

AFACERI INTERACTIVE

PENTRU OAMENII CĂRORA
LE PLACE SĂ-I AJUTE PE ALȚII

De Robert T. Kiyosaki

împreună cu Sharon L. Lechter



EDITURA AMALTEA
www.amaltea.ro

coperta: AMALTEA TehnoPlus
prepress: Cristina Petre
producție: Mihaela Conea
distribuție: Mihaela & George Stanca
traducere: Violeta Limona

redactor: Ana-Maria Murariu

editori: Dr. M.C. Popescu-Drânda
Dr. Cristian Cârstoiu

Cuprins

Introducere	5
NETWORK MARKETING 1	
De ce recomand afaceri de network marketing?	9
NETWORK MARKETING 2	
Valoarea nr. 1: O educație de afaceri capabilă să-ți schimbe viața	15
NETWORK MARKETING 3	
Valoarea nr. 2: Valoarea schimbării cadranelor ... în loc de a schimba doar slujbele	31
NETWORK MARKETING 4	
Valoarea nr. 3: Valoarea accesului într-o afacere din cadranul P fără a plăti prețul mare necesar construirii și menținerii unei afaceri	48
NETWORK MARKETING 5	
Valoarea nr. 4: Valoarea investițiilor făcute după modelul celor bogați	61
NETWORK MARKETING 6	
Valoarea nr. 5: Valoarea împlinirii visurilor tale	82
NETWORK MARKETING 7	
Valoarea nr. 6: Care este valoarea unei rețele?	88
NETWORK MARKETING 8	
Valoarea nr. 7: Modul cum valorile tale îți determină perspectiva	92

The Business School for People Who Like Helping People
©2001 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter

AFACERI INTERACTIVE – pentru oamenii cărora le place să-i ajute pe alții
Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter
ISBN 973-9397-45-X
© 2002 – EDITURA AMALTEA
CP 9-8 București
internet: www.amaltea.ro / email: office@amaltea.ro

NETWORK MARKETING 9	
Valoarea nr. 8: Valoarea capacității de conducere	105
NETWORK MARKETING 10	
De ce network marketingul va continua să se dezvolte	115
NETWORK MARKETING 11	
Cereți sponsorului dumneavoastră să vă învețe să jucați	122
NETWORK MARKETING 12	
Cei mai buni mentori din lume sunt gata să vă îndrume	124
În rezumat	126

Introducere

Robert Kiyosaki, autorul cărților de succes *Tată bogat, tată sărac*, *Cadranul banilor*, *Ghidul de investiții al tatălui bogat* este profesor și conferențiar recunoscut pe plan internațional în domeniul circuitului banilor. J.P. Morgan a declarat că *Tată bogat, tată sărac* trebuie neapărat citită de toți afaceriștii milionari, așa cum menționează *Wall Street Journal*, iar publicația *USA Today* consideră lucrarea de mai sus „un punct de plecare pentru oricine vrea să obțină controlul viitorului său financiar.”

Robert spune adesea: „Mergem la școală pentru a învăța că trebuie să muncim din greu ca să obținem bani. Eu scriu cărți și creez produse care îi învață pe oameni cum să facă pentru ca banii să muncească din greu pentru ei... astfel încât oamenii să se poată bucura de belșugul acestei lumi minunate în care trăim.” Cărțile lui Robert și jocurile lui, *CASHFLOW 101*, *102* și *CASHFLOW for KIDS* (Circuitul banilor pentru copii) s-au bucurat de un succes fenomenal. Cartea *Tată bogat, tată sărac* este disponibilă acum în 35 de limbi. În parte, Robert pune acest succes pe seama sectorului de network marketing. „Deși nu am avut drept țintă sectorul network marketingului, acesta a susținut incredibil de mult și a apreciat mesajul nostru și anume că oamenii trebuie să preia controlul asupra viitorului lor financiar.”

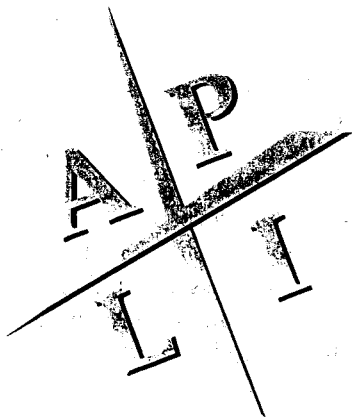
Deși Robert nu face parte din nici o organizație de network marketing, el recunoaște valoarea oportunităților oferite de acest sector și o evidențiază în această carte.

„Niciodată mai înainte n-a fost atât de ușor să devii bogat.” spune Robert. „Mi-au trebuit 30 de ani și două afaceri eșuate pentru a câștiga educația și experiența necesară construirii unei afaceri de succes. Sectorul network marketingului oferă un sistem de afaceri la cheie oricui vrea să obțină controlul asupra viitorului său financiar.

„Tatăl meu cel bogat m-a învățat că unul dintre cele mai puternice concepte în lumea afacerilor este conceptul de «rețea (network)». El spunea: «Cei mai bogați oameni din lume caută rețele sau și le construiesc; toți ceilalți caută un loc de muncă. Poți să ai cea mai grozavă idee sau cel mai grozav produs, dar vei avea succes numai dacă ai o rețea prin care să-i informezi pe oameni despre ideea sau produsul tău și o rețea de distribuție prin care să le poți vinde.»

Multe organizații din sectorul network marketingului încearcă în zilele noastre să se distanțeze de termenii „network marketing” deoarece consideră că aceștia au o conotație negativă. Prin contrast, Robert subliniază cuvântul „rețea” ca fiind adevărata cheie spre succesul financiar.

În cea de-a doua carte din seria *Tatăl bogat*, și anume *Cadranul banilor*, Robert descrie cele patru tipuri de oameni care formează lumea afacerilor și diferențele esențiale dintre ele.



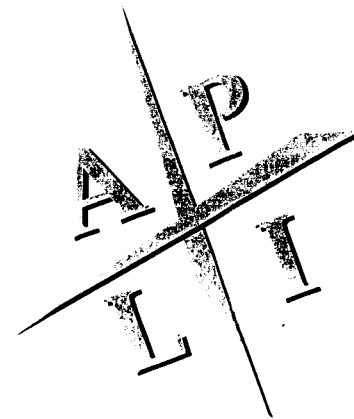
Cadranul A vine de la „angajați”. Cadranul L vine de la „liber profesioniști”. Cadranul P vine de la „patroni” sau

proprietari de afaceri, iar I de la „investitori”. Cele patru cadrane ne arată cum își câștigă oamenii banii.

Școlile tradiționale te instruiesc pentru cadranele din stânga, adică pentru a fi angajat sau liber profesionist și te învață să muncești din greu pentru a-ți câștiga banii. Cărțile lui Robert Kiyosaki și jocurile lui te instruiesc pentru a activa în cadranele din dreapta unde afacerea și banii muncesc din greu pentru tine. Robert sprijină sectorul network marketingului pentru că te ajută să-ți construiești o afacere în cadranul P de pe partea dreaptă.

Trecând în revistă cadranele, Robert evidențiază că pe partea stângă se află angajații și liber profesioniștii care îi reprezintă pe cei care-și câștigă banii pe cont propriu, ca indivizi. Aceasta înseamnă că potențialul lor de a obține venituri este finit, limitat de propriile lor capacități și de timpul de care dispun pentru a munci. Există un număr finit de ore într-o zi. În acest timp, oamenii de succes din cadranele de pe partea dreaptă lucrează în echipă. Ei își formează o rețea pentru a obține succesul. Potențialul de a dobândi venituri este infinit pentru că se bazează pe timpul și banii altor oameni care să lucreze pentru ei.

Muncă
Indivizi
Potențialul
veniturilor finit



Rețea
Lucrează în echipă
Potențialul
veniturilor infinit

Haideți să cercetăm conceptul de „rețea”. Gândiți-vă la unele dintre afacerile cu cel mai mare succes de care ați auzit și faceți o apreciere asupra modului în care succesul lor se bazează pe o rețea

de clienți, vânzători, furnizori etc. Numim stațiile de televiziune naționale „rețele de televiziune”. Internetul este numit „rețea”.

Cheia către succesul financiar poate consta în găsirea sau construirea unei rețele.

NETWORK MARKETING I

De ce recomand afaceri de network marketing?

Sunt întebat deseori: „De vreme ce nu te-ai îmbogățit dintr-o afacere de network marketing, de ce recomanzi altora să intre în astfel de afaceri?”

Există mai multe motive pentru care recomand acest sector și ele vor fi explicate pe parcursul acestei lucrări.

O minte închisă

Era pe la mijlocul anilor 1970 când un prieten mi-a cerut să particip la prezentarea unei noi oportunități de afaceri. Fiind o persoană care și-a făcut un obicei din a cerceta oportunitățile de afaceri și investiții, am fost de acord. Deși mi s-a părut ciudat că întâlnirea de afaceri urma să aibă loc într-o locuință privată și nu într-un birou, m-am dus totuși. Acea întâlnire avea să constituie inițierea mea în lumea network marketingului.

Pe când pleca de la prezentarea care durase trei ore, prietenul meu m-a întebat ce părere am despre oportunitatea de afaceri prezentată. Răspunsul meu: „A fost interesant, dar nu este pentru mine.”

Atunci când prietenul meu m-a întebat de ce nu sunt interesat, eu i-am spus: „Îmi construiesc deja propria mea afacere. De ce aș avea nevoie să construiesc o afacere împreună cu alți oameni?” Apoi am adăugat: „Pe lângă asta, am auzit zvonuri că aceste afaceri de network marketing nu

sunt decât scheme piramidale și sunt ilegale.” Înainte ca prietenul meu să mai poată spune ceva, am dispărut în noapte, urcându-mă în mașină și pornind la drum. Minteța mea era închisă și nu voiam să mai aud nimic. Au trecut ani până când să mi se deschidă iarăși ... până când mințea mea s-a deschis suficient pentru a asculta și a începe să-mi schimb părerea despre network marketing.

În acea etapă a vieții mele, pe la mijlocul anilor 1970, îmi construim prima mea afacere internațională, așa încât eram oricum foarte ocupat, având o slujbă regulată și lucrând la afacere în timpul meu liber. Afacerea pe care o construim era axată pe fabricarea și vânzarea primelor huse de planșe de surf din nailon și Velcro. Curând după prima mea întâlnire privind network marketingul, afacerea mea cu huse pentru echipamente de sport a luat avânt. Cei doi ani în care muncisem din greu îmi aduceau recompense. Succesul, recunoașterea și norocul păreau să se reverse peste mine și cei doi parteneri ai mei. Ne-am atins țelul de a deveni milionari înainte să împlinim 30 de ani, iar în anii 1970 milionul de dolari valora ceva. Firma mea și produsele mele erau prezente în magazine ca *Surfer*, *Runner's World* și *Gentleman's Quaterly*. Noi aveam cele mai noi și mai atractive produse în lumea echipamentelor sportive și comenzile se revărsau din toată lumea. Prima mea afacere internațională era pe picioare și funcționa, iar eu nu m-am mai gândit la network marketing în următorii 15 ani.

O schimbare a minții

Undeva pe la începutul anilor 1990, un prieten pe care-l respect pentru înțelepciunea lui financiară și pentru succesul în afaceri, mi-a spus că activa într-o afacere de network marketing. Bill era deja foarte bogat de pe urma investițiilor imobiliare, așa încât m-am mirat de ce ar activa în acest tip de afacere. Devenind curios, l-am întrebat: „De ce ai intrat în această afacere? N-ai nevoie de acești bani, nu-i așa?”

Râzând din toată inima, Bill mi-a spus: „Știi că îmi place să fac bani, dar nu am intrat în această afacere pentru că am nevoie de bani. Starea mea financiară este excelentă.”

Știam că Bill tocmai finalizase proiecte imobiliare comerciale în valoare de peste un miliard de dolari în ultimii doi ani, așa încât eram la curent cu faptul că se descurca bine.

Cu toate acestea, răspunsul lui vag m-a făcut mai curios, așa încât am insistat și l-am întrebat:

– Prin urmare, de ce ai intrat într-o afacere de network marketing?

– Se numește „afacere de distribuție”, mi-a replicat el. Nu o mai numim network marketing.

– Fie cum spui tu, am răspuns eu. Oricum ai numi-o, spune-mi de ce tocmai tu ai intrat într-o asemenea afacere?

Bill s-a gândit un lung moment și apoi a început să vorbească domol în stilul lui texan.

– De ani de zile oamenii îmi cer ponturi pentru investiții imobiliare. Ei vor să afle cum să se îmbogățească prin acest fel de investiții. Mulți vor să știe dacă pot investi împreună cu mine sau cum pot achiziționa imobile fără să pună banii jos.

Aprobându-l din cap, am spus:

– Și mie mi se pun aceleași întrebări.

– Problema este continuă Bill, că cei mai mulți nu pot investi împreună cu mine pentru că nu au destui bani pentru a se preta la investițiile mele. Iar motivul pentru care adeseori ei vor să facă o afacere fără să pună banii jos este acela că nu-i au. Ori n-au destui bani pentru a se implica în tranzacțiile mele, ori n-au bani deloc.

– Vrei să spui că acești oameni nu au bani deloc sau, dacă au bani, nu sunt destui ca să-i poți ajuta. Ei nu sunt destul de bogați pentru investițiile tale? am spus eu.

Bill aprobă din cap.

– Și în plus, dacă acești oameni au ceva bani, aceștia sunt economiile lor de-o viață și deseori se tem foarte mult să nu-i piardă. Iar tu și cu mine știm că o persoană care se teme că-și va pierde banii de cele mai multe ori chiar îi pierde.

Conversația mea cu Bill a continuat încă timp de câteva minute, dar curând a trebuit să mă grăbesc spre aeroport. Încă nu prea înțelegeam de ce intrase într-o afacere de network marketing, dar mințea mea începuse să fie mai receptivă. Începusem să vreau să știu de ce intrase într-o afacere de acest tip sau într-o afacere de distribuție, cum o numea el.

În următoarele câteva luni, dialogul meu cu Bill a continuat. Încet am început să înțeleg motivele lui pentru a activa în această afacere.

Motivele lui principale erau:

1. **Bill voia să ajute oamenii.** Acesta era motivul principal pentru care intrase în acest tip de afacere. Deși era un om bogat, nu era lacom sau arogant.
2. **Voia să se ajute și pe sine.** „Trebuie să fii bogat pentru a investi cu mine. Am înțeles că dacă ajutam mai mulți oameni să devină bogați, atunci voi avea mai mulți investitori.” Bill continuă: „Ironia constă în faptul că, cu cât am ajutat mai mulți oameni să se îmbogățească și să-și construiască propria afacere, cu atât s-a dezvoltat mai mult afacerea mea și eu am devenit mai bogat. Acum am o afacere de distribuție înfloritoare, mai mulți investitori și mai mulți bani pe care să-i investesc. Vorbim despre câștig pe toate planurile. Din acest motiv am început în ultimii ani să investesc în proiecte imobiliare mult mai importante. După cum știi, este greu să te îmbogățești cu adevărat investind în tranzacții imobiliare de mică anvergură. Se poate face, dar dacă nu ai destui bani, tot ce obții sunt tranzacții imobiliare pe care oamenii cu bani mulți le refuză.”
3. **Îi place să învețe și să-i învețe și pe alții.** „Îmi place să lucrez cu oameni care vor să învețe. Este epuizant să lucrezi cu oameni care cred că știu totul, iar în lumea investițiilor imobiliare lucrez cu mulți asemenea indivizi. Este dificil să lucrezi cu cineva care știe toate răspunsurile. Pentru mine, oamenii care intră în network marketing caută răspunsuri noi și sunt gata să învețe. Ador să învăț și să-i învăț și pe alții, să împărtășesc idei noi cu oameni entuziaști în a-și continua educația. După cum știi, am o diplomă în contabilitate și un master în finanțe. Această afacere îmi oferă șansa să-i învăț și pe alții ce știu eu, dar și să continuu să învăț împreună cu ceilalți. Ai fi surprins să afli câți oameni foarte inteligenți, bine educați, din diferite medii au intrat în această afacere. Sunt de asemenea, și mulți oameni fără o educație formală care au intrat în afacere pentru a căpăta instruirea de care au nevoie spre a obține securitate financiară într-o lume cu tot mai multe incertitudini în

privința unui loc de muncă. Ne adunăm și ne împărtășim cunoștințele deja căpătate în experiența noastră de viață și cele ce sunt de învățat. Ador să învăț și ador să-i învăț și pe alții, de aceea îmi place atât de mult această afacere. Este o afacere grozavă și o școală minunată de afaceri pentru lumea reală.”

O minte deschisă

Prin urmare, pe la începutul anilor 90 mintea mea a început să se deschidă, iar părerea mea despre sectorul network marketingului să se schimbe. Am reușit să văd lucruri pe care mintea mea închisă nu putuse să le vadă. Am început să văd părțile bune din network marketing în loc să văd numai părțile proaste. Dar aceste părți negative există. În fond, majoritatea lucrurilor au și aspecte negative.

După ce m-am pensionat în 1994, liber să fac ce vreau din punct de vedere financiar la vârsta de 47 de ani, am început propriile mele cercetări despre sectorul network marketingului. Ori de câte ori cineva mă invita la o prezentare, participam doar ca să ascult ce spune fiecare. M-am alăturat câtorva asemenea firme dacă mi-a plăcut ce spuneau. Dar nu m-am alăturat numai ca să fac bani, ci ca să studiez cu atenție laturile pozitive și negative ale fiecărei afaceri. În loc să-mi închid mintea, doream să găsesc propriile mele răspunsuri. După ce am studiat mai multe afaceri, am observat laturile negative pe care majoritatea oamenilor le identifică la prima vedere, ca, de pildă, oamenii ciudați care intră inițial în afacere și o promovează. Este adevărat că mulți visători, escroci, răzvrătiți, ratați, șmecheri puși pe îmbogățire rapidă sunt atrași de aceste afaceri. Una dintre provocările unei afaceri de network marketing este să ducă o politică a ușilor deschise care să permită aproape oricui să se alătore. Această politică a ușilor deschise înseamnă a oferi *șanse oneste și egale* pentru oricine. Idee proclamată de majoritatea socialiștilor. Cu toate acestea, nu am întâlnit socialiști înfocați în aceste afaceri. Ele sunt pentru capitaliști sau cel puțin pentru oameni care speră să devină capitaliști.

După ce am dat peste o grămadă de indivizi puși pe îmbogățit, pungași și visători, am început, în sfârșit, să mă întâlnesc

cu liderii unora dintre aceste afaceri. Erau oameni dintre cei mai inteligenți, amabili, etici, morali și buni profesioniști pe care i-am întâlnit de-a lungul tuturor anilor în care am activat în afaceri. O dată ce mi-am depășit prejudecățile și am întâlnit oameni pe care-i respectam și cu care am stabilit relații, am descoperit inima acestui sector. Puteam vedea acum ceea ce nu fusesem capabil să văd mai înainte. Puteam vedea acum atât aspectele pozitive cât și cele negative.

Prin urmare, această carte este scrisă pentru a răspunde la întrebarea: „Având în vedere că nu te-ai îmbogățit dintr-o afacere de network marketing, de ce le recomanzi altora să intre în astfel de afaceri?” Tocmai pentru că **nu mi-am câștigat** averea din afaceri de network marketing pot să vorbesc ceva mai obiectiv despre acest sector. În această scurtă lucrare descriu ceea ce mi se pare a avea o **reală** valoare în afacerile de network marketing o valoare care depășește simplul potențial de a câștiga o mulțime de bani.

Cum spunea tatăl meu cel bogat: „Cei mai bogați oameni din lume caută rețele sau și le construiesc, toți ceilalți caută un loc de muncă.”

Deși o afacere de network marketing **nu este** potrivită pentru oricine, acest sector continuă să se dezvolte ca o puternică forță financiară în lumea de astăzi. Oamenii interesați să facă afaceri în viitor și preocupați de propriul lor viitor financiar ar trebui să-l cerceteze cu obiectivitate.

NETWORK MARKETING 2

Valoarea nr. 1: O educație de afaceri capabilă să-ți schimbe viața

Nu banii sunt importanți

„Avem cel mai bun plan de recompense.” Am auzit deseori acest comentariu pe când cercetam diverse afaceri de network marketing. Oameni nerăbdători să-mi arate oportunitatea oferită de afacerea lor îmi spuneau povești despre persoane care câștigau sute de mii de dolari pe lună din această afacere. Am întâlnit și oameni care câștigau într-adevăr sute de mii de dolari pe lună din afacerea lor de network marketing. Prin urmare, nu pun la îndoială potențialul de câștig masiv în aceste afaceri.

Ispita de a câștiga o grămadă de bani atrage mulți oameni în aceste afaceri. Cu toate acestea, nu recomand să fie luată în considerație o afacere de network marketing în principal pentru bani.

Nu produsele sunt importante

„Avem cele mai bune produse.” Acesta este, ca importanță, al doilea beneficiu care mi-a fost prezentat în cursul cercetării diverselor afaceri de network marketing. Investigând aceste afaceri, am fost total surprins să constat cât de multe produse și servicii sunt livrate prin acest tip de sisteme.

Prima afacere de network marketing pe care am cercetat-o în anii 70 vindea vitamine. Le-am încercat și am constatat că sunt de calitate excelentă. Unele dintre acele vitamine le mai iau și acum. Pe măsură ce căutările mele au continuat, am găsit afaceri de network marketing în aceste linii principale de produse:

1. Produse consumabile pentru curățenia locuinței
2. Servicii telefonice
3. Servicii imobiliare
4. Servicii financiare
5. Pagini de Internet
6. Distribuție pe Internet, vânzarea cu rabat a aproape tuturor produselor pe care le vând magazinele Wal-Mart și K-Mart
7. Produse pentru îngrijirea sănătății
8. Bijuterii
9. Servicii pentru plata impozitelor
10. Jucării educative

Și lista poate continua. Cel puțin o dată pe lună, aud de o nouă firmă de network marketing cu un nou specific în ce privește produsele sau planul de recompense. Mă alătur unora dintre ele pentru că vreau produsul sau serviciul pe care-l oferă. Dar produsele sau planurile de recompense nu reprezintă motivele principale pentru care încurajez oamenii să cerceteze diverse afaceri de marketing de acest tip.

Important este planul de educație

Motivul principal pentru care recomand o afacere de network marketing este sistemul de educație. Sarcina care vă revine este să investiți timpul necesar pentru a cerceta recompensele și produsele oferite de firmă și pentru a pătrunde cu adevărat în inimă afacerii în scopul de a vedea dacă este într-adevăr interesată să vă instruiască și să vă educe. Acest lucru vă ia mai mult timp decât dacă vă duceți doar să ascultați trei ore o ofertă de vânzări și să vă uitați printr-un catalog cu produse frumos colorate. Pentru a afla cât de bună este cu adevărat educația oferită de firmă, s-ar putea să fie necesar efortul de a vă desprinde de canapea și de a investi ceva timp participând la ședințele de instruire și la activitățile educative. Dacă vă place ceea

ce ați auzit la prezentarea inițială, acordați-vă timp pentru a vă întâlni cu persoanele care se ocupă de instruire și activități educative. Este ceea ce am făcut și eu, iar ceea ce am aflat m-a impresionat.

Cercetați cu atenție pentru că cele mai multe firme de network marketing se laudă că au planuri de educație grozave. Cu toate acestea, am constatat că multe dintre ele *nu au* sistemele de instruire și educație atât de grozave pe cât o pretind. În majoritatea firmelor pe care le-am cercetat, singura instruire pe care o acordau era o listă de cărți recomandate, iar apoi se concentrau în a te educa cum să-ți recrutezi prietenii și familia în afacere. Cu alte cuvinte, tot ce te învățau era să devii un vânzător mai bun al produselor lor sau al sistemului lor. Prin urmare, nu vă grăbiți și cercetați cu atenție pentru că sunt multe firme de network marketing care au planuri excelente de instruire și educaredupă părerea mea, chiar unele dintre cele mai bune planuri de instruire pentru afaceri în lumea reală din câte am văzut vreodată.

Ce trebuie să căutați la un plan de educație

Dacă ați citit celelalte cărți ale mele, știți deja că mă trag dintr-o familie de profesori. Tatăl meu a fost directorul sistemului școlar al statului Hawaii. Cu toate că mă trag dintr-o familie de educatori, nu mi-a plăcut educația tradițională. Deși am câștigat o bursă la o importantă academie militară federală din New York și mi-am luat licența în științe, educația tradițională m-a plictisit. Am trecut prin etapa studenției și a absolvirii, dar rareori am fost provocat sau interesat de ceea ce mi s-a cerut să studiez.

După ce am absolvit academia militară, m-am alăturat trupelor Marinei Statelor Unite și am fost acceptat în Programul de instruire pentru zbor al Marinei SUA la Pensacola, Florida. Războiul din Vietnam era în desfășurare și era nevoie urgentă de a instrui mai mulți piloți. În timp ce eram elev la școala de pilotaj, am găsit genul de instruire care mă provoca și mă entuziasma. Majoritatea dintre noi au auzit clișeul deja uzat: „a transforma omida în fluture”. Ei bine, exact asta au făcut. Când am intrat acolo, eram deja ofițer brevetat deoarece absolvisem o academie militară. Dar mulți dintre elevii care fuseseră admiși erau proaspeți absolvenți ai universităților civile și semănau cu niște omizi. Fiind epoca hippy, erau câteva personaje foarte ciudate stând acolo îmbrăcate în civil,

gata să înceapă un program de educație care le va schimba viața. Dacă supraviețuiau instruirii, în doi sau trei ani aveau să devină fluturi, adică piloți pregătiți să reziste rigorilor unora dintre cele mai dure zboruri din lume.

Top Gun cu Tom Cruise a fost unul dintre cele mai bune filme care au înfățișat această transformare din omizi în fluturi. Chiar înainte de a pleca în Vietnam, am staționat și eu la San Diego, California, unde se află școala de pilotaj filmată în *Top Gun*. Deși nu am fost un pilot suficient de bun pentru a fi luat în considerație de acea prestigioasă școală, energia și încrederea arătate de tinerii piloți din film erau starea pe care majoritatea dintre noi o simțeam în timp ce ne pregăteam să plecăm în război. Ne-am transformat din niște băieți dezordonati care nu puteau să zboare...în niște tineri bărbați instruiți și gata să facă față unor provocări pe care majoritatea oamenilor le-ar evita. Schimbarea pe care am observat-o la mine însumi și la colegii mei, elevi piloți, este aceea pe care o înțeleg prin cuvintele „educație care îți schimbă viața”. O dată ce am terminat școala de pilotaj și am plecat în Vietnam, viața mea nu a mai fost niciodată aceeași. Nu mai eram aceeași persoană care intrase în școală.

Ani de zile după ce terminaseră școala de pilotaj, mulți dintre colegii mei piloți au reușit să devină oameni de succes în lumea afacerilor. Când ne adunăm și repovestim vechile noastre istorii de război, remarcăm adesea că instruirea pe care am primit-o în școala de pilotaj a avut un imens impact în ce privește succesul nostru de acum în afaceri.

Prin urmare, când vorbesc de o educație care îți schimbă viața, mă refer la o educație suficient de puternică pentru a transforma o omidă într-un fluture. Când vă uitați la un plan de instruire al unei afaceri de network marketing, vă recomand să alegeți un astfel de plan care are puterea să facă o schimbare în viața dumneavoastră.

Cu toate acestea, vă previn că, exact ca la școala de pilotaj, nu toată lumea este capabilă să reziste programului.

Școala de afaceri pentru viața reală

Unul dintre cele mai bune lucruri în școala de pilotaj a fost acela că am fost instruiți de piloți de abia întorși din războiul din Vietnam. Atunci când ne vorbeau, o făceau folosind propria lor

experiență de viață. Una dintre problemele cu care m-am confruntat în școala de afaceri era aceea că mulți dintre profesori nu aveau nici o experiență de afaceri în viața reală. În cazul network marketingului, oamenii din vârf care îi învață și pe ceilalți trebuie să fi avut succes în lumea reală sau altfel nu ar fi ajuns în vârf. În lumea școlilor de afaceri tradiționale, nu trebuie să ai succes în lumea reală a afacerilor pentru a preda cursuri de afaceri. Probabil că din acest motiv profesorii din școlile tradiționale de afaceri nu câștigă la fel de mult ca unii instructori din lumea network marketingului.

Deci, atunci când cercetați o afacere de network marketing, uitați-vă după oamenii din vârful ei, oameni care au succes în afaceri și apoi întrebați-vă dacă vreți să învățați de la ei.

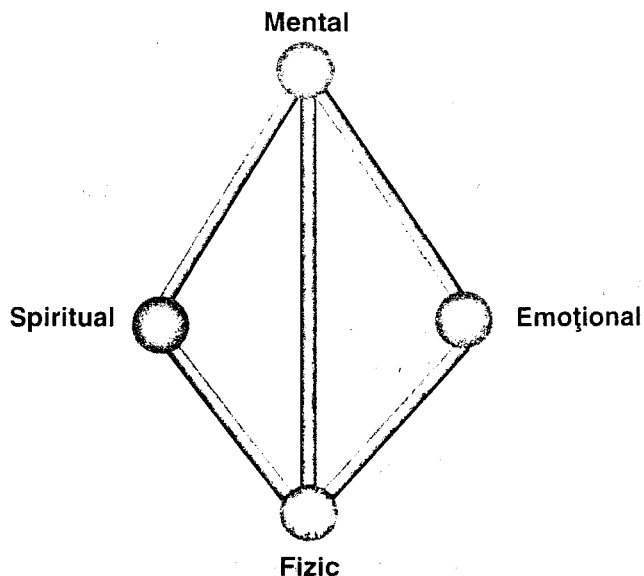
Unele dintre cele mai importante subiecte de afaceri din lumea reală abordate de educația oferită în cadrul firmelor de network marketing sunt:

1. Atitudinea necesară pentru succes
2. Capacitățile de conducere
3. Capacitățile de comunicare
4. Abilitatea de lucru cu oamenii
5. Depășirea temerilor personale, a îndoielilor și a lipsei de încredere în sine
6. Învingerea fricii de respingere
7. Abilitățile de administrare a banilor
8. Abilitățile pentru investiții
9. Abilitățile pentru contabilitate
10. Capacitatea de gestionare a timpului
11. Capacitatea de a stabili obiective
12. Capacitatea de sistematizare

Oamenii de succes pe care i-am întâlnit în afacerile de network marketing și-au dezvoltat aceste însușiri cu ajutorul programelor de instruire oferite de companiile respective. Indiferent dacă ajungi în vârful unui sistem de network marketing sau dacă faci mulți bani, această instruire are o mare valoare pentru restul vieții tale. Un plan de educație bun vă poate îmbunătăți viața, poate pentru totdeauna.

Ce înseamnă o educație care-ți schimbă viața?

Am creat diagrama care urmează pentru a vă explica ce înțeleg printr-o educație care-ți schimbă viața. Observați că este un tetraedru, ceea ce înseamnă un poliedru cu patru laturi, cunoscut de obicei sub numele de piramidă ... iar piramidele Egiptului supraviețuiesc de secole. Cu alte cuvinte, tetraedrul sau piramida sunt structuri foarte stabile. Cărturarii au crezut de secole că legile universale sau natura funcționează având la bază patru elemente, în acest caz patru laturi. De aceea există patru anotimpuri: iarna, primăvara, vara și toamna. Pentru cei care studiază astrologia, există patru elemente: pământul, aerul, apa și focul. Atunci când vorbesc despre o educație care îți schimbă viața, schimbările sunt din nou în număr de patru. Cu alte cuvinte, pentru ca o astfel de educație să fie cu adevărat eficientă, ea trebuie să afecteze toate cele patru aspecte ale Piramidei de Învățare.



Educația tradițională se axează în principal pe educația minții. Acest tip de educație te învață să citești, să scrii, să socotești, toate acestea fiind deprinderi foarte importante. Ele sunt numite adesea *deprinderi cognitive*. Ceea ce mie nu-mi place la educația

tradițională este impactul ei pe plan emoțional, fizic și spiritual. Voi comenta fiecare aspect în parte.

- 1. Educația emoțională:** Una dintre nemulțumirile mele la adresa educației tradiționale este aceea că se folosește de emoția fricii, mai exact frica de a face greșeli, ceea ce conduce la frica de eșec. În loc să mă inspire să învăț, profesorul folosește teama de eșec pentru a mă motiva, spunând lucruri ca acesta: „Dacă nu iei note bune, nu vei obține o slujbă bine plătită.”

De asemenea, când eram la școală, am fost pedepsit pentru că am greșit. În școală, am învățat, pe plan emoțional, să-mi fie teamă de greșeli. Problema este că, în lumea reală, oamenii care o iau înaintea sunt aceia care fac cele mai multe greșeli și învață din ele.

Tatăl meu cel sărac, profesorul, credea că a face o greșală este un păcat. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat spunea: „Suntem astfel concepuți încât pentru a învăța trebuie să facem greșeli. Învățăm să mergem pe bicicletă căzând și suindu-ne din nou în șea.” El mai spunea: „Păcat este atunci când facem o greșală și nu învățăm din ea.”

Explicând mai departe, spunea: „Motivul pentru care mulți oameni mint după ce au făcut o greșală este acela că, pe plan emoțional, sunt înspăimântați de a recunoaște faptul că au greșit și astfel ei pierd ocazia să învețe și să se dezvolte. A face o greșală, a o recunoaște fără a învinovăți pe altcineva, fără a te justifica sau a te scuza este un mod de a învăța. A face o greșală și a nu o recunoaște sau a învinovăți pe altcineva pentru greșelile tale este un păcat.”

În lumea afacerilor tradiționale, domină aceeași atitudine față de greșeli. Aici, dacă faci o greșală ești adesea pedepsit sau dat afară. În lumea network marketingului, ești încurajat să înveți făcând greșeli, corectându-te și devenind mai înțelept mental și emoțional. Atunci când am învățat să fac vânzări în lumea afacerilor, vânzătorii care nu-și îndeplineau

obiectivele erau dați afară. În lumea network marketingului, managerul se concentrează să lucreze cu cei care nu se descurcă bine și-i încurajează să progreseze, în loc să-i dea afară. Probabil că nu ai fi învățat niciodată să mergeți pe bicicletă dacă ai fi fost pedepsit pentru că ai căzut și ai fi primit o notă proastă la mersul pe bicicletă.

Cred că am avut mai mult succes financiar decât majoritatea oamenilor pentru că am avut mai multe eșecuri decât alți oameni. Cu alte cuvinte, am progresat pentru că am făcut mai multe greșeli decât oamenii care au învățat că a face greșeli este un lucru rău sau înseamnă că sunt proști. În network marketing, ești încurajat să faci greșeli, să le corectezi, să înveți și să te dezvolti. Pentru mine, aceasta înseamnă o educație care îți schimbă viața ... o educație care reprezintă aproape opusul educației tradiționale.

Dacă ești înspăimântat că vei face greșeli și te temi de eșec, afacerile de network marketing sunt în mod deosebit potrivite pentru tine. Am fost martorul unor programe de instruire care au construit sau au redat încrederea în sine a unor persoane; iar odată ce ai mai multă încredere în tine, viața ta se schimbă pentru totdeauna.

- 2. Educația fizică:** Mai simplu spus, oamenii care se tem să facă greșeli nu învață prea mult pentru că nici nu fac prea mult. Majoritatea oamenilor știu că învățarea este tot pe-atât un proces fizic, pe cât este un proces intelectual. Învățarea cititului și scrisului sunt procese fizice la fel cum învățarea tenisului este un proces fizic. Dacă ai fost format să știi toate răspunsurile corecte și să nu faci greșeli, există șanse ca procesul educativ să fie stânenit. Cum poți progresa dacă știi toate răspunsurile și ești înfricoșat să încerci altceva?

Firmele de network marketing pe care le-am studiat încurajează *învățarea fizică* tot atât pe cât încurajează *învățarea mentală*. Ești încurajat să ieși în lume și să-ți înfrunți temerile intrând în acțiune, făcând greșeli, învățând

din ele și devenind mai puternic intelectual, emoțional și fizic în cursul acestui proces.

Educația tradițională te încurajează să înveți fapte și apoi te învață emoțional să-ți fie frică de greșeli, ceea ce te trage înapoi fizic. A trăi într-un mediu dominat de teamă nu este sănătos mental, emoțional, fizic sau financiar. Așa cum am afirmat mai înainte, am mai mulți bani nu pentru că sunt superior intelectual, ci pentru că am făcut mai multe greșeli, am acceptat să fac greșeli și mi-am învățat lecțiile din aceste greșeli. Apoi am continuat să fac și mai multe greșeli ... și merg înainte acceptând faptul că voi face încă multe greșeli și în viitor. Aceasta în timp ce majoritatea oamenilor muncesc din greu ca să nu mai facă greșeli în viitor și de aceea viitorul meu diferă de al lor. Nu-ți poți îmbunătăți viitorul dacă nu ești dornic să încerci ceva nou, să riști să faci greșeli și să înveți ceva din ele.

Cele mai bune firme de network marketing își încurajează oamenii să învețe ceva nou, să intre în acțiune, să facă greșeli, să le corecteze și apoi să repete procesul. Aceasta este educația vieții reale.

Dacă te temi să nu faci greșeli, dar știi că este necesar să faci schimbări în viața ta, atunci un program bun de instruire al unei firme de network marketing ar putea fi pentru tine cel mai potrivit program de dezvoltare personală pe termen lung. O asemenea firmă te va lua de mână și te va îndruma spre o viață lipsită de teamă și eșecuri. Iar dacă nu mai vrei să fii ținut de mână, atunci ei n-o vor face.

- 3. Educația spirituală:** Mai întâi, consider important să explic părerile mele personale înainte de a intra în acest subiect deseori sensibil și cu încărcătură emoțională. Folosesc cuvântul *spiritual* în loc de *religios* din anumite motive. La fel cum există firme bune și firme slabe de network marketing, tot la fel există, după părerea mea, organizații religioase bune și altele mai puțin bune. Mai exact, am văzut organizații religioase care ajutau oamenii să se întărească

spiritual și am văzut alte organizații religioase care îi făceau pe oameni să devină mai slabi spiritual.

Prin urmare, atunci când vorbesc de educație spirituală, aceasta poate include sau nu educația religioasă. Atunci când vorbesc de educație spirituală, vorbesc non-denominativ. Când este vorba de religie, sprijin Constituția Statelor Unite care garantează libertatea opțiunii religioase.

Motivul pentru care sunt precaut cu privire la acest subiect este acela că mi s-a spus de la o vârstă fragedă: „Nu discuta niciodată despre religie, politică, sex și bani.” Și eu sunt de acord cu această afirmație, pur și simplu, pentru că aceste subiecte pot fi schimbătoare și cu încărcătură emoțională. Nu intenționez să lezez sentimentele sau credințele dumneavoastră personale, ci doar să sprijin dreptul dumneavoastră de a le avea.

Dincolo de limitele umane

Atunci când vorbesc despre spiritul unei persoane, vorbesc despre puterea care ne propulsează dincolo de limitele noastre intelectuale, emoționale și fizice ...limite care definesc adesea condiția noastră umană.

În timp ce eram în Vietnam, am văzut tineri răniți care știau că sunt pe moarte, dar care continuau să lupte astfel încât alții să supraviețuiască. Un coleg de clasă din școala elementară, care a activat în spatele liniilor inamice mai tot timpul cât a fost în Vietnam, a exprimat mai precis aceste lucruri spunând: „Sunt viu astăzi pentru că cei care au murit au continuat să lupte.” A continuat spunând: „Am participat de două ori la bătălii din care am fost singurul care a scăpat viu. Existența ta se schimbă când înțelegi că prietenii și-au dat viața ca tu să poți trăi.”

Cu multe nopți înainte de o bătălie, stăteam în tăcere la prova portavionului uitându-mă cum alunecă valurile. În aceste lungi momente de liniște încercam să-mi aduc pacea în suflet. Înțelegeam că dimineața voi înfrunta din nou moartea. Mi-am dat seama, în timpul uneia dintre aceste lungi seri de liniște și solitudine că, dacă aș muri a doua zi, ar fi o cale ușoară de a scăpa de toate necazurile. Am înțeles că a trăi era mult mai dificil decât a muri.

O dată ce mă împăcam atât cu posibilitatea de a muri, cât și cu cea de a trăi, puteam apoi să aleg cum voiam să-mi trăiesc viața a doua zi. Cu alte cuvinte, voi zbura cu curaj sau cu teamă? O dată ce îmi făceam alegerea, apelam la spiritul meu spre a mă ajuta să fac față a doua zi, să zbor și să lupt cât de bine puteam, indiferent de rezultatul final.

Războiul este un eveniment groaznic. Îi determină pe oameni să facă lucruri oribile altor ființe umane. Cu toate acestea, tocmai în război am văzut și cele mai bune aspecte ale omului. În război am perceput puterea umană dusă mult peste limitele ei. Și toți avem această putere. Știu că o avem.

Vestea bună este că nu trebuie să mergeți la război pentru a simți această putere. Într-o zi, în timp ce priveam o întrecere între fete și băieți cu handicap motor, am perceput și am fost emoționat să simt același spirit uman. Atunci când am văzut tineri, unii fără picioare, făcând sprint cu picioarele lor protezate, punându-și toată inima și tot sufletul în acea cursă de 100 de metri, spiritul lor a atins spiritul meu. Mi-au dat lacrimile atunci când am văzut o fată care avea doar un picior și alerga din toată inima. Am putut vedea pe fața ei durerea cauzată de alergarea cu piciorul protezat și cu toate acestea, durerea fizică era mai slabă decât puterea spiritului ei. Deși n-a câștigat cursa, mi-a câștigat inima. Ea a ajuns la spiritul meu și mi-a amintit lucruri pe care le uitasem. În acel moment, am înțeles că toți acești tineri alergau pentru noi toți pe cât alergau pentru ei înșiși. Alergau pentru a ne aminti de puterea pe care toți o avem ascunsă înăuntrul nostru.

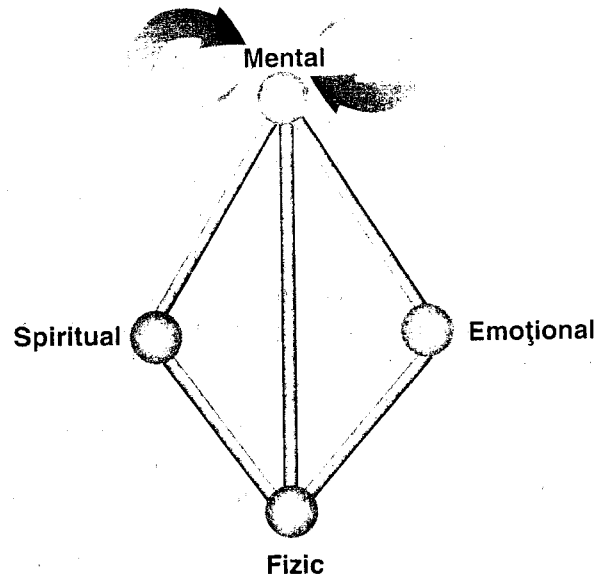
Vedem în filme personalități umane deosebite. În filmul *Brave Heart*, Mel Gibson călărește în fruntea gloatei lui de țărani scoțieni amărâți și înspăimântați de puternica armată britanică aflată în fața lor și urlă din tot sufletul: „Ei pot să ne ucidă, dar nu ne pot lua libertatea.” În acel moment, spiritul lui se adresează spiritului acelor oameni. Ajungând la spiritul lor, le-a înfrânt teama și îndoielile cauzate de lipsa de instruire și de armele inferioare. El le-a aprins spiritul pentru a merge înainte și pentru a învinge cea mai puternică armată din lume.

Am observat că liderii de succes ai firmelor de network marketing au fost instruiți pentru a-și dezvolta această capacitate de a se adresa spiritului uman. Ei au capacitatea să ajungă la măreția sufletească a celor care vin în urma lor și să-i inspire pentru a

merge înainte ... dincolo de limitele lor umane. Aceasta este puterea unei educații capabile să-ți schimbe viața.

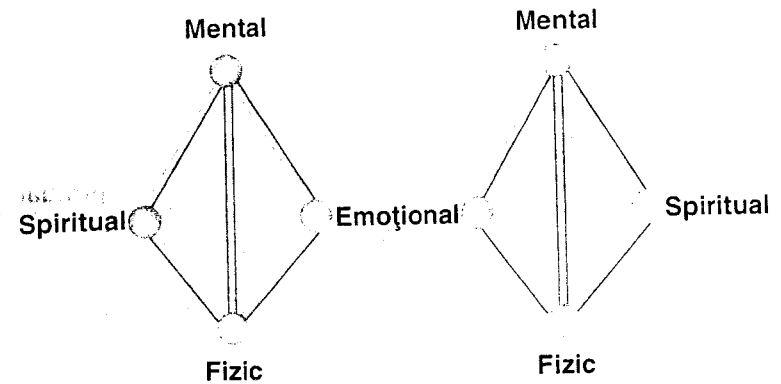
Cercetând diagrama Piramidei de Învățare, puteți vedea ce se întâmplă atunci când oamenii sunt împinși de spiritul lor și nu de emoții sau intelect.

Comunicarea mentală



În general, nu se întâmplă prea multe dacă procesul de învățare se adresează numai minții. Toți am făcut afirmații de genul: „Voi începe să slăbesc săptămâna viitoare.” Și apoi continuăm să ne îngrășăm. Sau spunem: „Voi vinde sau voi recruta mai mulți oameni luna viitoare.” Sau: „Voi începe să economisesc bani la prima chenzină.” Motivul pentru care nimic nu se schimbă este acela că a avut loc numai o activitate a minții. În majoritatea cazurilor, o schimbare reală necesită toate cele patru laturi ale tetraedrului.

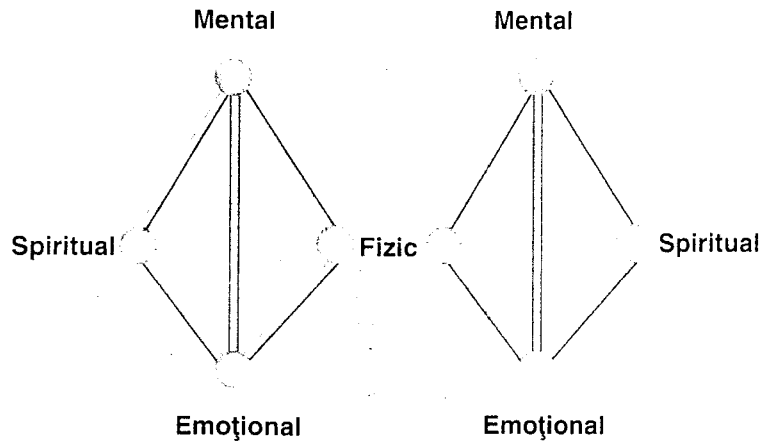
Comunicarea emoțională



Notă: Comunicarea emoțională înseamnă să comunici mai mult prin simțăminte decât prin cuvinte. De pildă, ni s-a întâmplat tuturor să intrăm într-o cameră și să simțim că cineva este furios pe noi chiar înainte ca persoana respectivă să rostească vreun cuvânt. Comunicarea emoțională seamănă cu două diapazoane intrate în rezonanță. Dacă sunt acordate pe aceeași frecvență, poți să lovești unul și curând după ce acesta începe să vibreze, al doilea va începe și el. Aceasta înseamnă că, atunci când ne este teamă, atragem deseori alți oameni fricoși sau oameni care-i vânează pe cei fricoși. Când eram copil, spuneam adesea lucruri de genul: „Simt vibrațiile nocive din băiatul ăsta.” Acesta este un exemplu de comunicare emoțională.

Unul dintre marile avantaje oferite de instruirea într-o firmă de network marketing care dispune de un program de instruire excelent este acela că te încurajează să-ți depășești limitele emoționale și să vorbești din adâncul spiritului tău.

Comunicarea fizică



Noi toți am întâlnit oameni care ne atrag fizic. Am întâlnit de asemenea oameni față de care simțim repulsie, doar datorită felului în care arată. Motivul este acela că tipul de comunicare cel mai puternic dintre toate este cel vizual, felul cum arată o persoană la prima vedere.

Studiile demonstrează că adevărata comunicare de la om la om are loc aproximativ în felul următor:

10%	prin cuvinte
35%	prin emoții
50%	vizual sau fizic
5%	prin alte mijloace.

Cu alte cuvinte, felul în care arăți, dacă ești ursuz, stângaci, îmbrăcat nepotrivit, toate acestea afectează eficiența comunicării tale. Evident, acestea sunt estimări brute sau aproximări, cu toate acestea, ele servesc drept bune îndrumări pentru a îmbunătăți comunicarea între oameni.

Firmele excelente de network marketing acordă o mulțime de timp pentru îmbunătățirea înfățișării fizice a persoanei. Într-o firmă,

a fost oferit chiar și un program opțional de slăbire și exerciții fizice. Liderii acestor companii știu că oamenii sănătoși, atractivi din punct de vedere fizic, comunică mai eficient decât oamenii cu probleme fizice.

Aș dori să fac două comentarii cu privire la subiectul comunicării fizice. Primul se referă la faptul că ni s-a întâmplat tuturor să întâlnim oameni care arătau atractiv pe dinafară, dar care erau niște epave emoționale pe dinăuntru. Am întâlnit de asemenea oameni care ne-au plăcut la prima vedere, dar mai târziu am constatat că erau adevărate comori pe dinăuntru. Ideea este că avem o singură ocazie să facem o primă impresie și de aceea comunicarea fizică este atât de importantă.

Al doilea comentariu este următorul: oamenii îmi cer adesea să-i ajut să-și îmbunătățească afacerile. Dacă sunt de acord s-o fac, prima mea întrebare este: „Ești dornic să faci schimbări și să fii flexibil?” Dacă ei răspund „Da”, am putea continua. Dacă spun „Nu”, discuția s-a încheiat.

În majoritatea cazurilor, oamenii spun: „Da, suntem dornici să facem schimbări.” Aprob din cap și aștept în continuare un moment pentru a testa voința lor. Acum câteva luni, o cunoștință mi-a cerut ajutorul pentru a îmbunătăți profitabilitatea afacerii sale. I-am pus aceeași întrebare despre voința de a face schimbări și a fost de acord. Apoi am spus imediat: „Atunci primul pas este să-ți razi mustața.”

Imediat persoana a refuzat spunând: „Nu vreau să-mi rad mustața. O am din liceu.” Discuția s-a terminat și nu am mai lucrat cu el la îmbunătățirea afacerii lui. Ideea nu era să-și radă mustața ... ci voința lui de a face schimbări. Nu-mi păsa dacă își radea mustața sau nu. Doar testam voința lui de a schimba. Puteam să-i spun să-și schimbe cravata sau pantofii, sau orice altceva la fizicul lui. Poți vedea că majoritatea oamenilor, mental, vor să schimbe, așa cum a făcut și prietenul meu. Dar atunci când l-am pus să schimbe fizic ceva, a dat înapoi. Toată educația este în final de natură fizică. Dacă o persoană nu are voința să învețe fizic, șansele de a realiza o schimbare de durată a educației sunt minime.

Tatăl meu cel bogat obișnuia să spună: „Dacă sunt trei pisici care stau pe gard și două se hotărăsc să sară jos, câte pisici mai sunt pe gard?”

Răspunsul este: „Încă mai sunt trei pisici pe gard.” Aceasta datorită faptului că, dacă doar te *hotărăști* să sari, nu înseamnă că ai și sărit fizic. Și de aceea, tatăl meu cel bogat spunea: „Mâine este cea mai ocupată zi a anului. Majoritatea oamenilor găsesc că este ușor să se hotărăscă să-și îmbunătățească viața în vreun fel, dar apoi amână orice acțiune pentru mâine.” Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Problema este că majoritatea oamenilor rămân, în final, fără nici un mâine.” Prin urmare, lecția care se desprinde este aceea că majoritatea oamenilor vor să schimbe ceva în viața lor, dar schimbarea începe numai când intri în acțiune ... și de aceea aspectele fizice al educației sunt atât de importante.

Cea mai bună educație de care am beneficiat vreodată

Înscrierea la școala de pilotaj, imediat după ce am terminat facultatea, a fost unul dintre cele mai istețe lucruri pe care le-am făcut. Nu era important doar să învăț să zbor sau să mă pregătesc pentru a merge la război. Era vorba să mă pregătesc pentru viața reală. Nu mai eram un copil sau un elev de școală, iar instruirea pe care am primit-o era exact aceea de care aveam nevoie în acea etapă a vieții mele. A fost o educație care mi-a schimbat viața pentru că m-a schimbat intelectual, emoțional, fizic și spiritual. Când m-am întors din război, aveam suficientă încredere în mine ca să înfrunt provocări financiare și de afaceri în fața cărora mulți oameni dau înapoi.

Dacă sunteți gata să faceți vreo schimbare în viața dumneavoastră, cercetați programele de educație oferite de unele firme de network marketing. Acordați-vă ceva timp pentru a vedea dacă afacerea, recompensele, produsele și instruirea sunt acelea de care aveți nevoie în această etapă a vieții dumneavoastră. Dacă hotărâți că o firmă răspunde pozitiv tuturor acestor probleme, atunci luați în considerație începerea unui program de lucru part-time la firma respectivă.

În restul cărții voi vorbi despre alte lucruri valoroase pe care le-am identificat în multe firme de network marketing.

NETWORK MARKETING 3

Valoarea nr. 2: Valoarea schimbării cadranelor ... în loc de a schimba doar slujbele

De câte ori ați auzit oameni făcând următoarele afirmații:

1. „Aș dori să-mi pot lăsa slujba.”
2. „Am obosit să tot schimb slujbele.”
3. Mi-aș dori să pot câștiga mai mulți bani, dar nu-mi pot permite să-mi dau demisia și să încep totul de la capăt cu o nouă firmă. Și nici nu vreau să merg din nou la școală și să învăț o altă profesie.”
4. „De câte ori primesc o mărire de salariu, cea mai mare parte se duce pe impozite.”
5. „Muncesc din greu, dar singurii oameni care se îmbogățesc sunt proprietarii firmei.”
6. „Muncesc din greu, dar nu înaintez pe plan financiar. Trebuie să încep să mă gândesc la pensie.”
7. „Mă tem că tehnologia sau un profesionist mai tânăr mă vor face să par uzat.”
8. „Nu mai pot să muncesc atât de mult. Încep să fiu prea bătrân pentru asta.”
9. „Am urmat facultatea de stomatologie pentru a fi dentist, dar nu îmi mai place să fiu dentist.”
10. „Aș vrea să fac ceva diferit și să întâlnesc oameni noi. M-am săturat să-mi pierd timpul pe lângă oameni care nu au prea

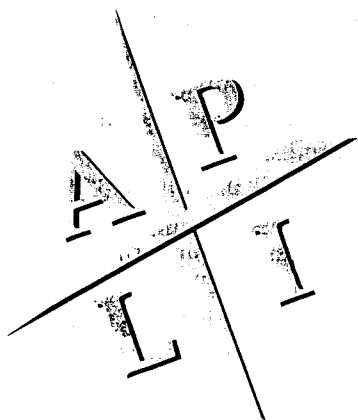
multă ambiție și nici o direcție de mers. M-am săturat să-mi petrec timpul cu oameni care muncesc doar atât cât să nu fie dați afară și m-am săturat să muncesc într-o firmă care ne plătește doar atât cât să nu plecăm.”

Acestea sunt afirmații pe care le fac mereu oamenii prinși în unul dintre cadranele banilor. Acestea sunt comentarii pe care le fac deseori oamenii care sunt pregătiți să schimbe cadranele. Poate că a venit timpul pentru ei să progreseze.

Ce sunt cadranele banilor?

A doua mea carte din seria *Tatăl bogat* se numește *Cadrantul banilor*. Mulți oameni spun că este cea mai importantă carte a mea pentru că îți deschide ochii. Am scris cartea pentru toți cei care sunt gata să facă o schimbare în viața lor... o schimbare mult mai mare decât să schimbe slujbele.

Diagrama următoare este cadrantul banilor conceput de tatăl meu cel bogat.



Cadrantul A vine de la „angajați”.

Cadrantul L vine de la „liber profesioniști”.

Cadrantul P vine de la „patroni”.

Cadrantul I vine de la „investitori”.

Modul în care identificați în ce cadran vă situați este gândindu-vă, pur și simplu, de unde vă vin banii. Cu alte cuvinte, dacă venitul dumneavoastră vine de la o slujbă unde primiți un salariu regulat de la o firmă pe care nu o dețineți, atunci vă situați în cadranul A. O persoană poate fi om de serviciu sau președintele unei firme, dar tot angajat va fi. Acești oameni pot gândi sau spune lucruri de genul: „Eu caut o slujbă sigură cu beneficii asigurate.” Sau: „Cât câștig pentru orele suplimentare?” Sau: „Câte vacanțe plătite avem?” Dacă lucrați pe un comision sau un tarif pe oră, atunci vă situați probabil în cadranul L. De multe ori, oamenii care lucrează pe bază de comision direct, ca agenții imobiliari, se situează în cadranul L. Aceștia pot fi auziți spunând: „Comisionul meu obișnuit este 6% din prețul total de achiziție.” Cadrantul L mai poate include profesioniști independenți, ca doctori sau avocați. Persoanele care percep un tarif pe oră se situează, în general, în cadranul L. Ele pot spune: „Tariful meu orar este de 50\$.” Sau pot spune: „Onorariul meu este de 1000\$ pentru această sarcină.” Cadrantul L mai include majoritatea micilor întreprinzători, de exemplu patroni de restaurante, afaceri de familie, consultanți, oameni care oferă diverse servicii precum curățatul casei sau al curții. Acești oameni sunt adesea indivizi mai aspri, cărora le place să lucreze pe cont propriu. Ei te sfătuiesc deseori: „Nu munci niciodată pentru alții. Muncește pentru tine.” Sau: „Dacă vrei ca ceva să fie bine făcut, fă-o tu însuși.”

Dacă veniturile îți vin dintr-o afacere în care nu trebuie să lucrezi, atunci te situezi în cadranul P. Dacă veniturile îți vin din investiții, atunci te situezi în cadranul I. Dar dacă veniturile îți vin dintr-un plan de pensii guvernamental sau privat, atunci sunt șanse să fie venituri din cadranul A. Este posibil, de asemenea, să primești venituri corespunzătoare mai multor cadrane. De pildă, eu și soția mea primim venituri din toate cele patru cadrane, dar cu toate acestea, majoritatea veniturilor ne vin din investițiile noastre. Prin urmare, considerăm că activăm în cadranul I.

Definițiile sunt simple și clar exprimate în cea mai mare parte. Cele două cadrane care cauzează adesea confuzii sunt cadranele L (liber profesioniști) și P (patroni). Sunt întrebate deseori: „Care este diferența între un liber profesionist sau un mic întreprinzător și un mare patron?” Diferența este ușor de definit.

Răspunsul meu este următorul: „Un patron din cadranul P sau proprietarul unei mari firme poate să nu se implice în afacerea sa pentru un an sau mai mult, iar când revine s-o găsească funcționând chiar mai bine și mai profitabil. Un liber profesionist sau mic întreprinzător nu-și poate permite să stea deoparte nici un minut. În majoritatea cazurilor, dacă aceștia nu mai muncesc, atunci nici nu mai câștigă vreun venit.”

Și aceasta este în general diferența dintre cadranele L și P. Atunci când oamenii spun: „Îmi voi da demisia și mă apuc de lucru pe cont propriu”, majoritatea se deplasează din cadranul A (angajat) în cadranul L (liber profesionist), mai degrabă decât în cadranul P (patron). Unul dintre motivele pentru care 9 din 10 mici afaceri dau faliment este, pur și simplu, acela că în cadranul L este necesar să muncești din greu. Multe mici afaceri eșuează fie datorită epuizării financiare, fie datorită epuizării fizice ... sau datorită ambelor. În cadranul L micul patron este supus presiunii clienților, a guvernului, a angajaților, dacă îi are. Este dificil să muncești eficient când sunt atâția oameni care-ți cer toți câte ceva, imediat.

Cadranul L poate aduce și satisfacții ... deoarece în acest cadran mulți oameni fac ceea ce le place cu adevărat să facă. În cadranul L migrează adesea oamenii care vor să lucreze independent, pe cont propriu. Vestea tristă este aceea că în acest cadran oamenii sunt cel mai prost plătiți dintre toate cele patru cadrane. Am citit recent un articol în care se afirma că mulți dintre micii întreprinzători și liber profesioniștii din Statele Unite câștigă mai puțin de 25.000\$ anual. Cum am spus mai devreme, în acest cadran sunt și cele mai multe falimente în afaceri. Multe dintre aceste mici afaceri nici n-apucă să se ridice de la pământ.

Ce vrei să fii când o să crești mare?

Pe când eram copil, tatăl meu cel sărac îmi spunea deseori: „Mergi la școală, ia note bune astfel încât să poți obține o slujbă sigură.” El mă programa pentru cadranul A.

Mama spunea mereu: „Dacă vrei să fii bogat, ar trebui să te faci doctor sau avocat. În felul acesta vei avea întotdeauna o profesie pe care să te bazezi.” Ea mă programa pentru cadranul L.

Tatăl meu cel bogat îmi spunea: „Dacă vrei să fii bogat ... trebuie să-ți vezi de afacerile tale.” El a continuat spunând: „Cei mai mulți oameni nu se îmbogățesc niciodată pentru că își petrec viața

uitându-se la ce fac alții, în loc să-și vadă de treburile lor.” El mai spunea: „Cu cât cauți mai mult siguranța unei slujbe, cu atât ai mai puțin control asupra vieții tale: control asupra câștigurilor, a impozitelor, a timpului tău liber.” Tatăl meu cel bogat avea o mulțime de timp liber pentru că era proprietarul unor afaceri în loc să lucreze într-o afacere. El a angajat oameni din cadranul A și L pentru a munci și a administra afacerile pentru el. De aceea avea atât de mult timp liber, libertate personală și mai mulți bani deși plătea, conform legii, impozite mai mici. El a continuat spunând: „Dacă vrei să fii liber, atunci mai bine vezi-ți de afacerea ta.” Iar tipul de afacere despre care vorbea el era cel din cadranul P și nu L.

În cartea *Cadranul banilor*, trec în revistă convingerile tatălui meu în legătură cu cuvântul *control*. Tatăl meu cel bogat spunea mereu: „Cu cât cauți mai mult siguranța unei slujbe sau devii liber profesionist autorizat, ca doctorii, avocații, experții contabili, agenții imobiliari, agenții de bursă, cu atât renunți mai mult la controlul asupra vieții tale. Cu cât renunți mai mult la control, cu atât îți pierzi mai mult libertatea.” De aceea, el spunea: „Atunci când cineva te întreabă «Ce vrei să fii când ai să te faci mare?» spune pur și simplu: «O să-mi văd de afacerile mele.»” Și el se referea la afacerile din cadranul P și nu la cele din cadranul L.

Cum să schimbi cadranele

După ce au citit cartea *Cadranul banilor* și au înțeles ce înseamnă să schimbi cadranele, mulți oameni m-au întrebat: „Cum să fac să schimb cadranul? În carte pare simplu de făcut, dar pentru majoritatea dintre noi nu este deloc ușor.”

Răspunsul meu este următorul: „Efectuarea schimbării cadranelor din partea stângă (A și L) cu cele din partea dreaptă (P și I) este ușoară pentru unii oameni. Din nefericire, n-a fost deloc ușoară pentru mine. Dacă nu era tatăl meu cel bogat să mă îndrume, poate că n-aș fi făcut-o niciodată.” Continuu să explic că m-am născut într-o familie de profesori cu o educație bună și, în familia mea, educația bună, o slujbă sigură sau o profesie sigură constituiau valori esențiale extrem de importante. Spun toate acestea pentru că schimbarea cadranelor poate însemna o îndepărtare de valorile esențiale ale familiei ... și de aceea, nu este ușor pentru unii oameni să schimbe cadranele, chiar dacă vor să o facă. Din punctul de

vedere al mamei și al tatălui meu, oamenii bogați care erau patroni sau investitori erau considerați adeseori lacomi, răi, nepăsători și uneori necinstiți.

Atunci când mama și tata au aflat că vreau să intru în lumea afacerilor în loc să devin un angajat bine plătit sau să îmbrățișez o profesie liberală au fost foarte dezamăgiți. Era ceva împotriva valorilor lor. În fond, tata era un profesor devotat și mama era asistentă medicală. Timp de câțiva ani, s-au alăturat chiar ca voluntari Corpului Păcii al Președintelui Kennedy. Erau oameni foarte cumsecade și am moștenit, în mare parte de la ei, conștiința morală și socială. De aceea, atunci când au aflat că vreau să fiu mai degrabă proprietarul unei ierarhii *in loc să urc o scară ierarhică*, s-au simțit umiliți. Ei s-au gândit că m-am dat *de partea celorlalți* ... și chiar asta am făcut. M-am hotărât să lucrez în cadranele P și I în loc de A și L. Am încă aceeași conștiință socială și morală pe care mi-au insuflat-o ei, dar părinții mei nu pot vedea lucrurile în acest fel.

Pentru mama și tata, marii afaceriști și investitori reprezintă partea întunecată a vieții. Și de aceea, schimbarea cadranelor a însemnat pentru mine mai mult decât o schimbare a minții. Părinții mei au crezut că respingeam ceea ce ei mă învățaseră în copilărie ... ceea ce ei credeau că este bine, sănătos și important. Ei credeau că o bună educație, o slujbă bună și o casă frumoasă erau tot ce ar trebui să-mi doresc în această lume. Să vreau să fiu bogat, să dețin firme, să investesc în afaceri din toată lumea și să angajez oameni care să lucreze pentru mine însemna să mă alătur forțelor întunecate ale vieții. Ei nu mă învățaseră niciodată să vreau să fiu un om de afaceri care să lucreze la nivel internațional și să călătorească prin toată lumea. Lor le venea în minte imaginea unui om care îi exploata pe săraci și clasa muncitoare și care își pierduse credința religioasă. Așa încât, pe mine, schimbarea m-a făcut să simt ca și cum mi-aș fi părăsit familia și aș fi plecat departe de ea. Deși toate aceste valori par ceva simplu, rădăcinile lor sunt înfipte adânc în întreaga mea ființă. Mulți ani mai târziu, tatăl meu a înțeles că schimbarea cadranelor n-a însemnat o schimbare a valorilor sociale, morale sau religioase ... cu toate că ani de zile și-a făcut griji pentru mine. Mama mea a părăsit lumea celor vii cu mult înainte de a înțelege că nu-și pierduse fiul pe care-l crescuse.

În datorită acestor valori personale adânc înrădăcinate, atunci când oamenii mă întreabă „Cum să fac să schimb cadranele?”, eu răspund deseori: „De ce nu te alături unei firme de network marketing?” Principalul motiv pentru care recomand ca măcar să cercetați o afacere de network marketing este acela că schimbarea din cadranele de pe partea stângă în cele de pe partea dreaptă *nu poate fi făcută peste noapte*. Tatăl meu cel bogat a petrecut ani de zile îndrumându-mă, învățându-mă, uneori dojenindu-mă pentru a deveni Patron sau Investitor. Așa cum am afirmat în capitoul *Valoarea nr. 1: Valoarea unei educații de afaceri care îți schimbă viața*, adevărata educație, trebuie să aibă impact *intelectual, emoțional, fizic și spiritual* ... iar o asemenea schimbare poate necesita timp și o anume îndrumare. Unele firme de network marketing oferă timpul și îndrumarea necesare.

De ce nu pot face schimbarea de unul singur?

Mai apoi sunt întrebat: „De ce nu pot să trec din cadranele de pe partea stângă în cele din partea dreaptă de unul singur?” Răspunsul meu este următorul: „Poți s-o faci.” Dar pentru majoritatea oamenilor, această schimbare nu este dintre cele mai ușoare. Printre cei mai faimoși oameni care au avut succes ca mari patroni de afaceri, fără să se alature unei afaceri de network marketing, sunt: Bill Gates, fondatorul firmei Microsoft, Michael Dell, fondatorul firmei Dell Computers, Henry Ford, fondatorul firmei Ford Motor Company, precum și mulți alții. Prin urmare, această schimbare este realizabilă pe cont propriu. Cu toate acestea, cred că, în următoarele câteva pagini, veți afla de ce majoritatea oamenilor nu o pot face. Ei nu reușesc nu numai din cauza banilor, ci pentru că trebuie plătit un preț mare pentru dezvoltarea intelectuală, emoțională, fizică și spirituală.

Așa cum am afirmat în primul capitol, am avut succes în cadrulul P fără să folosesc un sistem de network marketing. De aceea, știu din proprie experiență cât de mare a fost prețul ... și nu numai din punct de vedere financiar. Atunci când oamenii mă întreabă „Ai început de la zero?”, eu răspund: „Da, am început de la zero. Am început de la zero de trei ori.” Spun asta pentru că exact așa a fost. Prima dată am început de la zero pentru că nu aveam mulți bani când m-am apucat de afacere. A doua și a treia oară am început de la zero pentru că primele două afaceri ale mele au eșuat. De fapt, a

doua și a treia oară mi-ar fi plăcut să pornesc de la zero. *Zero* ar fi însemnat pentru mine raiul pe pământ. *Zero bani* arată mult mai bine decât datoriile de milioane de dolari. Acumulasem datoriile pentru că afacerile mele anterioare dăduseră faliment.

A mă reface pe mine a fost mult mai important decât a face bani

Atunci când oamenii îmi spun că eu nu știu cum este să fii sărac, izbucnesc în râs și le spun: „Dumneata știi cum este să pierzi milioane de dolari? Știi ce înseamnă asta pe plan mental, emoțional, fizic și spiritual?” Unul dintre motivele pentru care recomand unele firme de network marketing este acela că aceste firme se concentrează pe reabilitarea indivizilor, din punct de vedere mental, emoțional, fizic și spiritual. Și vă asigur că a pierde încrederea în mine a fost mai rău decât faptul că am pierdut milioane de dolari.

Când prima mea afacere a dat faliment, tatăl meu cel sărac a fost foarte supărat și rușinat din cauza mea. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat mi-a spus: „Mergi înainte. Cei mai mulți milionari pierd trei afaceri înainte de a o nimeri pe cea bună.” Mulțumesc lui Dumnezeu că am pierdut numai două afaceri până am nimerit-o pe cea bună. Dar, ca să ajung la succes după două eșecuri, a fost mai mult o provocare spirituală și emoțională, dar și un proces de reconstrucție. O dată ce am reușit să-mi revin emoțional și spiritual, banii s-au întors din plin.

A mă reface pe mine a fost mai important decât a face bani. Recomand unele afaceri de network marketing pentru că se concentrează cu adevărat pe *construirea*, sau *reconstruirea* în unele cazuri, a personalității individului astfel încât acesta să se poată apuca de construirea propriei afaceri. Dacă acest lucru vă interesează, vă revine sarcina de a găsi o firmă de network marketing care are un program de instruire axat mai întâi pe construirea personalității dumneavoastră și nu pe instruirea dumneavoastră spre a vinde produsele sau serviciile firmei. O dată ce găsiți firma care vă convine cel mai mult, vă revine sarcina să vă străduiți pe cât puteți să vă reconstruiți personalitatea folosind planul lor de instruire. Tot ce poate face firma respectivă este să vă ofere programul de educație. Este sarcina dumneavoastră să vă ajutați singur în concordanță cu acel program. Nu vă poate ajuta nimeni dacă nu vă ajutați singur.

Puteți să faceți schimbarea și pe cont propriu. Dar vă rog să înțelegeți că prețul plătit ca să treceți din cadranele de pe partea stângă (A și L) în cele de pe partea dreaptă (P și I) poate însemna mult mai mult decât bani. Pentru cei care aleg un sistem de network marketing pentru a-și construi o afacere în cadrulul P, prețul de intrare este mult mai scăzut, riscurile sunt mai mici și dispun de instruire și îndrumare de-a lungul acestor procese de dezvoltare personală.

Pastrați-vă slujba regulată

Există trei tipuri generale de afaceri în cadrulul P. Sunt firmele mari de care am auzit cu toții, firme ca Dell Computers sau Hewlett Packard, care și-au început viața într-un dormitor comun și, respectiv, într-un garaj. Există firmele care lucrează în franciză, ca McDonald's sau Taco Bell. Iar al treilea tip de afacere în cadrulul P este network marketingul.

Unul dintre avantajele afacerilor de network marketing este prețul scăzut de intrare. O franciză de la McDonald's va costa astăzi cel puțin un milion de dolari. Prin urmare, dacă aveți un milion de dolari sau banca vă împrumută un milion de dolari, puteți să vă aruncați și să cumpărați o franciză. Dar dacă nu aveți atâția bani sau timp ca să vă angrenați total într-o operațiune de franciză, atunci o afacere de network marketing poate fi perfectă pentru dumneavoastră. Unul dintre marile avantaje ale unei astfel de afaceri este acela că puteți rămâne în cadrulul A sau L și să începeți o afacere cu program part-time în cadrulul P. Procedând astfel vă puteți acorda timp să obțineți instruirea de care aveți nevoie fără să treceți prin necazurile, suferința și riscurile financiare prin care am trecut eu ca să-mi câștig educația.

Puterea mentorilor

Sunt întrebate adesea: „Ați vrea să fiți mentorul meu?” Răspund că se poate de politicos și recomand persoanei să cerceteze afaceri de network marketing pentru programele lor de îndrumare.

Appreciez tot mai mult avantajul de care am beneficiat avându-l pe tatăl meu cel bogat ca mentor. Ca profesor de școală, tatăl meu cel sărac nu avea cunoștințele sau experiența necesară pentru a mă învăța ceea ce doream să știu despre cadranele P și I. Fără tatăl meu cel bogat, mă îndoiesc sincer că aș fi făcut călătoria din

aceasta am zburat mereu în condiții care ne-au testat intelectual, emoțional, fizic și spiritual.

După opt luni de instruire la Camp Pendleton, ceva s-a schimbat în interiorul meu. În timpul unui zbor de antrenament, am devenit în sfârșit un pilot pregătit să meargă la război. Până în acel moment, zburam folosindu-mi mintea, emoțiile și capacitățile fizice. După aceea, zburam „automat”, cum spun unii. În acea misiune de antrenament, m-am schimbat spiritual. Misiunea a fost atât de intensă și înspăimântătoare încât deodată, toate îndoielile și temerile mele au fost date la o parte și spiritul meu a decolat. Zborul a devenit o parte din mine. Mă simțeam liniștit și confortabil în avion. Avionul era o parte din mine. Eram pregătit cu adevărat să merg în Vietnam.

Asta nu însemna că nu-mi mai era frică ... pentru că îmi era. Aceeași teamă de a merge în război era încă prezentă. Aceeași teamă de a muri, sau chiar mai rău, de a fi mutilat era încă prezentă. Diferența era că acum eram pregătit să merg la război. Încrederea în mine era mai mare decât teama. Acest tip de educație care îți schimbă viața l-am găsit în multe firme de network marketing.

Procesul prin care am devenit om de afaceri și investitor a fost destul de asemănător cu cel prin care am devenit pilot pregătit să merg la bătălie. A trebuit să trec prin două falimente până când mi-am descoperit spiritul ... spirit numit adesea „spirit întreprinzător”. Este spiritul care mă ține în cadranele P și I indiferent cât de dificile devin situațiile prin care trec. Rămân în cadranele P și I în loc să alunec înapoi la siguranța și confortul din cadranele A și L. Aș spune că mi-au trebuit 15 ani ca să câștig destulă încredere în mine pentru a mă simți confortabil în cadrul P.

Încă mai folosesc un plan pe cinci ani

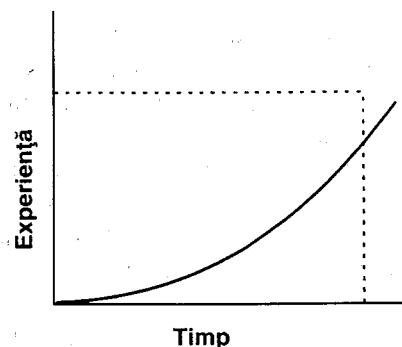
Atunci când decid să învăț ceva nou, de pildă să fac investiții imobiliare, încă îmi acord cinci ani ca să învăț procesul. Când am vrut să învăț să investesc în acțiuni, mi-am acordat iarăși cinci pentru a învăța. Mulți oameni investesc o dată, pierd câțiva dolari și apoi

renunță. Ei renunță după prima greșală și de aceea nu reușesc să învețe. Tatăl meu cel bogat spunea: „Un adevărat câștigător știe că a pierde face parte din procesul de a câștiga. Numai ratații cred că cei care câștigă nu pierd niciodată. Ratatul este cel care visează să câștige și face tot ce poate ca să evite greșelile.”

Încă îmi acord cinci ani ca să fac atâtea greșeli câte sunt posibile. Procedez așa deoarece știu că, cu cât fac mai multe greșeli și învăț din ele ... cu atât mai deștept voi fi peste cinci ani. Dacă nu fac nici o greșală timp de cinci ani, atunci nu voi fi mai deștept decât acum cinci ani, voi fi doar cu cinci ani mai bătrân.

Curba de învățare

Atunci când oamenii vorbesc despre curba de învățare, mulți își imaginează un grafic care arată precum acesta.

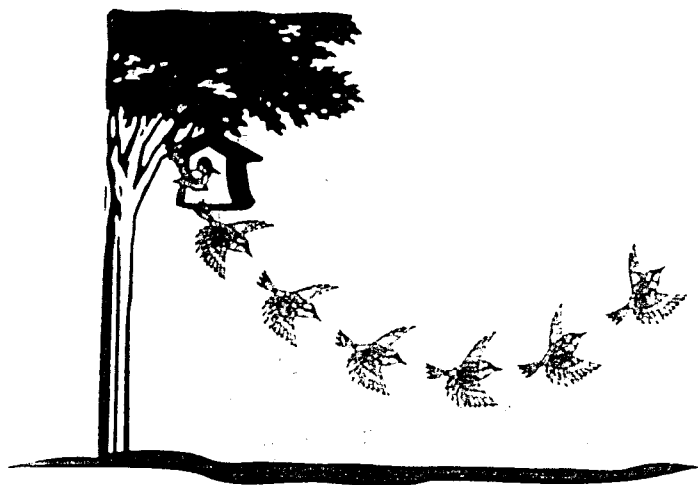


Curba diagonală care intersectează axele x și y este numită adesea curbă de învățare.

Curba de învățare a naturii

Dar dacă cercetați curba de învățare a naturii, ea nu seamănă cu cea inventată de oameni. Pentru a vedea curba de învățare a naturii trebuie doar să vă uitați la un pui de pasăre pregătindu-se să-și părăsească pentru prima dată cuibul.

Felul în care un pui de pasăre își părăsește cuibul și învață să zboare este arătat în diagrama următoare.



Aceasta este adevărata curbă de învățare a naturii. Mulți oameni cred că o curbă de învățare merge numai în sus și merge neîncetat. Aceasta este ideea populară despre curba de învățare pe care au inventat-o oamenii pentru ei.

Cu toate acestea, când te uiți la curba de învățare a naturii, sau cum am numit-o eu, curba de învățare emoțională, ea merge mai întâi în jos înainte de a o lua în sus. Mulți oameni nu vor să conștientizeze emoțional această coborâre înainte să simtă euforia de a zbura.

Majoritatea oamenilor nu au succes în viață pentru că nu doresc să treacă prin această perioadă de îndoieli personale și frustrări emoționale. Acest lucru se întâmplă multora dintre noi pentru că învățăm în școală că a greși este ceva rău și trebuie să evităm greșelile. Așa că terminăm școala, stăm în cuib, cuibul din cadranele A și L, și nu învățăm niciodată să zburăm.

Unele dintre cele mai valoroase lucruri din sistemele de network marketing sunt:

1. Vă încurajează să părăsiți cuibul în loc să fiți un angajat loial.
2. Dispun de un program care să vă sprijine în perioada de teamă, îndoieli și frustrare.

3. Au mentori care au făcut ei înșiși această călătorie și care vă încurajează să-i urmați.
4. Nu vă vor lăsa corigenți ca la școală și nu vă vor concedia așa cum ar face o firmă tradițională dacă faceți această călătorie în ritmul care vă convine cel mai bine.
5. Vor să reușiți să treceți de partea cealaltă.

Este mai bine decât să vă mutați de la o slujbă la alta

Nu este mai bine să riscați să treceți din cadranele de pe partea stângă în cele de pe partea dreaptă care, este adevărat, nu oferă nici o garanție, decât să vă petreceți toată viața agățându-vă de siguranța slujbei sau mutându-vă de la o slujbă la alta, sau rămânând într-o slujbă până ce ajungeți, în final, prea bătrân ca să mai munciți? Îndrumarea oamenilor pentru a trece dintr-un cadran în altul este un serviciu foarte important pe care-l oferă multe firme de network marketing.

NETWORK MARKETING 4

Valoarea nr. 3: Valoarea accesului într-o afacere din cadranul P ... fără a plăti prețul mare necesar construirii și menținerii unei afaceri

Cineva m-a întrebat: „Dacă acest cadran P este mult mai bun față de celelalte cadrane, atunci de ce nu se apucă de afaceri mai mulți oameni în cadrul lui?” Vorbeam unui grup religios care îmi ceruse să țin o conferință despre afaceri și investiții.

Răspunsul nu este simplu ... dar se poate răspunde de o manieră simplă: „*Pentru că este scump.*” Când spun că este scump costul construirii unei afaceri în cadranul P înțeleg *mult mai mult decât doar bani.*

Un motiv principal pentru care oamenii continuă să lucreze în cadranul L este acela că prețul trecerii din acest cadran în cadranul P este mult mai mare decât pot plăti sau sunt dispuși să plătească liber profesioniștii. Cei mai mulți liber profesioniști sunt oameni cărora le place să-și țină afacerea în mână, ceea ce înseamnă că se implică activ în afacere. Pentru acești oameni, a lăsa din mână afacerea poate fi un lucru foarte dificil, dacă nu imposibil de făcut.

Cum ajunge cel bogat cu adevărat bogat

În cea de-a treia carte din seria *Tatăl bogat, Ghidul pentru investiții al tatălui bogat*, am împărtășit cum m-a învățat tatăl meu

cel bogat să devin cu adevărat bogat. Omul bogat are capacitatea să aleagă o idee și s-o transforme într-o afacere din cadranul P. Cartea explică mai departe cum cei bogați folosesc afacerea pe care o construiesc (activele) pentru a investi în alte active.

În lucrarea *Ghidul pentru investiții al tatălui bogat* vă împărtășesc cum puteți folosi ideile dumneavoastră pentru a crea o afacere de multe milioane și poate chiar de multe miliarde de dolari. Neîntind chiar atât de dificil acest lucru, veți putea începe să vă faceți o idee despre cât poate fi de scumpă construirea unei afaceri. Și din nou, când spun „cât de scumpă” nu mă refer numai la bani.

Un răspuns mai detaliat la întrebarea „De ce nu construiesc mai mulți oameni afaceri în cadranul P?” poate fi găsit în *Ghidul pentru investiții al tatălui bogat*. Răspunsul simplu ar fi: „Este scump și nu este ușor.”

O afacere în cadranul P la un preț mai bun

Prin urmare, Valoarea nr. 3 constă în faptul că o afacere de network marketing ne oferă șansa să avem acces la o afacere din cadranul P la un preț mai convenabil și cu mai puțin efort. Atunci când am început să studiez afacerile de network marketing, am găsit aceleași sisteme despre care tatăl meu cel bogat m-a învățat cum să le construiesc, sisteme care erau deja construite și așteptând pe cineva care voia să intre în cadranul P. Majoritatea afacerilor de network marketing pe care le-am cercetat investiseră deja timp și bani pentru a construi o afacere în cadranul P. Tot ce trebuia să faci era să investești câțiva dolari, deseori mai puțin de 500, și intrai imediat în afacere.

O dată ce te-ai alăturat afacerii, sarcina ta era, pur și simplu, să respecti planul și să muncești în ritmul propriu pentru a-ți construi propria afacere în cadranul P. Ce altceva mai mult poate cere cineva? Privind în urmă la drumul plin de suferință și la prețul plătit pentru a-mi câștiga cunoștințele, experiența și înțelepciunea pentru construirea unei afaceri în cadranul P, mă minunez față de cât de mult a facilitat sectorul de network marketing accesul oricui la acest cadran.

De-a lungul istoriei, cadranul P a fost domeniul privat al celor bogați. De fapt, oamenii din cadranul A și L muncesc pentru cei din cadranul P, dar nu li se spune niciodată despre acestă. Sistemele noastre școlare ne educă să fim specialiști pentru cadranele A și L,

dar nu ne instruiesc niciodată cum să creăm o afacere în cadranul P. Acum, sectorul network marketingului a pus la dispoziție accesul în cadranul P fără a trebui să fii bogat sau să te întorci la o educație universitară scumpă, care, oricum, te pregătește doar ca să devii mai bun ca Angajat sau Liber Profesionist. Sistemul de network marketing a realizat un serviciu grozav *egalizând șansele în terenul de joc*. El a făcut disponibilă șansa de a obține cu adevărat bunăstarea pentru orice persoană dornică să pună în aplicare sistemul și să intre în lumea afacerilor din cadranul P, cadranul celor foarte bogați.

Succesul nu se măsoară în bani

În timpul aceleiași discuții pe care am menționat-o la începutul acestui capitol, o altă persoană m-a întrebat:

– Dacă prețul de intrare în cadranul P este atât de scăzut folosind o afacere de network marketing, atunci de ce atât de puțini oameni reușesc să ajungă în vârful sistemului?

Am mulțumit persoanei pentru întrebare și am făcut următorul comentariu:

– Nu este important faptul că doar puțini oameni reușesc să ajungă în vârful unui sistem de network marketing. Important este că acel vârf este deschis pentru toată lumea, spre deosebire de sistemele corporative tradiționale care permit doar unei singure persoane să ajungă în vârful firmei. Am continuat apoi să explic faptul că am constatat că cei mai mulți oameni nu ajung în vârful unui sistem de network marketing pentru că, pur și simplu, renunță prea repede, chiar dacă acel vârf este foarte accesibil.

Persoana a aprobat din cap, s-a gândit o vreme și apoi a întrebat:

– Deci, dacă vârful este foarte accesibil, ce motive ați găsit pentru faptul că oamenii renunță? De ce ar renunța cineva care este aproape de vârf?

– O întrebare foarte bună, am replicat eu. M-am gândit câteva momente, iar apoi am început să răspund calm: Știu că există multe motive diferite pentru care oamenii nu reușesc să ajungă în vârful unei afaceri de network marketing. Pot să spun doar ce gândesc eu și ce am observat.

– Și ce ați observat? întreabă tânăra.

Adunându-mi gândurile, am început astfel:

– Majoritatea oamenilor se alătură unor astfel de sisteme numai ca să câștige bani. Dacă nu câștigă bani în primele câteva luni sau

ani, se descurajează și renunță, iar apoi vorbesc de rău adeseori sectorul de network marketing. Alții pleacă pentru a căuta o firmă cu un plan de recompense mai bun. A te alătura pentru a câștiga repede câțiva dolari nu este un motiv ca să intri în astfel de afaceri.

– Dacă nu pentru bani, atunci pentru ce i-ați recomanda unei persoane să se alătore unei astfel de firme? mă întrebă un alt cursant din sală.

– Pentru două motive, am replicat eu. *Motivul numărul unu* este să te ajuți pe tine, iar *motivul numărul doi* este să-i ajuți pe alții. Dacă intri într-o afacere de network marketing numai pentru unul dintre aceste motive, sistemul *nu va funcționa* pentru tine.

– Doar un singur motiv nu este suficient? întreabă alt cursant. Ce vrei să spunei prin asta? Micul grup din sală deveni mai interesat în funcționarea sectorului de network marketing.

– Sigur, am răspuns eu. Motivul numărul unu, adică să te ajuți pe tine, înseamnă a intra în afacere în principal pentru a schimba cadranele. Vrei să schimbi cadranele A sau L cu cadranul P.

– De ce este atât de dificil să faci acest lucru? întreabă un tânăr. Am absolvit o facultate. De ce ar fi dificilă această schimbare pentru mine?

– Încă o întrebare bună, am răspuns eu. Am continuat explicând ceea ce am scris în capitolul Valoarea nr. 1 din această cartică: despre valoarea educației de afaceri care îți schimbă viața. Am explicat, de asemenea, că schimbarea cadranelor necesită o schimbare mentală, emoțională, fizică și spirituală și că, deseori, această schimbare ia mai mult timp decât cel necesar pentru a obține o diplomă universitară. Mergând mai departe cu explicațiile, am spus că tatălui meu cel bogat i-au trebuit peste 30 de ani să mă învețe să gândesc ca o persoană care activează în cadranele P și I și încă mai învăț pentru a face față mai bine acestora.

– Și, de aceea, planul educativ al unei firme de network marketing este mai important decât produsele ei sau decât planul de recompense, am încheiat eu.

– Prin urmare, ce face ca această schimbare să fie dificilă pentru oameni? întreabă același cursant.

– Banii, am replicat eu rapid. Banii fac ca schimbarea să fie dificilă.

– Ce anume? strigă tare un alt cursant. De ce banii fac lucrurile dificile de vreme ce nu costă mult să pornești afacerea?

– Deoarece angajații și liber profesioniștii veritabili nu muncesc dacă nu obțin bani. La baza personalității acestor oameni se află banii.

– Și ce stă la baza unei personalități care activează ca patron sau investitor? Întrebă alt cursant, puțin furios pe mine. Vreți să spuneți că acești oameni nu muncesc pentru bani?

– Ba da, dar o fac într-un mod diferit, am răspuns eu calm, înțelegând că acum loviseam în niște valori de bază, adânc înrădăcinate. Atunci când valorile esențiale ale unei persoane sunt deranjate, rezultatul este deseori mânia.

– Deci, de ce muncește din greu un patron sau un investitor? Întrebă alt cursant, un bărbat de vârstă medie.

– Un Patron va construi sau va crea active ... în acest caz, un sistem de afaceri. Un investitor va investi în active sau în sistem.

– Care este diferența? Întrebă tânăra.

– Uneori nu obții venituri ani de zile și alteori niciodată, am răspuns eu calm. Angajații și liber profesioniștii nu vor munci ani de zile fără să fie plătiți ... și în mod sigur, lor nu le place riscul de a munci ani de zile existând șansa să nu fie niciodată plătiți. Nu face parte din valorile lor de bază. Riscul și întârzierea recompensei îi deranjează emoțional.

– Întârzierea recompensei? Întrebă iar tânăra. Înțeleg teama implicată de risc, dar ce este emoția aceasta legată de întârzierea recompensei?

– Încă o întrebare grozavă, am răspuns eu cu un zâmbet larg. Aceasta este una dintre cele mai importante întrebări pe care le poți pune în legătură cu inteligența emoțională.

– Inteligența emoțională? Întrebă cursantul care menționase diploma lui universitară. Este atât de diferită de inteligența academică?

– Foarte mult, am replicat eu. În general, oamenii cu o inteligență emoțională ridicată se vor descurca deseori mai bine decât cei cu o inteligență academică ridicată, dar care au o inteligență emoțională scăzută. Și în parte, aceasta explică de ce unii oameni sunt foarte buni în școală, dar nu se descurcă în lumea reală.

Cursantul cu diplomă universitară ridică mâna.

– Deci, majoritatea studenților termină facultatea și încep să caute imediat o slujbă bine plătită în cadranul A. Dar cineva din cadranul P va investi mai mult timp în construirea unei afaceri, iar

această persoană poate să nu fie recompensată ani de zile. Aceasta înseamnă întârzierea recompensei?

Am aprobat din cap și am spus:

– Exact. Când m-am întors din Vietnam, mulți dintre prietenii și colegii mei de clasă, care evitaseră serviciul militar, înaintaseră deja în cariera lor. Începuseră să câștige salarii frumoase. În loc să urmez calea lor, mi-am petrecut timpul cu tatăl meu cel bogat învățând să construiesc afaceri. M-am confruntat cu câteva dezastre financiare de-a lungul drumului. Între anii 1975 și 1985, m-am luptat și adeseori am avut eșecuri. Eu și soția mea, Kim, ajunseserăm chiar să nu avem o locuință timp de trei săptămâni în acea perioadă ... dar nu ne-am întors niciodată în cadranele A sau L. Lucrurile au început să evolueze favorabil prin 1986, iar prin 1994 eram liberi din punct de vedere financiar. În 1994, ne-am vândut afacerea și ne-am retras din activitate. Eu aveam 47 de ani și ea 37. Ajunsesem la stadiul de milionari, aveam investiții și ne realizasem țelul de a fi liberi din punct de vedere financiar. Colegii mei de școală încă mai lucrau, unii încă sperau să câștige între 100.000 și 250.000 de dolari anual. Aceasta este puterea unei recompense întârziate și a muncii grele din cadranul P. Construiești o afacere în loc să-ți iei o slujbă și să te agăți de iluzia siguranței locului de muncă. În prezent, câștigăm milioane de dolari anual și practic nu avem nici o slujbă. Lucrăm numai la construirea unor afaceri și în investiții.

Aceeași persoană, care menționase diploma universitară, ridică mâna și spuse:

– Prin urmare, inteligența emoțională cuplată cu deprinderi de afaceri pot să fie chiar mai puternice decât educația academică.

Am aprobat din cap și am spus:

– Frumusețea educației într-un sistem de network marketing constă în faptul că se axează pe dezvoltarea inteligenței emoționale, precum și a deprinderilor de afaceri.

– Adică să muncești din greu pentru recompense pe termen lung în loc de recompense pe termen scurt, spuse un alt cursant. Asta înțelegeți prin recompensă întârziată?

– Este corect, am răspuns eu. Într-un studiu recent privind inteligența emoțională, s-a constatat că oamenii care au putut accepta deseori întârzierea recompensei au avut o viață mai bună și mai mult succes decât cei care nu au putut accepta acest lucru.

– Opusul recompensei întârziate este dependența? Întrebă tânăra femeie.

– Acesta este un exemplu, spusei eu. Oamenii care sunt dependenți nu dispun de nici o rezistență emoțională la anumiți stimuli. Oamenii care au viciul băuturii nu pot spune „Nu” alcoolului. Fizic și emoțional, ei doresc cu putere această substanță, chiar dacă, în mintea lor, poate își spun „Nu bea.” Același lucru este adevărat și pentru fumători. Poți să-i spui unui fumător „nu fuma” sau „Fumatul te poate ucide pe tine și pe cei din jurul tău”. Mental, aceste afirmații au sens, dar emoțional și fizic acești oameni nu se pot opri. Când este vorba de viciul lor, aceștia nu pot întârzia recompensa sau să aibă puterea voinței, cum se mai spune. Oamenii care nu au capacitatea să întârzie recompensa sau sunt dependenți nu se pot opri când este vorba de mâncare, sex, fumat, alcool, televiziune etc. Dependența sau lipsa capacității de a accepta întârzierea recompensei este un semn de inteligență emoțională scăzută.

– Dar banii creează dependență? Întrebă un alt cursant.

– Da, banii creează dependență pentru mulți oameni. Cum se pot explica altfel psihozele create în jurul banilor? Unii oameni își petrec toată viața făcând o muncă ce le displace și câștigând mai puțin decât au nevoie sau decât ar vrea. Ce mod de a-ți risipi viața! Unii jefuiesc pentru bani. Vorbind de un comportament deviat, alții se căsătoresc pentru bani, iar alții se zgârcesc încercând să pună banii la păstrare. Acestea sunt cu adevărat comportamente deviate psihic după părerea mea.

– Prin urmare, de aceea ai spus că banii sunt motivul principal pentru care oamenilor li se pare dificil să schimbe cadranele A și L cu P. Tot din cauza *banilor* mulți nu reușesc să ajungă în vârful unui sistem de network marketing. Dacă nu văd o mulțime de bani într-un an sau doi, ei renunță înainte de a schimba cadranele mental, emoțional, fizic și spiritual, rezumă tânăra femeie. Ei vor mai mult bani și nu să schimbe cadranele.

– Exact, am răspuns cu entuziasm. N-aș fi putut s-o spun mai bine. Nu toată lumea va fi de acord cu mine și nici nu mă aștept la asta, dar așa văd eu lucrurile.

– Prin urmare, de aceea credeți că educația oferită de sistemele de network marketing este atât de importantă. În programele lor, vă place latura educației emoționale sau abordarea inteligenței emoționale.

– Da, foarte mult, am replicat. Cum spuneam, tatăl meu, ca profesor de școală, era practic dependent de siguranța slujbei și de salariul regulat pentru a plăti facturile. Dacă aceste lucruri erau amenințate în vreun fel, el nu mai putea gândi clar. Emoțiile lui izbucneau și spunea lucruri de felul: „Ei bine, trebuie să faci rost de bani. Trebuie să-ți plătești facturile. Nu poți munci dacă nu ești plătit.”

– El credea în filantropie? Întrebă alt cursant.

– Da, credea în filantropie și muncea voluntar. Cei doi tați ai mei erau oameni foarte generoși. Dar vă rog, nu confundați filantropia și munca voluntară cu construirea unei afaceri și întârzierea recompenselor financiare. Există diferențe.

– Spuneți că tatăl dumneavoastră era dependent de un salariu regulat, spuse alt cursant.

– Da, am răspuns eu. Și că teama de a nu avea bani a făcut ca tatăl meu cel sărac să aibă ca valoare esențială siguranța slujbei și să simtă nevoia de a avea un salariu garantat în cadranul A. În loc să investească timp în construirea unei afaceri în cadranul P, așa cum a făcut tatăl meu cel bogat.

Absolventul de facultate își ridică mâna și spuse:

– Deci, ceea ce separă cadranele sunt mai degrabă emoțiile persoanei decât pregătirea academică. Acest lucru vrei să-l spunei?

– Da. Dacă cercetezi cei mai faimoși oameni care au activat în cadranele P și I în trecutul recent, oameni ca Henry Ford, fondatorul firmei Ford Motor Company, Thomas Edison, fondatorul firmei General Electric, Ted Turner, fondatorul canalului de televiziune CNN, Bill Gates, fondatorul firmei Microsoft, Michael Dell, fondatorul firmei Dell Computers, veți observa că toți au devenit foarte bogați și că toți au fost dați afară din școală. Nici măcar unul nu are o diplomă universitară.

– Adică spuneți să nu mai mergem la școală? mă provocă absolventul de facultate.

– Nu ... desigur că nu vreau să spun asta. O educație instituționalizată este mai importantă astăzi ca niciodată. Dar spun că tuturor celor care visează să devină întreprinzători ca Bill Gates, Michael Dell sau ca Anita Roddick de la Body Shop Fame, sistemele de network marketing le poate oferi educația pe care școlile tradiționale nu o pot oferi. Este educația mentală, emoțională, fizică și spirituală necesară pentru cadranele P și I.

Care este costul construirii unei afaceri în cadranul P?

Cursul pe care-l țineam pentru acest grup religios era pe sfârșite. Mai aveam o jumătate de oră, așa că am cerut să aflu dacă mai sunt întrebări.

– Deci, cât costă să construiești o afacere în cadranul P? Întrebă o altă persoană. Să presupunem că nu vreau să merg pe calea network marketingului și vreau să-mi pun pe picioare propria firmă în cadranul P. Cât m-ar costa?

M-am gândit puțin la întrebare și apoi am spus:

– Minim cinci ani și 5 milioane de dolari. Asta nu include norocul, evoluția piețelor, experiența, educația, însușirile proprii și o bună sincronizare.

– Am cinci ani, dar n-am 5 milioane de dolari. Cum obțin banii? Întrebă un participant.

– Există multe moduri de a-i obține, am spus eu. Dar iarăși, acest lucru face parte din educația dumneavoastră pentru cadranul P și I. Permiteți-mi să evidențiez din nou ceva pentru dumneavoastră.

– Ce anume? Întrebă participantul.

– *Problema banilor* este cea care vă oprește pe majoritatea dintre dumneavoastră. Aproape că pot să aud strigătul dumneavoastră mental și emoțional: „5 milioane de dolari?!?” Făcând o pauză m-am uitat în jurul sălii și am putut vedea răspunsul în majoritatea ochilor participanților. Am spus bine? am întrebat eu. Banii sunt cei care vă opresc de la acțiune.

Câțiva au aprobat din cap. Câțiva s-au uitat la mine. În final, un tip mai curajos, unul dintre cei care aprobase din cap, spuse:

– Vreți să spuneți că nevoia de bani ne ține în cadranele A și L? Dar nevoia de bani nu v-a oprit pe dumneavoastră.

Am aprobat în tăcere. Am făcut o pauză și apoi am spus încet:

– Și de aceea recomand sistemul educativ al firmelor de network marketing. Una dintre cele mai importante lecții pe care le-am învățat de la tatăl meu cel bogat a fost aceea că lipsa banilor nu trebuie să mă oprească niciodată din a realiza ceea ce vreau. Dacă poți învăța acest lucru, atunci ai învins dependența de bani, puterea care controlează viețile celor mai mulți oameni.

– Prin urmare, chiar dacă nu aveți nici un ban, puteați găsi cele 5 milioane de dolari pentru a construi o afacere?

– Am făcut asta de multe ori. De fapt, numai asta fac și astăzi. Diferența este că am fost instruit de tatăl meu cel bogat cum s-o fac. Dacă vreți să investiți 10-20 de ani din viața dumneavoastră și să riscați milioane de dolari învățând cum s-o faceți, atunci mergeți pe acest drum. Porniți de la zero. Dar dacă vreți să vă păstrați slujba regulată și să învățați cum să obțineți bani în timpul dumneavoastră liber, fără să vă asumați multe riscuri și cheltuieli, atunci găsiți o firmă de network marketing care vă poate educa să gândiți ca o persoană din cadranul P și I.

Ați vrea să-mi fiți mentor?

Pe când îmi culegeam notițele și mă pregăteam să părăsesc sala, un participant ridică mâna și spuse:

– Ați vrea să-mi dați o slujbă în firma dumneavoastră astfel încât să-mi puteți fi mentor?

M-am oprit și am pus jos notițele. Făcând tot ce puteam ca să-mi țin emoțiile sub control, am făcut o pauză, m-am uitat în tavan și am început să răspund. Sala era într-o liniște mormântală pentru că ei știau că întrebarea mă pune într-o situație dificilă.

– Primesc deseori scrisori de la oameni care-mi spun: „Mi-a plăcut cartea dumneavoastră *Cadranul banilor*.” Apoi spun ceva de felul: „Am o idee. Tot ce trebuie să faceți este să-mi dați 1.000\$ și vă voi împărtăși ideea astfel încât să devenim parteneri.” Sau îmi scriu și îmi spun ceva asemănător cu ceea ce mi-a spus adineauri acest domn: „Vă rog să-mi dați o slujbă, astfel încât să pot petrece mai mult timp cu dumneavoastră și să deveniți mentorul meu.” De ce nu aș vrea să plătesc un partener cu 1.000\$ pentru ideea lui sau să fiu mentorul cuiva care are nevoie de o slujbă? am întrebat grupul.

A urmat o lungă tăcere pe când oamenii se foiau gândindu-se la întrebarea pe care le-o pusesem. Într-un sfârșit, o persoană mai curajoasă a ridicat mâna și a întrebat:

– Ei bine, ce este rău în a plăti pe cineva pentru ideea lui?

– Bună întrebare, am spus eu. Mai întâi, există o grămadă de idei. Toți cei pe care îi cunosc au în cap câte o idee care valorează mai multe milioane de dolari. Problema este că majoritatea oamenilor nu știu cum să transforme acea idee în milioane de dolari. Dar de ce nu i-aș plăti acelei persoane 1.000\$ pentru ideea ei?

Absolventul de facultate ridică mâna și spuse:

– Pentru că nu vrei să fii partenerul acelei persoane?

– Este adevărat, am spus eu. Nu vreau să intru în parteneriat cu oameni care au nevoie de bani. Oamenii care vor să fie mai întâi plătiți aparțin în general, cadranelui A sau L. Aș plăti oameni care să lucreze în cadranele A sau L, dar nu ca să fie partenerii mei în cadranele P și I.

– Asta nu este cinstit, afirmă sus și tare o altă persoană. Ar trebui să fii plătit dacă aduci o contribuție.

– Sunt de acord, am spus eu. Dar problema este *când* ești plătit. Un angajat sau un liber profesionist veritabil trebuie să fie plătit. Ei își vor garanția. Dar un patron sau un investitor veritabil este plătit numai dacă afacerea a fost construită și are succes.

I-am lăsat apoi să se gândească puțin. Încet, am început să spun concluziile finale.

– Vedeți, mulți oameni îmi scriu că le-a plăcut cartea mea *Cadranul banilor*. Dar mă tem că majoritatea nu prind cea mai importantă idee din carte. Iar cea mai importantă idee se află în lecția nr. 1. Cine își amintește despre ce era vorba în lecția nr. 1?”

Din nou s-a lăsat liniștea. În final, un participant a scos cartea și a deschis-o la lecția nr. 1. Prima lecție din cele șase spune că: „Oamenii bogați nu muncesc pentru bani.”

Aprobând din cap, am spus:

– Vă amintiți că eu lucrăm pentru 10 cenți pe oră? Vă amintiți cum am cerut eu o mărire de salariu? Și vă amintiți cum tatăl meu cel bogat mi-a luat și cei 10 cenți pe oră spunându-mi să muncesc degeaba?

Majoritatea participanților au aprobat din cap.

– Dar dacă nu muncești pentru bani, pentru ce muncești? întrebă un participant.

– Vreau să construiesc active pentru că asta face o persoană care activează în cadranul P. Sau muncesc din greu să achiziționez active. Este ceea ce face o persoană din cadranul I. O dată ce obțin acele active, ele vor lucra din greu ca să-mi dea bani ... dar eu nu voi lucra doar pentru bani. Trebuie să am active. De aceea, muncesc doar ca să construiesc sau să achiziționez active ... active care la rândul lor mă fac tot mai bogat în timp ce eu muncesc tot mai puțin. Asta face un om bogat, în timp ce săracii și clasa de mijloc muncesc din greu pentru banii lor și apoi *cumpără pasive* în loc să investească în active.

– Atunci ce fel de active sunt într-o afacere de network marketing? întrebă o tânără.

– Oh, Doamne, am strigat eu. Mulțumesc pentru că mi-ai amintit. Aproape că uitasem să termin ceea ce am început să spun. Vă amintiți afirmația mea că sunt necesare două motive pentru a avea succes în afacerile de network marketing?

Cursanții aprobă din cap.

– Am vorbit despre motivul numărul 1 care se referă la a te ajuta pe tine însuși. Este corect? am întrebat eu.

– A te ajuta pe tine să ajungi în cadranul P. Asta vrei să spunei? întrebă un participant.

– Este corect, am spus eu. Și care este cel de-al doilea motiv? am întrebat eu.

– Să ajuți pe alții, spuseră la unison mai mulți participanți.

– Să-i ajuți pe alții ca să facă ce? am întrebat.

A urmat un moment de liniște.

– Să-i ajuți pe alții să facă bani? s-a aventurat cineva în final.

Am zâmbit și am scuturat din cap.

– Iar problema aceasta a banilor. Frumusețea sistemului de network marketing este că nu câștigi prea mulți bani dacă nu-i ajuți pe alții să părăsească primele cadrane A și L și să aibă succes în cadranele P și I. Dacă te concentrezi să-i ajuți pe alții, atunci vei avea succes în afacere. Dar dacă vrei numai să înveți să fii patron sau investitor, atunci un sistem veritabil de network marketing nu va funcționa pentru tine. Poți merge la fel de bine la o școală tradițională de afaceri care se concentrează numai pe educarea ta ca viitor patron.

– Deci, dacă mă alătur unei afaceri de network marketing, sarcina mea este să reușesc să trec în cadranele P și I, și să-i fac și pe alții să reușească?

– Sistemul nu va lucra pentru tine dacă nu ai în minte ambele sarcini. Frumusețea afacerilor de network marketing constă în faptul că vrei să crezi active, care nu sunt altceva decât alte persoane care lucrează în cadranul P sub coordonarea ta, iar sarcina lor este să atragi alte persoane care să muncească în cadranul P pentru ei. În afacerile tradiționale, patronii se concentrează doar pe atragerea unor angajați și liber profesioniști care să muncească pentru ei, am adăugat eu.

Absolventul de facultate spuse:

– Prin urmare, aceasta înseamnă că sistemul corporativ tradițional este adevărata piramidă. Este o piramidă pentru că există doar câțiva proprietari și investitori în vârf și o mulțime de angajați și liber profesioniști la bază. Un sistem de network marketing este o piramidă inversată, ceea ce înseamnă că principalul său obiectiv este să aducă cât mai mulți oameni de tipul P în vârf.

– Excelent, am replicat eu. Tipul de afacere pe care am învățat să-l construiesc este cu mine în vârf și cu mulți angajați și liber profesioniști la bază. Și de aceea, în firma mea, recomand cu căldură tuturor angajaților să activeze cu normă part-time în afaceri de network marketing, în timp ce lucrează cu normă întreagă la firma mea.

– Atunci, de ce nu puneți pe picioare propria dumneavoastră firmă de network marketing? întrebă un tânăr.

– Am cercetat această idee, dar, în final, am înțeles că este mult mai ușor să susțin organizațiile existente decât să creez una nouă. Am încercat să vă spun că, dacă vreți într-adevăr să folosiți o idee proprie pentru a construi o afacere în cadranul P, atunci luați cartea mea *Ghidul de investiții al tatălui* și citiți despre ce înseamnă să creezi o afacere în cadranul P. Apoi hotărâți-vă dacă vreți într-adevăr să transformați ideea dumneavoastră de milioane de dolari într-o afacere de milioane de dolari. Încă mai puteți alege.

O altă participantă ridică mâna și spuse:

– Deci, una dintre piramide își are baza pe pământ și o alta în aer... ca o piramidă întoarsă cu vârful în jos. O piramidă care te trage în sus în loc să te împingă în jos.

– Este valabil pentru mine, am spus eu. Afacerile de network marketing ne oferă tuturor accesul la ceea ce era doar domeniul bogaților. În prezent, singura problemă este: „Vrei cu adevărat să fii bogat?”

NETWORK MARKETING 5

Valoarea nr. 4: Valoarea investițiilor făcute după modelul celor bogați

„Puteți să-mi spuneți cum pot cumpăra proprietăți imobiliare fără să dau nici un ban?”

Sunt mereu surprins cât de des mi se pun întrebări de acest gen. Știu că există asemenea investiții, dar mă uimește de ce atât de mulți oameni caută investiții fără bani. Am aflat că motivul pentru care oamenii caută investiții imobiliare pentru care să nu fie nevoie să pună banii jos este acela că nu au ce să dea.

De asemenea, sunt întrebat adesea: „Am 50.000\$ de investit. În ce să investesc?”

Răspunsul meu inițial este: „Doar atât aveți de investit?” Cu alte cuvinte, este acesta tot capitalul pe care-l ai de investit?”

Și cel mai adesea răspunsul este: „Da. Asta este tot ce am.”

Răspunsul meu obișnuit pentru oameni care nu au bani sau au puțini bani de investit este: „Discutați cu câțiva planificatori financiari și creați un plan de investiții pe termen lung.” Le explic: „A investi înseamnă a planifica.” Primul lucru în care trebuie să investească o persoană este un plan, înainte de a-și investi banii și apoi, persoana respectivă trebuie să urmărească planul.

Investiții pentru cei bogați

În orice oraș, există cartiere pentru oameni bogați, cartiere pentru clasa mijlocie și cartiere pentru săraci. Acest lucru este

valabil în toată lumea. Același lucru este valabil și pentru investiții.

Recomand oamenilor să cerceteze network marketingul pentru avantajele de investiții pe care aceste afaceri le oferă. Oamenii care au succes în afaceri de network marketing își pot permite să investească în aceleași investiții în care investesc cei foarte bogați. Cei mai mulți oameni din cadranele A și L nu-și pot permite să investească acolo unde investesc bogații pentru că, pur și simplu, nu câștigă destui bani.

În Statele Unite, Comisia pentru titluri de valoare și bursă impune un salariu anual de cel puțin 200.000\$ pentru un individ și 300.000\$ anual pentru un cuplu, precum și o avere netă de peste 1.000.000\$. Acestea sunt cerințele minime ca să fii considerat investitor acreditat și pentru a te califica pentru investițiile celor bogați. Mai puțin de 4% dintre americani satisfac aceste cerințe. Aceasta înseamnă că numai unor puțini oameni li se permite să investească în cele mai profitabile investiții din lume ... încă un motiv pentru care bogații devin și mai bogați.

Două motive pentru a investi

În cea de-a treia carte din seria *Tatăl bogat, Ghidul de investiții al tatălui bogat*, mă ocup de două probleme de bază în legătură cu banii: problema de a nu avea bani suficienți și problema de a avea *prea mulți* bani. Rezultă că există, de asemenea, două motive esențiale pentru a investi:

1. Oamenii investesc pentru că *nu au destui bani*.
2. Oamenii investesc pentru că *au prea mulți bani*.

Cu ani în urmă, tatăl meu cel bogat a început să-mi vorbească despre aceste două probleme de bază în legătură cu banii. El spunea: „Toată lumea are probleme cu banii ... chiar și cei bogați. Săracii au probleme pentru că nu au destui bani, iar bogații au probleme pentru că au prea mulți bani. Ce fel de probleme vrei să ai când o să crești mare?” Nu-i nevoie să spun că îmi făceam planuri să am probleme pentru că am *prea mulți* bani.

Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Oamenii care au crescut într-o familie care nu avea destui bani gândesc adesea că *a nu avea destui bani* este singura problemă în legătură cu banii.”

Unul dintre avantajele pe care le-am avut cu un tată bogat și unul sărac este acela că am putut vedea ambele tipuri de probleme în legătură cu banii. Tatăl meu cel sărac spunea adesea: „Aș vrea să am bani de investit, dar nu câștig destui bani pentru asta.” Iar tatăl meu cel bogat spunea: „Trebuie să găsească mai multe investiții pentru că am prea mulți bani. Dacă nu investesc banii care-mi prisosesc, guvernul mi-i va lua prin impozite.”

A investi când ai prea mulți bani

Acum câteva luni, țineam un curs de investiții în fața conducătorilor unei firme de network marketing și a familiilor lor. Erau aproape 200 de oameni în sală. Liderii firmei m-au invitat să predau grupului despre cum se fac investițiile pentru că mulți dintre ei aveau bani în exces și problema era că, în loc să-i investească, pur și simplu îi risipeau. După cum mi-a spus unul dintre lideri: „Facem o treabă bună învățându-i pe oameni cum să fie proprietari de afaceri cu succes în cadrantul P, dar nu-i învățăm ce să facă cu banii lor în cadrantul I.”

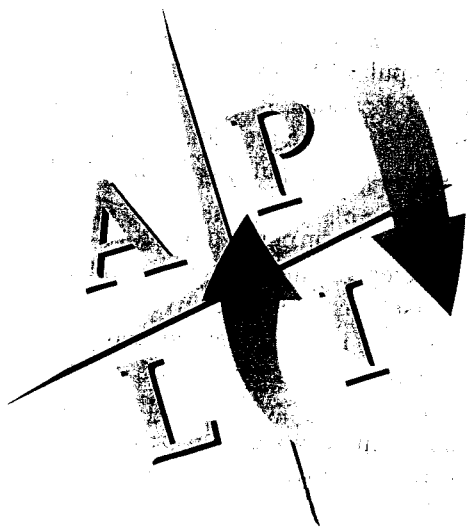
O dată ce grupul a înțeles puterea care vine din utilizarea avantajelor ambelor cadrane P și I, li s-a deschis o întregă lume inedită de posibilități financiare. Pentru mulți dintre ei, lumina a pătruns până acolo încât au putut vedea în sfârșit imperiul magic al banilor.

Sesiunea de instruire din cursul dimineții a fost destul de simplă, eu prezentând prelegerea mea obișnuită pentru a crea o imagine generală a diverselor strategii de investiții. Apoi, am solicitat cursanții să participe la jocul meu educațiv CASHFLOW 101. Câțiva erau deja experți în acest joc, așa că au mers mai departe jucând CASHFLOW 102, care este jocul avansat al investitorilor. După ce am terminat jocul, am petrecut o oră chestionând jucătorii ca să aflu ce au învățat. Conversația era vie și animată. Iată câteva comentarii:

1. „Mi-am văzut întreaga viață financiară trecându-mi prin fața ochilor ca într-o străfulgerare. Acum știu că pot să încetez să-mi mai administrez banii așa cum fac oamenii săraci. Am învățat în sfârșit să-mi administrez banii ca o persoană bogată.”
2. „Am înțeles că am nevoie de un nou economist. Cel pe care-l am este un bun contabil, dar nu un investitor.”

3. „A fost un joc dificil ... dar a fost ca în viața reală. Vreau să schimb felul în care trăiesc în viața reală. Nu are nici un sens să câștigi bani și apoi să-i risipești în vânt. Voi trata banii pe care îi câștig cu mai mult respect.”
4. „Sunt fericit că cineva m-a învățat, în sfârșit, cum să fac banii să muncească din greu pentru mine, în loc să muncesc eu din greu pentru ei. Acest joc mi-a schimbat viața.”
5. „Jocul a fost bun pentru că am putut să-mi văd trecutul, prezentul și viitorul ... iar viitorul meu va fi foarte diferit de trecut și prezent.”

În sesiunea de după-amiază, am abordat mai profund planificarea strategică. Arătând spre cadranele P și I am spus: „Vom vorbi despre cum putem să valorificăm puterea acestor cadrane.”



Unul dintre participanți a ridicat mâna și a spus:

– Vreți să spuneți că există strategii de investiții diferite pentru cadrane diferite?

– Absolut, am spus eu. Cu ani în urmă, tatăl meu cel bogat a desenat cadranele și apoi a desenat săgeți așa cum fac eu acum.”



– Ce reprezintă această diagramă? a întrebat același participant.

– Reprezintă, pur și simplu, modul în care investesc diversele cadrane. Oamenii din cadranul A, adică angajații, vor dori adesea investiții sigure, la fel cum pentru ei are valoare o slujbă sigură cu un plan de pensii bun. Dacă investesc pe cont propriu, mulți vor investi în fonduri mutuale. Acești oameni vor folosi deseori cuvinte ca „diversificare, investiții pe termen lung și costul mediu al dolarului.” Dacă vor puțin mai multe emoții, vor merge la un cazino sau vor cumpăra niște bilete de loterie ... dar, în majoritatea cazurilor, investițiile lor sunt sigure sau cel puțin așa speră.

– Dar cadranul L investește diferit? întreabă un alt participant.

– Un investitor veritabil din cadranul L, adică cineva care profesează liber sau este mic întreprinzător va investi în ceea ce eu numesc metodă de investiții „hands-on” (care nu-ți scapă din mâini). Fiind niște împătimiți ai muncii, acești indivizi vor investi ca atare. Deci, dacă investesc în proprietăți imobiliare, o vor face adesea în imobile care trebuie reparate pentru că le place să renoveze. De asemenea, vor administra și vor vinde proprietățile

imobiliare pe cont propriu pentru a economisi onorarii și comisioane. Dacă o toaletă se strică, o repară ei. Acest investitor va cumpăra rareori mai mult de două sau patru unități de închiriat. Orice depășește 50 de unități de închiriat ar necesita probabil o investiție prea mare și ar fi prea dificil de întreținut complet de unul singur, mai ales când este vorba de repararea toaletelor. Dacă investesc în acțiuni, acești indivizi cărora le place să facă totul pe cont propriu vor face tranzacții pe o zi cu opțiuni sau vor citi ziarele financiare, vor urmări știrile despre investiții la televizor și-și vor alege singuri acțiunile pe care le cumpără.

– Prin urmare, care este diferența dintre modul cum investește un patron din cadranul P și modul cum investește un mic întreprinzător din cadranul L? întrebă alt participant. Întreb pentru ce ce ai spus dumneavoastră mai devreme mă deranjează.

– Ce am spus ca să vă deranjeze? am întrebat eu.

– Pentru că sunt tocmai individul acela care deține două apartamente de închiriat și care repară toaletele. Și mai sunt individul care încearcă să-și aleagă acțiunile citind ziarele financiare și privind știrile financiare la televiziune. Ceea ce ai spus este că aparțin cadranelor P, dar încă investesc ca în cadranul L.

A investi ca un om foarte bogat

– S-ar putea să fie așa, am spus eu râzând. Cel puțin sunteți activ și investiți și nu este nimic rău în a investi ca o persoană din cadranul L. Dar eu am venit astăzi aici pentru a vă spune că aveți potențialul pentru a investi așa cum investesc cei foarte bogați, doar pentru că aveți curajul să activați în cadranul P.

– Adică vreți să spuneți că îmi pierd timpul investind în modul în care o fac, comentă persoana care recunoscuse că era un investitor din cadranul L.

– N-aș spune că pierdeți timpul pentru că, în fond, câștigați experiență, dar aș spune că nu vă concentrați spre valorificarea potențialului pe care-l aveți.

– Ce vreți să spuneți prin valorificarea potențialului pe care-l avem? întrebă o femeie cam de vârsta mea care stătea în fundul sălii.

– Majoritatea oamenilor foarte bogați din lume care au reușit prin forțe proprii și-au câștigat banii valorificând puterea ambelor cadrane, P și I.

– Vreți să spuneți că există oameni care activează numai în cadranul P și alții numai în cadranul I? întrebă aceeași femeie.

– Sigur că da, am spus eu. La fel cum sunt oameni care activează doar în cadranul A sau L. De fapt, mulți oameni care lucrează în afaceri de network marketing activează cu adevărat doar într-un singur cadran... și de aceea am fost invitat aici. Pentru a vă învăța cum să valorificați puterea ambelor cadrane.

– Vreți să spuneți că nu valorificăm la maxim potențialul pe care-l avem? întrebă o femeie.

– Exact. Dacă mai mulți oameni ar înțelege cu adevărat potențialul afacerilor de network marketing și puterea cadranelor I, atunci mai mulți ar intra în astfel de afaceri. Unind puterea cadranelor P și I veți dobândi aceeași putere pe care o au cei foarte bogați... de fapt, tocmai asta i-a făcut pe majoritatea să fie foarte bogați. Vorbiți despre construirea unei afaceri când ați putea vorbi despre educarea oamenilor asupra modului în care pot deveni bogați sau foarte bogați.

– Și ce înțelegeți prin oameni foarte bogați? întrebă un participant.

– Unii oameni care câștigă 150.000\$ pe an și au un portofoliu de investiții sau un plan de pensie în valoare de 5 milioane de dolari se pot considera oameni bogați. Dar publicația *Forbes* definește un om bogat ca având venituri de un milion de dolari anual și preferabil fără să muncească. Definiția tatălui meu cel bogat pentru un om foarte bogat spune că acesta trebuie să câștige cel puțin 1 milion de dolari pe lună. El nu s-a încadrat chiar în această categorie, dar a fost foarte aproape. Eu am atins nivelul definit de *Forbes* pentru oameni bogați, iar acum lucrez ca să devin foarte bogat. Toți aveți potențialul să deveniți foarte bogați dacă valorificați puterea financiară a ambelor cadrane, P și I. De aceea, *Ghidul de investiții al tatălui bogat* a fost scris într-adevăr pentru dumneavoastră. Majoritatea investitorilor din cadranele A și L nu au atât de multă putere.

Cursanții stăteau în tăcere. După câteva momente, un tânăr arătos ridică mâna și întrebă:

– Vreți să spuneți că noi nu spunem ce trebuie și cui trebuie?

– Am aprobat din cap și am spus:

– Văd mereu oameni care intră în afacere pentru că au nevoie de o slujbă sau de bani... iar organizația dumneavoastră face un lucru grozav încurajându-i, dându-le speranță și învățându-i cum

să-și construiască propria afacere. Acesta este un serviciu foarte important oferit de organizația dumneavoastră. Dar, adeseori, nu-i vorbiți persoanei care are deja succes financiar, dar care a atins un punct mort al puterii de a câștiga. Cineva poate câștiga deja 150.000\$ până la 250.000\$ anual, dar își dă seama că a atins plafonul maxim al câștigurilor. Mulți liber profesioniști se află în această categorie. Ei nu pot câștiga mai mult, pur și simplu, pentru că le lipsește mecanismul pe care-l oferă afacerile din cadranel P.

– Le vorbim în acest fel multor oameni și câțiva ni se alătură, intră în discuție un participant puțin în defensivă.

– Știu că faceți asta și nu vreau să arăt că vă subapreciez eforturile. Dar vă pot spune că, atunci când am fost abordat pentru a mă alătura acestei afaceri, nimic nu mi-a părut cu adevărat interesant. Construiam deja o afacere de succes și eram pe cale să devin milionar. Dacă mi s-ar fi spus că aș fi putut ajuta alți oameni să se ridice și nu să-i împing la o parte, poate că aș fi fost mai interesat. Ajutându-i pe alții să aibă succes, ești în măsură să devii foarte bogat în această afacere.

A urmat din nou o tăcere. Într-un sfârșit, cineva mai curajos ridică mâna și spuse:

– Vreți să spuneți că a fi milionar nu-i o treabă chiar așa de grea?

Am răspuns:

– Cred că ai putea spune și așa. Am continuat: A fi milionar este un lucru bun, dar nu este un lucru așa de neobișnuit în zilele noastre. Mulți sportivi profesioniști, ca jucătorii de fotbal, sunt milionari. Acum există multe căi spre a deveni milionar, dar numai câteva pentru a deveni foarte bogat ... și dumneavoastră aveți potențialul necesar.

– Deci, ce ne lipsește? întrebă tânăra femeie care pusese și întrebarea anterioară.

– Sistemul în care lucrați are potențialul să vă facă foarte bogați ... ca Michael Dell. Am scos din nou cartea *Ghidul de investiții al tatălui bogat* și arătând spre ea, am spus: Am scris această carte pentru oameni ca voi ... oameni care au voința necesară să devină bogați ... și poate foarte bogați. Dar trebuie să vă gândiți că este posibil să deveniți bogați ... iar calea constă în utilizarea ambelor cadrane, P și I.

– Trebuie să ne gândim că este posibilă o asemenea bogăție? întrebă o tânără.

Aprobând din cap, am spus:

– Dacă nu crezi că este posibil, atunci îți închizi mintea și chiar nu mai este posibil.

– Și cum începem să credem că este posibil? întrebă aceeași femeie.

– Prin auto-educație. Începeți cu această carte. Să știți că tot ce scrie în ea este posibil și pentru dumneavoastră ... dacă studiați și vă dăruieți. Unii oameni care citesc această carte pot fi dezamăgiți pentru că atingerea statutului de om foarte bogat nu este posibilă pentru ei. Foarte puțini oameni din cadranele A și L au acces la puterea de tracțiune financiară la care aveți acces dumneavoastră.

– De ce se întâmplă asta? întrebă un participant.

Puterea mecanismului

– Am spus-o mai înainte și o spun din nou. În majoritatea cazurilor, oamenii din cadranele A și L nu dispun de unul dintre cele mai importante elemente în afaceri ... și acest element este *mecanismul*.

– Ce înțelegeți prin *mecanism*?

– *Mecanismul* se poate referi la multe lucruri. Ceea ce vreau eu să spun este că aveți puterea să câștigați tot mai mult muncind tot mai puțin. În majoritatea cazurilor, o persoană care activează în cadranele A sau L trebuie să muncească tot mai mult dacă vrea să câștige mai mult. Problema este că acești oameni vând o marfă finită, timpul lor. Există numai un număr finit de ore într-o zi ... așa că angajații și liber profesioniștii pot câștiga zilnic numai până la un anumit plafon.

– Noi spunem acest lucru oamenilor, așa că, de ce afirmați *dumneavoastră* că noi *nu spunem*? întrebă tânărul cel arătos.

– Trei dintre dumneavoastră au încercat să mă atragă în afacere, am răspuns eu. V-am lăsat pe toți trei să-mi spuneți de ce m-aș alătura afacerii voastre și toți mi-ați explicat foarte bine. Toți mi-ați vorbit despre posibilitatea *construirii unei afaceri* și a câștigării unor bani buni.

– Și ce este greșit în asta? întrebă tânărul. Asta facem noi și asta faceți și dumneavoastră. Nu-i așa?

– Da, eu construiesc afaceri ... dar eu nu construiesc o afacere doar de dragul banilor. Afacerea înseamnă active. A construi o

afacere înseamnă muncă grea și mie nu-mi place să muncesc din greu. M-am născut și am crescut în Hawaii. Sunt, prin natura mea, leneș și îmi place să am timp liber. Mai degrabă aș sta pe plajă sau aș face surf. Asta înseamnă distracție pentru mine. Refuz să lucrez în cadranele A și L ... pentru că sunt leneș.

– Îmi scapă ceva, spuse tânărul, întrebându-se dacă nu vreau să-l duc de nas. Sunteți leneș, dar munciți din greu să vă construiți o afacere. Nu prea are sens.

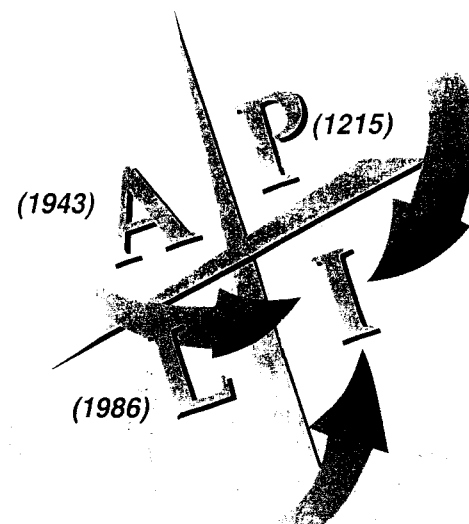
– Ce spun eu are sens dacă înțelegi că eu nu sunt cu adevărat un om de afaceri. Eu sunt un investitor și îmi place stilul de viață pe care mi-l pot permite datorită investițiilor mele.

– Prin urmare, o dată ce afacerea a fost pusă pe picioare și funcționează, sunteți liber să investiți în afaceri imobiliare, acțiuni, titluri de valoare și în alte afaceri, spuse încet tânărul. Construirea unei afaceri vă oferă cele două ingrediente de care are nevoie un investitor: timp și bani.

– O mulțime de timp și o mulțime de bani, am spus eu calm. Și nu-mi pierd timpul investind în câteva apartamente și reparând toalete, sau încercând să aleg acțiuni. Acelea sunt investiții pentru cadranul L, ceea ce poate însemna și mic investitor. Iar majoritatea micilor investitori încearcă să investească pentru a câștiga bani. Ei încearcă să investească pentru că nu au destui bani. Eu investesc din cadranul P pentru că am prea mulți bani. Și pentru că am prea mulți bani, guvernul mă forțează pe diverse căi să-mi investesc banii sau dacă nu, îi pierd prin impozite: Oamenii care activează în cadranul A nu dispun de nici o alegere. Guvernul le impozitează veniturile înainte ca ei să le încaseze, astfel încât au puține șanse să investească. Având în vedere că am mulți bani și am ocazia să-i investesc înainte să fie impozitați, îi investesc în proprietăți mari, în tranzacții importante cu acțiuni și în alte afaceri. Construiesc o afacere astfel încât să am bani pentru a-i investi în acele afaceri în care numai cei bogați investesc ... și așa devin foarte bogat.

– Investiți numai în construirea unei afaceri din cadranul P pentru că vreți bani ca să-i investiți. Asta ați spus?

– Nu tocmai. La suprafață pare așa, dar dați-mi voie să încerc să vă explic ceva care este puțin mai complicat pentru dumneavoastră. Am desenat apoi diagrama cadranelor banilor și am spus:



– Vă amintiți povestea tatălui meu cel bogat care-mi explica această diagramă pe când eram un băiețel?

Cursanții aprobă din cap.

– Și cine își amintește importanța datelor 1943, 1986 și 1215?

– 1215 este anul când s-a semnat Magna Carta, se oferă să spună o tânără. Este anul în care cei bogați i-au luat puterea regelui John al Angliei. De atunci încolo, cei bogați au făcut legile.

– Foarte bine, am spus eu. Prin urmare, având posibilitate de alegere, vreau să investesc din cadranul P pentru că patronii de afaceri beneficiază de cele mai bune legi pentru a investi, pur și simplu pentru că ei fac legile. Continuați.

– America a fost întemeiată printr-o revoltă contra impozitelor care a început în 1773 cu Petrecerea ceaiului din Boston. America s-a dezvoltat rapid pentru că era o națiune unde nu se percepeau impozite. În 1943, legea a fost schimbată și tuturor angajaților din America li s-au reținut impozite din salariu. Cu alte cuvinte, guvernul era plătit înaintea angajaților.

– Ați reținut bine, am remarcat eu, uimit că cineva își aducea aminte despre discuția mea privind istoricul taxelor. S-a spus că plata taxelor era o datorie patriotică din cauza celui de-al doilea război mondial, dar muncitorul din cadranul A era cel care plătea

majoritatea impozitelor. Oamenii care activau în cadranul L și P încă dețineau controlul asupra cuantumului și datei plății impozitelor lor.

Continuând, tânăra spuse:

– În 1986, legea impozitelor s-a schimbat și a afectat negativ, în principal, oamenii din cadranul L, mai exact doctorii, avocații, inginerii, arhitecții, contabilii și alți profesioniști. Se pare că cei bogați au schimbat din nou regulile pentru a-și favoriza propriul cadran. Cei bogați câștigă mai mulți bani, dar plătesc mai puține impozite, pur și simplu, pentru că operează din cadranul P.

Avantajul cadranului P se află în cadranul I

– Vă mulțumesc pentru atenție, am spus eu. Nici eu nu puteam s-o spun mai bine. De aceea construiesc afaceri în cadranul P și nu în cadranul L. Dar ideea esențială este că a activa doar în cadranul P nu este suficient. Nu-ți oferă întreaga putere a cadranului P.

– Cadranul P nu este suficient? repetă un participant pe un ton confuz.

– Nu, am răspuns eu. Există mulți oameni care au construit afaceri în cadranul P, dar nu toți folosesc puterea acestui cadran.

– De ce se întâmplă asta? întrebă același participant.

– Pentru că adevărata putere a cadranului P se găsește de fapt în cadranul I, am spus eu.

Cursanții au rămas în tăcere până când cineva a întreat în sfârșit:

– Ne puteți explica ce vreți să spuneți?

– Aș putea, am spus eu, dar această discuție ar lua mult mai mult timp decât am astăzi. Pentru moment, amintiți-vă doar că legile fiscale favorizează cadranul P prin cadranul I.

Sala stătea în liniște. Câțiva erau stârniți de idee, în timp ce alții erau cam nedumeriți. Aș spune că mulți dintre ei nu voiau să meargă dincolo de o afacere în cadranul P. O participantă ridică mâna și confirmă ceea ce gândeam. Ea spuse:

– Dar ce se întâmplă dacă tot ce vreau să fac este să construiesc o afacere. Trebuie să și investesc după asta?

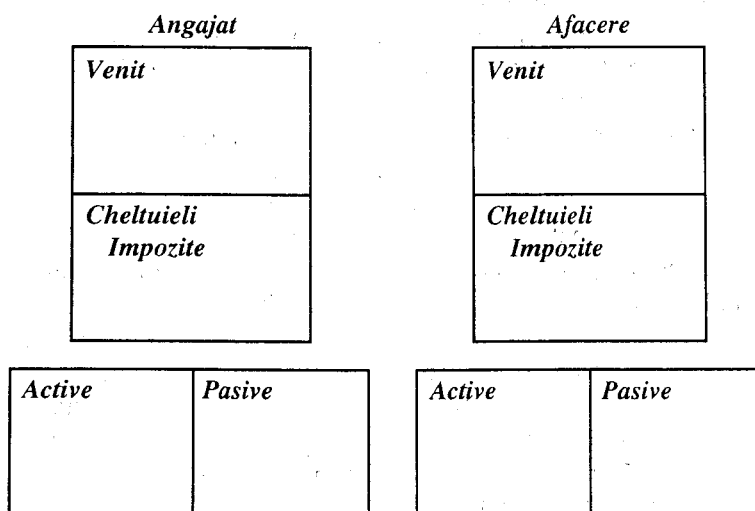
– Nu, am spus eu. Înțeleg că poate aceste probleme vă împovărează acum. Dar când ai un surplus de bani de felul celui pe care-l au bogații, veți fi fericiți că ați ales cadranul P pentru a munci din greu în cadranul I.

– Vreți să spuneți că ne vom lovi de problema de a avea prea mulți bani? întrebă un alt participant.

– Da. Atunci când vă veți lovi de problema de a avea prea mulți bani, veți fi fericiți că ați ales să construiți o afacere în cadranul P. Când guvernul începe să vină la dumneavoastră ca să plătiți tot mai multe impozite, cel puțin veți dispune de căi *legale* pentru a investi banii în loc să plătiți impozite. Și chiar dacă le plătiți, ele vor fi mai reduse, în mod legal. Întorcându-mă spre tablă, am desenat diagrama care urmează. Aceasta este fisura care-l avantajează pe cel bogat.

Întorcându-mă spre clasă, am spus:

– Diferența între sistemul financiar al angajatului și sistemul financiar al patronului de afacere este uluitoare. Dacă vă amintiți cartea *Tată bogat, tată sărac*, lecția nr. 2 vorbește despre importanța cunoștințelor financiare. Bănuiesc că unul dintre motivele pentru care nu se predau cunoștințe financiare în școli este acela că școlile noastre pregătesc oamenii pentru a fi angajați. Dacă angajații ar putea înțelege o declarație financiară, atunci ar ști de ce proprietarii firmei devin tot mai bogați, în timp ce angajații muncesc tot mai mult numai pentru a plăti impozite mai mari. Impozitele sunt cea mai mare cheltuială a angajaților.



O tânără ridică mâna și spuse:

– Vreți să spuneți că angajații sunt impozitați primii, iar patronii sunt impozitați ultimii. La această fisură vă referiți?

– Este numai una dintre fisuri, am replicat eu. Există mult mai multe.

– Dar nu este cinstit, spuse ea.

– Sunt de acord, am răspuns eu. Și cum spuneam, există mult mai multe avantaje pe care le are cadranul P, dar trebuie să cunoști legile fiscale, legile societăților comerciale, legile pentru asigurări și pentru investiții.

– Deci spuneți că o combinație a cadranelor P și I este mai profitabilă?

– Da, în majoritatea cazurilor, am răspuns eu. Nu sunt expert contabil sau avocat specializat în impozite, dar în principiu, asta vreau să spun.

– Prin urmare, dacă ne risipim banii fără folos și nu înțelegem să-i investim, atunci nu vom valorifica puterea ambelor cadrane P și I? întrebă un alt participant.

Aprobând din cap, am spus:

– Da ... asta vreau să spun. Ținând ridicată tabla de joc CASHFLOW, am arătat spre prima pistă și apoi spre a doua pistă de pe tablă.

Arătând spre Cursa de șoareci, am spus:

– 95% dintre oameni sunt prinși în Cursa de șoareci. Apoi arătând spre Pista rapidă, am spus: Iar Pista rapidă reprezintă investițiile celor bogați.

Cursanții se uită la tabla de joc cu un nou interes.

– Deci acest joc este ca în viața reală, nu-i așa? întrebă un participant.

Aprobând cu o mișcare a capului, am spus:

– Am conceput acest joc pentru a-i învăța pe oameni cât de multe lucruri posibil, ca de pildă, contabilitate, administrarea lichidităților, investiții, vocabularul de investiții, gândirea strategică și altele. Dar am mai vrut ca oamenii să știe că există două lumi ale investițiilor: una pentru cei bogați și una pentru masele prinse în Cursa de șoareci a vieții. Foarte puțini oameni au ocazia să investească așa cum fac bogații, adică în investiții aflate numai pe Pista rapidă. Toți cei care vă aflați în această sală puteți avea această ocazie, dar mai întâi trebuie să vă construiți propria afacere și să-i învățați și pe alții s-o construiască pe a lor.

– Este construirea unei afaceri singurul mod de a investi pe Pista rapidă? întrebă alt participant.

– Nu, nu este, am răspuns eu. Cum am spus mai devreme, dacă ești un sportiv profesionist și câștigi milioane de dolari anual, sau o stea de cinema, sau o vedetă de rock, sau președintele unei mari corporații, sau un doctor care câștigă milioane de dolari, vei avea acces la Pista rapidă. Mulți oameni ajung pe Pista rapidă prin cadranul I, fiind investitori profesioniști. Cu toate acestea, calea pe care ajung majoritatea oamenilor foarte bogați pe adevărata Pista rapidă este prin construirea unei afaceri ... în cele mai multe cazuri o afacere din cadranul P. Foarte puțini oameni din cadranul A și L vor intra vreodată pe adevărata Pista rapidă a vieții lor.

În clasă urmă o altă lungă tăcere. Puteam vedea că ceea ce spusesem era absorbit. În final, un participant spuse:

– Deci, dacă ne construim o afacere și apoi începem să investim pe Pista rapidă, putem intra în rândurile celor foarte bogați?

– Da. Făcând o pauză, am adăugat apoi: Dar trebuie să știți că acest lucru este posibil pentru dumneavoastră. De aceea aveți nevoie să înțelegeți ambele cadrane, P și I.

Un participant ridică mâna și spuse:

– Prin urmare, a investi o mulțime de timp în micile tranzacții de investiții care se găsesc în Cursa de șoareci este o pierdere de timp?

– Pentru oameni ca dumneavoastră care muncesc să-și construiască o afacere în cadranul P, ar putea fi o pierdere de timp, spusei eu. De ce v-ați cheltui timpul cu mici investiții când v-ați putea concentra să vă construiți propria afacere și apoi să săriți direct pe Pista rapidă?

– Dar nu este importantă experiența de investiții câștigată în Cursa de șoareci? întrebă un tânăr.

– Ba da, este importantă ... foarte, foarte importantă. Dar ceea ce văd în lumea reală este că mulți oameni din cadranul A și L încearcă să scape din Cursa de șoareci prin cadranul I. Acești oameni participă la fonduri mutuale, cumpără acțiuni, fac tranzacții cu opțiuni și achiziționează mici apartamente. Pentru mulți dintre ei, este un plan bun. Dar voi sunteți diferiți. Voi aveți puterea afacerii din cadranul P, o afacere care nu are practic limite de câștiguri și nici hotare internaționale. Învățați să faceți mici tranzacții astfel încât să căpătați experiență pentru tranzacții importante. Dar nu vă pierdeți timpul încercând să scăpați din

Cursa de șoareci investind în ceea ce investesc masele. Construiți-vă afacerile și investiți în ceea ce investesc bogații, și anume aceia care investesc pentru că au prea mulți bani. Nu investiți ca oamenii care nu au destui bani. Pentru că nu au mulți bani, ei speră să facă bani din investiții. Aceștia nu ajung niciodată la cele mai bune investiții. Ele ajung numai în mâna celor care au prea mulți bani.

S-a lăsat din nou tăcerea în sală. Un participant spuse:

– Prin urmare, a încerca să ieși din Cursa de șoareci prin mici investiții nu este o idee bună?

– Bună întrebare, am răspuns eu. Permiteți-mi să pun această întrebare aceluia dintre dumneavoastră care au jucat CASHFLOW 101. În viața reală, o persoană care scapă din Cursa de șoareci se califică automat pentru Pista rapidă?

Grupul s-a gândit pentru o vreme. Într-un final, o tânără spuse:

– Nu. Sunt mulți oameni care scapă din Cursa de șoareci. În teorie, o persoană care are un plan de pensie a ieșit din Cursa de șoareci. Dar în viața reală, nu spuneți dumneavoastră că foarte puțini oameni se califică pentru investiții pe Pista rapidă, chiar dacă au ieșit din Cursa de șoareci?

Înainte să pot răspunde întrebării, un bărbat mai în vârstă ridică mâna și spuse:

– Vă pot spune eu că a lucra o viață întreagă pentru o mică pensie nu are prea mult sens. Știți ce pensie primesc de la firma unde lucrez? Este de-abia atât cât să supraviețuiesc. Mulți dintre prietenii mei au ieșit la pensie cu atât de puțini bani încât n-au putut decât să se retragă într-o cursă de șoareci și mai săracă.

Aprobând din cap, am spus încet:

– De aceea am venit să vă vorbesc. Dumneavoastră toți aveți potențialul să trăiți vieți foarte diferite pentru că ați ales să vă investiți timpul în construirea unei afaceri în cadranul P. Majoritatea oamenilor vor munci din greu toată viața numai irosind timpul și banii. Este o tragedie.

Cum să devii foarte bogat

Un participant își ridică mâna și spuse:

– Dar ați spus că avem potențialul să devenim foarte bogați. Am putea deveni mai bogați decât multe stele de cinema, decât cântăreți de rock sau decât stelele sportului și chiar mai bogați decât președintele firmei la care lucrez acum.

– Așa este, am spus eu. Ai putea să câștigi mult mai mult decât câștigă acum patronul tău.

– Despre asta vreau să aflu, spuse același participant. Cum folosim afacerea aceasta pentru a deveni foarte bogați?

– În primul rând, toți trebuie să credeți că acest lucru este posibil, am spus eu.

– Oare nu cred majoritatea dintre noi că este posibil? întrebă alt participant.

– Eu gândesc că majoritatea oamenilor cred că este posibil, dar nu pentru ei. Vedeți, dacă nu credeți că este posibil pentru dumneavoastră, atunci va fi imposibil, am replicat încet. Mulți oameni visează să devină cândva milionari, dar foarte puțini oameni au potențialul să câștige un milion de dolari pe lună sau mai mult. Pur și simplu, această perspectivă nu constituie realitatea lor.

– Dar este realitatea dumneavoastră? întrebă un participant.

– Tatăl meu cel bogat mi-a introdus această perspectivă, am spus eu. Făcând pauză pentru un moment, am întrebat apoi: Ce perspectivă asupra banilor v-au băgat în cap părinții voștri?

– În nici un caz perspectiva unui milion de dolari pe lună, spuse un tânăr. Mama și tata gândeau că dacă ai o slujbă care îți aduce 100.000\$ anual înseamnă că ești bogat.

– Majoritatea oamenilor gândesc așa, am spus eu.

– Deci cum ne băgăm în cap această perspectivă: realitatea câștigurilor de un milion de dolari pe lună sau mai mult? întrebă același tânăr.

– Trebuie să reușiți voi să vă băgați în cap această realitate, am spus eu. Nimeni altcineva nu va putea s-o facă în locul vostru.

– De ce spuneți asta? întrebă o tânără.

– Spun asta pentru că pot s-o văd în ochii voștri. Pot să vă spun ca majoritatea dintre voi nu vor cu adevărat această perspectivă pentru că este în afara realității voastre. Ca și majoritatea dintre voi, mă trag dintr-o familie care nu era bogată. Mama și tata spuneau deseori lucruri de genul: „Nu pot să-mi permit.” Sau „Crezi că banii cresc în copaci?” sau „Banii nu te fac fericit.” Sau „Oamenii bogați nu sunt fericiți.” În familia mea, realitatea era aceea a *banilor insuficienți*. Pentru a scăpa din realitatea propriei familii, a trebuit să caut idei în afara ei, și asta a făcut pentru mine tatăl meu cel bogat. De fapt, asta este tot ce a făcut el pentru mine. El mi-a oferit o perspectivă și m-a învățat cum să fac ca să devină reală.

– Și poți să ne dai și nouă acea perspectivă? Întrebă domnul mai în vârstă.

– Deja v-am dat-o, am spus eu. Întrebarea este dacă vreți să faceți din ea realitatea dumneavoastră.

Domnul mai în vârstă zâmbi și spuse:

– Înțeleg unde bateți. Spuneți că, în acest moment, unii dintre noi resping deja ideea, în timp ce alții vor s-o accepte: ideea de a deveni foarte bogați.

Am aprobat din cap.

– Majoritatea resping ideea, am spus eu. Majoritatea găsesc motive pentru care ideea este nerealistă. Unii oameni mă atacă spunând că le ofer oamenilor perspective nerealistice sau speranțe false. Dar eu nu pot da nimănui perspective nerealistice sau speranțe false. Dacă observați, eu doar vă împărtășesc perspectivele și speranțele mele. Este la latitudinea dumneavoastră să stabiliți dacă sunt reale sau false pentru voi înșivă.

– Dar încă n-ați reușit să ajungeți în categoria celor foarte bogați? Întrebă cineva mai în vârstă. Totuși, spuneți că vreți să ajungeți acolo.

– Este corect, am spus eu. Acum sunt doar bogat. Țelul meu este să fiu într-o zi foarte bogat. Ideea este că nu am renunțat la acest țel pe care mi l-am stabilit cu 25 de ani în urmă și fac pași în această direcție în absolut fiecare zi.

– Cum știți că puteți reuși? Întrebă un tânăr.

– Nu știu dacă voi reuși ... de fapt, mi-a luat mai mult timp pentru că am avut două eșecuri de-a lungul drumului; dar încă merg pe acest drum, spusei eu. Ceea ce știu este că alți oameni au reușit. Oameni ca Bill Gates și Michael Dell. Și au reușit pe când aveau în jur de 30 de ani ... sau poate mai devreme.

– Și spuneți că și noi avem acest potențial? Întrebă o tânără.

– Da. Am întâlnit mulți oameni care activează în network marketing și care au reușit să intre în categoria celor foarte bogați. Știu asta pentru că am văzut investițiile pe care le-au făcut cu ajutorul afacerii lor. Am văzut clădirile uriașe cu birouri pe care le posedă și nu sunt închiriate; am văzut magazinele lor universale; firmele în care sunt acționari majoritari; am văzut marile lor proprietăți imobiliare, ferme și multe altele. N-ar fi putut face niciodată asemenea investiții dacă ar fi lucrat în cadranele A și L, dar au putut s-o facă datorită afacerii lor, din cadranelor P; o afacere

fără limite de câștig poate permite investiții de tipul acelor pe care le fac bogații. Prin urmare, sunteți pe calea cea bună. Aveți potențialul necesar dacă lucrați la construirea afacerii dumneavoastră; continuați să studiați, să învățați despre investițiile pe Pista rapidă și să vă îmbunătățiți personalitatea pornind dinăuntrul spre în afară. Dar numai dumneavoastră puteți face asta ... și nu există garanții.

– Prin urmare, cum studiem despre investițiile pe Pista rapidă cu ajutorul jocului CASHFLOW? Întrebă o tânără.

– Am scris despre investiții în cartea *Ghidul de investiții al tatălui bogat*. Așa cum am spus, mulți angajați și liber profesioniști au citit această carte și au fost dezamăgiți. Dar dumneavoastră toți aveți puterea să investiți în felul în care o fac cei bogați, fiind vorba de investiții care necesită prin lege să fii întâi milionar.

– Ce sugerați să facem? Întrebă un domn mai în vârstă. Nu prea mai am timp. Că fac dacă nu mai am timp? Pot încă să reușesc?

– Mai întâi, nu mai folosiți vârsta ca scuză. Amintiți-vă de Colonelul Sanders care a început afacerea KFC (Kentucky Fried Chicken) tocmai când era aproape de 70 de ani. Tatăl meu cel bogat spunea întotdeauna: „Ratații folosesc situațiile din viața lor ca scuză pentru eșec, iar câștigătorii folosesc situațiile din viața lor ca motive pentru succes.” Colonelul Sanders și-a folosit vârsta ca motiv pentru a avea succes și a intrat în categoria celor foarte bogați la o vârstă când majoritatea oamenilor erau ieșiți la pensie.

– Ați punctat bine, spuse domnul mai în vârstă. Deci ce sugerați?

– Mai întâi de toate, vă sugerez tuturor să citiți *Ghidul de investiții al tatălui bogat* ca să vă faceți o imagine generală despre lumea investițiilor. Apoi, dacă vreți să reușiți ca perspectiva ultra-bogației să devină parte a realității dumneavoastră, vă sugerez să vă adunați în grupuri și să studiați câte un capitol pe rând, începând cu Capitolul 20 care este despre enigma 90/10. Nu vă grăbiți. Cereți colegilor să citească acest capitol înainte de a veni la întâlnire și apoi adunați-vă și discutați aprofundat fiecare capitol în parte. Nu vă grăbiți. Veți constata că, prin această metodă de studiu și discuții în grup, vă veți extinde înțelegerea dincolo de perspectiva dumneavoastră curentă privind investițiile.

– Vreți să spuneți că majoritatea dintre noi se gândesc numai la investiții ale săracilor și ale clasei mijlocii? Întrebă domnul mai în vârstă. Deci avem nevoie să ne educăm pentru investiții de genul

celor pe care le fac bogații. Avem nevoie să facem din investițiile celor bogați o parte a realității noastre.

– Exact, am spus eu. Acest lucru mi l-a oferit tatăl meu cel bogat. El mi-a deschis o perspectivă asupra lumii investițiilor pe care numai cei bogați o au. O dată ce am dobândit această perspectivă, am știut care este calea vieții mele, cale pe care mă aflu și acum.

– Prin urmare, majoritatea dintre noi știu despre fonduri mutuale, tranzacții cu acțiuni, investiții în mici proprietăți imobiliare deoarece aceasta este perspectiva noastră asupra lumii investițiilor. Asta vreți să spuneți?

– Exact asta vreau să spun, am răspuns eu. Majoritatea oamenilor se gândesc la investiții din perspectiva cadranelor A și L. Ei cred că a investi este riscant și vor să joace la sigur. Ei investesc în pachete de investiții sigure, pre-ambalate, la fel cum ar cumpăra carne de la băcănie. Cel bogat investește într-o fermă care oferă apoi pachete de acțiuni pe care le cumpără cei săraci sau din clasa mijlocie. Este o perspectivă complet diferită.

– Deci, să începem cu capitolul 20 și să ne extindem perspectiva. Apoi să ne adunăm regulat și să studiem restul capitolelor de după capitolul 20. Credeți că acest exercițiu ne va deschide mințile pentru a înțelege mai bine investițiile celor bogați ... despre care dumneavoastră spuneți că sunt la dispoziția noastră.

Am aprobat din cap.

– Dacă înțelegeți cât de distractive și captivante sunt investițiile de pe Pista rapidă, vă veți mira de ce atât de mulți oameni caută, în principal, pachete de mici investiții sigure. Cel puțin eu continui să mă mir, am răspuns. Dar bănuiesc că așa se întâmplă când știi numai despre investițiile din interiorul realității tale. Mai cred că, o dată ce înțelegi câtă putere au investițiile celor bogați, vei dori să-ți construiești afacerea ta în cadranul P încă și mai repede, pentru că, așa cum am spus, bucuria vieții constă în a-ți investi banii și a-i pune să muncească din greu pentru tine.

– Mai există vreun alt pas pe care mi-l recomandați? întrebă domnul mai în vârstă.

– Da, am spus eu. Pasul numărul 2 este unul foarte important. Vă sugerez să folosiți energia și sprijinul tuturor acestor oameni tineri și mai puțin tineri din jurul dumneavoastră pentru a vă împinge înainte. O dată ce ați căpătat o nouă perspectivă, folosiți

sprijinul lor pentru ca ea să devină noua dumneavoastră realitate. Cereți-le ajutorul. Ei vor să vă ajute să reușiți. Dar ei nu pot face nimic dacă nu vă ajutați și singur, iar apoi dați-le voie să vă ajute.

Domnul mai în vârstă se așază în liniște. Am observat că nu-i venea să ceară sprijin. Știu că bărbații sunt învățați adesea să gândească că a cere sprijin este un semn de slăbiciune. Știu că acest lucru este adevărat și pentru multe femei. Înțelegând că-i era jenă să ceară sprijin, l-am rugat să se ridice și să se uite în jurul sălii.

Domnul mai în vârstă ezită, iar apoi, într-un sfârșit, se ridică. Vă pot spune că nu-i plăcea cererea mea. După ce se înalță pe de-a-ntregul, își ridică încet ochii și se uită peste sutele de oameni aflați în sală. Toată lumea se uita la el zâmbind. Ochii lor spuneau că erau acolo ca să-l ajute.

Atunci am întreat:

– Câți dintre dumneavoastră vor să-l sprijine?

Am simțit un puternic val de aer mișcându-se când mâinile se repezeau în sus ca să fie văzute. Domnul mai în vârstă se uită prin sală. Peste tot în jurul lui erau brațe ridicate și ochi plini de dragoste și sprijin. Deodată emoțiile lui izbucniră la suprafață. Îi dădură lacrimile pe când se uita la marea de sprijin din jurul lui. În liniște, privi în ochii multor oameni, ca de la suflet la suflet. Dădu din cap și spuse:

– Vă mulțumesc. Tremurând puțin, își reluă locul în timp ce sala izbucni spontan în aplauze entuziaste.

O dată ce aplauzele se liniștiră, mi-am adunat cărțile și am spus:

– Frumusețea acestei afaceri constă în faptul că tot ce trebuie să faceți pentru a avea succes este să-i ajutați și pe alții să obțină aceleași lucruri pe care le vreți și dumneavoastră. Afacerea aceasta nu se măsoară după câți bani câștigați, ci după câți oameni reușiți să ajutați și după câte vieți reușiți să schimbați. Le-am mulțumit și am părăsit încăperea.

NETWORK MARKETING 6

Valoarea nr. 5: Valoarea împlinirii visurilor tale

- Mulți oameni nu au visuri, spunea tatăl meu cel bogat.
- De ce? întrebam eu.
- Deoarece a visa costă bani, a răspuns el.

A reaprinde visurile

Eu și cu soția mea, Kim ne-am dus la o întâlnire unde un producător de vârf care lucra pentru o firmă de network marketing ne-a arătat reședința lui cu o suprafață de 16.000 metri pătrați, cu un garaj pentru opt mașini și cele opt mașini aferente, limuzina lui și alte „jucării” de acest fel. Casa și tot restul erau impresionante, dar lucrul care m-a atins cu adevărat a fost acela că primăria orașului dăduse numele său străzii unde se afla reședința. Când l-am întrebat cum a procedat să convingă primăria să facă acest lucru, el mi-a spus: „Foarte ușor, am donat bani pentru construirea unei noi școli elementare și a unei biblioteci. În acest fel, primăria mi-a permis să numesc strada după familia mea.” În acel moment am înțeles că acest vis era mult mai îndrăzneț decât visul meu. N-aș fi visat niciodată să dau numele meu unei străzi sau să donez destui bani pentru a construi o școală sau o bibliotecă. Plecând în seara aceea din casa aceluia domn, am realizat că venise timpul să sporesc îndrăzneala visurilor mele.

Una dintre valorile cele mai importante pe care le-am identificat într-o afacere bună de network marketing este aceea că se pune accentul pe importanța faptului de a avea visuri și de a le duce la

îndeplinire. Producătorul pe care-l vizitasem nu ne arăta bunurile sale doar de dragul de a se lăuda. El și soția lui ne vorbeau despre stilul de viață pe care-l puseseră la punct pentru a-i inspira pe oamenii din grup să-și îndeplinească propriile visuri. Nu era vorba despre casa aceea mare sau despre toate accesoriile și despre cât costaseră ele. Era vorba de a-i inspira și pe alții să muncească pentru visurile lor.

A ucide visurile

În cartea mea, *Tată bogat, tată sărac*, am scris despre tatăl meu cel sărac care spunea mereu: „Nu-mi pot permite acest lucru.” Am scris, de asemenea, că tatăl meu cel bogat mi-a interzis, mie și fiului său, să rostim aceste cuvinte. În loc de aceasta, ne-a cerut să spunem: „Cum pot să fac să-mi permit acest lucru?” Pe cât de simple par aceste afirmații, diferența dintre ele era foarte importantă pentru tatăl meu cel bogat. El spunea: „Întrebându-te cum poți să faci să-ți permiți un lucru te va ajuta să ai visuri tot mai îndrăznețe.”

Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Ferește-te de oamenii care vor să-ți ucidă visurile. Nu este nimic mai rău decât să ai un prieten sau pe cineva drag care-ți ucide visurile. Există oameni care spun, cu mai multă sau mai puțină inocență, lucruri de felul următor:

1. „Nu poți face asta.”
2. „Este prea riscant. Știi câți oameni dau greș?”
3. „Nu fi prost. De unde îți vin asemenea idei?”
4. „Dacă este o idee atât de bună, de ce n-a pus-o în aplicare altcineva mai înainte?”
5. „Oh, am încercat acest lucru cu ani în urmă. Lasă-mă să-ți spun de ce nu va merge.”

Am observat că oamenii care ucid visurile altora sunt oameni care au renunțat la visurile lor. Dacă te uiți la piramida educațională pe care am menționat-o anterior, visurile vin adesea dinspre latura spirituală a învățării, iar oamenii care ucid visurile tind să se desprindă din latura emoțională a piramidei.

De ce sunt importante visurile

Tatăl meu cel bogat explica importanța visurilor astfel: „Să fiu bogat și să-mi pot permite o casă mare nu sunt lucruri importante.

Important este să năzuiești, să înveți și să faci tot ce poți pentru a-ți dezvolta propria putere astfel încât să-ți poți permite acea casă mare. Importantă este transformarea personalității tale în procesul care-ți permite să cumperi acea casă. Oamenii care au visuri modeste continuă să trăiască precum niște oameni modești.

După cum spunea tatăl meu cel bogat, nu casa era importantă. Eu și soția mea Kim am avut două case foarte mari și sunt de acord că nu este important să ai o casă mare sau să fii bogat. Importantă era marea visului. Când eu și soția mea am dat faliment, ne-am stabilit un țel: atunci când vom fi câștigat un milion de dolari ne vom cumpăra o casă mare. Când afacerea noastră a produs peste un milion de dolari, am cumpărat prima noastră casă mare și apoi am vândut-o curând după aceea. Am vândut-o pentru că am luat-o pe calea îndeplinirii unui nou vis. Cu alte cuvinte, nu casa și câștigurile de un milion de dolari erau visul. Casa și banii erau simboluri ale transformării noastre în oameni care-și pot îndeplini visurile. În prezent, avem din nou o casă mare și iarăși această casă nu este decât simbolul visului împlinit. Visul nu este casa noastră cea mare; modul cum a trebuit să ne transformăm personalitatea în timpul acestui proces reprezintă visul.

Tatăl meu cel bogat spunea astfel: „Oamenii importanți au visuri importante, iar oamenii modești au visuri modeste. Dacă vrei să-ți schimbi personalitatea, începe prin a-ți schimba visurile.” Când am dat faliment și mi-am pierdut banii, tatăl meu cel bogat spunea: „Nu lăsa niciodată ca acest regres financiar temporar să-ți diminueze îndrăzneala visurilor. Viziunea lor te va susține în această perioadă dură a vieții tale.” El mai spunea: „Falimentul este ceva temporar, sărăcia este eternă. Chiar dacă ai dat faliment, nu te costă nimic să visezi că ești bogat. Mulți oameni săraci rămân săraci pentru că au renunțat să mai viseze.”

Diferite tipuri de visători

Pe când eram în liceu, tatăl meu cel bogat mi-a explicat că erau cinci tipuri de visători:

1. ***Visători care visează la trecut.*** Tatăl meu cel bogat spunea că sunt mulți oameni care se laudă că au avut cele mai mari realizări în trecut. Al Bundy din serialul TV cu același nume este exemplul clasic al cuiva pentru care visele se află

unde va fi în trecut. Pentru cei care n-au văzut serialul, Al Bundy este un adult care încă re trăiește vremurile din liceu, când era o vedetă de fotbal și marcaseră patru goluri într-un singur joc. Acesta este un exemplu al cuiva care continuă să viseze la trecut.

Tatăl meu cel bogat spunea: „O persoană care visează în trecut este un om a cărui viață s-a sfârșit. Acea persoană are nevoie să-și creeze un vis pentru viitor dacă vrea să revină la viață.”

Nu numai fostele vedete de fotbal trăiesc în trecut. Alte exemple de oameni care trăiesc în trecut sunt aceia care încă mai povestesc despre notele lor bune, despre vremurile când erau șefi de promoție sau când au absolvit o prestigioasă universitate, sau despre întâmplările din armată. Cu alte cuvinte, cele mai bune zile pe care le-au trăit sunt în urmă.

2. ***Visătorii care au doar visuri modeste.*** Tatăl meu cel bogat spunea: „Acest tip de visători vor avea doar visuri modeste pentru că ei vor să aibă încredere că le vor realiza. Problema este că, deși știu că-și pot realiza acele visuri, nu o fac niciodată.”

Nu prea înțelegeam acest tip de visător până când, într-o zi, am întrebat un bărbat:

– Dacă ai avea toți banii din lume, unde ai călători?

Răspunsul lui a fost:

– Aș lua avionul până în California s-o vizitez pe sora mea. N-am văzut-o de 14 ani și mi-aș dori tare mult s-o văd. Mai ales înainte ca și copiii ei să crească mari. Asta ar fi vacanța mea de vis.

Atunci am spus:

– Dar asta te-ar costa numai vreo 500\$. De ce nu faci această vizită astăzi?

– Oh, aș face-o, dar nu astăzi. Sunt pur și simplu prea ocupat acum.

După ce l-am cunoscut pe acest individ, am înțeles că acest tip de visători este mult mai des întâlnit decât am crezut.

Acești oameni au visuri pe care știu că le pot realiza, dar se pare că nu ajung niciodată să și le trăiască. Mai târziu, de-a lungul vieții, îi poți auzi spunând: „Știi, ar fi trebuit să fac asta cu ani în urmă, dar pur și simplu n-am reușit niciodată să le pun pe toate cap la cap.”

Tatăl meu cel bogat spunea: „Acest tip de visători sunt adeseori cei mai periculoși. Ei trăiesc ca broaștele țestoase, ascunși în carapacea lor vătuită. Dacă bați în carapace și zgândări la intrare, se năpustesc afară și te mușcă.” Lecția pe care poți s-o înveți este să lași broaștele țestoase să viseze. Majoritatea nu se duc nicăieri și asta le convine de minune.

3. Visători care și-au îndeplinit visurile și și-au stabilit acum un nou vis. Un prieten al meu mi-a spus odată: „Acum douăzeci de ani am visat să devin doctor. Am ajuns doctor și acum sunt doar foarte plictisit de viață. Îmi place să fiu doctor, dar ceva lipsește.”

Acesta este exemplul unei persoane care și-a îndeplinit cu succes visul și continuă să-l trăiască. Plictiseala este, de obicei, un semn că a venit timpul pentru găsirea unui nou vis. Tatăl meu cel bogat spunea: „Mulți oameni ajung să aibă profesia pe care au visat-o în liceu. Problema este că au terminat liceul de mulți ani. Este timpul pentru un nou vis și o nouă aventură.”

4. Visători care au visuri mărețe, dar nici un plan cum să le realizeze ... așa că sfârșesc prin a nu împlini nimic. Cred că toți cunoaștem pe cineva din categoria aceasta. Ei sunt oamenii care spun: „Tochmai am trecut printr-un moment hotărâtor. Lasă-mă să-ți spun noul meu plan.” Sau: „De data asta lucrurile vor merge altfel.” Sau: „Întorc o nouă pagină din viața mea.” Sau: „Mă apuc să muncesc din greu, îmi achit datoriile și investesc.” Sau: „Tochmai am auzit de o nouă firmă care se stabilește în orașul nostru și care caută pe cineva cu calificarea mea. Aceasta ar putea fi marea mea șansă.”

Tatăl meu cel bogat spunea: „Foarte puțini oameni reușesc să-și îndeplinească visurile pe cont propriu. Acest tip de

oameni încearcă adesea să realizeze o mulțime de lucruri, dar fac totul singuri. Ei ar trebui să aibă în continuare visuri mărețe, dar să găsească un plan de acțiune și o echipă care să-i ajute să și le transforme în realitate.”

5. Visători care au visuri mărețe, le realizează și caută alte vise și mai mărețe. Cred că majoritatea dintre noi am dori să fim astfel de oameni. Mie unul știu că mi-ar plăcea.

Unul dintre cele mai înviorătoare lucruri care mi s-au întâmplat în timp ce cercetam câteva firme de network marketing a fost acela că am constatat la un moment dat că începusem să-mi fac visuri mai îndrăznețe. Aceste afaceri îi încurajează pe oameni să-și facă visuri îndrăznețe și să le realizeze. Multe firme tradiționale nu vor că angajații lor să aibă propriile visuri. De prea multe ori întâlnesc oameni care au prieteni sau ei înșiși lucrează pentru firme care contribuie activ lauciderea visurilor unei persoane: Sprijin sectorul network marketingului pentru că este un loc populat cu oameni care vor cu adevărat ca indivizii să aibă visuri mărețe și îi sprijină să-și formeze visuri și să le ducă la îndeplinire.

Dacă sunteți o persoană care are visuri îndrăznețe și, de asemenea, vă place să-i sprijiniți pe alții în realizarea visurilor lor, atunci afacerile de network marketing sunt în mod sigur potrivite pentru dumneavoastră. Puteți să începeți lucrând mai întâi cu program part-time și pe măsură ce afacerea se dezvoltă, puteți să-i ajutați și pe alții să-și înceapă propria afacere cu același program. O afacere și oameni care-i ajută pe alții să-și îndeplinească visurile, iată un lucru pentru care merită să muncești.

NETWORK MARKETING 7

Valoarea nr. 6: Care este valoarea unei rețele?

În 1974, pe când lucram pentru corporația Xerox în Hawaii, aveam probleme cu vânzarea unui produs Xerox numit telecopiator. Era greu de vândut pentru că era un produs nou. Și nu numai că era un produs nou, dar o întrebare obișnuită era: „Ei bine, cine a mai cumpărat produsul acesta?” Cu alte cuvinte, nu avea nici o valoare să cumperi un telecopiator dacă nu-l cumpăraseră și alții ... adică nu exista o rețea de telecopiatoare. Astăzi, majoritatea oamenilor numesc telecopiatorul „fax”. Pe măsură ce tot mai multă lume a început să utilizeze aceste noi mașinării, valoarea lor a crescut și vânzările au început să devină mult mai ușoare. Am petrecut 10 ani străduindu-mă să vând faxuri, iar acum fiecare firmă are măcar unul. Valoarea produsului a crescut o dată ce s-a format o rețea de faxuri.

Legea lui Metcalf

Robert Metcalf este unul dintre oamenii căruia i se atribuie crearea rețelei în eter. Mai recent, el a creat firma 3 Com Corp care produce Palm Pilot. Lui i se atribuie, de asemenea, definirea următoarei legi:

Valoarea economică a unei rețele = Numărul utilizatorilor la pătrat

Mai simplu exprimat:

Dacă există doar un telefon, acesta nu are în fapt nici o valoare economică. În momentul când există două telefoane, în

concordanță cu legea lui Metcalf, valoarea economică a rețelei de telefoane se ridică la pătrat. Aceasta va crește de la 0 la 4. Adăugați un al treilea telefon și valoarea economică a rețelei se va mări la 9. Cu alte cuvinte, această valoare crește exponențial, nu aritmetic.

Vechea economie față în față cu noua economie

Puterea legii lui Metcalf este mai evidentă atunci când compari o firmă din vechea economie cu una din noua economie. AOL (America on Line) este o firmă de tip nou care cuprinde practic în rețeaua sa milioane de afaceri și oameni. Deoarece AOL are o rețea dezvoltată, valoarea de piață a acțiunilor acestei firme este mult mai mare decât valoarea acțiunilor firmelor tradiționale. Și pentru că i se acordă o valoare mai înaltă, AOL are puterea economică să cumpere Time Warner, o firmă mai veche și mai solidă din vechea economie.

Nota autorilor: Time Warner Trade Publishing este editorul seriei de cărți *Tatăl bogat*. Menționez acest lucru pentru că, deși Time Warner poate fi categorisită ca o firmă din vechea economie, ea rămâne o firmă progresistă cu care este minunat să colaborezi.

Lupii singuratici față în față cu oamenii de echipă

Pe vremea generației tatălui meu, oameni ca John Wayne erau eroii de cinema ai zilei. În afaceri, eroii erau giganți ca John D. Rockefeller și J.P Morgan. Erau oamenii care construiseră imperii de afaceri imense. Aceștia erau foarte asemănători lui John Wayne, puternici, independenți ... niște lupi singuratici. Acest model continuă să supraviețuiască și în zilele noastre.

Cu toate acestea, prin anii 50, au început să apară noi tipare de afaceri și oameni de afaceri. Unul dintre acestea este cunoscut sub numele de franciză. Franciza este o formă de afaceri în rețea unde rețeaua este formată dintr-o mulțime de proprietari de afaceri care lucrează împreună. Când a apărut franciza pentru prima dată, multe firme tradiționale au criticat-o, unii spunând chiar că ar fi ilegală.

Astăzi știm cu toții că proprietarul unei francize de la McDonald's beneficiază de mult mai multă susținere în afaceri decât un individ singuratic ce-și pune pe picioare propriul său stand cu hamburgeri. Dacă se deschide un restaurant McDonald's lângă standul unui vânzător independent de hamburgeri, sunt șanse ca lupul cel singuratic să fie scos curând din afaceri.

Ca în orice început al unei noi afaceri, o franciză nouă nu prea are valoare până când nu atrage tot mai mulți beneficiari de franciză. Îmi aduc aminte când am văzut prima dată birourile de expediții Mail Boxes Etc. și mă întrebam ce sunt. Brusc, firma a înregistrat o creștere explozivă cu ajutorul francizei. În doar câțiva ani, am trecut de la faza de a nu ști ce sunt la faza în care vedeam câte un birou la fiecare câteva mile. Acesta este un alt exemplu al legii lui Metcalf în funcțiune.

În cartierul meu, un mic oficiu pentru expedierea corespondenței și a coletăriei, care funcționa de ani de zile, a fost silit să se închidă atunci când s-a deschis o franciză Mail Boxes Etc. în același centru comercial. Din nou, individul singuratic a pierdut în fața rețelei.

Al doilea tip de afacere în rețea

Al doilea tip de afacere în rețea este cunoscut astăzi sub numele de network marketing. Rețeaua de afaceri în franciză a fost înlocuită cu o rețea de indivizi în franciză. Acest al doilea tip de afacere în rețea a fost foarte criticat la început și continuă să fie criticat. Cu toate acestea, sectorul network marketingului continuă să se dezvolte în multe domenii care erau controlate odată de firmele tradiționale. Motivul pentru care acest sector continuă să crească se datorează puterii legii lui Metcalf.

O șansă pentru fiecare de a valorifica puterea legii lui Metcalf

Frumusețea afacerilor de network marketing constă în faptul că a pus la dispoziția individului mediu, oameni ca mine și ca tine, puterea legii lui Metcalf; dar trebuie să te supui legii. Dacă respecti principiul acestei legi, simplul fapt de a te alătura unei firme de network marketing este un bun început, dar nu este suficient pentru a te îndreptăți să beneficiezi de puterea acestei legi. Ar fi ca și cum ai cumpăra un telefon, dar tu ai fi singura persoană care are unul.

Pentru a valorifica puterea marketingului în rețea, sarcina ta este să clonezi sau să multiplici alți oameni exact ca tine. În momentul în care sunteți doi, valoarea voastră economică se ridică la pătrat. Valoarea rețelei voastre tocmai a crescut de la 0 la 4. În momentul în care sunt trei ca tine, valoarea economică a rețelei

crește de la 4 la 9. Dacă cei doi oameni pe care i-ai adus în rețea mai aduc și ei câte doi oameni, valoarea economică a rețelei tale începe să arate ca o rachetă care decolează spre lună. În loc să muncești din greu aritmetic, valoarea ta economică începe să crească exponențial.

După părerea mea, a munci din greu pentru a crea o rețea are mai mult sens decât a munci din greu de unul singur. Imaginați-vă diferența între câte pietre ai putea căra de unul singur din punctul A în punctul B și câte pietre ar putea căra nouă inși ca tine din punctul A în punctul B. Chiar dacă tu câștigi numai 10% din ce fac ceilalți opt, asta înseamnă că vei câștiga 80% fără NICI un efort din partea ta.

Pe termen lung, un individ care lucrează cu succes într-o rețea are potențialul să depășească veniturile multor profesioniști ca doctori, avocați, economiști și alții care lucrează individual. Diferența și puterea se explică prin legea lui Metcalf, o lege foarte importantă pentru afacerile de network marketing.

Viitorul rețelei

Puteți observa că marile firme independente încep să intre și ele în rețele. De aceea, a existat o rațiune pentru care Time Warner și-a unit forțele cu AOL. Puterea acestor două mari firme legate în rețea are potențialul de a crea o putere teribilă în lumea afacerilor.

Rețeaua Internet (The World Wide Web) scutură lumea afacerilor. Internetul permite unui număr mereu crescând de oameni și firme să lucreze în rețea. Acum informațiile pot fi comunicate instantaneu prin Internet. Vor exista întotdeauna lupi singuratici în lumea afacerilor, dar eu prevăd că viitorul este mult mai luminos și mai profitabil pentru firme și indivizi care optează să lucreze în rețea.

NETWORK MARKETING 8

Valoarea nr. 7: Modul cum valorile tale îți determină perspectiva

– Prin urmare, de ce sunt valorile atât de importante? am fost întrebat în timpul unui curs în care predam despre începerea și construirea unei afaceri.

Dându-mi seama cât de importantă este întrebarea, mi-am acordat timp ca să răspund. După un moment de gândire, am spus:

– Pentru că valorile noastre ne determină perspectiva.

O mână se ridică și urmă întrebarea:

– Cum se întâmplă acest lucru? Răspunsul meu a fost următorul:

– Dacă oamenii acordă valoare siguranței slujbei, atunci sunt șanse ca perspectiva lor să fie aceea a cadranelor A. Ei privesc lumea din perspectiva acestui cadran și se întrebă de ce unii oameni sunt proprietarii firmei unde lucrează, în timp ce ei sunt doar angajați. Mulți oameni nu reușesc să înțeleagă că valorile lor esențiale le determină perspectiva. Ei nu pot percepe valorile esențiale ale persoanei care activează în cadranul P, persoana pentru care lucrează, pentru că valorile sunt invizibile. Dar valorile oamenilor din diversele cadrane sunt diferite.

Persoana care pusese întrebarea ședea în tăcere, dar într-un final zise:

– Deci, așa.

Continuând, am spus:

– Iar oamenii care pun preț pe a fi niște lupi singuratici sau pe a lucra pe cont propriu vor avea în general perspectiva unei persoane din cadranul L. Ei își vor spune: „Dacă vrei ca ceva să fie bine făcut, fă-o tu însuși.” Sau: „În vremurile astea, pur și simplu, nu poți găsi niște angajați capabili, oameni care să vrea într-adevăr să muncească.”

M-am uitat la marea de cursanți adulți care se aflau în fața mea și am realizat că majoritatea își analizau valorile lor esențiale.

– Prin urmare, dacă oamenii nu-și schimbă valorile, ei vor avea dificultăți în a schimba cadranele, spuse persoana care pusese inițial întrebarea.

– Aceasta este perspectiva mea, am spus cu un zâmbet ușor. Cel puțin așa mi se pare rațional. Dacă valoarea ta esențială este siguranța slujbei, este dificil să devii o persoană care activează în cadranul P, adică o persoană pentru care contează libertatea. Așa cum am spus, un individ care activează în cadranul P lucrează foarte puțin, pur și simplu, pentru că are alți oameni care muncesc pentru el. Unui individ din cadranul L îi vine foarte greu să treacă în cadranul P pentru că nu are încredere că alți oameni vor face o treabă la fel de bine ca el. Prin urmare, valorile esențiale ale unei persoane îi determină perspectiva. Dacă acorzi valoare siguranței slujbei sau nu ai încredere că alți oameni ar putea să facă o treabă mai bine decât tine, atunci aceste valori esențiale îți vor forma perspectiva asupra lumii.

Un tânăr avocat ridică mâna și spuse:

– Deoarece eu cred că sunt singurul care îmi pot realiza sarcinile, atunci chiar sunt singurul care o poate face. Asta înțelegeți prin faptul că valorile mele îmi determină perspectiva?

– Este un bun exemplu, am replicat eu. Un individ potrivit pentru cadranul P caută și găsește întotdeauna oameni mai deștepți decât el. Când găsește pe cineva mai deștept, atunci el este liber să facă alte lucruri. Pe de altă parte, dumneavoastră munciți mai mult, faceți o treabă minunată, și pentru că faceți o treabă minunată, tot mai mulți clienți vă recomandă prietenilor lor. Problema este că fiecare nou client vă vrea numai pe dumneavoastră. Prin urmare, munciți tot mai mult, câștigați tot mai mult, dar în final, există o limită pentru veniturile dumneavoastră, pur și simplu pentru că, în mintea dumneavoastră, nimeni altcineva nu poate face ceea ce puteți voi.

Tânărul avocat stătea în tăcere, încercând să pătrundă ce afirmasem. În final, el spuse:

– Deci, ca avocat în cadranul L îmi limitez puterea de câștig deoarece timpul meu este o resursă finită. Dacă aș schimba și aș lucra ca avocat în cadranul P, ar trebui să-mi schimb valorile mele esențiale și să încep să am încredere că alții vor face o treabă mai bună decât mine.

– Ați prins bine ideea, am răspuns eu. Singura parte dificilă este să vă luptați cu propriile valori.

– Dar dacă alți avocați sunt mai deștepți decât mine, atunci de ce ar avea ei nevoie de mine?

– Acum sună ca și cum ar vorbi valorile dumneavoastră esențiale, am spus eu cu un zâmbet. Parcă vorbește tocmai îndoiala aceea care controlează valorile dumneavoastră esențiale și, ca urmare, perspectiva dumneavoastră. Deoarece vă temeți că oamenii mai deștepți nu vor avea nevoie de dumneavoastră, continuați să încercați să vă perfecționați, ceea ce vă prinde în capcană. Și pentru că vă străduiți să fiți cel mai deștept, este dificil să aveți încredere în altcineva despre care credeți că ar putea să nu fie tot atât de bun pe plan profesional. Oamenii deștepți ca dumneavoastră sunt adeseori prinși în mica lor lume în care simt necesitatea de a se perfecționa tot mereu. Poate vă amintiți că numele cadranului L (în engleză S de la „self-employed”) vine de la deștept (în engleză „smart”). Și de aceea, cadranul L este plin de oameni deștepți, în timp ce cadranul P este plin de oameni mai puțin deștepți, așa ca mine. Când profesorii de la școală mi-au spus că nu prea sunt inteligent, am hotărât că trebuie să fac din acest lucru un avantaj în viață. Și dumneavoastră ați făcut din inteligența dvs. un avantaj în viață; de aici diferența perspectivei fiecăruia și faptul că activăm în cadrane diferite.

– Așadar, de aceea dumneavoastră vă descurcați bine în cadranul P și eu muncesc din greu în cadranul L, răsă avocatul. Deci trebuie să-mi schimb valorile esențiale înainte să pot deveni un avocat în cadranul P.

– Așa înțeleg eu lucrurile, am spus. Dacă nu sunt de acord cu cineva, acest dezacord se referă adesea la valorile esențiale. Și de aceea aud mereu oameni spunând „Afacerile sunt riscante”. Sau: „Este greu să găsești ajutoare competente în zilele noastre”. Sau oamenii se contrazic cu mine spunând: „Nu poți obține un beneficiu

de 1000% dintr-o investiție”. Când aud asemenea afirmații cu încărcătură emoțională, știu că de fapt, este vorba de una dintre valorile esențiale care a fost lezată. De aceea, valorile esențiale sunt atât de importante pentru schimbarea cadranului.

– Deci când cineva spune „A porni o afacere este riscant”, acea persoană vorbește din perspectiva valorilor ei esențiale, în acest caz valoarea sentimentului de siguranță.

Aprobând din cap, am răspuns:

– Pot spune asta din proprie experiență. Gândindu-mă în acel moment, am continuat: Aud oamenii spunând că a porni o afacere este riscant. Aud această afirmație tot timpul. Când îi întreb din ce-și câștigă existența, majoritatea dintre ei sunt angajați sau liberi profesioniști. Ideea de a porni o afacere sau de a risca bani ca investitor zdruncină valorile lor esențiale.

O mână se repezi în sus din spatele sălii.

– Dar nu este riscant să pornești o afacere? Nu este o realitate că majoritatea afacerilor dau faliment în primii cinci ani? Se simțea un puternic sentiment de panică în vocea persoanei respective.

– Sună ca și cum ar vorbi una dintre valorile dumneavoastră esențiale, am replicat.

– Dar este adevărat, insistă persoana. Cifrele spun că 95% din noile afaceri dau faliment în primii cinci ani.

– Da, acestea sunt cifrele, am răspuns eu. Și tot ce spun este că, în acest moment, eu cred că vorbesc valorile dumneavoastră esențiale.

– Dar cifrele sunt cifre, țipă persoana. Am plătit ca să particip la acest curs pentru a porni o afacere, iar dumneavoastră nu mi-ați spus cum să înving aceste fapte. Tot ce ați vorbit în ultimele 20 de minute sunt niște banalități despre valori esențiale și perspectivă.

– Repetați pentru mine acele cifre, am spus calm, pentru că nu voiam să irit și mai tare persoana.

– 95% din oamenii care trec din cadranul A în cadranul P dau faliment în primii cinci ani. Am venit aici ca să aflu cum să fac să nu dau faliment. Nu vreau să aud despre valori.

Respirând adânc am spus:

– Sunt de acord cu cifrele pe care le-ați prezentat. Dar ceea ce nu reușiți să vedeți este că 5% din noile firme rezistă. Oamenii care au o necesitate puternică pentru siguranță văd adesea numai pe cei 95% care dau faliment și nu reușesc să vadă că 5% totuși reușesc.

– Deci cum fac să nu pic în cei 95% care eşuează? Întrebă persoana care începuse să se mai calmeze puțin.

– Schimbându-vă valorile esențiale, am răspuns eu. Valoarea dumneavoastră de bază fiind siguranța slujbei, ea vă permite să-i vedeți numai pe cei 95% care dau faliment. Aceasta este perspectiva dumneavoastră. Este o perspectivă din care vedeți numai riscurile și eşecurile.

– Iar dumneavoastră îi vedeți numai pe aceia care reușesc? Întrebă persoana care devenise puțin agitată și agresivă.

– Da, am spus eu. Îi văd pe Bill Gates, fondatorul Microsoft, și pe Anita Roddick, fondatoarea magazinelor The Body Shop. Îi văd pe toți oamenii din lume care au reușit. Și am văzut că ce au ei merită riscul de 95%.

– Ei bine, este ușor pentru dumneavoastră să vorbiți pentru că ați reușit, argumentă persoana. Faceți parte din cei 5%.

– Da, este adevărat, am spus eu. Dar am reușit și pentru că am fost dispus să fac parte și din cei 95% care eşuează. Dacă citiți cartea *Cadranul banilor*, primul capitol vorbește despre cum eu și soția mea am rămas fără un acoperiș deasupra capului pentru trei săptămâni. Asta s-a întâmplat pentru că am dat faliment. Am făcut parte din cei 95% de două ori înainte de a reuși în afaceri. Și în prezent continui să fac parte din cei 95% care eşuează. Mai multe afaceri ale mele din cadranul P au dat greș recent. Am pierdut milioane de dolari din banii mei și din cei ai investitorilor mei; dar, cu toate acestea, nu-i pierd niciodată din vedere pe cei 5% care reușesc. Aceasta este perspectiva mea. Mă concentrez asupra celor 5% care reușesc, iar această viziune mă împinge peste abisul celor 95% care eşuează. Oamenii care izbutesc în cadranul P au capacitatea să-i vadă și pe cei 95% care pierd, dar și pe cei 5% care câștigă. Oamenii pentru care este importantă siguranța slujbei nu pot vedea decât procentul de 95% al eşecurilor.

– Dar cum suportați eşecurile? Nu vă fac să vă simțiți groaznic? Întrebă persoana, puțin mai îmblânzită.

– Mă simt mai groaznic decât majoritatea oamenilor, am spus eu. Urăsc atât de mult să dau greș încât folosesc acest lucru ca pe o motivație să merg mai departe. Când am dat faliment cu primele două afaceri, m-am simțit groaznic o lungă perioadă de timp. Brusc am înțeles că, fiindu-mi milă de mine, nu fac decât să dau înapoi. Am folosit suferința de a pierde pentru a începe să aduc îndreptări

în viața mea. Am început să studiez pentru a afla din ce cauză am pierdut. Am folosit suferința de a pierde ca pe o rațiune pentru a câștiga. Tatăl meu cel bogat mi-a spus: „Ratații folosesc eşecul ca o pe scuză pentru a continua să piardă. Câștigătorii folosesc eşecul ca pe o rațiune pentru a câștiga.” El mai spunea: „Cei mai mari perdanți din lume sunt oamenii care evită să piardă.” Și: „Poți să-i identifici imediat pe acei care au pierdut. Sunt oamenii care îți spun de ce n-o să reușești sau de ce ceea ce faci este prea riscant.”

– Prin urmare, cum faceți față riscurilor? Întrebă persoana.

– Riscul face parte din învățare, am spus eu. Riscul face parte din viață. În fiecare zi când ne urcăm în mașină și pornim pe șosea, ne asumăm un risc – un risc foarte mare. Pe când eram băiețel, tatăl vecinului meu a plecat într-o dimineață și nu s-a mai întors niciodată. A fost ucis în ciocnirea a patru mașini la câteva blocuri distanță de casa lui. Cu toate acestea, în ciuda unui risc atât de mare, oamenii continuă să-și conducă mașinile. Oamenii care evită riscul evită a trăi și a învăța.

– De ce aduceți în discuție ceva atât de groaznic precum moartea vecinului dumneavoastră? Întrebă persoana care încă mai discuta cu mine în contradictoriu despre riscuri.

– Pentru că a trece în cadranul P și a te îmbogăți este mult mai puțin riscant decât a conduce o mașină sau a merge cu bicicleta, spusei eu. Cu toate acestea, având în vedere valorile dumneavoastră esențiale, această trecere poate apărea ca fiind mult mai riscantă pentru viața dumneavoastră decât a conduce o mașină. Trecerea dintr-un cadran în altul are loc în interiorul dumneavoastră. A conduce mașina de acasă până la locul de muncă se întâmplă în afara dumneavoastră – și asta este cu adevărat riscant, chiar dacă sunteți un bun șofer.

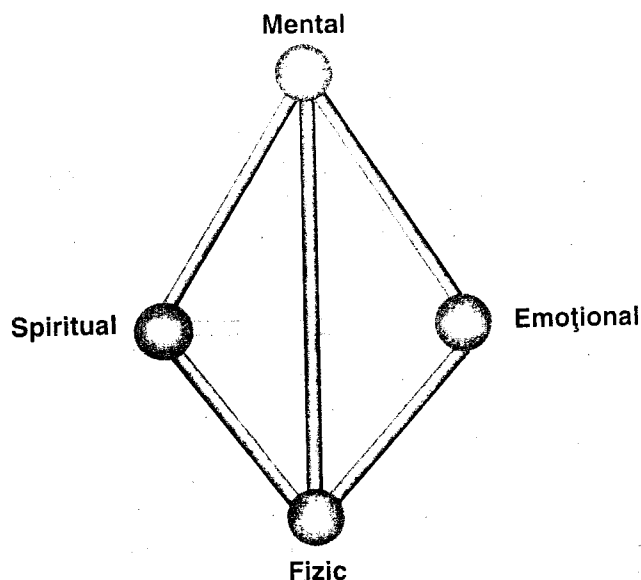
Ce se află în spatele valorilor dumneavoastră esențiale?

Cursul era pe sfârșite. Mai aveam aproximativ 10 minute. Persoana care discutasese cu ardoare despre procentul de 95% al falimentelor în afaceri încă nu era convinsă. Mai erau și alții în sală simțeau la fel. Vedeam că această lecție despre valorile esențiale care determină perspectiva oamenilor atinse o coardă sensibilă, iar coarda atinsă nu cânta o melodie prea voioasă în mintea lor.

O cursantă care stătuse liniștită în majoritatea timpului, ridică brusc mâna și spuse:

– Înseamnă că, dacă valorile ne determină perspectiva, atunci ce determină valorile unei persoane?

– Foarte bună întrebare, am răspuns eu cu un zâmbet. Speram ca cineva să o pună. Întorcându-mă spre tablă, am desenat diagrama Piramidei de învățare.



Întorcându-mă spre grup, am spus:

– După cum am afirmat mai devreme, pentru ca educația să-ți poată schimba viața, procesul educativ trebuie să afecteze toate cele patru laturi ale piramidei de învățare. De pildă, este imposibil să înveți să conduci o mașină fără să pui mâna pe volan și să conduci efectiv.

– Dar este asemănător procesul de a învăța să conduci mașina cu procesul de învățare pentru schimbarea cadranelor? întrebă un participant.

– Da ... este același proces, am răspuns eu. Dar permiteți-mi să evidențiez care sunt diferențele din spatele valorilor esențiale. Să

presupunem că-ți este foarte teamă să conduci o mașină. Ce valori ar genera această teamă? Ce vei gândi și ce vei face fizic?

Cursanții se gândiră o vreme. În sfârșit, unul spuse:

– Dacă aș fi cu adevărat înspăimântat să conduc o mașină, atunci aș avea tendința să stau mai mult acasă. Aș gândi că a conduce este riscant și aș tot schimba canalele ca să văd accidente rutiere prezentate la televiziune. Văzând accidente de la știrile serii, s-ar justifica și mai mult să stau acasă unde m-aș uita și mai mult la televizor și aș vedea toate acele groaznice accidente rutiere.

– Mulțumesc, am spus eu. Aceasta a fost o descriere foarte bună. Uitându-mă în toată sala, am spus apoi: Deci, câți dintre dumneavoastră vor să-și trăiască viața în acest fel?

Nimeni n-a ridicat mâna.

– Permiteți-mi să vă pun următoarea întrebare, am spus cu un zâmbet. La câți dintre dumneavoastră le place să conducă, deși este riscant?

S-au ridicat o mulțime de mâini în toată sala.

– Câți dintre dumneavoastră au condus pe o șosea liberă, șerpuind de-a lungul unei frumoase coaste marine sau printre munți minunați și au avut un simțământ de înălțare aproape spirituală?

Din nou se ridicară mâini în toată sala. O participantă, femeie tânără, sări în picioare și strigă cu entuziasm:

– Vara trecută mi-am luat mașinuța mea roșie sport, am decapotat-o și am condus de-a lungul coastei oceanului, de la Los Angeles la San Francisco. A fost una dintre cele mai plăcute experiențe din viața mea.

Altă persoană ridică mâna și spuse:

– Tocmai mi-am dus familia pe niște drumuri lăturalnice din Munții Stâncoși. A fost ca și cum ne aflam în rai.

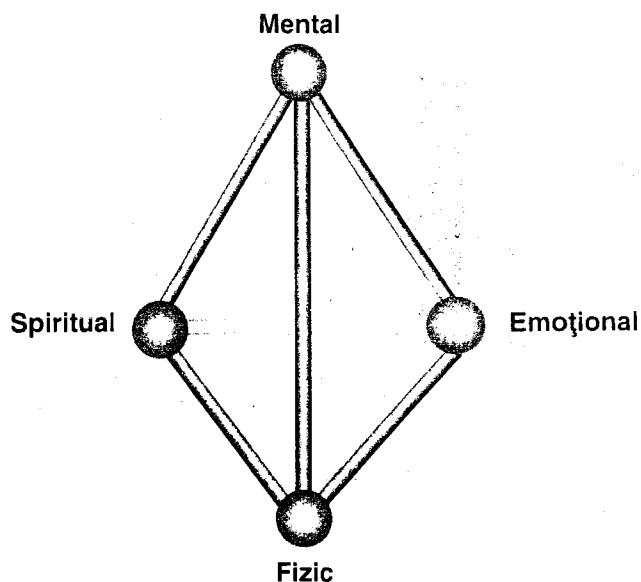
Deși mai erau multe mâini ridicate, le-am mulțumit celor care ne împărtășiseră experiențele lor în ale condusului și m-am întors la diagramă. Timpul se sfârșise și venise momentul să închei. Arătând spre Piramida de învățare, am spus:

– Pentru oamenii care acordă valoare siguranței slujbei, energia din spatele acestei valori vine din latura emoțională a Piramidei de învățare.

O mână se repezi în aer și persoana spuse:

– Vreți să spuneți că în spatele valorilor unei persoane se află emoțiile ei?

– Nu întotdeauna, am spus eu. În cazul persoanei care acordă valoare siguranței slujbei, aş spune că teama, care este o emoție, îi determină această valoare, care, la rândul ei, determină perspectiva persoanei. Exagerând un pic, aş spune că o persoană înspăimântată să piardă siguranța slujbei se aseamănă foarte mult cu persoana înspăimântată să conducă mașina și care stă acasă și privește la știri toate acele teribile accidente.



– Această emoție, care este teama, determină și valoarea de bază a cadranelui L? Întrebă o altă persoană.

– În multe cazuri, da, am răspuns eu. Dar este un alt fel de teamă. Este ceea ce se numește lipsă de încredere. Acești oameni au adesea încredere numai în ei înșiși sau numai în oameni care și-au dovedit loialitatea față de ei. Teama cauzată de lipsa de încredere îi face să rămână niște indivizi singuratici, care nu se pot baza pe prea mulți oameni și fac totul pe cont propriu. Această lipsă de încredere în alți oameni le creează perspectiva din care văd lumea. În multe cazuri, această perspectivă le limitează potențialul de câștig la fel cum necesitatea siguranței slujbei

limitează potențialul de câștig al unei persoane din cadranul A. Nu uitați totuși că acestea sunt generalizări foarte largi. Aceasta nu este știință exactă. Fiecare avem o construcție diferită și reacționăm diferit în diverse situații. Toți am trăit sentimente de teamă și neîncredere. Diversi oameni răspund diferit la aceste emoții.

Un cursant se ridică și spuse:

– Deci vreți să spuneți că emoții ca teama și lipsa de încredere se află în spatele valorilor mele esențiale? Emoțiile mele mă blochează în cadranul L?

– Ei bine, numai tu poți să-ți răspunzi la această întrebare, am replicat eu. Așa cum am spus, aceasta nu este o știință exactă și fiecare dintre noi este diferit. După ce terminăm acest curs, vă recomand să vă faceți ceva timp, să stați în liniște și să vă puneți întrebări. Găsiți propriile răspunsuri intime.

Cursantul rămase în picioare, gândindu-se la ceea ce tocmai spusese. Nesatisfăcut de răspunsul meu, el întrebă:

– Totuși, ce emoții se află în spatele valorilor dumneavoastră esențiale, ca persoană care activați în cadranele P și I?

– Aceasta este întrebarea pe care o așteptam, am spus eu. O dată ce răspund la această întrebare, cursul s-a terminat. Este apoi la latitudinea dumneavoastră să vă gândiți la propriile valori și la propriile răspunsuri.

– Deci care este răspunsul dumneavoastră? strigă un cursant care de 15 minute încerca să plece. Stătea lângă ușa sălii, dar nu putea să plece până nu auzea răspunsul.

– Răspunsul este că ceea ce îmi determină valorile esențiale în cadranul P nu se află pe latura emoțională a Piramidei de învățare. Pentru mine, energia din spatele valorilor mele esențiale se află pe latura spirituală a Piramidei.

– Pe latura spirituală? Întrebă cursantul care stătea lângă ușă. Cum este posibil acest lucru?

– Deoarece latura emoțională și cea spirituală sunt opuse am spus eu. De pildă, în loc de siguranța slujbei, eu caut libertate. Libertatea este un ideal spiritual, iar siguranța este ceva emoțional. Pentru persoanele care activează în cadranul L, teama de a avea încredere în oameni îi ține prinși acolo. Deci din nou, este vorba de o emoție care le determină valorile esențiale. Încrederea, pe de altă parte, este un ideal foarte spiritual. Încrederea te conduce la libertate, în timp ce teama te conduce în capcană.

Sala rămase în liniște după aceste afirmații. Cel care se pregătea să plece se întoarse la locul său. Apoi cursantul care fusese cel mai sceptic spuse:

– Prin urmare, de-a lungul tuturor eșecurilor dumneavoastră în afaceri, ceea ce v-a menținut pe calea aleasă a fost viziunea libertății și încrederea în dumneavoastră și în alți oameni.

– Este corect, am spus eu. Dar mai mult decât încrederea în mine și în alți oameni, am avut o încredere imensă în ceea ce majoritatea oamenilor numesc Dumnezeu. Vă reamintesc că nu sunt o persoană foarte religioasă, dar am o încredere imensă în Dumnezeu, o putere mult mai mare decât o pot înțelege. Și deoarece am această încredere, am și o încredere imensă în capacitatea mea de a avea succes, indiferent de cât de dificilă devine situația. Există o mare diferență între *crența* în Dumnezeu și încrederea și loialitatea față de Dumnezeu. Tatăl meu cel bogat obișnuia să spună: „Mulți oameni cred în Dumnezeu, dar foarte puțini au într-adevăr încredere în Dumnezeu. Dacă ar avea mai multă încredere în Dumnezeu, ar fi mai puțin temători și mai plini de avânt.” Încrederea mea în Dumnezeu, puterea supremă, m-a purtat, în final, dintr-un cadran în altul.

– Și chiar dacă afacerile dumneavoastră *au dat greș* de două ori, nu v-ați pierdut niciodată *încrederea*.

Am aprobat din cap. Acordându-mi un moment pentru a-mi aduna cuvintele finale, am spus:

– Tatăl meu cel bogat spunea: „Viziunea și încrederea merg mână în mână. Ca să ai viziunea unui viitor mai luminos și mai bun, trebuie să ai încredere. Dacă încrederea ta este slabă, viitorul tău va rămâne la fel cum este astăzi.”

Mergând spre ușă, am mulțumit cursanților pentru atenție. Majoritatea au continuat să stea pe locurile lor. Întorcându-mă, am spus:

– Plec spunându-vă cuvintele tatălui meu cel bogat pe care mi le-a adresat după ce am eșuat cu a doua afacere și eram din nou falimentar. El mi-a spus: „Nu uita niciodată că valorile tale îți determină perspectiva. Dar amintește-ți, de asemenea, că poți alege între teamă și încredere, iar aceasta îți va determina valorile.”

Nota autorului: Am înregistrat împreună cu Nightingale-Conant un set de audio-casete sub numele *Secretele tatălui meu bogat*.

În ele este abordată diferența dintre teamă și încredere, siguranță și libertate, eșec și succes. Secretul tatălui meu bogat era acela că a fost un om cu o imensă încredere; această încredere l-a purtat în final de la sărăcie la a deveni unul dintre cei mai bogați oameni din Hawaii. Tatăl meu cel bogat știa că nu va da greș niciodată și acesta a fost secretul său. El știa că eșecurile fac parte din procesul obținerii succesului.

Dacă sunteți ca mine și vă place să ascultați casete educative care vă instruiesc, dar vă și inspiră, acest set de casete este pentru dumneavoastră. Utilitatea lor constă în faptul că le puteți asculta în timp ce faceți alte lucruri și le puteți reasculta ori de câte ori doriți.

Onoarea de a lucra cu Nightingale-Conant

În 1974, ascultam primul meu set de casete de la Nightingale-Conant. Cel mai vândut set de casete al lui Earl Nightingale se numea *A conduce în teren* și a fost un adevărat dar pentru mine. La vremea aceea lucram pentru firma Xerox câștigând experiență în vânzări și urzind evadarea mea către cadranul P. Ascultând casetele lui Earl Nightingale și alte casete ale firmei am putut să-mi păstrez un spirit puternic de-a lungul anilor de teamă și îndoieli.

După cum știți, toți trăim asemenea sentimente, de teamă și îndoială. Diferența între oamenii care au succes și cei care nu au depinde de modul cum reacționează la teamă și îndoială. De câte ori le simt, caut adesea un set de casete ale unei personalități pe care o admir și le ascult iarăși și iarăși. A asculta oameni de afaceri de succes este o cale de a-mi bombarda latura mentală a Piramidei de învățare pentru a-mi întări latura spirituală.

După ce au trecut 26 de ani de când am ascultat prima dată o casetă a lui Earl Nightingale, am primit un telefon de la firma pe care a fondat-o. Firma Nightingale-Conant mă invita să înregistrez la ei primul meu set de casete audio.

Cum stăteam în marea sală de consiliu de la sediul firmei din Chicago, înconjurat de casete audio ale altor mari dascăli, am spus grupului care era așezat în jurul mesei:

– Sunt onorat să fiu aici astăzi, dar nu pentru că voi înregistra un set de casete la firma dumneavoastră. Sunt onorat să fiu aici pentru că nu sunt altceva decât *un învățăcel al produselor*

dumneavoastră. Dacă nu ar fi existat această bibliotecă de casete educative, nu aş fi stat astăzi în faţa dumneavoastră.

O casetă gândită special pentru afacerile de network marketing

După cum puteţi vedea, sunt un susţinător înfocat al instruirii continue pe toată durata vieţii, în special al educaţiei pentru cadranul P. Deoarece sprijin, înainte de toate, aspectele educative şi de dezvoltare personală ale majorităţii firmelor de network marketing, am înregistrat împreună cu Nightingale-Conant o singură casetă special gândită pentru sectorul network marketingului. Casetă poate fi folosită atât ca *instrument educativ*, cât şi ca un *instrument ieftin de marketing* pentru a fi dăruită celor pe care vreţi să-i sponsorizaţi în cadrul afacerii dumneavoastră.

Dacă sunteţi o persoană dedicată unei educaţii continue, vă sugerez să includeţi casetele firmei Nightingale-Conant ca sursă de educaţie pentru cadrele P şi I. M-am întors în timp până în 1974 şi am simţit că valoarea produselor lor educative trăieşte în mine şi astăzi. Datorz mare parte din succesul meu acestor produse şi vă doresc acelaşi succes şi dumneavoastră. De aceea, sunt onorat să lucrez cu această organizaţie minunată.

NETWORK MARKETING 9

Valoarea nr. 8: Valoarea capacităţii de conducere

În fiecare an, tatăl meu stătea în faţa a sute de profesori nou angajaţi şi le ura bun venit în districtul lui şcolar. Îmi amintesc cum, pe când eram băieţel, îl priveam stând pe scenă şi vorbind cu mare încredere şi sinceritate. Mă simţeam foarte mândru să-i văd pe toţi cei din sală fiind atenţi şi ascultându-l pe tatăl meu.

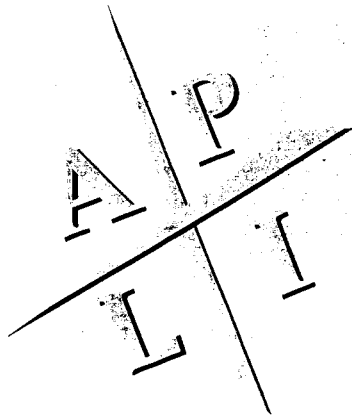
În multe ocazii, l-am privit şi pe tatăl meu cel bogat stând în faţa sutelor lui de angajaţi şi vorbindu-le la reuniunile firmei. De asemenea, stăteam în spatele încăperii pe când tatăl meu cel bogat se adresa consiliului de administraţie şi investitorilor săi, vorbind despre trecutul, prezentul şi viitorul afacerilor sale.

La o vârstă foarte timpurie am înţeles importanţa capacităţii de a vorbi în public. Dar mai mult decât a vorbi, am perceput valoarea capacităţii de a conduce şi de a inspira. După ce am cercetat programele educative ale multor firme de network marketing, am observat că una dintre cele mai importante însuşiri pe care aceste programe o dezvoltă în oameni este capacitatea de conducere. Toţi avem această însuşire, dar puţini beneficiază de instruirea, timpul şi ocaziile necesare pentru a o dezvolta. Ca urmare, numai puţini oameni îşi dezvoltă vreodată cu adevărat această foarte importantă trăsătură de viaţă. După cum spunea tatăl meu cel sărac: „Mulţi oameni vorbesc, dar puţini sunt ascultaţi.” Iar tatăl meu cel bogat spunea: „Banii curg întotdeauna către conducător. Dacă vrei mai mulţi bani, dezvoltă-ţi mai mult capacităţile de lider.”

Însușirile de lider nu sunt opționale

Tatăl meu cel bogat mai spunea: „Se găsesc lideri în fiecare cadran. Dar *nu trebuie* să fii lider ca să ai succes în oricare dintre cadrane, cu excepția cadranelor P. În cadrul P, însușirile de lider *nu sunt* opționale.” El continua: „Banii nu curg către firma care oferă cele mai bune produse sau servicii. Banii curg către afacerea cu cei mai buni lideri și cu cea mai bună echipă managerială.”

Dacă priviți cadranele banilor, veți găsi lideri în fiecare cadran.



De pildă, tatăl meu cel sărac era un lider dinamic în cadrul A, în timp ce tatăl meu cel bogat era lider în cadranele P și I. De la o vârstă foarte fragedă, ambii au subliniat importanța dezvoltării însușirilor mele de lider. De aceea, mi-au recomandat să mă alătur cercetașilor, să fac sport și să intru în armată. Când mă uit înapoi și analizez ce fel de instruire a sprijinit mai bine succesele mele profesionale și financiare, aș spune că nu materiile studiate în școală m-au ajutat în primul rând, ci instruirea pe care am primit-o la cercetași, în sport și în armată.

La începutul anilor 70, pe când mă pregăteam să ies din armată și să intru în lumea afacerilor din cadrul P, l-am auzit pe tatăl meu cel bogat spunând: „Se găsesc lideri în fiecare cadran. Dar *nu trebuie* să fii lider ca să ai succes în oricare dintre cadrane, cu excepția cadranelor P. În cadrul P, capacitățile de lider *nu sunt*

opționale.” Îmi amintesc cum am ieșit pe poarta principală a ultimei baze militare spunându-mi: „Mă întreb dacă însușirile mele de lider vor fi suficiente de bune.” Aceia dintre dumneavoastră care știu ce mi s-a întâmplat după ce am părăsit armata, știu și că instruirea pentru dezvoltarea însușirilor de lider pe care am primit-o la cercetași, în sport și în armată n-a fost suficientă pentru provocările care mă așteptau în lumea afacerilor din cadrul P. Una dintre cele mai importante valori ale afacerilor de network marketing constă în instruirea pentru dezvoltarea însușirilor de lider, instruire care-ți oferă educația, timpul și ocaziile pentru a-ți dezvolta una dintre cele mai importante capacități de afaceri: capacitatea de lider, necesară pentru a avea succes în cadrul P.

Ori de câte ori întâlnesc pe cineva din cadrul A sau L care are dificultăți în a realiza tranziția în cadrul P, dau de o persoană care are capacități tehnice minunate, sau capacități manageriale, dar care are slabe capacități de lider. De pildă, prietenul unui prieten a venit la mine pentru că voia să facă rost de niște bani ca să-și pună pe picioare propriul restaurant. Acest om este un maestru bucătar strălucit cu mulți ani de experiență în bucătăria de finețe. El avea un concept nou, absolut unic pentru restaurantul său, un plan de afaceri bine gândit, previziuni financiare minunate, un local nemaipomenit deja ales și o clientelă care l-ar fi urmat în noul restaurant. Avea nevoie însă de cineva care să investească 500.000\$.

Au trecut cinci ani de când mi-a arătat planul și i l-am respins, așa cum au făcut mulți alți potențiali investitori. El încă lucrează în același restaurant ca angajat și încă mai caută cei 500.000\$ pentru a porni afacerea sa. A pierdut spațiul la care se gândise inițial pentru că nu a putut face rost de bani, dar mă asigură că poate găsi alt local pentru restaurant dacă ar afla pe cineva care să investească în visul său.

Deși totul sună și arată bine, nu am investit în proiectul lui. Nu știu de ce alți investitori nu au făcut-o, dar vă pot spune de ce nu am investit eu. Nu din cauză că aș fi gândit că este o investiție riscantă sau că el nu ar avea succes. Cred că restaurantul lui ar fi putut avea succes – și totuși nu am investit. Nu am făcut-o din următoarele motive:

1. Deși avea experiență, farmec și carismă, îi lipseau însușirile de lider care să inspire încredere.

2. Cu toate că putea să pornească și să administreze cu succes un restaurant, mă îndoiesc că ar fi putut pune pe picioare un mare lanț de restaurante. Lipsa lui de încredere îmi spunea: „Voi avea succes, dar voi rămâne întotdeauna la o afacere de dimensiuni modeste”.

Dacă privești cadranele banilor, diferența dintre L și P este mărimea.



- De pildă, dacă ați auzit pe cineva spunând „Vreau să deschid un stand cu hamburgeri la intersecția Străzii 6 cu Vine Street,” atunci veți ști că această persoană va rămâne blocată, cel mai probabil, în cadranul L pentru o lungă perioadă de timp.

Dar, dacă auziți pe altcineva că spune „Vreau să deschid câte un stand cu hamburgeri la fiecare intersecție mai importantă și în toate orașele mari din lume și o să numesc această afacere McDonald's,” veți ști imediat că, deși această persoană plănuiește să deschidă tot un stand cu hamburgeri, o va face din cadranul P. Cu alte cuvinte, este aceeași afacere cu hamburgeri, dar în cadrane diferite. Tatăl meu cel bogat ar fi spus: „Diferența dintre numărul intersecțiilor de străzi arată diferența capacității de conducere.”

3. Deci nu am investit din cauză că mă îndoiam că-mi voi recupera vreodată investiția. Și aceasta nu pentru că afacerea ar eșua. Motivul pentru care mă îndoiam că-mi voi vedea banii înapoi a fost acela că afacerea ar fi rămas probabil la un nivel mic, deși ar fi avut succes. Și chiar dacă mi-ar fi înapoiat banii, i-ar fi luat mult timp, iar aceasta încalcă principiile mele de investitor despre rapiditatea cu care banii trebuie să se întoarcă la mine. Cu alte cuvinte, banii mei ar fi fost blocați în investiția lui în loc să fie reinvestiți. Acest concept se mai numește viteza de rulare a capitalurilor.

Alt motiv pentru care nu am investit a fost acela că, dacă afacerea rămânea la nivel modest, atunci ce rost avea să investesc? Aș fi fost stimulat să investesc dacă afacerea avea să crească și să transforme cei 500.000\$ ai mei în zeci de milioane. Lipsindu-i însușirile de lider pentru a transforma afacerea în ceva la scară mare, mă îndoiam că ar fi putut preschimba cei 500.000\$ ai mei în milioane de dolari. Acesta este prețul lipsei capacității de conducere pentru a muta o afacere din cadranul L în cadranul P. După cum spunea tatăl meu cel bogat: „Banii *nu* curg către firma care oferă cele mai bune produse sau servicii. Banii curg către afacerea cu cei mai buni lideri și cu cea mai bună echipă managerială.”

4. Al patrulea motiv pentru a nu investi în acea afacere a fost faptul că persoana voia să fie cel mai inteligent membru al echipei sală. Exista o problemă de personalitate. După cum spunea deseori tatăl meu cel bogat: „Dacă ești conducătorul unei echipe și ești și cea mai deșteaptă persoană din echipă, atunci echipa ta va da de necaz.” Ceea ce voia să spună tatăl meu cel bogat era că, în multe afaceri din cadranul L, conducătorul afacerii este adesea și cea mai deșteaptă persoană. De pildă, vă duceți la un doctor sau la un dentist pentru problemele dumneavoastră medicale și nu la sora de cabinet.

Într-o afacere din cadranul P, însușirile de lider sunt importante, pur și simplu, pentru că liderul trebuie să lucreze

cu oameni mai inteligenți decât de el, cu mai multă experiență și mai capabili. De pildă, l-am văzut pe tatăl meu cel bogat, un om fără o educație universitară, tratând cu bancheri, avocați, contabili, consilieri de investiții etc. pentru a-și realiza afacerea. Mulți dintre ei aveau diplome de masterat, iar unii aveau și doctoratul. Cu alte cuvinte, pentru a-și realiza obiectivele, el trebuia să conducă și să îndrume oameni care era mult mai instruiți decât el, în diverse domenii profesionale. Iar pentru a găsi bani pentru afacerea sa, a trebuit să trateze deseori cu oameni care erau mult mai bogați decât el.

În multe cazuri, o persoană din cadranul L are de-a face numai cu clienți, colegi ca alți doctori sau avocați și subordonați. Pentru a trece în cadranul P, este necesar adeseori un salt în ce privește capacitățile de conducere.

Pentru el capacitatea de conducere era opțională

Într-o zi, același prieten al altui prieten m-a sunat să mă întrebe de ce nu investesc în afacerea lui. I-am spus aproximativ cele patru motive discutate mai sus. Rănit și în defensivă, el îmi spuse: „Dar am beneficiat de cea mai bună instruire din lume. Bucătari șefi din lumea întreagă visează să urmeze școala pe care am urmat-o eu. Am mulți ani de experiență, nu numai la bucătărie, dar și în administrarea unui restaurant. Cum puteți spune că-mi lipsesc însușirile de lider?”

După ce i-am explicat cu răbdare că banii, încrederea și capacitatea de conducere merg toate mână în mână, el a început să înțeleagă punctul meu de vedere – deși cred că încă n-a prins o bună parte din el. La sfârșit, el spuse: „Dar de ce am nevoie de însușiri de lider când posed o asemenea instruire profesională și ani de experiență?” Atunci când i-am recomandat să se alăture unei firme de network marketing care îți oferă o educație de afaceri, precum și dezvoltarea capacității de conducere, s-a mâniat și mi-a spus: „Lucrez deja într-o afacere la restaurant. Nu am nevoie de altă educație de afaceri și de dezvoltarea capacității de conducere.” Am înțeles că pentru el, instruirea continuă în afaceri și dezvoltarea capacității de conducere erau opționale.

Cea mai bună instruire din lume

După cum am afirmat la începutul acestei lucrări, una dintre cele mai importante valori pe care am identificat-o la unele afaceri de network marketing a fost oferirea unei educații care îți schimbă viața. De asemenea, am găsit unele dintre cele mai bune programe din lume pentru dezvoltarea capacității de conducere. Pentru mine, valoarea acestor programe este neprețuită.

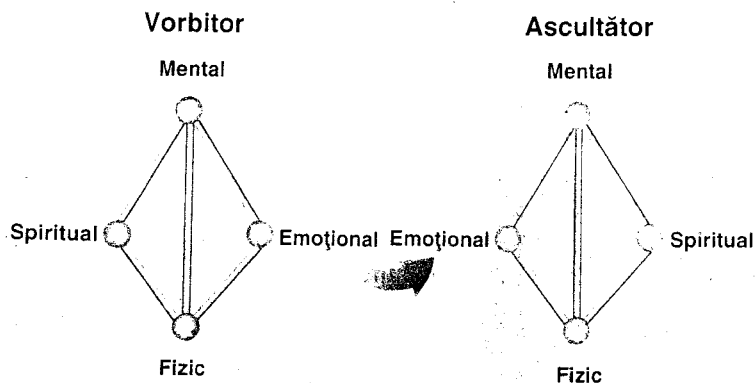
De când am făcut cercetări și am renunțat la prejudecățile mele privind acest sector, am întâlnit mulți întreprinzători de succes care și-au făcut educația de afaceri în cadrul unor firme de network marketing. Recent, am întâlnit un tânăr care a câștigat sute de milioane de dolari din afacerea sa cu computere. El mi-a spus: „Ani de zile am fost doar un programator de calculatoare. Într-o zi, un prieten m-a luat la o întâlnire și m-am înscris în afacerea lui de network marketing. Ani de zile, am participat la prezentări, concursuri, am citit cărți și am ascultat casete. Astăzi am în debara sute de casete și teancuri de cărți din acele zile. Nu numai că în final am avut succes în afacerea de network marketing, dar după câte am învățat acolo, mi-am putut părăsi curând slujba de programator și mi-am început propria mea afacere în domeniul computerelor. Cu trei ani în urmă, am transformat firma mea în societate pe acțiuni și am câștigat mai multe sute de milioane de dolari. Nu aș fi putut să fac asta fără instruirea pe care am primit-o la firma de network marketing. A fost cea mai bună instruire din lume pentru afaceri și pentru dezvoltarea capacității mele de conducere.”

Liderii vorbesc spiritului dumneavoastră

În cursul cercetărilor mele, am participat la multe întâlniri și conferințe de anvergură. La aceste evenimente i-am auzit vorbind pe câțiva dintre cei mai buni lideri de afaceri din lume – vorbeau ca să-i inspire și pe alții să-și găsească propria măreție. Ascultând multe dintre aceste personalități spunându-și povestea, cum că au început de la zero și în final au devenit mai bogați decât în cele mai îndrăznețe visuri ale lor, am realizat că afacerile făceau același lucru pe care tatăl meu cel bogat mă sfătuisese să-l fac – adică să devin un lider. L-am citat mai devreme spunând: „Banii curg întotdeauna către lider. Dacă vrei mai mulți bani, pur și simplu,

îmbunătățește-ți capacitatea de lider." Am realizat că cele mai bune firme de network marketing au programe educative care pregătesc oamenii să devină lideri și nu experți în vânzări.

Privind diagramele cu Piramidele de învățare care urmează, veți observa două stiluri de comunicare complet diferite.



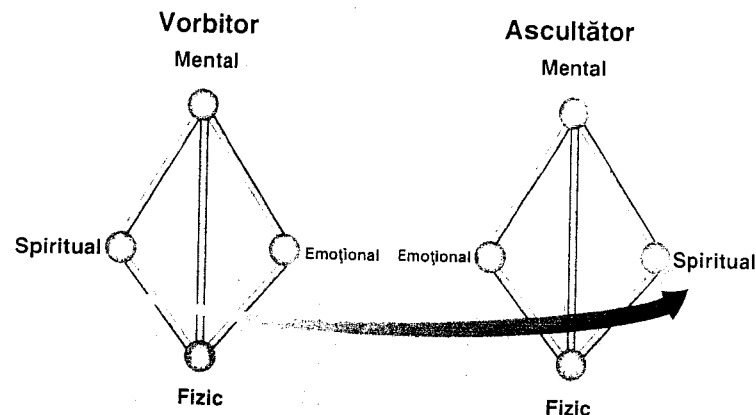
Vorbind emoțiilor numite teamă și lăcomie

Majoritatea oamenilor din zilele noastre, incluzându-i pe așazișii lideri, vorbesc deseori de la emoție la emoție. Vorbele lor izvorăsc din teamă și lăcomie.

Oamenii care vorbesc de la emoție la emoție spun deseori lucruri ca acestea:

1. „Dacă nu iei note bune, nu vei putea obține o slujbă bună.”
2. „Dacă nu vii la lucru la timp, vei fi concediat.”
3. „Dacă mă alegeți pe mine, mă voi asigura că nu veți pierde beneficiile de asigurări sociale.”
4. „Joacă la sigur. Nu-ți asuma riscuri care nu sunt necesare.”
5. „Participă la afacerea mea. Vei putea câștiga o mulțime de bani.”
6. „Lasă-mă să-ți arăt cum te poți îmbogăți rapid.”
7. „Fă cum îți spun eu.”
8. „După cum știți, firma trece prin vremuri grele. Dacă nu vreți să fiți dați afară, mai bine nu cereți măririi de salariu.”
9. „Nu-ți poți permite să pleci. Cine îți va plăti la fel de mult cât îți plătim noi?”

10. „Mai ai doar opt ani până la pensie. Nu face valuri.”



Vorbind de la spirit la spirit

Un lider adevărat trebuie să vorbească din adâncul sufletului său și să ajungă la sufletul ascultătorului. Aceasta este o însușire rară, mai ales în zilele noastre. Cu toate că se întâmplă rar, ne amintim mereu despre cum au vorbit adevărații lideri, deoarece atunci cuvintele lor ajung la sufletul nostru și adeseori intră în istorie.

Poate că vă amintiți unele dintre aceste cuvinte care au ajuns la sufletele noastre și multe au intrat în istorie:

1. „Este aproape vremea când va trebui să hotărâm dacă americanii vor fi liberi sau vor fi sclavi.” George Washington
2. „Dați-mi libertate sau ucideți-mă.” Patrick Henry
3. „Nu uitați Alamo.” Strigăt în bătălia pentru Texas
4. „Oare nu înseamnă că-mi distrug dușmanii dacă mi-i fac prieteni?” Abraham Lincoln
5. „Nu poți să faci pe cineva să stea jos dacă nu te așezi și tu alături.” Booker T. Washington
6. „Nu vă întrebați ce poate face țara voastră pentru voi, întrebați-vă ce puteți face voi pentru țara voastră.” John Kennedy

7. „Am un vis ...” Martin Luther King
8. „A câștiga este un obicei. Din nefericire, a pierde este tot un obicei.” Vince Lombardi
9. „Numai încrederea fiecăruia în libertate ne poate menține liberi.” Dwight Eisenhower
10. „Lașii nu pot fi niciodată morali.” Gandhi
11. „Nu te comporta umil. Nu ești atât de grozav.” Golda Meir
12. „A fi puternic seamănă cu a fi femeie. Dacă trebuie să le spui oamenilor că ești, atunci de fapt nu ești.” Margaret Thatcher
13. „Nu lăsa ca ceea ce nu poți să faci să afecteze ceea ce poți să faci.” John Wooden
14. „Cel mai bun prieten al meu este acela care reușește să scoată ce este mai bun în mine.” Henry Ford
15. „Nu încerca să devii un om de succes, încearcă mai degrabă să devii un om de valoare.” Albert Einstein

Afacerile de network marketing nu oferă doar un mare potențial pentru a îmbogăți oamenii, dar îi ajută să devină din ce în ce mai valoroși. De aceea, eu cred că unele firme din acest sector sunt neprețuite.

De ce network marketingul va continua să se dezvolte

Viitorul este foarte luminos pentru sectorul network marketingului. Au loc schimbări economice și există tendințe de progres care vor împinge tot mai mulți oameni spre acest sector. Iată câteva dintre aceste schimbări economice și tendințe pe care eu le prevăd.

1. **Oamenii vor să dispună de mai multă libertate.** Au trecut vremurile când oamenii își luau o slujbă la 25 de ani și rămâneau acolo pe viață, făcând ce li se spunea să facă pentru a-și putea păstra slujba. În zilele noastre, oamenii vor să aibă mai multă mobilitate, să dispună de mai multe opțiuni și să aibă mai multă libertate ca să-și trăiască viața în felul în care și-o doresc. O afacere de network marketing care oferă un program de lucru part-time le asigură oamenilor mai mult control asupra vieții lor și în final, mai multă libertate. Aceste firme oferă un cost de intrare scăzut și sisteme de afaceri gata concepute pentru cei mai neliniștiți în fața schimbării.
2. **Oamenii vor să fie bogați.** Pe vremea generației părinților mei exista regula că, dacă muncești din greu, pe măsură ce îmbătrânești ești plătit mai bine. Câștigai mai mulți bani prin creșteri treptate de salariu, iar când te apropiai de sfârșitul vieții active, spuneai: „Când voi ieși la pensie, veniturile mele vor scădea.” Cu alte cuvinte, părinții mei

acceptau că munceau din greu toată viața și când ieșeau la pensie erau săraci.

În zilele noastre, sunt oameni de 25 de ani care n-au avut niciodată o slujbă, dar au ajuns miliardari construind o firmă în domeniul programelor de computer. În același timp, sunt oameni de 50 de ani care își caută o slujbă, sperând să câștige măcar 50.000\$ anual. Ce este și mai rău, acești oameni de 50 de ani n-au reușit să pună nimic deoparte sau au doar foarte puțini bani pentru când vor ieși la pensie și s-ar putea să nici nu poată beneficia vreodată de pensie. Oamenii de 50 de ani nu au nevoie de o slujbă, ci de un mod de a deveni bogați și de a obține un nivel al veniturilor care să le asigure supraviețuirea pentru tot restul vieții. Firmele de network marketing oferă această oportunitate prin asigurarea educației, a sprijinului și a sistemului de afaceri care să-i ajute pe acești oameni să-și construiască propria afacere în cadrul P.

Prin anul 2010, care nu este chiar așa de departe, primii 75 de milioane de americani născuți în perioada exploziei demografice de după război vor ajunge la vârsta de 65 de ani. Mulți se vor îndrepta spre firmele de network marketing ca un mijloc de a-și construi acea securitate materială de-o viață pe care slujbele lor nu le-au putut-o oferi. Mai mult decât atât, cineva care își construiește cu succes o afacere de network marketing are potențialul să se alăture rândurilor celor mai bogați oameni din lume, mult mai bogați decât profesioniștii cu o înaltă educație ca doctori, avocați, ingineri și mult mai bogați decât vedetele de cinema, din lumea muzicii sau a sportului. Cum anul 2010 se apropie, mulți oameni care s-au alăturat deja unei afaceri de network marketing se vor descurca excepțional, chiar dacă generația de americani despre care am vorbit va începe să-și caute locul.

- 3. Portofoliile individuale pentru pensie vor fi distruse.** Niciodată în istoria lumii, atât de mulți oameni nu și-au mizat anii de pensie pe piața bursieră. Aceasta este o rețetă pentru dezastru financiar.

Pe vremea generației părinților mei, pensionarii se bazau pe firma unde lucraseră și pe guvernul federal pentru a le furniza fluxul de venituri pentru anii de pensie. Cu alte cuvinte, ei nu trebuiau să-și facă griji cu administrarea fondurilor de pensie pentru că de acest lucru se ocupa firma unde lucraseră.

Astăzi, o dată ce te-ai pensionat, ești mult mai des pe cont propriu. Milioane de americani au conturi de pensii tip 401k sau similare și asta-i tot ce au. Dacă acest cont se epuizează, să spunem la vârsta de 78 de ani, pensionarul nu se poate duce la fostul lui angajator să ceară ajutor.

Prin anul 2010, există de asemenea, o posibilitate reală ca piața bursieră a Statelor Unite să se prăbușească, dacă nu cumva acest lucru se va întâmpla mai devreme. Dacă piața se prăbușește, multe planuri de pensii de tip 401k se vor prăbuși și ele. Iar dacă acest lucru se întâmplă, milioane de oameni nu vor putea beneficia niciodată de o pensie sau nu vor avea frumoșii ani de pensie la care au visat. Deodată, oameni care au câte 2 milioane de dolari în conturi de pensii sub formă de participări la fonduri mutuale pot constata că portofoliul lor s-a înjumătățit. Și mai mult decât atât, ei pot fi blocați printr-o taxă pe câștigurile de capital care poate duce în faliment valoarea rămasă a portofoliului lor de pensie. Acesta este riscul dacă îți mizezi anii de pensie pe niște hârtii.

Așa cum am spus, niciodată în istoria lumii, nu și-au riscat veniturile de-o viață atât de mulți oameni, punându-le la cheremul pieței bursiere. Dacă piața bursieră se va prăbuși vreodată, milioane de oameni își vor căuta alte surse pentru a obține siguranța financiară ca, de pildă, construirea unei afaceri în cadrul P cu ajutorul unei firme de network marketing.

- 4. Tot mai mulți oameni se vor trezi.** Cum anul 2010 se apropie, tot mai mulți oameni se vor trezi și vor înțelege că Era Industrială a apus, iar regulile care guvernează lumea s-au schimbat pentru totdeauna.

În 1989, când a căzut zidul Berlinului, iar Internetul a luat amploare, regulile lumii s-au schimbat. Mulți istorici în economie declară că Era Industrială s-a sfârșit și Era Informațională a început. În Era Industrială, regula era că, dacă munceai din greu, firma și guvernul aveau grijă de tine. În Era Informațională, regula este că cel mai bun lucru ar fi să ai singur grijă de tine.

Cum am afirmat deja, anul 2010 este anul unei cotituri interesante pentru că generația de americani născuți în perioada exploziei demografice va ajunge la vârsta pensionării. Când se va întâmpla acest lucru, sunt șanse ca prețul acțiunilor de pe piața bursieră să înceapă să scadă: dacă scăderea prețurilor se accelerează pe măsură ce oamenii își retrag banii și caută investiții mai sigure, poate izbucni panica și va urma prăbușirea bursei. Atunci când oamenii au probleme financiare mari, ei devin deprimați, iar dacă prea mulți oameni sunt deprimați, și economia intră în declin. Când piața bursieră s-a prăbușit în 1929, au fost necesari aproape 25 de ani pentru a-și reveni. Dacă ai 65 de ani când va avea loc următoarea criză, nu prea poți să-ți permiți să aștepti 25 de ani ca piața să-și revină.

De ce va intra în depresie piața bursieră? Combustibilul pentru o piață bursieră prosperă între anii 1990 și 2010 este oferit de banii generației care s-a născut în perioada exploziei demografice, care ajunge acum la câștiguri maxime și își investește banii pe piața bursieră prin planuri de pensii. Prin anul 2010, această înflorire a pieței bursiere se poate transforma în praf și pulbere, iar o dată cu aceasta vor zbura și visurile acestor oameni pentru niște ani de pensie asigurați din punct de vedere financiar. Când visul unei pensii sigure dispăre, mulți oameni se vor trezi și vor înțelege faptul că vechile idei ale Erei Industriale au dispărut și ele. Cred că vor trebui să mai treacă vreo 10 ani, adică până în 2010, pentru ca masele să înceapă să înțeleagă noutățile. Pe măsură ce tot mai mulți oameni le vor înțelege, logica din spatele construirii unei afaceri proprii, precum cea în cadrul unei firme de network marketing, va căpăta mai mult sens. Până

atunci, mulți oameni vor crede în logica Erei industriale, aceea de a munci din greu și de a lăsa guvernul și firmele să aibă grijă de restul vieții lor.

5. **Se trezește o nouă lume.** Prin anul 2010, când generația exploziei demografice va ajunge la sfârșitul prosperității economice, o altă generație a unei explozii demografice se va ridica în Asia. Pe măsură ce prosperitatea economică se deplasează din America în Asia, oamenii care activează în firmele de network marketing se vor afla în poziția să avanseze o dată cu această tendință, în timp ce prietenii și vecinii lor se vor teme de reduceri de activitate. Cu alte cuvinte, în Era Informațională, persoana care concurează cu tine pentru o slujbă s-ar putea să nu trăiască în orașul tău sau în țara ta. În Era Informațională, concurentul tău ar putea trăi în Pakistan și ar fi fericit să muncească pentru 20\$ pe zi în loc de 20\$ pe oră plus beneficii.

Una dintre problemele pe care o percep la mulți americani din zilele noastre este că prea mulți dintre noi suntem încrezuți și mulțumiți de sine. Cum spune tatăl meu cel bogat: „Când oamenii dau de o mulțime de bani, ei cred adesea că și inteligența lor a crescut. Când oamenii dau de bani, ei cred că sunt mai isteți, dar încep să facă lucruri prostești. În loc ca inteligența să le sporească, de fapt le scade, în schimb aroganța le crește până la cer.” Dacă vă uitați ce se întâmplă cu câștigătorii de loterii sau cu vedetele sportive care câștigă brusc o grămadă de bani, iar apoi îi pierd rapid pe toți, veți vedea că afirmațiile tatălui meu cel bogat au oarecare valabilitate.

Scriu aceste cuvinte acum, când prosperitatea Americii domină lumea, dar piața bursieră este volatilă. Puterea dolarului american a împins în jos valoarea altor valute din lume. Pe măsură ce veniturile noastre cresc, la fel cresc și datoriile noastre. Niciodată mai înainte nu au fost atât de mulți americani înglodați atât de adânc în datorii. Mulți oameni chiar au împrumutat bani pentru a cumpăra acțiuni de pe piața bursieră sperând să se îmbogățească rapid. Pentru

că tocmai vorbeam de aroganță în contrast cu inteligența. Mulți americani se îmbată și petrec până noaptea târziu datorită acestei prosperități economice. După cum am mai scris, scurgerile din balonul de săpun al economiei încep să se vadă. Firmele gen Dot.com de pe Internet încep să se prăbușească, iar investitorii în acțiuni să nu mai dispună de acele acțiuni foarte profitabile din domeniul tehnologiei și pornesc să caute adăpost în acțiuni ale unor firme tradiționale. Volatilitatea pieței bursiere este supravegheată în prezent cu mare grijă. Când prosperitatea economică va ajunge la sfârșit, mulți oameni care au știut să vadă mai departe în viitor vor începe să înțeleagă ce mișcare isteată au făcut intrând într-o afacere de network marketing înainte ca prosperitatea să se sfârșească.

Sir Isaac Newton a fost sărăcit datorită unui balon de săpun economic similar cu cel în care trăim noi acum. El este considerat de mulți ca fiind unul dintre cele mai grozave genii ale lumii. Cu toate acestea, și el a fost prins într-o explozie de prosperitate cunoscută sub numele de Balonul Mării Sudului care a durat din 1719 până în 1722. Și-a pierdut cea mai mare parte din avere în prăbușirea care a urmat acelei perioade de prosperitate. Cu alte cuvinte, deși era atât de inteligent, el a fost prins în euforia îmbogățirii rapide din acea eră. După ce a pierdut mare parte din avere, a spus: „Pot să calculez mișcarea corpurilor cerești, dar nu nebunia oamenilor.”

6. Prăbușirea poate să nu aibă loc niciodată. Dar poate că istoria nu se va repeta. Și poate că volatilitatea de acum se va stabiliza și prosperitatea economică se va menține pentru totdeauna. Și poate că cei care caută un echilibru sănătos într-o afacere de network marketing greșesc. Poate că este un lucru bun să aștepti ca guvernul, firma la care lucrezi și piața bursieră să aibă grijă de tine. Poate că cea mai bună cale spre siguranța financiară este să împrumuți bani și să-ți joci viitorul pe piața bursieră. Poate că cel mai isteț lucru pe care-l poți face este să-ți joci viitorul la noroc în loc să-ți continui educația – dar eu nu cred asta.

Ca american care a călătorit prin lume, mi se pare că noi, americanii, avem tendința să trăim ca într-un acvariu. Lumea se poate uita înăuntru, dar mulți americani aleg să nu se uite în afară. Lumea privește programele americane de televiziune. Dar câți dintre noi au privit un canal de televiziune din India, China sau Coreea? Prea mulți americani nu observă cât de repede prinde restul lumii ideea capitalismului. Chiar și comuniștii devin capitaliști în zilele noastre. Prea mulți americani au devenit delăsători, leneși și așteaptă viața oferită de o slujbă bine plătită și bani ușor de câștigat care să continue să curgă – și pentru binele lor, să sperăm că așa se va întâmpla; dar eu nu cred asta.

De-a lungul istoriei, fiecărei perioade de prosperitate i-a urmat o perioadă de recesiune. Acestea pot fi vești proaste pentru mulți oameni. Cu toate acestea, pot fi și vești bune pentru alții. Unul dintre avantajele pe care-l oferă anumite afaceri de network marketing este acela că teritoriul lor de acțiune este lumea întreagă. Dacă lucrezi într-o firmă de network marketing, recesiunea economică poate fi o veste la fel de bună ca și prosperitatea economică. Și dacă poți vedea și prosperitatea și recesiunea ca pe o veste bună, atunci vor fi vești bune și pentru sufletul tău și pentru viitorul tău financiar.

Iată doar câteva dintre motivele pentru care văd viitorul sectorului de network marketing devenind tot mai luminos.

NETWORK MARKETING II

Cereți sponsorului dumneavoastră să vă învețe să jucați

CASHFLOW 101-și 102

Ca parte a programului lor de educație continuă, multe firme de network marketing își încurajează oamenii să joace CASHFLOW. Există trei jocuri diferite în această serie de jocuri educative pe care le-am creat pentru a oferi oamenilor aceleași cunoștințe financiare de pornire pe care mi le-a dat și mie tatăl meu cel bogat. Cele trei jocuri sunt CASHFLOW 101, 202 și CASHFLOW pentru copii.

Aceste firme își încurajează oamenii să practice continuu aceste jocuri educaționale din următoarele motive:

1. Îi învață pe oameni cum să câștige o mulțime de bani și cum să beneficieze de ei. Mulți oameni de afaceri reușesc să câștige o mulțime de bani, dar, pur și simplu, îi cheltuiesc pe toți. CASHFLOW îi învață pe oameni cum să-și păstreze banii pentru care au muncit atât de mult și cum să facă ca acești bani să muncească din greu pentru ei.
2. Le oferă distracție în timp ce învață și discută despre visurile lor și despre viitorul lor economic.
3. Leagă echipa de afaceri în jurul acestui instrument educativ. Multe prietenii de durată au fost construite în jurul acestui

joc. O prietenie începe când există ceva comun – în acest caz un joc educativ conceput să contribuie la îmbunătățirea viitorului financiar al persoanei. Se pot lega prietenii atunci când oamenii înțeleg că există alți oameni în lume care sunt dornici să-i ajute să-și realizeze visurile.

4. Îi învață și pe alți oameni despre puterea afacerilor de network marketing.
5. Schimbă modul în care oamenii gândesc în sinea lor despre bani. Tatăl meu cel bogat spunea: „Dacă schimbi în interior modul în care o persoană gândește despre bani, îi schimbi și realitatea financiară exterioară.”

Deci, iată doar câteva motive pentru care multe firme de network marketing au adoptat jocurile mele tip CASHFLOW. Firmele au apreciat că aceste jocuri sunt distractive, educative, ajută la construirea unei echipe și sunt un instrument pentru a atrage mai mulți oameni în afacerile lor. Tot ce trebuie să faceți este să cereți sponsorului dumneavoastră să joace acest joc. Chiar dacă nu rămâneți în afacere, tot veți învăța o mulțime de lucruri despre cum se câștigă banii și cum să-i administrați mai bine.

NETWORK MARKETING 12

Cei mai buni mentori din lume sunt gata să vă îndrume

Sunt întrebat adeseori: „Cum îmi găsesc un mentor?”

Răspunsul meu este: „Există multe căi de a vă găsi un mentor, iar eu am avut mulți mentori de-a lungul vieții. Una dintre cele mai bune surse de îndrumători excelenți am găsit-o în librăria de casete audio a firmei Nightingale-Conant.”

În 1974, când am părăsit Marina și m-am alăturat firmei Xerox, am înțeles că aveam nevoie de noi însușiri de lider. Cele pe care le căpătasem în trupele Marinei militare, deși valoroase, nu se potriveau întotdeauna lumii afacerilor. În Marină, puteam să strig: „Sergent Jackson, spune trupei să raporteze îndeplinirea datoriei la orele 23.” Iar Sergentul Jackson răspundea: „Am înțeles, domnule.” Și făceam asta adeseori după o zi întreagă de muncă grea. Dacă încercam să fac așa ceva în lumea civilă a afacerilor, probabil că aș fi fost dat în judecată pentru cruzime mentală și emoțională și ar fi trebuit să plătesc sume excesiv de mari pentru depășirea timpului de lucru normal.

Înțelegând că aveam nevoie de mai multă educație, precum și de noi modele și mentori, am dat de audio-librăria firmei Nightingale-Conant. După ce mi-am început instruirea în afaceri și vânzări la Corporația Xerox, mi-am suplimentat educația cu ajutorul casetelor audio de la Nightingale-Conant. Pe când conduceam spre locul de muncă și spre birourile clienților, ascultam aceste lecții ale unora dintre cei mai buni dascăli din lume în loc să ascult muzică rock, așa cum făceau majoritatea

colegilor mei. Astăzi, datorez mult din succesul meu lecțiilor pe care le-am primit de la acești mentori excelenți prin intermediul casetelor.

Pentru aceia dintre dumneavoastră care se gândesc cu seriozitate la o educație continuă, recomand cu căldură librăria audio a firmei Nightingale-Conant. Chiar și astăzi le ascult casetele când conduc mașina sau sunt în sala de gimnastică. În multe feluri, librăria audio a firmei Nightingale-Conant reprezintă unul dintre motivele pentru care, încet, dar sigur, am început să am tot mai mult succes pe măsură ce anii au trecut.

În rezumat

Iată pașii pe care eu îi recomand dacă vă gândiți că o afacere de network marketing vi s-ar potrivi:

1. Hotărâți că aveți nevoie de schimbări în viața dumneavoastră.

2. Începeți cu un program de lucru part-time în cadrul unei firme de network marketing și stabiliți-vă drept țel să nu plecați din firmă minim cinci ani, doi ani, un an, sau șase luni.

Tatăl meu cel bogat spunea: „Diferența dintre un câștigător și un ratat este dată de linia de sosire. Câștigătorilor nu le pasă dacă trec primii sau ultimii linia de sosire. Le pasă doar să treacă de ea. Ratații renunță înainte să apuce să câștige. Ei aleargă în fiecare zi a vieții lor într-o cursă de 100 de metri și se opresc după 95 de metri.”

3. Stabiliți-vă un țel și țineți-vă de el. O dată ce ați luat o hotărâre, nu faceți ceea ce fac ratații ... adică să vă răzgândiți. Dacă vă hotărâți să lucrați pentru firmă, să spunem un an de zile, atunci în acel an participați la toate evenimentele pe care vi le recomandă sponsorul dumneavoastră. Vreți să începeți să vă îmbunătățiți gândirea și valorile esențiale. Am constatat că după a cincea întâlnire, mintea mea a început să gândească diferit și am izbutit să văd lucruri pe care nu le puteam vedea mai înainte.

4. Definiți-vă țelul:

Vreți doar să câștigați câțiva dolari în plus?

Să înlocuiți venitul din slujba pe care o aveți acum?

Să deveniți bogat, adică să câștigați un milion de dolari pe an?

Să deveniți foarte bogat, adică să câștigați cel puțin un milion de dolari pe lună?

5. Studiați ca și cum viața dumneavoastră ar depinde de asta – pentru că depinde.

6. Construiți-vă un vis mareț și nu-l pierdeți niciodată din vedere. Chiar dacă nu vă veți realiza niciodată visul, este mult mai bine să ai un vis mareț și să încerci să-l atingi decât să ai un vis modest și să realizezi tot ceva modest. După cum spunea tatăl meu cel bogat : „Diferența între un om de succes și unul cu foarte mult succes este măsura visurilor sale.”

Prin urmare, indiferent dacă decideți sau nu să vă faceți un viitor într-o afacere de network marketing, continuați să aveți un vis mareț. Cine știe, poate că într-o zi visurile dumneavoastră se vor îndeplini – și ar putea fi dintre cele marețe!

*Vă mulțumesc,
Robert Kiyosaki*

AMAZINE

www.amazine.ro

Centrul de resurse online pentru afacerea ta




Un site pentru micii întreprinzători
din industria de vânzări directe,
creat de specialiști în
comunicare și marketing.

Aici vei găsi soluții la cheie
pentru succesul tău în afaceri

* * *

Intră acum în Club. Amaclub.

www.amaclub.ro

-  Oferte speciale de carte de business!
-  Discounturi pentru membrii înregistrați!
-  Poți să câștigi recomandând prietenilor
tăi cărțile pe care tu le apreciezi!