala im odvahu... i značnú výhodu.

„Nebojím sa riskovať,“ povedala Bev, ktorá si v novej práci práve vybojovala veľmi lukratívny kompenzačný balík. Keď šéf nechcel pristúpiť na jej podmienky, odmietla ustúpiť.

„Mám čím prispieť a spoločnosť by mi za to mala primerane zaplatiť, inak pôjdem inde,“ povedala mi. „Môžem si to dovoliť. Vďaka tomu, že si zakaždým odkladám isté percento svojho príjmu, som si zaistila veľmi dobrú finančnú pozíciu.“

Pripomienky Bev presnejšie vykresľujú rozhodujúcu črtu šesťciferného uvažovania. Tieto ženy odmietali veriť „zlým správam“ a sústreďovali sa skôr na vlastné hodnoty. Práve touto črtou, viac než ktoroukoľvek inou, sa líšia od ostatných. Uvedomujú si a poznajú cenu toho, s čím prichádzajú na trh a očakávajú za to primeranú finančnú odmenu. Ak existuje akési ústredné poslanstvo, ktoré si snáď odnesiete z tejto knihy, je to myšlienka, že *My ženy sa musíme prestať podhodnocovať a musíme si pýtať toľko, koľko sme hodné.*

Jeden z najpovzbudzujúcejších príbehov mi vyrozprávala DeEtte Feurtado, celoživotne finančne podhodnocovaná žena, ktorá sa zo strachu, že bude vyzeráť ako chamtivec či nevďačník, alebo čo je ešte horšie, že ju vyhodia z práce, bála žiadať o zvýšenie platu.

„Strach, že prídem o zárobok, vždy vyvažuje vzrušenie z toho, že môžem dostať viac,“ napísala mi v e-maile.

O nejaký čas jej podľa jej vlastných slov „z čista-jasna“\* zavolať istý známy a ponúkol jej miesto zástupkyne riaditeľa pre marketing. „Chcel mi dať nástupný

\* Keď začnete využívať stratégie opísané v knihe, pripravte sa na to, že sa vám začnú diať rôzne náhody. Ako uvidíte, v šesťcifernej hre je ich výskyt bežný.

plat päťdesiatisíc dolárov. Povedal mi síce, že si zaslúžim viac ako stotisíc, ale že majú napnutý rozpočet.“

Keďže si však spomenula na stratégiu, ktoré si odniesla z tejto knihy, pokojne odpovedala: „Viem, že ste začínajúca spoločnosť a že financií nie je nazvyš, som však presvedčená, že si zaslúžim viac než tých päťdesiatisíc. Prezradím ti, za koľko som ochotná prijať túto funkciu. Sedemdesiatisíc plus bonusová odmena pri podpise zmluvy; akcie podniku; ročné odmeny v závislosti od toho, ako prispievam k rozvoju spoločnosti; nová kancelária; zdravotné poistenie; a všetko to chcem mať písomne.“

Na chvíľu sa odmlčal. Bola v pokušení cúvnuť – požiadať možno o 10 000 dolárov viac, než jej navrhoval a vzdať sa ostatných požiadaviek, len aby neprišla o zmluvu. Potom si však spomenula na ženy, s ktorými som sa rozprávala. „Prečo si mám pýtať šesťdesiatisíc, keď viem, že si zaslúžim viac. Mala by som za tým ísť,“ presviedčala seba samu.

„Najšokujúcejšie bolo,“ spomína, „že počas celého rozhovoru ani okom nemihol. Keď sa rokovanie skončilo, povedal mi: ‚S tým bonusom pri podpise to bol dobrý ťah. Nikdy som bez neho nenastúpil na nové miesto.‘

Bola naozaj prekvapená. „Vždy som si myslela, že si moji nadriadení akosi prirodzene všimnú, ako usilovne pracujem a podľa toho ma aj odmenia. Nikdy však k tomu nedošlo.“ Úspech zriedka prichádza k tým, čo sú pasívni či pesimistickí.

Nedávno som videla kreslenú anekdotu. Opisuje môj najkrajší sen, čosi, čo by som chcela zažiť u každej čitateľky tejto knihy či absolventky mojich seminárov. Sekretárka stojí pred kanceláriou svojho šéfa. Pod obrázkom je text: „Pane, všetci, čo absolvovali motivačný kurz, vás prišli požiadať o zvýšenie platu.“

A prečo nie?