



VOLUME 3

SOLDI

RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA' FINANZIARIA

**100 MODI PER GUADAGNARE DENARO,
RISPARMIARE E FARE SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA', NELL'ABBONDANZA E
NELLA RICCHEZZA (INVESTITORE)**



MICHELE CARLI

SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA.**

**100 MODI PER
GUADAGNARE DENARO,
RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E
NELLA RICCHEZZA
(INVESTITORE)**

VOLUME 3

Michele Carli

© Copyright 2019 di Michele Carli -
tutti i diritti riservati.

Questo documento è finalizzato a fornire informazioni esatte e affidabili in merito all'argomento e al tema coperto. La pubblicazione viene venduta con l'idea che l'editore non sia tenuto a render conto contabile, ufficialmente consentito, o altrimenti, servizi qualificati. Se il consiglio è necessario, legale o professionale, va ordinato un individuo praticato nella professione.

- da una dichiarazione di principi che è

stata accettata e approvata ugualmente da un comitato dell'American Bar Association e da un comitato di editori e associazioni.

Questo libro è protetto da copyright.

Questo è solo per uso personale

In nessun modo è legale riprodurre, duplicare, o trasmettere qualsiasi parte di questo documento, sia in formato elettronico che in formato stampato. La registrazione di questa pubblicazione è severamente vietata, e qualsiasi archiviazione di questo documento non è consentita a meno che con il permesso scritto dell'editore. Tutti i diritti riservati.

I rispettivi autori possiedono tutti i

diritti d'autore non detenuti dall'editore.

L'informazione qui è offerta a fini informativi esclusivamente ed è universale così. La presentazione delle informazioni è priva di contratto o di qualsiasi tipo di garanzia di garanzia.

Qualsiasi riferimento ai siti web è fornito solo per convenienza e non può in alcun modo servire come avallo. I materiali di quei siti web non fanno parte dei materiali in questa pubblicazione e l'utilizzo di quei siti web è a proprio rischio.

I Marchi che vengono utilizzati sono senza alcun consenso, e la pubblicazione del marchio è senza permesso o

supporto da parte del titolare del marchio. Tutti i marchi e le marche all'interno di questo libro sono a scopo di chiarimento solo e sono di proprietà dei proprietari stessi, non affiliati a questo documento.

N.B : I consigli dati in questo libro non costituiscono sollecitazione a investimenti, ma sono solo a scopo informativo.

ALTRI LIBRI DI MICHELE CARLI

- SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'
FINANZIARIA.**

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE**

**NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 1)**

- SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'
FINANZIARIA.**

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 2)**

- SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'
FINANZIARIA.
100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 4)**

-SOLDI:

**2 LIBRI IN 1 PER LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA. I
SEGRETI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, FARE
SOLDI E INVESTIRE PER VIVERE
DI RENDITA NELLA
PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA
(VOLUME 1+ VOLUME 2)**

-SOLDI:

**2 LIBRI IN 1 PER LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA. I
SEGRETI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, FARE
SOLDI E INVESTIRE PER VIVERE
DI RENDITA NELLA
PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA
(VOLUME 3+ VOLUME 4)**

-SOLDI:

**2 LIBRI IN 1 PER LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA. I
SEGRETI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, FARE
SOLDI E INVESTIRE PER VIVERE
DI RENDITA NELLA
PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA
(VOLUME 1+ VOLUME 2 + VOLUME 3 +
VOLUME 4)**

INDICE:

INTRODUZIONE

CAPITOLO 1:

**PARTIAMO DA SOTTO
ZERO: COME PAGARE
I PRORPI DEBITI?**

CAPITOLO 2:

L'IMPORTANZA DI

**ACCUMULARE SOLDI
E DI USCIRE DALLA
POVERTA'**

**CAPITOLO 3: LEZIONE
DI VITA: COME
ACCUMULARE I PRIMI
100.000\$**

**CAPITOLO 4: LA
DIFFERENZA FRA CHI
VINCE E CHI PERDE**

**CAPITOLO 5: IL
MINDSET DA VINCENTI**

CAPITOLO 6:

STRUTTURA EMOTIVA DEI MILIONARI

**CAPITOLO 7: COME
GESTIRE IL RAPPORTO
CON CHI TI OSTACOLA**

**CAPITOLO 8: IL
RUOLO
DELL'IMPRENDITORE
IN AZIENDA**

**CAPITOLO 9: SOLDI
E STILE DI VITA**

CONCLUSIONI

INTRODUZIONE

Ed eccoci giunti a questo terzo libro dedicato alla tua libertà finanziaria, al come fare denaro, al come gestirlo e a come proteggerlo.

Ti faccio un breve riepilogo di ciò che abbiamo trattato nei primi 2 libri.

Nel primo libro ti ho spiegato le basi per raggiungere la tua libertà finanziaria. Ti ho mostrato come fare per ottenere ricchezza, le regole che dovrai seguire, il giusto atteggiamento mentale che

dovrai avere e soprattutto il metodo per la gestione del tuo capitale.

Se applicherai questo metodo in maniera rigida, oltre ad ottenere risultati strabilianti fin da subito, risparmierai un sacco di soldi in spese inutili.

Nel secondo libro ti ho mostrato come sfruttare a tuo vantaggio l'interesse composto, il perché la maggior parte delle persone non diventeranno mai ricche.

Poi abbiamo lavorato sulle tue credenze limitanti.

Abbiamo visto come cambiare le tue credenze limitanti sul denaro nella pratica, ti ho mostrato come testare il tuo termostato finanziario e come alzare

l'asticella con degli esercizi pratici. Ed infine ti ho parlato di rendite automatiche e di come evitare le classiche truffe e i classici schemi Ponzi.

In questo terzo libro approfondiremo maggiormente gli aspetti pratici. Innanzitutto ti darò subito un metodo per ripagare i tuoi debiti (questa è una strategia per chi è con l'acqua alla gola e per chi al momento ha la primaria necessità di tirarsi fuori dai guai prima di pensare a diventare ricco). Poi ti spiegherò il perché dovrai necessariamente accumulare soldi e investire per diventare ricco, in quanto sento troppo spesso che i soldi fermi

non fruttano nulla in banca.

Quindi?

Se vi capita un imprevisto e non avete soldi fermi in banca che fate ?

Vi mostrerò un sistema pratico per iniziare ad accumulare i primi 100.000\$ e per staccarvi subito dalla media della gente in modo avere una relativa tranquillità

Poi vi parlerò di soldi e gestione delle emozioni.

Perché dovrete cambiare la vostra struttura emotiva mano mano che guadagnerete di più, e perché sarà un guaio se non lo farete.

Quando farete tanti soldi di conseguenza cambierà anche il vostro rapporto con gli altri, e quindi vi spiegherò come

gestire la gente che vi circonda e come dovrà cambiare il vostro stile di vita. Infine vi parlerò di aziende e di imprenditoria, e di come deve comportarsi un buon imprenditore.

Bene adesso non ti resta altro da fare che iniziare a leggere e ad applicare tutte le informazioni che troverai.

Buona lettura !!

CAPITOLO 1

PARTIAMO DA SOTTO

ZERO:

COME PAGARE I PROPRI

DEBITI?

Partiamo da un presupposto: gli adulti sono dei bambinoni.

Essi continuano a vivere tutta la loro vita in un modo che certamente non è quello che si potrebbero permettere. Ovviamente ognuno di loro dovrebbe aumentare il suo livello di ricchezza con

le varie tecniche che spiego nei miei libri, perché altrimenti si troverebbero in seri problemi per tutto il resto della loro vita.

Una delle prime regole per diventare ricchi è la disciplina.

Se non avrete disciplina, non riuscirete ad accumulare nulla.

Dopo aver accumulato una quantità notevole di ricchezza, in termini di soldi disponibili e in termini di entrate, (e considerando che sono partito da zero ed ho guadagnato tanto per poi ritornare a zero), direi che sono anche la persona adatta per darvi questi consigli.

La prima cosa è la disciplina.

Vi dovrete fare un budget.

Non ha importanza se vorrete fare delle

cose che non saranno nel vostro budget. Sarà irrilevante.

All'inizio non potrete andare dal parrucchiere una volta a settimana, non potrete vivere in una casa che non vi potrete permettere.

La spesa per la casa non deve essere più di $\frac{1}{4}$ di quello che guadagnerete.

Questo vale sia che voi abbiate un mutuo (che vi sconsiglio vivamente) e sia che voi siate in affitto (che invece vi consiglio).

Chiaramente se all'inizio guadagnerete 1.000\$, e troverete una casa che costa 400\$ è ovvio che sarà una proporzione difficile da mantenere (anche se volendo potreste andare a vivere in una stanza).

Ovviamente in queste condizioni dovrete

capire che non potrete comprarvi
l'iPhone da 1.000\$!!

Non potrete andare fuori al ristorante !!

Se vi farete il budget, e quindi quei soldi
non li avrete, sarà ovvio che quei soldi
non li potrete spendere!

E' incredibile quanti adulti ci siano che
non capiscono questa cosa !!

Altra cosa importante da evitare
all'inizio quando siete poveri sarà la
carta di credito!

Non potrete avere una carta di credito se
non avete soldi in conto e se
guadagnerete 1.000\$ al mese.

Le banche che ve la concederanno
saranno da strozzare !

Mi è capitato una volta di andare al
ristorante e di dare la mia carta di

credito per pagare, ma la transazione mi è stata rifiutata (sulla tale carta solitamente ho solo 2.500-3.000\$. A me fondamentalmente va bene così perché la uso per le piccole spese e la ricarico volta per volta in quanto non faccio un uso pesante di carte di credito).

Quindi vado in cassa per pagare con la carta di credito e il pagamento mi viene declinato perché la carta era sotto di parecchio.

Ovviamente di lì a poco ho ripagato tutto.

Se questa cosa dovesse accadere a voi quando non avete soldi e sarete sotto di 2.000-3.000 \$ (o quelli che sono), diventerà un problema di dimensioni

stratosferiche!

Non uscirete più da questo problema!

Se guadagnerete 1.000\$ e sarete sotto di 1.000\$, avrete l'equivalente del vostro capitale circolante in negativo, e la cosa sarà davvero spaventosa!

Perciò a queste condizioni non potrete avere la carta di credito, nemmeno per le emergenze.

Non potrà esistere la carta di credito per le emergenze.

Per le emergenze voi dovrete avere un conto che alimenterete.

Dovrete fare un fondo emergenza di 1.000\$.

Questi 1.000\$ li potrete avere anche in cash a casa, solo che dovrete capire che l'emergenza non sarà pagare chi vi

porterà la pizza a casa.

Questa non è emergenza, non dovevate prendere la pizza !

Ci sono in realtà tantissimi Americani (meno gli italiani, perché gli italiani sono un popolo di risparmiatori), che non hanno 1.000\$ sul conto corrente e che non hanno mai avuto 1.000\$ sul conto corrente, anche laureati, e anche persone che guadagnano 6 figure all'anno (anche se a voi potrà sembrare strano!).

Infatti molti americani hanno un income di 100.000\$ all'anno, ma non hanno 1.000\$ sul conto corrente e sono in debito con le carte di credito!

Quindi, invece di farvi la carta di credito, fatevi una carta di debito, su un

conto che non toccherete mai.

Anzi, se fosse possibile, sarebbe meglio non avere la carta di debito per quel conto.

Dovrà essere un conto dormiente, aperto in una banca diversa da quella del vostro attuale conto (per esempio se avrete il conto in Italia all'Intesa San Polo, andrete alla Fineco, e vi aprirete un normalissimo conto).

Non dovrà essere un conto con gli interessi, (ovviamente con 1.000\$ che interessi credete di poter avere?).

Continuerete ad alimentare quel conto, finché non vi diventerà un fondo di emergenza (ovviamente se avrete debiti, alimenterete tale conto solo dopo che avrete ripagato i debiti).

Ora, dopo che avrete finito di pagare i debiti, non dovrete avere più i famosi 1.000\$, ma dovrete avere 3/6 mesi di stile di vita.

Questo dipenderà da voi stessi e dalla vostra qualità di vita.

Ora, questa cosa inizierà ad essere un pochino più complicata, in quanto potreste aver via 10.000, 15.000, 20.000\$ ecc.

Quello sarà il vostro fondo di emergenza.

Quindi prima fatevi il fondo di emergenza, e non la carta di credito perché quelli sono soldi che non avete.

N.B: questo discorso, non è riferito a quelle persone che hanno deciso di usare la carta di credito per far vedere

alla banca che la ripagano ogni mese, in modo tale che la banca possa dar loro liquidità e possano usare il debito per diventare ricchi.

Perciò iniziate con 1.000\$, poi pagate i debiti, e infine aumentate ciò che avrete da parte.

Come si fa ad aumentare ciò che si ha via?

Prima di tutto dovrete avere un budget scritto.

Poi per mettervi via i primi 1.000 \$ dovrete prelevare in toto quello che vi entrerà (che di solito è l'accredito dello stipendio, o le royalty che vi arriveranno, o i soldi per i lavori occasionali che farete ecc.), e utilizzerete 3 buste da lettera.

Lo so che vi sto parlando come vostro nonno, ma vostro nonno non era povero, e sono sicuro che un po' di soldi li ha messi via.

Tutti i nostri nonni sono riusciti a mettere via i loro soldi, anche se l'economia era diversa, loro avevano disciplina e buon senso (che non è quello che abbiamo noi).

Perciò vi posso assicurare che questo è l'unico modo che funziona.

Quindi prenderete queste tre buste, e di questi 1.000\$ ne userete una parte per fare la spesa, e li metterete nella busta per la spesa, (ovviamente in questa busta non è incluso il ristorante o il comprare ostriche e caviale).

Poi ne userete un'altra parte per pagare

l'affitto e li metterete nella busta dell'affitto.

La terza busta sono le bollette e le spese fisse.

Il mutuo per l'Audi Q5, (perché vi avevano detto che era a interessi zero, e quindi avete creduto di meritarsi un Q5 per ragioni che se ve le dovessi chiedere sono inesistenti, in quanto non esiste il diritto al Q5), o l'Iphone, o il finanziamento per la vacanza saranno cose che non dovranno esistere!

Regola fondamentale: non si va fuori budget perché di soldi non ne avete!

Se non capirete adesso che non potrete andar fuori budget, sarà un problema anche quando farete tanti soldi.

Quando avrete tanti soldi sarà dura

passare davanti al concessionario e non prendere una macchina, o sarà dura non viaggiare in prima classe, e quindi dovrete imporvi di essere disciplinati da subito.

Poi quello che vi rimarrà lo dovrete risparmiare.

Quindi voi mi direte: ma quando ci si diverte?

Questo è esattamente il motivo per il quale dovrete guadagnare di più.

E' ovvio che così la vita non sarà divertente.

Se avrete un lavoro dove guadagnerete abbastanza bene con 5-6.000 \$ al mese, sarà già una situazione in cui potrete andare al ristorante ecc. (anche se i soldi non bastano mai).

Fare tutto quello che vi ho appena spiegato non è divertente, però funziona molto bene!

Ripeto: 3 buste : 1)Spesa 2)Affitto
3)Bollette.

Se sarete nella condizione in cui dovrete scegliere perchè di denaro non ne avrete, per prima cosa ci sarà il cibo per voi e per la vostra famiglia, poi l'affitto e poi le bollette.

Infatti se vi taglieranno il riscaldamento o l'elettricità avrete comunque la casa pagata.

Quindi quantomeno non sareste fuori fra le intemperie.

Prenderete tutti i soldi che vi arriveranno e farete il budget.

Il budget dovrà essere fatto con il vostro

sposo o con la vostra sposa o con la vostra compagna o col vostro compagno. Dovrete prendere vostro marito e dirgli “caro, ci entrano 1.000\$, quindi la partitella con gli amici non è un bisogno primario, piuttosto che le proteine in polvere”.

Stesso discorso dovrebbe fare il marito alla moglie dicendole “cara, se vuoi andare dal parrucchiere una volta a settimana perché tu vuoi andarci (ed è un problema che esiste solo nella sua testa) non lo puoi fare per adesso, perché non possiamo permettercelo”.

Queste sono le prime cose da fare.

I soldi rimangono, anzi dovranno rimanere, e ve li dovrete mettere via.

Non vi sto dicendo che sarà facile, ma

sono stato anche io povero in canna e so che questo è un metodo che funzionerà! Se all'inizio sarete in questa situazione, sarà una cosa che dovrete fare fin dall'inizio, così come per iniziare un nuovo business dovrete apprendere nuove abilità.

E' un atto di violenza che andrà fatto all'inizio e che vi aiuterà tantissimo dopo.

Lasciate perdere i caffè, le pizze, i ristoranti, gli aperitivi ecc. anche se vi diranno che starete diventando asociali. Quando tutti vi diranno che starete diventando asociali o quando tutti vi inizieranno a prendere in giro, vorrà dire che starete andando benissimo. Quindi, così facendo, vi metterete via i

primi 1.000 \$.

Ovviamente in tutto questo, non esisterà la carta di credito, dato che sarete ancora poveri non potrete averla.

In America c'è gente che è rovinata per aver preso la carta di credito.

Ci sono persone in debito di oltre 100.000\$.

Fortunatamente in Italia, o in Europa non ci danno fidi così grandi, ma un fido di 1.500\$ su uno stipendio di 1.000\$ è da criminali (visto coi miei occhi recentemente).

Dovrete capire che a livello stilistico, solo il contare i soldi vi farà sentire più tranquilli, perché direte “c'è questo, quindi questo si può spendere e quest'altro non si può spendere”.

Questa è una disciplina che dovrete inculcare anche ai vostri figli, perché altrimenti i vostri figli rimarranno poveri per tutta la vita.

Ho fatto recentemente questo discorso a persone molto vicine a me.

Se convincerete i vostri figli che i soldi saranno solo una cosa teorica, che poi si troveranno (non si capisce dove), i figli cresceranno senza capire che i soldi hanno dei limiti.

Avere un mindset di scarsità non va bene, ma non bisognerà nemmeno essere ingenui.

La prima regola della ricchezza è spendere meno di quello che guadagnerete.

Dovrete imparare a vivere col 50% di

quello che guadagnerete.

Ovviamente le percentuali cambiano mano mano che guadagnerete sempre di più.

Io in certi mesi, posso mettermi via anche l'80% di quello che guadagno.

Le percentuali sono: 50% da dedicare al costo della vita, 15% investimenti short term, 15% investimenti long term, 10% carità, 10% vizi.

All'inizio dovrete mettervi via il 20% di quello che guadagnerete.

Poi salirà al 40%, e poi vi potrete mettere via fra il 60 e il 70%.

Però questo verrà dopo.

La base resterà comunque questa.

All'inizio sarà fondamentale capire e applicare queste cose.

Questo è anche uno dei motivi per cui se siete all'inizio e state iniziando a fare business, vi consiglio di vendere ad alto prezzo.

Infatti all'inizio dovrete ricevere una quantità di soldi che vi farà staccare da terra.

Se venderete a basso prezzo, non riuscirete mai a staccarvi da terra e arriverete sempre a fine mese con l'affanno.

Poi andrete al bar e vi spenderete quei pochi soldi che vi saranno entrati.

Invece dopo un po' dovrete iniziare a creare un dislivello fra quello che spenderete e quello che vi entrerà.

Mettiamo il caso che all'inizio abbiate come obiettivo quello di mettervi via

un'eccellente liquidità, che non sarà nulla di che, ma che almeno vi farà sentire parecchio coperti: 100.000\$ partendo da zero (del come fare nello specifico ve lo spiegherò nel terzo capitolo di questo libro).

I primi 100.000 \$ saranno emblematici, perché quando sul conto vedrete una cifra in più (ovviamente prima toglietevi dai debiti e poi iniziate ad accumulare soldi) capirete a che ce la starete facendo, e quindi vi spingerete sempre oltre.

E' importante rendersi conto che non riuscirete mai a mettervi da parte 100.000\$ vendendo prodotti a basso costo.

Perciò sarà importante che all'inizio

abbiate questa disproporzione fra entrate e spese per poter accumulare soldi il più velocemente possibile.

Come uscire dai debiti?

Dovrete prendere un foglio di carta e fare la lista dei vostri debiti dal più piccolo al più grande.

Poi farete i pagamenti minimi richiesti su tutti, e userete tutti i soldi che avrete, per ripagare il primo.

Attaccherete il primo debito con aggressività.

Ora, una volta estinto il primo, sarete molto più motivati!

Non sarà più il momento di bere il caffè, o di fare l'aperitivo!

Quello verrà dopo!

Quindi pagherete il primo debito, ve lo toglierete subito dai piedi, e questo vi darà più soldi per pagare il secondo. Infatti così, non vi serviranno più i soldi per pagare il primo e così attaccherete il secondo.

Adesso farete la stessa cosa per il secondo.

Estinto il secondo avrete più soldi per attaccare il terzo.

A questo punto sarete in “modalità bestia” e attaccherete il quarto.

E così ci sarete riusciti, e li avrete ripagati tutti.

Questo metodo è matematicamente sbagliato, ma fa nulla !

Anche l' università di Harvard ha confermato che questo è il metodo

migliore !

Non è tanto un discorso matematico, ma dovrete sentire dentro di voi che state vincendo !

Ora, a livello di interessi generali, finirete che avrete pagato un po' di più ma non sarà quello il punto.

Vi ripeto che il punto fondamentale sarà che per la prima volta avrete la sensazione che ce la state facendo !

Perciò pagate prima i debiti.

Questo è un discorso che si applicherà a gente che non avrà idee di ricchezza, ma sarà la base per persone che vorranno uscire dai guai e rimettersi in carreggiata, quantomeno senza avere il fiato sul collo dei creditori.

Questa è la base per chi ha pochi soldi.

Poi, una volta usciti da questa situazione, se vorrete fare il passo per la ricchezza usando la leva bancaria e prendendo la carta di credito, svuotandola e riempiendola ogni mese per avere accesso al credito andrà benissimo !

Ma se all'inizio sarete con la corda al collo, vi saranno molto utili i consigli che vi ho appena dato.

Quindi primo step: avere 1.000\$ in banca che non toccherete.

Questa sarà la prima cosa per le emergenze perché altrimenti non riuscirete mai a pagare i debiti perché avrete delle spese assolutamente inutili.

Poi attaccherete tutti i debiti con aggressività e li estinguerete.

Una volta estinti i debiti, inizierete a mettervi via almeno il 20%.

Poi da lì si potranno fare tutti i ragionamenti del caso.

Ora so per certo che molti lettori non mi ascolteranno e va bene.

Io vi sto dando questi messaggi per aiutarvi.

Ma alla fine l'ultima parola spetterà a voi e potrete tranquillamente fare a modo vostro.

Un'altra cosa importante che dovrete imparare in linea generale è quella che dovrete mettervi via i soldi (e di questo ne parliamo per bene nel prossimo capitolo).

Se non vi metterete via i soldi non potrete nemmeno iniziare i vostri

business.

Tutti i vari guru che vedete su internet non hanno liquidità!

Fidatevi di questa cosa !

Le Ferrari, lo champagne, si sboccia poveri ecc. ecc. sono specchietti per le allodole.

Ci sarà un momento anche per questo, ma non all'inizio!

Non fatevi trarre in inganno dallo stile di vita sfarzoso che vedete in giro.

Molta gente finge, e quelli che non fingono ci hanno messo anni per arrivare dove sono arrivati !

All'inizio dovrete fare delle rinunce e dovrete pedalare a testa bassa!

All'inizio ho evitato anche i caffè perché avevo necessità di mettermi da

parte i primi soldi per iniziare i miei business.

Prossimo mese però volerò con Emirates in prima classe, e mi potrò fare anche la doccia a bordo, avrò una suite personale, e avrò un cameriere personale.

Arriverà il tempo e il momento in cui viaggerete in prima classe o in business class e sarà importante anche quello, arriverà il momento in cui vi potrete permettere la macchina bella, ma posticipate tutto questo per adesso !

Datemi retta!

So che vi sto parlando come vostro nonno, ma vostro nonno non era povero !!

Se dite a vostro nonno che guadagnate

1.000\$ e che volete comprare un telefono da 1.000 \$ sono certo che vi tirerà due sberle.

C'è però un motivo !

Il motivo è che non ve lo potrete permettere.

Cosa è questa storia che avete tutti l'iPhone?

Lo so che vi dà fastidio, però è così!

Prima si pensa a incamerare del denaro e a pagare i debiti.

Ora, so che se avrete invece la mentalità della ricchezza e sarete in grado di fare certe cose mi direte che incamererete entrate che pagheranno i debiti.

Mi può star bene.

Questo capitolo però è per una finanza personale soft.

Dovrete essere assolutamente fanatici.
Le altre cose lasciatele fare agli altri.
Lasciate perdere le discoteche!

Dovrete avere un piano, da soli o col vostro partner !

Sarà di primaria importanza che voi usciate da questa situazione, perché sarà molto facile avere un mindset che non va bene.

Considerate che ci sono persone che in questa situazione ci restano tutte la vita, e vi assicuro che non se la passano bene.

Avere un budget e spendere meno di quello che guadagnerete (soprattutto all'inizio) non è scarcity mindest, ma significherà essere intelligenti.

Un'altra cosa sarà invece dire o pensare "sarò povero tutta la vita e non ce la

farò mai” e quindi pensare che quella sia la condizione normale.

Quella non è la condizione normale !
La condizione normale è una condizione di abbondanza e di generosità.

Per esempio la condizione normale è quella di dare 10\$ quando esci dal ristorante se c'è il venditore di rose, o dare la mancia al cameriere da Cracco, o aiutare i bambini orfani o gli animali randagi facendo loro beneficenza ecc. ecc.

Ci sarà un tempo e un luogo per comprarvi ciò che vi piacerà, prima però bisognerà farsi il budget e mettersi via i primi soldi, soprattutto se si partirà da molto in basso, perché non avrete molto gioco.

Un danno da 300\$ all'inizio sarà un danno monumentale e per questo bisognerà stare attenti a ciò che si farà. Nel momento in cui avrete questa disciplina (budget, mettervi via i soldi, nessuna carta di credito), avrete già messo delle solide basi per una futura prosperità finanziaria!

CAPITOLO 2

L'IMPORTANZA DI ACCUMULARE SOLDI E DI USCIRE DALLA POVERTA'

Una delle cose che “ammazza” la vendita è la scarsità di denaro da investire in marketing.

Dovete sapere che le persone danno i soldi ad altre persone quando percepisco che le stesse non hanno un bisogno impellente di soldi.

Perciò dovrete mettervi in una condizione di non avere l'acqua alla

gola e che non vi servano soldi imminenti per pagarvi le spese quotidiane.

Se non risolverete quanto prima questa situazione, sarete in un circolo di povertà tutta la vita.

Se sarete disperati e avrete pochi soldi, sarete nella condizione in cui proverete a vendere in tutti i modi (non solo di persona, ma anche con cartacei, con i video, con un evento, con una consulenza ecc. ecc.).

Il problema è che dato che sarete disperati, sarà molto difficile vendere, in quanto il cliente percepirà che avrete bisogno impellente di soldi.

La mente inconscia delle persone percepirà che sarete bisognosi, e quindi

nessuno vi vorrà dare dei soldi visto che in linea generale è molto difficile vendere quando si è bisognosi.

Diventerà invece incredibilmente facile vendere quando a voi “non interesserà molto” (o almeno farete percepire alla gente questa sensazione) chiudere la vendita.

In quest'ultimo caso è ovvio che vi farebbe piacere portare a casa una vendita in più, però sarete molto più tranquilli in quanto saprete a priori che il pane a casa lo porterete lo stesso e quindi non avrete questa fretta.

Sarete abbastanza coperti, e avete i vostri soldi in banca che vi fanno dormire sereni e tranquilli.

Il vostro scopo dovrà essere quello di

mettervi in una situazione di sicurezza il più presto possibile.

Questo vuol dire che se oggi non avete soldi in banca (ed io sono un grande fan dei soldi in banca) DOVRETE arrivare a una situazione che vi porti ad averli e a sentirvi meno ansiosi.

Ci sono varie scuole di pensiero.

Dal mio punto di vista dovrete avere minimo tre anni di vita in banca, meglio se dieci anni, meglio ancora se non dovrete più lavorare per il resto della vostra vita.

Chiaramente questa cifra dipende dallo stile di vita che avrete.

Se avrete uno stile di vita da \$30.000 al mese, la cifra da avere ferma in banca sarà circa un milione di dollari (per tre

anni).

Mentre per dieci anni quella cifra sarà pari a tre milioni di dollari.

Se avete 30 anni e vivrete fino a 80 anni (non contando che c'è l'inflazione) vi serviranno più di 15 milioni di dollari (ovviamente uno stile di vita da 30.000 dollari al mese è uno stile di vita molto alto).

Ora, avendo fatto questo calcolo ed essendo consapevoli di questo, approccerete la vita in modo completamente diverso.

Non cadrete nelle trappole, (o quantomeno ne eviterete alcune) la finirete di cercare i soldi facili o di chiamare investimenti cose che si chiamano fregature, e soprattutto

approccerete le cose con una tranquillità diversa.

Ora voi mi direte “tutto ciò che ci stai dicendo è logico!”

Io infatti vi rispondo che, anche se tutto ciò è logico, purtroppo non lo state facendo.

Dovreste porre l'enfasi nell'accumulare denaro e nel diventare ricchi.

Ci sono diverse opinioni in merito: c'è chi dice che bisognerebbe lasciare i soldi nell'azienda perché altrimenti saresti un imprenditore irresponsabile, c'è invece chi dice che bisognerebbe prendere sempre i soldi e staccarsi dei dividendi, c'è chi dice che bisognerebbe investire quei soldi.

La verità è che potrete fare un po' quello

che vorrete, ma l'importante è che vi mettiate in una situazione dove non avrete l'ansia perenne ogni giorno per ogni spesa che dovrete affrontare.

In realtà questa situazione sarà leggermente più lontana di quello che immaginate.

La tranquillità verrà dopo.

Di solito qualunque sia questa cifra che voi pensiate che vi serva, dovrete moltiplicarla per 10.

Se vi sentirete tranquilli avendo \$1.000 in banca non è che sarete sicuri di voi, ma semplicemente sarete stupidi.

A me è capitato di parlare con gente che mi diceva di essere sicura di sè stessa, avendo una cifra simile in banca.

In questi casi non c'è da essere sicuri,

ma è come andare a fare la guerra con la clava contro le mitragliatrici: anche se sei sicuro di te stesso ti mitragliano e ti fanno fuori lo stesso.

Perciò se oggi non avete dei soldi accumulati in banca dovrete essere in panico.

Ci dovrebbe essere più gente in panico e in fase accumulo e meno gente che parla di massimi sistemi o di cose che assolutamente non capisco.

Da qui la famosa disproporzione tra quello che spenderete e quello che guadagnerete o che farete con l'effetto duplicazione del network o che farete vendendo a prezzi alti, o che farete vendendo un software dal quale potrete avere da vivere con un modello

subscription.

Fatelo come volete, ma l'importante è che lo facciate.

Se siete agli inizi, io non vi esorto a spendere o ad accumulare soldi, in quanto i primi soldi andranno rimessi in un sistema virtuoso per farne altri.

Se non farete così, non prenderete mai i soldi dalla vostra azienda, non avrete mai i soldi in banca, e non generete cash flow per il semplice motivo che non farete mai crescere un'azienda.

Se all'inizio fate 300 \$ al mese dovrete reinvestirli per poterne fare 1.000\$.

Poi successivamente dovrete reinvestire ancora quei 1.000 \$ per farne altri 5.000 \$.

Poi quando sarete a 5.000 \$, se potrete

prenderne 500 \$ e metterli da parte andrà bene perché dovrete arrivare a un punto in cui reinvestirete e vi potrete anche prendere del profitto.

La verità è che dovrete avere l'enfasi su tutto ciò, perché se non darete valore al fatto che dovrete avere dei soldi in banca, questo molto semplicemente non accadrà.

Ci sono persone che continuano a sbattere le ali e fare un sacco di cose ma che poi al netto della questione non hanno i soldi e se non avrete i soldi in banca non solo non potrete reinvestirli ma sarete sempre con l'acqua alla gola (cosa che non dovrebbe mai accadere). Non solo non dovrete mai avere l'acqua alla gola, ma non doveste mai

reinvestire tutto quello che avrete. Questa cosa non va assolutamente bene perché dovrete tenervi dei soldi per quando le persone (a mio avviso stupide) che avranno investito tutti i loro soldi comprando degli assets, saranno costrette a rivenderli perché all'improvviso avranno bisogno di liquidità e quindi voi potrete acquistare i loro assets col vostro cash a un prezzo più basso dell'attuale valore di mercato per poi aspettare che tali assets si apprezzino e rivenderli facendoci un grosso margine.

Ve lo rispiego: uno dei motivi principali per i quali dovrete tenere i soldi in banca (e anche tanti) è perché se io ho i soldi, e tu invece hai investito tutto in

asset, quando ti capiterà un problema, dato che avrai il conto bancario vuoto, ti servirà liquidità imminente, perciò dovrai per forza di cose rivendere uno dei tuoi asset a me (che avrò la liquidità necessaria per ricomprarlo) a pochissimo.

Poi, quando questi asset si apprezzano, io potrò rivenderli e marginare parecchio.

In questo modo io sarò sempre avvantaggiato.

Perciò il non avere soldi liquidi e fermi in banca non è assolutamente una cosa realistica.

Un'altra cosa importante è che dovrete conoscere la vostra soglia di tolleranza. Ci sono persone che hanno una

tolleranza più alta e persone che hanno una tolleranza più bassa.

Molte persone secondo me approcciano questa cosa dalla prospettiva sbagliata perché si preoccupano del fatto che in banca non hanno gli interessi.

I soldi in banca sono un'assicurazione, e non un investimento.

Non va tutto investito.

Nella vita c'è anche il verbo “pararsi il fondoschiena” voce del verbo “parare” (così come fa un portiere).

Quindi, l'aver una riserva di cash necessaria a farvi stare tranquilli cambierà la vostra attitudine e il vostro approccio.

Non sarete più costretti a fare delle scelte di corto periodo.

Se invece voi non avrete soldi, sarete costretti (perché l'ansia si impossesserà di voi) a fare delle cose dove non potrete guardare più in là del vostro naso perché altrimenti non avrete i soldi per arrivare a fine mese e per le spese di routine.

In questa situazione sarete costretti a fare delle cose di corto termine, e questo produrrà risultati pessimi che non vi faranno avere soldi per iniziare a “ingranare”.

Vi dovrete togliere da questa situazione quanto prima e non mi interessa come lo farete.

Ci saranno due cose fondamentali che faranno la differenza: i soldi che avrete in banca, e il cash flow dato da asset che

vi sarete comprati con i vostri soldi oppure a debito.

Dopo un po' dovrete iniziare ad accumulare perché se continuerete a rispendere tutto, avrete il problema che non potrete accedere alle opportunità e quindi vi lascerete scappare degli ottimi affari perché non avrete da parte denaro a sufficienza.

Io (per esempio) non sono obbligato a fare le partnership.

Quando vedo certe situazioni, mi accorgo che la gente è senza soldi perché razionalmente non farebbe mai partnership con certe persone dalla fama poco raccomandabile.

Molti degli Americani che fanno dei lanci sono persone che non stanno né in

cielo né in terra, ma li devono fare in quanto non hanno altra scelta.

Innanzitutto per iniziare, bisognerà convincersi del fatto che sia giusto avere dei soldi in banca e quindi bisognerà capire che significa essere ricchi.

La maggior parte della gente vuole lo stile di vita dei ricchi, ma non vuoi fare ciò che loro hanno fatto per permettersi quello stile di vita.

Ciò che loro hanno fatto è stato risparmiare i soldi e poi investirli.

Se non si risparmia e non si investe non si diventerà mai ricchi.

Questo è poco ma sicuro !

Bisognerà prima risparmiare i soldi e poi investirli.

Provate a pensarci.

Non esiste un modo di diventare ricchi se non risparmierete soldi e non li reinvestirete e non venderete dei prodotti o dei servizi a delle persone che li compreranno.

Perciò dovrete capire l'importanza del risparmio e dell'investimento e dovrete capire anche che queste due cose dovranno essere gerarchicamente superiori al valore che avrete della spesa.

Molte persone vogliono la vita dei ricchi senza i valori che li porteranno lì. Tutti quelli che mi chiedono perché non mi compro la Lamborghini, il motivo è perché una Lamborghini costa 2-300.000 dollari (non noccioline).

Personalmente preferisco tenermi quei

soldi in banca oppure investirli per generare molte più entrate perché la verità è che la vita a cui voi ambite è molto più costosa di ciò che immaginate. Questo ve lo dico io che ho uno stile di vita piuttosto alto.

Molti pensano che, arrivando a guadagnare \$10.000 al mese saranno apposto per sempre.

Purtroppo la vita che la gente vede a 10.000 \$ al mese è la vita che in realtà sarebbe da \$30.000 al mese.

Io per esempio mi faccio il budget...se è una cosa che vi sembra strana, semplicemente non avete una mente matematica e non capite quali sono gli standard.

La gente crede che un milionario possa

comprarsi tutto ciò che vuole.

Teoricamente è così, ma
matematicamente no.

Nemmeno l'uomo più ricco del mondo
può comprarsi tutto quello che vuole.

Dovrete avere un budget, e dovrete
abituarvi a fare le cose che vi ho detto
di fare ma che voi non state facendo e
quindi ve le ripeto: prima di tutto vi
dovrete fare uno o più conti bancari (per
l'accumulo) che non toccherete
(possibilmente in diversi paesi e in
diverse valute);

quindi appena vi arriveranno i soldi,
dovrete prenderne una parte subito e
metterla in saccoccia dove non li vedrà
più nessuno (questo fatelo non appena
potete).

C'è chi dice che questa è una cosa da fare al più presto.

Io invece reinvestirei i primi soldi per incominciare ad avere un cash flow mensile e, nel momento in cui potrete, dovrete metterveli via in modo automatico.

Perciò sarà importante impostate una percentuale da mettere da parte automaticamente.

Questo trasferimento non andrà fatto a mano, ma andrà impostato automaticamente in un conto dove (possibilmente) non avrete la tessera. Il risparmio, come la crescita del cash flow mensile è misurabile quindi se spenderete più di quello che guadagnerete starete sbagliando!

Quando vedrete crescere il vostro conto mese dopo mese, capirete che starete concludendo qualcosa.

Successivamente capirete che starete andando nella giusta direzione quando vorrete spender soldi per qualcosa di futile, ma non lo farete.

Gli adulti hanno un piano, mentre i bambini spendono impulsivamente.

Onestamente sono stufo di sentire gli adulti che dicono cose stupide del tipo “no ma io mi sento che...ma io credo che...ma secondo me” ecc.

Tu non ti senti nulla e devi solo stare muto, perché sei un adulto e non un bambino.

Quindi, mentre i bambini fanno tutto ciò che vogliono, gli adulti devono avere

disciplina (anche a me piacerebbe fare delle cose, ma per desso è troppo presto perché se dovessi spendere soldi per una Lamborghini o per un aereo privato ecc. mi brucerei).

Per adesso preferisco creare prosperità a lungo termine.

Tutti i miei cari colleghi americani, appena hanno un po' di soldi li spendono in Lamborghini con 3.5.000 \$ al mese di leasing o 250.000 dollari di Down Payment e adesso sono in debito di 250.000 \$.

Una scelta di vita fatta in questo modo, soprattutto se si è giovani, sarà totalmente errata!

Quindi che cosa farà il risparmio e l'accumulare denaro (a parte cambiare

come vi sentirete dal punto di vista emotivo)?

Vi metterà sulla strada giusta per essere ricchi nel futuro.

Se spenderete tutto quello che incasserete, avrete una delusione mentale, cioè una fantasia chiamata ricchezza.

La ricchezza è tale per cui io dovrò spendere meno di quello che guadagnerò.

I ricchi sono tali perché spendono meno di ciò che guadagnano e si fanno un budget.

La classe media e i poveri credono che essere ricco significa spendere tutto.

In realtà non è così...anzi !

Se vedete l'impresaria come un

progetto di vita di vincere contro tutto o come il sogno della vostra vita a me va bene però non c'entra niente con la ricchezza.

Se volete essere ricchi, dovrete prendere dei soldi dalla vostra azienda e metterli da parte.

Dovrete avere prima di tutto un' enfasi, ovvero dovrete decidere che questo è quello che farete.

Questo è un discorso soggettivo.

Non potrete dire di essere ricchi se avrete \$20.000 in banca.

Se questo discorso vi fa arrabbiare siete sulla buona strada.

Dovrete essere disgustati, dovrete capire che il cuscinetto di soldi in banca da tenere fermi vi serve !

La prima regola per diventare ricchi è sicuramente spendere meno di quello che guadagnerete.

Come dice Warrent Buffet, dovrete spendere quello che vi rimarrà dopo aver risparmiato e non risparmiare quello che rimarrà dopo aver speso.

Faccio un esempio per quelli di voi che faranno (o fanno) i venditori: se uscirete in trattativa ed avrete il conto a zero, si vedrà dal vostro atteggiamento e dal vostro comportamento e sarete nei guai. Più continuerete a spendere soldi in cose inutili, (la macchina o il vestito o il viaggio) peggio sarà per voi.

Ve lo ripeto: dovrete spendere i soldi dopo che avrete risparmiato.

Quindi prima risparmiate, e poi

spenderete quelli che vi rimangono (e non risparmiare quelli che restano dopo aver speso).

Appena vi arriveranno i soldi dovrete prima di tutto metterli da parte in un conto che non toccherete.

Stesso discorso da fare se avrete un'azienda o qualunque cosa che vi dia da mangiare.

Ora, concordo sul fatto che dovrete reinvestire in marketing, però io ho notato la mania del lasciare soldi in azienda con la scusa di farla crescere.

Vi dico subito che questa cosa non serve !

Prima di tutto se farete così e vi dovesse capitare un problema e avrete i soldi nell'azienda, ve ne andrete a gambe

all'aria perché non avrete soldi per far fronte a quel problema.

Un'altra cosa importante è che i soldi dell'azienda (a meno che non siate in un paese esentasse) NON saranno i vostri e quindi VOI non li avrete.

Quello che succederà se doveste decidere di lasciare i soldi in azienda è che sarete nella posizione peggiore perché avrete uno stile di vita alto.

Se però non vi passerete dividendi e (per esempio) avrete necessità di far fronte a una spesa come potrebbe essere il fare improvvisamente un bonifico di 100.000 \$ sarete nei guai.

Quindi vi ripeto per la centocinquantesima volta che dovrete prendere dei soldi e metterveli via.

Più ne avrete e meglio sarà perché più vi sentirete sicuri.

Dovrete entrare in panico se avete 18 - 20 anni e se partite da zero.

Quasi tutti partono da zero.

A tutti quanti piacerebbe iniziare a fare business avendo da parte un sacco di capitale.

A tutti quanti piacerebbe avere papà, o mamma ricca.

Le possibilità che voi nasciate in una famiglia ricca e poi all'interno di quella famiglia ricca, "il papi" sia così stupido (o intelligente a seconda) da regalarvi un milione di euro saranno pressochè nulle.

Quindi dovrete per forza di cose rassegnarvi al fatto che partirete da zero.

Partire da zero vi farà conoscere una vita assurda!

Se all'inizio avrete zero in banca, attrarrete persone che avranno zero in banca, e se continuerete a parlare di quanta povertà e miseria ci sia, guadagnerete sempre meno, così vi sembrerà normale non avere soldi e vivrete a debito.

Poi appena si romperà la macchina e dovrete pagare \$500, o \$1.000, oppure 1.500\$ il vostro mondo girerà totalmente intorno alla macchina.

Poi tornerete a casa e direte ai vostri figli o a vostra moglie che si sarà rotta la macchina, e a casa si parlerà esclusivamente della macchina rotta. Poi chiaramente ci si comincerà a

scannare perché quando si hanno problemi di soldi generalmente ci si sente come se non si respira.

I soldi sono come l'ossigeno: non potete non averne.

Una delle cose che paga è proprio capire questa cosa.

La dovete finire di dire che i soldi non sono importanti.

Io (per esempio) voglio sempre alimentare il mio conto in banca.

La gente crede che chi la pensa così è insicuro.

A mio avviso meglio essere insicuri coi soldi in banca che essere sicuri col conto a zero.

Secondo voi chi è più furbo o più coperto tra me e chi pensa la

stupidaggine dell'insicurezza se un domani dovesse capitare un incidente a entrambi.

Per esempio io ho deciso che non farò più investimenti immobiliari fino a che non raggiungerò una certa cifra e voglio tenermi molto di più di quello che avevo preventivato.

E' corretto pensare che bisogna avere un tot in banca, (2-300.000 \$) ma non bisogna mai accettare una cifra fissa.

Questo l'ho notato su di me.

Ho notato che ciò che mi fa fare un salto è anche la quantità dei soldi che ho in banca.

Quindi per modificare la vostra identità è molto utile andare oltre la cifra che avevate prima.

Per esempio io ho avuto diversi blocchi nella mia vita.

Magari potreste arrivare al punto in cui avrete (per esempio) all'inizio \$6.000 in banca.

Poi quando arriverete a 10.000\$ vi sentirete sicuri.

Infatti ci sarà un “livello” di soldi che vi farà sentire abbastanza sicuri.

Per me quel livello è 500.000\$.

Infatti con 500.000 \$ mi sento abbastanza sicuro.

Però io non ho via solo 500.000\$, ed ho saltato vari livelli.

Quando ero “a mio agio” a 50.000\$, mi sono sforzato di modificare questa cosa e sono andato a modificare la mia identità.

Questo perché volendo trascendere in quel momento dalla mia zona di comfort, e dall'essere a mio agio, dovevo per forza di cose sforzarmi di diventare una persona di un altro livello.

Tutti quanti abbiamo una soglia che se superata entriamo in modalità spesa. Si chiama appunto zona di comfort ed accade a qualsiasi livello.

Mentre sotto tale soglia entriamo in modalità lavoro.

Un ostacolo grosso secondo me è saltare i 100.000\$.

E di conseguenza, una cosa molto importante è avere più di 100.000\$ in banca.

Prima salterete quello scalino e meglio sarà.

L'altro scalino sarà quello del milione e poi dei dieci milioni.

Però lo standard sarà lo stesso.

Infatti (per esempio) potrete avere l'inghippo a 1.2 milioni, non riuscendo mai a superare quella soglia.

Poi appena la supererete arriverete subito a 1.8 milioni che è tanta roba comunque!!

Non è tanto quanto sia importante quella cifra, ma come vi sentirete sicuri come persone.

Un'altra cosa importante è che se non avrete da parte dei soldi, gli investimenti che potrete fare, saranno sempre limitati.

E' vero che si potrà sempre investire senza soldi, ma avrete sempre l'ansia

nel caso qualcosa andasse male.

Per esempio: se io dovessi investire 100.000\$ in borsa e domani la borsa dovesse andare giù mi importerebbe ben poco.

Dovete parlare di queste cose (che non vi dirà mai nessuno) ed essere consci di tutto ciò altrimenti non otterrete mai nulla.

Per esempio, se sarete senza soldi come farete a fare investimenti immobiliari?

All'inizio dovrete essere seri nel trovare un mercato e nel vendere e monetizzare quel mercato.

Per far questo vi servirà il marketing !

Non sto dicendo che il marketing vi serve perché l'ho stabilito io o perché me lo sono sognato la notte dicendolo a

migliaia di lettori che ci credono ciecamente senza conoscere il perché. Credo che un discorso del genere sia abbastanza logico.

Dovrete trovare un segmento di mercato e vendere ad esso beni o servizi o entrambe le cose.

Se vorrete avere una disproporzione fra quello che guadagnerete e quello che vi metterete da parte, dovrete avere dei soldi che vi faranno vivere la vita diversamente e che vi faranno essere molto più tranquilli.

Perciò se avete una cartoleria o un bar siete nel business sbagliato !

Se farete questa obiezione alla gente, vi risponderanno che qualcuno dovrà pur aprirlo un bar o una cartoleria...bè

secondo me è meglio che non siate voi!
Dal mio punto di vista sarà meglio che entriate in un business dall'altissimo profitto e dalla notevole liquidità!

Un'altra cosa importante è che le persone hanno una differente soglia di sicurezza, ma in ogni caso la sicurezza che vi darà il denaro, non ve la darà mai quasi niente in termini generali, perché i soldi avranno un'importanza in tutto ciò che farete.

Perciò, per tutti i vari geni che stanno leggendo e che penseranno di essere sicuri anche senza soldi, credo che queste siano solo scuse della gente che non ne ha.

Mettiamo in questo momento vi si rompe la macchina e avete 2.000\$ in conto...è

una tragedia o no?

Mettiamo che vi si rompa la macchina ed avete 200.000\$ in conto.

Sapete cosa succederà?

Cambierete la macchina o semplicemente la riparerete.

Non solo...ma i vostri amici neanche lo sapranno perché non glielo direte.

Sarà un processo così tanto fluido e veloce, che ci darete poco peso.

Il problema è che voi avreste potuto avere in banca questi soldi, ma quando c'è il periodo delle vacche grasse non si pensa mai a mettere da parte per i periodi di magra che potrebbero capitare.

Io stesso ho avuto un anno in cui non ho guadagnato niente e mi sono rimesso in

gioco dopo il mio fallimento.

In questo anno mi sono rimesso a studiare e ad imparare, non bevevo più il caffè, non facevo più nulla e risparmiavo su qualsiasi cosa.

Avevo anche smesso di fumare, studiavo come un pazzo, non ci capivo niente su cosa stessi facendo.

Poi quando ho ricominciato a guadagnare tanto, devo dire che la mia vita è andata abbastanza bene.

Mi sono anche divertito, ed ho fatto delle spesucce.

Magari un'altra persona la penserà diversamente.

Penserà che si vive una sola volta e al posto mio si sarebbe presa la Lamborghini pensando che magari

l'anno prossimo potrebbe essere senza soldi.

Invece proprio perché magari l'anno prossimo potreste essere senza soldi, adesso bisognerà mettere da parte il denaro.

Se siete giovani e a 22-23 anni guadagnate due milioni all'anno e non siete stupidi, potrete modificare completamente tutto il vostro albero genealogico.

Ma non lo potrete fare se quei soldi ve li spenderete tutti.

Dovete sapere che il risparmio (per sua stessa natura) è un po' più difficile di quello che credete perché, la liquidità in banca la hanno in pochissime persone.

Vi spiego: fra tutti quelli che

guadagnano 50.000 \$ al mese, ci sono persone che guadagnano 50.000 \$ al mese ma non hanno in banca 50.000 \$. Vi posso assicurare che è così.

Quindi anche fra l'élite di persone che guadagnano così tanto, quelli che guadagnano tanto e che hanno i soldi in banca sono molti di meno di quelli che pensate.

E' un po' come quando dico che trovare una donna bella e intelligente è raro (poi mi dicono che sono maschilista).

Non intendo quello che intende la gente, ma semplicemente se una è bella ed è anche intelligente è più raro rispetto ad essere solo bella o solo intelligente.

E' molto più facile trovare una donna con una sola delle due qualità che

trovarne una con entrambe le qualità.

E' semplicemente matematica.

Avere entrambe le qualità è più difficile, e su questo non si discute !

Moltissime persone che parlano di investimenti immobiliari, di trading ecc. ecc. non hanno assolutamente queste caratteristiche e quindi questo è un problema oggettivo.

Il vostro grado di confidence crescerà con l'ammontare dei soldi che avrete in banca perché per gestire una nuova quantità di soldi dovrete avere una nuova struttura emotiva.

Potrebbe succedere che potreste avere (paradossalmente) più paura con più soldi in banca.

A me è capitato quando avevo dei soldi

in più e sono passato da 10.000 \$ al mese a 30.000 \$ al mese di sentirmi meno sicuro.

Ci sono persone che dicono di essere più tranquille con pochi soldi in banca. Secondo il mio modestissimo parere non dovete frequentare queste persone !!! Se avete mire espansionistiche perché vi mischiate con quella gente ?

Non ha senso !

A livello di mindset può essere incredibile avere via una certa cifra.

Vi faccio un esempio: per gli americani è molto più difficile che per gli italiani. Solitamente gli americani non risparmiano !

Generalmente il 67% degli americani (e potete trovare la statistica online) non ha

\$1.000 da parte.

Vi pare normale?

Questa è anche un'altra cosa
sull'aumentare lo stile di vita.

Io potrei aumentare di molto il mio stile
di vita basato su quanto guadagno.

Fa niente, mi sforzo di non farlo.

E questa è una sofferenza.

Non solo, ma col senno di poi a volte mi
dico “potevo aspettare ad alzarlo così
“perché in realtà il punto in cui tu puoi
spendere e spandere senza ritegno
oppure il punto in cui sei così tranquillo
che non fa differenza è molto oltre
quello che normalmente si immagina.

Io non credo (per esempio) che questo
punto sia avere 10 milioni in banca.

Quando le persone mi dicono che

vorrebbero ritirarsi con 10 milioni in banca io gli dico che probabilmente non hanno fatto bene i conti.

30.000 \$ al mese (che è generalmente lo stile di vita che la gente vorrebbe guadagnandone 10.000) per i prossimi 60 anni sono 21 milioni.

Ma magari vivrò anche più dei prossimi 50 anni, e quindi mi serviranno più soldi da mettere da parte in banca.

In linea generale il necessario è fra i 30 e i 50 milioni e non un paio come pensa la gente comune.

Avendone un paio sareste più tranquilli ma non basteranno. Se dovesse succedere qualcosa, sareste solo più tranquilli senza dovervi svegliare in modalità panico (e non sarà poco

neanche questo).

Questo è il motivo per cui anche le persone che hanno tanti soldi, cercano di aumentare il loro cash flow.

Potrete sentirvi tranquilli ma non esserlo.

Mio nonno qualche volta diceva di sentirsi bene (anche se era malato).

Ma in realtà non stava bene e poi è deceduto.

Quindi è molto meglio stare bene che non sentirsi bene (se si possono fare entrambe le cose è meglio).

La cosa migliore è l'oggettività, quindi lo stare bene (l'essere e non il sentirsi).

La priorità dei giovani dovrebbe essere diventare ricchi.

Sono convinto che la base del degrado

sociale nel quale molta gente vive (come il crollo dei valori, gli stupri, i femminicidi ecc ecc) è la povertà.

Guarda caso la maggior parte delle violenze, delle rapine e dei reati non sono mai fatti (o quasi mai) da persone ricche.

La fatica e la miseria vanno fatte a vent'anni.

Infatti a vent'anni, se potete, fermatevi un attimo e andate meno a ballare, andate meno a sbronzarvi e focalizzatevi su un progetto imprenditoriale o su un progetto di ricchezza.

Se inizierete a 20 anni, con i mezzi che abbiamo adesso e soprattutto con l'online, e imparerete come fare marketing (non ve lo ripeto più) e quindi

come servire un mercato scalabile, potrete farlo molto in fretta (se e quando lo capirete).

Se studierete la finanza personale, quando arriverete a 25 anni potreste essere una situazione molto molto molto molto profittevole e molto diversa da quella di un comune venticinquenne. Poi solo dopo i 25 anni andrete a Ibiza o a sbronzarvi.

Nel caso poi deciderete di mettervi in una relazione seria sareste anche più tranquilli perché potreste offrire di più alla vostra donna.

Potreste fare più i brillanti e sareste in grado di aiutare i vostri genitori al posto di essere un peso.

Così potrete andare via di casa al posto

di fare i bamboccioni.

Non potete stare a casa con i vostri genitori perché al 99% anche se sono brave persone non vanno bene per il vostro focus e per i vostri obiettivi espansionistici.

Quindi datevi da fare prima e non dopo, altrimenti sarete disperati per tutta la vita.

Dopo sarete stanchi di tutto.

Io conosco moltissimi adulti che parlano solo del fatto che è tutto costoso e non se lo possono permettere.

È ora di finirla!

Avete già portato vostra moglie a Parigi con il jet privato nel weekend ?

No?

E sapete perché non l'avete fatto?

Perché a vent'anni non ci avete pensato!
O al massimo se ci avete pensato poi
dopo vi sarete detti “no ma lo faccio
dopo, no ma sono troppo piccolo, no ma
io vado alla mia velocità ecc. ecc. “.

Un bel giorno magari a 40 anni vi
deciderete, ma non avrete il coraggio di
lasciare tutto o non riuscirete a
cambiare.

E' molto più difficile cambiare lavoro a
40 anni che impostare la vita in un certo
modo già a 20.

Per quelli di voi che mi leggono ed
hanno “il pruritino” dico che diventare
ricchi significa anche avere più
controllo.

Chi ha più soldi ha anche più controllo.
Chi ha più soldi decide.

Potete credere che non sia così ma è così perché le vostre opinioni non contano.

Perciò il mio consiglio se siete giovani è quello di cominciare a 20 anni.

Io ho degli studenti che hanno 16 anni.

Chiaramente sono dei reietti della società (perché la società ha torto), ma tranquilli...gli amici verranno dopo e avrete degli amici di qualità molto migliore rispetto che agli attuali compagni di bevute.

Quindi se voi siete dei geni e vi aggirate per la scuola e vedete i vari bellocci della situazione piuttosto che le ragazzine non vi vogliono, ed avete tutti i vostri problemi esistenziali, state tranquilli...sarà tutto appianato nel

futuro.

Io a scuola ero un bullo (il che non è esattamente come essere lo sfigato della scuola) però ero strano.

Vivevo tutta questa situazione perché avevo dei desideri diversi, degli obiettivi diversi, delle credenze diverse ecc. ecc.

Quindi cominciate subito!

Non è mai troppo presto per cominciare.

Libri, corsi, coach, studiate!

L'importante è che capiate che dovrete sistemarvi quanto prima dal punto di vista economico.

Dovrete accumulare quanti più soldi in saccoccia.

Dovrete avviare un business che vi dia cash flow in modo da essere più

tranquilli quando investirete.

Se io adesso volessi comprare una macchina, non dovrei nemmeno pensare a quanto costa.

Questa cosa ha un effetto benefico sulla mia psiche.

Se io adesso volessi viaggiare, andrei in aeroporto e partirei.

Se oggi volessi organizzare un mio vento non avrei bisogno di mettermi a risparmiare per mancanza di cash.

Non dovrei stare attento alla location perché costa 20.000 30.000 o 40.000\$ in più.

Che importa !!

Quello che costa costa !!

La pagherei e fine.

Quindi questo dovrebbe spingervi a

farvi mettere via dei soldini.

Non dovrete volere del cash flow mensile per comprare cose inutili perché nemmeno Dio onnipotente vi potrà mai garantire che guadagnerete a vita tanto quanto state guadagnando adesso.

Non sapete dove sarete fra un anno.

Per quelli che lasciano (o lasceranno) i soldi in azienda perché vogliono far crescere l'azienda, sappiate che la vostra azienda ve la triteranno !

Quindi non siate stupidi e mettetevi dei soldi da parte perché la vita è lunga.

La vostra attitudine cambierà completamente e voi uomini rimorchierete di più.

A quale cifra dovrete puntare ?

Io direi minimo 100.000 \$.

Quindi se avete 18 anni dovrete fissarvi l'obiettivo (per esempio entro i 22 anni) di avere via 100.000\$ e in più dovrete iniziare a costruirvi il vostro cash flow. Ma non solo il cash flow, in quanto da solo non basterà.

Perciò se credete che sia corretto lasciare i soldi in azienda per sempre o per 2 anni o 3 anni o 5 anni per poi tirarvela siete sulla strada sbagliata !

Sembra che le persone facciano di tutto per tirarsela perchè non fanno soldi.

Il non avere soldi è un paradigma.

Nel senso che non averli è semplicemente una cosa a cui siete abituati e quindi ci si può abituare anche del contrario. Una delle cose più utili da fare è liberarsi prima di tutto del

giudizio degli altri e poi del consumismo.

Se adesso non avete i soldi ma avete l'iPhone di ultima generazione oppure se non avete soldi ed avete un'American Express siete sulla cattiva strada.

Alcune persone non hanno i soldi ma hanno l'American Express e vanno in debito.

Se non avete soldi non potete andare in debito e la carta di credito non potete averla.

Questo è semplicemente un dato di fatto. Considerate anche che i numeri di cui vi ho parlato in questo capitolo, se avete (o avrete) dei figli andranno moltiplicati, in quanto c'è una soglia di tolleranza che dovrete avere se siete single, ed una

soglia completamente diversa se siete in due, e una ancora diversa se ci sono (o ci saranno) anche dei figli.

Una cosa molto utile da fare è quella di avere diversi conti.

Ma non conti risparmio, ma conti e sono chiamati come “l'obiettivo del conto”.

Per esempio, se volete mandare i figli all'università, dovrete farvi il “conto università” e poi sarete molto più tranquilli nell'affrontare la stessa spesa.

Altrimenti ogni volta che affronterete il discorso università o sarete in argomento, dovrete stare lì a menarvela dicendo che non sapete neanche se ci saranno i soldi.

In questo modo programmerete così i vostri figli per la miseria e a loro

sembrerà normale il non sapere se ci siano i soldi o meno.

Voi dovrete cambiare completamente il vostro paradigma.

Per esempio il mio paradigma è che io ho sempre molti più soldi di quelli che me ne servono.

Infatti io ho sempre la giusta disproporzione di soldi, ne sono convinto, e per me è giusto così.

Se credete che sia normale avere \$1.000 in banca avrete 1.000\$ in banca.

Questi non sono discorsi metafisici, e dovrete sentirvi a vostro agio nel parlare di soldi.

Quindi se adesso non siete a vostro agio nel parlare dei soldi non va bene.

Potrei farvi un discorso sugli assorbenti

se volessi, e non sarei a disagio.

Se non avete mai guadagnato una certa quantità di denaro, avete un problema perchè non sapete come è possedere quella cifra a livello emotivo.

Dovrete riprogrammarvi e capire che la normalità è guadagnare 100.000\$ al mese, anche perché altrimenti pensate all'effetto opposto: cioè che preferirete non averli.

Se la sensazione di avere 300.000\$ in banca vi fa sentire più insicuri anche mentre parlate con la gente rispetto che averne 50.000, come potrete pensare di averne 500.000?

Se vi vergognate quando guadagnate 3.000\$ al mese perché pensate che sia per colpa vostra che le persone muoiono

di fame in Bangladesh, come pensate di poter accumulare ricchezza?

Sappiate che la grande difficoltà sarà nel fare i primi soldi.

Poi diventerà sempre più facile ed è per questo che i primi sono così importanti e così essenziali.

Se non comincerete subito a farli, poi non comincerete più.

Quando vedo persone che hanno magari 40-50 anni e che hanno avuto sfortune nella vita, il loro problema è che (concordo sul fatto che le sfighe possono capitare a tutti) i soldi non li hanno mai fatti.

Sono persone che hanno sempre posticipato, si sono sempre dette “si lo faccio dopo, eh ma non so come si fa, eh

ma è troppo difficile”.

Ad oggi la verità è che (anche gratuitamente) ci sono così tante risorse sul marketing, sulle vendite, sul mindset, sulla finanza, sugli investimenti, che anche se non avete i soldi per i corsi, potete tranquillamente studiare del materiale gratuitamente.

Ci metterete più tempo perché dovrete spulciare le informazioni che vi serviranno dalle risorse gratuite, ma comunque ce la potrete fare.

Infine il motivo per cui le persone non accumulano denaro è per una mancanza di serietà generale.

Cioè le persone non prendono la cosa seriamente.

Se voi sapeste quanto è seria la

questione del denaro, fidatevi che sareste in panico perenne.

E vi ripeto che se siete a zero, e se non avete questo panico nel dover iniziare a far qualcosa, avete davvero un problema serio.

Noto una certa mancanza di serietà anche tra le persone giovani.

Ho molti amici che sono contenti dei miei risultati e mi dicono che piacerebbe anche a loro guadagnare così tanto.

Poi gli rispondo che devono imparare a fare marketing, che devono trovare un segmento di persone a cui vendere, che devono diventare bravi a vendere, che devono ottimizzare tutto il processo, che devono studiare la finanza personale,

che devono seguire determinate persone per il mindset ecc ecc. e alla mia risposta replicano sempre con mille scuse. Non vogliono soffrire prima per godere dopo.

Non c'è altro modo.

Per chi sta provando a farlo facilmente con i sotterfugi, coi ponzi ecc. vi dico io come andrà a finire.

Andrà a finire che sarete con meno soldi di quelli che avete adesso.

Quindi riflettete e agite sulla base delle informazioni che vi ho fornito perché valgono oro!

CAPITOLO 3

LEZIONE DI VITA:

COME ACCUMULARE I PRIMI 100.000 \$

Il risparmio è una cosa di cui pochissime persone parlano. Tutti si concentrano sul fare le campagne pubblicitarie, su come trovare i prodotti, sulle affiliazioni, sul dropshipping, sul vendere corsi, sulla Finanza sul Trading ecc.

Ora vorrei riportare un attimo la vostra attenzione su un aspetto: se voi non accumulerete dei soldi di conseguenza

non riuscirete mai a fare niente.

Prima di tutto il vostro stile di vita non aumenterà, ma la cosa principale è che non avrete mai la possibilità di cogliere le opportunità che vi passeranno davanti (per esempio se ci sono degli affari immobiliari, o se ci sono nuovi business da fare, oppure se vi servono 10-20-30.000 \$ perché dovrete fare delle campagne pubblicitarie specifiche o se dovrete fare un Mastermind o se dovrete comprare dei corsi o farvi fare una consulenza con qualcuno ecc. ecc.). Se non avrete i soldi non potrete far nulla di tutto ciò.

Vedo un'attitudine negativa verso il risparmio anche perché c'è un po' questa falsa credenza (non solo in Italia ma

anche in America) di tenere in banca pochi soldi e di investire poi tutto il resto.

A me non piace questo modello, e non sono assolutamente d'accordo con questo modo di pensare.

Vi spiego cosa faccio io, quanti soldi metto via, come ho raggiunto i primi 100.000 \$ (e in questo sono stato abbastanza bravo nel farlo nel mio primo anno di business, e questa è una cosa abbastanza rara specialmente guardando il totale e considerandolo in percentuale) e vi parlerò anche di come ho modificato il mio termostato finanziario.

Allora perché \$100.000?

Ci sono vari motivi: innanzitutto il

primo scalino che dovrete superare (se non avete mai avuto come non ce li avevo mai avuti io) sono i \$10.000.

Dovrete arrivare a 10.000\$ innanzitutto per un fatto visivo: quando guarderete il saldo bancario, il vedere una cifra in più scatenerà tutta una serie di situazioni nella vostra mente.

Però 10.000\$ non è identificabile dalla nostra mente come un numero grande.

100.000 \$ per quella che è la mia esperienza invece lo è.

Perciò avere una liquidità di 100.000\$ sui conti personali intendo (e non sul conto della società ma non li potrete toccare perché ci sono 640 soci e avrete fatto il volume d'affari, e poi avrete tutti la carta di credito aziendale mentre poi

litigherete su chi ha pagato di più al ristorante, e quando inviterete la vostra amante giustificherete la spesa come spesa aziendale...io non mi occupo di quelle cose e se fate quelle cose a me non interessa) è un ottimo secondo scalino da superare.

Quindi vi parlo di 100.000\$ liquidi, sui vostri conti personali, e tutti spendibili. Poi il terzo step sarà un milione, e poi 10 milioni.

Innanzitutto la liquidità di 100.000\$ la hanno in realtà in pochi.

Specialmente se partirete da zero, se guadagnerete una cifra di soldi nella media, sarà matematicamente impossibile mettere da parte 100.000\$. Questa sarà la prima cosa che dovrete

capire.

Nel mettervi via i primi 100.000 dollari dovrete farlo aumentando le entrate.

Quindi la prima cosa su cui vi dovrete focalizzare sarà nell'avere una disparità assoluta fra quello che guadagnerete e quello che spenderete.

Vi sorprenderà, ma ci sono molte persone che pensano di potersi mettere via i primi 100k (o 100.000\$) (vi parlerò dei primi 100K per semplicità, ma se avrete già via i primi 100K pensate a 1 Milione, cioè traslate quella cifra nella vostra realtà) in maniera che è matematicamente impossibile.

Per chi ha più di 100.000\$ ed è partito con il proprio conto personale a zero, sa perfettamente che non l'ha fatto

mettendosi via 200\$ al mese perché è matematicamente impossibile.

Ci sono un numero incredibile di persone che mi dicono “no vabbè dai, ma fai la formichina, accumuli poco e costantemente eccetera eccetera”.

Poi prendi la calcolatrice fai il calcolo e non ci stai dentro.

Per questa ragione vi dico che dovrete creare un'assoluta disproporzione fra entrate ed uscite.

Poi un'altra fra le cose che dovrete fare (che sono anche le cose che ho fatto io) sarà quella di avere un conto nel quale ammasserete denaro.

Se voi non avrete un conto nel quale ammasserete denaro (e su questo potrete chiedere conferma a qualunque persona

di un certo spessore) risparmiare diventerà un problema serio.

La cosa più intelligente da fare sarà impostare un trasferimento automatico. Intendo un trasferimento automatico dal vostro conto personale (che voi usate per esempio per le faccende di casa, quindi per pagare il Mastro Lindo, per pagare l'affitto, per pagare il cibo e queste cose qua) a un conto chiamato conto accumulo.

Vi do dei riferimenti numerici: la povertà si definisce entro in 50.000\$ liquidi.

Quindi se avete meno di 50.000\$ in banca siete poveri.

Tra 50.000 e i 100.000 \$ siete in fase accumulo.

Oltre i 250.000\$ liquidi (e io per fortuna faccio parte di quella categoria) siete ricchi.

Siete ricchi ma ovviamente non siete né miliardari, né milionari, però avrete una cifra di soldi che vi consente di staccarvi di molto dal resto della popolazione.

Inoltre se avete più di 250.000\$ in banca, avrete la possibilità di cominciare a investire in modo già abbastanza impegnativo.

Per esempio in America, se avete 250.000 \$ e li mettete in un down payment potrete prendere un mutuo di un milione e investire quei soldi.

Facendo così avrete già un dividendo annuale di 120.000\$ e già in questo

modo potreste diventare finanziariamente liberi.

Ho visto un'intervista di Matt Manero e Grant Cardone in cui dicevano che con 10.000\$-15.000\$ o 5000\$ potrebbero anche scherzare (nel senso che potrebbero anche giocarsi al casinò), mentre con 100.00\$ no.

Se si tratta di 100.000\$ iniziano a fare delle domande.

Anche per loro che hanno un network quasi miliardario, 100.000\$ non sono uno scherzo.

Questo anche se lo stesso Grant Cardone ha comprato il suo primo aereo cash per 8 milioni, e quindi si parla di una persona che ha liquidità di decine di milioni.

Perciò 100.000\$ è una cifra seria ed è questo il motivo per cui vi dico di metterveli da parte.

Dovrete avere un conto che non toccherete, nel quale trasferirete i soldi. Ora vi spiego una cosa a cui arriverete quando comincerete a fare soldi online (non vi sto portando la mia teoria, ma è un problema che io ho ancora oggi) e quando vi entreranno soldi tutti i giorni. Personalmente mi entrano soldi da vari mezzi: primariamente su PayPal, dai miei corsi, e dalle affiliazioni.

Alcuni mi entrano su Stripe, ed ho varie vari conti ovviamente in euro, in dollari e in pounds.

Io vendo corsi in dollari e in euro.

Ci sono due Charge e ovviamente c'è

bisogno di due conti bancari (i soldi arrivano in due posti diversi).

Poi ho l'affitto da pagare, perciò ogni mese mi prendono il necessario per l'affitto più le utenze.

Ho fatto degli assegni postdatati in quanto dove vivo c'è la sicurezza del credito.

Infatti quando incassano l'assegno, i soldi ci devono essere per forza, altrimenti ti sbattono in galera.

Ci vuole un conto che non sia collegabile a Stripe, e quindi ci sono dei giri di soldi da fare.

In realtà il fatto di avere un trasferimento automatico da un conto all'altro, ed avere un conto accumulo si trasformerà in un grosso giro di soldi (vi

sto dicendo esattamente quello che faccio io).

Adesso sto riorganizzando i miei giri e i miei conti perché dovrò (e dovrete) eliminare i passaggi umani nei vari giri di soldi.

In linea generale se avete un conto dove vi arriva lo stipendio e poi ne avete un altro dove percepite l'affitto di una vostra casa di proprietà, e l'affitto lo pagate con uno, e poi però non vi ricordate la spesa con cosa l'avete pagata “ah no perché l'ho pagata con la prepagata”, e poi la carta di credito ecc.” allora quanti soldi ho adesso? 1.500\$, ma mi sta per entrare il saldo della carta di credito” ecc. ecc. capite bene che la cosa diventa ingestibile !

Dovrete eliminare tutti questi passaggi !
Per esempio io ho il conto ed ho anche la carta di credito.

Quindi devo starci dentro perché ho un balance (cioè una cifra di soldi), però mi tocca fare prima mentalmente la sottrazione di quello che ho speso con la carta di credito.

La stessa cosa la dovrò fare per la seconda carta di credito che ho, e poi ho l'altro conto, e poi c'è l'altro ancora.

Alcuni conti sono anche vuoti.

Adesso sto alimentando un conto (di una prepagata) per gli annunci pubblicitari di Facebook.

Per esempio, io ho Stripe attaccato a tale conto, e a volte lo voglio staccare e quindi metto un conto per alimentare la

prepagata che uso per la pubblicità e il marketing.

Poi ci riattacco il conto ecc. ecc.

Questa è la situazione in cui vi troverete.

Ogni situazione è a se.

Però vi dico che questa cosa succederà se vi metterete a fare soldi online, se venderete corsi, se farete le affiliazioni ecc. ecc. e dovrete porvi rimedio.

Concettualmente è corretto diversificare i propri conti dopo, ma all'inizio può diventare un problema.

Per questo motivo dovrete avere un conto con dei trasferimenti automatici.

Più conti avrete più diventerà difficile.

Infatti se avrete un conto in USA, fare un trasferimento automatico in Germania magari diventerà più difficile.

Mentre da banca a banca in automatico sarà più semplice.

Perciò (ve lo ripeto ancora) dovrete avere un conto al quale non accederete e che dovrete usare solo per l'accumulo.

All'inizio quando sarete entro i 10.000 dollari al mese di profitto netto, non riuscirete a mettere tanto in banca.

La realtà è che non metterete da parte più del 20% di quella cifra.

Quindi quando arriverete a fare 100.000\$ all'anno netti di profitto, quanti soldi vi metterete in banca?

Se sarete bravi \$20.000.

Cioè alla fine dell'anno voi non avrete in banca più di \$20.000.

Se ne avrete 30.000 sarete già delle star. Questa cosa è offensiva da sentire la

prima volta, però se non capirete questo e vi porrete l'obiettivo di avere 100.000\$ in banca, penserete che vi basterà fare 50.000\$ all'anno e in 2 anni ne avrete 100.000.

Vi dico subito che non sarà così!

Avrete la tara mentale sbagliata e non ci arriverete mai.

Poi dovrete arrivare a un punto che a mio parere se siete single sarà intorno ai 20-30.000\$ al mese dove vi metterete via circa il 40% di quello che guadagnerete.

Attenzione!!

Non sarà facile, dovrete farlo in modo automatico.

Io stesso l'altro giorno ero lì che guardavo tutta la mia situazione e

pensavo fra me e me che è giusto essere più attenti perché i soldi mi vanno via da tutte le direzioni.

Soprattutto se avrete vari conti.

Perché (questa è un'altra cosa interessante) è sbagliato avere tanti conti con dentro poco.

Poco vuol dire che se in tutto avrete via 100.000, di regola averte magari due o tre conti con 20.000 l'uno e poi avrete un bel po' di conti con 6-7.000.

Questo cosa vorrà dire?

A me è capitato di avere conti così e anche l'altro giorno avevo una carta con su 7.000\$ e non li considero neanche soldi.

Quindi quando mi capita una situazione del genere, spesso e volentieri quei

soldi me li spendo.

Praticamente ti diventa una cosa mentalmente abbastanza semplice (quando per esempio compro i voli, gli hotel ecc).

Perciò se non avrete un fondo dove si accumuleranno tutti i soldi, avrete un'idea molto più spezzettata.

Perciò accumulateli tutti in un conto, e se poi da li vorrete diversificare in vari conti e in vari paesi (come vi consiglio di fare) sarà la soluzione migliore.

Visivamente il passaggio dovrà essere che arrivano tutti su un unico conto e di li passeranno automaticamente sugli altri.

In questo modo vedrete quel conto accumulo crescere.

Diventerà un problema tracciare quanti soldi avrete quando avrete tanti conti. Nel mio caso devo fare il conto di 20 situazioni diverse.

Mi dico "ok, sono già arrivati su questo conto"; poi da qui sono in varie valute e dovrò fare il conto perché li ho in Euro, Pounds, Dollari, ecc (e quindi dovrò fare tutto il conto in dollari), quindi mi diventa difficoltoso tracciare il tutto.

Al mio livello non è un errore mortale, ma quando sarete in fase accumulo dei primi 100.000\$, sbagliare diventerà un problema e sarà uno sbaglio importante. Queste sono esattamente le cose di cui non parla nessuno perché sono un po' scomode, ma sono esattamente così. Altra cosa è che dovrete chiedere ai

vostrici clienti più soldi.

Se avrete un business che vi fa X, dovete trovare il modo di fare degli up sell e dei cross sell.

Quindi dovete creare delle offerte ripetute per fidelizzare gli stessi clienti, vendendo loro a prezzi sempre maggiori dando loro sempre più valore.

Questo dovete farlo per clienti sempre più esclusivi e sempre più disposti a pagare.

Questo sempre a un alto prezzo alto (High Ticket).

In questa maniera, al posto di risostenere il costo di acquisizione clienti (come fanno le persone intelligentissime che continuano a vendere prodotti a 13\$ o cose del genere

e risostengono il costo di acquisizione dei nuovi clienti) dovrete trovare un modo per vender loro dei pacchetti più costosi, soprattutto alle persone che se li potranno permettere e che vorranno qualcosa in più.

Chiaramente dovrete vendere delle cose per le quali le persone saranno disposte a pagare.

Se venderete delle cose per le quali le persone non saranno disposte a pagare, il business sarà impostato male.

Dovrete vendere pacchetti a prezzi sempre più alti, in modo che a parità di costo di acquisizione cliente, se venderete un Mastermind da 10.000\$, saranno 10.000\$ netti che vi entreranno in conto.

Dovrete essere in un business che ha un high transaction value, perché se non avrete un valore alto per transazione (e questa cosa ve la ripeterò fino al vomito) voi non accumulerete nessun soldo da nessuna parte.

Se non farete così succederà che avrete un alto volume di affari, ma poi (tolte le spese) non vi rimarrà nulla.

Mentre sarete in questa situazione, userete la carta aziendale per pagarvi il filetto al “Pepe Verde” oppure andrete alle Maldive e giustificherete il viaggio come spesa aziendale perché sarete andati lì ad incontrare un cliente (il che potrebbe anche essere vero, ma poi sarà un problema giustificalo agli amici vestiti in grigio in Italia).

Parliamo ora di **termostato finanziario**.

Il termostato finanziario esiste a qualsiasi livello: per quanti soldi avrete in banca, per quanti soldi guadagnerete mensilmente, e per quanti soldi guadagnerete ogni giorno.

Vi faccio una confessione: ora mi accorgo che se supero una certa soglia giornaliera che per me adesso è fra i 3.000 e i 5.000\$ netti, mi sento tranquillo.

Se vado sotto i 3.000 penso che è stata una giornata che non è andata molto bene, mentre oltre i 5.000 sono pienamente soddisfatto.

Chiaramente se avrete l'obiettivo di guadagnare un milione al mese, vi

renderete conto che è una cosa che non andrà bene in quanto è incongruente.

Dovrete spostare questa vostra soddisfazione da 5.000\$ al giorno a 33.000\$ al giorno (ne mancano circa 28.000).

Personalmente è una cosa che ho già fatto altre volte.

Perciò voi avete (anche adesso) un termostato dove praticamente se andate sotto una certa soglia entrate in modalità lavoro e fate i pazzi per raggiungere questa soglia.

Se invece siete sopra quella soglia siete in modalità spesa.

Vi faccio un esempio: guardate quanto avete in banca;

più o meno fluttuate sempre intorno a

una cifra.

Questa cifra può essere 1.000\$ o 10 milioni di dollari.

Non cambia nulla.

Fluttuate sempre intorno a una cifra (guardate gli statements bancari).

Vi faccio un altro esempio: se il vostro termostato finanziario sono \$2.000 in banca, potrebbe capitarvi di andare a 5.000 \$ perché vi entra qualcosa (fate un incidente con la macchina e vi paga l'assicurazione, o vi rientra una commissione, o quel mese avrete fatto un lavoro in più eccetera eccetera) a quel punto andrete in vacanza per tornare 2.000.

Oppure immediatamente cambierete macchina.

Questa cosa accadrà a qualsiasi livello.
Potrete avere 2.000 \$ in più o anche
200.000 \$.

Non cambierà nulla!

Al posto di una Porche vi prenderete una
Panda usata ma non cambierà
assolutamente nulla.

L'andare a fare un viaggio può essere
fatto con un gruppo organizzato partendo
in pullman e quei \$200 che avrete in più
ve li spenderete in quel modo, oppure
partirete in prima classe con Emirates e
andrete alle Mauritius.

Se invece (sempre considerando che il
vostro termostato sia 2.000\$) scenderete
a 1.000 inizierete a lavorare di più,
magari a fare gli straordinari o a
cercarvi un secondo lavoro ecc. ecc.

Questa cosa esiste.

Mensilmente di solito avrete un trend che più o meno gira attorno agli stessi numeri.

Questo è il vostro termostato finanziario.

Questo è il punto in cui voi siete comodi.

Questo termostato nel momento in cui voi vorrete guadagnare di più ovviamente andrà alzato.

Ci sono delle tecniche per farlo.

Sappiate che questo è un lavoro, (infatti molti mi dicono che non è facile) ed è una cosa che dovrete fare.

Dovrete parlare, dovrete uscire, dovrete chiedere aiuto alle persone che già ci sono riuscite.

Quindi se vi vorrete mettere via

100.000\$ ascoltate me visto che li ho già accumulati.

Se invece vorrete mettervi via un miliardo seguite Warren Buffet, mentre se vorrete avere 1.000\$ al mese seguite i vostri amici con cui andate a sbronzarvi al bar ecc. ecc.

Dovrete capire quali sono le abitudini, gli hobby e le passioni che hanno le persone che hanno quel risultato.

Molti pensano che questa sia una cosa metafisica, ma in realtà è esattamente così come vi sto dicendo.

Se io vi dico di vendere a prezzi alti e invece voi seguite quelli che vendono i prodotti a 10\$ è ovvio che non ce la farete (poi non lamentatevi).

Se io vi dico che per fare 100.000 \$ ci

vuole un conto accumulo e voi invece cercate di accumulare soldi nel conto della carta con cui vi pagate la spesa, poi non dovete lamentarvi se non avrete i risultati sperati.

Quindi dovrete acquisire le abitudini di chi ha già ottenuto i risultati che vorrete ottenere anche voi.

Dovrete farvi violenza e per il risparmio ora vi svelo un trucco che io uso sempre: come vi ho detto prima, quando avrete un po' più soldi, entrerete in modalità acquisto.

Quali sono queste cose per le quali spenderete molti soldi?

Vi faccio il mio esempio: per quanto mi riguarda le cose per cui spendo molti soldi sono computer, cose tecnologiche,

e soprattutto viaggi.

Quindi io quando ho più soldi comincio a guardare quanto costano i voli in Business Class su Emirates (per esempio) fino a Singapore.

Poi vado su Booking e guardo a Singapore qual' è il miglior hotel, guardo e vedo che costa 4000\$, poi guardo cosa visitare ecc. ecc.

In realtà non mi serve andare a Singapore.

Almeno quattro volte a settimana faccio questa cosa (ovviamente non sempre per Singapore, ma per tantissime altre mete nel mondo).

Poi mi freno (a volte non ho la disciplina per farlo, ma quando l'ho fatto vi dico che funziona).

Quando mi sento abbastanza
“comfortable” nello spendere questi
soldi (per esempio per andare a
Singapore), mi impongo di non andarci,
prendo l’equivalente della cifra che
avrei speso per andarci e la passo sul
mio conto deposito.

Ve lo rispiego: siete in una situazione in
cui (capita spesso a tutti) quel mese
avete un po' più di soldi.

Allora entrate in fibrillazione, andate al
centro commerciale e vedete un
computer, o un nuovo cellulare, o
qualsiasi altra cosa.

Non sto parlando di un acquisto che
dovete fare per forza e che vi serve per
lavorare (perché è logico che se avete
solo il cellulare e volete fare business

su internet è impossibile avere solo il cellulare).

Sto parlando di un computer che sarebbe un po' un vizio e che non vi serve per necessità.

Per esempio proprio l'altro giorno volevo prendere un altro MacBook Pro 15 pollici.

Poi mi sono detto: “cosa me ne faccio di due?”.

In effetti è una cosa che non serve (è vero che si vive anche di vizi e di cose che non servono, ma non fino a che non si hanno da parte almeno 100.000\$).

Ragazzi se non avete ancora 100.000\$ da parte dovete essere in panico (soprattutto se avete una famiglia).

Non c'è da scherzare !

Quindi dite: “ok, mi sto per comprare un computer, lo comprerei, li ho”, poi alla fine non lo compro e quei 5.000 \$ li metto da parte nel conto deposito dove non li potrò più toccare.

Tanto avrei spesi lo stesso e così non mi gratifico comprando il computer.

Perciò appena inizierete a pensare alle solite cose insignificanti (del tipo si vive una volta sola, devo appagarmi ecc. ecc.) visto che li starete per spendere lo stesso, li accumulerete.

Questa cosa vi curerà da due situazioni: per prima cosa vi curerà dalla gratificazione immediata, perché uno dei problemi è la gratificazione immediata.

Ragazzi piace a tutti la gratificazione immediata.

La gratificazione è: “voglio qualcosa subito”.

Ho un'urgenza sessuale e voglio farlo adesso (Magari!! Direte voi uomini) ma non è possibile!

Non è possibile neanche per le donne! Però vogliamo subito soddisfare quella cosa ma è molto difficile farlo immediatamente.

Alcune persone mi contattano dicendomi che due giorni fa hanno lanciato le campagne pubblicitarie su Facebook, ma non hanno ancora risultati.

La gente vuole i risultati subito, immediatamente, e questo è un grosso errore!

Questo succede per i social media perché metti un post ed hai subito un

riscontro di quello che stai facendo (in un'ora hai ricevuto tot. like, tot. condivisioni, tutto tracciabile e mentalmente questo ci gratifica in modo immediato).

Mentre invece se volete diventare ricchi dovrete imparare a posporre il piacere immediato per poi arrivare a uscire con tre modelle tutte insieme (ovviamente è una metafora e spero che nessuno si offenda per favore).

Quindi il piacere che vi potrebbe dare l'acquisto del computer, o l'andare alle Maldive lo dovrete posticipare (per carità si vive anche di quello, nessuno è esente da questa cosa, io stesso faccio ancora questi errori, e proprio perchè capita anche a me, e capita a qualunque

livello, posso mettervi in guardia su determinate cose e insegnarvele).

Altro esempio lo avete su internet dove c'è il one click upsell e quindi non dovete neanche tirare fuori la carta.

Quale è il problema di quando comprate?

Il problema è che in contanti non lo fareste (e questo intavola tutto un altro discorso).

Se aveste i contanti non andreste nel negozio a fare acquisti, perché il centro del dolore del cervello è stimolato.

Con la carta invece non è così !

Vi spiego per bene come funziona questa cosa su di noi a livello inconscio.

Mettiamo che io stia per comprare un oggetto che costa 10\$.

Quello che succede è questo: io do i 20\$ al negoziante e il negoziante mi ridarà indietro l'oggetto più il resto di 10\$.

Il mio cervello registra che io ho perso 10 in questo scambio perché ti ho dato 20 e ne ho ricevuti 10.

Se non torna nulla si capisce ancora meglio: ti ho dato dei soldi, non torna più niente, tu mi dai l'oggetto ed io "ho perso" i miei soldi.

Oppure se mi dai il resto, il mio cervello registrerà che avrò avuto meno di quanto ho dato.

Il centro del dolore del cervello (ed è stato visto dall'Università della Pennsylvania) è stimolato on l'utilizzo dei contanti.

Con la carta invece succede un'altra

cosa: io ti do la carta (mettiamo che sia un bancomat e mettiamo che ti do ti do la mia American Express), tu me la ridai indietro uguale più l'oggetto.

Il cervello non registra che ho perso soldi.

Voi mi direte che lo sapete che vi hanno preso i soldi dalla carta, ma questo non c'entra.

A livello inconscio il tuo cervello non l'ha capito.

Ecco spiegato il perché adesso si usano le carte!

Stanno eliminando sempre di più quella che si chiama friction (cioè l'interazione dove si mette il codice PIN) in modo tale che la gente non si accorga quasi per niente delle sue spese, e faccia

sempre più acquisti.

Online basta anche un solo click e si paga.

Con Apple Pay non tiri nemmeno fuori il cellulare dalla borsa.

Ci sono alcuni siti che vi chiedono di convertire tutto in token.

Perciò se do la carta e poi me la ridanno assieme all'oggetto non mi accorgerò (a livello inconscio) dei soldi che starò spendendo.

Questa cosa sarà inevitabile, ma dovrete esserne consapevoli, perché altrimenti se non avrete il controllo di tutto ciò (che potreste pensare essere inutile) sarete nei guai.

Quindi direte: “ok, sto per spendere dei soldi, non li spendo e li metto nel conto

accumulo”.

In questo modo la prima cosa che farà il non spendere quei soldi sarà curarvi dalla gratificazione immediata.

La seconda cosa è che sposterà il vostro valore dallo spendere al risparmiare.

Adesso vi faccio un discorso sul valore e sarà molto interessante per chi pensa che la value ladder sia la scala valoriale e robe simili inesistenti.

Chi preferisce spendere invece che risparmiare, non diventerà mai ricco!!!

Questo perchè chiaramente il suo più grande valore è sullo spendere e non sul risparmiare.

Se io ti do 20 \$, e la prima cosa che fai è spenderli, capisci che il tuo valore più alto è per la spesa piuttosto che per il

risparmio.

Ciò che fai prima, identifica la tua priorità.

Se io ti do 1 milione e la prima cosa che fai è comprare la Lamborghini, avrai più valore sulla spesa piuttosto che sul risparmio.

Non mi hai detto “me li metto in banca”, oppure “me li metto in banca e poi li investo”.

Questo significa che il tuo valore primario nella vita è spendere ed avere una gratificazione immediata.

Probabilmente avrai una fantasia su quella che è la vita da ricchi, ma non hai i valori che ti porteranno lì.

Non diventerete mai ricchi se non risparmierete e non investirete.

Non ci sono altri modi !

Potrete anche fare 1 miliardo al mese, ma se spenderete 1 miliardo ogni mese, resterete sempre poveri.

Questa cosa la sappiamo tutti razionalmente, ma a livello inconscio no, in quanto non la applica quasi nessuno.

Quindi se non riuscirete a mettervi via i soldi, vorrà dire che per voi quella non sarà una priorità (anche se a voce direte il contrario!), infatti se spenderete i soldi invece che accumularli vorrà dire che non vorrete risparmiare.

Per le cose che hanno un'alta priorità, tutti noi riusciamo sempre a trovare soldi e tempo per farle.

Ho conosciuto persone che avevano

perso il lavoro, ma che riuscivano sempre a trovare i soldi per comprare le sigarette o per comprare le proteine in polvere.

Le donne trovano sempre i soldi per comprare le scarpe, oppure per le borse, oppure i soldi per andare dal parrucchiere tutte le settimane.

Qualunque cosa alta nelle vostre priorità, determinerà le vostre azioni e le vostre azioni determineranno i vostri risultati.

Se non avrete il vostro valore più alto nel mettervi via i soldi e nell'investire e queste cose non saranno per voi gerarchicamente superiori allo spendere, continuerete a spendere più di quanto risparmierete.

Poi penserete che quello che vi avanzerà lo metterete via. Questo mi pare sia stato Warren Buffett a dirlo, comunque è importante capire che dovrete spendere quello che vi rimarrà dopo il risparmio, e non risparmiare quello che vi rimarrà dopo aver speso, perché altrimenti non vi rimarrà niente.

Non a tutti piace spendere.

Abbiamo due tendenze naturali:
risparmiare e spendere.

Io sono uno che spende.

Quindi io mi dovrò fare della violenza per non spendere soldi.

Ci sarà una disciplina da seguire, non sarà tutto ovvio o automatico.

Io spendo perché mi piace spendere e quando esco di solito offro.

A volte lo faccio prima di tutto per evitare situazioni imbarazzanti perché c'è sempre quello che non vuol pagare. Poi, come secondo motivo, lo faccio perché sono un tipo generoso, mi piace farlo e faccio tanta beneficenza e donazioni (di solito le persone generose sono le persone che spendono in tutto, anche in beneficenza).

Al contrario, ci sono invece quelli che non spendo in niente (i saver).

Entrambe le due categorie vanno bene, ed hanno vantaggi e svantaggi.

I saver di solito sono quelli che fanno sempre brutte figure: non hanno mai soldi, tirano fuori la calcolatrice, discutono per i 5 \$ in più ecc. ecc. mentre gli spenders spendono in tutto.

Ora il problema è che se avrete la priorità nello spendere, per voi sarà difficilissimo mettervi via 100.000\$ o un milione o costruire prosperità.

Vi rendete conto?

Non potrà mai succedere !

Continuerete a spendere tutti i soldi che vi entreranno.

Vi avviso: quando andrete da 0 a 30.000\$ al mese, se non sistemerete questa cosa, non vi servirà a nulla arrivare a quella cifra.

Magari vi rimarranno leggermente più soldi perché ce ne saranno tanti.

Oppure potrebbe non succedere.

Conosco persone che quando sono arrivate a più di 30.000\$ erano in debito.

Erano persone che guadagnavano 1.500 \$ al mese, e che avevano un mutuo di 30 anni sulle spalle.

Ovviamente una volta arrivati a 30.000\$ secondo voi cosa hanno fatto?

Sono andati in banca, hanno dimostrato che guadagnavano 30.000\$ al mese e hanno fatto un mutuo per 5 milioni e sono andati a vivere in un attico.

Poi si sono presi la Porche, ed hanno speso tantissimi soldi in capricci, invece che risparmiarli o investirli.

Tutte queste cose sono cose importanti, perciò spero che vi siate segnati tutta la conoscenza che ho condiviso con voi, perché queste sono esattamente tutte le cose che dovrete applicare.

Quando osservate le persone che hanno

successo, sappiate che hanno applicato alla lettera queste cose.

Personalmente giro il mondo, studio, e applico tutte queste cose (sono ore e ore di studio e di riscontri psicologici che vanno dall'uso della carta di credito, al come risparmiare i soldi, al dove metterli ecc. ecc.)

Nel momento in cui avrete 100.000\$ dovrete decidere quanti soldi vi vorrete tenere in banca per la vostra sicurezza.

A parer mio, per la vostra sicurezza, e se avrete uno stile di vita normale dovrete tenervi almeno 100.000\$.

Se andrete sotto i 100.000\$ di liquidità non andrà bene.

Però c'è anche chi pensa che tenersi via anche 50.000\$ di quei 100 accumulati

vada bene.

Quegli altri 50.000\$, andranno spesi solo ed esclusivamente per assets.

Quindi (per esempio) comprerete una casa che metterete in affitto, e che col tempo salirà di valore.

Nel caso avrete via 200.000\$, vi terrete fermi e liquidi 100.000\$, mentre con gli altri 100.000 comprerete un immobile o una quota di un immobile (per esempio) a 100.000\$.

Perciò questi secondi 100.000\$ li farete scomparire in qualcosa che a lungo andare varrà di più e nel frattempo vi pagherà un affitto.

Ovviamente non prenderete questi 100.000\$ e comprerete la Mercedes perché altrimenti tutti i ragionamenti fatti

fino ad ora varranno meno di zero.

Infatti tutto questo non è opinabile.

C'è una tendenza a pensare che tutti i soldi debbano fare altri soldi.

Per quanto mi riguarda questo è falso e vi dico anche il perché.

La gente solitamente penserà “eh ma avere 100.000\$ li fermi non ti renderanno nulla”...

Quindi?

Cosa ne facciamo di questa affermazione stupida?

Non tutti i soldi vi dovranno fare altri soldi.

Non è stupido avere un cuscinetto di cash via per le emergenze perché le emergenze succedono: un'operazione chirurgica, una sfiga, c'è da andare in un

posto, bisogna pagare qualcosa, viene giù il tetto della casa, state male e dovete stare a casa tre mesi in trazione. Se io domani dovessi essere costretto a stare a casa tre mesi in trazione certamente non morirei di fame.

Certamente non sarei felice, avrei difficoltà, magari mi spenderei parecchie centinaia di migliaia di euro, ma potrei anche andare avanti anni stando a casa in trazione (ovviamente adesso spero di non finire in trazione).

Però ci siamo capiti?

Sono le emergenze della vita !

Bisognerà stare attenti, a volte capitano le sfighe, capita che ci siano cose che non funzionino ecc. ecc.

Non dovrete cercare di far fare ai soldi

qualcosa che non compete ai soldi stessi.

Adesso (soprattutto se siete molto giovani) se avete via solo 5.000 \$ dovete finirla con questa mentalità del diventare ricchi senza fare sforzi o nel diventarlo facilmente.

Quei 5.000\$ non vi faranno niente.

Non li potrete investire.

Mi arrivano messaggi di ventenni che mi scrivono che hanno avuto 10.000 \$ e che non sanno cosa farne.

Ovviamente nulla !

Oppure al massimo, la cosa più intelligente da fare è investirli su voi stessi in corsi per capire come fare più business ed aumentare quei margini in modo da incrementare quei 5.000\$.

Quelli che mi chiedono "dove metto quei 5.000\$ perché mi fruttino?"

Bè una cifra così bassa non vi frutterà mai nulla!

In banca non c'è nessun investimento dove quei 5.000 \$ fruttino qualcosa.

All'inizio io ho speso i primi soldi per comprare un corso che mi ha insegnato come fare business on line.

Investite su di voi, comprate un libro, comprate un corso che vi apra la mente. Parlate con qualcuno, fate una sessione di coach con qualcuno che vi dica come fare a migliorare e a marginare sempre di più.

Se avete 2.000 \$ via, quei 2.000 \$ in banca non vi frutteranno nulla.

Così come se avrete 20.000\$ via, non ci

sarà nessuna banca che vi darà il 500% al mese in modo tale che vi possiate ritirare con 20.000\$.

Mi dispiace ma questa cosa non esiste ! Ecco perché dovrete accumulare più soldi e dovrete aumentare i margini di vendita (e su questa cosa il consenso è unanime).

Perciò all'inizio dovrete investire su di voi.

Investire su di voi non è una frase Zen, ma dovrete acquisire le giuste informazioni.

All'inizio l'investimento da fare sarà quello.

Poi si penserà ad altre cose, ma prima dovrete mettervi via i primi 100.000\$ perché altrimenti parliamo del nulla.

Cifre piccole come 15.000 \$ dovreste investirle nel vostro business.

Quello è un investimento!

Fate un vostro business, capite come fare un business per insegnare qualcosa. Se pensate che ci sia mercato, capite per esempio come fare un business di videocorsi, lanciate le prime campagne che magari vi vendono anche poco, e allora a quel punto comincerete a ingranare reinvestendo quei pochi guadagni in marketing.

All'inizio non si potranno investire così pochi soldi in immobili, in borsa o in robe serie.

Vi potrei anche consigliare di tenervi in banca una cifra così bassa come 5.000\$, ma questo significherebbe che ne starete

guadagnando solo 1.000, e ciò vorrà dire che non riuscirete mai ad accumulare i famosi 100.000\$.

Quindi il trucco è usare quei 5.000\$ (meglio se parte di quei 5.000) per studiare, leggere libri, fare corsi finchè non arriverete a capire come incrementare il vostro income.

Alcuni soldi sono da considerarsi “assicurazione”. L'assicurazione (da sempre) si paga.

Io per esempio pago tutti i mesi un'assicurazione sanitaria internazionale pari a 600 \$ (Allianz).

Questa assicurazione mi dà copertura territoriale per qualunque emergenza mi capiti in tutto il mondo compresa la Palestina le isole minori, il Tobago ecc.

Se mi dovesse capitare di essere in Tobago e mi dovessi rompere un alluce, andrei all'ospedale e me lo riattaccherebbero.

Se mi dovesse capitare di dovermi operare (anche per cose gravi), potrei farlo ovunque mi trovi in quel momento. Questo perché faccio un sacco di soldi e non mi va di risparmiare sulla salute.

Se adesso vado a Chicago e c'è una lastra di ghiaccio per terra, scivolo e mi spacco una gamba cosa faccio?

La vita è piena di imprevisti.

Per avere la sicurezza che qualsiasi cosa mi capiti mi vengano a prendere ovunque io sia, e mi diano le cure massime, io pago ogni mese.

Non è che pagano loro.

E' un'assicurazione!

Ho un'assicurazione sulla vita, ho delle polizze, perché almeno se mi dovesse succedere qualcosa, qualcuno poi si prenderà qualche milione.

Questa è un'altra cosa a cui dovrete pensare quando inizierete a fare un bel po' di soldi (questo significherà anche avere la testa sulle spalle).

Se la vostra assicurazione copre solo l'Europa, e durante un viaggio sarete costretti a fare uno scalo in Thailandia e vi beccate un virus cosa fate?

Se siete in America cosa fate ?

In America dilapiderete qualunque patrimonio, forse reggerebbe solo il conto in banca di Berlusconi.

Se vi rompete una gamba e ve la fate

rimettere apposto in America vi partiranno 100.000\$ come nulla.

Quindi i miei 600 \$ al mese valgono questa copertura in tutti i paesi.

I soldi sono la stessa cosa; ma se io ho un conto con 100.000\$ che mi fa “respirare” qualunque cosa succeda, non è corretto pensare che quei 100.000\$ debbano incrementarsi.

Anche se c'è l'inflazione importa poco, intanto ho quei 100.000 che mi aspettano e che mi fanno da cuscinetto per qualunque emergenza.

Quelli sono i soldi “assicurazione” che non toccherete mai.

Sarete voi a pagare l'assicurazione e non viceversa.

Quindi se avete dei soldi fermi dovrete

piantarla di cercare di farli fruttare come dei criceti sulla ruota o come delle persone poco furbe.

Sotto i 100.000\$ non potrete investire in nulla.

Sui 100.000\$ anche se avrete un ritorno spaziale del 10% all'anno (con l'immobiliare per esempio) saranno solo 10.000 \$ all'anno.

Potrete iniziare a ragionare di investimenti (se non avrete uno stile di vita alto) quando magari avrete dai 300.000 ai 500.000\$ (da investire!! e non quelli che non si toccano).

Quindi se ne avrete 100.000 da parte, ne userete altri 500.000 per esempio per avere un piano che vi dia il 10% all'anno.

Questo non accade quasi mai se non con l'immobiliare.

Così avrete 50.000 \$ di interessi tutti gli anni.

Così ci potrete vivere.

Io non ci riesco però magari c'è chi ci riesce.

Nel mio caso se lo faccio tutto in equity, con lo stile di vita che ho mi servirebbero due milioni e mezzo investiti al 10% all'anno.

Perciò se avrete meno soldi non li potrete investire.

A me dispiace, ma ci sono ragazzi che hanno 1.000\$ da parte e vogliono sapere in cosa investirli.

Risposta: in nulla, se non nel comprare libri e nel continuare a formarvi.

Il migliore investimento è quello all'inizio.

Non potrete far fruttare pochi soldi, quindi dovrete far fruttare la vostra testa, in modo che la vostra testa possa produrre qualcosa che poi vi possa far fruttare più soldi.

Poi se partirete da 5 milioni o da 3 milioni o da 500.000\$ è ovvio che così giocherete a un altro livello, e magari 50.000 \$ li dedicherete alla vostra formazione, e ve ne terrete in banca 100.000\$ e ne avrete 4-500.000\$ da investire.

Io non ero in questa posizione quando sono partito.

Se partirete così, avete tutte le mie congratulazioni.

Un' altra cosa che vi dovrete far entrare in testa è che i guadagni con percentuali altissime a zero rischio non esistono! Sono solo specchietti per le allodole per rubarvi i soldi.

Il problema è che voi volete tanto per poco.

Ecco come funziona: voi volete un ritorno del 500% mettendo 5.000\$.

In questo modo finisco per rubarvi tutto e dandovi niente.

I truffatori funzionano così: vi prendono il poco che avete per niente perché voi volevate tanto per poco (questa è una tecnica di truffa molto usata per accalappiare i polli).

Tornando al discorso del lasciare 100.000\$ fermi in banca come accumulo

sono certo che molti lettori non saranno d'accordo.

Ora vi faccio questa domanda: Vi piacerebbe avere 1 milione di dollari da parte?

Per chi ha già un milione da parte vi piacerebbe averne uno in più?

Credo che il 99,99999% risponderebbe di sì.

È tanto un milione oggi ?

Bè, direi che averlo non sarebbe male. 40 anni fa 1 milione valeva molto di più?

Certo che sì, ma adesso vi fa schifo?

E' questo il ragionamento.

Pensare all'inflazione è un errore.

Quindi se vi do un milione che fate?

Non lo accettate ?

Un milione 40 anni fa era molto ma molto ma molto ma molto ma molto di più di adesso.

Ma se avete un milione da parte adesso non è che siete poveri.

Mi chiedete se sia possibile che l'inflazione se li mangerà tutti ?

Allora cosa fate?

Dato che l'inflazione se li mangia non li tenete in banca?

Non avrete mai un conto?

E' se vi capita qualcosa come fate ?

Considerate che poi c'è un effetto compounding e la mente si abituerà a fare il salto di qualità.

Bisognerà però iniziare con

l'accumulare i primi 100.000\$.

C'è gente che pensa sia stupido aver via

2.000 \$ perché c'è l'inflazione.

E se avrete bisogno di comprare un biglietto da 5.000\$ cosa farete?

Oltre un certo livello questo ragionamento a me va bene, ma comunque vi esorto a continuare a risparmiare lo stesso.

Io continuo a risparmiare e credetemi che per gli standard di chiunque ho via molta liquidità.

All'inizio dovrete risparmiare il 40% dei vostri introiti e poi li reinvestirete. All'inizio la percentuale sarà risparmio tantissimo e investo pochissimo.

Poi questa percentuale potrà cambiare, ma comunque vi consiglio di continuare a risparmiare.

All'inizio metterete via il 40% e di quel

40% non investirete niente.

Poi quando avrete via 400.000, di quella cifra ne investirete 300.000, ma comunque coi 100.000 rimanenti continuerete ad alimentare quel conto accumulo.

Dovrete capire la differenza fra risparmiare e investire.

Se io ho 100.000\$ nascosti che non tocco, non si tratta di un investimento.

Il risparmio esiste.

Non dovete investire e basta perché quando poi vi capiterà la problematica grossa lo capirete purtroppo a vostre spese.

Per i più giovani consiglio di andare in affitto e lasciare la casa dei genitori quanto prima per un discorso di mindset.

In quel caso non è una questione di soldi, soprattutto se vivete in un ambiente depotenziato (praticamente quasi tutti, a meno che voi non siate figli di imprenditori o investitori, siete nati in un ambiente depotenziato).

Questa è la storia dell'umanità; non è colpa vostra o dei vostri genitori.

Non vi sto dicendo che sono persone brutte e cattive.

Semplicemente vi daranno quello che vi potranno dare.

Per chi volesse trasferirsi all'estero un'ottima meta per iniziare è lo UK.

Qui avreste solo il problema del cambio.

Di solito il deposito da dare per l'affitto di una casa è un mese più 100 Pounds.

Quindi se vi trasferirete in una casa da 500 Pounds, dovrete dare come caparra 600 Pounds, più altri 500 Pounds per il primo mese.

Di solito è così in tutta l'Inghilterra.

Non sono né tre mesi, né due mesi.

Dovrete dare come inizio 600 Pounds più il primo affitto.

Quindi in totale saranno 1.100 Pounds.

Ovviamente se andrete a Londra sarà un problema.

Però se andrete a Nottingham (per esempio) che non è lontanissima da Londra, oppure in paesi come Leeds, Sheffield ecc. potreste vivere abbastanza bene.

Potrete prendere una piccola casa a 500 Pounds, senza grosse pretese.

Vi fareste la vostra spesa, vi paghereste le vostre utenze e all'inizio potrete vivere tranquillamente con 1.000 Pounds.

Perciò se guadagnerete 2-3.000 \$ al mese, come inizio potrete andare tranquillamente in Inghilterra.

E' chiaro che se vorrete andare a Londra centro, non ci starete mai con le spese. Stesso discorso se vorrete andare a Dubai o a Monaco.

Ci sono dei posti che costano tanto e quindi ci sono due opzioni: o avete un cash flow notevole, oppure dovrete posticipare il vostro trasferimento in quei luoghi.

Quando avrete una disproporzione fra quello che guadagnerete e quello che

spenderete, potrete iniziare a risparmiare ed eventualmente ad investire.

Mettiamo che spendiate 1000\$ al mese, poi iniziate a fare business online e vendete videocorsi (per esempio) e all'inizio non ce la fate.

Poi fate la prima vendita ad alto prezzo (per esempio a 1.000\$).

Quindi prenderete quei 1.000\$ che avrete appena guadagnato e comprerete un altro corso per ottimizzare meglio il processo.

Poi modificherete il vostro videocorso e il suo processo di vendita.

Poi inizierete a vedere le prime vendite una dopo l'altra.

Poi farete una sessione di coaching e

magari inizierete a guadagnare 4.000\$.
Così di quei 4.000 magari 2.000 li
farete sparire e li metterete da parte,
oppure comprerete ancora un altro corso
e alla fine ce la farete!

Di solito le cose vanno così.

Non c'è una cifra prestabilita.

E' come quando le persone ti chiedono
quanto ci vuole per vivere in quel posto.
Ovvio che dipende.

Io ho fatto il calcolo che con quello che
guadagno io negli Emirati per esempio
sono top 40% fra tutti coloro i quali
abitano qui.

Mentre rapportato a livello mondiale,
sono top 0.6%.

Quindi negli Emirati (per esempio) la
maggior parte della gente guadagna un

milioncino netto all'anno.

Io vi ho dato lo standard della perfezione.

Poi più ci arriverete vicini, meglio sarà per voi.

Anche io a volte faccio degli errori.

Più avrete le carte piene, più sarete pericolosi quando sarete in giro.

Io, per esempio la dovrei finire di uscire con la carta (quella nera), perché ho il vizio di portarmela dietro per ragioni di sicurezza (mi dico che se una non va, uso l'altra).

Una volta avevo 3-4000\$ su un conto e quindi l'ho svuotato, in quanto una cifra così bassa per me non ha senso averla ferma su un conto.

Ma in teoria quei vestiti non mi

servivano.

I “Saver” vanno bene all'inizio.

E' anche vero che i Saver hanno alcuni problemi.

Innanzitutto devono capire che bisogna anche spendere dei soldi.

Molti hanno il difetto che vogliono tutte le informazioni gratis, ma non funziona così!

Questo vuol dire voler ottenere qualcosa per niente.

Tutto ciò potrebbe essere pericoloso e potrebbero farsi rubare poco per niente perché vogliono avere tanto per poco.

I saver devono allenarsi a spendere (non troppo, ma il giusto).

Soprattutto se arrivano al punto in cui i soldi li hanno e stanno bene è un

problema se ancora non spendono niente.

Ci sono persone che guadagnano un milione netto al mese e non offrono mai il caffè.

Oppure persone che stanno male e vanno in ansia perché si devono comprargli auricolari nuovi per il telefono e magari hanno da parte 500.000\$ e guadagnano 40.000 \$ al mese.

Direi che se vi ritroverete in questa situazione avrete dei problemi e quindi dovrete allenarvi a spendere.

Sarà come allenare un muscolo (in termini figurati), più lo allenerete e meglio sarà.

Fare un mutuo per la casa dove andrete a vivere è stupido perché la casa dove si

vive non è un investimento, ma è una cosa che costa.

Quindi se farete un mutuo per la vostra casa, sarete appena entrati in debito per comprare una cosa che quando l'avrete vi costerà ancora più soldi.

Mentre invece se farete il mutuo per una casa che darete in affitto potrà essere un'operazione finanziariamente intelligente perché userete i soldi di qualcun altro per comprare una cosa che vi darà più soldi di quelli che dovrete dare alla banca.

Il discorso del mutuo è un grosso problema da spiegare agli Italiani.

Anche io molte volte ho fallito nella spiegazione.

A livello finanziario non è

contestualizzabile.

E' contestualizzabile a livello personale, cioè se avrete voglia di farvi il mutuo per casa vostra ve lo fate e nessuno vi dirà nulla.

A livello finanziario resterà sempre una scelta sbagliata, come resterà sempre una scelta sbagliata a livello finanziario volare in business (ed io ci volo per esempio).

Finanziariamente, spendere 4.000 \$ quando invece ne puoi spendere 400 per una cosa che appena arrivi a destinazione è andata in fumo non è intelligente.

Io li spendo perché voglio stare comodo, ma a livello finanziario non ha senso.

Quindi casa vostra, sarà sempre e comunque un costo e sarà gestibile nel bene o nel male.

Anche l'affitto è un costo, ma se un domani dovesse succedere qualcosa io alzo i tacchi e vado altrove.

Poi se uno vuole casa propria la può sempre comprare, questo è soggettivo, ma siate consapevoli che sarà sempre un errore finanziario.

Perciò abituatevi a risparmiare denaro e a non metterlo in cose strane dai ritorni stratosferici che nemmeno voi capite.

Tenetevi un po' di cash in banca per le emergenze...non si sa mai come possono andare le cose nella vita !

CAPITOLO 4

LA DIFFERENZA FRA CHI VINCE E CHI PERDE

Non c'è un singolo fattore che impatta sul denaro, ma ci sono una serie di fattori che incidono in simultanea.

La cosa più importante è la parte invisibile.

Quindi il tema è che tutto quello che è invisibile impatta molto di più della parte visibile.

Il motivo per cui alcuni diventeranno ricchi e altri non lo diventeranno mai è semplicemente perché la parte tecnica

incide, ma fino a un certo punto.

Quello che hanno fatto le persone che hanno ottenuto grandi risultati è stato cambiare la loro testa.

Per alcune persone che già ottenevano risultati in altri ambiti tutto questo è stato più semplice; per esempio per un atleta che è stato un campione di nuoto sarà più semplice diventare un campione anche in un'altra cosa simile, in quanto sarà abituato a fare quello che va fatto e a rispettare determinate regole.

In questi anni ho visto migliaia di persone e quindi ho una vaga idea di ciò di cui vi sto parlando.

Inoltre c'è sempre una definizione di successo che è diversa per ogni persona. Il successo e l'insuccesso partono da

fare delle cose facili da fare, ma anche facili da non fare.

Il risultato (purtroppo) all'inizio è invisibile.

Quindi se voi inizierete a imparare, a studiare, a leggere un libro in più, farete un corso ecc. alla fine quel risultato purtroppo sarà invisibile.

E' come se adesso vi metteste a fare 50 flessioni.

Alla fine avreste un risultato che non si vedrà, vi faranno un po' male le braccia e le spalle, ma nulla di visibile.

Ma se continuerete a fare queste piccole cose che sono invisibili, a un certo punto queste cose si accumuleranno e quindi diventeranno quello che nel nella Finanza è chiamato interesse composto.

In questo caso è come se diventerete voi “composti”, nel senso che diventerete migliori in sempre più ambiti e a quel punto sarà più facile essere una persona migliore ed attirare più denaro.

Il denaro non si crea con la tecnica ma si crea con la persona che diventerete, quindi diventando un determinato tipo di persona, attrarrete automaticamente una certa quantità di denaro e la fatica in questo caso la si pesa di solito in grammi.

Invece se continuerete a non fare le cose (facili da fare, ma anche facili da non fare), a un certo punto il peso di quello che non farete, e dei risultati che non otterrete si peserà in tonnellate perché continuerete a vedere persone che

otterranno risultati e che diventeranno di successo o che magari saranno meno intelligenti di voi, però guadagneranno più di voi.

Come sarà possibile tutto ciò?

Tutto ciò sarà possibile perché il denaro non ha nulla a che fare con la vostra intelligenza, ma ha a che fare con questo discorso.

Dovrete fare le cose che ci saranno da fare, dovrete pagare il prezzo che ci sarà da pagare, e poi a un certo punto quando continuerete a pagare quel prezzo, i vostri risultati cominceranno a diventare sempre più grandi perché avrete fatto le cose che c'erano da fare e anche se il risultato all'inizio sarà invisibile, poi dopo lo vedrete tutto insieme.

Sarà fondamentale l'essere grati, perché nel momento in cui sarete grati, sia per quello che riceverete ma anche per quello che darete, sarete sempre ricchi abbastanza e non avrete bisogno di cercare altre cose.

A un certo punto bisognerà anche fermarsi e smettere di continuare a pensare ad accumulare, infatti ci saranno anche dei momenti in cui bisognerà meditare ed essere grati per quello che si ha perché è questa la vera ricchezza. Quindi far soldi (purtroppo) non ha a che fare con la tecnica. La maggior parte della gente che è diventata ricca, probabilmente ha acquisito una certa mentalità, ed ha incominciato ad estenderla in un settore dove aveva delle

abilità da sviluppare.

Certamente avrà imparato, avrà studiato sarà andata in giro per il mondo a fare corsi (io stesso spendo delle cifre imbarazzanti in corsi).

Considerate che c'è un mentore diverso per ogni fase in cui sarete nella vita, quindi probabilmente il mentore che cerca una persona che guadagna (per esempio) 1.000.000 di dollari l'anno, sarà diverso da quello che cercava 5 anni prima quando guadagnava 30.000 dollari l'anno.

Oggi siete in un periodo più fortunato del mio perché quando io ho incominciato a fare formazione era necessario prendere un aereo e attraversare il mondo e qualche anno fa

non c'erano molte informazioni perché internet era solo agli inizi.

Adesso tanta formazione ormai è online e quindi se prendete per esempio Udemy è piena in questo momento di tante cose in determinati settori, quanto meno per farsi un'idea di quello che è quel mercato, di quello che è quel business, o di che potenzialità ha quel settore.

Più vi formerete, più sarà facile fare soldi perché c'è una grande necessità di business online visto che siamo solo all'inizio e si aggiungono in continuazione persone che cercano informazioni in rete.

E' molto importante anche il mercato su cui vi focalizzerete.

Se non punterete solo al mercato italiano

ma punterete al mercato mondiale, il tutto diventerà poi un'altra sfida.

Perciò le abilità che vi porteranno da uno step a un altro, saranno sempre diverse una dall'altra.

Quindi step dopo step, ci saranno sempre altri imprenditori che avranno già attraversato quelle problematiche, perciò la cosa importante sarà che vi andiate a cercare la persona che avrà già ottenuto il risultato che vorrete ottenere anche voi, e cerciate di apprendere da lui quanto più possibile.

Se non potrete seguirlo fisicamente (perché lontano da voi), cercate di leggere quello che gli è successo, la sua bibliografia, cercate seguirlo su Facebook e cercare di rimanere in

contatto con lui in modo che possiate assorbire la sua mentalità.

A qualsiasi livello sarete, avrete sempre a che fare con la paura.

Magari all'inizio avrete la paura di sbagliare (che inciderà poco).

Poi mano a mano che sarete un pochino più in alto avrete paura di sbagliare nel prendere decisioni più grosse, e questa paura potrebbe incidere molto di più.

Ma se si vorrà crescere, questa paura andrà sempre distrutta a qualsiasi tipo di livello.

Esistono due tipi di paure: la paura reale, e la paura immaginaria.

La paura reale è quella che si ha se (per esempio) se inizia a muoversi il soffitto di casa e dobbiamo scappare fuori causa

terremoto.

Quella è una paura reale, ma poi tutto il resto sono paure immaginarie.

Quindi a qualunque livello avrete paura.

Esempio: una volta magari avevate paura di comprare il primo immobile, poi di comprare il primo palazzo, mentre adesso avete paura nel fare un'operazione da 10 milioni.

Non a caso una serie di tematiche vengono fuori anche dalla paura dei collaboratori.

Infatti più crescerete e più dovrete gestire anche le loro paure oltre alle vostre.

Perciò la prima cosa sarà rendersi conto che tante paure sono immaginarie.

Per esempio, la paura di perdere soldi è

una paura immaginaria, o la paura di non riuscire è una paura immaginaria.

Quindi nel momento in cui vi renderete conto che sarà tanto vera quanto falsa, allora la vostra prospettiva inizierà a cambiare, perché non saprete cosa potrebbe succedere nel fare un certo tipo di esperienza e magari “la sfiga” che in qualche modo vi arriva, poi potrebbe essere un vantaggio in un'altra situazione.

Per esempio uno dei motivi per i quali insegno a investire in immobili è perché quando ero ragazzino hanno pignorato la casa a mia madre e quindi trovandomi in questa situazione ho dovuto capire cosa significa fare uno stralcio, fare un'asta ecc. ecc.

Questa cosa mi è servita perché così ho imparato a fare operazioni immobiliari. Però al momento magari non te ne rendi conto, se hai 20-21 anni, vedi che tolgono la casa a tua madre, non sai bene come comportarti e come gestire la situazione.

Solo dopo ti rendi conto che quella cosa è stata importante perché ti ha permesso di imparare cose che ti permettono di produrre soldi.

Per questo motivo ogni tanto è importante anche fermarsi e pensare che quello che sta accadendo è la cosa migliore che ti può accadere.

La paura c'è già: per esempio c'è la paura di quello che pensano gli altri, la paura con gli investitori ecc.

Ci sono un sacco di situazioni in cui aver paura, ma le persone che hanno coraggio agiscono nonostante la paura. Io stesso tantissime volte ho paura; ma credo che a un certo punto bisogna fermarsi e cominciare chiedersi se questa paura sia reale o non sia reale. E se è reale, che cosa posso fare per limitare il rischio?

Per esempio ricordo la mia prima negoziazione, e per limitare il rischio mi sono letto tutti i libri di negoziazione perché sapevo che avrei dovuto affrontare una situazione difficile e in questo caso provate a immaginare: la negoziazione non è stata per niente difficile anzi, successivamente è diventata una collaborazione.

Prima però pensavo che la persona fosse ostile e invece sono riuscito a trasformarla in un alleato.

Tutte queste cose vi permettono poi di diventare una persona migliore e di superare il problema.

Il punto non è tanto quanto sia grande il problema, ma quanto grandi sarete voi rispetto al problema.

Per qualcuno i problemi possono essere 5.000 \$ per qualcun altro possono essere 50.000 per qualcun altro ancora 500.000.

Per esempio io ho un amico che ogni Natale mi chiama e mi dice che quest'anno salterà per aria.

A Natale scorso mi diceva di aver comprato una villa da 1 milione e non

sapeva dove trovare quei soldi.

Poi il 29 dicembre mi richiama e mi dice che questi soldi li ha trovati.

Il primo anno il problema erano 50.000 euro, poi 200.000 e adesso 1 milione.

Questa roba va avanti da 3-4 anni.

Perciò vi do questo consiglio da applicare ogni volta che avrete paura nel fare qualcosa:

Riflettete un attimo e chiedetevi “se faccio questa cosa muoio?”, bè, se la risposta sarà no, allora quella paura potrà essere facilmente superata agendo e facendo quella cosa.

CAPITOLO 5

IL MINDSET DA VINCENTI

Se avete mire espansionistiche e partite da zero sarà importante capire che i vostri parenti o genitori, per la maggior parte dei casi sono dei perdenti.

È possibile ed è probabile che nessuno stia venendo ad aiutarvi e nessuno vi aiuterà mai.

Quindi (soprattutto per i ragazzi più giovani che mi leggono e che sono

ancora nella fase dell'adolescenza) magari penserete che tra un anno o tra due anni arriverà la vostra mamma o il vostro papà o vostro fratello o vostro cugino che vi aiuterà e finalmente vi farà vedere la giusta strada da intraprendere. Purtroppo per voi non sarà così nella maggior parte dei casi.

Vi faccio un esempio: io in famiglia non avevo nessuno di iperproduttivo o che avesse ottenuto qualcosa di percentualmente rimarchevole o che fosse in linea con quello che volevo ottenere io.

Purtroppo non c'era nessuno in quanto gli altri hanno voluto fare altre cose ed io ho dovuto fare tutto da solo.

Tutto ciò spesso è anche un problema.

Vi faccio un altro esempio (in cui mi sono trovato anche io): mettiamo che vogliate guadagnare 50.000\$ al mese e lo stipendio medio italiano è 21.000 \$ lordi all'anno, mentre voi ne vorrete guadagnare 50.000 al mese (cioè un altro universo, volete prendervi una villa enorme, auto, lusso ecc. ecc.).

Magari parlerete con delle persone che non guadagnano 1.500\$ al mese ma ne guadagnano 3-4.000.

Giustamente, nel loro piccolo cosmo queste persone hanno vinto, in quanto sono ampiamente sopra lo stipendio medio italiano.

Perciò vi daranno dei consigli e magari

voi farete notare loro che non guadagnano 50.000 al mese (che è il vostro obiettivo).

Ovviamente loro vi risponderanno che non fanno neanche 1.500\$ al mese e che di media fanno il doppio o il triplo degli altri e quindi se la giustificheranno in questo modo.

La risposta che vi consiglio di dar loro è questa: "Tu anche se ne guadagni 4.000 non sei al livello in cui voglio arrivare io".

Non è detto che per arrivare a 50.000 devi prima passare da 4.000; infatti quello che farà quella persona magari sarà giustissimo per guadagnarne 4.000, ma sarà completamente errato per

guadagnarne 50.000, e di solito è esattamente così.

Tutto questo per dirvi che c'è la necessità di non ascoltare le opinioni degli altri perchè le opinioni hanno un effetto tragico su di noi.

Eliminate la speranza che attorno a voi si palesi qualcuno che ne sappia, perché non succederà.

Dovrete crearvi la vostra realtà.

Ed è per quello che poi bisognerà andare ai mastermind, agli eventi, o ai corsi, anche per conoscere gente col vostro stesso mindset e con la vostra stessa ambizione (a prescindere da ciò che imparerete).

Stare per due-tre giorni con gente

stramotivata, o con gente ambiziosa, è importante per andare avanti.

Altrimenti il tutto diventerà un problema, perché non potrete sperare che la motivazione, o la propensione ad andare avanti o il non lamentarsi si palesino nella vostra vita.

Non succederà!

Il 99% della gente si lamenta.

Vi ripeto che non sta arrivando nessuno a salvarvi e se non vi darete una mossa sarete nei guai fino al collo.

Detto ciò, con questa nuova e rinnovata consapevolezza dovrete capire che non potrete migliorare se non saprete ora in che situazioni siete, e qual è il vostro punto di partenza.

Dovrete accettare la condizione attuale e capire che non va bene perché se non lo capirete poi non potrete progredire.

Se io voglio perdere peso, devo prima ammettere a me stesso che ho la pancia e poi dovrò mettermi in azione per perdere peso.

Vi posso garantire che (per esperienza mia personale diretta e per esperienza mia personale indiretta di persone vicinissime a me con legami di sangue), che tutto questo non va bene.

E' stato provato in modo scientifico che non funziona e quindi ci vorrà il pugno duro.

Io per esempio ho il pugno duro con me stesso, e viceversa con me non lo ha

nessuno.

Se io parlo con mia mamma al telefono (per esempio) e le dico che sto lavorando tanto, le mi consiglierà di riposarmi.

E' giusto che lei mi dica così perché è una mamma ed è suo dovere, quindi dalla sua prospettiva lei ha ragione ed io ho torto.

Bisognerà essere duri con se stessi: non sarà mai abbastanza, e se farò 100 poi dovrò fare 110, se farò 110 potrò fare 120, se farò 120 potrò fare 130 e così via.

Sono dell'idea che potrò alzare il livello non solo dal punto di vista economico, ma anche delle relazioni.

Considerate che più alzerete il vostro livello economico, più sarà difficile trovare persone con cui legare.

Quando guadagnerete $\frac{1}{4}$ di milione sarà già difficilissimo.

A mezzo milione sarà quasi impossibile. Sopra il milione avrete un grandissimo problema.

Il problema sarà trovare un vostro gruppo di pari e spingervi ancora a un livello successivo.

Se guadagnerete per esempio 200.000 \$ al mese e vorrete andare al prossimo livello, non avrete nessuno con cui parlare, perché non ci sarà praticamente nessuno che guadagnerà una tale cifra.

A livello di stile di vita non vi cambierà

nulla, in quando dopo i 30.000 \$ al mese potrete fare praticamente tutto ciò che potrete fare guadagnandone 50.000 oppure 100.000.

Dopo un po' diventerà una sfida con sè stessi.

Quindi il punto sarà: “con chi ne parlo?”
Anch'io ho bisogno di conforto e di motivazione.

Anche io ho bisogno di persone che mi facciano vedere la strada, ed è per questo che ho i miei mentori e frequento corsi o mastermind di un certo livello.

Il problema è che non potrete parlare con tutte le persone.

Da qui bisognerà ammettere che il classismo esiste e che esistono differenti

classi sociali ma non nel senso di poveri o ricchi.

Io mi trovo benissimo nel parlare con un povero che vuole diventare ricco, oppure con una persona che vuole aprirsi la sua autofficina, oppure con una persona che vuole cambiare livello nel network marketing, oppure con un atleta che vuole fare una gara di bodybuilding.

Mi trovo benissimo con loro perché è gente che ha la mentalità vincente.

E' gente che si promette di fare questo, lo annuncia a tutti e cascasse il mondo fino alla fine ci riesce.

Ci sono due categorie di persone: prima ci sono i vincenti, ovvero persone che si prefiggono un obiettivo e lo perseguono.

E poi ci sono i perdenti.

I vincenti sono quelli che non hanno scuse.

“Io voglio arrivare primo alla gara di bodybuilding” è un obiettivo (che io non condivido perché a me non piacerebbe fare la dieta) ma è comunque un obiettivo rispettabile.

Oppure “io voglio andare da 1.000\$ al mese a 5.000 \$ al mese”.

Ho più affinità (a livello di mindset) con una persona che sta passando da 1.000 a 5.000 \$ al mese che con uno che è stabile e ne guadagna 10.000 da 10 anni e che si è fermato (questo per smontare chi dice che secondo me la gente povera è stupida).

Solitamente chi mi dice che sta bene così e che è lì tranquillo è un perdente!

Di solito sono persone che da anni si giustificano con se stessi e che se la suonano e se la cantano da soli!

Io non ho nessun tipo di rispetto per le persone che sono lì a piangersi addosso e che dicono la parola “almeno” in ogni frase.

Esempio “Eh ma guadagni solo 1.000 \$?” e dopo vi rispondono “Eh, ma almeno non dormo sotto i ponti!”...è una filosofia assurda...è come dire “Eh ma ti hanno amputato una gamba ?” “Eh ma almeno non sono due !!”

Altra cosa: vi dicono che dovrete pensare positivo.

Ma la triste verità è che il pensiero positivo non funziona!

E' provato che non funziona ed è irrealistico avere sempre il pensiero positivo perché tutti noi abbiamo due poli: quindi a volte sono gentile e a volte crudele, a volte triste e a volte arrabbiato e non si potrà mai eliminare l'altra parte.

Quindi a volte sarà giusto sentirsi arrabbiati o tristi o infelici.

Il pensiero positivo, se non è sorretto da nuove azioni congruenti con quel pensiero sarà completamente inutile.

Se penserete e basta, senza fare le cose, potrete anche pensare negativo.

Avrete sempre gli stessi risultati !

Se non agirete sulla base dei nuovi pensieri non cambierà assolutamente nulla!

Il mondo va a rotoli perché le persone non capiscono la relazione tra causa ed effetto.

Cioè se una persona ha una vita pessima, significa che sarà stata causata da qualcosa, ed è su quel qualcosa che bisognerà agire, perché altrimenti quel qualcosa continuerà a causare quegli effetti indesiderati.

Non risolverete nulla parlando, ma dovrete modificare il vostro comportamento, ed il vostro comportamento è un'espressione della vostra mente inconscia, quindi dovrete

prima riprogrammare la vostra mente inconscia.

Altra cosa importante da considerare è che non è vero che c'è gente a cui la vita va bene così com'è.

Qualcuno deve avere poco, perché è così che va la vita e perché se lo cerca lui.

Quando sento che ci sono delle persone a cui va bene il poco non credo a quello che dicono!

Secondo me è solo gente che si è arresa.

Non credo che alla gente piaccia controllare il costo di una vacanza, non credo che il loro sogno da bambini sia stato il non avere i soldi per andare in vacanza, o non potersi permettere di

cenare in un ristorante di lusso.

Ci sono persone che si permettono di dire che tutto ciò dipende.

Invece non dipende da nulla, è solo gente che si è arresa.

Perciò non è possibile parlare dei propri sogni con la maggior parte delle persone, in quanto la maggior parte della gente è dall'altra parte, ovvero dalla parte in cui si sono arrese...è quello il problema!

Quindi dovrete isolarvi.

Ora l'isolamento è pericoloso in quanto non voglio spingere le persone a separarsi (perché sono contrario) quindi, se avete una moglie o un marito non vi dovrete separare, in quanto quelle

sono cose che non funzionano (non ho mai sentito famiglie felici dopo una separazione o dopo che la mamma ha fatto la guerra al papà o viceversa).

Se però siete ancora a casa coi genitori e avete più di 20 anni dovrete lasciare casa, altrimenti diventerete dei bamboccioni.

A meno che non siate cresciuti in una famiglia con persone iperproduttive (e il 99% non lo è), dovrete primariamente lasciare casa.

Non vi sto dicendo che dovrete incolpare vostra madre perché non è una donna iperproduttiva, non è giusto !

Ma allo stesso tempo dovrete essere consapevoli che la maggior parte della

gente non lo è, quindi dovrete andar via da casa.

Non riuscirete a spiegare ai vostri genitori quello che starete facendo!

Sarà impossibile perché non vi capirebbero mai e non li convincerete mai!

Non potrete cambiare la loro testa a 50-60-70 anni !

Quindi accettate per quello che sono i vostri genitori e andate per la vostra strada.

O farete vedere loro coi risultati alla mano che avrete ragione voi, oppure dovrete andar via e isolarvi e non parlarne.

Per esempio mia mamma muore dalla

voglia di scoprire quanti soldi ho in banca.

Una volta gliel'ho detto per farla stare tranquilla ma ammetto di aver sbagliato perché lei si faceva un suo conteggio matematico e mi dava dei consigli.

Io le ho risposto che non essendo un'impreditrice che fa 30.000 \$ al mese non potesse conoscere i ragionamenti di un imprenditore.

Inoltre non sapeva quanti di quei soldi spendevo per il business o quanti ne investivo ecc. quindi dopo quell'episodio le ho proibito di chiedermelo ancora perché lei ha la sua matematica basata sul suo stipendio: “ se ne guadagno 1.000 e ne metto via

300, allora lui che ne guadagna x volte dovrebbe metterne da parte x di più in maniera proporzionale “.

Ma questo ragionamento non è valido per chi non ha uno stipendio fisso e per chi ha numeri più grandi.

E' come se io parlassi con Warrent Buffet e volessi dargli dei consigli sul come gestire il suo patrimonio.

Magari non capirei ciò che dice, e non per questo mi sentirei stupido...penserei solo che è una persona che è a un altro livello rispetto al mio.

Altro esempio: c'è chi fa ancora la lista nomi per reclutare gente nel suo network.

Gente che contatta ancora i suoi

familiari.

E' un discorso matematico che non funzionerà.

A meno che voi non viviate in una famiglia iperproduttiva, (e ce ne sono, anche se io non ho avuto questa fortuna visto che sono l'unico imprenditore e non ne faccio una loro colpa), sarà un problema.

Perciò se vorrete avere del supporto non capiterà, e dovrete arrivare ad accettare serenamente questa cosa.

Non solo, ma all'inizio tutti tenteranno di salvarvi.

Tutti tenteranno di fare quello che in America si chiama "Save".

Se state andando male a scuola (per

esempio), e non riuscite a stare fermi o non avete rispetto per i professori perché non li vedete come un'autorità, o quando vi dicono determinate cose vi annoiano, e quindi non siete “addomesticabili” sarete sicuramente sulla buona strada per diventare imprenditori che non prendono ordini da nessuno e per diventare persone di successo.

Il fatto che non vi si possano dare ordini è indice di intelligenza, ma nella nostra società si pensa che se hai la laurea sei il top.

Aziende come Google e Yahoo non vogliono più la laurea come requisito fondamentale perché hanno capito che il

famoso “pezzo di carta” sul campo serve a poco.

A livello di mindset la motivazione è un problema, perché il pensiero positivo non basta e le persone non vogliono fare fatica.

Un'altra cosa interessante è che nel momento in cui sarete in una situazione A che non vi piacerà, per esempio la situazione in cui guadagnerete 1.000\$ al mese (parlo i soldi perché così almeno non ci si può prendere in giro e così almeno si può quantificare la cosa) e vorrete andare a 10.000 \$ al mese, dovrete sapere che sarà un atto di assoluta violenza!

Non ci si arriva con la grazia, o con

l'essere posati.

Il cambiamento è un atto di assoluta violenza, è una cosa difficile.

Questo è il motivo per cui sono contro le joint ventures.

Cioè io parto con te e andiamo a fare la joint ventures.

Perciò ci mettiamo insieme, mettiamo un po' di capitale a testa, ma se non sai che il processo sarà violento e guerresco (in famiglia si dice che sono uno spartano) e tu invece sei un modello Zen, Universo ecc, e dato che un modello funziona e l'altro no, dopo un po' avremo una sorta di matrimonio in cui io vorrò andare in una direzione e tu vorrai andare nell'altra ma saremo legati.

Per questo, soprattutto all'inizio le joint venture non vanno bene.

Bisognerà avere lo stesso tipo di approccio al business.

Le persone che perdono vivono sempre in un mondo di opinioni e quindi sono convinte che sia tutto assolutamente opinabile e che anche se tu fai A ed io faccio B arriveremo lo stesso al risultato.

Non è assolutamente vero!

Per questo motivo i metodi per vincere bisognerà impararli dai vincenti e non è tutto opinabile “tu fai questo, io faccio quell'altro tu fai A io faccio B”.

Infatti questo è quello che dicono quelli che perdono.

Ci sono metodi che funzionano meglio di altri.

Bisogna prenderne atto e agire sulla base di queste informazioni.

Vi do questa notizia: non è vero che ognuno ha il suo metodo e che funzionano tutti!

Se parlerete con le persone che vincono, vi accorgete che ci sono dei patterns che spesso sono uguali per tutti.

Ci sono delle cose che tendono a funzionare meglio e delle altre che non funzionano affatto.

Per esempio le cose che funzionano meglio sono l'ossessione, l'essere focalizzati, il parlare sempre di una cosa, il pensare sempre a quella cosa.

L'ossessione è una cosa assolutamente positiva nel business.

Ma vi dicono o vi diranno che non lo è.

E indovinate un po': perché vi diranno che non lo è?

Perché le persone che perdono non sono disposte ad essere ossessionate, loro vogliono la vita facile.

Quindi non è vero che un metodo vale l'altro.

Questa è una discussione che ho costantemente con le persone perché dicono: "Ah no, ma anche se tu sei più aggressivo a me va bene così"...allora io rispondo " Scusa ma abbiamo gli stessi risultati? "

"Eh no, ma io mi

accontento!“...”Ecco...appunto...io no
!”

Perciò quando mi dicono “Sì, io sono meno aggressivo di te, e sono più motivato ecc. ecc.” Io faccio notare loro che se io ho risultati migliori dei loro il mio metodo funziona meglio.

Non c'è da discutere...è così perché parlano i numeri!

Tutte queste cose saranno utili a chi sta iniziando o a chi sta progredendo nel suo percorso qualunque esso sia.

Se siete degli atleti e vorrete arrivare a un certo livello, ci sta che certe persone che praticano il vostro stesso sport non vi capiscano.

Io per esempio vado in palestra, e ho dei

momenti in cui mi alleno piuttosto seriamente, ma non capisco e non capirò mai gli atleti che fanno le gare di bodybuilding.

Non è una cosa che mi piace, e non capisco perché uno debba stare ad acqua e carne e non capisco il perché uno debba ridursi con il 3% di grasso.

Ma fa niente, il fatto che io non lo capisca non vuol dire che non vada bene.

Se un bodybuilder parlasse con me gli direi di allenarsi anche intensamente, ma non gli direi di fare la dieta.

Poi guarda caso io che gli dico di non fare la dieta ho la pancetta e lui invece vuole la tartaruga, quindi abbiamo due

diverse angolazioni, perciò l'angolazione giusta è la sua se vuole vincere la gara e quindi le nostre non saranno angolazioni equivalenti.

Un'altra cosa importante è che se non siete nati in una famiglia ricca e non siete nati ricchi, la percentuale e la possibilità che diventiate ricchi sarà molto ridotta, a meno che non adottiate un mindset assolutamente energetico ed ossessivo.

Se vorrete fare i milioni e il vostro problema sarà che non parte la campagna su Facebook o che non trovate i soldi per il corso che costa 1.000\$ piuttosto che come si usa un autoresponder, mi spiace ma non

succederà assolutamente niente finché non cambierete.

Se lavorerete e se sarete ossessivi, in 3-4 anni ce la potrete fare.

Se sarete strani, se vi isolerete, se non parlerete d'altro, se la smetterete di ascoltare le vostre opinioni (che non contano), o le opinioni di chi perde o se la smetterete di andare al bar dello sport o al circolo, o se la smetterete di fare uso di narcotici, le cose potranno anche succedere.

Se però non avrete una lunga lista del perché vorrete arrivarci, non ci arriverete!

Se partirete da una situazione pessima e appena avrete il minimo problemino vi

butterete giù, e non capirete che il vostro viaggio verso la ricchezza sarà una fonte inesauribile di problemi, sarà meglio che lasciate perdere fin dal principio. Se la vostra lista di perché (perché ho questa fame di soldi, perché ho questa fame di risultati) non sarà abbastanza lunga e penserete di arrivare in vetta facilmente senza problemi non ci arriverete.

Ogni volta che avrete un problema e andrete avanti tirando fuori gli attributi, starete facendo un passo avanti verso la ricchezza.

Se invece vi abatterete dicendo cose del tipo: “Lo faccio dopo, lo evito, è meglio di no” o tutte quelle cose che

demoliranno la vostra autostima, non ce la farete.

Se non manterrete le promesse con voi stessi, la vostra mente capirà che siete dei codardi e dei mentitori senza speranza.

Se direte ogni volta a voi stessi “Vado a fare questa cosa” e poi non la farete, la vostra mente successivamente non prenderà più nulla sul serio e quindi è chiaro che non avrete la giusta motivazione e non concluderete assolutamente nulla.

Sappiate che la mente inconscia si riprogramma in tre modi: o con uno shock emotivo, o con l'ipnosi o con la ripetizione.

Vi ricordate la prima volta che avete provato a guidare?

Tutti pensavano che vi sareste uccisi, ricordo che la persona che guidava con me fece tutto il viaggio attaccata alla maniglia.

Ricordo che per diverse volte non entrava la prima e mi si spegneva la macchina in continuazione, poi non entrava la seconda, poi sbagliavo nel mettere la quarta e la macchina tremava. Il tutto era un'operazione conscia in cui mi dovevo ricordare i vari passi da fare. Era tutto difficilissimo.

Però ripetendolo decine e decine di volte è poi diventata una cosa inconscia ed ora non penso più ai vari comandi da

dare all'auto.

Quando sono arrivato per la prima volta in America ho preso la macchina automatica (che non avevo mai guidato) e adesso poco a poco ho praticamente imparato a guidarla.

Quindi oltre a dover mantenere le promesse con voi stessi, un'altra cosa che dovrete capire sarà che dovrete fare delle cose che all'inizio vi metteranno paura, ansia, senso di insofferenza, senso di inadeguatezza e dovrete essere preparati a tutto ciò.

Se non lo capirete, il vostro sogno di ricchezza e di successo non arriverà e resterà solo un sogno.

Il successo non arriva!

Siete voi che ve lo dovrete prendere!

Un'altra frase sbagliata che vi diranno i perdenti è che “se le cose devono succedere alla fine succedono”.

Pensateci...questa frase pone l'enfasi sulle cose, e non su di voi!

Le cose non si muovono, ma sei tu che te le vai a prendere!

La casa non arriva, sei tu che te la vai a prendere, l'auto nuova non arriva, sei tu che te la vai a prendere!

Usiamo in continuazione tutti questi modi di dire per prenderci in giro.

Il problema è che già ci prendiamo in giro di nostro, se in più sarete circondati da persone che non capiranno nulla, la cosa diventerà veramente impegnativa.

Vi dico tutto ciò in modo tale che facciate le vostre dovute considerazioni.

Io stesso, in alcuni giorni non faccio assolutamente nulla, ma cerco di autoconvincermi che ho fatto qualcosa di utile, anche se non è assolutamente vero.

Se sarete vicini a persone inconcludenti, non avrete manforte, e dopo un po' vi autoconvincerete che le cose sbagliate siano le cose giuste da fare.

Siete mai stati in un ambiente dove ci sono (per esempio) cinque persone che parlano, e tutti e cinque si convincono di una cosa di cui tutti e cinque sanno che non è vera?

E' imbarazzante!

Tutti quanti si convincono che la cosa si

vera ma in realtà tutti quanti sanno che è falsa.

Questa situazione così assurda si chiama ipocrisia.

Queste cose di cui vi sto parlando dovranno farvi riflettere perché sono di primaria importanza.

Il mindset (come tutte le altre cose), andrà appreso da chi ha successo.

Se lo apprendete da vostra mamma o da vostro papà o da vostra sorella o da persone che di solito non hanno successo (non per parlar male della vostra famiglia, ma perché solitamente la maggior parte di voi proviene da una famiglia di persone che non hanno avuto successo) starete sbagliando.

E' semplicemente la realtà dei fatti.

Il mindset lo dovrete apprendere da chi ha avuto successo e anche questa non è una cosa opinabile.

Se farete leggere questo capitolo a un perdente certamente avrà da ridire; il problema è che lui resterà un perdente e le sue saranno solo opinioni inutili da perdente.

All'inizio non potrete assolutamente mischiavi con le persone che perdono.

Dovrete isolarvi il più possibile.

Se avrete il marito che non capisce o la moglie che non capisce, vi prego di non fare robe estreme.

Se siete single fate quello che volete, ma se avete moglie e figli ve ne dovrete

stare buoni e sotterrare i vostri sentimenti come in un acquario perchè i vostri sentimenti non servono e non interessano.

Perciò invece di agire impulsivamente, vi invito a coinvolgere il vostro partner. Benvenuti nella difficoltà dell' avere un partner!

E' tutt'altro che facile avere la moglie, il marito, ed avere una famiglia.

Personalmente ho il massimo rispetto per chi li ha.

Però se vostro marito o vostra moglie non capiranno quello che farete e voi invece vorrete vincere, e se lei o lui sono persone abituate a perdere, dovrete parlargli a quattr'occhi, dovrete andare

insieme a dei seminari, a degli eventi o magari dovrete studiare e mettervi in gioco insieme.

Non separatevi!

Non vorrei mai essere la causa della separazione di qualcuno, oltretutto perché è qualcosa che non funzionerà.

Detto questo spero che facciate tesoro di questi consigli, anche se qualcuno di questi è molto duro e molto estremo, vi posso assicurare che funzioneranno perché li ho provati sulla mia stessa pelle.

Ricordate che se vorrete una vita facile dovette fare prima le cose difficili !

CAPITOLO 6

STRUTTURA EMOTIVA DEI MILIONARI

Vi do una bella notizia: voi cambierete quando farete i soldi e, anche se non volete sentirvelo dire vi assicuro che questa cosa accadrà.

Io sono cambiato e continuo a cambiare perché sto “scalando” le mie aziende molto velocemente e sto raggiungendo livelli molto alti molto in fretta.

C'è una struttura emotiva e c'è un mindset con delle abitudini che avete

quando siete poveri.

Solitamente quando siete poveri avete la seguente struttura emotiva: avete un sacco di tempo da perdere, parlate dell'assoluto nulla, credete di fare dei discorsi complicati, credete che state facendo dei discorsi che in qualche modo andranno a influenzare gli altri (non capite bene come, ma ne siete sicuri) e infine permettete agli altri di rubare e sprecare il vostro tempo.

Ora vi dirò come è la transizione in modo che possiate già cominciare a compierla e quindi diventare almeno emozionalmente milionari.

Se a questo ci mette le tecniche che imparerete da me, il percorso sarà più facile (N.B: queste cose non le dice

nessuno perché non le sa nessuno in quanto la maggior parte della gente non è ricca).

Quindi se adesso siete poveri, certamente avrete molte teorie, molte opinioni, sarete molto sicuri di voi senza capire il perché, e parlerete sulla base di risultati inesistenti.

Di solito queste persone sono le più arroganti e sono persone che non sanno stare da sole.

Sono persone che devono sempre andare a fare un “party people” un “after” e tutte queste cose similari.

Questa cosa viene riflessa anche on line, infatti ci sono delle Community Facebook o dei gruppi dai quali bisogna farsi una doccia dopo che ci si è stati

dentro per 2 minuti perché è pieno di gente che dice assurdità e che tenta di rubare o di truffare.

Generalmente voi siete lì perché avete questo senso di aggregazione e quindi li volete incontrare i vostri simili.

Questo è il momento in cui cominciate a entrare nei Mastermind inutili fatti tutti da personaggi ignoranti.

Poi quando prenderete la decisione di cambiare la vostra vita e di ottenere qualcosa anche senza cominciare a guadagnare inizierete già ad avere una propensione per il perdere sempre meno tempo.

Quando inizierete a voler ottenere qualcosa, avrete sempre meno pazienza per i perditempo, comincerete a non

essere più sicuri delle cose che dicevate prima e comincerete a capire che c'è un vero problema di informazione.

Quando sento dire che le informazioni sono aria fritta capisco in che brutta società siamo.

Le informazioni sono la cosa più importante.

Pensateci: di cosa vivono i servizi segreti, o le forze di intelligence?

Sulle informazioni.

Le informazioni sono “un'arma”.

Quindi le informazioni sono importantissime e, comincerete a capire che guardandovi intorno, avrete bisogno di qualsiasi tipo di informazioni (su come si fanno i soldi, su come condurre un'azione di marketing, su come

acquisire più clienti, su come posizionarvi meglio, su come vendere informazioni online, su come fare dropshipping, su come fare up-sell, cross-sell ecc. ecc).

Quindi mentre crescerete, e mentre cercherete di avere una visione del mondo completamente diversa e mentre cercherete di capire delle cose che il 99% della gente non capisce, le persone cominceranno a notare in voi dei comportamenti strani perché a un certo punto non avrete più voglia di parlare del nulla, non avrete più voglia di stare lì a parlare di calcio o di gossip o di altre cose inutili.

Dopo un po' non avrete più tempo per tutto ciò.

Queste amicizie molto probabilmente le perderete.

Perciò quando sarete in un processo dove inizierete a cambiare, le persone vi diranno che “sarete strani e diversi rispetto a prima”.

Il cambiamento è visto (pensate in che società siamo) come una cosa negativa.

Le persone vi diranno che sarete cambiati (per esempio) quando passerete da 0 a 10.000\$ al mese.

Ovviamente sarete diventati delle persone che adesso potranno gestire 10.000\$ al mese.

Oppure sarete diventati delle persone che potranno gestire 135.000 \$ al mese.

Lo dice il Darwinismo che salendo di livello dovrete cambiare.

Lo dice la scienza, non lo sto inventando io!

Il cambiamento che dovrete fare, sarà un cambiamento di emozioni, sentimenti, pensieri, cose che prima ritenevate vere e che dopo non lo saranno più.

Io per esempio ho cambiato idea su tantissime cose, mentre su altre no (mediamente ho ragione il più delle volte perché studio tantissimo e vado a prendermi le informazioni alla fonte).

Quando inizierete a cambiare, le persone non vorranno il vostro cambiamento, e vi diranno che state diventati strani.

Se poi inizierete a scalare ancora di più un business, vi potrà venire “la sindrome dell'impostore”.

Generalmente la sindrome dell'impostore verrà fuori a vari tratti (io personalmente ci combatto ancora oggi).

La sindrome dell'impostore verrà fuori solitamente, quando avrete dei risultati che saranno troppo belli, troppo luccicanti, troppo altisonanti, troppo alti e diversi dalla media della gente e per la normalità della persona che penserete di essere.

Per esempio se passerete molto velocemente da zero a 30.000 \$ al mese, la vita vi cambierà radicalmente in quanto ora potrete permettervi tutto (o quasi): casa, macchine, viaggi ecc. e vi sentirete come se starete facendo qualcosa di male o di sporco.

E' come se vi sentirete inadeguati perché ancora non avrete fatto lo switch mentale per accettare la vostra posizione.

Infatti la vostra nuova posizione vi porterà ad avere nuove responsabilità. Ci saranno nuovi discorsi, ci saranno anche nuove cose che dovrete imparare a fare.

Per esempio (ve ne dico una al mio livello) io dovrei imparare a starmene zitto in merito a quanto guadagno, perché non si sa mai la gente che c'è in giro cosa potrebbe escogitare sulla mia persona.

Perciò a un certo livello vi sentirete degli impostori.

Poi comincerete a crescere e, una delle

modifiche che farete al vostro comportamento sarà che progressivamente diventerete sempre meno sociali.

Se prima eravate party, festa, disco, happy our ecc. ora non lo sarete più. Ora inizierete a capire che innanzitutto dovrete lavorare. Avrete sempre meno tempo per il Party People e tutte quelle cose inutili.

Non tollererete più certe situazioni. In certe situazioni vi accorgete che la maggior parte della gente in realtà non è contenta e quindi ha questa finta allegria basata sul nulla (è come l'arroganza basata sul nulla).

Mentre prima vi piaceva andare a queste feste, avere questi momenti sociali

perché parlavate del nulla, adesso non potrete più parlare del nulla perché non vi diventerà più, e sarete troppo occupati a lavorare.

Inizierete a rinunciare alle discoteche e diventerete esseri sempre meno sociali. Un altro cambiamento che avverrà in voi dopo un po', (quando accetterete la vostra posizione), è che diventerete persone un po' più secche nell'atteggiamento.

Sarete un po' più diretti nel mandare a quel paese chi vi disturba o chi vi farà perdere tempo.

Capirete che (mentre le persone normali tergiversano e girano intorno alle cose), per avere successo dovrete andare “dritti alla gola”.

Questa cosa sarà riflessa nei vostri comportamenti.

Quando parlo con gente che ho conosciuto da poco ricevo spesso la domanda “Ma sei arrabbiato?”.

In realtà sto benissimo, sto semplicemente parlando, è la mia espressione, solo che non sorrido tutto il tempo perché è una cosa che odio.

Poi inizierete a odiare chi vi disturba, soprattutto se lo fa mentre lavorate.

Altra cosa importante è che mentre all'inizio andrete dietro alle opportunità e vi farete disturbare da persone che vi vogliono proporre delle cose “strane”, ora non lo tollererete più.

Quando io ero a 30-40.000 \$ al mese netti, facevo l'errore di comportarmi

come se tutti gli altri facessero quei profitti.

Benchè sapessi che non fosse vero, a livello inconscio lo pensavo (perché veniva riflesso nei miei risultati).

Io non ho mai perso tempo con gente che mi proponeva business dai rendimenti assurdi, però è molto comune all'inizio andar dietro a cose inutili perché non sai tarare le persone.

La verità è che dopo un po' vi renderete conto che il mondo del business è pienissimo di ciarlatani.

All'inizio non saprete tarare le persone e perderete tempo con tutti.

Poi vi renderete conto che il mondo è pieno di gente che effettivamente non sa nemmeno di cosa sta parlando e capirete

che in realtà tanti soldi in modo legale e legittimo li fa veramente poca gente. E' per questo che quando sento certe cose vi posso assicurare che non sono vere.

Incontrerete tanta gente che vi dirà di guadagnare 40-50.000 \$ al mese !! E' gente che mente sapendo di mentire. Ci saranno persone che percepirete essere di un livello alto, persone con cui parlandoci vi sembrerà che sappiano tutto.

In realtà saranno tutte persone che guadagneranno poco o nulla. Ovviamente ci sarà gente che guadagnerà più di voi, però oltre a un certo punto diventerà molto difficile parlare con gente che guadagna

veramente tanto.

E qui c'è un problema opposto: quando guadagnerete veramente tanto, non saprete a chi rivolgervi in caso di dubbi.

Una cosa che ho sperimentato al mio livello in vari ambiti è che quando sei a un certo livello, hai tanti problemi che quando sei a zero non avresti mai pensato che un ricco potesse avere.

Rivaluti tante situazioni, cambi idea su parecchie cose e sarà così per sempre mano mano che si salirà sempre più su. La cosa fondamentale sarà che non potrete rimanere come siete ora e contemporaneamente cambiare livello economico.

Non sarà possibile !

Infatti se vi entreranno tanti soldi molto

velocemente (una vincita, un'eredità ecc) e non cambiate voi stessi, rischierete di finire male.

Dovrete cambiare voi stessi per gestire il nuovo patrimonio e la nuova posizione sociale.

Un'altra cosa che sperimenterete sarà quella di essere un bersaglio.

Quando avrete tanti soldi sarete bersagliati prima di tutto dall'invidia della gente.

Tutto ciò è irrazionale perché la gente pesa che voi abbiate derubato o impoverito qualcun altro per arricchirvi. In realtà se chiedete loro il motivo per cui ce l'hanno con voi generalmente si arrampicheranno sugli specchi e non vi daranno una risposta concreta.

Poi considerate che spesso amici, parenti e conoscenti approfitteranno della vostra posizione.

Ed è in questo caso che le persone ricche cominciano a non voler più dare nemmeno un dollaro.

Infatti la gente comune pensa “tanto lui ne ha tanti, portiamogliene un po’ via!”.

Vi faranno la parcella più alta, cercheranno di vendervi le cose a un prezzo più alto ecc. ecc.

Dovrete per forza stare attenti perché a 1.000 dollari alla volta i soldi fanno presto ad andar via.

E con questo mi riaggancio a ciò che vi ho detto prima sul non dire mai quanti soldi state facendo, perché la gente impazzisce quanto sente certe cifre.

Io per esempio ho conosciuto persone che volevano truffarmi, ma per fortuna me ne sono accorto per tempo.

Adesso ho un odio totale per la gente che parla del nulla.

Non ho mai sopportato le persone che hanno delle teorie su discorsi assurdi.

Pensateci: vi è mai capitato di vedere 4-5 persone insieme non concludere nulla?

A quel punto ti chiedi cosa sia uscito dalle loro teste di persone incapaci.

E' alquanto imbarazzante.

Allo stesso modo le persone che vivono di opinioni.

“Ma io, ma secondo me ecc “....certe persone hanno opinioni per ogni cosa.

Il problema è che se una persona non dimostra di avere risultati in ciò che

dice, la sua opinione vale zero.

Quindi “secondo te” se non hai risultati, significa che ti sbagli ed hai per forza torto.

Questi sono strumenti cognitivi fondamentali per fare un passaggio a un certo livello.

Se inizierete a pensare “io ho ragione, io la so lunga, lo stato mi deve ecc. ecc.” non riuscirete a vincere anzi, perderete ancor prima di cominciare.

Oltre un certo livello, conoscere gente che ha risultati migliori dei vostri (e che faccia cose legali) sarà molto difficile.

Andando a stringere il cerchio, sarà davvero difficile conoscere gente brava e gente onesta che faccia soldi in maniera etica.

Mi è capitato di parlare con un ragazzo che a un certo punto mi dice “la mia azienda guadagna 120 Milioni”, poi ho scoperto che era a stipendio.

Oppure coloro i quali fanno network marketing e dicono la stessa frase “la mia azienda guadagna tot. milioni”... il problema cari signori è che l’azienda NON è vostra, ma semplicemente siete voi che lavorate per essa (altrimenti sareste miliardari e non stareste e leggere questo libro adesso !!).

Bisogna anche essere onesti nella vita o no?

Quindi a parte gli scherzi, più salirete di livello, più dovrete essere veramente bravi nel decidere con chi parlare e con chi non parlare perché sarà pieno di

gente che vorrà rubarvi i soldi e che vorrà una fetta della vostra torta e che parlerà di cose inesistenti, oltre che di gente che “lavorerà” facendo cose strane.

Quindi dovrete avere anche a l'accortezza di non mischiarvi con persone che fanno in modo dichiarato (o no) cose illegali e di conseguenza non dovrete cedere alla tentazione economica di fare certe cose non proprio etiche.

CAPITOLO 7

COME GESTIRE IL RAPPORTO CON CHI TI OSTACOLA?

In linea di massima quando iniziate a fare una qualunque cosa, accade che più imparate, più studiate, più il vostro cervello acquisisce una dimensione dalla quale non tornerà più indietro. La stessa cosa accade quando inizierete a parlare di entrate automatiche, o che bisogna fare i soldi senza star lì a

impazzire 8-10 ore al giorno facendo i dipendenti.

Nel momento in cui vi trasformerete e diventerete diversi, le persone non vi vedranno più come prima e quindi avranno paura in quanto vi vedranno cambiati e non capiranno più perché direte quelle “frasi strane”.

Magari prima eravate uno che faceva un lavoro normale e adesso fate per esempio il coach.

Chi vi ha conosciuti prima, non vi capirà più perché non avrà vissuto quello che voi avrete vissuto.

A quel punto avrete una responsabilità forte: avrete la responsabilità o di prendere per mano queste persone e di diventare un leader e quindi avrete la

necessità di guidare queste persone ad una nuova vita, a un nuovo mondo, a un nuovo modello, oppure dovrete slegare l'aggancio emotivo con loro (esempio “Papà ti voglio bene, ma ho deciso questa cosa, quindi continua a volermi bene anche se ho deciso di fare questo e anche se non mi capirai”).

Sarà molto importante sganciare il legame emotivo.

Ad esempio, una volta parlavo con un ragazzo che faceva un mestiere molto curioso ovvero timbrava i sacchi di juta. Questo ragazzo faceva questo mestiere da quando aveva 14 anni.

Gli arrivava il sacco di juta e non faceva altro che mettere il timbro. E così per 8 ore al giorno.

Guadagnava 1.500 \$ al mese con questo mestiere.

Poi mi racconta che a un certo punto della sua vita voleva cambiare mestiere e quindi ha iniziato a fare corsi e a studiare.

Ha fatto un corso di opzioni (le opzioni sono un modo diverso per investire in borsa).

Un giorno mi dice che mediamente riusciva a guadagnare 3.000 \$ al mese con le opzioni.

Poi mi dice che ha una fidanzata che lavora in un pastificio, la quale non vuole che lui faccia trading perchè non è in grado di spiegare a sua madre cosa sia il trading.

Quindi nella sua cerchia di amici e di

frequentazioni (ragazza inclusa) questo ragazzo ascoltava tutta una serie di problemi di una vita che non era più la sua.

Il problema è appunto il dover staccare il legame emotivo con quelle persone.

Dovrete diventar consapevoli che siete in una situazione in cui la società vi sta dicendo che cosa fare, che cosa leggere che cosa è giusto o sbagliato e di solito prendete le informazioni principalmente dalla televisione.

Però la società è fatta in un determinato modo.

Infatti la società è fatta per i poveri e per la classe media.

Non è fatta per i ricchi perché se fosse una società fatta per i ricchi ci

sarebbero le code dove io ricco pago 1.000 \$ e non devo stare 3-4 ore in coda agli uffici insieme agli altri.

Infatti il mio tempo è diverso dal tempo di uno che va in giro con lo zaino e non ha nulla da fare dalla mattina alla sera. Quindi io voglio poter pagare di più e avere un servizio diverso.

La stessa cosa accade per i supereroi. Se ci pensate sono anch'essi sono costruiti per i poveri e per la classe media.

Chi sono i supereoi poveri?

Spiderman, Superman ecc ecc.

I supereroi ricchi (Ironman, Batman ecc.) hanno il denaro con cui si sono comprati i superpoteri.

Se fossero stati ricchi con anche i

superpoteri non sarebbe andato bene in quanto non sarebbero stati socialmente vendibili.

A un certo punto avrete bisogno di ridisegnare la vostra vita perché capirete che (per esempio) potrete fare denaro online, potrete diventare ricchi senza avere più bisogno di fare 10 ore al giorno in fabbrica, capirete che potrete fare tanti soldi facendo trading o immobiliare o business online.

A quel punto inizierete a mettervi nella testa che potrete disegnare la vostra vita come la vorrete voi e non come ve lo impone la società.

Però c'è un problema: avrete bisogno di energia, quella che io chiamo energyplus; ovvero energia per dire

“Vado contro la società, vado contro quello che mi dicono che sarei dovuto diventare” (per esempio un impiegato di banca).

A quel punto per poter ridisegnare la vita che vorrete dovrete infischiarvene di quello che diranno gli altri.

Dovrete pensare che è questa la vostra vita, e che siete voi a decidere come la vorrete vivere.

Pensateci...come vorrete vivere la vostra vita?

La vorrete vivere come un nomade digitale, la vorrete vivere senza dover guardare la parte destra del menu al ristorante, volete prenotare e andare a vivere dove vorrete senza dover guardare quanto costa quell'hotel, quanto

costa quella casa ?

E' questo che vorrete?

Bene, se è questo quello che vorrete fare allora dovrete diventare unfuckable.

Cioè ascolterete, se avrete un consiglio da una persona di un livello superiore o brava in quel settore ci penserete, ma poi deciderete solo voi come fare.

Diventare unfuckable vorrà dire anche imparare a gestire i rapporti con le persone che amate e a cui volete bene e che per qualche motivo dovranno stare con voi tutta la vita.

Andrete da loro e gli direte “bello, mi piace, però questa è la vostra vita mentre invece sono io che voglio decidere per la mia di vita e se sbaglierò o perderò soldi fa niente”.

Adesso sono certo che avrete capito quanto sia importante formarsi oggi, per uscire e diventare la persona che vorrete essere domani e per attirare i risultati da voi desiderati.

CAPITOLO 8

IL RUOLO

DELL'IMPRENDITORE IN

AZIENDA

Tutti abbiamo bisogno di qualcuno da seguire e tutti abbiamo bisogno di quello che viene chiamato mentore.

Ci sono imprenditori che hanno aziende che fatturano milioni di dollari e che riescono a gestirle da remoto.

Mi viene in mente Richard Branson che grosso modo ha un patrimonio di circa 3 miliardi e mezzo di dollari, ed ha 300

aziende.

Una delle mie domande che mi facevo spesso era come facesse a gestire 300 aziende da un'isola.

Tutto dipende dal fatto che Richard ha un sistema per gestire le aziende.

Questo sistema è applicabile a tutte le aziende.

Poi magari ci sono imprenditori che ne hanno una sola di azienda e lavorano come matti dalla mattina alla sera e fanno quello che io ho chiamato “il cricetino”.

Cioè si svegliano la mattina, corrono come matti con lo scopo di ridare i soldi prestati dalla banca e a fine mese portano a casa all'incirca lo stipendio medio di un dipendente ma con mille

problemi in più.

Quindi domanda che mi sono posto è stata ma com'è possibile che Richard (o imprenditori come lui) passasse sei mesi in giro per il mondo a lavorare e sei mesi li passasse su un'isola riuscendo a fatturare quelle cifre?

Ho cercato di darmi una risposta prima di tutto per me e poi quando credo di averla trovata ho cercato di applicarla e poi di trasferirla anche ad altre persone. Dobbiamo partire dal presupposto che il mondo è cambiato.

Una volta per arrivare a New York ci si impiegava un mese e più o meno costava quanto lo stipendio di un anno.

Poi negli anni 80' circa si prendeva l'aereo, si andava e si tornava e ci si

impiegava un paio di giornate costava 6/7 milioni di vecchie lire.

Andare a New York per chi aveva uno stipendio medio di 1 milione e mezzo di vecchie lire era impensabile.

Oggi invece tutto ciò lo si fa gratis su Skype.

Altro esempio sono le agenzie viaggi. Un mercato che cresce così tanto come quello del settore dei viaggi, ha portato al crollo del numero delle agenzie perché la nuova tecnologia permette alla maggior parte della gente che viaggia di prenotare autonomamente da casa voli ed hotel, senza passare in agenzia.

Altro esempio era Blockbuster.

Non c'era un film che non partiva da Hollywood se non era già stato

comprato da Blockbuster.

Blockbuster era la più grande azienda al mondo che dominava l'industria cinematografica.

Poi però non si sono accorti che il ragazzino che masterizzava i CD, iniziava a toglier loro una buona fetta di mercato.

La cosa più incredibile è che Blockbuster aveva la tecnologia per fare quello che fa oggi Sky e per fare quello che fa oggi Netflix perché aveva la capacità di avere delle antenne locali con tanti videoregistratori per distribuire film in maniera artigianale nell'arco di 2 Km.

Magari trovavate il canale e su quel canale c'era sempre lo stesso film che

continuava a girare.

E' assurdo pensare che un'azienda come questa sia morta nonostante fatturasse 6 miliardi di dollari.

Oggi la maggior parte dei ragazzi di 8-10 anni non ha mai visto una videocassetta (e nemmeno un'audiocassetta).

Altro esempio la Ford: 113 anni di vita e 187.000 dipendenti ed ha una capitalizzazione di 55 miliardi di dollari.

Hertz 98 anni di vita, 33.000 dipendenti e 4 miliardi di dollari.

Uber in SOLI 7 anni 460 dipendenti e 63 miliardi di dollari.

Quindi Uber in soli 7 anni con soli 460 dipendenti che ci lavorano vale di più di

Hertz e Ford presenti sul mercato da più di 200 anni di storia e con circa 200.000 persone che ci lavorano.

La stessa cosa è accaduta nel settore turismo: Marriott 89 anni, 670 mila dipendenti e 17 miliardi di valorizzazione, Booking 28 anni, 850 mila dipendenti e 16 miliardi di valorizzazione, Airbnb in soli 8 anni, con soli 1600 indipendenti vale 24 miliardi e quindi più queste ultime due. Tutto ciò ci fa capire che è successo qualcosa nel mondo.

Se cercate su YouTube, c'è la possibilità di costruire case con delle stampanti. Qualunque sia il settore dove siete, dovrete essere un po' più veloci e un po' più intelligenti perché sappiate che il

vostro mondo sta cambiando.

Qualche mese fa sono stato a New York, dove ho fatto un corso sulle criptovalute per cercare di capire come funziona questo mondo.

E' molto probabile che parecchi settori vengano violentemente impattati da quello che sta accadendo nel mercato delle criptovalute.

Per criptovalute non intendo solo il Bitcoin ma è il protocollo di comunicazione che c'è dietro, ovvero la blockchain.

La rivoluzione è quella!

Quella rivoluzione sarà molto più forte e molto più violenta della rivoluzione che c'è stata quando si è diffuso internet. La diffusione della blockchain sarà molto

più veloce e distruggerà alcuni settori come le banche, la finanza, i prestiti, e tutto ciò dove c'è bisogno di aver fiducia gli uni con gli altri.

Quei settori verranno spazzati via e completamente ridisegnati.

Sappiate che la vera “Killer Application” è il sistema di comunicazione della blockchain.

In un'azienda, ogni passaggio (quale lo Startup la crescita e la maturità dell'azienda) richiede abilità totalmente diverse (nel gergo si dice che le abilità che ci hanno portato fin qua non sono le abilità che ci porteranno fin là).

Quindi io come imprenditore ho dovuto affrontare tutte queste fasi, ho dovuto avviare in fase di start up circa 40

aziende.

Alcune sono andate male, alcune sono andate bene, e alcune le ho vendute.

Avviare e poi far crescere un'azienda portandola da 1 milione a 10 milioni richiede abilità totalmente diverse.

Magari servirà trovare gli uomini giusti, servirà organizzare, servirà avere più cassa per far crescere l'azienda, serviranno altre abilità completamente diverse.

Siete sicuri che vi state formando nel modo giusto in base allo stato attuale della vostra azienda?

Un'azienda matura (per esempio che è già sul mercato da decenni) quale problematiche deve affrontare nel passaggio generazionale?

Ognuna di queste 3 fasi ha problematiche diverse, ed ha un set di formazione totalmente diverso.

Lo startupper dovrà avviare l'azienda, ma quello che dovrà fare chi si occuperà dello scaling up e quello che dovrà fare chi dovrà far crescere il fatturato aziendale del 20-30%, saranno cose che richiederanno abilità e formazione diversa. Infatti i casi sono due: o avete la fortuna di avere un padre imprenditore o altrimenti se siete nati con me dovrete andarvi a cercare i Richard Branson del vostro settore e chiedergli "Come hai fatto a fare tutto questo?"

E dovrete fare in modo che ve lo spieghi in maniera dettagliata.

Il 96% dei business falliscono nei primi 5 anni.

Il motivo per cui accade questo è perché l'imprenditore non fa l'imprenditore.

Che cosa vuol dire fare l'imprenditore?

Vuol dire dare la visione, trovare il denaro e fare in modo che i nostri uomini eseguano il business plan.

La maggior parte delle volte le aziende non hanno un business plan,

l'imprenditore non fa l'imprenditore ma è dentro nel lavoro e quindi il fatto di essere troppo dentro non gli permette di avere la visione più grande per fare l'attività imprenditoriale come andrebbe fatta.

L'imprenditore dovrà capire che all'inizio è corretto sporcarsi le mani,

ma di lì a pochi mesi, quell'azienda dovrà funzionare senza di lui.

Infatti l'obiettivo dell'imprenditore sarà quello di essere inutile alla sua azienda. Se l'imprenditore diventerà inutile, avrà veramente un'azienda.

Altrimenti ha solo una bomba a orologeria che dipenderà esclusivamente da lui.

Provate a pensarci: è ovvio che qualche chiamata, o una riunione ogni tanto sia necessaria, ma in linea di massima l'azienda dovrà funzionare senza l'imprenditore.

In America il 96% delle aziende sono sotto il milione di fatturato, il 4% sono sopra il milione, lo 0,4% sopra i 10 milioni e lo 0,06 % sono sopra i 50

milioni.

L'Italia più o meno ha dei numeri simili. Soprattutto in Italia, la maggior parte degli imprenditori lavorano sul fare il prodotto o il servizio (esempio: devo fare la torta più buona di tutte).

Ma quella non è attività imprenditoriale, quella è l'attività tecnica.

Fare l'imprenditore è un'altra cosa.

E' immaginare di aprire 50 pasticcerie o 500 pasticcerie.

Non è mettersi a fare la torta !!

Se io ho fatto la pasticceria e quella pasticceria funziona, dovrà funzionare senza di me perché io possa duplicarla e possano funzionare senza di me anche le altre.

Così potrò fare la seconda pasticceria,

la terza, la quarantesima e la duecentesima pasticceria.

Se invece quella pasticceria dipenderà solo da me sarò nei guai, perché qualunque cosa succederà a me, il business rischierà di morire.

L'imprenditore dovrà quindi essere bravo a trovare denaro, a fare il marketing, a fare quello che viene chiamata lead generation (cioè o a portare gente al punto vendita o a fare in modo che la gente si interessi al mio prodotto), a vendere (quindi o vendere direttamente o organizzare una rete di vendita), dovrà essere un leader capace di farsi seguire dalle persone ma anche dall'esterno, e in più dovrà avere una standardizzazione dei processi perché se

uscirà dall'azienda, quell' azienda dovrà funzionare anche senza di lui.

Le aziende falliscono perché di solito sono concentrate sul prodotto.

Gli italiani sono bravissimi a creare dei prodotti fantastici ma poi sono incapaci nel venderli.

Gli italiani sono scarsi a comunicare e a trasmettere la qualità dei loro prodotti, sono scarsi a fare marketing e sono scarsi a vendere i prodotti in giro per il mondo.

In alcuni settori gli italiani sono dei leader (per esempio nel cibo) perché hanno prodotti nettamente superiori (anche se ho assaggiato dei vini in Cile, in USA e in Perù, che sono molto più buoni. Poco a poco anche questi vini

arriveranno dalle nostre parti e faranno parecchia concorrenza alla roba italiana perché sono più buoni e costano meno).

Quindi servono imprenditori che imparino a fare gli imprenditori.

Quella è la vera attività imprenditoriale.

Per portare una piccola azienda da 2 milioni fino a 50 milioni di

valorizzazione bisognerà per prima cosa avere un grandissimo obiettivo, e fare in modo che tutta la squadra sia orientata su quello stesso obiettivo.

Esempio: un obiettivo può esser quello di diventare l'azienda numero 1 nella formazione sulla ristorazione a livello mondiale.

Quindi tutta la mia squadra dovrà sapere questa cosa e anche se all'inizio

sembrerà distante come obiettivo, tutti dovranno sapere che è lì che siamo diretti anche se ci vorranno 3 anni, 5 anni o 10 anni.

Non importerà quanto ci vorrà, ma sarà importante sapere che quella sarà la giusta direzione.

Dopodiché bisognerà avere un piano di qui a un anno, un piano a 3 e poi a 5 anni e bisognerà remare tutti in quella direzione.

Perché bisognerà avere un piano a un anno?

Perché il piano a un anno è quello che poi bisognerà fare fisicamente trimestre dopo trimestre per andare in quella direzione, ma sapere che la mia azienda dovrà andare lì, dovrà fatturare lì, e

dovrà avere quei margini, permetterà a tutta la squadra e a tutte le persone che ci lavoreranno di crederci, e quando gli altri ci crederanno quella cosa si realizzerà.

E' chiaro che fare un business plan a 5 anni sia difficile, però intanto in questo modo si traccia una direzione.

Come si fa a prevedere che cosa succederà di qui ai prossimi 5 anni anche nel tuo settore?

E' praticamente impossibile però, se inizierete a dire “guarda che quest'anno fatturiamo 1, e l'anno prossimo dovremo fatturare 2”, inizieremo a chiederci di quale gente avremo bisogno per fatturare 2 ?

Trovare quelle persone magari richiede

tre-quattro-cinque-sei mesi.

Se so già che ho bisogno di 30 commerciali e poi i commerciali dovrò portarli a 50 per fare quel tipo di fatturato mi muoverò in anticipo.

Così incomincerò 6-7 mesi prima a cercare le persone perché trovare i giocatori di serie A non sarà una cosa semplice ed è un grosso problema per tutti gli imprenditori.

Mettere le persone giuste al posto giusto è un'altra delle cose che l'imprenditore dovrà saper fare.

Una delle abilità migliori che ha Richard o che hanno i migliori imprenditori è quella di trovare le persone giuste e metterle nel posto giusto.

Di solito le persone giuste non costano molto di più in termini monetari, ma costano di più in termini di ricerca e costano di più in termini di crear loro le condizioni per avere altri giocatori di serie A.

E' come giocare a tennis o a calcio con gente scarsa.

Dopo un po' ci si stufa.

Se in azienda metterete della gente scarsa, i giocatori di Serie A se ne andranno perché il giocatore di serie A vorrà giocare con altri giocatori serie A. Sarà importante che l'imprenditore continui a formarsi, soprattutto per le persone che a sua volta dovrà formare nella sua azienda.

Quelle persone dovranno avere la

sensazione di poter imparare cose nuove, e dovranno avere anche la sensazione di crescere.

Se invece le vostre persone non impareranno cose nuove e non cresceranno, diventeranno delle persone che alle 17.00 non vedranno l'ora di tornare a casa.

Se le farete crescere, e le farete appassionare a quello che farete, verranno con voi anche se ci sarà da andare dall'altra parte del mondo.

Lasceranno tutto e verranno con voi perché quelle cose creeranno in loro motivazione.

Non sottovalutate l'importanza di far crescere le vostre persone e di dar loro una visione per farle contribuire ad

avere un mondo migliore.

Far sì che queste persone contribuiscano a un mondo migliore e aiutarle a crescere saranno due cose essenziali per la vostra squadra.

Perciò per far crescere un'azienda e portarla da 1 a 10 milioni, avrete bisogno di gente che fa, e non di gente che chiacchiera, quindi l'execution sarà la parte più importante.

Il team dovrà essere allineato.

Tutti dovranno sapere che cosa fa uno o cosa fa l'altro collega.

Se questo mese l'azienda dovrà fatturare tot, ognuno dovrà sentirsi responsabile e sentirsi parte di quel risultato.

L'altra cosa importante sarà quella di focalizzarsi nelle attività Ultra High

Money Value.

Quali sono le attività Ultra High Money Value?

Sono le attività che potranno portare un sacco di soldi e che potranno cambiare la vita dell'azienda dal punto di vista finanziario.

Per esempio quotare in borsa l'azienda porterà più credibilità, più facilità nel vendere prodotti (ma anche più problemi, perché l'azienda quotata ha tutta una serie di problematiche e di vincoli anche solo nel comunicare).

Quotare l'azienda in borsa prima di tutto permetterà all'imprenditore di fare parecchi milioni di cassa e poi di poterne reinvestire anche solo una parte per far crescere ancora di più l'azienda.

L'imprenditore dovrà sempre chiedersi quali sono quelle attività Ultra High Money Value da fare?

Perché (ti parlo da imprenditore) solitamente siamo sempre in ritardo su tutto, abbiamo sempre qualcosa in più da fare. Un buon imprenditore dovrà avere l'abilità di dire "Ok, ma quella cosa mi aggiunge 100.000 \$ o un milione o 10 milioni di dollari di fatturato o di margine e mi farà crescere l'azienda in un certo modo, quindi la farò per prima".

Ci saranno sempre quelle due o tre cose che se fatte per prime porteranno la vostra azienda ad un altro livello.

Il problema sarà che magari le vedrete così lontane quando sarete immersi nella

routine quotidiana, che vi dimenticherete di qual è quella cosa (o quelle cose) Ultra High Money Value che daranno un sacco di valore dal punto di vista monetario alla vostra azienda.

Altre due cose fondamentali per un'azienda sono i KPI ed il ritmo.

Le aziende si costruiscono con ritmo: ritmo nelle riunioni (esempio sapere che ogni lunedì mattina c'è la riunione dei commerciali; oppure sapere che entro il 10 del mese ci sarà la riunione per fare il punto sui KPI, in quanto tutte le aree dell'azienda si riuniscono e mostrano i numeri ottenuti).

L'imprenditore non potrà guidare le persone per simpatia o per emozione, ma le dovrà guidare coi numeri (in

quanto se uno mi è simpatico ma c'è un altro che fa un numero migliore ovviamente dovrò scegliere chi mi fa un numero migliore) infatti il numero non mente mai.

Il KPI è fondamentale e dovrete avere più KPI per tutte le aree della vostra azienda.

Per esempio: quando la banca vi chiede liquidità, la liquidità stessa è un KPI, ed è importante avere qualcuno che controlli la vostra parte finanziaria.

Quel numero sarà importante, perché sarà importante sapere quanta liquidità avrete, dato che le banche prestano i soldi a due persone: a chi li ha o a chi ha dimostrato di poterli restituire.

Se in quel momento non li avrete, non

farete parte di nessuna di quelle due categorie.

Perciò come farete a dare ritmo e KPI ? Di solito si usa un modello abbastanza semplice che ognuna delle persone chiave in azienda deve avere, in ognuna delle aziende che avrete.

Prima di tutto dovrete sapere quali sono i valori della vostra azienda perché i valori della vostra azienda vi serviranno per assumere le persone che saranno in linea con i vostri valori, dovrete aver presente quale è la vostra missione, e poi dovrete fissare quali saranno gli obiettivi dell'anno, quali saranno gli obiettivi a 3 e poi a 5 anni, e quali saranno quelli del trimestre, cioè nel prossimo trimestre quali saranno le cose

su cui dovrete prestare attenzione (prima voi e poi chi lavorerà per voi).

Una volta al mese ci si riunisce, si riguardano i KPI, (ovvero i numeri che avevate come obiettivo) e si guarda qual è l'obiettivo chiave che dovrete portare a termine (perché ci sarà sempre una cosa più importante delle altre da fare in quel mese).

Per esempio dovete far partire il nuovo sito o dovete trovare un tecnico o dovete fare le attività di marketing o dovete andare in Russia a cercare qualcuno che venda i vostri prodotti ecc. ecc.

Ci sarà sempre una cosa più importante delle altre.

Poi dovrete conoscere quali saranno le priorità del trimestre.

Ci dovranno essere 3-4 priorità su cui dovrete focalizzarvi.

Tutti questi obiettivi li dovrà avere tutta la squadra perché tutti dovranno marciare nella stessa direzione per raggiungere lo scopo del trimestre.

Bisognerà che siate tutti d'accordo, e che sia ben chiaro quale sarà la cosa più importante in quel momento.

Per esempio se vi servirà un nuovo commerciale perché vorrete espandervi, dovranno attivarsi tutti nel trovare un nuovo commerciale.

Se in qualche modo tutta la squadra sarà allineata, diventerà tutto più semplice perché remeranno tutti nella stessa direzione.

Sarà essenziale avere in azienda un

foglio con tutti questi numeri che andrà rivisto entro il 10 del mese tutti i mesi, per dare ritmo alla stessa azienda.

Quindi numeri, KPI e priorità del trimestre.

Chiedetevi quali sono quelle cose da fare per far sì che in quel trimestre la mia squadra salga un gradino più su? Ci sarà un foglio dei KPI di squadra e poi uno per ognuno dei componenti della stessa squadra.

Come verrà valutato tizio nella sua azienda?

In base a quali numeri?

Non in base alle opinioni o perché è simpatico, ma semplicemente per i numeri e per i risultati che ha prodotto. L'altra cosa molto importante è il cash.

Molto spesso le aziende italiane partono sottocapitalizzate e senza abbastanza soldi in cassa.

Se non ci sono abbastanza soldi diventerà tutto più difficile perché avrete bisogno di cash.

Potrete avere anche un'azienda pessima, con gente incapace e che fa l'execution male, ma se avrete cassa andrete avanti.

Per esempio c'era una grandissima azienda chiamata Antares, con prodotti fantastici e con una tecnologia eccezionale ma poi è fallita perché non aveva cassa.

“CASH IS THE KING”.

Vedo troppo spesso imprenditori che non vogliono trovare soci perché non vogliono dividere la torta in due o tre

parti.

Ma a volte è meglio avere il 30% di una torta da 10 milioni di dollari che il 100% di una torta da 500.000 dollari.

Tante volte il problema non sono i soldi, ma se l'imprenditore è in grado di attirare quei soldi, se è in grado di fare un business plan decente che possa essere interessante per un investitore o per un Venture Capital.

L'imprenditore deve sapere cosa cercano questi investitori e quali sono i numeri che vogliono vedere.

Questa (come dicevo prima) è tutta attività imprenditoriale.

La maggior parte delle persone fanno business transazionali (cioè lui mi dà il prodotto, io i soldi = transazioni).

Ma il problema del business transazionale è che è un business che si può definire “di prostitute”...ovvero tu mi paghi e io ti do la prestazione.

Se trovo qualcuno che mi da la stessa prestazione a meno, cambio e vado da lui.

In un business transazionale, l'unica cosa che importa è la prestazione.

Vado a comprare dove il prodotto costa meno.

Invece poi ci sono dei business che trasformano le persone e quindi un business trasformativo è un business che ti dice: “non solo ti do la casa, ma ti do la casa con l'energia solare”.

Dopodiché c'è un altro tipo di business che è il business trascendentale.

Provate a pensare a quando è uscito il nuovo iPhone 10.

C'erano code a interminabili a New York , a Milano e ovunque nel mondo.

Nonostante l'iPhone sia un telefono mediocre a confronto con le altre tecnologie che ci sono, e sia indietro di almeno un paio di generazioni, e costi esageratamente di più, la gente lo compra perchè rappresenta

l'appartenere a un mondo differente.

Quando andate su una compagnia aerea come la Virgin o l'Atlantic, si respira un'aria che vi fa sentire quasi migliori degli altri.

Se andate a vedere tutte le cose che fa Richard Branson sono tutti business trascendentali dove lui ci mette attività,

aspirazione, brand ecc.

Altro esempio: pensate alla carta di credito Virgin, fatta dalla Royal Bank of Scotland che è una carta di credito normale.

Perché la gente ha il Virgin Phone, il Virgin Atlantic, e va nelle Virgin Active?

Perché quella roba è un business trascendentale.

Per esempio la formazione sportiva e l'aiutare le persone a migliorare la loro vita è un business trascendentale perché "trascende" da me, ed aiutare la gente a star meglio è una delle cose più importanti che si possa fare per se stessi e per le famiglie perché in un'economia di questo tipo non esiste libertà se non

sarete anche in salute.

Altra cosa facente parte del business trascendentale è la libertà finanziaria. Se un domani vorrete portare i vostri figli a una nuova scuola, o se i vostri figli purtroppo avranno un brutto male e vorrete portarli dai migliori medici al mondo, questi medici potrebbero essere dall'altra parte del mondo e se non avrete la libertà economica di prendere l'aereo e portarli li qualunque sarà la cifra, non potrete far nulla per loro. Quindi la libertà finanziaria è prima di tutto la libertà di un un individuo in un'economia come la nostra.

Per concludere possiamo riassumere dicendo che un imprenditore dovrà stare al posto giusto, quindi dovrà capire un

po' di tutto e poi (quando le dimensioni dell'azienda lo consentono) avere chi si occupa della parte finanziaria, chi si occupa del marketing, chi si occupa della lead generation, chi si occupa delle vendite, chi si occupa della leadership, chi si occupa delle varie aree ecc. ecc.

La cosa importante che dovrete ricordare è che un'azienda non impatterà solo su di voi.

Sarà un vostro compito preciso cercare di essere un imprenditore migliore, perché il tutto impatterà sulla vostra famiglia, sulla famiglia delle persone che lavoreranno per voi, ma impatterà su tutto il territorio.

Perciò se vorrete vedere la vostra

nazione più ricca, quello che dovrete fare sarà diventare degli imprenditori migliori, formarvi e andarvi a cercare qualcuno che ha già fatto quello che vorrete fare voi e replicarlo.

CAPITOLO 9

SOLDI E STILE DI VITA

Parliamo di stile di vita.

Solitamente le persone che guadagnano 1.000 \$ al mese non riescono a immaginare come possa essere possibile avere una disponibilità così alta come fare 30-40-50.000\$ di profitto netto al mese.

In realtà c'è gente anche che fa cifre molto più alte (parlo di soldi netti da poter spendere potenzialmente).

La prima cosa da capire è che dovrete

togliervi un po' di stereotipi dalla vostra testa.

Quello che vi potrete permettere quando avrete tanti soldi dovrà essere qualcosa che dovrà far piacere a voi e non agli altri.

Molti mi chiedono il perché non ho una Ferrari.

Non la ho perché onestamente non mi interessa averla.

Una bella macchina nella mia scala dei valori non è fondamentale.

Non solo non ho una Ferrari, ma non ho nemmeno un'auto perché non mi serve e mi muovo con l'autista.

Stesso discorso per i vestiti: non è vero che chi ha tanti soldi si veste firmato.

Io mi vesto come voglio.

Quando arriverete a un certo tipo di income vi focalizzerete molto sulle vostre priorità.

Se avrete un minimo di tatto, certamente non spenderete tutto ciò che vi entrerà.

Un milionario è colui che ha assets per più di un milione di dollari (o in cash o in immobili o in aziende ecc).

Un milionario può essere anche chi non fa un milione all'anno.

E' più difficile fare un milione all'anno, che avere via un milione nel lungo periodo.

Nel breve periodo invece è più difficile aver via un milione che fare un milione, perché se una persona fa un milione è difficile che abbia via un milione.

E' anche vero che se una persona ha da

parte un milione, ed ha degli immobili che valgono un milione, e ha delle case che gli danno 50.000\$ all'anno di dividendo, avrà uno stile di vita da 50.000 meno i soldi che si metterà via, quindi non sarà paragonabile allo stile di vita di un'altra persona che non è milionaria ma che guadagnerà 300.000\$ all'anno.

Quindi i milionari dal punto di vista matematico non potranno mai fare o comprare ciò che vorranno in quanto anche loro hanno un limite.

Se avete degli stereotipi e non state capendo dove state andando, continuerete a vivere in un mondo che non esiste.

La maggior parte delle persone che

hanno la Ferrari, vi posso assicurare che non sono ricche, ma sono leggermente benestanti, ed hanno comprato la Ferrari per fare i figli.

Questo va anche bene, perché si vive anche di questo.

Stesso discorso vale per quelli che mi chiedono del perché essendo ricco vivo in affitto.

Dovete capire di cosa state parlando.

Ci sono moltissime persone ricche e milionarie che vivono in affitto e che non comprano casa loro perché sanno che è un errore dal punto di vista finanziario.

Personalmente ho già preso un immobile ed ora vorrei acquistare un piano di un hotel (ho già l'accordo).

Se dovessi scegliere fra prendere un volo per New York al costo di 20.000\$ in first class o fare un Down Payment e quindi dare un anticipo per 150.000\$ per acquistare un immobile ovviamente sceglierei la seconda opzione.

Tento di mediare anche al mio livello, altrimenti sarei stupido perché avrei uno stile di vita molto alto, ma zero assets disponibili, ed avrei poca liquidità in banca.

Questi sono anche i discorsi fra gente che sta molto bene.

A meno che non frequentiate il mondo dei tronisti, o delle subrette, (quindi persone che hanno avuto successo magari perché sono un po' bellocce, ma che alla fine non sanno neanche parlare

italiano e guadagnano per un certo periodo con le apparizioni in discoteca facendo anche un sacco di soldi) e quindi abbiate il cattivo esempio di persone che capiscono poco o niente di business, e prendiate esempio da gente che dopo aver guadagnato, poi va in giro a spendere e spandere quasi tutto in cose futili, dovrete per forza di cose darvi un freno e darvi delle priorità.

Quelli che non appartengono a quella categoria, solitamente spendono soldi per due o tre cose al massimo.

Per me per esempio, queste cose sono gli hotel, i viaggi e tutto quello che riguarda il viaggiare e l'alloggiare in certi posti di lusso.

Io sono colui che di solito va in giro con

scarpe da ginnastica e jeans, e con una maglietta da 20\$.

Non ho una macchina, e quando tornavo in Italia per moltissimo tempo noleggiavo la Panda perché non mi interessa assolutamente niente (tra l'altro il Pandino diesel è una figata) prendere una macchina appariscente.

Adesso quando ci torno di solito noleggio il Mercedes Classe A.

Tornando alla definizione di milionario, dovete capire che ci sono persone che hanno molti immobili ma poca liquidità. Se io lascio in eredità a mio figlio un immobile dal valore di un milione, mio figlio diventerà per qualunque definizione, in qualunque parte del mondo un milionario.

Però se magari mio figlio avrà un lavoro da impiegato (per esempio da 1.200 \$ al mese), avrà lo stipendio da impiegato e le spese di una casa milionaria da mantenere.

Quindi avrà un patrimonio milionario ma guadagnerà 1.200\$ al mese.

Paragonando questo esempio a una persona che ha 100.000\$ in banca e guadagna 30.000 \$ al mese, quest'ultima sarà certamente più fortunata dell'esempio fatto prima.

Quindi a livello di definizione ufficiale, uno è milionario (il primo) e l'altro no. Anche in questo caso non dovremo avere degli stereotipi ben definiti in mente, ma bisognerà vedere quale sarà la persona che sarà messa meglio

dell'altra (a mio avviso la seconda).
Io potrei avere degli immobili per un milione di euro fermi che magari mi danno un po' di dividendi (poi dipende anche dache immobili sono, e dove sono, e se sono vendibili).

C'è chi ha degli immobili dal valore di un milione e non li riesce a venderle, e quindi sono illiquidi e gli danno pochissimi dividendi (o nessun dividendo perché nessuno li vuole affittare).

Altra considerazione da fare è che oltre una certa soglia ci sono delle fasi, nel senso che se venite da una situazione dove non guadagnavate nulla, e vi siete privati di molte cose, certamente vivrete delle fasi della vostra vita in cui

spenderete una barca enorme di soldi. Non solo, ma dato che potrete guadagnare di più questo non modificherà il vostro termostato finanziario, quindi vi dovrete far violenza per modificarlo.

Personalmente è già un bel po' di tempo che ho via dei soldi che tutti mi dicono che dovrei investire (e tutti quei discorsi che a me piacciono poco in quanto sono un fan del risparmio e di avere in banca un notevole cuscinetto di liquidità per far fronte alle emergenze).

Quindi adesso per me (per esempio) in questa fase sarebbe facilissimo spendermi tutto quello che mi arriva in più.

Mettiamo il caso che abbiate uno stile di

vita in cui spendete 2.000 \$ al mese, mettiamo il caso che abbiate via 10 mesi di stile di vita e quindi in totale sono 20.000 \$.

Poi mettiamo il caso che ve ne entrino 40.000.

In teoria sareste nella posizione di investire gli altri, o anche di spenderli. Quindi avrete da parte 40.000 \$ e quindi sareste molto tentati di spendere gli altri.

Questa situazione, non modificherà mai il vostro termostato finanziario. Perciò dopo un po' non ci sarà crescita. Se vorrete crescere nel campo finanziario dovrete modificare costantemente il vostro termostato finanziario sempre più verso l'alto.

Dovrete avere un budget da spendere ogni mese soprattutto quando arriverete a guadagnare tanto.

Mentre molti di voi stanno cercando di non lavorare credendo ai Ponzi e alle truffe e credendo che grazie ad essi potranno vivere nella loro fantomatica barca per il resto dei loro giorni, altri di voi vogliono arrivare al punto di non doversi fare il budget.

Il punto di non dovervi fare il budget sarà il punto in cui vi rovinerete anche se diventerete miliardari, in quanto comprerete altre aziende miliardarie, sbaglierete e andrete in bancarotta.

CONCLUSIONI

Sei giunto al termine del terzo libro dedicato al denaro e alla tua libertà finanziaria.

In questo terzo libro hai avuto dei suggerimenti pratici per poter iniziare ad accumulare i primi soldi e se sei una delle tante persone che ha fatto errori finanziari, avrai certamente capito come svincolarti dai debiti.

Hai certamente capito come la tecnica è qualcosa che tutti possono apprendere con un minimo di impegno e quanto sia importante soprattutto all'inizio essere disciplinati ed essere rigidi per porre le

basi per la tua futura ricchezza.

E' importante prima di tutto togliersi tutti i debiti, e poi iniziare ad accumulare i primi 100.000\$ che ti faranno certamente essere più tranquillo anche a livello mentale oltre al fatto che avrai un notevole cuscinetto per poter far fronte a qualsiasi imprevisto.

Ti ho parlato ancora una volta di emozioni legate al denaro, e di come sia importante che tu cambi prima come persona per poi riuscire a gestire una cifra che non hai mai avuto nel tuo conto corrente bancario.

Anche in questo testo ti ho dato tutta la mia conoscenza in ambito denaro, tutto ciò che ha funzionato per me.

Fai tesoro di tutto ciò che ti ho trasmesso e soprattutto applica tutto fino alla nausea in maniera estremamente rigida soprattutto se parti da zero.

Ritieniti fortunato nell'aver letto questo testo e, se non l'hai ancora fatto compra anche il primo e il secondo manuale manuale dal titolo:

“SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'
FINANZIARIA.**

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)**

(VOLUME 1)“.

“SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA’
FINANZIARIA.**

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA’,
NELL’ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 2)“.**

Come sempre, il mio consiglio è quello
di....

Alzarti dalla sedia e AGIRE !!

In bocca al lupo!!!

R ICHIESTA

RECENSIONE

Bene, sei giunto al termine di questo manuale.

Spero tanto che tu l'abbia trovata interessante ma soprattutto utile per il tuo futuro allenamento in palestra.

Ah...dimenticavo...solo un'ultima cosa, per me molto importante....se ti è piaciuto questo manuale , ti chiedo gentilmente di lasciare una recensione a

5 stelle

Lo so, per te significa perdere un minuto del tuo tempo, ma per me e per chi come te è alla ricerca di qualcosa di veramente utile e pratico significherebbe molto e darebbe un enorme aiuto a me e a loro.

Se qualcosa non ti è piaciuta puoi scrivermi una mail a questo indirizzo di posta elettronica:
rocket.venture016@gmail.com

Stai certo/a che il tuo parere mi sarà utile per migliorare la qualità dei contenuti ed aumentare la soddisfazione di tutti voi lettori.

Grazie ancora eal prossimo
manuale !

ALTRI LIBRI DI MICHELE CARLI

- SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'
FINANZIARIA.**

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',**

**NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 1)**

- SOLDI:

**RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'
FINANZIARIA.**

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 2)**

- SOLDI:

RAGGIUNGI LA TUA LIBERTA'

FINANZIARIA.

**100 MODI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, E FARE
SOLDI PER POI VIVERE
NELLA PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA (INVESTITORE)
(VOLUME 4)**

-SOLDI:

**2 LIBRI IN 1 PER LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA. I
SEGRETI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, FARE
SOLDI E INVESTIRE PER VIVERE
DI RENDITA NELLA
PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA
(VOLUME 1+ VOLUME 2)**

-SOLDI:

**2 LIBRI IN 1 PER LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA. I
SEGRETI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, FARE
SOLDI E INVESTIRE PER VIVERE
DI RENDITA NELLA
PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA
(VOLUME 3+ VOLUME 4)**

-SOLDI:

**2 LIBRI IN 1 PER LA TUA
LIBERTA' FINANZIARIA. I
SEGRETI PER GUADAGNARE
DENARO, RISPARMIARE, FARE
SOLDI E INVESTIRE PER VIVERE
DI RENDITA NELLA
PROSPERITA',
NELL'ABBONDANZA E NELLA
RICCHEZZA
(VOLUME 1+ VOLUME 2 + VOLUME 3 +
VOLUME 4)**

