“I have long been of the opinion that if work were such a splendid thing the rich would have kept more of it for themselves” -Henry David Thoreau “To become successful quickly, become an expert at solving a certain type of problem. Don’t diversify. Become an expert at solving that one type of problem and people will come to you. Then, if you are good and trustworthy, you will reach your financial fast track more quickly.” --Robert Kiyosaki As we discussed, simplicity is the first step to “Effortless Success”. The next step is to become an expert at solving a particular type of problem. Its very important to think in this way. We are trained to think in terms of “having a job”. We get up, we go to work for 8 or more hours, we come home. To be more successful, however, we must do something different than a job. Most people focus on what they do at work, we must focus on solving a particular problem. For example, I have a friend who is a massage therapist. She wants to leave her job and create her own massage business. When I asked her to describe her business, she said, “I give people massages”. That is typical job thinking. I told her, “No you don’t. You help people relax and you relieve their muscle pain”. She focused on what she did. I taught her to focus on the problem she solved. So how do you decide? What problem should you solve? Make a list. Make a list of things you are passionate about. What do you love to do? What are you good at doing? List job related activities. List hobbies. List anything you enjoy and are good at. Next, pick your two favorites. My friend, for example, is good at massage and yoga. So those are her two passions. Once you know your passions, you must identify problems related to those passions-- problems you can solve, or can learn to solve. Back pain and high stress are the problems my friend chose to solve. You can even do this at your job. Instead of being a normal, boring employee-- become a problem solving expert. Pick a common problem at your company, and become an expert at solving it. Don’t be normal. Be remarkable. And don’t try to do everything. You don’t need to work 50 hours a week to be successful. You don’t even need to work 30 hours a week! Success comes from being an expert problem solver. In other words, success comes from working smarter, not longer. I did this with my own teaching. When I started to teach English many years ago, I quickly realized that speaking fluency was the number one problem for students. Most students had studied a lot of grammar in school. Most could read well. But few could speak or understand quickly and easily. I decided to be an expert at solving this problem. To do this, I knew I had to focus. I deliberately chose not to teach writing. I enjoy writing. In fact, I’m a freelance writer and I have a degree in journalism. But I needed to focus, and speaking was the number one problem I wanted to solve. So I became an expert at helping people speak English easily and fast. Sometimes I got in trouble at jobs because of this. Bosses wanted me to teach grammar, but I knew that grammar study did not help. So I ignored my bosses. My goal was not to be a good employee, my goal was to solve my students problem in the best way possible. As a result, I often had problems with bosses, but I was very popular with students. I became an expert, started my own business, and became successful. None of this would have happened it I had played it safe and done my job like everyone else. Focusing on a specific problem, and becoming an expert at solving it was my key to success. It is your key too. That’s the attitude you must have. You must decide that solving a problem is more important than making your boss happy. You must decide that your long-term success is more important than following the rules.

“Há muito sou da opinião de que, se o trabalho fosse uma coisa tão esplêndida, os ricos teriam guardado mais para si” -Henry David Thoreau “Para ter sucesso rapidamente, torne-se um especialista em resolver um certo tipo de problema. Não diversifique. Torne-se um especialista em resolver esse tipo de problema e as pessoas virão até você. Então, se você for bom e confiável, alcançará seu fast track financeiro mais rapidamente.” --Robert Kiyosaki

Como discutimos, a simplicidade é o primeiro passo para o “Sucesso sem esforço”. O próximo passo é se tornar um especialista em resolver um tipo específico de problema. É muito importante pensar assim. Somos treinados para pensar em termos de “ter um emprego”. Levantamos, vamos trabalhar por 8 horas ou mais, voltamos para casa. Para ter mais sucesso, no entanto, devemos fazer algo diferente de um trabalho. A maioria das pessoas se concentra no que faz no trabalho, devemos nos concentrar em resolver um problema específico. Por exemplo, eu tenho uma amiga que é massoterapeuta. Ela quer deixar seu emprego e criar seu próprio negócio de massagem. Quando lhe pedi para descrever seu negócio, ela disse: “Eu dou massagens às pessoas”. Esse é o pensamento típico do trabalho. Eu disse a ela: “Não, você não dá massagens. Você ajuda as pessoas a relaxar e alivia suas dores musculares”. Ela se concentrou no que fez. Eu a ensinei a se concentrar no problema que ela resolveu. Então como você decide? Qual problema você deve resolver? Faça uma lista. Faça uma lista de coisas pelas quais você é apaixonado. O que você ama fazer? O que você é bom em fazer? Liste as atividades relacionadas ao trabalho. Liste hobbies. Liste qualquer coisa que você goste e seja bom. Em seguida, escolha seus dois favoritos. Minha amiga, por exemplo, é boa em massagem e ioga. Então, essas são suas duas paixões. Depois de conhecer suas paixões, você deve identificar problemas relacionados a essas paixões – problemas que você pode resolver ou aprender a resolver. Dor nas costas e alto estresse são os problemas que minha amiga escolheu resolver. Você pode até fazer isso no seu trabalho. Em vez de ser um funcionário normal e chato, torne-se um especialista em solução de problemas. Escolha um problema comum em sua empresa e torne-se um especialista em resolvê-lo. Não seja normal. Seja notável. E não tente fazer tudo. Você não precisa trabalhar 50 horas por semana para ter sucesso. Você nem precisa trabalhar 30 horas por semana! O sucesso vem de ser um solucionador de problemas especialista. Em outras palavras, o sucesso vem de trabalhar de forma mais inteligente, não mais. Eu fiz isso com meu próprio ensino. Quando comecei a ensinar inglês há muitos anos, percebi rapidamente que a fluência na fala era o problema número um para os alunos. A maioria dos alunos tinha estudado muita gramática na escola. A maioria sabia ler bem. Mas poucos podiam falar ou entender com rapidez e facilidade. Eu decidi ser um especialista em resolver este problema. Para fazer isso, eu sabia que tinha que me concentrar. Eu deliberadamente escolhi não ensinar a escrever. Eu gosto de escrever. Na verdade, sou um escritor freelancer e sou formado em jornalismo. Mas eu precisava me concentrar, e falar era o problema número um que eu queria resolver. Então me tornei um especialista em ajudar as pessoas a falar inglês de forma fácil e rápida. Às vezes eu tinha problemas em empregos por causa disso. Os chefes queriam que eu ensinasse gramática, mas eu sabia que o estudo gramatical não ajudava. Então eu ignorei meus chefes. Meu objetivo não era ser um bom funcionário, meu objetivo era resolver o problema dos meus alunos da melhor forma possível. Como resultado, muitas vezes tive problemas com chefes, mas era muito popular entre os alunos. Tornei-me um especialista, abri meu próprio negócio e me tornei bem-sucedido. Nada disso teria acontecido se eu tivesse jogado do jeito seguro e feito meu trabalho como todo mundo. Concentrar-se em um problema específico e me tornar um especialista em resolvê-lo foi a chave para o sucesso. É a sua chave também. Essa é a atitude que você deve ter. Você deve decidir que resolver um problema é mais importante do que deixar seu chefe feliz. Você deve decidir que seu sucesso a longo prazo é mais importante do que seguir as regras.