A scuola di business

Per chi vuole aiutare gli altri



Attraverso i valori ideati da Robert Kiyosaki insieme a Sharon Lechter, **A Scuola di Business** spiega come un'attività di network marketing possa essere "il business perfetto" per molte persone.

A scuola di business per:

- Imparare a guadagnare in un modo rivoluzionario
- Permettere a tutti di arricchirsi
- Chinque abbia grinta, determinatezza e perseveranza

"Molte persone vogliono sapere perché raccomando un'attività di network marketing, visto soprattutto che non ho costruito la mia fortuna in questo modo. Ho scritto questo libro per descrivere ciò che ritengo siano i veri valori del network marketing, dei valori che vanno oltre la possibilità di avere un reddito aggiuntivo. Finalmente ho trovato un business che possiede un cuore".
Robert Kiyosaki

Cap.1 – Cosa arricchisce i ricchi?

Perché non ci insegnano nulla sui soldi, a scuola?

Spesso il rapporto tra ciò che studiamo a scuola e ciò che ci aspetta nel mondo reale, non è così evidente.

La maggior parte delle persone va a scuola per trovare un impiego e un qualche tipo di sicurezza finanziaria. Ma non tutti vogliono fare i dipendenti e lavorare per qualcun altro. C'è chi ha un valore di libertà professionale che non passa per il posto fisso, c'è chi non sopporta di farsi dire da qualcun altro quanto guadagnare, quando andare al lavoro o quando prendersi una vacanza.

L'istruzione scolastica ci insegna ad essere dipendenti del sistema, senza riuscire a vedere il quadro globale. In molti vedono solo il loro lavoro: riconoscono i singoli alberi, ma non l'intera foresta; sono inseriti nel sistema, ma non ne sono i proprietari.

Un altro modo per riferirsi al sistema è il termine "network", rete, ed un modo per arricchirsi è iniziare a comprendere il potere dei network.

Le persone più ricche al mondo costruiscono reti. Tutti gli altri sono addestrati al lavoro. Senza la rete elettrica, la lampadina avrebbe pochissimo valore per la gente.

Ciò che arricchisce i ricchi è il fatto che essi creano e possiedono il sistema, la rete. Essere proprietari della rete li arricchisce. Esistono vari modi per diventare ricchi, ma le persone ultra ricche hanno costruito un network. Una rete commerciale ben progettata e gestita guadagnerà molto di più, e in maniera esponenziale, rispetto a un individuo laborioso.

Eccoti un esempio: John D. Rockefeller è divenuto uno degli uomini più ricchi al mondo perché ha costruito una rete di distributori di benzina, camion, navi e oleodotti. E' diventato tanto ricco e potente grazie alla sua rete, definita dal governo statunitense un vero e proprio "monopolio" (per questo è stata smantellata).

Lo stesso è accaduto per le reti telefoniche, radiofoniche, televisive e per i franchising. La storia è piena di personaggi che hanno costruito la loro fortuna sui network.

Perché i ricchi diventano più ricchi

Hai mai sentito il detto: "Ogni simile ama il suo simile", o "Chi si somiglia si piglia"? Vale anche per i ricchi, i poveri o il ceto medio. In altri termini: i ricchi instaurano i loro rapporti con altri ricchi, i poveri con altri poveri ed il ceto medio frequenta altri componenti della stessa estrazione sociale.

Se vuoi diventare ricco, hai bisogno di frequentare chi è ricco o chi può aiutarti a diventarlo. Molte persone trascorrono la loro vita a frequentare e instaurare rapporti con chi le tiene a freno sul piano finanziario.

Un'attività di network marketing ti mette in contatto con persone che sono disposte ad aiutarti a diventare ricco, o comunque, più ricco.

Una scuola di business per la gente

Secondo gli autori, insegnare alla gente a capire il potere insito nella creazione della propria attività, del proprio network, non è semplice.

Il motivo di tale difficoltà è da ricercarsi nel fatto che moltissimi individui hanno imparato ad essere dipendenti leali e diligenti, piuttosto che titolari d'impresa che costruiscono i propri network.

Moltissime aziende di network marketing sono delle vere e proprie scuole di business, contrariamente a quanto accade nelle scuole ed università tradizionali, focalizzate sull'insegnare a dipendere dal sistema, piuttosto che a governarlo.

Cap.2 –Esistono vari modi per arricchirsi

Sono tre i diversi tipi di istruzione necessari per avere successo sul piano finanziario, nella vita:

1. istruzione scolastica: è quella che ci permette di leggere, scrivere e conoscere la matematica. E" molto importante, anche se non tutti coloro che hanno un"eccellente istruzione scolastica sono ricchi.
2. Istruzione professionale: ti insegna a lavorare per i soldi. Fino a poco tempo fa era forte la distinzione tra i ragazzi intelligenti che diventavano medici, avvocati, commercialisti e i ragazzi meno motivati allo studio, che preferivano le suole professionali orientate ad insegnare mestieri più tecnici e pratici - infermiere, idraulico, muratore, elettricista, meccanico-.
3. Istruzione finanziaria: ti permette di imparare a far lavorare i soldi per te, invece di lavorare per i soldi. Purtroppo tale livello di istruzione non viene insegnato nelle nostre scuole, nonostante il saper gestire e investire denaro sia una capacità molto importante, nella vita.

Per coloro che non hanno una buona istruzione finanziaria, conviene risparmiare denaro, investire a lungo termine e diversificare. Per coloro che, invece, hanno una solida istruzione finanziaria, è auspicabile creare un proprio business e, una volta accumulato un cashflow cospicuo, investire in altri attivi.

Gli altri modi per diventare ricchi

Non avendo un"istruzione finanziaria adeguata, in molti escogitano modi per arricchirsi. Per esempio ci sono milioni di persone che tentano di arricchirsi giocando alla lotteria, oppure lavorando sodo, o, ancora, risparmiando più che possono.

Ma andiamo per ordine.

Considera che, ovviamente, non esiste un modo migliore per arricchirsi; esiste il miglior modo per te, quello che permette di esprimerti al meglio, evidenziando le tue abilità.

Eccoti qualche esempio per diventare ricco:

- sposare una persona per i suoi soldi (fortunatamente non è così comune, oggi).
- Imbrogliare. Il problema qui è che, da imbroglione, farai affari con altri imbroglioni e gran parte degli affari si basa sulla fiducia; dunque come puoi fidarti pienamente di altri imbroglioni?
- Essere avido (ma tieni a mente che le persona ricche e avide sono le più disprezzate).
- Essere avaro. Sii consapevole che l'avarizia porta la gente a vivere al di sotto delle proprie possibilità, invece di trovare dei modi per incrementare le possibilità. Ti piacerebbe avere molto denaro e vivere da povero?
- Lavorare sodo. Molti tra coloro che lavorano di buona lena, senza sosta, sono incapaci di godersi la vita e i soldi che guadagnano; non si divertono e non trovano il modo ed il tempo per fare altro rispetto a lavorare duramente. Nella categoria di coloro che scelgono di lavorare sodo, ci sono anche coloro che lavorano per un reddito sbagliato, molto/ troppo tassato.
- Ereditare soldi.
- Esser eccezionalmente intelligente/talentuoso/attraente e dotato (anche se tutte queste qualità non sono una conditio sine qua non, non rappresentano una garanzia di accumulare denaro).
- Essere fortunato (lanciarsi al casinò, poker, lotteria, corse di cavalli).

- Investire. In questo caso bisogna avere del denaro da parte e, se non si possiede un"adeguata istruzione finanziaria, o ci si affida a dei professionisti, oppure si rischia di perdere ciò che si investe.
- Creare un business. Molte persone abbienti si arricchiscono costruendo un'azienda (anche se si tratta di uno dei modi più rischiosi per farlo) o associandosi ad un franchising. Il mondo è pieno di piccoli titolari di imprese; così come ci sono coloro che creano dei veri e propri network di aziende.
- Costruire un'attività di network marketing: un modo nuovo e rivoluzionario (rispettoagli altri), per acquisire ricchezza. Un sistema di network marketing è congegnato in modo tale da permettere a chiunque di partecipare alla ricchezza, basta avere grinta, determina- zione e perseveranza. Al sistema non importa che università hai frequentato (se ne hai fre- quentata una), quanti soldi guadagni oggi, di che razza sei, quanto sei attraente o chi sono
  i tuoi genitori. Alle aziende di network marketing interessa unicamente quanto sei disposto ad imparare, cambiare, crescere, e se hai il coraggio di tenere duro nella buona e nella cattiva sorte, mentre impari ad essere un titolare d"impresa.

  Il motivo per cui gli autori sostengono il settore del network marketing, è che lo identificano come uno dei più equi e democratici per acquisire ricchezza.

  Il network marketing non è una buona attività per le persone avide: l"unico modo per farla funzionare è aiutare gli altri, supportandoli affinché abbiano successo (ci si arricchisce sul serio, solo quando i "tuoi" guadagnano e crescono).

Cap.3 –Valore n.1: una pari opportunità autentica

Il network marketing ha a che fare con la creazione di un"attività che fa arricchire molte persone, economicamente e non solo.

Chi vi si dedica ama aiutare gli altri, oltre se stesso: più sei in grado di sostenere, motivare, formare le tue linee (i tuoi collaboratori), più loro si arricchiranno creando la propria attività.

Più l"attività cresce grazie al lavoro delle tue persone e con il loro lavoro, più tu guadagni. Un'ottica decisamente win-win.

Ed inoltre i networker amano imparare e insegnare.

Quando si cercano nuove risposte, si è più pronti ad imparare; e chi ama imparare e insegnare a fare affari, condividendo nuove idee con persone entusiaste della loro continua istruzione, troverà ampio spazio nel network marketing.

Una delle sfide di business delle aziende di network marketing è che la politica di base è di estrema apertura verso tutti: chiunque può associarsi.

Solitamente nel mondo del business vige la legge della selezione naturale: se una persona inizia ad avere delle difficoltà o non riesce a capire qualcosa, il sistema la taglia fuori.

Le aziende di network marketing, invece, sono più compassionevoli con chi è disposto a tenere duro, ad imparare, a studiare, ad investire tempo ed energie: in questi casi avrai tutto il sostegno e un"autentica opportunità di diventare un professionista, appoggiato dal tuo network.

Il network marketing è per coloro che vogliono aiutare gli altri a raggiungere i propri scopi e sogni finanziari, senza danneggiare gli altri, annientare il nemico/la concorrenza/i compagni di classe.

Cap.4 –Valore n.2: un'istruzione imprenditoriale che cambia la vita

E" un dato di fatto: il miraggio di fare tanti soldi attira molte persone. Sono tanti coloro che si avvicinano al network marketing, motivati dai piani di retribuzione (esaltanti) e dai prodotti o servizi di grande valore. Si tratta di componenti rilevanti, certo, ma non vanno prese in considerazione come le più importanti in assoluto.

Si tratta del programma di formazione

Una delle caratteristiche del network marketing più evidenziata nel testo, in quanto fondamentale, è il sistema di formazione che contraddistingue tale business.

Oltre alla retribuzione e al prodotto, è necessario investire un po" di tempo ad esaminare il cuore dell"azienda, per vedere se è davvero interessata a formarti come si deve, facendo sì che tu acquisisca delle abilità concrete.

Molte aziende di network marketing sono scuole di business per persone che vogliono diventare imprenditori, leader, venditori facendone esperienza diretta e lasciandosi guidare da altri imprenditori, leader, venditori che hanno imparato in prima persona.

Sono molte le abilità necessarie nel mondo degli affari, ma ancora di più lo sono l"atteggiamento mentale ed emotivo.

Un"attività di network marketing si basa sull"avanzamento delle persone a opera dei leader; un"impresa tradizionale, invece, si basa sulla promozione di pochi individui, mentre i dipendenti hanno il loro stipendio fisso.

Nelle aziende spesso si sentono frasi del tipo "Se non rendi, perdi il posto"; nel network marketing, invece, è più usuale sentire "Permettimi di aiutarti a fare sempre il meglio", oppure "Impiega tutto il tempo che ti occorre per imparare. Finché vorrai imparare, sarò qui ad insegnarti. Siamo nella stessa squadra".

E, ciò che viene insegnato è:

1. un atteggiamento orientato al successo
2. Capacità di leadership
3. Capacità di comunicazione
4. Capacità relazionali
5. Superamento di paure personali, dubbi e mancanza di fiducia in se stessi
6. Superamento della paura del rifiuto
7. Capacità di gestione del denaro
8. Capacità di investimento
9. Capacità di assumersi responsabilità
10. Capacità di gestione del tempo
11. Definizione degli obiettivi
12. Abbigliamento adeguato per il successo

La piramide dell'apprendimento

L'istruzione mentale: l"istruzione tradizionale si concentra principalmente su quella mentale (leggere, scrivere, fare i conti, e le altre cosiddette abilità cognitive).

L'istruzione emotiva: una delle lamentele più grandi che gli autori muovono all'istruzione tradizionale è che sfrutta e strumentalizza l"emozione della paura di commettere degli errori, di fallire. Invece di stimolare ad imparare, alcuni insegnanti motivano i propri allievi usando la paura del fallimento: "Se non prendi buoni voti, non troverai un lavoro ben retribuito".

La questione è che, nella vita reale, la gente che ha successo è quella che commette più errori ed impara da essi. Siamo progettati per imparare sbagliando: come impariamo ad andare in bicicletta? Cadendo e risalendo. Il peccato non sta nel fare degli errori, ma nel non imparare da essi.

Per apprendere e crescere è fondamentale imparare dall"errore, ammettendolo senza incolpare qualcun altro o senza giustificarsi o inventare scuse.

Nel mondo del business tradizionale, prevale lo stesso atteggiamento verso gli errori: se sbagli, spesso, sei licenziato o, comunque, punito. Nel mondo del network marketing, invece, sei incoraggiato ad imparare dagli errori stessi, correggendoti e crescendo in termini mentali ed emotivi. Ed i leader dedicano tutta la loro attenzione a chi non ottiene buoni risultati, incitandoli a progredire.

L'istruzione fisica: la gente che ha paura di commettere errori, non impara molto perché non fa molto. L"apprendimento è un processo fisico, oltre che mentale. Leggere, scrivere, giocare a tennis, sono tutti processi fisici.

Viviamo spesso in un ambiente che ci incoraggia ad imparare i fatti, le nozioni, i principi e poi insegna emotivamente ad avere paura di sbagliare, frenandoci sul piano fisico: non è una cornice sana né dal punto di vista mentale, né fisico, né finanziario.

Si dice che se una persona vuole cambiare ciò che fa, deve cambiare prima il modo in cui pensa. Nel network marketing ci si focalizza sia su ciò che si pensa, che su ciò che si fa.

L'istruzione spirituale: essa può includere quella religiosa o meno. Quella che ci spinge ad andare oltre i limiti mentali, emotivi e fisici che definiscono la nostra condizione umana.

Ci sono tre persone in tutti noi: una ricca, una povera ed una del ceto medio. Spetta a noi decidere quale far emergere. Il mondo degli affari e degli investimenti è dominato da due emozioni: l"avidità e la paura. Il motivo per cui la maggior parte delle persone non è ricca, non è l"avidità, ma la paura. Se ti vuoi arricchire devi superare la paura e volare. Ed il modo migliore per superare la paura è tornare in contatto con il tuo spirito.

I quadranti del cashflow

Kiyosaki ne identifica quattro: il quadrante del Dipendente; il quadrante del lavoratore Autonomo; quello del Titolare d"impresa e quello dell"Investitore.

QUADRANTI DEL CASHFLOW

D T

A I

I Quadrante: D significa dipendente

II Quadrante: T significa titolare d'impresa

III Quadrante: A significa lavoratore autonomo

IV Quadrante: I significa investitore

Come fai a capire qual è il tuo quadrante?

Basta semplicemente osservare da quale quadrante proviene il tuo cash. Per esempio, se il tuo reddito è generato da un lavoro fisso e ricevi regolarmente una busta paga da una società o da un"azienda di cui non sei il titolare, allora i tuoi soldi provengono dal quadrante D.

Se il grosso del tuo denaro, invece, proviene da investimenti, allora sei nel quadrante I.

Se sei un piccolo titolare d"impresa, un professionista (medico, avvocato), lavori a provvigioni, allora probabilmente appartieni al quadrante A.

Se invece sei il proprietario di una grande impresa, di una società o un"azienda che da lavoro a più di qualche centinaio di dipendenti, allora sei nel quadrante T.

I diversi quadranti hanno valori differenti. Per esempio, un individuo D, che sia un portiere o un dirigente, dirà o penserà frasi tipo: "Cerco un lavoro sicuro con le indennità", oppure "Quanto guadagniamo per lo straordinario?"; "Quante ferie retribuite abbiamo?", ecc.

I valori del quadrante A

Per le persone del quadrante A, il valore basilare è l"indipendenza. Vogliono la loro libertà e desiderano fare ciò che vogliono.

Solitamente qui ci sono titolari di piccole imprese, specialisti e consulenti, medici, avvocati, commercialisti, tecnici. Vengono pagati secondo un piano provvigionale o in base al tempo dedicato al lavoro.

I valori del quadrante T

Le persone che partono dal nulla e creano grandi aziende, spesso hanno una missione importante nella vita, apprezzano un grande team e il lavoro di squadra efficiente. Mentre una persona del quadrante A vuole essere la migliore nel suo campo, una persona del quadrante T cerca spesso altri individui capaci ed abili, per farli entrare nel proprio team.

Una domanda che dovresti farti è: "Se smettessi di lavorare domani, quanto reddito continuerebbe ad arrivarmi?". Se il tuo reddito cessa in sei mesi o meno, allora è probabile che tu sia nei quadranti D o A. Al contrario, una persona nei quadranti T o I può smettere di lavorare per anni ed il denaro continuerà ad arrivargli comunque.

I valori del quadrante I

Questo quadrante apprezza molto la libertà finanziaria. L'investitore ama l'idea di far lavorare il proprio denaro, invece di dover lavorare. Gli investitori investono in molte cose: monete d"oro, immobili, aziende o titoli cartacei come azioni/ obbligazioni/ fondi comuni.

Il network marketing appartiene al quadrante T

Un business di network marketing è la giusta attività per coloro che vogliono entrare nel mondo del quadrante T, in quanto si basa sulla possibilità di espandersi fino a coinvolgere centinaia e centinaia di persone. Chi farà parte del tuo network sarà, in qualche modo, simile a te: andrà nella tua stessa direzione e condividerà i tuoi stessi valori di fondo.

Inoltre, in un"attività di network marketing, il potenziale di reddito è illimitato: è proporzionato a quanto guadagna il tuo intero network (nei quadranti D e A il reddito dipende da ciò che riesci a produrre come individuo).

Dopo questa carrellata, è fondamentale identificare il proprio quadrante e chiarirsi le idee su qual è quello più adatto a sé (non sempre i due coincidono). Uno dei motivi per cui le persone non riescono ad avere successo nella vita, è che non cambiano quadrante: cambiano posto di lavoro, ma non quadrante.

Soffermandoti un po" ad esaminare i quadranti e a soppesare i pro e contro di ognuno di essi, capirai che passare da uno all"altro implica un cambiamento profondo di mentalità e valori, che richiede tempo.

Facendo una stima, la maggior parte delle persone, un buon 80%, influenzata anche dall"ambiente (scuola, valori familiari), si trova nel quadrante D o A; il 15% è collocato nel quadrante I e meno del 5%, invece, in quello T.

Un programma quinquennale

Occorrono anni per creare grandi aziende e grandi leader d"impresa, e la maggior parte di noi non è abituata a pensare in termini di anni; i più ragionano in termini di gratificazioni immediate e arricchimento veloce. Per questo ci sono così poche persone nel quadrante T. La maggior parte della gente vorrebbe i soldi ma non è disposta a investire tempo, per guadagnarli.

Come già affermato, l'apprendimento è un processo fisico e, in quanto tale, a volte richiede più tempo del solo apprendere mentale. Per esempio: puoi decidere di imparare ad andare in bicicletta, ma il tuo essere in grado di farlo fisicamente richiederà più tempo della mera decisione.
La buona notizia è che, una volta che impari sul piano fisico, in genere, impari per sempre.

D"altra parte anche disimparare è un processo fisico: più invecchiamo e più è difficile disimparare certe cose che abbiamo appreso nel corso degli anni. Una delle ragioni per cui molte persone si sentono più a loro agio nei quadranti D e A è che si sentono tranquille e sicure lì, perché hanno impiegato anni per imparare a starci. Quindi in molti ritornano qui, perché è più comodo, anche se tale comodità, alla fine, non è così positiva.

Cap.6 - Valore n.4: qual è il valore di un network?

Robert Metcalf è una delle persone a cui si attribuisce la creazione di Ethernet, e a lui si deve la legge (che prende il suo nome), basata sulla seguente definizione:

Valore economico di una rete = numero di utenti

Per esempio, se esiste un unico telefono, questo oggetto non ha valore economico; nel momento in cui ci sono almeno due telefoni, il valore economico della rete telefonica è elevato al quadrato. Il suo valore è cresciuto da zero a quattro (il quadrato di due); e se aggiungessimo un terzo telefono salirebbe a nove.

Dunque, il valore economico di una rete o di un network, aumenta in modo esponenziale e non aritmetico.

Un franchising è un network

Negli anni "50 è emerso un nuovo tipo di modello di impresa: il franchising. McDonald"s, Wendy"s, Starbucks, Mail Boxes Etc. ne sono solo alcuni esempi. Oggi i franchising sono accettati e diffusi in ogni parte del mondo, però all"inizio vennero ampiamente criticati, a causa di una mentalità chiusa.

In parole povere, per franchising, si intende un tipo di business network, formato da molteplici titolari d'impresa che lavorano insieme. Oggi sappiamo che il titolare di un franchising della McDonald"s ha più potere di chi avvia il suo chiosco di hamburger. Se un McDonald"s si stabilisce vicino a quest"ultimo, è probabile che il chiosco chiuda nell"arco di poco, anche se la qualità della carne è nettamente superiore.

Come nell"avviamento di qualsiasi nuova azienda, un nuovo franchising non ha grande valore finché non ha affiliati: è quando cresce il numero delle affiliazioni commerciali, che l"azienda ha successo.

Proprio come accadde per i franchising, dagli anni „70 ha iniziato a decollare un nuovo tipo di impresa, basata sul network, il network marketing. Invece di aziende affiliate, qui sono gli individui stessi ad affiliarsi: si tratta di un'affiliazione commerciale, personale. Nonostante le

aspre critiche, questo business continua a crescere e diffondersi rapidamente.

Sono tantissimi i prodotti e servizi commercializzati attraverso un sistema di distribuzione, basato sul network marketing: servizi legali, fiscali, telefonici, cosmetici, integratori, abbigliamento, immobili. E società importanti quali la Citybank, la Aol Time Warner, la Berkshire Hathaway hanno operazioni basate sull"attività di network marketing.

Una delle ragioni per cui in molti non riescono a rendersi conto di quanto il network marketing stia crescendo, è che si tratta, per lo più, di attività invisibili, discrete, che avvengono all"interno delle abitazioni private o di piccoli uffici.

Ma ciò non incide sul fatturato, anzi. Sono numerose le affiliazioni di successo che guadagnano più dei franchising, e, secondo la legge di Metcalf, il settore continuerà a crescere in base a quante persone si assoceranno.

Imbriglia il potere della legge di Metcalf

La potenza del network marketing è che ha messo a disposizione dell'individuo medio, il potere della legge di Metcalf. Ora il tuo compito sta nel trovare qualcuno come te.

Nel momento in cui si è in due, il valore economico della rete si eleva al quadrato passando da zero a quattro. Quando la persona con cui fai squadra includerà un'altra nuova risorsa, la quale a sua volta farà affiliare altri due amici, il valore economico del network crescerà in modo esponenziale. Questo è il potere ed il valore di un"attività basata su un network.

Creare un"attività di network marketing significa cercare amici, nuovi e vecchi, che vogliano andare nella tua stessa direzione, senza la necessità di possedere milioni di dollari (il costo d"ingresso per affiliarsi è contenuto), facendo affidamento su una formazione costante e sulla possibilità di acquisire nuove e importante skills.

Cap.7 - Valore n.5: lo sviluppo della tua abilità imprenditoriale più importante

La capacità di vendere è l'abilità numero uno negli affari, se vuoi essere un titolare d"impresa. Si vende ai propri impiegati, agli investitori, agli avvocati, ai fornitori, ai clienti, attraverso la pubblicità in tv e sui giornali.

Siamo tutti nati venditori, basta guardare un bambino piccolo: qualsiasi cosa desidera, la ottiene. Poi, crescendo, alcuni di noi perdono tale atteggiamento: smettiamo di chiedere le cose, di fare i pestiferi, di brontolare e disimpariamo a vendere. Perciò, come adulti, dobbiamo re-imparare quello che sapevamo già.

Per vendere è fondamentale far capire il proprio punto di vista, affrontando la paura del rifiuto e superandola, rialzandosi dopo i "no" ricevuti. Tutto questo ha a che fare con l"autostima e con la fiducia che abbiamo in noi stessi.

Per avere successo nella vita è necessario saper vendere e, per farlo, bisogno imparare a superare le proprie paure, invece di permettere alle paure di gestire la nostra vita.

Le persone di maggiore successo sono quelle più rifiutate, che non fuggono ed imparano dai "no", correggendo il tiro.

Rifiuto e Correzione = Istruzione e Accelerazione

Nel network marketing si lavora costantemente sulle proprie paure e sulle capacità relazionali, ma non si è soli. E" attraverso la formazione e la presenza di leader che incoraggiano a darsi da fare, a sfidarsi, che si affrontando gli altri ed eventuali rifiuti con un atteggiamento più sereno.

Nel network marketing, non solo imparerai a vendere, ma, per raggiungere risultati di alto livello, apprenderai anche l'arte di insegnare agli altri a vendere.

Cap.8 - Valore n.6: la leadership

I leader fanno quello che la maggior parte della gente ha paura di fare; forse è per questo che ce ne sono pochi.

Uno dei grandi benefici di un'attività di network marketing è che aiuta a costruire la leadership. Ciò che produce denaro, in un'azienda, non sono solo il prodotto o il servizio; essi vanno sempre accompagnanti a leader e a squadre manageriali capaci.

Il manager ed il leader non necessariamente sono la stessa persona: per fare il manager basta possedere capacità tecniche, efficacia produttiva e gestionale; per essere leader bisogna essere in grado di ispirare gli altri guadagnandosi la loro piena fiducia, affinché ti seguano. I veri leader parlano all'anima di chi ascolta, ne scuotono la parte più profonda.

Nel mondo del network marketing, i leader che emergono influenzano gli altri perché sono dei grandi insegnanti.

Cap.9 -Valore n.7: non lavorare per i soldi

La ricchezza è la capacità di sopravvivere un certo numero di giorni in futuro, senza lavorare. Essa si misura in base al tempo. Se tu smettessi di lavorare oggi, per quanto tempo potresti sopravvivere finanziariamente? La risposta è indicativa della tua ricchezza, oggi.

Va fatta una distinzione tra il denaro che viene dal lavoro e quello e quello che proviene dagli attivi. Uno dei motivi per cui i ricchi diventano più ricchi, è che essi lavorano per un tipo diverso di denaro: gli attivi. Mentre la maggior parte delle persone lavora per i soldi, preoccupandosi del reddito e delle spese, i ricchi sono focalizzati sulla creazione e l"acquisto di attivi (aziende, immobili, titoli cartacei) che continuano a generare entrate, anche quando non lavorano.

La ricchezza può essere incrementata sempre: punta ad un'attività che ti permetta di accrescere gli attivi, smettendo di lavorare per il denaro e iniziando a produrre ricchezza.

Concludendo: il network marketing, se hai grandi sogni e ami guidare insegnando, influenzando e ispirando gli altri a trovare la loro indipendenza finanziaria; se vuoi acquisire competenze relazionali e manageriali; se vuoi essere libero di decidere quando e quanto lavorare; se desideri realizzare ricchezza pur non avendo denaro da investire, allora può essere l"attività adatta a te.