



**...LA PIÙ GRANDE
OCCASIONE
NELLA
STORIA DEL MONDO**

di John Kalench





Sommario

Introduzione	3
1. Quanto costa la libertà	10
2. Il tuo tappeto volante	13
3. Cos'è la più grande occasione nella storia del mondo	20
4. La nascita di un sistema commerciale	28
5. Non rimandare a domani... ..	34
6. Verso il futuro	43
7. Condividere un sogno	52
Note	68





Introduzione

Perché dovresti leggere questo e-book (e perché l'ho scritto)

Hai mai desiderato metterti in proprio ed essere così il tuo principale? E sognato la libertà che ti procurerebbe l'organizzare una ditta tutta tua? Il fatto stesso che ora tu stia leggendo questo e-book mi dice già alcune cose su di te: l'idea di essere il padrone della tua vita ti attira, o, addirittura, non vedi l'ora di metterla in pratica.

Vale indubbiamente la pena investire una parte del tuo tempo prezioso per esplorare o vivere il sogno di avere un'attività in proprio che ti garantisca la libertà personale e finanziaria. Se questo e-book potrà dare una risposta ad alcune delle tue domande, eliminare alcune delle tue preoccupazioni ed infonderti la convinzione di poter credere in te stesso, allora vorrai leggerne ogni parola. E vorrai mettere in pratica i suoi consigli immediatamente.

Ecco la ragione per cui dovresti leggere questo e-book sulla più grande occasione nella storia del mondo!

Ti prometto che questo e-book riuscirà a fare tutto questo - ed anche di più - per te. E ti basterà un'oretta sola o due del tuo tempo per rendertene conto.

E nel caso che ti sia già lanciato nell'impresa che ti porterà alla **“più grande occasione nella storia del mondo”**, questo e-book potrà ricordarti in ogni momento il perché della saggia decisione di inseguire la tua felicità e di far quello che ti darà soddisfazione.

Ecco perché dovresti leggere questo e-book, e rileggerlo molte volte. Così facendo, ti ricorderai quel “Sì, ne vale la pena.” E per facilitarti il lavoro e permetterti risultati più brillanti, procurati una copia di questo e-book e dalla in mano a tutti quelli con cui vorrai “condividere il tuo sogno”. Fai parlare questo e-book per te. Così, quando arriverà il momento di sederti e parlarne con i tuoi partners, potrai sfruttare meglio il tempo dando loro informazioni, piuttosto che cercando di convincerli!

E perché l'ho scritto

Lavoro con migliaia di persone in tutto il mondo ed insegno loro come costruirsi un'attività in uno dei più prosperi sistemi commerciali, una attività di successo. Molta gente, riferendosi a questo sistema commerciale, lo definisce come “Multi-Level-Marketing” o “MLM”. In tutto questo e-book io adopererò il suo nome più aggiornato, “Network Marketing”.



Centinaia di migliaia di persone in tutto il mondo libero si vanno aggregando a questo straordinario sistema commerciale. Le ragioni sono semplici: il Network Marketing è un'occasione che apre la strada ad ognuno senza distinzione di livello d'istruzione, esperienza, situazione familiare, sesso o età - verso una propria attività, che permette di diventare il padrone della propria vita, di guadagnare più denaro, di aiutare gli altri e di raggiungere il massimo della potenzialità come persona.

Da oltre cinquant'anni il basso rischio ed il fatto che i costi per avviare l'attività siano alla portata di tutti, hanno attratto imprenditori di normali possibilità finanziarie, provenienti dai più diversi strati sociali. Di giorno in giorno ci sono sempre più persone esattamente come te, che stanno scoprendo i vantaggi del Network Marketing e li mettono in pratica.

Ma nonostante queste attrattive esaltanti, ci sono ancora persone un po' restie all'idea di condividere questo concerto con gli altri. Qualche persona addirittura si sente spaventata al primo approccio con esso. Perché?

Può darsi perché non hanno veramente capito il Network Marketing. Quando non capiamo qualcosa è difficile crederci. A meno che non crediate nel Network Marketing, non sarete sicuramente in grado di esserne entusiasti parlandone con gli altri.

Quando pensi al Network Marketing, che cosa ti viene in mente? E, domanda ancora più importante, come ti sei fatto quest'idea? Ci hai già provato prima e non ha funzionato? Forse hai sentito parlare di questo sistema da un amico o da un parente. O forse qualche compagno o collega c'è capitato in mezzo per caso e ha cercato a tutti i costi di convincere anche te ad aderire. Vedi, le esperienze passate o le opinioni degli altri molte volte influenzano il nostro modo di pensare e sentire su tante cose, sia in modo positivo, sia negativo.

Scegliere la via più facile

E' vero che c'è in giro molta gente che vede le cose in modo negativo, ed è facile farsi contagiare. La maggior parte della gente preferisce parlare del lato negativo delle cose piuttosto che di quello positivo.

Per esempio, sapevi che per ogni tre osservazioni positive fatte su una persona o una cosa, ne vengono fatte altre trentatré negative? E' triste, ma vero.

Perché? Questo atteggiamento viene già insegnato da piccoli. Qualche anno fa, alcuni ricercatori seguirono dei bambini nell'arco di una giornata e scoprirono che essi avevano sentito la parola "NO" diciassette volte più spesso della parola "SI". Benché possa essere più facile pensare in un modo negativo di qualcuno o di



qualcosa, e continuare su quella "via più facile", pensare in un modo positivo, invece, può essere di grande aiuto. Credimi, io l'ho sperimentato.

Agli inizi, io ero un vero fiasco in commercio: una storia ambulante dell'orrore. E per qualche tempo, questo fallimento influenzò negativamente la mia vita. Avevo perso una meravigliosa casa in collina, una macchina molto costosa, come pure altre belle cosine e persino con la donna che amavo le cose erano finite male. Per chiudere in bellezza ero indebitato per più di 100.000,00 dollari.

Anche la mia famiglia aveva perso le speranze in me e nei miei sogni. La fiducia in me stesso era proprio a terra: pensavo di non valere più di uno zero!

Quando mi accadde tutto questo, ebbi soltanto voglia di prendermela: inveivo contro tutti, compreso il sistema commerciale.

Beh, dopo un po' le ferite cominciarono a rimarginarsi. Mi resi conto del fatto che, qualsiasi cosa mi fosse successa, io solo ne ero il responsabile. E nessun altro. Non potevo salvarmela accusando gli altri delle contrarietà o dei fallimenti della mia vita. Gli affari non falliscono, le industrie non falliscono, ...sono gli uomini a fallire. Io avevo fallito. E se avevo l'intenzione di riprendermi, sapevo che l'unica persona al mondo a cui avrei potuto rivolgermi e su cui avrei potuto contare ero io stesso.

E così feci.

Mi resi conto anche di un'altra cosa. In un modo o nell'altro, dovevo trovare qualcosa di positivo a cui aggrapparmi per restare a galla in questo mare di guai, prima di poter cominciare a ricostruire la mia vita. E così promisi di non mollare. Non volevo semplicemente gettare la spugna. Mi dissi che la prossima volta che la fortuna avesse attraversato la mia strada (e ci sarebbe stata una prossima volta), sarei stato preparato. Avrei imparato il più possibile, così da essere munito delle informazioni giuste.

La forza per cambiare viene da dentro di noi

Ero convinto di tre cose: che il sapere esisteva da qualche parte e che sapere è potere!

Sapevo anche che il Network Marketing offriva ciò che io stavo cercando. Credevo in quest'idea, perché vedevo che funzionava per molti altri. Quello che io avevo sempre voluto era la possibilità di diventare il padrone della mia vita, scegliere i miei collaboratori, e mettere in piedi con successo un'attività tutta mia. E confrontato con le altre possibilità che mi vedevo intorno, il Network Marketing era il modo più logico e per me fattibile per cominciare a realizzare tutto ciò. Così



mi impegnai ad assimilare il maggior numero possibile di informazioni sul Network Marketing.

Compiendo quel primo passo e con l'affetto e l'aiuto di molte persone, riuscii a trasformare la più grande sconfitta della mia vita in quello che oggi è la mia più grande affermazione. Oggi io vengo considerato uno degli esempi di maggior successo nel nostro sistema commerciale, il Network Marketing. La mia società, "Millionaires in Motion" è considerata la più importante per la formazione degli incaricati. Ci chiamano la società di formazione degli istruttori per via dei risultati positivi che abbiamo raggiunto nell'insegnare agli altri come avere successo e come insegnare a loro volta ad ottenerlo. Per i risultati raggiunti dai nostri allievi la "Millionaires in Motion" ha ricevuto per due anni consecutivi il "President's Award for Training Excellence" dalla "Multi-Level-Marketing International Association" (MLMIA). Il nostro obiettivo è di far conoscere i nostri seminari e corsi di formazione agli imprenditori di Network Marketing in tutto il mondo.

Per quanto mi riguarda personalmente, la mia vita non è mai stata più stimolante, ricca e gratificante. Ho una moglie meravigliosa ed affezionata che custodisco più gelosamente della vita stessa. La mia ritrovata prosperità mi permette di prendermi cura di lei e degli altri miei cari in un modo che prima avrei solo sognato. Di questo mi sento veramente felice e grato.

Ora, per favore non fraintendermi. Non sto cercando di far impressione su di te col mio successo. Voglio dividerlo con te per due semplici motivi:

1. Da un lato mi fa piacere riconoscere la prosperità della mia vita, dall'altro so che non posso darla per scontata.
2. Se mai sei stato in ansia o hai avuto paura per il corso preso dalla tua vita, spero, raccontandoti la mia storia, di esserti di aiuto. Proprio perché anch'io sono stato in ansia ed ho avuto paura. Ho sperimentato il fallimento e tutta l'incertezza che lo accompagna. Perciò voglio che tu sappia che è possibile mutare il corso delle cose e far sì che tutto vada per il meglio.

Vedi, dividendo con te le mie esperienze e la mia competenza per mezzo di questo e-book, forse ti aiuterò a guardare con occhi diversi l'occasione che ti si presenterà. Se non altro sono fiducioso del fatto che questo e-book può fornirti una "base di conoscenza" con cui potrai valutare ciò che quell'occasione ti promette - che tu decida di coglierla o no.

Goethe, il grande poeta tedesco del diciottesimo secolo, disse: "**Non possiamo possedere ciò che non capiamo**". Ed io voglio che tu sia in grado di capire la verità circa il Network Marketing.



Così, se vorrai, potrai possederlo anche tu! E' mia speranza che, una volta che tu abbia capito cosa significa quest'attività, prenda queste conoscenze e ti metta in cammino, come abbiamo già fatto io e molti altri. In qualità di terzo imparziale, senza interessi finanziari diretti in alcuna società di Network Marketing, io sono qui per istruirti sui fatti ed eliminare le credenze sbagliate circa quest'attività ancora giovane ed occasionalmente malintesa. In questo modo puoi essere libero di fare delle scelte più avvedute. Sono sicuro che, leggendo questo e-book, penserai di aver già capito chiaramente di che cosa si tratta. Lascia che ti racconti una storia.

Tè per due

Nell'antico Giappone c'era l'usanza secondo cui uno studente, che voleva essere ammesso a studiare in un monastero, doveva sostenere un colloquio con il Maestro. Secondo la tradizione, il Maestro, durante questi colloqui, serviva il tè.

Un giorno un giovane studente di grande intelligenza e molto istruito avvicinò il Maestro per uno di questi colloqui. Quando entrambi furono seduti, il giovane si mise a raccontare con entusiasmo delle sue conoscenze e degli studi compiuti. Quando il Maestro offrì il tè, lo studente accettò e continuò a parlare senza perdere una battuta.

All'improvviso scattò in piedi, allarmato dal fatto che il tè stava allagando il tavolo e gli stava gocciolando giù per le gambe.

"Maestro, la tazza è piena fino a traboccare!" esclamò. Il Maestro continuò a versare, mentre il tè inondava ormai il tavolo e scorreva sul pavimento.

"Così sei tu", rispose il Maestro. "Per favore, ritorna da me quando sarai vuoto ed avrai più bisogno dei miei insegnamenti."

Ora non fraintendermi. Sono ben lontano da essere qui l'esperto o il maestro. Sono solo una persona semplice, tanto quanto te, che sta attivamente percorrendo la strada della comprensione e della conoscenza approfondita. Nel momento in cui comincio a credere di aver imparato tutto quello che c'è da imparare, penso al Maestro con la sua teiera. E' allora che mi rendo conto di quanto poco io sappia.

Se mai, posso essere un po' più avanti di te sulla strada della comprensione - ma può darsi anche di no. Comunque sia, sono più che disposto a condividere quello che ho imparato fin qui. Letto questo e-book, tu potrai scegliere una via diversa - e, credimi, andrà bene anche così. Ho scoperto che condividendo con te quello che sto imparando, faccio anch'io un passo avanti sulla mia strada, a prescindere dall'uso che farai te di quello che ti sto confidando.



Per poter imparare, bisogna essere propensi a farlo

I maestri Zen chiamano la condizione di essere disponibili verso tutto quello che ci sta intorno "Lo spirito del novizio". E' una condizione mentale in cui si vedono le cose con la freschezza e la meraviglia di un bambino.

No, non ti sto chiedendo di comportarti in modo ingenuo o di ignorare la verità. Al contrario! Quello che sto cercando di dirti é che, quando riuscirai a vedere questo sistema con gli occhi di un bambino, non ti lascerai influenzare da quello che hai sperimentato o sentito in precedenza, ma vedrai le cose per quelle che sono veramente, e avvertirai una vera e propria sensazione di gioia. E la gioia, amico mio, è qualcosa di cui tutti noi avremmo bisogno più spesso!

In una società di giganti

Qualcuno potrebbe anche avere dei preconcetti riguardo al contenuto di questo e-book, preconcetti basati sull'opinione della persona che te l'ha dato. Può darsi che tu pensi di avere già più successo di quella persona; forse pensi di essere più in gamba.

Beh, magnifico! Mi congratulo con entrambi!

David Ogilvy, il famoso guru della Madison Avenue a New York, costruì la sua agenzia pubblicitaria, Ogilvy & Mather, affermata in tutto il mondo. Ogni volta che sceglieva qualcuno per organizzare uno dei suoi nuovi uffici, era solito mandargli una serie di bambole russe ad incastro. Sai quali intendo, aprendo la più grande se ne trova un'altra più piccola, e così via. All'interno dell'ultima, la più piccola, si trovava un bigliettino con queste parole: **«Se ognuno di noi assume persone più piccole di noi, diventeremo una società di nani, ma se ognuno di noi assume persone più grandi di noi, Ogilvy & Mather è destinata a diventare una società di giganti».**

Così, se hai la sensazione di essere più in gamba o più efficiente della persona che ti ha dato questo e-book, complimenti ad entrambi!

Quando scrissi il mio primo libro, **“Raggiungi il tuo successo col Network Marketing”**, lo feci perché vedevo che ce n'era un assoluto bisogno.

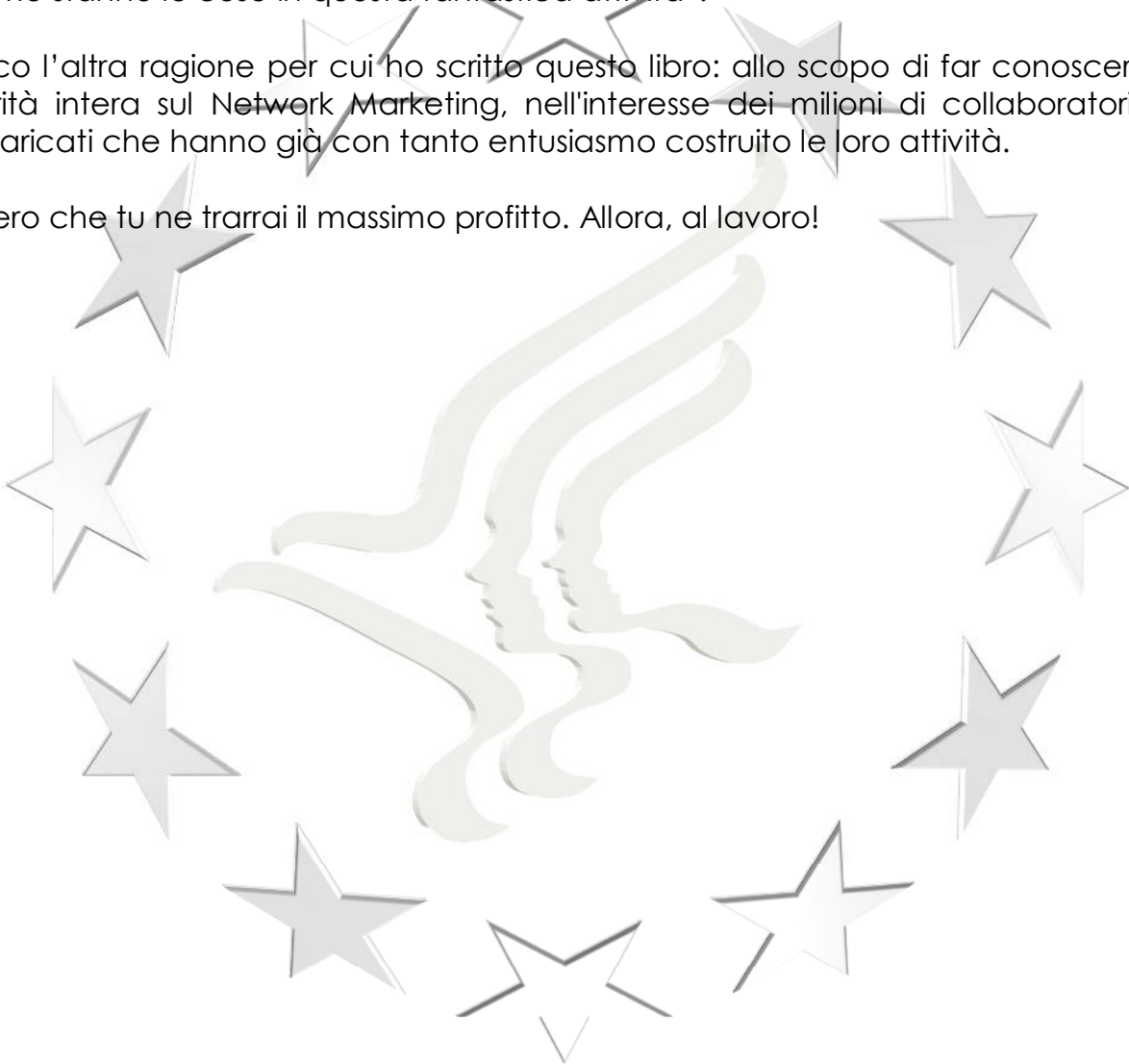
Nei miei seminari molti incaricati di Network Marketing mi chiedevano un libro tipo “Istruzioni per l'uso”, che fosse una guida per loro stessi ed allo stesso tempo servisse loro a raddoppiare il successo per gli altri.



Sono molto riconoscente per la strepitosa accoglienza ottenuta da questo mio primo libro, e per il numero sempre crescente di persone che stanno imparando da esso e lo usano per costruire con successo le loro strutture di Network Marketing. Adesso che sto viaggiando intorno al mondo, la gente viene da me dicendo, "John, devi scrivere assolutamente un altro libro. Un libro che possiamo dare ai nostri amici e candidati ..., un libro che definisca stabilmente la credibilità del Network Marketing, un libro che tolga di mezzo le favole e spieghi chiaramente i fatti alla gente, per metterla così in grado di vedere veramente come stanno le cose in questa fantastica attività".

Ecco l'altra ragione per cui ho scritto questo libro: allo scopo di far conoscere la verità intera sul Network Marketing, nell'interesse dei milioni di collaboratori ed incaricati che hanno già con tanto entusiasmo costruito le loro attività.

Spero che tu ne trarrai il massimo profitto. Allora, al lavoro!





CAPITOLO UNO: Quanto costa la libertà?

C'era una volta ai tempi della grande depressione economica mondiale un industriale ricco e potente, il suo impero era illimitato. Si estendeva a perdita d'occhio: attraverso gli oceani fino a raggiungere tutti i continenti della terra.

Dalla sua splendida residenza controllava una vasta organizzazione di società di successo, ognuna delle quali produceva per le altre e ne traeva profitto. Centinaia di migliaia di persone lavoravano per lui, e lui ne controllava la vita. Era un profondo conoscitore della natura umana, la sapeva manipolare e controllare.

Benché fosse un semplice cittadino, tutto ciò che faceva era alla grande. Risiedeva nel palazzo più elegante del mondo. Si circondava delle maggiori opere d'arte, autentici mobili d'epoca, cucina superba, vini d'annata provenienti dalle vigne di sua proprietà ed eserciti di servitori. Tutto quello che toccava, vedeva o semiva era di qualità squisita. Ma il suo possesso di gran lunga preferito era il suo giardino zoologico privato. Era il più grande, più completo zoo del mondo. Anche se non ci aveva mai ammesso visitatori, gli zoologi di tutto il mondo gli invidiavano la sua magnifica collezione.

Un giorno, un suo servitore gli raccontò che sul continente asiatico esisteva una valle nascosta dove pascolava una certa razza di animali molto schivi. Stando in cima ad una torre, l'industriale stava osservando pascolare gli animali del suo zoo e pensò che questi animali rari sarebbero stati per la sua collezione come la ciliegina sulla torta.

Così fece radunare i suoi servitori ed immediatamente organizzò una spedizione per le lontane montagne dove gli avevano detto che vivevano questi animali rari. Arrivò ad un isolato paese in mezzo all'Himalaya, spingendo nella sua brama di riuscire, uomini e macchine ben oltre il limite delle loro forze. I cacciatori che vivevano in quell'angolo sperduto del mondo si fecero beffe di lui, quando egli raccontò della sua intenzione di catturare gli animali.

Gli spiegarono che nessuno, neanche quelli che avevano vissuto e cacciato in quella valle da innumerevoli generazioni, avevano avuto speranza di catturare quegli animali selvatici e per niente socievoli. "Tornerò fra un mese", disse agli abitanti del paese, "ed avrò catturato tutti gli animali. Chiedo solo una guida che mi mostri dove sono".

Dopo un mese tornò a mani vuote, e gli abitanti lo derisero e lo schernirono. Tutto quello che egli disse fu: "Venite con me!". Li condusse a quel prato di alta



montagna che gli era stato mostrato dalla guida. La gente stette a guardare attonita. Lì, davanti ai loro occhi, centinaia di animali erano rinchiusi in un ampio recinto. Allora l'industriale cominciò a raccontare ciò che aveva fatto.

La mattina del primo giorno aveva posto una quantità di mangime ed una balla di fieno in mezzo al prato. Era ritornato di nuovo il giorno dopo, ed anche il seguente, ed ogni giorno aveva posto nuovo mangime e fieno. Subito gli animali erano apparsi e si erano messi a mangiare. Solo pochi all'inizio, ma ogni giorno ne arrivavano di più. Alla fine, tutto il gregge veniva a pascolare nel prato.

Poi durante le sere aveva scavato dei buchi per i pali di recinzione, due o tre per sera. Quando il cerchio di pali era completo, aveva cominciato a mettere le traverse. Prima aveva messo le più basse così che era stato facile per gli animali superarle. Ogni sera aveva aggiunto nuovi pali di legno più in alto ed aveva così alzato sempre più la recinzione, man mano che i giorni passavano.

Infine gli animali erano potuti entrare ed uscire solo attraverso una piccola apertura nello steccato. La sera del ventinovesimo giorno, aveva costruito un cancello. L'ultimo giorno, quando tutti gli animali avevano passato la stretta apertura, aveva chiuso a chiave il cancello dietro di loro. Prima che potessero rendersi conto di che cosa era successo, quei begli animali selvatici si erano trovati intrappolati.

Disse agli stupefatti abitanti del paese: "Io sono in grado di catturare qualunque animale semplicemente rendendolo dipendente da me per procurarsi il cibo. Allo stesso modo sono in grado di controllare qualsiasi persona. In effetti, è uno scambio equo: io do loro da mangiare, essi mi danno la loro bellezza e la loro libertà. Ecco la fonte della mia ricchezza e del mio potere".

Ti senti in trappola qualche volta?

Quanti di noi si sentono in trappola perché sono dipendenti da qualcuno o da qualcosa per procurarsi il cibo. Quanti di noi si sono lasciati imprigionare da un sistema di manipolazione che è stato eretto in un modo così sottile - un palo, e una traversa alla volta - e poi si sono resi conto di essere stati intrappolati e che la porta verso il loro futuro era chiusa a chiave.

Quanti di noi conducono una costante lotta per la sopravvivenza? Magari avessi un centesimo per ogni persona che ho incontrato e che mi ha detto di non essere soddisfatta di quello che fa per vivere. "Odio il mio mestiere; odio il mio principale; odio il mio ambiente di lavoro e odio il traffico che devo affrontare cinque giorni alla settimana per andare e tornare da tutte quelle cose che odio".



STAR BROKER SERVICES

LA PIU' GRANDE OCCASIONE NELLA STORIA DEL MONDO

Tanti di noi sono così presi per cercare di farcela che la sopravvivenza è l'unica cosa su cui possono concentrarsi e che riescono a vedere. Siamo talmente impegnati a tirare avanti che dimentichiamo del tutto cosa significhi vivere veramente. Secondo me questa è senz'altro una riprova della resistenza dello spirito umano. E' terribile vedere quanti di noi sopportino tanti guai - soltanto per sopravvivere. Tanto più che sarebbe possibile evitarlo.

Magari avessi un dollaro per ogni persona, con un reddito superiore alla media, la quale si renda conto del sottile recinto che le è stato eretto intorno come conseguenza diretta dell'aver raggiunto il benessere. Molte delle responsabilità che scaturiscono dal successo finanziario ci possono separare dal nostro concetto primario di libertà, proprio come se fossimo circondati da un recinto di filo spinato. Allora, possiamo dire che il successo finanziario ha senso, se invece abbiamo l'impressione che esso ha preso il controllo della nostra vita?

Un modo migliore

Amico mio, c'è un modo migliore per lavorare e per vivere. C'è un modo per non doversi costantemente concentrare sulla sopravvivenza, e per riconquistare la padronanza della propria vita.

C'è un modo per essere liberi!

Io ho provato molti "modi migliori". Benché tutti fossero interessanti ed ognuno presentasse la sua "offerta speciale" per imparare e divertirsi, ce n'è uno solo che mantiene tutto ciò che promette. Esso ti offre una straordinaria libertà di scelta, possibilità di raggiungere in ogni aspetto del tuo lavoro e della tua vita il più grande successo che ci si possa immaginare, e la capacità di ottenere, una volta per tutte, il perfetto ed intero controllo della propria vita. Di essere, fare e avere tutto ciò che avresti veramente voluto da sempre.

Questo "modo nuovo e migliore" è ciò di cui tratta questo e-book. L'ho chiamato "**La più grande occasione nella storia del mondo**".



CAPITOLO DUE: Il tuo tappeto volante

***Se questo libro trovasse per te
un tappeto volante per sfrecciare,
libero come l'aria, oltre ogni limite,
verso ricchezza e felicità,
se solo gli dicessi dove andare?
Lo lasceresti trasportarti là
dove mai prima hai osato pensare,
o compreresti le tende in composé
e te lo stenderesti sul parquet?***

Shel Silverstein

Quale delle due cose faresti? La risposta non é evidente come potrebbe sembrare.

Incontro migliaia di persone nelle mie conferenze e nei miei seminari e posso raggrupparle come segue: quelli che credono che tutto sia possibile, e quelli che non lo credono. Quelli che credono ai tappeti volanti e quelli che vedono solo un tappeto steso sul pavimento.

Tu cosa vedi? Se vedi un tappeto sul pavimento, ciò di cui hai bisogno può essere uno spostamento della tua prospettiva.

Spostare la nostra prospettiva

Ascolta questa storia, raccontata da Stephen Covey nel suo libro "Le sette regole per avere successo":

Una notte buia e tempestosa, due navi da guerra stavano tornando al porto dopo una missione di addestramento. Il mare era molto mosso e banchi di nebbia riducevano fortemente la visibilità, così che il capitano stava sul ponte per assicurarsi che tutto andasse bene. Poco dopo il calare delle tenebre, la vedetta annunciò: "Luce a dritta!"

"E fissa o si muove a poppavia?", chiese il capitano.



STAR BROKER SERVICES

“Fissa, capitano!”, rispose la vedetta, il che significava che la nave era sulla rotta di collisione! Il capitano ordinò al segnalatore: “Segnali alla nave: “Siamo sulla rotta di collisione, vi consigliamo di modificare la vostra rotta di 20 gradi””.
Giunse un segnale di risposta: “Consiglio voi di modificare la rotta di venti gradi”.

Il capitano disse: “Mandi questo messaggio: “Io sono un capitano, modificate la rotta di venti gradi””.

Arrivò la risposta: “Sono un marinaio di seconda classe, consiglio voi di cambiare: la rotta di venti gradi!”

Il capitano, arrabbiato, urlò il comando: “Io sono una nave da guerra, cambiate la rotta di venti gradi!”

Il segnale luminoso di risposta fu: “Io sono un faro!”

Questo è uno spostamento di prospettiva!

Quella brevissima informazione “io sono un faro!” modificò immediatamente il punto di vista del capitano. Potremmo dire che lo mise in grado di vedere le cose in un nuovo modo.

Ti sfido ad essere disponibile

Allora, sfiderò coloro che vedono solo un tappeto sul pavimento ad aprirsi alla possibilità che la loro prima impressione sia stata sbagliata. Che possa trattarsi di un tappeto volante, in grado di portarli “dove mai avrebbero osato pensare”.

Sfido te, il capitano della nave del tuo destino, a considerare questo e-book come un faro e ad accettare “l’illuminazione” che irradia verso di te da queste pagine.

Perché dovresti farlo?

Buona domanda!

Beh, pensandoci bene, non hai niente da perdere. Se non troverai in questo e-book il tuo tappeto volante, non ti succederà niente di male. Se invece “**La più grande occasione nella storia del mondo**” potrà davvero portarti verso una vita completamente nuova, fatta di “ricchezza e felicità”, in quel caso sarà valsa la pena di fare lo sforzo di immaginare che sia veramente possibile. Sei d’accordo?

Ti ricordi quando dissi che “sapere è potere”? Armato di questo potere, sarai in grado di distinguere tappeti volanti ovunque. Per far ciò, tuttavia, devi essere disponibile e aperto a vedere le cose in una luce diversa.



Prova a pensare in questo momento a qualcosa che credi di essere in grado di fare. Va bene qualunque cosa... ...tagliare l'erba, scrivere il tuo nome, suonare il pianoforte. Dunque, perché ritieni di saperlo fare? Perché l'hai già fatto, tu sai che sei in grado di farlo.

Questo primo passo è stato facile. Adesso proviamo il prossimo. Come fai a credere di saper fare qualcosa che non hai mai fatto prima?

Se sei principiante, puoi mettere insieme una serie di informazioni che ti dimostrano che quel qualcosa può essere fatto. E queste informazioni ti giungono da altri che l'hanno già fatto con successo. Osservandoli ed ascoltandoli descrivere come loro l'hanno fatto, ecco che arrivi a capire ed a credere che è possibile anche per te.

John Ruskin, un autore inglese del diciannovesimo secolo, descrive magnificamente questo processo. Vorrei farlo conoscere anche a te: ***“La cosa più grande che un essere umano può fare in questo mondo, è vedere qualcosa e dire ciò che ha visto in un modo semplice. Centinaia di persone sanno parlare per uno che sa pensare, e migliaia sanno pensare per uno che sa vedere, Vedere chiaramente è poesia, profezia e religione tutto in uno.”***

La storia di Jim

Eccoti un esempio, e siamo ora ai nostri tempi, di una persona che dice chiaramente ciò che vede. Ecco la storia di Jim.

Alcuni anni fa presentai un seminario di formazione a San Diego in California. Era presente un giovane di nome Jim. Lo notai perché era uno dei primi ad arrivare e sempre l'ultimo ad andarsene. Era gentile ed aveva un bell'aspetto: proprio un tipo simpatico. Parlando con Jim e ponendogli alcune domande, scoprii subito che la cosa più importante nella sua vita era la sua famiglia. Tirò fuori le foto di sua moglie e dei suoi bambini e, raccontandomi tante cose sul loro conto, era raggianti d'orgoglio.

Benché fosse molto onesto e svolgesse il suo lavoro diligentemente, Jim non era felice. Come metà della popolazione americana, Jim era insoddisfatto del suo posto di lavoro. Ci rimaneva, mi disse, perché aveva bisogno del denaro per mantenere la sua famiglia.

Imparai altre cose su di lui. In primo luogo imparai che Jim aveva paura. La cosa che egli maggiormente desiderava al mondo era di mettersi in proprio e cominciare un'attività per conto suo. Riteneva di essere brillante e creativo, Ciò che lo bloccava era la paura. Aveva paura di fallire, paura di ciò che gli altri avrebbero detto se non avesse avuto successo. Era spaventato all'idea del rischio di aprirsi una strada per conto proprio, mettendo in gioco la situazione finanziaria



della sua famiglia, se la cosa non avesse funzionato. Aveva paura di perdere la sua casa, la sua sicurezza, la fiducia in sé stesso ed il suo amor proprio. E, cosa più importante, era convinto che sarebbe proprio finita così: avrebbe fallito.

Jim conosceva già le possibilità che offre il Network Marketing. Ci aveva già provato, ma i risultati non erano stati quelli che si era aspettato. Di conseguenza aveva una fede "dubbiosa": bastava un fallimento ed ecco che era convinto che il sistema non faceva per lui.

Quando se ne andò, l'ultima sera, provai un profondo senso di pena per Jim. Ecco un giovane in gamba, dotato di tutto il talento necessario per avere successo, ma imprigionato nel recinto delle sue paure e dei suoi dubbi. Ciò che mancava a Jim era un tappeto volante che potesse sollevarlo al di sopra del recinto dei suoi timori ed avviarlo al successo che egli desiderava tanto ardentemente e meritava realmente.

Un paio di settimane più tardi, mi giunse una telefonata da Jim. Gli era successo qualcosa e lui voleva informarmene. Era appena tornato dal funerale di un suo amico molto caro, una persona con la quale era cresciuto o che aveva amato moltissimo. Mentre era seduto nella stanza, davanti alla bara, ecco che Jim aveva cominciato a riflettere sulla vita del suo amico.

"Era un uomo veramente meraviglioso", mi disse Jim. "Sensibile, pieno di talento, di idee splendide e di grandi sogni. Ma sembrava che ci fosse sempre qualcosa che si metteva sulla sua strada. Indubbiamente, per una ragione o per l'altra, non era riuscito mai a fare quello che diceva di voler fare o che sognava di fare. Ed ecco, John, che mi colpì un pensiero, all'improvviso: questo poteva essere il mio funerale. In quella bara ci sarei potuto essere io, con la mia famiglia ed i miei amici che pensavano la stessa cosa di me".

Inutile dire che Jim ne fu veramente sconvolto.

"John, in quel medesimo istante ho deciso che ciò non sarebbe successo a me! Non sarei stato io quello nella bara, i cui amici pensavano: "Peccato, non ci ha mai nemmeno provato!" John, mi butterò nella mischia, subito. In questo stesso momento!"

Non ebbi più notizie di Jim per circa un anno. Un giorno, improvvisamente, mi chiamò. Non era sicuro che mi sarei ricordato di lui - e invece sì.

"John, dovevo chiamarLa e raccontarLe quello che mi è accaduto. Dal momento in cui presi quella decisione, un anno fa, la mia vita cominciò immediatamente a cambiare. E' incredibile.



Sa, da sempre avevo sognato di possedere una Lincoln Towncar nuova di zecca. Provi ad indovinare che macchina ho adesso? E si ricorda che Le dissi che io e mia moglie avevamo sempre sognato di vestire da milionari? Ci sono sempre piaciuti molto i bei vestiti e la sensazione che si prova indossandoli. Beh, dovrebbe vederci ora! Inoltre, il mese prossimo traslocheremo nella nostra nuova casa e, John, nel frattempo porterò Karen ed i bambini alle Hawaii per due settimane di vacanza. Glielo dico proprio, non potrebbe andar meglio di così!”.

A quel punto la voce di Jim cambio tono. Smise di essere così spumeggiante e divenne un po' più riservata. Ero curioso di sapere cosa mi avrebbe detto.

“John, ho trovato quel tappeto volante, proprio come mi aveva detto Lei. Ma è molto meglio di quello che avrei mai immaginato. Ora ho finalmente la mia organizzazione di Network Marketing. Adoro i prodotti che vendiamo, sono eccezionali e altrettanto eccezionali sono le persone che stanno alla base della nostra società! Sanno veramente quello che fanno”.

“La gente della mia organizzazione è fantastica. In vita mia non ho mai conosciuto gente più interessante e disposta a collaborare! E mi considerano il loro leader! E' vero, preparo i miei incaricati nel modo in cui mi ha insegnato Lei - e ormai ci riesco benissimo. La mia è l'organizzazione che si sviluppa più in fretta di tutta la nostra società, e il mio lavoro mi piace e mi diverte da matti!”

Poi, la voce di Jim cambio nuovamente. Diventò più bassa ed ancora più pensierosa e seria. “E adesso?” pensai io.

“E, John, ciò che conta di più, ho la sensazione di aver ritrovato me stesso ed essere arrivato a destinazione. Non c'è più differenza fra la mia vita ed il mio lavoro. Sono la stessa identica cosa. Mia moglie ed i miei figli sono orgogliosi di me. Sa, John, io e mia moglie siamo gli unici genitori sempre presenti ad ogni partita di calcio a scuola. Gli unici! A proposito di “tempo ben impiegato!” Tutto il mio tempo adesso è impiegato bene - e perciò, i miei figli mi considerano un eroe!

Io e mia moglie... ...beh, da sempre volevamo trascorrere più tempo assieme. Dunque adesso lavoriamo assieme nella nostra impresa. Lei svolge il suo lavoro in modo fantastico e lo fa con grandissimo entusiasmo. E' un'attività prettamente familiare adesso. Perfino i nostri figli sono felici di darci una mano per quanto possono. Il tutto è qualcosa di talmente speciale, che ho difficoltà a credere che stia accadendo realmente.

John, non so da dove cominciare per spiegarLe ciò che provo. E' il massimo. Ho la sensazione di contribuire a migliorare la vita di centinaia, forse migliaia di persone. E' una sensazione magnifica, è un gran regalo!



E, John, non so come ringraziarLa per essermi stato d'aiuto ad ingranare. E' la più grande occasione nella storia del mondo. Grazie! Grazie infinite!"

Accidenti! Dopo aver riattaccato, mi appoggiai allo schienale, mi asciugai gli occhi, mi schiarii la voce e respirai profondamente. **"La più grande occasione nella storia del mondo"**, aveva detto Jim. Beh, è ciò che penso anch'io. Com'era cambiato quell'uomo!

E che esperienza eccitante era stata ascoltarlo e prender pane al suo successo.

Spostando solamente la sua prospettiva - dal tappeto in terra a quello volante - Jim era stato in grado di vedere le cose in modo diverso. E quell'aspetto nuovo era tutto ciò di cui aveva bisogno come punto di partenza per fare le cose in un modo diverso. Ha cambiato il suo modo di pensare, e così facendo ha cambiato la sua vita. E tutto è successo perché era disposto ad aprirsi.

Essere, fare, avere

Hai notato che Jim, nel suo racconto, ha cominciato subito ad enumerare tutte le cose che possedeva? Poi mi ha raccontato le cose che stava facendo, E ha concluso parlando di chi era diventato.

"Avere, fare, essere". Mi affascina il fatto che in tutti questi anni di seminari e di corsi di formazione, via via ho notato che la maggior parte della gente parla sempre usando questo ordine inverso di concetti. La gente pensa di aver bisogno di certe cose: aspetto esteriore, notevole talento, soldi o capacità straordinarie come premessa per essere in grado di fare quello che vorrebbe. Solo allora si potrà diventare quello che si vuole. Le cose però non funzionano così. Noi otteniamo ciò che vogliamo perché facciamo quello che è necessario per raggiungerlo, Noi facciamo queste determinate cose perché noi siamo fatti in quel determinato modo.

Essere, fare, avere. Questo è in verità il modo in cui funzionano le cose. Noi siamo innanzi tutto "esseri umani" e ciò non ha niente a che fare né con "l'avere" né con il "fare".

E' esattamente come "Vedere per credere". Anche questo è nell'ordine inverso. Credere è vedere. Noi vediamo ciò che crediamo. Niente di più, niente di meno. E finché non crederemo di essere in grado di ottenere qualcosa nella vita, non ne vedremo la possibilità. Prendiamo Jim, per esempio. Prima di credere che era possibile essere ciò che voleva veramente, non aveva visto nessuna speranza all'orizzonte.



STAR BROKER SERVICES

Al funerale del suo amico ebbe una vera e propria rivelazione su ciò che non voleva essere. In quel momento si rese conto, senza ombra di dubbio, che doveva avere successo. In quel momento si impegnò a raggiungerlo. In quel momento le cose cominciarono a succedere quasi per magia.

Se ancora non l'hai fatto, ti sfido a prendere lo stesso impegno adesso. Scegli di realizzare i tuoi sogni e rifiuta di accontentarti di qualunque altra cosa che non sia ciò che vuoi! Se lo farai, "ogni sorta di avvenimenti imprevisi, incontri ed aiuti materiali" attraverserà la tua strada.

Quando lo studente è pronto

C'è un'espressione in inglese che dice più o meno che, quando lo studente è disposto ad imparare, si trova anche un insegnante. Beh, amico mio, l'insegnante che è in me è pronto. Fa parte del mio mestiere e dello scopo della mia vita farti partecipe di queste nozioni. E' pronto lo studente che è in te?

Sei disponibile all'eventualità che quel tappeto laggiù possa essere veramente un tappeto volante?

Se non lo sei, va bene ugualmente. Capisco. Non preoccuparti più di continuare a leggere. Restituisci pure questo e-book alla persona che te l'ha dato, o passalo a qualcuno che sia più interessato. Forse nel futuro arriverà per te un momento migliore. Io non sono qui per convincere nessuno - questo non è il mio compito. Il mio scopo è semplicemente di farti partecipe di queste nozioni con la maggiore onestà e con il maggiore entusiasmo possibili, e poi stare a vedere chi è disponibile.

Se sei propenso, ma scettico, magnifico! Ciò indica che sei una persona avveduta, sei disposto a farti persuadere dalla verità. E voglio che tu sappia un'altra cosa. In qualità di lettore, tu sei volontario. Non sei obbligato a fare nulla! Ti presenterò solo i fatti e tu potrai fare una buona scelta. D'accordo?

Dunque, se sei seduto e stai mordendo il freno, pensando "Su, John, sbrigati. sono già pronto, passiamo alle cose interessanti!", perfetto! Anch'io sono pronto!

Allora, cominciamo! Ti prometto di mostrarti che questo tappeto è veramente un tappeto volante. Come mai? Perché é...

...la più grande occasione nella storia del mondo!



CAPITOLO TRE: Cos'è la più grande occasione nella storia del mondo?

Forse avrai già indovinato che la più grande occasione nella storia del mondo è il Network Marketing.

Quando parlo di Network Marketing, comprendo le società con struttura "MLM", cioè articolate a molti livelli, e persino alcune società di vendita diretta. Poiché Network Marketing è la denominazione più aggiornata, da ora in poi la userò sempre per descrivere questo sistema commerciale giovane e potente.

Al mio primo contatto con il Network Marketing, più di dieci anni fa, ero così eccitato da non poter dormire. Per tutta la notte, rimasi disteso sul letto, assolutamente sveglio, pensando a tutte le possibilità che questo nuovo concetto offriva. Ebbi subito la sensazione che questo meraviglioso sistema avrebbe fatto parte della mia vita per sempre.

Il mattino dopo posi a me stesso un traguardo che mi avrebbe aiutato a sfruttare al massimo questa nuova, stupenda occasione. Prima di morire, dissi a me stesso, voglio avere un milione di amici. Questa è la mia meta!

Così tutto ciò che faccio è imperniato a costruire relazioni nuove ed interessanti.

Questa meta ha anche ispirato il nome della mia società, "Millionaires in Motion". Pur essendo legato profondamente a questo sistema commerciale, io e i miei collaboratori non abbiamo alcun interesse finanziario in nessuna società o prodotto nel Network Marketing. Noi indirizziamo i nostri sforzi per fornire programmi e strumenti di formazione per aiutare tutte le imprese di Network Marketing a perseguire il massimo risultato. Dunque, amico mio, non conosco un modo migliore per esserti utile che quello di introdurti proprio al Network Marketing. Ecco il mio prodotto - il mio unico prodotto!

Uno dei segreti di quest'attività è di prediligere il proprio prodotto. Gli incaricati di Network Marketing apprezzano talmente i loro prodotti da consigliarli con entusiasmo a tutti, dappertutto e in qualunque momento. Beh, anch'io sono altrettanto entusiasta del mio prodotto. Il Network Marketing è l'onda del futuro. Ed io sono convinto che in un modo o nell'altro, questo sistema commerciale diventerà parte anche del tuo futuro.



“Networking” e “Marketing”

John Fogg, mio buon amico e redattore dell'apprezzata pubblicazione “MLM Success” dice: “Il Network Marketing è il prossimo passo logico nell'evoluzione del sistema della libera impresa”. Perché? Esso unisce due delle più potenti forze attive nel mondo di oggi: “Networking” e “Marketing”.

Per me, un esempio eccellente di “networking” è la storia di Craig Shergold, un bambino inglese di nove anni malato di tumore al cervello. I medici, fatta la diagnosi, gli diedero poca speranza di guarire. L'unico sogno di Craig era essere citato nel Guinness dei Primati per aver ricevuto il più grande numero di cartoline di auguri di buona guarigione nella storia.

Beh, qualche giornale riportò la storia ed in poche settimane Craig ricevette centinaia di cartoline. Una persona negli Stati Uniti venne a sapere del desiderio del bambino e diffuse la sua richiesta tramite una rete di computer collegata in tutto il mondo. In sei mesi, Craig aveva ricevuto 9 milioni di cartoline. Due anni più tardi ne aveva ricevute 27 milioni e ne riceve 53.000 al giorno!

Questa è la straordinaria forza di networking! Adesso vediamo che cosa è il marketing. Secondo “USA Today” nel 1990, solo negli Stati Uniti, sono stati venduti 5,5 trilioni di dollari di merci e servizi.

Devo dire di più?

La combinazione di questi due potenti sistemi ha come risultato una forza tremenda, imbattibile nella distribuzione di merci e servizi.

Ecco la ragione perché il Network Marketing è stato denominato “L'onda del futuro”.

Beh, può darsi che conosci qualcuno che ha una cattiva opinione del Network Marketing. Potresti aver sentito dire che il Network Marketing è discutibile dal punto di vista etico o addirittura illegale! Vediamo un po' di cancellare queste informazioni sbagliate una volta per tutte.

Che cosa non è il Network Marketing

1. Il Network Marketing non è una piramide del tipo illegale. Non è una specie di catena di Sant'Antonio o una lotteria illegale dove una persona guadagna spingendo altre persone a partecipare al gioco. Gli incaricati di Network Marketing vengono pagati solamente per la distribuzione di prodotti o servizi validi. Spiegherò questo punto più tardi, dettagliatamente.



2. Il Network Marketing non sarà responsabile della vendita del 70% di tutta la merce e di tutti i servizi negli Stati Uniti nell'anno 2000, Quest'erronea affermazione circolava e tu potresti averla letta o sentita da qualche parte. E' vero che, quando la sentii per la prima volta, volevo sostenerla anch'io perché mi sembrava dare credibilità al sistema che tanto apprezzavo. Ma effettivamente non è vera. Ricordi quando ti dissi che negli Stati Uniti si effettuano vendite per oltre 5,5 trilioni di dollari all'anno? Il 70% di questa somma sarebbero oltre 3,75 trilioni di dollari. E' impossibile! (ma guarda quanto spazio c'è ancora per la crescita!)
3. Il Network Marketing non è un'attività che fa diventare ricchi in poco tempo. Benché per pochi individui sia stato possibile fare i soldi in fretta, questi non sono la regola, bensì l'eccezione. Se invece cancelli le parole "**in fretta**" e la chiami una "**attività per fare i soldi**", allora il discorso cambia.
4. Il 20% di tutti i milionari (in dollari e in euro) non sono diventati ricchi tramite il Network Marketing. In effetti questo sistema ha creato molti milionari, ma se li confrontiamo col numero dei proprietari terrieri che sono milionari... ..di nuovo, non c'è verso!
5. Il Network Marketing non è solamente interessante per i venditori di professione. La maggior parte delle innumerevoli storie di successi sono storie di individui che non avevano niente a che fare con la vendita e che avevano poca o nulla esperienza.
6. Non si insegna il Network Marketing all'Università di Harvard o Stanford. Qualche scuola superiore ed Università ha usato studi effettuati su un paio di società nei suoi corsi di "marketing", ma è tutto lì (almeno per il momento).
7. Il Network Marketing non è un'attività a tempo pieno. Quasi il 90% degli uomini e delle donne in questo sistema svolgono il loro lavoro a part-time.
8. Il Network Marketing non è un'attività solo per gli uomini. Al momento la maggior parte delle persone di successo in questo sistema commerciale sono donne.

Parleremo più dettagliatamente di questo punto interessante un po' più avanti.

Purtroppo, la maggioranza del pubblico non capisce il Network Marketing. Sono quelli che hanno avuto una brutta esperienza di un tipo o dell'altro. Altri, credendo ciò che hanno sentito, lo considerano una "piramide illegale". Ma come dice il Dr. Dean Black, autore del libro "Guida semplice al successo nel Marketing Multi-Livello", non c'è niente di negativo nel sistema, ma eventualmente nel modo in cui qualche persona ne abusa.



La verità é che è legale e che funziona. Funziona per tanta gente che ha imparato a farlo funzionare ed a trarne beneficio.

Il Network Marketing e gli introiti residui

Se sei come la maggior parte della gente, probabilmente guadagni i tuoi soldi in uno dei tre seguenti modi:

- 1) **Sei un impiegato: un lavoratore dipendente.** Questo è ciò che fa la maggioranza della gente, viene pagata a ore, a commissione o con uno stipendio. Ad ogni modo, con l'eccezione di alcuni periodi di ferie pagate, si guadagnano soldi solamente quando si lavora. Ed è un dato di fatto che un impiegato - non importa quanto sia bravo - può solo guadagnare al massimo il 25% del suo vero valore. Il datore di lavoro ha bisogno del resto per gestire la ditta.

E questo si chiama "essere impiegati". Hai mai letto Zig Ziglar quando parla per motivare il pubblico? Lui definisce la parola "job" come abbreviazione di "**just over broke**", cioè "poco più che fallito".

- 2) **Ti sei messo in proprio: sei un lavoratore autonomo.** Ah, il sogno americano! In verità, é piuttosto l'incubo americano! Secondo l'Ufficio Amministrazione del piccolo commercio, il 90% di tutte le piccole aziende fallisce entro i primi due anni. L'80% di quelli che ce la fanno, falliscono entro i seguenti 5 anni.

Quante ditte conosci che esistono da dieci anni? O da venti?

E poi, quasi tutti quelli che possiedono una piccola azienda ti diranno che davvero è la ditta a possedere loro e non viceversa. Settimane di 70/80 ore di lavoro sono assolutamente normali per questi imprenditori sempre affaccendati. Si potrebbe dire che tanti di loro in realtà sono solamente i proprietari del proprio posto di lavoro.

- 3) **Percepisci redditi dai tuoi investimenti.** E' vero che uno può guadagnare 5.000,00 euro o dollari al mese o anche di più da un capitale investito oculatamente. Il problema è che per riuscire a far questo ci vuole un piccolo patrimonio. Un fondo di forse 500.000,00 - 750.000,00 euro ti farà guadagnare i soldi necessari tramite obbligazioni, azioni o proprietà fondiarie. Il punto è, che gran parte della gente non possiede tutti quei soldi.

C'è un altro modo di guadagnare soldi. Inventori, cantanti, attori e scrittori lo conoscono da sempre. Si chiama "introiti residui" (diritti d'autore, brevetti). Fondamentalmente, questo ti dà la possibilità di continuare a guadagnare dai tuoi sforzi iniziali, anche se non sei più direttamente impegnato giorno per giorno.



Sono come le percentuali che prende un cantante per un Lp, che continua ad essere venduto. Questo è il tipo di reddito che offre il Network Marketing. Ti sembra interessante? Ecco come funziona.

Il primo passo è scegliere una società di Network Marketing. Una società con prodotti che ti sembrano fantastici, con un "management" serio ed affidabile, ed un solido programma di sviluppo dell'attività.

Un po' più avanti ti darò qualche consiglio sui criteri da osservare nella scelta della tua società di Network Marketing.

Comincia usando te stesso i prodotti o i servizi, e consigliali alla tua famiglia ed ai tuoi amici, proprio come faresti con un buon film o un libro che ti è piaciuto. Chiamiamo questo la "raccomandazione ad altri".

Nel Network Marketing ricevi comunque, ogni volta che raccomandi e fai acquistare un prodotto o un servizio, la tua provvigione. Man mano, facendo conoscere i prodotti/servizi agli altri, troverai delle persone interessate a svolgere l'attività proprio come te. Poi sponsorizzi queste persone, lavorando con loro, insegnando loro ed aiutandole a costruire a loro volta delle reti di distribuzione.

Per ogni persona inserita ecco che percepirai una provvigione su ogni vendita che essa esegue, come pure sulle vendite eseguite dagli incaricati della sua rete. In un periodo che va dai 12 ai 48 mesi potrai mettere in piedi una struttura che davvero guadagna dai 5.000,00 ai 10.000,00 euro al mese o più di introiti residui. La cosa più interessante è che non bisogna presentarsi al lavoro ogni giorno per guadagnare queste provvigioni. Meglio che timbrare il cartellino, vero?

Che cos'è il Network Marketing

Ciò che segue è un elenco di fatti e idee sul Network Marketing:

1. Il Network Marketing è aperto a tutte le persone maggiorenni - senza riguardo al sesso, al livello d'istruzione, alla religione, all'esperienza in commercio, alla classe sociale, ai passati successi o fallimenti.
2. Il Network Marketing è un sistema commerciale ineccepibile dal punto di vista legale ed etico. E' riconosciuto in Canada, Inghilterra, Australia, Germania, Malesia ed altri paesi del mondo. Negli Stati Uniti è riconosciuto e regolamentato dalla Commissione Federale per il Commercio (FTC), l'IRS ed altri enti statali e federali.
3. Benché non esistano cifre precise (perché la maggior parte delle società nel sistema sono di proprietà privata e non devono pubblicare i loro bilanci),



alcuni esperti ritengono che il Network Marketing sia al momento su un livello di vendite annuali di 10 - 15 miliardi di dollari circa. Se includiamo le società di vendita diretta che vendono prodotti o servizi tramite loro sottosezioni o succursali di tipo Network Marketing, la cifra potrebbe arrivare a 40 miliardi! Alcune di queste società comprendono la Colgate-Palmolive, la Gillette, la MCI e la U.S. Sprint.

4. Alcune società di Network Marketing si trovano anche sulla lista della New York Stock Exchange e Fortune's delle cento società con la crescita più veloce. Alcuni esempi sono l'Avon, la Shaklee, l'Amway, l'A. L. Williams, la Primerica e la Mary Kay Cosmetics.
5. Nel Network Marketing sei in proprio. Sei tu il titolare.
6. Nel Network Marketing lavori quando vuoi: non hai nessun obbligo.
7. Nel Network Marketing puoi iniziare l'attività con appena qualche centinaio di euro. Questi soldi vengono spesi per il "kit" di avvio all'attività, per il materiale di supporto e per i primi prodotti: la maggior parte del tuo investimento, se non tutto, è coperta da garanzia.
8. Il Network Marketing offre la possibilità di una carriera professionale. Poiché tante persone lo eseguono a part-time si potrebbe pensare che si tratti di un tipo di hobby per fare i soldi. Se invece consideri il gran numero di professionisti e di "colletti bianchi" che entrano nel sistema, cambierai idea. Ne ripareremo più avanti.
9. Non c'è bisogno di adoperare delle tattiche di vendita repressive o delle manipolazioni per cercare di concludere l'affare. Il Network Marketing è un sistema selettivo basato sulla ricerca delle persone giuste che sono adatte a te, ai tuoi prodotti ed alla tua offerta.
10. Il Network Marketing ti offre tutta la libertà di scelta. Sei libero di scegliere chi, dove, quando, perché e come eseguire la tua attività.

Il Network Marketing pone la tua vita nelle tue mani.

La rivoluzione "chiavi in mano"

Ho sempre avuto grande interesse per i giapponesi, per la loro filosofia e la loro lingua. Il loro carattere descrive adeguatamente l'evoluzione del nostro mondo degli affari. In giapponese, il segno grafico "**kaizen**" significa "**graduali miglioramenti a lungo termine**". Nell'arco degli anni siamo sempre stati alla ricerca



di metodi per esercitare il commercio in modi più efficienti e meno costosi, migliorando man mano in confronto al metodo che esisteva prima.

Per esempio, il "franchising" era una volta il principe della libera iniziativa. Quando iniziò, circa 30 anni fa, quasi nessuno aveva sentito parlare di questo concetto. Ora, con più di 600 miliardi di dollari di vendite annuali di beni e servizi, il "franchising" è diventato parte del nostro modo di vivere. Già soltanto la nostra voglia di "hamburger" ha aiutato McDonald's a diventare l'industria leader del suo ramo, con una vendita di più di 60 miliardi di dollari.

Il "franchising" è ancora un concetto fenomenale. Chiunque voglia mettersi in proprio, può farlo *senza investire tempo e denaro nella ricerca e nello sviluppo*. La società madre metterà a disposizione tutto ciò. Tutto quello che resta da fare è presentarsi e girare la chiave nella serratura. Perciò, il "franchising" è chiamato "operazione chiavi in mano".

Ma c'è un guaio. Il costo medio iniziale per una concessione è di 45.000 Euro. Ahimè!

E allora, come mai il Network Marketing è il logico passo seguente? Perché il Network Marketing ti offre tutti i vantaggi di una concessione per la minima parte del costo!

E oltre a ciò, un incaricato di Network Marketing ha migliori possibilità di guadagnare tanto (se non di più) quanto un concessionario di franchising. Come? Con gli introiti residui!

Dunque, come si fa a costruire una struttura Network Marketing di successo e tutta tua?

Lo spiego nel mio libro "**Raggiungi il tuo successo col Network Marketing**". Sono molto fiero di questo mio libro e sono molto grato che tanti esperti di questo sistema commerciale lo considerino come il miglior libro di "istruzioni per l'uso" esistente sul tema Network Marketing.

Ti posso promettere che, se leggerai quel libro, esso ti guiderà, passo a passo, attraverso tutte le informazioni necessarie per cominciare e costruire un'attività di Network Marketing di enorme successo. Così, se vorrai avere qualche "istruzione per l'uso", procurati una copia del mio libro, e imparerai tutto ciò di cui hai bisogno. Per il momento, vorrei fornirti tutte le informazioni e le conoscenze sul Network Marketing che ti servono per costruirti una fede incrollabile al 100% in questo sistema commerciale. Voglio che sia in grado di vedere il tappeto volante che ti si offre. Voglio che veda che questa è veramente la più grande occasione nella storia del mondo.



Il modo migliore per farlo è una lezione di storia.

Su, su, non lamentarti! Lo so che la maggior parte di noi pensa che la storia non era una materia interessante né divertente a scuola. Ma può esserlo. Per esempio, avete visto il film "Balla coi lupi"? Io e mia moglie Yvonne siamo andati a vederlo. Non mi aspettavo niente dal film, andandoci. Avevo solo sentito dire che era un buon film ed i miei amici mi avevano detto che sarei dovuto andare a vederlo. Beh, la parola "buono" non era certo sufficiente a descriverlo. Era un film eccezionale! Quanto era giunto al termine e stavano scorrendo i titoli di coda, io ed Yvonne siamo rimasti seduti, come paralizzati, incollati ai nostri posti. Gli occhi mi si sono riempiti di lacrime. Avevo un nodo in gola e una sensazione di vuoto, di smania nello stomaco. Sentivo un dolore acuto al pensiero degli indiani d'America. La mia testa era traboccante di immagini che si sovrapponevano: vedevo la loro nobiltà d'animo, la loro saggezza, la gentilezza semplice presente nel loro modo di vivere, il loro rapporto con gli animali, con la terra e con i propri simili.

Avevo visto molti film di indiani e cowboy prima, molti mi erano piaciuti. Ma non ricordo di essere rimasto così toccato, così commosso come quella sera. Gli americani chiamano i film "movie": forse proprio perché sono fatti per commuovere.

Quel film è stato un "faro" per me. Ha cambiato il mio modo di vedere la storia americana - la mia storia!

Ora io non penso proprio di essere così bravo come l'attore-regista Kevin Costner, vincitore di tanti premi Oscar, e non voglio dire che la nascita e lo sviluppo del Network Marketing possano essere per te tanto commoventi quanto lo è stato "Balla coi lupi" per me e per Yvonne. Ma posso prometterti questo: nel momento in cui capirai questa attività e nel momento in cui crederai che essa possa esercitare un influsso creativo sulla tua vita e stabilire per te un fondamento solido come una roccia per la tua libertà personale e finanziaria, allora la tua vita non sarà più la stessa!

Dunque, facciamo un rapido passo indietro di cinquant'anni e vediamo di scoprire come è nato il Network Marketing e come ha fatto a diventare quello che è oggi. In fin dei conti non è possibile sapere qual è il nostro traguardo, se non sappiamo qual è il nostro punto di partenza.



CAPITOLO QUATTRO: La nascita di un sistema commerciale

Secondo le mie indagini più accurate, la prima società ad intraprendere questa attività fu la "California Vitamins", agli inizi degli anni '40.

Furono i primi perché a quell'epoca erano l'unica azienda che comprendesse un programma di vendite e di provvigioni articolato a diversi livelli. Da qui il termine "multi-level".

Benché a quel tempo ci fossero molte società di vendita diretta, come i venditori di spazzole Fuller e di casalinghi, la California Vitamins dava la possibilità ai suoi incaricati di sponsorizzare altri e farli entrare nell'attività, guadagnando provvigioni anche dalle vendite di questi ultimi. Era un'organizzazione indipendente in cui i venditori stessi, piuttosto che la società, assumevano, istruivano ed organizzavano le loro forze di vendita. In sostanza, ogni persona aveva l'opportunità di costruire la sua organizzazione di vendita, mentre la società forniva i prodotti e pagava le provvigioni.

Alcuni anni dopo, la società cambiò nome e divenne la Nutrilite. Due dei maggiori distributori della società, Rich DeVos e Jay Van Andel, amici da una vita, si resero conto delle potenzialità di questo concetto di "MLM". Per loro esso era il modo perfetto per allargare il "sogno americano" ad un numero illimitato di persone. Nel 1959 DeVos e Van Andel si staccarono dalla Nutrilite e fondarono la propria società di "MLM", la AMWAY Corporation. AMWAY è l'abbreviazione delle due parole "American Way" (il modo americano).

Oggi, l'AMWAY è un'azienda multinazionale da oltre cinque miliardi di dollari, con oltre due milioni di incaricati sparsi in tutto il mondo. Tanto per parlare di un'idea convincente!

Un sistema commerciale che va a gonfie vele? Non ancora...

Il sistema si sviluppò pian piano dal 1959 al 1975. In quel periodo, c'erano solo trenta ditte che potevano essere definite vere società di "MLM" (allora non si usava ancora il termine Network Marketing).

Tuttavia, verso la fine degli anni '60, gli sforzi di una persona fecero cambiare la situazione, sia in meglio che in peggio.

In quell'epoca Glen Turner fu come il pifferaio magico. Molte persone credevano che fosse in grado di staccare la luna dal cielo, allungando un braccio, e di far



muovere le montagne, La sua visione del successo e dei risultati personali che si potevano raggiungere era come il canto delle sirene per uomini e donne di ogni ceto sociale. Egli offriva alla gente una vita diversa, convincendola del fatto che tutto fosse possibile.

Fondò la Glen W. Turner Enterprises, un insieme di società minori con una tale gamma di prodotti che ben presto sommersero il paese. Due delle sue ditte di maggiore successo erano la Koscot Interplanetary Incorporated e la Dare To Be Great.

Migliaia e migliaia di persone si raggruppavano intorno al sig. Turner ed alle possibilità che egli faceva intravedere. Quello che egli diceva circa il potenziale umano ed il raggiungimento del successo era positivo. Ancora oggi, la gente si richiama alle sue idee riguardo alla formazione ed alla motivazione. Era un campione nel riuscire a trarre il meglio delle persone e ancora oggi moltissimi devono il loro successo all'essersi ispirati ai suoi insegnamenti.

Purtroppo però la Turner Enterprises trovava anche credito per un altro motivo: la perfezione del suo "sistema illegale a piramide truffa". Alcuni dei prodotti venduti erano discutibili o addirittura alcuni non erano mai esistiti. I collaboratori della Turner Enterprises guadagnavano veramente un sacco di soldi solo reclutando altri distributori.

Dato che a quell'epoca non esistevano leggi o restrizioni che regolamentassero il "MLM" (ricordiamoci che era ancora ai primordi), la Glen W. Turner Enterprises poté continuare la sua attività. Al momento, tuttavia, il sig. Turner sta scontando una pena detentiva di 7 anni.

Il primo vero e proprio attacco contro il sistema "MLM" fu sferrato effettivamente nel 1975. A posteriori si può dire che esso fu il catalizzatore per una vera marea di crescita che si è prolungata fino ai giorni nostri.

Basandosi su delle voci che circolavano riguardo a metodi illegali di distribuzione, la Commissione Federale di Commercio (FTC) dichiarò guerra al sistema di "MLM" con una serie di "leggi anti-piramide", come vengono chiamate oggi. Delle trenta ditte esistenti allora, fu l'Amway ad essere messa sotto torchio. Dopo quattro lunghi anni e quattro milioni di dollari di spese di tribunale, la battaglia dell'Amway contro la FTC si concluse con il seguente risultato: in quella che ora viene definita "la sentenza Amway" (FTC contro Amway 93 FTC 618) il tribunale stabilì che l'Amway non era un sistema a piramide illegale e che i suoi canali di vendita e di distribuzione di prodotti erano praticabili e legittimi.

Ho l'impressione che allora il punto chiave per la sopravvivenza di questo sistema economico fu proprio la decisione dell'Amway di impegnarsi a difendere ciò in



cui credeva. Se non fosse stato per il suo impegno, la più grande occasione nella storia del mondo oggi non esisterebbe.

Io non sono che uno fra tanti ad essergliene eternamente grato. Grazie infinite, Amway!

La costruzione delle grandi piramidi

Per quattro lunghi anni gli imprenditori aspettavano, nella sicurezza delle retrovie, che l'Amway, la società campione, portasse a termine la battaglia per la sua sopravvivenza, e per la loro. Una volta sgombrato il cammino, ecco che piccoli imprenditori di ogni possibile provenienza entrarono nella mischia. La porta era ormai spalancata su tutte le possibilità.

Benché molte fossero le società solide che si formarono in questo periodo di espansione, non ne mancarono tuttavia di discutibili. Fra di esse ce n'erano un certo numero di cosiddette "piramidi-truffa".

Che cosa sappiamo sulle piramidi? Una piramide è la costruzione più resistente nel tempo che si conosca. Con la sua ampia base, una piramide può raggiungere grandi altezze, pur rimanendo solida e stabile. Il Dr. Dean Black nel suo meraviglioso opuscolo "Guida semplice al successo nel Marketing Multi-Livello", descrive una piramide come segue:

"Raggiunta una certa dimensione, ogni organizzazione che distribuisce prodotti e servizi finisce per assumere la forma di una piramide, a livelli multipli che si allargano quanto più si scende verso il basso.

Delegare i compiti crea una piramide a molti livelli. Anche il nostro governo è una piramide a più livelli. Allo stesso modo lo sono le nostre scuole e la chiesa. Tutte le attività commerciali di successo, distribuendo prodotti e servizi, finiscono per assumere la forma di una piramide".

Dean Black continua spiegando un punto importantissimo che voglio comprendi anche te: la forza di un sistema piramidale a più livelli viene dalla base. Ecco come lo descrive:

"Il nostro governo distribuisce servizi dall'alto verso il basso, in un sistema a piramide, ma noi con i nostri voti gli forniamo dal basso la forza necessaria per farlo. Le società di "Marketing" distribuiscono prodotti dall'alto verso il basso, ma noi, dal basso gli forniamo la forza necessaria: con i nostri soldi. Così i sistemi a piramide consentono un flusso che va nei due sensi: prima in giù e poi in su. Il valore scorre giù lungo la piramide; la forza, in risposta, risale dal basso. Se il valore



smette di scendere, la forza, espressa in soldi o in voti, smette di risalire ed il sistema crolla".

Così la questione non è se un qualcosa abbia o no la struttura di una piramide. Non c'è niente di sbagliato in una struttura piramidale di per sé. La questione è il valore. Ed è la mancanza di valore che rende ogni impresa commerciale discutibile dal punto di vista morale, etico e legale. Se un'impresa commerciale non fornisce vero valore, sia esso derivato da un sistema convenzionale, sia da uno a "multi-level", allora è una piramide-truffa. Una piramide-truffa è un sistema commerciale fraudolento, è un imbroglio.

Allora, una "piramide" è in realtà un buon sistema di distribuzione di prodotti e servizi, mentre una piramide-truffa è una rapina travestita da struttura "multi-level" legale.

Non importa come venga chiamata, la legge parla chiaro. Il "MLM" o Network Marketing legale è un sistema praticabile di distribuzione e di vendita, in cui incaricati indipendenti guadagnano provvigioni per la vendita di prodotti o servizi da un produttore o venditore al diretto consumatore/utilizzatore. L'unico modo di guadagnare soldi in questo commercio è di vendere prodotti o servizi. Come abbiamo già visto in precedenza, essere pagato per il solo fatto di aver reclutato persone è una truffa, indipendentemente dal modo in cui è presentata.

Ecco un semplice test per mettere alla prova una qualunque società di "MLM"/ Network Marketing. Se qualcuno intasca una provvigione sulla quota d'iscrizione da te pagata per entrare a far parte della società in qualità di incaricato molto probabilmente si tratta di un sistema illegale. Queste persone ricevono un compenso per averti reclutato come incaricato. Dovrebbero, invece, incassare provvigioni solo sui prodotti o servizi da te venduti o distribuiti.

Il fenomeno Network Marketing

Fra il 1979 ed il 1983 (dopo la sentenza Amway) oltre cinque milioni di uomini e donne entrarono a far parte di questi sistemi. Centinaia e centinaia di società sorsero in questo breve periodo. Era una specie di mania imprenditoriale, un periodo frenetico per questi sistemi e per tutti coloro che ne facevano parte.

Molte delle società che si svilupparono in quel periodo, erano del tipo "casalingo". Iniziarono in cantine, garage e ripostigli. Chiunque avesse un'idea particolare per un prodotto e un sogno di grande successo poteva entrare a far parte del sistema con la speranza di veder realizzarsi questo sogno. Con capitali ed esperienza insufficienti, queste imprese aprivano e chiudevano con un ritmo allarmante. Per questo motivo il Network Marketing ebbe per lungo tempo la fama di un sistema con una quota di fallimenti maggiore di altre piccole imprese del tipo convenzionale. A torto.



Quelle imprese casalinghe - messe in piedi da poche persone armate di buone intenzioni e colte da raptus imprenditoriale - in realtà non avevano mai avuto molte possibilità di successo. Nel nostro sistema a quell'epoca c'era di tutto: dall'ignoranza in buona fede, alla mancanza di professionalità e persino alla chiara frode. Per lo più, tuttavia, si trattava solo di ignoranza in buona fede. Comunque, un paio di società vennero a galla ed alcune di queste sono oggi i leader del sistema Network Marketing.

Fatto più importante, centinaia di migliaia di americani scoprirono l'idea di un modo nuovo e migliore per vivere e lavorare come distributori indipendenti di Network Marketing. Questa gente vide immediatamente che il Network Marketing era una struttura potente, anzi illuminata, che avrebbe permesso loro di perseguire e realizzare i loro sogni di un'impresa propria e di libertà personale e finanziaria - a prescindere dalla loro situazione sociale.

"High-Tech" + tocco personale = avanguardia

Durante gli anni '80, mentre le società di Network Marketing apparivano e sparivano, il concetto di Network Marketing si sviluppò e crebbe. Si affinò attraverso tentativi ed errori, successi e fallimenti. Prodotti all'avanguardia e nuovi metodi di esercitare il commercio divennero sempre più popolari.

La tecnologia è sempre stata una forza motrice alle spalle del nostro sistema commerciale. Gli incaricati di Network Marketing degli anni '50 facevano gran uso della macchina e del telefono. Grazie a queste attrezzature, questi incaricati potevano facilmente tenere degli incontri in casa ed essere costantemente in contatto con i potenziali collaboratori. Una decina d'anni più tardi, nel momento in cui il ciclostile fu sostituito dalla moderna fotocopiatrice, ecco che si aprì una nuova era per la comunicazione scritta. Gli incaricati Network Marketing potevano a questo punto creare o riprodurre qualsiasi cosa dai moduli di domanda per diventare incaricato, alle informazioni sui prodotti, agli annunci riguardanti la società, alle circolari, alle spedizioni ai clienti - il tutto, premendo un bottone.

La tecnologia non aveva mai avuto prima, nella storia del nostro sistema commerciale, un impatto così violento come quello verificatosi negli anni '80. La tecnologia dei computers divenne accessibile e comprensibile più o meno a tutti (mi riesce difficile immaginare come una società di Network Marketing degli anni '50 potesse tener dietro a tutti gli ordini ed a tutte le provvigioni senza il loro ausilio). Persino aziende con bilanci di dimensioni ridotte potevano permettersi un computer. Come estrema possibilità, le aziende di piccole dimensioni potevano comunque ricorrere ad un servizio di programmazione dati esterno. Il calo dei costi nel trasporto aereo riduceva ulteriormente i fattori di tempo e distanza e gli



incaricati potevano volare verso i loro appuntamenti d'affari da un capo all'altro del paese.

Negli anni '80 era possibile costruire un Network allargato a tutto il paese e tuttavia mantenere l'indispensabile tocco personale, il contatto tanto necessario per la riuscita di quest'attività. Avete mai sentito parlare del "Giro del mondo in 80 giorni"? Beh, grazie ai fax, ai telefonini cellulari, alle teleconferenze, sarebbe più giusto dire in 80 secondi. Gli incaricati Network Marketing furono sempre fra i primi ad usare questi servizi e queste attrezzature. Il nostro sistema è stato veramente uno dei pionieri nell'uso e nel perfezionamento di molti dei vantaggi offerti dalla tecnologia, vantaggi che a noi, oggi, sembrano scontati.

Questa realtà fa sì che noi oggi siamo all'avanguardia. Vediamo dunque a che punto è il nostro sistema commerciale oggi.





STAR BROKER SERVICES

CAPITOLO CINQUE: Non rimandare a domani...

Non rimandare a domani

Il Network Marketing è uno dei sistemi di marketing e di distribuzione più veloce al mondo ed in America in particolare. Sta crescendo con una quota compresa fra il 20 e il 30% all'anno, indipendentemente dall'ampio ciclo economico della recessione e dell'espansione.

Le stime riportano cifre comprese fra 10 e 20 milioni di singoli incaricati di questo sistema, soltanto in America. Con la crescita eccezionale del Network Marketing in Canada, in Messico, nell'area del Pacifico, dell'Estremo oriente e in Europa, queste cifre si potrebbero facilmente raddoppiare entro la fine del secolo.

Oltre il 50% delle famiglie americane hanno acquistato merci o servizi tramite incaricati di network Marketing durante lo scorso anno e la percentuale continua a crescere. All'incirca il 10% di tutte le famiglie americane hanno una o più persone impegnate direttamente in attività di Network Marketing a tempo pieno o part-time.

Ho ricordato prima quante nuove possibilità offerte dalle tecnologie emergenti furono sperimentate in anteprima dagli incaricati di Network Marketing. Ciò che forse risulta ancora più interessante è constatare quante tendenze del mercato furono lanciate da imprese di network Marketing.

Il Network Marketing fa da battistrada

Fino a non molto tempo fa l'apporto supplementare di vitamine e di minerali era un tema che interessava solo una piccola percentuale di persone coscienti dell'importanza della propria salute. Quarant'anni fa alcune società di Network Marketing, pioniere nel campo della nutrizione, iniziarono a far conoscere gli integratori alimentari al gran pubblico. Oggigiorno le vitamine si comprano, come altri prodotti, al supermercato. Inoltre queste società di Network Marketing furono anche le prime ad offrire prodotti "tutti naturali", cosa che oggi fa ogni produttore di un ceno livello.

Ci sono molti altri esempi. Nel campo dei prodotti dimagranti, il fenomeno della "dieta in scatola o in bustina" comincio nel Network Marketing. Il Network Marketing fu il primo sistema ad offrire prodotti con imballaggi che rispettano l'ambiente, prodotti "naturali", senza conservanti e privi di additivi artificiali. Il Network Marketing fu lo strumento che servì a richiamare l'attenzione del pubblico



su tutte queste novità - molto prima che ciò diventasse di moda. Il piccolo commercio di apparecchiature casalinghe per filtrare l'acqua ha avuto una tale espansione da diventare un'attività da diversi miliardi di dollari, grazie alle società di Network Marketing.

E che ne dici dei servizi di telefonia?

Ti ricordi di quando esisteva un'unica società per l'esercizio telefonico? Telecom? Beh, in America, più di tre milioni di clienti sono passati dall'AT&T, che prima aveva il monopolio, ad altri operatori come Sprint, ACN ed MCI, rappresentate da imprenditori di Network Marketing e di questi ce ne sono altre migliaia che se ne aggiungono giorno per giorno!

In quasi ogni campo, le innovazioni sono state immesse con successo sul mercato da imprenditori di Network Marketing in tutto il mondo.

Come mai? Buona domanda!

Un motivo fondamentale sono i soldi.

L'alto costo dei nuovi prodotti

Il costo per lanciare un nuovo prodotto sul mercato é astronomico. I costi di ricerca e di sviluppo sono solo un inizio. Si arriva in breve tempo a decine, a centinaia di milioni di dollari per il lancio del prodotto più modesto.

Sapevi che i test di marketing per un solo prodotto nuovo e solo per vedere se si vende in 10 o 20 negozi, possono costare più di un milione di dollari? Le spese si sommano: campioni gratuiti, attività promozionali, spese di magazzinaggio, incentivi e commissioni per i grossisti, pubblicità e buoni sconto. E questa lista non comprende le spese di fabbrica per una linea di prodotti completamente nuova, i costi di vendita, i nuovi imballaggi, gli inventari, la pubblicità a livello di TV locali, radio e giornali e via dicendo.

C'è da meravigliarsi che le "piccole" aziende siano state battute sul prezzo? (per "piccole" aziende intendo società con meno di un paio di milioni di dollari di fatturato annuo). Questa è una partita che solo le imprese superricche si possono permettere di giocare. Sapevi che giganti del tipo della General Mills hanno bisogno di un minimo di 20 milioni di dollari o più di vendite per considerare adeguato un certo prodotto? E che ne é delle spese di pubblicità! Uno spot pubblicitario di successo della durata di 30 secondi costa la bellezza di 800.000 dollari! Hai idea di quanti milioni di dollari abbia speso la McDonalds per far canticchiare il suo slogan pubblicitario a tutti gli americani? Svariate centinaia di milioni! Ora, supponiamo che disponi di un superprodotto o superservizio e per



caso non abbia 10 milioni di dollari che ti avanzano per lanciarlo nel mercato, cosa faresti? Se sei uno in gamba, prenderesti in considerazione il Network Marketing. Ecco perché il nostro sistema ha una fama così straordinaria, di essere in grado di offrire prodotti e servizi innovativi e di qualità superiore.

Il fatto è che non tutte le grandi invenzioni o le idee per nuovi prodotti vengono da ricche imprese multinazionali. Vengono, in verità, per la maggior parte, da piccoli individui come te e me. Idee rivoluzionarie come ad esempio certi prodotti per l'igiene personale, i filtri per l'acqua, prodotti dietetici speciali, dispositivi per risparmiare benzina, giocattoli ed assicurazioni - tanto per citarne alcuni.

I pezzi grossi

Sapevi che la Colgate-Palmolive e la Gillette offrono i loro prodotti tramite il Network Marketing? Come pure l'Avon, il gigante della cosmesi da 3 miliardi di dollari. La Prudential è la più grande compagnia di assicurazioni del mondo, ma sapevi che la A. L. Williams Corporation vende più assicurazioni individuali sulla vita tramite il Network Marketing che "The Rock"? E che ne è della Shaklee, della Mary Kay Cosmetics o della maggiore società di casalinghi di plastica del mondo, la Tupperware? Anche loro sono imprenditori di Network Marketing.

E non pensare che questo sia un fenomeno limitato solo agli Stati Uniti. La Amway, e ciò vale anche per l'IBM e la Mobil Oil è una delle prime dieci società straniere con crescita più rapida in Giappone, effettuando vendite per più di 600 milioni di dollari. Ci sono all'incirca 800 società di Network Marketing solo in Malesia! E la Comunità Europea potrà ben presto beneficiare delle pubblicazioni nelle varie lingue di questo sistema: "MLM Success".

Ora immaginati di essere diretto verso la sala da pranzo dei quadri dirigenti della AT&T (la maggiore società telefonica americana): tu sei la persona che dovrà comunicare al presidente dell'assemblea la perdita di due milioni di telefonate urbane e interurbane.

O forse sei seduto nell'ufficio del presidente, situato nell'attico della Prudential a Boston, e devi spiegare come mai la A. L. Williams, dopo solo 10 anni, riesca a vendere più assicurazioni personali sulla vita di loro.

Pensi che a quei "papaveri" lassù interesserebbe sapere come ci riescano questi "pezzi piccoli" quaggiù a livello terra terra? Beh, io credo proprio di sì! E considerati gli alti costi per lanciare nuovi prodotti e la pressione costante per scoprire nuovi mercati, ecco che un numero sempre maggiore di grandi società si rivolgono al Network Marketing.



L'eredità del "franchising"

Non é passato molto tempo da quando il sistema economico con crescita più rapida negli USA era il "franchising". Quando esso iniziò, circa trent'anni fa, la gente si pose il problema della sua praticabilità e della sua credibilità, esattamente come fa ora con il Network Marketing. Oggigiorno il "franchising" é integrato bene nella nostra economia. 1/3 di tutte le merci e di tutti i servizi è venduto tramite "franchising"!

Ho già parlato in precedenza del "franchising" e citato il fatto che una concessione di medio successo costa al suo acquirente una somma che si aggira sugli 45.000 Euro. Se paragoni questo con il possedere un'impresa di Network Marketing tutta tua, ecco che ti renderai conto del perché il Network Marketing sia diventato ora il metodo di distribuzione di prodotti e servizi con crescita più rapida al mondo.

Network Marketing contro "franchising"

Ci sono altre differenze fra il Network Marketing ed il "franchising". Nel Network Marketing non si hanno impiegati. Tu, e tutti quelli che tu inserisci, siete partner indipendenti. Questa differenza risparmia a te, proprietario d'impresa, un mucchio di soldi ed un bel po' di grattacapi.

Un altro notevole vantaggio di un'impresa di Network Marketing é il fatto che tu scegli le persone con cui vuoi lavorare. Non sei obbligato a sponsorizzare persone che non ti garbano solo perché ne hai bisogno.

Gli incaricati di Network Marketing lavorano in assoluta libertà. Non ci sono orari standard e non c'è un negozio al dettaglio che deve essere aperto alla tal ora. Ricordati che gli incaricati di Network Marketing sono volontari. Non sono obbligati a nulla. In questo modo dipende esclusivamente da te come svolgi il tuo commercio.

Un'altra differenza è la forza della "progressione geometrica". Il miliardario Paul Getty una volta disse che avrebbe preferito l'1% del lavoro di 100 persone al 100% del proprio. Capisci cosa intendeva dire? Spero di sì, perché questo è uno dei vantaggi maggiori che il possedere un'impresa di Network Marketing offre.

Mentre tu inserisci persone nella tua organizzazione di Network Marketing e le istruisci a raggiungere il successo, la società di cui sei parte ti paga per gli sforzi che fai. Ben presto avrai un'organizzazione in espansione formata da incaricati indipendenti come te: qui ogni persona viene pagata in base al movimento di merci e servizi effettuati in tutta l'organizzazione. Supponiamo che tu inserisca



STAR BROKER SERVICES

cinque persone nella tua organizzazione. E supponiamo che ciascuna di esse faccia la stessa cosa. Quante persone farebbero in tutto? Bene, allora tu avresti tre livelli: te, i primi cinque da te inseriti e venticinque altri. Ora, se ognuno di quei venticinque ne portasse altri cinque...

...beh, vedi un po' cosa potrebbe accadere. Si potrà costruire una organizzazione di centinaia, persino di migliaia di persone in un periodo relativamente breve. Naturalmente non tutti coloro che tu inserirai o che saranno a loro volta inseriti dai tuoi diretti collaboratori, diventeranno degli abili e seri incaricati. Magari fosse così! Ma il bello è che non è necessario che lo diventino. Ciò che serve a te è un gruppetto di persone serie nella tua organizzazione, affinché questa diventi un'impresa di successo.

Introiti residui

Ho parlato di introiti residui già nel capitolo 3, ma sono talmente importanti da meritare un ulteriore accenno.

Per la maggior parte della gente, gli introiti residui sono un sogno inafferrabile. Se non sei nato ricco, se non hai un talento, sei un inventore, un musicista o un artista, o se non hai la buona ventura di possedere almeno mezzo milione di euro e che non sai dove metterli e che potresti investirli in azioni o beni immobili, per te la porta degli introiti residui è sostanzialmente chiusa.

Per quanto ne so, l'unico posto in cui la gente comune può guadagnare somme fuori dal comune è una organizzazione di Network Marketing di successo.

Ognuno di noi ha una definizione molto soggettiva e personale di ciò che significhi essere ricco: per qualcuno può essere l'avere qualche migliaio di euro in più di quelli che già ha, per altri disporre di una somma pazzesca di soldi.

Nel Network Marketing è possibile aumentare la propria ricchezza in modo graduale e costante. Io conosco personalmente molti milionari (persone in possesso di milioni di dollari o euro) e molti di più ne conosco di quelli che potrei chiamare "**migliaiari**" (persone con qualche migliaia di dollari o euro), che guadagnano introiti residui dopo un periodo che varia da uno a quattro anni dalla propria organizzazione di Network Marketing.

Ed inoltre, il concetto di Network Marketing viene apprezzato immediatamente da persone di gran successo. Esse infatti conoscono il valore degli introiti residui. Ecco perché esse possono concepire subito l'idea di una carriera Network Marketing a tempo pieno o a part-time. Questa è una ragione per cui un numero sempre più grande di professionisti e di manager entrano a far parte del sistema. Eccone subito un'altra.



I ricercatori in campo commerciale stimano che nei prossimi cinque anni il 30% di tutti i manager di medio livello saranno disoccupati, grazie ai computer, ai tagli dei costi ed alla razionalizzazione di sistemi e comunicazioni fra sfera direzionale ed impiegatizia. E, secondo le ultime proiezioni, il numero delle persone che dovranno per forza svolgere due o più lavori, raddoppierà nei prossimi cinque anni.

Donne che lavorano

Sono sicuro che ti sei reso conto dell'aumento fortissimo del numero di donne che entrano o rientrano nel mondo del lavoro. Benché molte cose siano cambiate nel mondo del lavoro in America e in Europa, tuttavia le donne continuano a guadagnare meno della controparte maschile - circa 0,62 dollari per ogni dollaro guadagnato da un uomo. La discriminazione dei sessi esiste soprattutto nei livelli manageriali in cui è presente una specie di "**soffitto di cristallo**" che impedisce alle donne di arrivare alle posizioni più alte nelle imprese tradizionalmente dominate dagli uomini.

Non c'è alcun soffitto di cristallo per le donne nel Network Marketing.

Il 65% o più degli incaricati di Network Marketing sono donne. Il motivo di ciò non è semplicemente la crescente necessità di avere due stipendi in famiglia e di guadagnare dei soldi in più. Le donne sono attratte dal Network Marketing per due ragioni:

1. Non ci sono barriere di sesso, istruzione o esperienza in questa attività.
2. Il Network Marketing è una attività ideale per la maggior parte delle donne.

Lascia che ti spieghi perché.

Il Network Marketing è una attività "**educativa**". E' costruita su una base di attenzione verso gli altri e di incoraggiamento al successo. Ecco perché il gruppo di persone che hanno maggiori affermazioni fra quelle che entrano a far parte del Network Marketing sono le insegnanti. Combina la loro abilità ad insegnare con la loro abilità a consigliare prodotti o servizi ed avrai un connubio di successo a prova di bomba.

Il fatto è che le donne sono anche migliori parlatrici e sanno spiegare meglio degli uomini. Per favore, ora non prendertela con me. Questo è un dato di fatto. Dei ricercatori del "Programma Pre-scolare" dell'Università di Howard hanno studiato il comportamento di bambini e bambine ed hanno scoperto che solo il 68% di ciò che esce dalla bocca dei maschietti sono parole. Il restante 32% sono solo rumori.



Sai cosa intendo: "uh", "mmmh", rumore di motori come "bruumm", "varoom" e "buh - buh - buh". Invece tutti i suoni emessi dalle femminucce sono parole vere!

E ancora questa è bella: lo stesso studio ha scoperto che l'uomo medio dice circa 12.500 parole al giorno. Quante sono quelle delle donne? 25.000! Lascia che ti racconti una storia che ti illustrerà questo punto.

Stavo discutendo d'affari con un mio collega nell'ufficio situato a casa sua. Ad un tratto il suo figlioletto di 5 anni entrò. La nostra discussione d'affari era importante, ma il bambino ci interruppe lo stesso: "Babbo, babbo, ho qualcosa di importante da chiederti!"

Suo padre lo liquidò velocemente. C'era una regola a casa loro: nessuno doveva disturbare il babbo quando era in una riunione di lavoro. Così il mio amico gli disse: "Tesoro, mi hai interrotto. Sono molto impegnato adesso. Perché non lo chiedi alla mamma?" Il bambino alzò gli occhi verso di lui e rispose: "Ma babbo, mi basta una risposta breve".

La maggior parte delle donne ama parlare e condividere i pensieri. Ed ai sistemi Network Marketing piace ricompensare i parlatori - non gli agenti segreti!

Sai, viaggiando per l'America del Nord, incontro moltissime coppie di successo che hanno costruito grandi e prospere organizzazioni nel Network Marketing. Un fatto che trovo molto interessante è che la maggior parte di queste imprese sono state fondate dalle donne. Nel momento in cui i mariti si rendono conto di come sia interessante l'attività (e specialmente nel momento in cui le loro mogli cominciano a guadagnare più di loro), ecco che, di regola, lasciano il proprio lavoro e cominciano a collaborare con loro. Questo succede di continuo.

Storie di successo

Ti ho dato un numero di ragioni per cui il Network Marketing cresce così rapidamente, ed ho scritto qualche storia di successo commerciale. Ma non ci interessa tanto il successo delle società nel Network Marketing, bensì il successo della gente proprio come te.

Ricordi ancora la storia di Jim all'inizio del libro? Beh, ho sentito letteralmente migliaia di storie di successo come quella di Jim. Ognuna di esse è unica, ma tutte hanno qualcosa in comune: gli uomini, le donne e le famiglie coinvolte hanno rivoluzionato la loro vita attraverso il Network Marketing. Le storie "da Cenerentola a Principessa" sono sempre esaltanti.

Ho conosciuto persone che erano fallite, in bancarotta, senza speranze per il futuro. Ciononostante, hanno cominciato la loro attività di Network Marketing, ed entro pochi anni si sono riprese ed hanno raggiunto redditi straordinari. Guadagni



da 15.000 a 50.000 dollari al mese sono senz'altro possibili nel Network Marketing. Ci sono tante persone che ce la fanno ogni giorno.

La verità é che, per uno che non ha mai guadagnato delle somme simili, è abbastanza difficile crederci, specialmente se la persona che guadagna questi soldi ha cominciato l'attività lavorando a part-time. Ma in questo commercio è veramente possibile, anche se la cosa sembra troppo bella per essere vera!

Ecco la verità: puoi guadagnare 2.500,00, 5.000,00, 10.000,00 Euro o più al mese nel Network Marketing con il prodotto o servizio adatto e con la società giusta, in un periodo da uno a quattro anni di lavoro a part-time, ma non saltuario. E' un fatto provato. Migliaia e migliaia di persone lo stanno facendo in questo momento. Lo so per certo. Ne ho incontrate tantissime e ne incontro sempre di più, di giorno in giorno. E vuoi sapere una cosa? Non sono affatto né più sveglie né più brave di voi. Solamente conoscono qualcosa che tu non conosci - non ancora!

Una cosa ancora: i soldi non sono tutto. Lo so che parliamo tanto di soldi nel Network Marketing. La ragione é che nella società di oggi i soldi ci vogliono. Non puoi mirare ad essere il padrone della tua propria vita o a cambiare la vita degli altri, se sei squattrinato e non sei in grado di pagare l'affitto. In una recente indagine nel "Money Magazine", il 40% dei lettori ha dichiarato che una fattura inaspettata di 1.000,00 dollari sarebbe un "grande problema". In generale gli americani risparmiano solo il 5% del loro guadagno. Il 20% di noi non ha messo da parte assolutamente niente. Questa non é liberta né se si parla di soldi né di altro!

Ma per me, e per migliaia e migliaia di incaricati di Network Marketing, i redditi aggiuntivi sono solamente uno dei benefici di questa attività. Il numero uno é lo sviluppo della personalità.

Il Network Marketing trasforma letteralmente la vita della gente. Succede qualche cosa di speciale alle persone quando crescono interiormente e, in particolar modo, quando contribuiscono in maniera diretta al successo degli altri. Sembrano ringiovanire nel momento in cui spariscono le preoccupazioni personali.

L'attività offre l'opportunità di perfezionarsi in tante qualità positive: ascoltare, comunicare, fare discorsi in pubblico, gestire il commercio, organizzare, fare amicizie, far pratica di questioni finanziarie, istruire i collaboratori e così via.

E quando vedrai un uomo o una donna, che sei mesi prima non aveva un'ombra di autostima, alzarsi davanti ad una sala piena di gente e parlare con entusiasmo e fiducia in sé - dunque, sarà questo il momento in cui ti renderai conto di com'è valido questo sistema.



Non importa chi sei o cosa hai raggiunto nella vita: il Network Marketing é in grado di farti sviluppare ulteriormente. Infatti io affermo che essere il migliore nell'attività ti rende anche il migliore nella vita!

Allora, diamo uno sguardo retrospettivo ad alcune ragioni per l'esaltante successo del Network Marketing:

Un sommario di successo

Oggi il Network Marketing é il metodo di distribuzione di prodotti e servizi con la crescita più rapida:

1. E' un sistema di 15 miliardi di dollari con una crescita annuale dal 20 al 30%.
2. Oltre la metà di tutte le famiglie americane comprano merci e servizi da incaricati Network Marketing.
3. E' un fenomeno mondiale che sta rapidamente diventando un principale articolo d'esportazione degli Stati Uniti.
4. Ha fatto carriera, creando un bel numero di società "multi-miliardarie".
5. E' un modo perfetto per immettere sul mercato prodotti e servizi nuovi.
6. E' il modo più conveniente di immettere questi prodotti sul mercato.
7. Offre tutti i vantaggi del "franchising" escludendone gli alti costi.
8. E' il modo migliore per la gente comune di ottenere introiti residui.
9. Offre ai "colletti bianchi" un'alternativa accettabile in un mercato del lavoro che va sempre più restringendosi.
10. E' ideale per le donne che lavorano o vorrebbero lavorare.
11. Può darsi, la ragione più valida di tutte é che il Network Marketing é il modo migliore del mondo, per le persone comuni, di conseguire successi straordinari nella vita.

Per tutte queste ragioni, il Network Marketing é chiamato "l'onda del futuro".

Allora, che cosa c'è da dire riguardo al futuro? A cosa mira questo sistema? Ecco ciò di cui voglio parlare con te nel prossimo capitolo.



CAPITOLO SEI: Verso il futuro

“Il più grande bene importato in America sono gli esseri umani. Gli americani, invece, non hanno neppure cominciato a rendersi conto dell'effettivo potenziale delle loro risorse umane, una mescolanza veramente fantastica, che sarà il loro vantaggio competitivo nel sistema economico globale, man mano che ci avvicineremo al prossimo millennio”.

Megatrends 2000

Quando parlo all'assemblea di una società di Network Marketing, mi metto di fronte alla gente e vedo centinaia di uomini e donne delle più diverse provenienze. Vedo persone che vengono dal Canada e dal Messico, dall'America del Sud e dall'Europa, dall'Asia e dalla Malesia, dalla Corea e dal Giappone.

Ci sono persone, fra gli ascoltatori, che non hanno mai avuto prima un posto di lavoro, ed alcuni che hanno patito l'esperienza peggiore - il fallimento! Ho incontrato il proprietario di una piccola azienda che aveva perso tutto in un devastante incendio. Ho incontrato camionisti, persone che si sono costruite una casa con mille sacrifici, meccanici ed ingegneri in pensione, gente di ogni ambiente.

Sai cosa vedo per prima cosa in ognuna di quelle facce ansiose? Il futuro.

Semplicemente, tu sei il futuro del Network Marketing .

Vedi, il Network Marketing è proprio un crogiuolo. E' pieno di gente proveniente da tutti gli angoli della terra. Ogni tipo di taglia, forma, colore, storia. E sai una cosa? Benché tutti siano diversi, c'è qualcosa che li accomuna - tutti stanno sognando di dare il meglio di sé. Non ci sono pregiudizi nel Network Marketing. Assolutamente no! Questa è una delle ragioni per cui mi piace talmente tanto! Ognuno ha le stesse idee e lo stesso traguardo - non c'è spazio né tempo per i pregiudizi.

Lascia che ti racconti del mio amico John.

John è un esemplare classico del “baby boom”*. Nato nel 1948, crebbe a Levittown, in Pennsylvania. Fu educato da uno solo dei genitori.



Un poco di buono ai tempi della scuola superiore, si iscrisse poi all'Università, e, dopo aver lavorato in numerose attività, alla fine si stabilì nel ramo marketing di un'industria di alimenti naturali. Era molto intelligente, creativo ed impegnato e, essendo cresciuto negli anni '60, molto contrario alla linea politica americana di quel periodo.

Ebbene, la sua carriera lo portò in Oriente ed in Europa e, per la prima volta, lasciò l'America del Nord. L'incontrai nuovamente quando tornò, e sembrava un uomo nuovo. Mentre parlavamo, mi raccontò che cosa era cambiato per lui.

"John," disse, "questo viaggio mi ha dato una prospettiva tutta nuova dell'America e del mondo. Mi sono accorto di due fatti a cui non avevo mai pensato prima.

Primo, non avevo idea che il resto del mondo fosse così prevenuto. E' sorprendente che queste sensazioni di disaccordo e diffidenza fra le culture esistano già da centinaia, se non migliaia di anni!

Mi rendo conto che anche noi abbiamo i nostri problemi e pregiudizi razziali in America, ma come paese siamo troppo giovane per avere più di 200 anni di storia negativa alle spalle. D'altronde, gli Stati Uniti sono un crogiuolo di molte, se non di tutte, queste culture.

L'America è afro-americana, iberica, polacca, scozzese, irlandese, lettone, asiatica, tutte le razze, tutto un miscuglio.

E sai che cosa ci rende questo fatto? Ci rende l'unico Paese, su questo pianeta, che può sperare di unire tutti.

John, non sono mai stato un gran patriota. Al contrario, semmai. Sono stato molto critico verso questo Paese - abbastanza negativo a dire la verità. Ma dopo questo viaggio sono così orgoglioso di essere americano. Vedo delle possibilità tanto grandi per la pace e la prosperità nel mondo, e sono assolutamente convinto, oltre ogni ombra di dubbio, che l'America porterà il mondo verso un fantastico nuovo futuro.

Siamo gli unici che sono in grado di farlo! E' il nostro compito, ed io, ad ogni modo, mi sono impegnato a far sì che succeda!"

Accidenti! Va bene, John! E voi lo sapete che lui ha ragione. Ognuno di noi può determinare, almeno in parte, il proprio futuro. Per quanto io sia affezionato al Network Marketing, so ciò nonostante, che un giorno qualcun altro dovrà continuare là dove mi sono fermato io. Spero che, chiunque sia (potresti esserlo tu!), vedrà ampliarsi questo sistema ben oltre i suoi limiti attuali.

*"baby boom": periodo compreso fra il '46 e il '64, anni in cui si riscontrò un forte aumento della natalità.



Tu sei capace di questo. Il tuo interesse ed il tuo entusiasmo, che mirano a farti diventare il migliore possibile, saranno le risorse più valide per il Network Marketing durante i prossimi anni. Ecco la ragione per cui dico che tu sei il futuro del Network Marketing. E' nelle tue mani.

I "baby boomer"

Se sei nato fra il 1946 ed il 1964, il tuo effetto sul Network Marketing potrebbe essere più grande di quanto immagini. Certamente ti rendi conto che questo era il periodo del "baby boom" - un'epoca che ha creato la forza socio-economica più influente della nostra società.

Oggi quasi 76 milioni di "boomer" sono sparsi nel nostro paese: la maggior parte di essi sta lottando contro la crisi della "mezza età" ed è responsabile del mantenimento di una famiglia. Anche questo è il futuro del Network Marketing. Il successo e l'espansione continua di questo sistema dipende dalla forza finanziaria di questo gruppo. Dai a questa gente quello che le serve e la più grande occasione della storia del mondo è a tua portata di mano. Ti spiego perché.

Che fregatura diventare vecchi...

E' un po' duro da accettare, per quelli di noi che sono cresciuti con i Rolling Stones, che Mick Jagger oggi ha quasi cinquant'anni. Così la maggior parte delle persone di questa generazione dei "boomer" sembra avere dei problemi col tempo che passa. L'immagine del "sembrare e sentirsi giovani" è più importante per questo gruppo di quanto lo sia mai stata. E, capperi!, gli imprenditori lo sanno benissimo.

Qualunque cosa arrivi sul mercato, i "boomer" la comprano. Dai prodotti di "cucina leggera", al caffè decaffeinato, alle radio transistor, ai computer, ai forni a microonde, alle BMW, agli appartamenti di proprietà..., la lista sembra non finire mai.

Chiunque desse ai "boomer" ed ai loro genitori ciò che volevano - dagli anni '40 fino ad oggi - aveva un successo strepitoso. Negli anni '40, prima del "boom", una piccola impresa a gestione familiare, la Gerber, ebbe la splendida idea di produrre gli omogeneizzati per aiutare le madri americane a risparmiare tempo prezioso e fatica. Nel 1940, quell'industria intera riempì 270 milioni di vasetti. Nel '55, la Gerber da sola vendette 1,5 miliardi di vasetti di omogeneizzati di pesche, pere e piselli!



Ti andrebbe di avere 5 centesimi per ogni "slinky" e "hula-hoop" venduti durante gli anni '50 e '60? Figurati che cosa sarebbe successo se avessi costruito nuove scuole elementari nella metà degli anni '50? Nel '57 si costruirono più scuole elementari che durante i dodici anni precedenti messi insieme!

Hai mai sentito parlare di Bill Levitt? Lui ha inventato il primo sistema per costruire case in serie (Levittown, PA), per procurare case a buon prezzo ai "boomer".

Da un piccolo programma TV a Filadelfia, Dick Clark creò "American Bandstand" per offrire ai "boomer" ciò che volevano ascoltare: musica e intrattenimento secondo i loro gusti. Ne fece un impero del divertimento da mega-milioni di dollari e, da allora, ha sempre continuato a farlo.

In un'altra regione del paese, Roy Kroc creò McDonald's: fastfood a prezzi accessibili per gente di passaggio.

Con rare eccezioni, la clientela della maggior parte di merci e servizi offerti, direttamente o indirettamente, oggi è rappresentata da famiglie "boomer". E la forza imbattibile nella società occidentale contemporanea è la potenza del registratore di cassa.

La maggioranza dei "boomer" adesso è sui quarant'anni. Sta per raggiungere l'apice della carriera, o sistemandosi nei quadri dirigenti, o cambiando lavoro completamente. I "boomer" sono molto potenti dal punto di vista economico, sociale e politico. Sono i leader del 2000, dal quale, se posso aggiungerlo, ci separano solo pochi anni!

C'è un'altra cosa riguardo a questo gruppo di persone che può essere interessante per te.

L'onda dell'età d'argento

Il Dr. Ken Dychtwald ha scritto un libro affascinante chiamato "The Age Wave", che parla di una delle idee più interessanti che abbia mai letto. Il sottotitolo è: "How the Most Important Trend of our Time Will Change Your Future" (In che modo la più importante tendenza del nostro tempo cambierà il tuo futuro). Sulla copertina dice anche: "Se vi aspettate di vivere fino al 2000, dovrete per forza leggere questo libro!"

Che cosa succederà nell'anno 2000?

A quel punto, secondo Dychtwald, succederanno due cose. I "boomer" avranno superato i cinquant'anni. Assieme all'altro gruppo, secondo in ordine di numero (la



generazione dai 50 in su), formeranno il più numeroso strato di popolazione della nostra società. Questo è ciò che egli chiama "l'onda dell'età d'argento".

Ora, se noi, imprenditori di Network Marketing, riusciremo ad intercettare per tempo le loro preoccupazioni e i loro bisogni, questo sarà anche un modo per garantirci il successo!

Ricordati che il potere d'acquisto di questo gruppo probabilmente avrà l'importanza maggiore per il Network Marketing negli anni a venire.

Dunque: quali sono le cose di cui loro si preoccupano?

Verità: Questa è la generazione che ha vissuto il Watergate. Rifiutano la pubblicità sleale ed apprezzano la rettitudine e l'onestà.

Qualità: Questa generazione ha anche imparato un paio di cose dai genitori. Fa acquisti intelligenti, scegliendo prodotti che dimostrano per anni la loro validità.

Servizio: La maggior parte dei "boomer" non ha, di solito, molto tempo da perdere, aspettando un servizio scadente. Tanto minore l'attesa, tanto meglio, sia per il bancomat, sia per lo sviluppo rapido delle foto, o per qualsiasi altra cosa.

Divertimento: Questa generazione gioca anche più della precedente. Guardate pure i loro "giocattoli": lettore CD, TV stereo, computer, speed-ski, Range Rover ecc. Non sono dei "morti di sonno"! Loro no!

Salute: E' stato detto che i "boomer" si accontentano di sentirsi e di dimostrare 50 anni quando ne hanno 100, e non prima! Perciò essi hanno tentato e continueranno a tentare qualsiasi cosa pur di far girare all'incontrario le lancette dell'orologio. Qualsiasi cosa, dalle diete-lampo, al jogging, al vogatore, alla liposuzione, alla chirurgia estetica. Questo gruppo le ha provate tutte.

Libertà: La cosa più importante: non dire a questa gente quello che deve fare. La libertà di scelta per loro è imprescindibile!

Denaro: Amano spenderlo. Risparmiare è fuori moda - "Come posso fare più soldi?" è "in"!

E chi offre tutte queste cose, e anche di più? Che io sappia, solo il Network Marketing, "l'onda del futuro".



Il segno dei tempi

Prima di prepararci per il futuro, comunque, e per tutto ciò che ci porterà, dobbiamo essere nel giusto stato d'animo. Ho una magnifica storia per illustrarti tutto ciò.

Alla fine dell'Ottocento un famoso vescovo, proveniente da uno degli stati del Midwest (la parte centro-occidentale degli USA), stava viaggiando in America, parlando a gruppi di leader religiosi ed accademici. Durante il viaggio, ricevette un invito a cena dal rettore di una piccola, progressiva e stigmatissima università dell'ovest, ed accettò con benevolenza.

Il vescovo fu salutato cordialmente, e gli fu offerta un'elegante cena formale in casa del rettore. Poi, dopo cena, alcuni insigni professori si raccolsero intorno a Sua Eminenza, a discutere del futuro, bevendo brandy e fumando sigari. "Eminenza, cosa pensate che riservi il futuro all'umanità?", chiese uno dei professori.

Il vescovo divenne molto serio, la cordialità svanì dal suo volto. "Caro amico, il futuro é fosco", egli rispose. "Secondo me, abbiamo scoperto tutto ciò che c'era da scoprire, abbiamo creato tutto ciò che c'era da creare, inventato tutto ciò che c'era da inventare, ed ora ci troviamo sul sentiero del declino e dell'autodistruzione". Un opprimente silenzio calò nella sala. Alla fine, il rettore (che era anche un professore di fisica), prese la parola. "Eminenza," cominciò quasi scusandosi. "Mi permetto di dissentire. Non posso credere che ci troviamo alla vigilia della distruzione. Ho la sensazione che sia appena iniziata un'era di grande progresso, come il nostro mondo non ha mai conosciuto prima. Non intendo offenderLa, ma sono convinto che le cose che oggi abbiamo solo sognato, domani diverranno realtà".

Il vescovo era attonito. Non era abituato ad essere contraddetto, neanche gentilmente.

"Quali saranno i sogni che, secondo Lei, diverranno realtà?" domandò.

"Eminenza, un giorno, penso, gli uomini impareranno a volare come gli uccelli".

"Lei deve essere pazzo," urlò il vescovo. "Il volo é riservato agli angeli".

Detto ciò, si precipitò fuori dalla sala, ponendo bruscamente fine a quella discussione serale.

Vedi, quello che non ti ho detto è che il cognome del vescovo era Wright.



Alcuni decenni più tardi, i suoi due figli Orville e Wilbur, realizzarono il sogno del volo sulle paludi ventose e salmastre di Kitty Hawk.

E' facile per noi ridere della visione pessimistica del vescovo. Dopo tutto, abbiamo il vantaggio di guardare al passato e vedere un'intera catena di innovazioni: l'aeroplano, la lampadina, il telefono, l'automobile... Il vescovo probabilmente avrebbe protestato con altrettanta veemenza all'idea di un uomo che cammina sulla luna, o all'idea di una lettera spedita da un capo all'altro del Paese in un batter d'occhio.

Vedi, il vescovo, in tutta la sua sapienza, non aveva aperto la sua mente all'idea del cambiamento. Era legato al suo modo di pensare, e rifiutava di spostare la sua prospettiva.

Puoi immaginarti cosa succederebbe se tutti noi avessimo lo stesso atteggiamento?

Un'America che cambia

Dalla nascita degli Stati Uniti, molte cose sono successe - e continuano a succedere. Ci sono cambiamenti dappertutto, ed al giorno d'oggi il mondo sta cambiando ad un ritmo sempre crescente.

All'epoca della storia del nostro vescovo, gli Stati Uniti erano una società quasi esclusivamente agricola.

Allora, il 90% della popolazione produceva il 100% del cibo.

Nella seconda parte dell'Ottocento, diventammo man mano una società industriale. Carnegie, Rockefeller, Getty e gli altri grandi magnati del commercio, trasformarono la nostra nazione in una potenza industriale. Durante gli anni '20, '30 e '40, gli USA erano all'apice della loro potenza industriale. Eravamo i produttori del 50% dei beni industriali di tutto il mondo. L'acciaio americano, le navi, le macchine, le automobili americane, gli utensili, gli aeroplani americani, erano presenti ovunque nel mondo.

In poco meno di cento anni, la nostra nazione passò come un fulmine attraverso le tre età più importanti dell'epoca moderna: l'età dell'agricoltura, l'età dell'industria e, oggi, l'età dell'informazione e dei servizi.

Tanto per fare un confronto di quanta strada abbiamo fatto, oggi soltanto il 3% degli americani produce ben il 120% del cibo di cui abbiamo bisogno! Benché la nostra produzione industriale sia calata un po', essa è pur tuttavia il 25% dell'intera produzione mondiale. Ciò significa che è maggiore di quella giapponese e di



quella russa messe insieme (Giappone e Russia si trovano al secondo e al terzo posto rispettivamente).

La resistenza ai cambiamenti, oggi come oggi, é comprensibile. Mai come adesso le cose si muovevano così rapidamente e con tali balzi da gigante. Guardiamo ciò che sta succedendo nel mondo: il muro di Berlino é caduto e l'area del Pacifico sta esplodendo in una voglia frenetica di libera impresa. Nell'Europa dell'Est la democrazia e il capitalismo sono stati scelti con voto popolare. Guardiamo ai progressi in Sudafrica. L'ex Unione Sovietica spinge verso il libero commercio, verso la privatizzazione e le elezioni democratiche.

Andando con la corrente

L'atteggiamento degli anni '60 di "andare con la corrente" portò dopo tutto buoni risultati. Guardiamo cosa sta succedendo ai contadini americani oggi. O agli operai delle acciaierie o dell'industria automobilistica i quali devono affrontare la perdita dei loro posti di lavoro, causata dall'impiego dei robot, La flessibilità é la chiave del successo nel mercato fluttuante di oggi.

La nostra società è completamente impegnata a trasformarsi nell'età dell'informazione e dei servizi. A parte qualche rara eccezione, ogni industria ed ogni persona che nuoti controcorrente a questa marea volta al futuro, potrebbe rischiare la propria sicurezza e quella della sua famiglia.

Dove si trova il Network Marketing in questo quadro?

Proprio là, dove ti aspetti di trovarlo: in prima linea.

L'essenza del Network Marketing sono l'informazione ed i servizi. Infatti quanto più da vicino guardi il nostro sistema economico e le tendenze che dirigono il mondo moderno, tanto più profondamente ti renderai conto di quanto esso sia perfetto e potente.

Come ho già detto prima, la chiave di tutto é possedere l'atteggiamento giusto. Fintanto che non apriremo le nostre menti all'idea del cambiamento, non saremo in grado di agire in modo conforme. Come dimostra la storia del vescovo, potremmo rischiare di fermarci sulla soglia di un momento storico, di un metodo o di un servizio che potrebbe cambiare le nostre vite per sempre - e tuttavia non vedere che questa possibilità ci sta tendendo la mano, invitandoci a coglierla.

Hai l'intenzione di accontentarti che il futuro ti passi accanto, mentre altri - come i fratelli Wright - cercano di afferrarlo con tutte le loro forze?



LA PIU' GRANDE OCCASIONE NELLA STORIA DEL MONDO

Sei pronto per un impatto con il tuo futuro? O con il futuro di altri? Con il futuro del Network Marketing? Con il futuro del mondo?

Fantastico!

Voglio parlarti di un'idea.





CAPITOLO SETTE: Condividere un sogno

Allora, caro amico, ricordi come cominciava questo e-book? Ricordi la storia del ricco industriale che riuscì a catturare tutti quegli animali rari e bellissimi, portandoli al punto di barattare la loro libertà ed il loro futuro in cambio di cibo?

Ti ricordi la breve poesia di Shel Silverstein, e ricordi che ti chiesi se questo e-book avrebbe potuto rivelarsi un tappeto volante...

***...per sfrecciare
libero come l'aria, oltre ogni limite,
verso ricchezza e felicità,
se solo gli dicessi dove andare?***

***Lo lasceresti trasportarti là
dove mai prima hai osato pensare,
o compreresti le tende in composé
e te lo stenderesti sul parquet?***

Che cosa hai deciso - è un tappeto steso sul pavimento o è un tappeto volante?

Se pensi che il Network Marketing potrebbe essere il tuo tappeto volante, allora ecco qui un'idea che vorrei dividere con te: prova a pensare dove vorresti che esso ti portasse.

Come fare?

La tua carriera dei sogni

Questo è un esercizio che svolgo durante i miei seminari e che aiuta le persone a svelare i propri sogni.

Voglio che immagini di essere libero di tracciare una carriera che tu consideri perfetta per il tuo caso. Ricordati che ti trovi sul tappeto volante che ti può portare dovunque vuoi. Non c'è posto per i dubbi: stiamo parlando dei tuoi sogni, non dei tuoi timori.

Chiediti questo: quali sono le cinque qualità più importanti che vorrei nella carriera dei miei sogni?



Ora non preoccuparti del fatto se potrai raggiungerle tutte. Non cercare di farne un elenco ordinato e non pensare che queste siano le uniche qualità che puoi avere. Questo è solo un inizio.

Vuoi un po' di aiuto? Fammi cominciare: ecco le qualità che io vorrei per la mia carriera ideale.

- 1) **Denaro.** Ovviamente. Nella nostra società il denaro è indispensabile. Quanto denaro? Questo dipende da ciò che vuoi e da quanto valore assegni a te stesso.

Per quanto mi riguarda, io considero il denaro come uno strumento che mi permette di muovermi liberamente all'interno del mio mondo e di raggiungere tutte le cose che sogno - e non sono poche né modeste! Insomma voglio denaro sufficiente da essere libero, dal punto di vista finanziario, di essere, fare ed avere tutto ciò che mi va.

Naturalmente so che il denaro non può comprare né garantire la felicità. Esattamente come so che neanche il non avere denaro può garantirmela! Così vedo la faccenda in questo modo: faccio quello che faccio perché mi piace molto farlo e perché penso che possa avere un valore anche per gli altri. Se ciò che facciamo ha un valore, perché non aspettarsi ed accettare un corrispettivo adeguato? Ce lo siamo meritato!

- 2) **Creatività.** Adoro far nascere cose che prima non c'erano. La creatività è la chiave per la mia crescita personale e mi dà la possibilità di dare forza anche agli altri, E' il veicolo per esprimere me stesso e per far conoscere al mondo chi sono e cosa faccio.
- 3) **Apprezzamento.** Questa è di gran lunga una delle mie esigenze più impellenti; desidero riceverlo, ma desidero anche offrirlo agli altri.

Voglio arricchire la vita degli altri e l'apprezzamento è il mio metro di misura.

E ci sono poche cose che mi danno tanta soddisfazione quanto il condividere la mia ricchezza e la mia prosperità con le persone che amo ed apprezzo. E queste sono le persone che a loro volta arricchiscono la mia vita. E' vero, che dare è meglio che ricevere. Per quanto mi riguarda, l'apprezzamento è la molla che fa girare il mondo.

- 4) **Fiducia.** Integrità, lealtà, amicizia tutte queste cose vanno per me sotto il titolo "fiducia". Voglio aver fiducia negli altri, perché voglio che gli altri ne abbiano in me. Voglio avere dei rapporti solo con persone che nutrono fiducia reciproca. E' un rischio, lo so, ma è l'unica premessa, affinché la mia mente sia libera di creare.



5) **Collaborazione.** Come ho già detto, voglio cambiare la vita della gente in modo veramente decisivo. E' la migliore sensazione per me aiutare gli altri a tirar fuori il meglio di sé. Collaborazione e servizio sono la parte essenziale nello scopo della mia vita - ed il mio scopo di vivere in modo attivo é la qualità essenziale che la carriera dei miei sogni deve avere.

Però ho anche altri ingredienti per la mia carriera perfetta. **Divertimento**, ciò che faccio deve essere divertente. **Azione**, devo essere in azione per essere felice. **Libertà**, tempo per stare con mia moglie e con i miei figli. Questo elenco potrebbe continuare in eterno, ma queste sono le cinque caratteristiche che stanno al primo posto nella mia mente. Quali sono le tue?

Quello che sto per chiederti di fare è di scrivere cinque caratteristiche che per te stanno al primo posto nella perfetta carriera dei tuoi sogni. Poi, dopo averlo fatto, poniti queste due domande:

- 1) Che cosa significa questo per me? e poi:
- 2) Che cosa ne ricaverei? Che cosa mi offrirebbe?

E' meglio essere brevi, ed inoltre, non avere la sensazione che i tuoi risultati debbano già essere definitivi. Potrai modificare ciò che hai scritto. Anzi, ti consiglio di usare una matita, così potrai facilmente cambiare qualcosa se lo vorrai. Sei pronto? Bene, cominciamo:

Quali sono le cinque caratteristiche che la carriera dei miei sogni deve possedere?

1

2



3

4

5

Cosa significano per me queste caratteristiche?

1



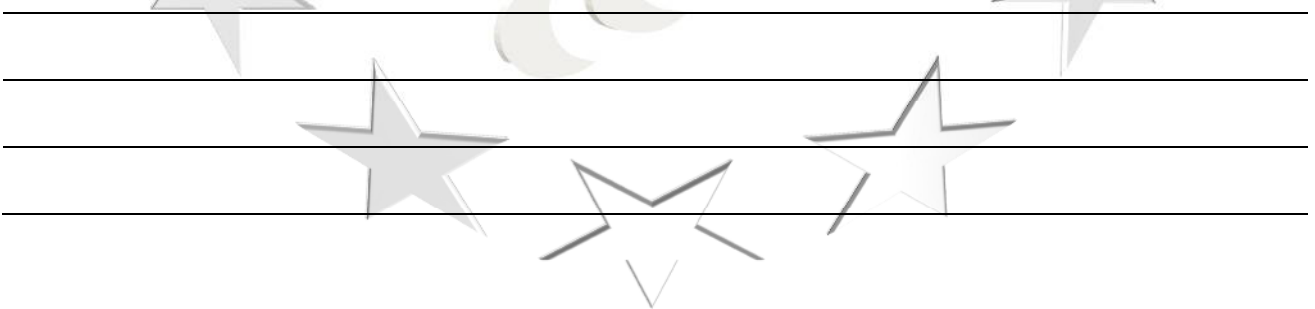
2

3



4

5



Che cosa mi offrirebbe ciascuna di esse?

1



2

3

4

5

Ottimo; ora riguarda attentamente il tuo elenco. Fallo subito, per favore!



A che cosa stai pensando? Che sensazione provi leggendo queste cose? Ricorda che qui non c'è posto per i dubbi. Stiamo parlando dei tuoi sogni, non dei tuoi timori.

Riguardando la mia lista mi sento proprio ispirato. Prova ad immaginare quello che significherebbe svolgere un lavoro che ti offre tutte le caratteristiche che ritieni importanti! Pensi che salterai più volentieri giù dal letto la mattina? Potresti scommetterci!

Due sono le ragioni per cui queste cinque caratteristiche sono così importanti.

Primo perché, come ho spiegato nel primo capitolo del mio libro "Being The Best You Can Be In MLM" – "Your Goals and Purpose" ("Raggiungi il tuo successo col Network Marketing" – "i tuoi traguardi e propositi"), la padronanza di una cosa deriva solo per il 10% dal sapere come si fa, ma per il 90% dal sapere perché la si fa. Con queste cinque caratteristiche chiave hai capito benissimo il "perché" della carriera dei tuoi sogni.

Secondo, perché ora puoi prendere contatto con la persona che ti ha dato questa copia di "**La più grande occasione nella storia del mondo**" per fissare un appuntamento ed incontrarvi e parlare insieme della tua lista. Fatti un'idea dell'occasione che questa persona ti offre. Può essa procurarti le cose che maggiormente desideri nella vita e nel lavoro?

Non posso dirti quante persone scrivono e telefonano per ringraziarmi (e ricorda che l'apprezzamento è uno dei cinque punti della mia lista) per la parte in "**Raggiungi il tuo successo col Network Marketing**" che li ha aiutati a focalizzarsi sui loro scopi e propositi nella vita prima di cominciare a fare qualsiasi altra cosa in questa attività. Questo aiuta la gente che prende in considerazione una carriera nel Network Marketing (come te) a procedere senza incertezze e senza giri a vuoto per raggiungere ciò che vogliono veramente. Dà inoltre la possibilità al tuo "driver" di essere certo che ciò che ti offre sia la cosa giusta per te - e che te sei la persona giusta per farlo.

In parole povere non c'è modo migliore per cominciare questa attività che capire il tuo "perché" e crederci.

Le sei domande

In tutti i miei anni di attività in questo sistema commerciale ho scoperto che chiunque prende in considerazione una carriera nel Network Marketing deve porsi le sei domande che seguono, e deve ricevere risposte esaurienti, per far sì che decida di cominciare. Nel mio primo libro ne ho elencate solo cinque, ma ne ho aggiunta una, poiché è veramente importante. E ora voglio fartele conoscere. Voglio che ti renda conto che, anche se non ne sei conscio, queste domande



sono presenti anche dentro di te. Ti accorgerai subito di quanto esse siano importanti. E consiglio, sia te, sia il tuo potenziale driver, di tenerle ben a mente mentre discuti sulla tua decisione se cominciare questa attività.

Eccole qui:

1. E' legale?

Ho già passato un mucchio di tempo a parlare di questo punto. Il Network Marketing é legale? Sì. La società che hai preso in considerazione é legale? Ecco che devi tener presente:

Cercati un prodotto o un servizio di successo, veramente valido e a prezzi competitivi. Ricordati che questa é un'attività che tratta prodotti particolari, così che devi aspettarti prodotti o servizi di ottima qualità.

Questo significa che non dovresti collaborare con una società che introduce sul mercato un prodotto o un servizio innovativo, mai visto prima? Niente affatto! La questione è solo che, in questo caso, il rischio é maggiore.

Sapere quello che attrae il pubblico, prima di averne sperimentato il successo, è una questione di talento e di fortuna. Fai del tuo meglio per provare il prodotto prima, in modo da esserne veramente convinto e da essere sicuro che la gente lo apprezzerà - fatto questo, puoi cominciare. E ricorda ancora una cosa: devi amare il tuo prodotto. L'entusiasmo è l'80% della tua attività commerciale!

Cerca una società che paghi le provvigioni solo sulla vendita dei prodotti o servizi e non sul reclutamento o sulla sponsorizzazione di persone. Inoltre cerca una società che dia importanza anche alla vendita al dettaglio. Portare prodotti e servizi al consumatore finale é una parte importante di ogni attività commerciale di successo.

Cerca una società che non ti richieda un investimento sostanzioso per farne parte, Hai bisogno di un kit di partenza e di una scelta iniziale di prodotti, il che potrà significare parecchio denaro, se le tue mire sono molto alte e se intendi procedere in fretta ed efficacemente nella costruzione della tua struttura. Comunque assicurati che questa sia la tua scelta e non un'imposizione.

Restando in tema di kit di vendita, guarda attentamente il materiale di supporto che la ditta ti fornisce per aiutarti a costruire la tua struttura. La qualità del materiale informativo per i collaboratori é di solito un buon indicatore della qualità della società stessa.

Cerca una società che non ti faccia false promesse riguardo alle prospettive di guadagno. Non poche ditte di Network Marketing promettono immediati guadagni favolosi; le buone società adoperano solamente cifre ragionevoli.



Lascia perdere gli annunci e le persone che ti dicono che guadagnerai decine di migliaia di euro in pochi mesi.

E cerca una società che incoraggi i suoi incaricati ad appoggiare attivamente, organizzare ed istruire i loro partner. Questa non è solo una questione di legalità: è proprio il buon senso che te lo detta, al fine di ottenere il più valido appoggio possibile per il tuo successo.

La MLMIA, Associazione Internazionale di MLM, esiste anche per darti una mano. Si tratta di una organizzazione non a scopo di lucro che intende promuovere ed aiutare il sistema Network Marketing in tutto il mondo. Al momento questa associazione ha cinque punti di riferimento nel mondo: nel Regno Unito, in Nuova Zelanda, in Malesia, Canada e negli Stati Uniti. La MLMIA ha un pacchetto di materiale informativo di base (del costo di soli 5 dollari), che può fornire risposte ad eventuali domande da parte tua. Se diventerai membro dell'associazione, i tuoi 5 dollari verranno detratti dalla quota di iscrizione. Potrai prendere contatto con la MLMIA, scrivendo al seguente indirizzo:

Multi-Level Marketing International Association (MLMIA)
119 Stanford Court - Irvine, California 92715

2. E' facile da farsi?

La chiave del successo in questa attività è la "**moltiplicazione**". Se riesci a capire chiaramente l'occasione che ti si offre, e come sfruttarla, sarai anche in grado di spiegarla e di offrirla agli altri - e questo è il tuo scopo, no?

Non scoraggiarti, se non riesci a capire la complessità del piano delle provvigioni. Che ci creda o no, io conosco alcuni leader di questo sistema commerciale che non sono capaci di capire il proprio! Fintantoché riesci a vedere come raggiungere i diversi livelli, sei a posto. E non dimenticare che in questa attività commerciale puoi guadagnare denaro già mentre stai imparando come funziona.

3. E' divertente?

Guarda le altre persone che già lavorano nel sistema. Se fanno il porta-a-porta per vivere, prendi in considerazione un'altra società. La maggior parte, comunque, non lo fa. Potrai divertirti talmente, svolgendo questa attività: non avresti mai creduto che una cosa simile fosse possibile! E la verità è che, più svolgi questo lavoro, più ti piacerà!



4. Si possono veramente fare i soldi?

E' semplicissimo. Guarda un po'. Gli altri fanno i soldi? Gente che proviene da ambienti diversi, guadagna per l'impegno che ci mette? E i nuovi, che hanno cominciato alcune settimane prima o alcuni mesi prima, sono soddisfatti della loro attività e di come si sta sviluppando?

Sì, certo, ci vorranno un po' di tempo e un po' d'energia per ricevere il primo bonus di 5.000,00 o 10.000,00 euro - ma ogni viaggio comincia con il primo passo.

Allora fatti mostrare dal tuo driver i successi di quelli che già ci riescono. E poi chiediti: "Potrei farcela anch'io?" Quello che tu vuoi sapere qui é, in effetti, quanto tempo e quanta energia saranno necessari per ottenere i guadagni che desideri. Quello che hanno fatto e che stanno facendo gli altri dovrebbe darti una risposta.

5. Riceverò l'aiuto necessario?

Questo é un punto estremamente importante. Domanda cosa sarà disponibile a fare il tuo potenziale driver, per aiutarti, appoggiarti ed istruirti. Domanda anche cosa ti fornirà la società. Scopri che il Network Marketing fa, in questo campo, ciò che nessun altro fa nel mondo degli affari. E questo per il semplice fatto che noi sappiamo che il nostro successo dipende dall'aiuto che diamo agli altri!

Ora, tutto questo garantirà il tuo successo? No. Non ci sono garanzie, né in questa, né in altre attività commerciali. Esattamente come non ci sono garanzie nella vita. Una cosa è certa: a prescindere dal risultato che otterrai con i tuoi sforzi, imparerai un mucchio di cose dal momento che investirai tutte le tue energie, anima e corpo, con lo scopo di dare il meglio di te stesso. Pensa a quali sfere d'influenza, sempre crescenti ed efficaci, raggiungerai. Le tue risorse personali, comprese tutte le cose in cui credi, le tue capacità, il tuo talento ed i tuoi desideri: tutto questo si arricchirà e si intensificherà. Immagina anche come si accrescerà la fiducia in te stesso, come pure le tue capacità nel campo commerciale. Tutto ciò che ti circonda, assumerà dimensioni maggiori e migliori e sarà lì in attesa di esserti utile alla prossima occasione. E la cosa più bella é che niente e nessuno potrà mai sottrarti tutto questo, qualunque cosa succeda. Sarà il tuo patrimonio per tutta la vita!

Ciò che imparerai in questa attività commerciale cambierà la tua vita per il meglio e sarà un incentivo mai provato prima. E questa, caro amico, é una garanzia!



6. E' questo il momento giusto?

Allora, lo è?

Questa è una domanda alla quale te, e te solo, puoi rispondere. La questione é: come si fa a sapere se questo é veramente il momento giusto per te?

Ricordi la storia di Jim? Di quel ragazzo pieno di entusiasmo, di cui ho parlato nelle prime pagine del libro, quello che durante il funerale del suo amico, ebbe in un modo così commovente un'illuminazione su quello che lui desiderava veramente dalla vita. Proviamo a ricreare quell'esperienza vissuta, come se fosse un esercizio e cerchiamo di usarla per capire se questo sia il momento giusto per te per fondare un'impresa tutta tua, un'impresa di Network Marketing tutta tua.

Ecco quello che devi fare. Fra un momento ti domanderò di rilassarti, respirare profondamente ed immaginare di essere a un funerale. La situazione non é per niente triste. In effetti è anzi un'occasione da festeggiare. La persona che tutti sono raccolti a ricordare ed apprezzare, era ammirata, rispettata ed amata sinceramente. Una persona veramente di successo, dal punto di vista personale e professionale. Una persona che rappresentava un arricchimento nella vita di molte altre persone. E quella persona sei tu!

Ora ti chiedo di respirare profondamente, chiudere gli occhi ed immaginare la scena. Immagina uno dei tuoi cari amici, in piedi davanti agli altri, che parla di te indirizzandosi a loro e ricordando tutto ciò che tu hai compiuto. Le persone che tu hai sfiorato ed avvicinato, i ricordi irripetibili che hai lasciato dietro di te. Non appena quest'immagine risulta abbastanza vivida nella tua mente, apri gli occhi e comincia immediatamente a scrivere le cose che quel tuo amico sta dicendo di te.

(Detto per inciso: continuate a scrivere, qualunque cosa. Non ci sono cose giuste o cose sbagliate da scrivere. Se l'immagine nella tua mente sta svanendo, chiudi di nuovo gli occhi, cerca di riafferrarla e continua a scrivere).



LA PIU' GRANDE OCCASIONE NELLA STORIA DEL MONDO





Ed i rischi che ci tocca affrontare per esplorare le sue prospettive sono in proporzione.

Così, se non ce la fai a diventare tutto quello che vuoi essere, fare tutto ciò che vuoi fare, ed avere tutto quello che ti piacerebbe nella vita - se non stai facendo le cose che ti aiutano a realizzare il programma che ti sei proposto per te stesso - allora potrebbe essere ora di esplorare altre possibilità. Cerca di cambiare! Il costo potrebbe essere molto modesto in confronto al profitto. Come si potrebbe fare, dunque? Un sistema forse sarebbe questo: incontrare la persona che ti ha dato da leggere questo e-book.

Condividere il sogno

Se sei com'è la maggior parte della gente nei miei seminari, questi esercizi ti avranno infuso forza, energia e creatività. Sono senz'altro un'esperienza che rafforza. Tuttavia, benché essi siano tanto validi per portare chiarezza ed aggiungere un senso di risolutezza ai tuoi sogni, manca però ancora un punto: il condividere.

Alcune migliaia di anni fa il filosofo greco Platone disse una delle cose più importanti nella storia umana: "La verità scaturisce dal dialogo".

Tutta la saggezza e l'ispirazione che tu acquisisci dal preparare gli esercizi, dal redigere delle liste di qualità-chiave che tu stimi, o anche dal formulare gli scopi della tua vita, significano ben poco, finché non li condividerai con gli altri.

Il ritrovarsi ed il far parte con altri dei propri sogni è una cosa unica e meravigliosa. Certo, due teste pensano meglio di una - ma c'è qualcosa che vale ben di più. Il Network Marketing è un'attività basata sul contatto personale: non soltanto perché si avvale della pubblicità da bocca a bocca per offrire prodotti e servizi. Un'attività di Network Marketing è qualcosa di speciale perché è la dote del condividere di per sé che la rende tanto potente, gratificante e soddisfacente.

La caratteristica principale di questa attività è l'apertura verso gli altri, il comunicare, sia al telefono, o in due al bar, o in gruppo. La nostra disposizione a condividere ci rivela una dimensione completamente nuova di noi stessi e degli altri. Ci avviciniamo agli altri. Impariamo a rispettarci a vicenda. Parlando ed ascoltando onestamente, portiamo la verità, che vive nascosta nei nostri sogni e nei nostri desideri, alla realtà della nostra vita quotidiana.

Un'antica e meravigliosa massima cinese dice: "Quando ricevi un regalo prezioso, hai il dovere di dividerlo con gli altri". Ecco ciò che ha inteso la persona che ti ha dato questo e-book da leggere.



Ecco la ragione per cui costoro vogliono condividere questa occasione con te. E' il loro obbligo agire così, E' il loro modo di essere grati, da un lato, e dall'altro di assicurare a sé stessi un flusso continuo di informazioni sempre più valide.

Immagina cosa succederebbe se qualcuno ti desse un regalo, sono forma di informazione, prodotto o servizio, che contribuisse a migliorare la qualità della tua vita e tu scegli di non condividere quel regalo con gli altri. Rifiuteresti di tenere vivo il suo valore per gli altri.

In questo modo non avresti dato agli altri neppure l'opportunità di venirme a conoscere l'esistenza, per decidere poi se farne uso o meno.

Questa scelta, di interrompere il flusso costante di speranze, promesse e verità di cui tutti noi abbiamo bisogno e beneficiamo, non solo è egoista, ma può essere anche autodistruttiva.

Il Network Marketing ha creato un modo per te e per le persone che ti hanno dato questa copia di "**La più grande occasione nella storia del mondo**", di essere ricompensati per la disponibilità reciproca a condividere. Tu hai la grande fortuna di conoscere la forza che deriva da ciò. Hai la rara possibilità di ritrovarti e dividere i tuoi sogni e i tuoi desideri. Una volta fatto questo, ti garantisco che non sarai mai più la persona che eri prima.

Se, leggendo questo e-book, consideri positivamente la possibilità di un'attività di Network Marketing tutta tua, ti consiglio di contattare subito la persona che te lo ha dato e di prendere un appuntamento il più presto possibile. Sarà un gran beneficio per te e per lui.

Sfrutta il tuo sapere

Posso solo sperare che, dopo aver letto questo e-book, ti senta più informato e più sicuro al momento di valutare le possibilità teoriche e la realizzazione pratica di un'attività di Network Marketing tutta tua. Se così é, splendido! E' il risultato che mi ero prefisso.

Lascia ora che ti racconti un'ultima storia.

C'era una volta un saggio che era molto amato dai suoi concittadini. E c'era anche un principe malvagio che lo odiava perché il saggio era amato dal popolo, mentre lui no. Il principe cercava continuamente di screditare il saggio. Un giorno fece un piano.

"Domani", disse il principe, "quando il saggio andrà sulla piazza del mercato per parlare al popolo, ci sarò anch'io. Terrò fra le mani un piccione e dirò: "Saggio,



dimmi, questo piccione che tengo fra le mani, è vivo o morto?" Se dirà che è morto, aprirò le mani e lo lascerò volare via. Se dirà che è vivo, lo schiaccierò fra le mani e lo lascerò cadere a terra morto. Comunque sia, avrò fatto apparire il saggio come uno sciocco!"

Il giorno dopo il principe si recò sulla piazza del mercato prima che arrivasse il saggio. Attese pazientemente e, quando il saggio apparve e cominciò a parlare, il principe trasse il piccione dalla gabbia ed alzò la voce per farsi sentire tra la folla.

"Saggio!" gridò, "vorrei farti una semplice domanda: il piccione che tengo fra le mani, è vivo o morto?"

La folla ammutolì, e tutti gli occhi si girarono verso il saggio. Egli tacque, guardò prima il popolo e poi il principe, e disse: "Ciò che tieni fra le tue mani, sei tu a deciderlo".

Il Network Marketing è la più grande occasione nella storia del mondo! Può essere il tuo tappeto volante verso il "benessere, la felicità ed una vita di successo e di soddisfazione", come mai avresti osato sognare.

Caro amico, ciò è possibile, E anche l'uso che deciderai di farne. Ed il tutto comincia con il dividere i nostri sogni.

Desidero esprimerti il mio apprezzamento per la tua disponibilità e per la tua aspirazione a ricercare la verità. Grazie, per l'occasione che mi hai dato di condividere i miei sogni, e per essere uno del mio milione di amici. Ti auguro il meglio di ciò che la vita può offrire. E ricordati...

Potrai volare, se vorrai!

Il tuo amico, John.



Note





Note





STAR BROKER SERVICES

OPTIMUN BUSINESS STRATEGIES NETWORK
Consulenza Aziendale - Marketing Strategico - Formazione Manageriale

info@starbroker-services.it - www.starbroker-services.it