

# 19 KÖNYV, AMI MEGVÁLTOZTATTA A SZEMLELETET

## 19 KÖNYV, AMI MEGVÁLTOZTATTA A SZEMLÉLETEMET – KÖNYVAJÁNLÓ

A bölcs ember mások tapasztalataiból tanul, és folyamatosan keresi azokat a gondolatokat, amelyeket beépíthet saját életében. Egy könyvtárat meg lehetne tölteni azokkal az üzleti vagy önfejlesztő könyvekkel, melyek megszívlelendő tanácsokkal támogatják fejlődésünket, de közülük is kiemelkednek azok, melyek hatására valódi szemléletváltás történhet.

Ebben a listában összegyűjtöttem azt a 19 könyvet, melyek nagymértékben hozzájárultak az én személyes szemléletváltásaimhoz, fejlődésemhez, az álmaim eléréséhez és ezáltal azon ember megszületéséhez, aki ma vagyok.

Jó szívvel ajánlom valamennyit azoknak a vállalkozóknak, akik nem érik be azzal, ami van, akik mindig törekszenek a fejlődésre és fejlesztésre – akik egyszerűen csak többek szeretnének lenni holnap, mint tegnap voltak.



*Biros Levente*

**Biros Levente**

**OnlineMárkaboltok**

**Szemléletváltó**



## Balogh Levente: A Szentkirályi titok

Balogh Levente A Szentkirályi titok című könyvében őszintén vall a multinacionális cégekkel folytatott küzdelmeiről éppúgy, mint sikerének titkáról. A szerző igazi példakép, akit a VIII. Szemléletváltó hétvégén személyesen is vendégül láthattunk. A könyv egyik mondata, ami különösen megragadt bennem: „mindig a legújabb technikát vedd meg”. Ezt magamra vettem minden téren. Korábban híres voltam arról, hogy mindent olcsón akartam megúszni. Ez is egy szemléletváltás volt: azóta a szoftvertől a teherautóig mindenben a legjobbat, legújabbat, leghatékonyabbat választom.

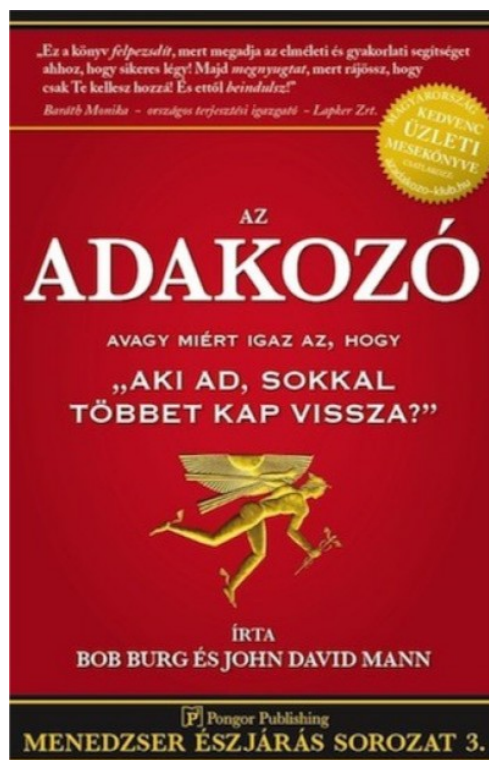
Braskó Csaba

# Múzsza

Válság.  
Keserűség.  
Adósság.Valaki mégis  
eléri álmait.

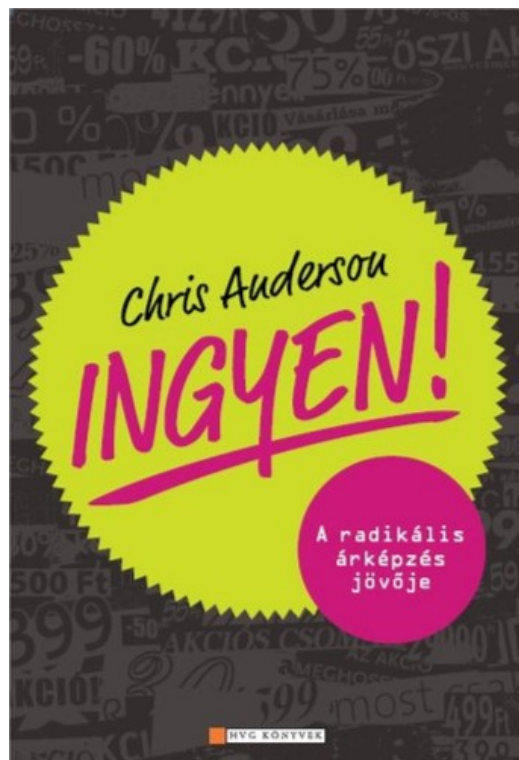
## Braskó Csaba: Múzsza

A Braskó Csaba 2013-ban megjelent regénybe ágyazott önfejlesztő könyve, a *Múzsza* egy egyszerű, hétköznapi lány mindennapjain és problémáin keresztül mutatja be, hogyan működik az önfejlesztés a gyakorlatban. A könyvet, dacára a késő szeptemberi megjelenésnek, a Bookline könyvterjesztő beválasztotta az év száz legsikeresebb könyvei közé. Amíg a saját életed nincs rendben, addig ne akard valaki más életét rendbehozni – többek között ezt tanultam a regényből. Az író a fuldoklóhoz hasonlította azokat az embereket, akik nem találják a helyüket az életben, és azt üzeni nekik, ha fuldokolnak, ne egy másik fuldoklót akarjanak megmenteni, hanem saját magukat. Nagyon igaz – előbb a saját házunk táján kell rendet rakjunk, mielőtt átmegyünk a szomszédba sepregetni.



## Bob Burg – John David Mann: Az adakozó

Helyezd a fókuszot arra, hogy önzetlenül adj! Ne számolj, ne várd a viszonzást! Bob Burg és John David Mann könyve tökéletesen mutatja be a Mindig Többet Adni gondolkodásmódot, ami ráadásul átütő sikert is hoz. A szerzők könyvükben nyomatékosítják, hogy az adakozás nemcsak morális szempontból helyes cselekedet, de valójában ez a siker titka is. Ha elsajátítod az adakozó szemléletmódot, garantálom, hogy nem kell a „jobb adni, mint kapni” illúziójába ringatnod magad, ugyanis a bőséges viszonzás biztosan nem marad el.



## Chris Anderson: Ingyen!

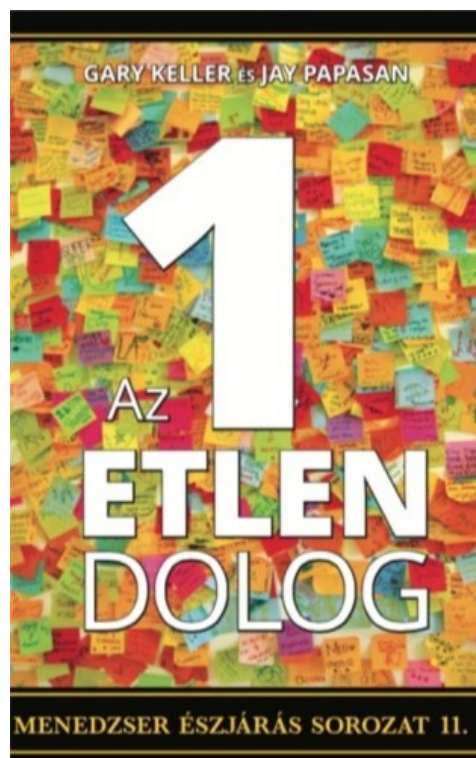
Meghatározó élmény volt Chris Anderson *Ingyen!* című könyvének olvasása, mely olyan tudást adott, melyből sokat építettem be az OnlineMárkabolttba is. Igazi stratégiai gondolkodásmód „bomba”, hiszen a szerző elméleti igényességgel, meggyőző példákon keresztül mutatja be, hogy az ingyenesség többé már nemcsak marketingfogás, hanem radikális, új üzleti stratégia is. Az író rengeteg gyakorlati példát hoz arra, hogyan ad sok cég ingyen terméket, miközben a profit máshonnan jön. Arra is kitér, hogy ha valami pár centbe kerül, annak mennyivel rosszabb a konverziója, mintha ingyenes lenne. Mindenképpen érdemes megfontolni ennek az új, forradalmi eszköznek a használatát!



## Dunder Krisztián: Digitális sikertörténetek

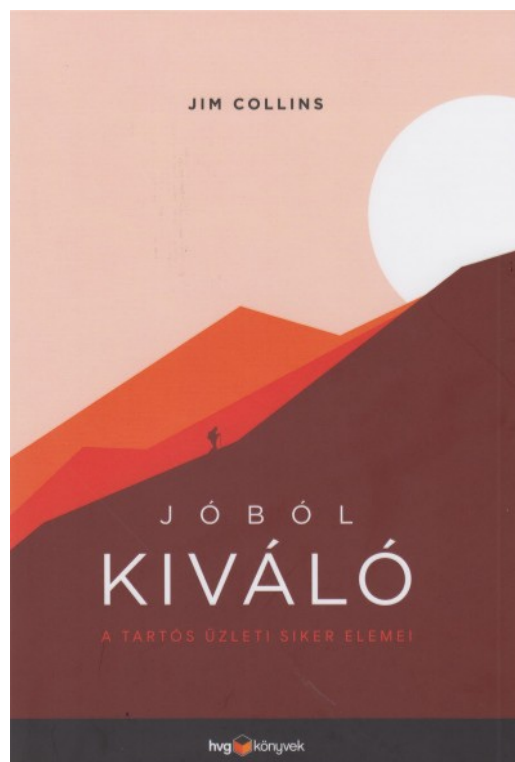
### Dunder Krisztián: Digitális sikertörténetek 1-2.

Az okos ember más hibáiból, más tapasztalataiból, más történeteiből tanul – éppen emiatt érdemes minél több sikertörténetet elolvasnunk, hogy ihletet, inspirációt merítsünk belőle. A hazai üzleti élet sikereit Dunder Krisztián szedte egy-egy csokorba. Én személy szerint a könyveket az online vállalkozásom korai szakaszában olvastam, és hatalmas lendületet kaptam tőlük. A könyvek kitérnek az online stratégiákra, pénzügyi problémákra, befektetési ajánlatokra és hasonló érdekfeszítő témákra, melyek manapság is foglalkoztatnak egy vállalkozót. Olyan példaképek indulásáról tanultam sokat általuk, mint a használató.hu, edigital.hu vagy a szallas.hu.



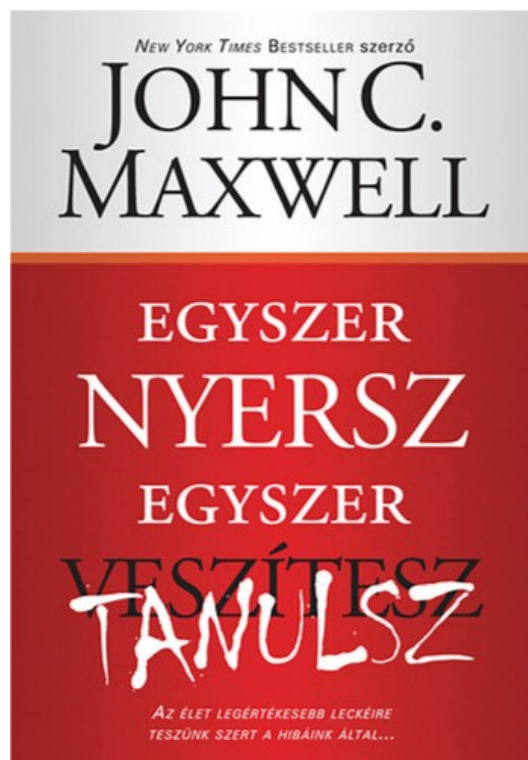
## Gary Keller és Jay Papasan: Az 1etlen dolog

Gary Keller és Jay Papasan Az 1etlen dolog című könyve a fókuszáltság előnyeire mutat rá, mely hatékonyabbá tesz embert, céget vagy akár csak egy folyamatot. Mondanivalójába az is beletartozik, hogy mindig, minden leszűkíthető egyetlenegy problémára, kihívásra, megoldandó dologra. Én magam is osztom ezt a nézetet, sőt használom is könyvben olvasottakat, hogy még fókuszáltabbá váljon az életem. Ennek részeként minden hónap utolsó napjára beírtam magamnak egy kérdést a naptáramba: „Mi az az egyetlen dolog, amit ha most megteszek, minden más könnyebbé vagy feleslegessé válik?” Talán érdemes Neked is feltenned magadnak időnként ezt a kérdést.



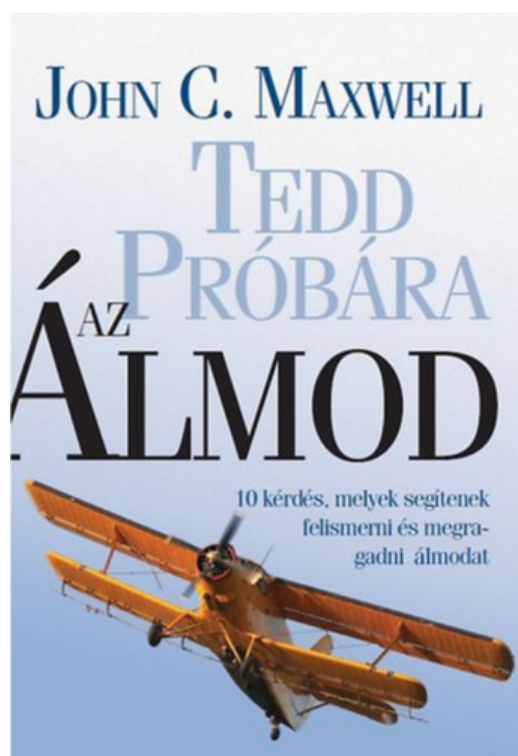
## Jim Collins: Jóból kiváló

1435 cég átvilágítása, 21 fős kutatócsoport, 6000 feldolgozott cikk, tanulmány, 2000 oldalnyi interjú, 384 MB számítógépes állomány és 5 esztendő kellett hozzá, hogy Jim Collins Jóból kiváló című könyvében megválaszolhassa, mi tesz egy céget kimagaslóvá. Az egyik homlokracsapós gondolat számomra az volt, hogy nem egyetlen nagy dolog miatt lesz egy cég jóból kiváló, hanem sok-sok apró lépéstől. Magyarul: egy cégbe rengeteg energiát kell tenni, és nem szabad abba a tévhitbe ringatni magunkat, hogy egy nagy ötlet, egy szuper termék, egy kiváló munkatárs vagy egy zseniális vezető megold mindent.



## **John C. Maxwell: Egyszer nyersz, egyszer tanulsz – Az élet legértékesebb leckéire teszünk szert a hibáink által**

A legtöbben a kudarcaikat veszteségnek értékelik, pedig az igazság az, hogy egyszer nyersz, egyszer tanulsz. John C. Maxwell könyve, az Egyszer nyersz, egyszer tanulsz – Az élet legértékesebb leckéire teszünk szert a hibáink által igazi szemléletváltást hozott az én életemben is, hiszen megtanított rá, hogy sohasem kell veszítenem. Ha valami nem jól sül el, abból egy okos ember levonja a tanulságot, és legközelebb már máshogy fogja csinálni. Talán ezért is mondják bölcseknek az öregeket, hisz ők már annyit „hibáztak”, annyit tanultak, hogy nagyobb az esélyük már a nyeresre.



## **John C. Maxwell: Tedd próbára az álmod – 10 kérdés, melyek segítenek felismerni és megragadni álmodat**

Egy életen keresztül lehet álmodozni, de ha semmit nem valósítasz meg az álmaidból, az élet szenvedés lesz. John C. Maxwell Tedd próbára az álmod – 10 kérdés, melyek segítenek felismerni és megragadni álmodat tíz hathatós, mégis egyértelmű kérdés segítségével segít rávilágítani, mi a különbség egy álmodozó és egy álmaikat megvalósító között. Ha úgy érzed, szem elől veszted az álmodat, vagy egyszerűen csak nem tudsz hozzá közelebb kerülni, John C. Maxwell útmutatójával lépésről-lépésre haladhatsz, hogy felismerd, birtokba vedd és elérd álmodat. Számomra komoly inspirációt jelentett, és segített abban, hogy csak azokra a dolgokra fókuszáljak, melyek közelebb visznek az álmaimhoz.



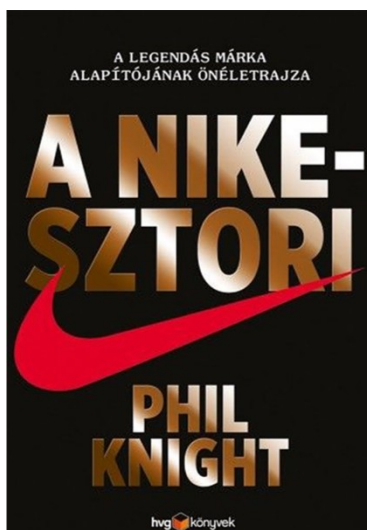
## **Kulesár Tibor: A világon élni csak hősként érdemes!**

Kulesár Tibor több mint negyedévszázadot felölelő üzleti, személyes és kommunikációs tapasztalatait foglalja össze A világon élni csak hősként érdemes! című könyvében. Leplezetlenül beszél szigorú elveiről, gondolkodásmódjáról, mellyel felépítette üzleti birodalmát és garázscégből piacvezetővé válhatott. Ezekről több Szemléletváltó hétvégén is beszélt nekünk. Tiborral az évek során baráti viszonyba kerültem, és mondhatom, ő egy igazi harcos vezér, aki bármikor képes csatába menni – mellette viszont kiegyensúlyozottan éli boldog, színes, gazdag magánéletét feleségével és gyermekeikkel. A könyvet évente újraolvasom.



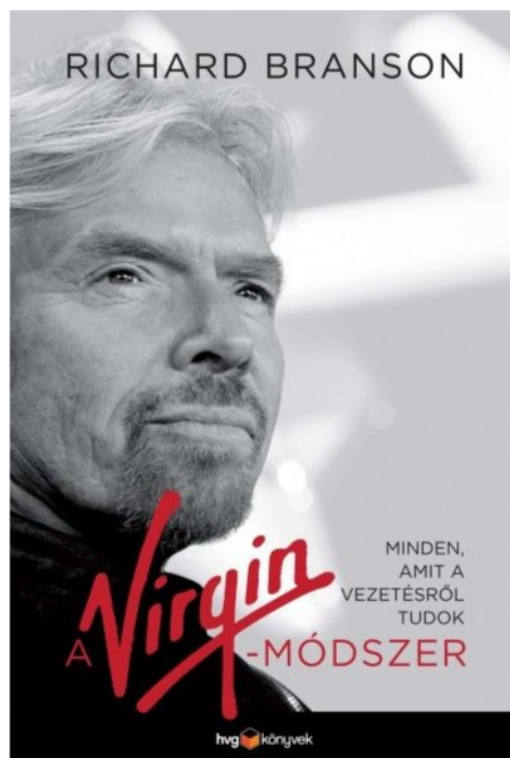
## **Molnár Szabolcs: EXIT – Hogyan építs eladható vállalkozást?**

Molnár Szabolcs EXIT című könyvének címe számomra kicsit félrevezető, mert igazából nem is az exitről szól. Jóval inkább arról, hogy ha a céget exitképesé teszem, akkor biztos, hogy hatékony, önjáró, szervezett cégem van. Szabolcs mindenféle sallang nélkül, rendkívül egyértelműen írja le egy sikeres cég működésének az alapjait – minden mondatát saját tapasztalatai inspirálták. A könyvben leírt 19 alapelvet követve bárki működőképes vállalkozást építhet, ami akkor is jól jöhet, ha nem is tervezi eladni azt.



## Phil Knight: A Nike-sztori

Phil Knight az apjától kölcsönzött 50 dollárból indította el cégét. Jó minőségű, olcsó futócipőket importált Japánból, amelyeket az autója csomagtartójából árusított. Az első évben, 1963-ban 8000 dolláros forgalmat termelt – napjainkban a Nike éves bevétele több mint 30 milliárd dollár. Phil Knight – az „ember a pipa mögött” – önéletrajzában, A Nike-sztoriban fedi fel történetét, amiből én is rengeteget tanultam: egyrészt megnyugtatott, hogy őt is érték kudarcot, másrészt inspirált, hogy merészségével s szilárd meggyőződésével hova jutott el. A könyvet pont a raktárvásárlásunk előtt olvastam, és komoly szemléletváltást hozott: „Nem mindegy, hogy kinél adósodsz el!” Ez a mondat örökké beleivódott a fejembe. Az ingatlan beruházásunkat hitelből oldottuk meg, melyet előtte több bankkal is versenyeztettünk. A mondat alapján nem a legolcsóbbat választottuk, hanem azt a bankot, akivel több mint 20 éve együtt dolgozunk, aki nemcsak egy Excel táblát lát bennünk, bennem, hanem látja, érti a cégem „lelkét” is, és hisz bennem.



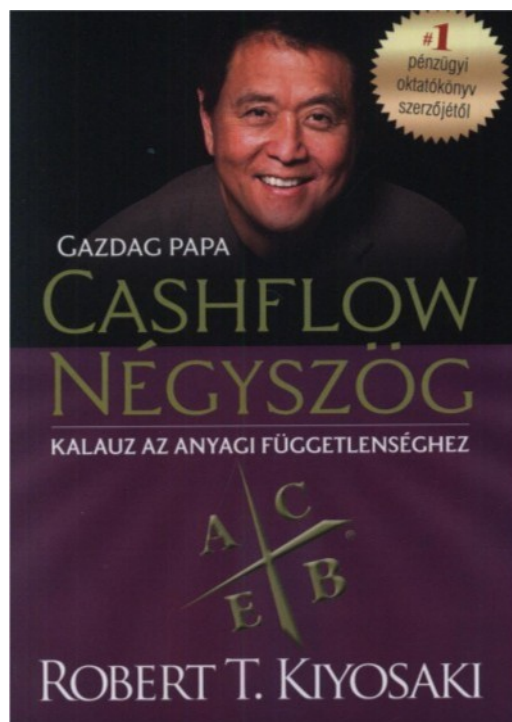
## **Richard Branson: A Virgin-módszer – Minden, amit a vezetésről tudok**

A Virgin-cégcsoport a világ 50 országában van jelen, és több mint ötvenezer alkalmazottja van – vajon mi lehet sikerének a titka? Richard Branson arról mesél A Virgin-módszer – Minden, amit a vezetésről tudok című könyvében, hogy ő minden vállalkozásába csak a gondolkodásmódját viszi be. Imádja a lehetetlent, sőt neki olaj a tűzre, ha azt mondják neki „ezt itt nem lehet megcsinálni”. Jeles példát mutat abban, hogy minden iparágat el lehet szakítani a sablonoktól és egyedivé lehet tenni – és abban is, hogyan kell felállítani egy olyan B tervet, mely a profit egyedüli hajszolását túl egyszerre szolgálja az emberek, a bolygónk és a bevétel érdekeit is.



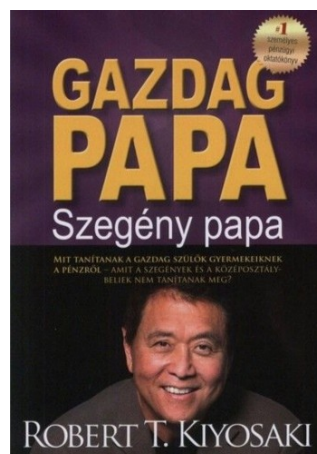
## **Richard L. Brandt: Egyetlen kattintás – Jeff Bezos és az Amazon.com felemelkedése**

Jeff Bezos a világ leggazdagabb embere, tökélyre fejlesztette az online rendelések egyszerűsítését és a vásárlási élményt. Gondolkodásmódját, mely a „Vásároljon most, egyetlen kattintással!” üzleti modellre épül, alaposan körbejárja Richard L. Brandt Egyetlen kattintás – Jeff Bezos és az Amazon.com felemelkedése című könyve, melyből én magam is sokat tanultam – és amelynek legfontosabb alapelveit később át is ültettem az OnlineMárkaboltsok felépítésébe. A könyv az online kereskedőknek kötelező olvasmány.



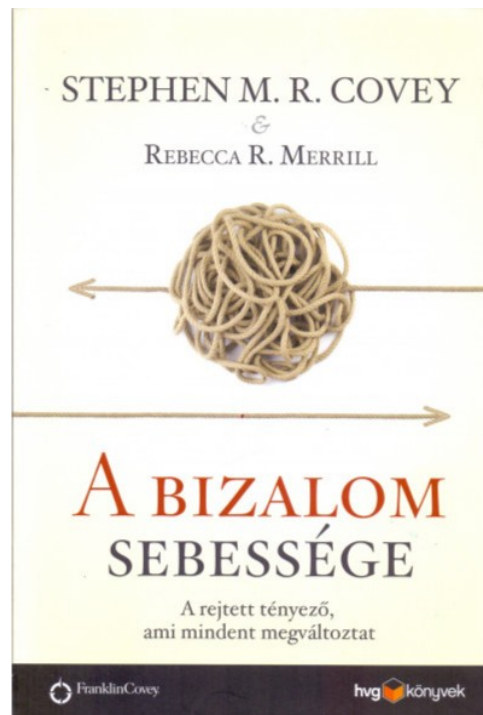
## Robert T. Kiyosaki: Cashflow Négyszög – Kalauz az anyagi függetlenséghez

Mi a különbség egy alkalmazott és egy cégtulajdonos között? Miért van, hogy egyes befektetők alacsony kockázat mellett sok pénzt keresnek, míg mások épphogy fent tudnak maradni a felszínen? Miért vándorol némely alkalmazott egyik munkahelytől a másikig, miközben mások az állásukat hátrahagyva saját üzleti birodalmat építenek? Robert T. Kiyosaki Cashflow Négyszög – Kalauz az anyagi függetlenséghez című könyve a befektetői gondolkodásmód alapja. Vállalkozói életem késői szakaszában olvastam, mely szemléletváltó hatással volt rám. Azóta egyértelműen erősítem a négyszög jobb oldalát és erősítem a pénz gyors áramlását. Jelentős pénzügyi összegeket csak hasznot hozó dolgokra fordítok, minden mást inkább bérlek. Kevés tárgyat, helyette inkább élményeket veszek.



## **Robert T. Kiyosaki: Gazdag papa, szegény papa – Mit tanítanak a gazdag szülők gyermekeiknek a pénzről – amit a szegények és a középosztálybeliek nem tanítanak meg?**

Robert T. Kiyosaki *Gazdag papa, szegény papa – Mit tanítanak a gazdag szülők gyermekeiknek a pénzről – amit a szegények és a középosztálybeliek nem tanítanak meg?* című könyve alapmű, melyet mindenkinek el kellene olvasnia, aki nem érti, miért nem ér el pénzügyi sikereket, és mindenkinek, aki szeretné megtanítani a gyerekeinek, hogyan bánjanak bölcsen a pénzzel. A könyv fiataloknak szánt változatát én is megvettem a gyerekeimnek, hisz olyan gondolkodásmódokat ütköztet, amelyeket én is megtapasztaltam a saját életemben. Voltak osztálytársaim, akik rettentő jól tudtak tanulni, magolni, ezért jelesre végezték el az iskolát, viszont a nagybetűs életben az iskolában megszerzett tudást már nem tudták kamatoztatni. Eközben voltak hozzám hasonlóak, akiknek nem ment ugyan a biflázás, viszont a szüleinktől pénzügyi intelligenciát kaptunk útravalóul, és ennek köszönhetően sokkal sikeresebbek lettünk az átlagnál.



## **Stephen R. Covey – Rebecca R. Merrill: A bizalom sebessége – A rejtett tényező, ami mindent megváltoztat**

A bizalom mindenre hatással van. Ha a bizalom nő, nő a sebesség és csökkennek a költségek – ez az egyik legfontosabb gondolat, amit egyik legmeghatározóbb olvasmányélményem, Stephen R. Covey és Rebecca R. Merrill *A bizalom sebessége* című, eredetileg 2006-ban megjelent könyve adott nekem. Nagyon egyszerű belátni hétköznapi példákkal is ezt: ha bízunk egymásban, nincs szükség hosszas ügyvédi tárgyalásokra, elég egymás kezébe csapni, és már mehet is az üzlet. A másik megszívlelendő alaptézis, amit ez a könyv adott, hogy bizony a bizalom – ahogy minden más is az üzleti életben – saját magunknál kezdődik. Csak akkor tudunk majd bízni másban, ha képesek vagyunk magunkban is bízni – így lehet az önbizalom a sikeres üzlet első lépése is.



## Wolf Gábor: Kisvállalati marketing Biblia

Az OnlineMárkaboltok marketing alapjait Wolf Gábor Kisvállalati marketing Biblia című könyve ihlette. Az írótól tanultuk meg a bizalomépítést, az upsell jelentőségét, a hírlevélírást és még megannyi fortélyt. Egy vállalkozónak meg kell tanulnia a marketinget és az értékesítést, mert ha ez nem megy, sohasem fogja tudni nagyra építeni a cégét. A szerző igazi gyakorlati kézikönyvet tett össze: számtalan példát, működő gyakorlatot, rengeteg ötletet, sok-sok adatot és példahirdetéseket is tartalmaz.

**Nagyon örülünk, hogy végigolvastad Levente  
könyvajánlóját!**

**Készen állsz arra, hogy a könyveken túl  
személyesen is tanulj Leventétől?**

**El akarsz sajátítani az önműködő vállalkozás  
felépítésének lépéseit?**

**Ha igen, akkor jelentkezz a Szemléletváltóba, és  
indulj el Te is a szabad és magánéletben is  
gazdag vállalkozói élet felé vezető úton!**

**ÉRDEKEL A SZEMLÉLETVÁLTÓ ▶**



*Biros Levente*

**Biros Levente**

**OnlineMárkaboltok**

**Szemléletváltó**

**SZEMLÉLET  
VÁLTÓ**