PENSARE DA RICCHI PER DIVENTARE RICCHI!

I Segreti della Mente Milionaria

FREE BONUS* per il Millionaire Mind Seminar

Il Gioco Interiore della Ricchezza

T. Harv Eker

"Io ho provato e ammirato il lavoro di Harv Eker per tanti anni. Raccomando fortemente questo libro a chiunque voglia aumentare la propria ricchezza finanziaria, mentale e interiore".

Jack Canfield, coautore di *Brodo caldo per l'anima*

Gribaudi

PENSARE DA RICCHI PER DIVENTARE RICCHI!

I Segreti della Mente Milionaria

BESTSELLER INTERNAZIONALE

Il Gioco Interiore della Ricchezza

T. Harv Eker

"Io ho provato e ammirato il lavoro di Harv Eker per tanti anni. Raccomando fortemente questo libro a chiunque voglia aumentare la propria ricchezza finanziaria, mentale e interiore".

Jack Canfield, coautore di *Brodo caldo per l'anima*

Gribaudi

Questo libro è dedicato alla mia famiglia:
alla mia dolce moglie, Rochelle,
alla mia straordinaria figlia, Madison,
e al mio meraviglioso figlio, Jesse.

Tra i nostri libri:
J. Canfield, I princìpi del successo
T.J. Stanley, La mente milionaria
T.J. Stanley, W.D. Danko, Il milionario della porta accanto
M.V. Hansen, R.G. Allen, L'One Minute millionaire
M.V. Hansen, R.G. Allen, Cash in a flash
D. Bach, L'Automatic Millionaire
M. Fisher, M. Allen, Come pensare da milionario
S. Covey, First Things First
R. Kiyosaki, D.J. Trump, Perché vogliamo che tu sia ricco
R. Kiyosaki, D.J. Trump, Il tocco di Mida
R. Kiyosaki, Chi ha spostato il mio denaro?
R. Kiyosaki, Cashflow 101 (gioco da tavolo)
S. Lechter, G.S. Reid, A tre passi dall'oro
Z. Ziglar, Top Performance
J. Vitale, Attractor Factor
J. Vitale, Come fare soldi con internet
J. Vitale, Meet and Grow Rich
B. Tracy, La psicologia della vendita
B. Tracy, Venditore superstar
B. Tracy, 21 segreti del successo dei self-made millionaires
B. Tracy, Bacia quel ranocchio!
J. Rohn, 7 strategie per la ricchezza e la felicità
J. Rohn, Le 5 chiavi principali della ricchezza
S. Blair, Non devi essere un Pit Bull per aumentare il tuo reddito

Seguici su:

Gribaudi Business & Self help
@GriBusiness
www.gribaudi.it

Piero Gribaudi Editore srl
Via C. Baroni, 190
20142 Milano
Tel. 02-89302244 – Fax 02-89302376
e-mail: info@gribaudi.it

T. Harv Eker

I SEGRETI DELLA MENTE MILIONARIA

Il gioco interiore della ricchezza

Gribaudi

Proprietà letteraria riservata
© 2008 Piero Gribaudi Editore srl
20142 Milano – Via C. Baroni, 190

Titolo originale dell'opera:
Secrets of the Millionaire Mind
© 2005 by Harv Eker
Published by arrangement with HarperCollins Publishers, Inc.

Traduzione di Laura Majocchi e Federica Zanisi

ISBN 978-88-7152-942-4

Prima edizione: luglio 2008
Seconda edizione: marzo 2009
Terza edizione: febbraio 2010
Quarta edizione: ottobre 2010
Quinta edizione: febbraio 2011
Sesta edizione: maggio 2011
Settima edizione: ottobre 2011
Ottava edizione: maggio 2012
Nona edizione: novembre 2012
Decima edizione: settembre 2013
Undicesima edizione rinnovata: settembre 2014

Fotocomposizione e stampa:
Grafiche VD – Città di Castello (Pg)
grafichevd@gmail.com

«Chi diamine è T. Harv Eker, e per quale motivo dovrei leggere questo libro?»

All'inizio dei miei corsi i partecipanti rimangono colpiti quando esordisco dicendo: «Non crediate a una sola parola di quello che vi dirò». Perché mai dovrei fare una dichiarazione del genere? Perché posso parlare esclusivamente in base alla mia esperienza personale. Nessuno dei concetti e delle intuizioni che presento è di per sé vero o falso, giusto o sbagliato: essi riflettono semplicemente i miei risultati personali e gli straordinari risultati ai quali ho assistito nella vita di migliaia e migliaia di miei allievi. Chiarito questo, però, ritengo che se metterete in pratica i principi contenuti in questo libro, trasformerete completamente la vostra esistenza. Non limitatevi a leggere questo libro: studiatelo come se ne dipendesse la vostra stessa vita; dopodiché verificate di persona i principi che contiene. Qualunque cosa funzioni, continuate a farla. Qualunque cosa non funzioni, potrete certamente tralasciarla.

Sarò forse parziale, ma se parliamo di soldi questo potrebbe essere il libro più importante che abbiate mai letto. Certo, è un'affermazione audace, ma questa pubblicazione costituisce l'anello mancante fra il vostro desiderio di successo e il vostro conseguimento del successo. Come probabilmente vi sarà già capitato di capire, si tratta di due mondi diversi.

Avrete certamente letto altri libri, ascoltato delle cassette audio o dei CD, frequentato dei corsi e appreso i numerosi sistemi che vengono proposti per diventare ricchi nel settore immobiliare, in quello azionario o nel mondo degli affari. Ma poi che cosa è successo? Per molta gente, non ne è seguito un granché, se non una breve botta di energia. Poi, di nuovo tutto come prima.

In realtà, una risposta c'è. È semplice, è la legge, non può essere aggirata, ed è riassumibile nei seguenti termini: se il vostro "modello finanziario" subcosciente non è "orientato" al successo, non c'è niente di quello che imparerete, saprete o farete, che possa fare realmente la differenza.

Nelle pagine di questo libro, demistificherete voi stessi il motivo per cui certe persone sono destinate alla ricchezza, mentre altre sono destinate a una vita irta di difficoltà. Comprenderete i motivi che stanno alla base del successo, della mediocrità e del fallimento finanziario, e inizierete a modificare in meglio il vostro futuro finanziario. Capirete in che modo le influenze dell'infanzia forgiano il nostro modello finanziario e come generano pensieri e abitudini di autosconfitta. Farete l'esperienza di dichiarazioni forti, che vi aiuteranno a liberarvi da quelle modalità di pensiero che non vi conducono da nessuna parte, e a sostituirle con dei "file della ricchezza" mentali; in questo modo penserete – e avrete successo – proprio come le persone ricche. Inoltre, acquisirete delle strategie graduali per incrementare il vostro reddito e costruire una ricchezza.

Nella Parte I di questo libro, spiegheremo in che modo ciascuno di noi è condizionato a pensare e ad agire in materia di denaro, e delineeremo quattro strategie basilari per

rivedere il nostro modello mentale di denaro. Nella Parte II, esamineremo le differenze tra il modo in cui pensano i ricchi, la classe media e i poveri, e indicheremo diciassette atteggiamenti e azioni che, una volta intrapresi, porteranno a dei cambiamenti permanenti nella nostra vita finanziaria. Nel libro, inoltre, vengono presentati alcuni esempi delle migliaia di lettere e messaggi elettronici che ho ricevuto dagli allievi che hanno frequentato il Corso Intensivo di Millionaire Mind e che hanno raggiunto dei risultati straordinari nella loro esistenza.

E, dunque, qual è la mia esperienza? Da dove vengo? Ho sempre avuto successo? Magari!

Come molti di voi, anch'io presumibilmente avevo molte "potenzialità", ma poco che le rivelasse. Leggevo ogni libro mi capitasse fra le mani, ascoltavo tutte le audiocassette e i discorsi possibili, e andavo a qualsiasi seminario mi si presentasse: desideravo intensamente avere successo. Non so se fosse per denaro, per libertà, per un senso di realizzazione o semplicemente per provare ai miei genitori che ero in grado di combinare qualcosa; fatto sta che ero quasi ossessionato dal desiderio di avere "successo". Dai venti ai trent'anni, misi in piedi diverse attività, ciascuna con il sogno di fare fortuna, ma i risultati furono a dir poco "scarsi".

Mi spendevo senza riserve, ma ero perennemente senza il becco di un quattrino. Avevo il "morbo del mostro di Loch Ness", quello di cui si sente parlare ma che nessuno vede mai: io avevo sentito parlare di una cosa chiamata "profitto", ma non lo avevo mai visto in vita mia. Pensavo continuamente: «Se solo riuscissi ad intraprendere l'attività giusta, ad acchiappare il treno giusto, ce la farei». Ma mi sbagliavo. Non c'era nulla che funzionasse... almeno per me. E fu l'ultima parte di questa frase che alla fine mi fece riflettere: come mai gli altri avevano successo esattamente nello stesso settore in cui lavoravo io, e io ero ancora senza un soldo? Che ne era delle mie famose potenzialità?

Così, mi feci un serio esame di coscienza. Analizzai le mie reali convinzioni e capii che, nonostante dichiarassi di voler davvero essere ricco, nutrivo al riguardo delle preoccupazioni profondamente radicate. E, soprattutto, avevo paura. Paura di fallire, o, peggio, di avere successo e poi, in un modo o nell'altro, perdere tutto. A quel punto sarei stato un vero fesso. Peggio ancora, avrei mandato all'aria ciò che mi aveva spinto ad andare avanti sino ad allora: la convinzione di avere un grande "potenziale". E se avessi scoperto di non possedere le doti che mi servivano e di essere destinato a una vita di difficoltà?

Poi, per un colpo di fortuna, ricevetti un consiglio da un amico dei miei genitori molto, ma molto ricco. Questa persona si trovava a casa dei miei ed era intenta a giocare a carte con i "ragazzi" quando, passando, mi notò. Era la terza volta che tornavo a vivere dai miei, dove ero ospitato nella "suite del piano inferiore", detta anche seminterrato. Suppongo che mio padre si fosse lamentato con lui della mia triste esistenza, perché, quando mi vide, negli occhi di quest'uomo lessi la partecipazione solitamente riservata ai familiari del caro estinto ai funerali.

Mi disse: «Harv, sono partito proprio come te, un vero disastro». Benone, pensai, questo mi fa stare molto meglio. Dovevo dirgli che ero indaffarato... a osservare le pareti della stanza che si scrostavano.

Continuò dicendo: «Ma poi mi hanno dato un consiglio che mi ha cambiato la vita, e desidero trasmettertelo». Oh no, la solita ramanzina stile padre-figlio, e non è nemmeno mio padre! Alla fine se ne venne fuori con queste parole: «Harv, se le cose non vanno come vorresti, significa che c'è qualcosa che non sai». All'epoca, essendo un giovanotto esuberante, ritenevo di sapere tutto, ma, ahimè, il mio conto in banca indicava qualcosa di diverso. Così, alla fine mi decisi ad ascoltarlo. Lui andò avanti e mi disse: «Lo sapevi che solitamente le persone ricche hanno un modo molto simile di pensare?»

«No», dissi io. «Non ci ho mai pensato». Allora lui osservò: «Non è una scienza esatta, ma nella maggior parte dei casi i ricchi pensano in un certo modo e i poveri in un modo completamente diverso, e questi modi di pensare determinano le loro azioni e quindi i loro risultati». Poi aggiunse: «Se tu pensassi nello stesso modo dei ricchi e facessi quello che fanno loro, credi che potresti diventare ricco anche tu?» Ricordo di aver risposto con la fiducia di uno che è tutto fuorché convinto: «Penso di sì». «Allora», replicò, «non devi fare altro che imitare il modo di pensare dei ricchi».

Scettico com'ero a quel tempo, chiesi: «Allora tu che cosa stai pensando in questo preciso istante?» La sua risposta fu: «Sto pensando che i ricchi tengono fede ai loro impegni e in questo preciso istante il mio è nei confronti di tuo padre. Di là mi aspettano, ci vediamo». Lui uscì dalla stanza, ma le sue parole mi rimasero dentro.

Nella mia vita non c'era niente altro che andasse bene, così, che diamine, potete immaginare con quanta foga mi gettai nello studio dei ricchi e del loro modo di pensare. Imparai tutto quello che potevo circa il funzionamento interiore della mente, ma mi concentrai soprattutto sulla psicologia del denaro e del successo. Scoprii che era tutto vero: i ricchi pensano realmente in modo diverso dai poveri e dalla classe media. Alla fine divenni consapevole del modo in cui i miei stessi pensieri mi impedivano di raggiungere la ricchezza. Cosa ancora più importante, acquisii delle tecniche e delle strategie straordinarie per ricondizionarmi mentalmente e pensare proprio come i ricchi.

Alla fine dissi: «Basta chiacchiere: adesso passiamo ai fatti». Decisi di verificare tutto questo con l'ennesima nuova attività. Avendo esperienza nel settore del benessere fisico, aprii una delle prime attività di vendita al dettaglio di articoli per il fitness dell'America settentrionale. Non avevo soldi, così dovetti chiedere un prestito di 2.000 dollari con la mia carta di credito per avviare la nuova attività. Iniziai ad usare quello che avevo imparato attraverso il modeling[1] osservando le persone ricche, in termini sia di strategie d'affari sia di pensiero. La prima cosa che feci fu impegnarmi ad avere successo e partecipare per vincere. Giurai a me stesso che mi sarei concentrato e che non avrei mai nemmeno lontanamente considerato di abbandonare questa attività finché non fossi diventano quantomeno miliardario. Questo approccio era radicalmente diverso dai miei tentativi precedenti, nel senso che sino ad allora avevo sempre pensato a breve termine, mi ero lasciato costantemente distrarre da altre valide opportunità oppure avevo gettato la spugna ogni volta che la situazione diventava difficile.

Inoltre, iniziai a sfidare il mio stesso approccio mentale ogni volta che mi mettevo a pensare in modo negativo o controproducente sul piano finanziario: in passato avevo creduto che quello che mi diceva la mia mente fosse la verità; ma ora sapevo che, sotto diversi punti di vista, era proprio la mia mente il principale ostacolo al successo. Così,

scelsi di non nutrire pensieri che non mi aiutavano a sviluppare una mia visione della ricchezza, e misi in pratica ognuno dei principi che vi apprestate a imparare in questo libro. Conclusione: la cosa ha funzionato? Ci potete giurare!

La mia attività ebbe un tale successo che aprii dieci negozi nel giro di due anni e mezzo. Poi per 1,6 milione di dollari vendetti metà delle azioni della società a un'azienda classificata tra le prime 500 della rivista «Fortune».

Dopodiché mi trasferii nell'assolata San Diego. Mi presi un paio di anni sabbatici per perfezionare le mie strategie e mi misi a fare consulenza aziendale con confronto diretto con i clienti. Presumo che fosse un servizio piuttosto efficace per i miei interlocutori, dal momento che portavano continuamente amici, soci e partner ai vari incontri. Ben presto iniziai a fare da coach a dieci e talora venti individui alla volta.

Uno dei miei clienti mi consigliò di aprire una scuola. La considerai un'ottima idea, e così feci. Fondai la Street Smart Business School[2] e tenni corsi di "strategie di business di chi conosce l'arte di arrangiarsi" a migliaia di persone in tutto il Nord America, finalizzate a un rapido conseguimento del successo.

Viaggiando per tutto il continente per tenere i corsi, notai una cosa strana. Nella stessa medesima stanza ci possono essere due persone sedute fianco a fianco che imparano esattamente gli stessi principi e le stesse strategie; ma, mentre una delle due potrebbe avvalersi di questi strumenti e avere un successo immediato, che cosa pensate potrebbe accadere all'altra? Niente di significativo!

È proprio in questo che ci si accorge che possiamo disporre degli "strumenti" migliori del mondo, ma se nella nostra "cassetta degli attrezzi" c'è una piccola crepa (mentre dico queste parole sto indicando la mia testa con l'indice), significa che c'è un problema. Per questo motivo ho messo a punto un programma chiamato Millionaire Mind Intensive, basato sul gioco interiore del denaro e del successo. Quando ho associato il gioco interiore (la cassetta degli attrezzi) con il gioco esterno (gli strumenti), virtualmente i risultati di ciascun allievo sono schizzati alle stelle! Ed è proprio ciò che vi apprestate a imparare attraverso questo libro: imparare a conoscere a fondo il gioco interiore del denaro per vincere a questo stesso gioco. In altre parole: imparare a pensare da ricchi per diventare ricchi!

Spesso la gente mi chiede se il mio successo è arrivato tutto di colpo o, piuttosto, con un processo graduale. Lasciate che lo spieghi così: impiegando esattamente i principi che insegno, ho guadagnato milioni e milioni di dollari e ora sono ricco sfondato. Di fatto, tutti i miei investimenti e le mie iniziative imprenditoriali vanno a gonfie vele! Alcuni mi dicono che ho il "tocco di re Mida", poiché in ogni attività che intraprendo si trasforma sempre tutto in oro. Ebbene, hanno ragione, ma ciò che forse queste persone non capiscono è che avere il tocco di re Mida è semplicemente uno dei tanti modi per dire che si ha un "modello finanziario" orientato al successo, proprio quello di cui disporrete dopo avere appreso questi principi e averli messi in pratica!

All'inizio del nostro Corso Intensivo di Millionaire Mind, generalmente pongo ai partecipanti il seguente quesito: «Quanti di voi sono venuti qui per imparare?» È una domanda piuttosto ingannevole perché, come diceva lo scrittore Josh Billings, «non è quello che non sappiamo che ci impedisce di avere successo: è quello che sappiamo che

costituisce il nostro ostacolo principale». Questo libro non riguarda tanto l'apprendimento, quanto piuttosto il "disapprendimento"! È fondamentale che riconosciate come il vostro vecchio modo di pensare e di agire vi abbia portato esattamente nel punto in cui vi trovate ora.

Se siete davvero ricchi e davvero felici, tutto bene. Ma se non lo siete, vi invito a considerare alcune possibilità che forse non appartengono all'insieme delle vostre convinzioni su ciò che secondo voi è positivo o persino appropriato per voi.

Benché vi suggerisca di «non credere a una parola di quello che dico» e desidero che verifichiate questi concetti nella vostra vita, vi chiederò di avere fiducia nelle idee esposte che mi appresto ad esporvi. Non perché mi conosciate personalmente, ma in virtù delle migliaia e migliaia di persone che hanno già cambiato la loro vita grazie ai principi contenuti in questo libro.

A proposito di fiducia, mi viene in mente una delle mie storie preferite. Riguarda un uomo che cammina lungo una scogliera quando, ad un tratto, perde l'equilibrio, scivola e precipita. Mentre cade, per fortuna ha la presenza di spirito di afferrarsi a una sporgenza e rimanervi aggrappato nel tentativo di salvarsi. Resta lì, così, per un tempo infinito e alla fine urla: «C'è qualcuno lassù che mi può aiutare?» Nessuna risposta. Lui continua a gridare: «C'è qualcuno lassù che mi può aiutare?» Alla fine gli risponde un vocione tonante: «Sono Dio. Ti posso aiutare. Lascia andare la presa e fidati». Al che, l'uomo replica: «C'è qualcun altro lassù che mi può aiutare?»

La lezione è semplice. Se volete progredire e raggiungere un livello superiore della vostra esistenza, dovete essere disposti a lasciar andare qualche vostro vecchio modo di pensare e di essere, e adottarne di nuovi. Alla fine, i risultati parleranno da soli.

[1] Il modeling, che significa imitazione, "modellamento", è un concetto fondamentale della programmazione neurolinguistica e consiste nell'arricchire la propria esperienza attraverso la comprensione profonda dell'esperienza soggettiva dell'altro (NdT).

[2] Letteralmente: "Scuola di business di chi conosce l'arte di arrangiarsi" (NdT).

PARTE PRIMA

Il vostro modello di denaro

Viviamo in un mondo di dualismi: alti e bassi, luce e buio, caldo e freddo, dentro e fuori, lento e veloce, destra e sinistra. Sono solo alcuni esempi delle migliaia di poli opposti che esistono. Il fatto è che, perché un polo esista, deve esistere anche l'altro. È possibile avere un lato destro senza un lato sinistro? Nemmeno per sogno.

Di conseguenza, così come ci sono delle leggi "esterne" del denaro, ce ne devono essere anche di "interiori". Le leggi esterne includono cose come la conoscenza degli affari, la gestione dei soldi e le strategie di investimento. Certo, queste sono essenziali, ma il gioco interiore è altrettanto importante. Un'analogia potrebbe essere quella del carpentiere e dei suoi strumenti. Disporre di strumenti di alto livello è fondamentale, ma essere il carpentiere di prima qualità che adopera con maestria questi utensili è ancora più determinante.

Conosco un proverbio che dice: «Non basta essere nel posto giusto al momento giusto. Occorre essere la persona giusta nel posto giusto al momento giusto».

E, allora, voi chi siete? Qual è il vostro modo di pensare? Quali sono le vostre convinzioni? Le vostre abitudini e le vostre caratteristiche? Che cosa provate nei confronti di voi stessi? Quanta fiducia nutrite in voi? Come sono i vostri rapporti con gli altri? Fino a che punto vi fidate di loro? Ritenete realmente di meritare la ricchezza? Qual è la vostra capacità di agire malgrado la paura, malgrado le preoccupazioni, malgrado gli imprevisti, malgrado il disagio? Riuscite ad agire quando non siete dell'umore giusto?

Il punto è che il vostro carattere, i vostri pensieri e le vostre convinzioni sono un fattore cruciale per determinare il livello del vostro successo.

Uno dei miei autori preferiti, Stuart Wilde, esprime tutto questo nei seguenti termini: «La chiave del successo consiste nell'accrescere la nostra energia: quando abbiamo più energia, è naturale che le persone si sentano attratte da noi. E quando gli altri si sentono attratti da noi, possiamo fatturare!»

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il vostro reddito può crescere solo nella misura
in cui crescete voi!

Perché è importante il vostro modello di denaro?

Avete mai sentito parlare di persone che sono "esplose" a livello finanziario? Avete notato che alcune hanno molti soldi e poi li perdono, oppure hanno delle opportunità eccellenti, partono bene e poi finiscono male? Ora ne conoscete il vero motivo. Da fuori, sembra una questione di sfortuna, una flessione dell'economia, un socio pidocchioso, e

via dicendo. Ma vista da dentro, è tutta un'altra faccenda. Ecco perché quando si entra in possesso di una forte somma di denaro e dentro di sé non si è pronti, è possibile che questa ricchezza abbia vita breve e vada persa.

La stragrande maggioranza della gente semplicemente non ha la capacità interiore necessaria per creare e conservare ingenti somme di denaro e affrontare le crescenti sfide che simili quantità di soldi e il successo portano con sé. Questa, amici miei, è la ragione principale per cui persone del genere non hanno tanti soldi.

Un esempio perfetto è quello di chi vince alla lotteria. Le ricerche compiute in questo senso hanno ripetutamente dimostrato che, a prescindere dalle dimensioni della vincita, prima o poi la maggior parte dei vincitori si ritrova nella condizione finanziaria di partenza, ossia con una cifra che è in grado di gestire agevolmente.

D'altro canto, ai miliardari che si sono fatti da sé accade esattamente il contrario. Può capitare che perdano dei soldi, ma di solito li recuperano in un arco di tempo relativamente breve. Donald Trump ne è un valido esempio. Questo era un uomo che possedeva svariati miliardi, a un certo punto ha perso tutto, e poi un paio di anni dopo li ha recuperati e ne ha guadagnati ancora di più[1].

A che cosa è dovuto questo fenomeno? Può succedere che un miliardario che si è fatto da sé perda dei soldi, ma c'è una cosa che non perderà mai, e che è l'ingrediente più importante del suo successo: la mente milionaria. Naturalmente, nel caso "Donald" quest'uomo ha veramente una mente "miliardaria". Vi rendete conto che Donald Trump non potrebbe mai limitarsi ad essere milionario? Se disponesse di una cifra il cui valore netto fosse solo 1 milione di dollari, a vostro avviso che cosa penserebbe del suo successo finanziario? La maggior parte della gente concorda sul fatto che probabilmente si sentirebbe uno squattrinato, come se, finanziariamente parlando, fosse un fallito!

È per questo motivo che il "termostato" finanziario di Donald Trump è impostato sui miliardi, non sui milioni. Ci sono persone, la gran parte, il cui termostato è impostato sulle migliaia di dollari, non sui milioni; altre il cui termostato è tarato sulle centinaia, nemmeno sulle migliaia; e altre ancora il cui termostato finanziario è fisso su meno zero. Questa gente congela per il freddo cane che ha, ma non ha idea del perché!

In realtà, la maggior parte degli individui non esprime appieno le proprie potenzialità. Molti di loro non hanno successo. Le ricerche dimostrano che l'80% della gente non sarà mai libera come vorrebbe sul piano finanziario, e l'80% non dichiarerà mai di essere davvero felice.

Il motivo è semplice. Gran parte della gente è inconsapevole: si mette al volante ma è leggermente addormentata, lavora e pensa a un livello superficiale dell'esistenza, basato unicamente su quello che riesce a vedere. Vive esclusivamente nel mondo visibile.

Le radici creano i frutti

Immaginate un albero. Supponiamo che quest'albero rappresenti l'albero della vita. Su questo albero ci sono i frutti. Nella vita, i nostri frutti si chiamano risultati. Così guardiamo i frutti (i nostri risultati) e non ci piacciono: o non ce n'è a sufficienza, o sono troppo piccoli o non hanno un buon sapore.

Allora che cosa tendiamo a fare? La maggior parte di noi pone ancora più attenzione e

concentrazione sui frutti, i nostri risultati, senza porsi la seguente domanda: che cosa, in realtà, genera questo tipo di frutti? I semi e le radici.

È quello che si trova sotto terra che genera quello che si trova sopra. È quello che è invisibile che genera quello che è visibile. E, dunque, questo che cosa significa? Significa che, se vogliamo cambiare i frutti, per prima cosa dovremo cambiare le radici. Se vogliamo cambiare quello che è visibile, dovremo innanzitutto cambiare ciò che è invisibile.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Se volete cambiare i frutti, per prima cosa dovrete cambiare le radici. Se volete cambiare quello che è visibile,
dovrete innanzitutto cambiare ciò che è invisibile.

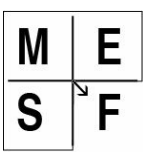
Naturalmente, c'è chi dice che bisogna vedere per credere. La domanda che pongo a questi soggetti è: «Per quale motivo vi preoccupate di pagare la bolletta della luce?» Anche se non riuscite a vedere la corrente elettrica, potete certamente riconoscerne e usarne la potenza. Se nutrite dei dubbi sul fatto che esista, non dovete fare altro che infilare il dito in una presa elettrica e vi garantisco che i vostri dubbi svaniranno come neve al sole.

A mio parere, quello che non siamo in grado di vedere in questo mondo è di gran lunga più potente di qualsiasi cosa riusciamo a vedere. Potrete concordare o no con una simile affermazione, ma nella misura in cui non applicherete questo principio nella vostra esistenza, ne farete le spese. Perché? Perché state andando contro natura. Detto questo, ciò che si trova sotto terra crea quello che sta sopra, dove ciò che è invisibile genera ciò che è visibile.

Gli esseri umani fanno parte della natura, non stanno al di sopra. Di conseguenza, quando ci conformiamo alle leggi della natura e lavoriamo sulle nostre radici – il nostro mondo "interiore" – la nostra esistenza scorre senza intoppi. Quando non lo facciamo, la vita diventa irta di ostacoli.

In ogni foresta, in ogni fattoria, in ogni frutteto al mondo, è quello che sta sotto terra che genera quello che sta sopra. Per questo, rivolgere la vostra attenzione ai frutti che sono già cresciuti è inutile. Non potete cambiare dei frutti che pendono già dai rami. Tuttavia, potete cambiare i frutti di domani. Ma per farlo, dovrete scavare sotto terra e rafforzare le radici.

I quattro quadranti



Una delle cose più importanti in assoluto da capire è che non viviamo su un unico piano dell'esistenza. Viviamo in almeno quattro diversi regni simultaneamente. Questi quattro quadranti sono il mondo fisico, il mondo mentale, il mondo emozionale e il mondo

spirituale.

Ciò che la maggior parte della gente non arriva mai a comprendere è che il regno fisico è meramente una "stampa" degli altri tre.

Supponiamo, ad esempio, che abbiate appena scritto una lettera al computer. Premete il comando di stampa e la lettera esce dalla stampante. Osservate la vostra copia cartacea quand'ecco che... trovate un refuso. Allora prendete la vostra fidata gomma e cancellate il refuso. Poi premete di nuovo il comando di stampa ed esce di nuovo un foglio di carta con lo stesso refuso di prima.

Accidenti, da che cosa dipende? Lo cancellate nuovamente! Ma questa volta usate una gomma più grande e cancellate con maggior vigore di prima. Poi vi studiate addirittura un manuale di trecento pagine intitolato "Come cancellare in modo efficace". A questo punto, disponete di tutti gli "strumenti" e delle conoscenze che vi occorrono. Siete pronti. Premete il vostro comando e... ci risiamo! «Niente da fare», gridate, sbalorditi. «Da che cosa dipende? Che sta succedendo? È surreale!»

Il fatto è che il problema reale non può essere risolto sulla "stampa", ossia nel mondo fisico: può essere risolto unicamente a livello di "programma", ossia nel mondo mentale, emozionale e spirituale.

I soldi sono un risultato, la ricchezza è un risultato, la salute è un risultato, la malattia è un risultato, il vostro peso è un risultato. Viviamo in un mondo di causa ed effetto.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il denaro è un risultato, la ricchezza è un risultato, la salute è un risultato, la malattia è un risultato, il vostro peso è un risultato. Viviamo in un mondo di causa ed effetto.

Vi è mai capitato di sentire qualcuno dichiarare che la mancanza di denaro è un bel problema? Sentite un po' qua: la mancanza di denaro non è mai e poi mai un problema. La mancanza di denaro è soltanto un sintomo di quello che accade sotto.

La mancanza di denaro è l'effetto, ma qual è la causa alla radice? Possiamo riassumere la questione nei seguenti termini: l'unico modo di cambiare il vostro mondo "esterno" consiste nel cambiare prima di tutto il vostro mondo "interiore".

Qualunque sia il risultato che ottenete, sia esso ricco o povero, buono o cattivo, positivo o negativo, ricordatevi sempre che il vostro mondo esterno è semplicemente un riflesso del vostro mondo interiore. Se le cose non vanno bene nella vostra vita esterna, dipende dal fatto che le cose non vanno bene nella vostra vita interiore. È tutto molto semplice.

Dichiarazioni: un grande segreto per cambiare

Nei miei corsi usiamo delle tecniche di "apprendimento accelerato" che permettono ai partecipanti di apprendere più rapidamente e ricordare maggiormente ciò che imparano. Il segreto sta nel "coinvolgimento".

Il nostro approccio mette in pratica un vecchio proverbio secondo cui «quello che senti lo dimentichi, quello che vedi lo ricordi, quello che fai lo capisci».

Per questo motivo, durante la lettura, ogni volta che arrivate alla fine di un importante principio vi chiederò di fare una cosa: mettervi una mano sul cuore e fare una "dichiarazione" verbale, poi toccarvi la testa con il dito indice e fare un'altra "dichiarazione" verbale. Che cos'è una dichiarazione? È semplicemente un'affermazione che si fa in modo enfatico, ad alta voce.

Come mai le dichiarazioni sono uno strumento prezioso? Perché tutto è costituito da una cosa: l'energia. L'energia viaggia sempre con frequenze e vibrazioni. Di conseguenza, ogni dichiarazione che facciamo ha una sua frequenza di vibrazione. Quando facciamo una dichiarazione ad alta voce, la sua energia vibra attraverso le cellule del nostro organismo, e se simultaneamente tocchiamo il nostro corpo, potremo percepirne la sua straordinaria risonanza. Le dichiarazioni non si limitano a inviare uno specifico messaggio al mondo, ma trasmettono anche un messaggio potente al vostro inconscio.

La differenza tra una dichiarazione e un'affermazione è sottile, ma nella mia mente è notevole. La definizione di un'affermazione è "un'affermazione positiva che afferma che un obiettivo che desideriamo raggiungere è già in fase di realizzazione". La definizione di una dichiarazione è "dichiarare ufficialmente la propria intenzione di intraprendere un particolare percorso di azione o assumere una particolare posizione".

Un'affermazione dichiara che un determinato obiettivo è già in fase di realizzazione. Non sto dicendo cose senza senso: spesso quando affermiamo qualcosa che non è reale, la vocina che risuona nella nostra mente risponde con un «non è vero, questa è una fesseria».

D'altra parte, una dichiarazione non afferma che una determinata cosa è vera, bensì che abbiamo l'intenzione di fare o di essere una certa cosa. Questa è una posizione accettabile per la nostra vocetta interiore, dal momento che non stiamo dicendo che quella cosa è vera in questo preciso istante, ma che si tratta, lo ripeto, di una proiezione nel futuro.

Inoltre, le dichiarazioni sono per definizione ufficiali. Si tratta di affermazioni formali di energia nel mondo e in tutto il nostro organismo.

C'è anche un'altra parola importante nella definizione: l'azione. Dobbiamo intraprendere tutte le azioni necessarie per trasformare in realtà le nostre intenzioni.

Vi suggerisco di fare queste dichiarazioni a voce alta, ogni mattina e ogni sera. Farle davanti allo specchio accelererà ancora di più il processo.

Ora, devo ammettere che quando inizialmente ho sentito parlare di queste cose, mi sono detto: «Figuriamoci, questo discorso sulle dichiarazioni è troppo artificioso per me». Ma, dato che all'epoca non avevo il becco di un quattrino, mi sono detto anche: «E che diavolo, male non fa», così ho iniziato a farle. Adesso sono ricco, perciò non dovrebbe sorprendere più tanto il fatto che io creda nell'effettiva efficacia delle dichiarazioni.

Ad ogni buon conto, preferirei essere molto artificioso e molto ricco, anziché molto distaccato e molto squattrinato. E voi?

Ciò detto, vi invito a mettervi la mano sul cuore e a ripetere quanto segue...

DICHIARAZIONE:

«Il mio mondo interiore crea il mio mondo esterno».

Ora toccatevi la testa e dite...

Vi segnalo anche una particolare agevolazione: se andate sul sito **www.millionairemindbook.com** e cliccate su "free book bonuses", vi daremo un elenco gratuito di tutte le dichiarazioni contenute in questo libro presentate in bella scrittura, in un formato stampabile che può essere incorniciato.

Qual è il vostro modello di denaro e com'è formato?

Quando partecipo a programmi radiofonici o televisivi, sono noto per la seguente dichiarazione che non manco mai di fare: «Datemi cinque minuti e vi predirò il vostro futuro finanziario per il resto della vostra vita».

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Datemi cinque minuti e vi predirò il vostro futuro finanziario per il resto della vostra vita.

Come? Nel corso di una breve conversazione, sono in grado di individuare quello che si definisce il vostro "modello" di denaro e di successo. Ciascuno di noi ha un "modello" di denaro e di successo già insito nel proprio inconscio. E questo "modello", più di qualsiasi altra cosa e di tutto, determinerà il vostro destino finanziario.

Di che cosa si tratta? Come analogia, considerate la piantina di una casa, costituita a partire da un piano o da un progetto predefinito per quella specifica casa. Similmente, il vostro "modello" di denaro è la vostra mappa, o più semplicemente il vostro programma o modo predefinito di relazionarvi con il denaro.

Desidero presentarvi una formula estremamente importante, che determina il vostro modo di creare la vostra realtà e la vostra ricchezza. Molti degli insegnanti più autorevoli nel campo delle potenzialità umane hanno impiegato questa formula come base del loro insegnamento. Si chiama "Processo della Manifestazione" e funziona così:

Pens → Sent → Az = Ris

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
I vostri pensieri conducono ai vostri sentimenti.
I vostri sentimenti conducono alle vostre azioni.
Le vostre azioni conducono ai vostri risultati.

Il vostro modello finanziario è composto dall'insieme dei vostri pensieri, sentimenti e azioni in materia di denaro.

Ciò detto, come si forma un modello di denaro? La risposta è semplice. Il vostro modello finanziario è composto in primo luogo dalle informazioni o "programmazione" che avete ricevuto in passato, particolarmente quando eravate molto piccoli.

Chi sono state le fonti principali di questa programmazione o condizionamento? Nella

maggior parte dei casi, nell'elenco ci sono i genitori, i fratelli e le sorelle, gli amici, le figure che rappresentano l'autorità, gli insegnanti, le autorità in campo religioso, i mezzi di comunicazione, e la vostra cultura, solo per citarne alcuni.

Prendiamo la cultura. Non è forse vero che certe culture hanno un modo ben preciso di pensare e considerare il denaro, mentre altre culture hanno un approccio completamente diverso? Credete forse che alla nascita i bambini abbiano già un loro atteggiamento nei confronti del denaro, o piuttosto che si insegni loro come trattare i soldi? Giusto: ad ogni bambino si insegna a pensare e ad agire in un determinato modo nei confronti dei soldi.

Ebbene, lo stesso vale per voi, per me, per tutti. Anche a voi è stato insegnato a pensare e ad agire in un certo modo riguardo al denaro. Questi insegnamenti diventano il vostro condizionamento, che a sua volta si traduce in risposte automatiche che varranno per tutta la vita. A meno che, naturalmente, non facciate da mediatori e rivediate i file sul denaro che sono nella vostra mente. Ed è proprio questo ciò che ci apprestiamo a fare in questo libro, e che facciamo con migliaia di persone ogni anno, ad un livello più profondo e definitivo, durante il Corso Intensivo di Millionaire Mind.

In precedenza abbiamo detto che i pensieri conducono ai sentimenti, che i sentimenti conducono alle azioni e che le azioni conducono ai risultati. Si pone dunque una domanda interessante: da dove vengono i vostri pensieri? Per quale motivo pensate in modo diverso dagli altri?

I vostri pensieri nascono dai "file di informazioni" custoditi in contenitori di magazzinaggio dentro la vostra mente. E allora da dove provengono queste informazioni? Dalla programmazione che avete ricevuto in passato. Proprio così: il condizionamento che avete subìto in passato determina ogni pensiero che emerge nella vostra mente. È per questo motivo che spesso, a tale riguardo, si parla di mente condizionata.

Riflettendo su questa intuizione, ora possiamo rivedere il vostro Processo della Manifestazione come segue:

Prog → pt Pens → Sent → Az = Ris

La vostra programmazione conduce ai vostri pensieri; i vostri pensieri conducono ai vostri sentimenti; i vostri sentimenti conducono alle vostre azioni; le vostre azioni conducono ai vostri risultati.

Di conseguenza, proprio come con i PC, quando si cambia la programmazione si intraprende il primo passo essenziale per cambiare anche i risultati.

E, dunque, in che modo siamo condizionati? Siamo condizionati in tre modi principali in ogni ambito della vita, fra cui il denaro:

Programmazione verbale: Che cosa sentivate dire quando eravate giovani?

Modeling: Che cosa vedevate quando eravate giovani?

Accadimenti specifici: Che cosa avete sperimentato quando eravate giovani?

I tre aspetti del condizionamento sono importanti da capire, perciò li riprenderemo uno alla volta. Nella Parte II di questo libro, imparerete a ricondizionarvi in vista della ricchezza e del successo.

La prima influenza: la programmazione verbale

Partiamo dalla programmazione verbale. Da ragazzini, che cosa sentivate dire riguardo

al denaro, alla ricchezza e ai ricchi?

Vi è mai capitato di sentire frasi come il denaro è all'origine di ogni male, metti da parte i soldi perché non si sa mai, i ricchi sono avidi, i ricchi sono dei criminali, sporco ricco, bisogna lavorare sodo per fare i soldi, i soldi non crescono sugli alberi, non è possibile essere ricchi e spirituali nello stesso tempo, i soldi non fanno la felicità, il denaro apre le porte, i ricchi diventano sempre più ricchi e i poveri sempre più poveri, non è per gente come noi, non tutti possono essere ricchi, i soldi non sono mai abbastanza e l'infame non ce lo possiamo permettere?

A casa mia, ogni volta che chiedevo soldi a mio padre, lui si metteva a urlare dicendo: «Sono forse fatto di soldi?» Al che per scherzo rispondevo: «Magari. Ti prenderei un braccio, una mano e anche un dito». Lui non ha mai riso nemmeno una volta.

Ecco qual è l'ostacolo: tutte le affermazioni che avete sentito fare sul denaro in gioventù restano nel vostro inconscio contribuendo a creare il vostro modello finanziario.

Il condizionamento verbale è estremamente potente. Ad esempio, quando mio figlio Jesse aveva tre anni, mi veniva incontro di corsa dicendo tutto eccitato dicendo: «Papà, andiamo a vedere il film delle tartarughe Ninja. Lo danno vicino a casa». Non riuscivo a comprendere come quel bimbetto potesse già essere un mago in geografia. Un paio di ore dopo, ecco la risposta: la pubblicità televisiva di quel film terminava con il consueto slogan: "In visione nei migliori cinema vicino a casa".

Un altro esempio del potere del condizionamento verbale è stato a spese di uno dei nostri partecipanti al Corso di Millionaire Mind, Stephen: il suo problema non era guadagnare soldi, bensì conservarli.

Quando Stephen venne al corso, erano nove anni che guadagnava più di 800.000 dollari all'anno. Eppure stentava ancora a metterne da parte una quota. In un modo o nell'altro, i soldi li spendeva, li prestava o li perdeva tutti a causa di cattive decisioni al momento di investirli. Insomma, quale fosse il motivo, il suo patrimonio netto era uno zero tondo!

Stephen ci disse che da ragazzo sua mamma aveva l'abitudine di dire: «I ricchi sono avidi. Fanno i soldi sulle spalle dei poveri. Bisognerebbe averne solo per lo stretto indispensabile. Quando se ne hanno di più, si diventa avidi».

Non occorre essere dei laureati in psicologia per intuire che cosa accadeva nella mente subcosciente di Stephen e non stupisce che non avesse un centesimo. La madre lo aveva condizionato verbalmente a credere che i ricchi sono avidi. Di conseguenza, la sua mente collegava i ricchi con gli avidi, che naturalmente si comportano male. Perciò, dal momento che non voleva comportarsi male, a livello inconscio Stephen non poteva essere ricco.

Stephen voleva bene a sua mamma e non voleva che lo disapprovasse; ovviamente, per via delle convinzioni materne, se lui fosse diventato ricco, la madre non lo avrebbe approvato. Di conseguenza, l'unica cosa che Stephen poteva fare era liberarsi di tutto il denaro che guadagnava al di là dello stretto indispensabile, perché diversamente sarebbe stato avido!

Ora, forse penserete che nello scegliere fra l'essere ricchi e il ricevere l'approvazione materna o di chicchessia, la maggior parte della gente preferirebbe essere ricca. Nemmeno per sogno! La mente non lavora affatto in questo modo. Certo, la ricchezza

potrebbe sembrare la scelta logica. Ma quando l'inconscio deve scegliere fra delle emozioni profondamente radicate e la logica, quasi sempre vincono le emozioni.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Quando l'inconscio deve scegliere
fra delle emozioni profondamente radicate e la logica,
quasi sempre vincono le emozioni.

Torniamo alla nostra storia. In meno di dieci minuti al corso, grazie all'impiego di alcune tecniche esperienziali estremamente efficaci, il modello di denaro di Stephen risultò radicalmente mutato. Nel giro di soli due anni, Stephen smise di essere uno squattrinato e divenne miliardario.

Al corso, Stephen iniziò a comprendere che le convinzioni negative che nutriva nei confronti del denaro, in realtà erano di sua madre per via della programmazione che lei aveva ricevuto: non erano sue, di Stephen. Noi, poi, facemmo un passo ulteriore aiutandolo ad adottare una strategia grazie alla quale non avrebbe perso l'approvazione materna pur diventando ricco. Era una strategia semplice.

Dal momento che sua mamma amava le Hawaii, Stephen investì in un condominio con vista sulla spiaggia a Maui. La manda sempre a svernare lì. Lei è in paradiso, e anche lui. In primo luogo, lei apprezza il fatto che il figlio sia ricco e racconta a tutti della sua generosità. Secondariamente, Stephen non ha a che fare con lei per sei mesi all'anno. Insomma, una soluzione brillante!

E quanto a me, nella mia vita, dopo un avvio lento, gli affari iniziarono ad andare bene ma non riuscivo mai a guadagnare soldi con i titoli che possedevo. A mano a mano che acquisivo consapevolezza del mio modello di denaro, mi venne in mente che quando ero giovane, ogni giorno, rientrando dal lavoro, mio padre era solito sedersi a tavola per la cena con il giornale in mano, verificare la pagina finanziaria, battere il pugno sul tavolo e gridare: «Queste azioni del cavolo!» Poi trascorreva la mezz'ora successiva lamentandosi della stupidaggine di tutto il sistema e dicendo che c'erano più probabilità di guadagnare dei soldi giocando alle slot machine di Las Vegas.

Ebbene, ora che comprendete il potere del condizionamento verbale, trovate ancora stupefacente che non riuscissi a guadagnare qualche soldo in Borsa? Ero letteralmente programmato per fallire, programmato per scegliere inconsciamente il titolo sbagliato, al prezzo sbagliato, nel momento sbagliato. Perché? Perché avevo bisogno di confermare a livello inconscio il mio modello di denaro che mi diceva: «Azioni del cavolo!»

Tutto quello che posso aggiungere al riguardo è che, eliminando l'enorme gramigna che si era radicata nel mio "giardino finanziario" interiore, ho iniziato a raccogliere molti più frutti! Virtualmente, il giorno dopo essermi ricondizionato, i titoli che ho scelto sono schizzati alle stelle, e da allora ho sempre avuto molto successo con la Borsa. Sembra strano, ma quando si capisce per davvero il funzionamento del modello di denaro, tutto questo acquista assolutamente senso.

Tengo a ripeterlo: il vostro condizionamento inconscio determina il vostro modo di pensare. Il vostro modo di pensare determina le vostre decisioni, e le vostre decisioni

determinano le vostre azioni, che alla fine determinano i vostri risultati.

Ci sono quattro elementi chiave del cambiamento, ciascuno dei quali è essenziale per riprogrammare il vostro modello finanziario. Si tratta di elementi semplici, ma di grande efficacia.

Il primo elemento del cambiamento è la consapevolezza. Non è possibile cambiare una cosa se prima non si sa che esiste.

Il secondo elemento del cambiamento è la comprensione. Se capiamo da che cosa nasce il nostro "modo di pensare", possiamo renderci conto che viene da fuori di noi.

Il terzo elemento del cambiamento è la disassociazione. Quando ci rendiamo conto che un dato modo di pensare non corrisponde a noi come persone, possiamo prenderne le distanze e scegliere immediatamente se continuare a seguirlo oppure liberarcene, a seconda della persona che siamo oggi e di dove vogliamo essere domani. Possiamo osservare quel dato modo di pensare e vederlo per quello che è, ossia un "file" di informazioni immagazzinato nella vostra mente tanto, tanto tempo fa, e che forse per voi non contiene più alcuna verità o valore.

Il quarto elemento del cambiamento è il ricondizionamento. Avvieremo il processo del ricondizionamento nella Parte II di questo libro, dove introdurremo i lettori ai file mentali che generano ricchezza. Qualora vogliate approfondire questi contenuti, vi invito a partecipare al Corso Intensivo di Millionaire Mind, dove sarete guidati attraverso una serie di tecniche esperienziali efficaci che risintonizzeranno il vostro subconscio a livello cellulare e definitivo – riaddestrando la vostra mente a rispondere in modo incoraggiante di fronte al denaro e al successo.

Ai fini di un cambiamento durevole, sono importanti anche gli elementi della frequenza e del costante sostegno; per questo ho un altro regalo per voi. Se andate su **www.millionairemindbook.com** e cliccate su "free book bonuses", potrete abbonarvi al "pensiero della settimana" della Mente Milionaria. Ogni sette giorni riceverete una lezione dai contenuti profondi, in grado di aiutarvi ad avere successo.

Per il momento, torniamo alla nostra discussione del condizionamento verbale e delle misure da prendere per iniziare a rivedere il vostro modello di denaro.

Le fasi del cambiamento: la programmazione verbale

CONSAPEVOLEZZA: Annotate tutte le affermazioni che avete sentito fare sul denaro, sulla ricchezza, sulle persone ricche.

COMPRENSIONE: Annotate il modo in cui ritenete che queste affermazioni sinora abbiano influenzato la vostra vita finanziaria.

DISASSOCIAZIONE: Vi rendete conto che questi pensieri rappresentano solo quello che avete imparato e non fanno parte della vostra anatomia e non corrispondono a voi come persone? Vi rendete conto che in questo stesso istante potete scegliere di essere diversi?

DICHIARAZIONE: Mettetevi una mano sul cuore e dite...

«Quello che ho sentito dire sul denaro non è necessariamente vero. Io scelgo di adottare dei modi di pensare nuovi che favoriscono la mia felicità e il mio successo».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

La seconda influenza: il modeling[2]

Il secondo modo in cui siamo condizionati si chiama "modeling". Quando eravate ragazzi, i vostri genitori o tutori come si comportavano in fatto di denaro? Uno di loro o forse entrambi gestivano bene il denaro oppure non lo sapevano gestire affatto? Spendevano o risparmiavano? Erano degli abili investitori oppure non volevano investire? Erano disposti a correre dei rischi oppure erano conservatori? C'erano sempre soldi oppure si trattava di un flusso saltuario? Il denaro entrava facilmente nella vostra famiglia, o, viceversa, era sempre ottenuto con difficoltà? I soldi erano fonte di gioia nella vostra casa oppure erano causa di aspre discussioni?

Per quale motivo sono importanti queste informazioni? Vi sarà capitato di sentir dire: «Le scimmie fanno quello che vedono». Ebbene, gli esseri umani non sono molto lontani da questo tipo di comportamento. Da bambini impariamo quasi tutto attraverso il modeling.

La maggior parte di noi sarebbe restia ad ammetterlo, ma c'è più di un briciolo di verità nel vecchio adagio "tale padre, tale figlio".

Tutto questo mi riporta alla mente la storia di quella donna che prepara una bistecca per la cena tagliandone le due estremità. Suo marito, stupito, le chiede il perché di questo gesto, e lei risponde: «È così che mia mamma la cucinava per la cena». Proprio quella sera sua madre è ospite a cena, così le chiedono per quale motivo tagliasse entrambe le estremità delle bistecche; la donna risponde: «È così che le cucinava mia mamma». Decidono, dunque, di telefonare alla nonna e chiederle come mai tagliasse le due estremità delle bistecche. La sua risposta? «Perché la padella che avevo era troppo piccola».

Il punto è che, in generale, in fatto di denaro tendiamo a essere identici a uno dei genitori o a entrambi.

Mio padre, ad esempio, faceva l'imprenditore. Lavorava nell'edilizia. Costruiva fra le dieci e le cento case per progetto. Ciascun progetto richiedeva l'investimento di ingenti somme di denaro. Mio padre doveva impegnare tutto quello che avevamo e contrarre forti prestiti bancari fin quando le case non venivano vendute e arrivavano i soldi. Di conseguenza, all'inizio di ogni progetto non avevamo mai soldi ed eravamo regolarmente indebitati sino al collo.

Come potete immaginare, in questo periodo mio padre non era molto di buonumore, né incline alla generosità. Se gli chiedevo qualsiasi cosa costasse anche solo un centesimo, la sua risposta abituale dopo la solita domanda: «Sono forse fatto di soldi?» era: «Sei matto?» Naturalmente, non ottenevo nemmeno un becco di un quattrino e l'unica cosa che ricevevo era uno sguardo del tipo «non ti sognare di chiedermelo di nuovo». Sapete certamente che cosa intendo.

Questa situazione durava uno o due anni sino a quando le case non venivano finalmente vendute. A quel punto, navigavamo nell'oro. Tutt'a un tratto mio padre era una persona diversa. Diventava felice, gentile ed estremamente generoso: veniva da me

e mi chiedeva se avevo bisogno di qualche spicciolo. Mi veniva voglia di restituirgli la pariglia, le sue occhiatacce, ma non ero così stupido e mi limitavo a dire: «Sì, certo, papà, grazie», facendo roteare gli occhi.

La vita andava bene... fino al disgraziato giorno in cui mio padre tornava a casa annunciando: «Ho trovato un terreno ideale. Costruiamo di nuovo». Mi ricordo distintamente di aver detto: «Splendido, papà, buona fortuna», mentre mi sentivo venire meno, ben conscio della lotta che avrei dovuto sostenere di nuovo.

Queste scene durarono dall'età di circa sei anni, epoca in cui iniziai ad avere dei ricordi, sino ai ventuno anni, quando uscii di casa. Poi cessarono, o così pensavo.

A ventuno anni terminai gli studi e divenni, potete indovinarlo, un costruttore. Successivamente feci diversi altri tipi di lavori basati su dei progetti. Per qualche strano motivo, guadagnavo una piccola fortuna poi, nel giro di poco tempo, mi ritrovavo senza soldi. Lanciavo una nuova attività e credevo di toccare di nuovo il cielo con un dito... per poi toccare il fondo un anno dopo.

Questi alti e bassi durarono quasi dieci anni prima che capissi che, forse, il punto non era il tipo di lavoro che sceglievo, i soci che sceglievo, i dipendenti che avevo, lo stato dell'economia, o la mia decisione di prendermi un po' di tempo per riposarmi quando le cose andavano bene. Alla fine mi resi conto che forse, solo forse, stavo inconsciamente rivivendo l'instabile situazione finanziaria di mio padre.

Tutto quello che posso dire è che grazie al cielo ho imparato quello che voi state imparando con questo libro, e sono riuscito a ricondizionarmi uscendo dal modello "yo-yo", al punto che oggi il mio reddito è in continua crescita. Certo, la spinta a cambiare quando le cose vanno bene (e, già che ci sono, a sabotarmi con le mie stesse mani) si fa ancora sentire. Ma ora nella mia mente c'è un altro file che osserva questo stato d'animo e dice: «Grazie per le tue osservazioni, ma adesso concentriamoci di nuovo e rimettiamoci al lavoro».

Desidero farvi un altro esempio, tratto da uno dei miei corsi ad Orlando, in Florida. Come di consueto, le persone erano in fila per avvicinarsi al palco, una alla volta, e farsi fare un autografo e salutarmi o ringraziarmi, eccetera. Non mi dimenticherò mai un signore anziano che si è avvicinato singhiozzando. Faticava a prendere il fiato e continuava ad asciugarsi le lacrime con la manica. Gli chiesi che cosa avesse e lui rispose: «Ho sessantatré anni, leggo libri e vado ai corsi sin da quando li hanno inventati. Ho sentito parlare tutti gli oratori possibili e ho cercato di mettere in pratica ogni cosa insegnassero. Ci ho provato con i titoli, con gli immobili e ho lavorato in una decina di settori diversi. Sono tornato all'università e ho conseguito un MBA. So più cose io di dieci persone normali messe insieme, eppure a livello finanziario non ho mai avuto successo. Sono sempre partito bene, ma poi mi sono ritrovato senza un soldo, e in tutti questi anni non ho mai capito perché. Pensavo di essere un grande idiota... sino ad oggi. Finalmente, dopo averti sentito parlare e mettere in atto i processi, ora ha tutto un senso. Non avevo niente che non andasse. Semplicemente avevo il modello di denaro di mio padre impresso in testa e questa è stata la mia nemesi. Mio padre si è ritrovato nel bel mezzo della Depressione. Ogni giorno cercava un lavoro o tentava di vendere qualcosa e tornava a casa a mani vuote. Se solo avessi capito gli schemi del modeling e del denaro

quarant'anni fa... Quanto tempo sciupato, quante cose imparate e quante conoscenze buttate via». Si mise a piangere ancora di più.

Allora gli dissi: «Le tue conoscenze non sono affatto state una perdita di tempo! Sono soltanto rimaste allo stato latente, in una "banca della mente", in attesa che si presentasse un'opportunità. Ora che hai formulato un "modello di successo", tutto quello che hai imparato si rivelerà utilizzabile e farai un balzo in avanti verso, appunto, il successo».

La maggior parte di noi, quando sente parlare della verità, la riconosce. Quell'uomo, infatti, iniziò a illuminarsi e riprese a respirare profondamente. Poi un grande sorriso gli attraversò il volto. Mi strinse forte e mi disse: «Grazie, grazie, grazie». Le ultime notizie che ho di lui sono che sta andando tutto a gonfie vele: ha accumulato più ricchezza negli ultimi diciotto mesi che negli ultimi diciotto anni messi insieme. Grandioso!

Potete, dunque, avere tutte le conoscenze e i requisiti del mondo, ma se il vostro "modello" non è sintonizzato sul successo, siete finanziariamente votati alla rovina.

Spesso fra i partecipanti ai nostri corsi ci sono persone i cui genitori hanno vissuto negli anni della Seconda guerra mondiale o della Depressione. Di frequente queste persone rimangono sotto shock quando capiscono come le esperienze dei loro genitori abbiano influenzato le loro convinzioni e abitudini nei confronti del denaro. Alcune fanno spese pazze perché «potrebbero facilmente perdere tutto il denaro che possiedono, e quindi tanto vale goderselo quando c'è». Altre imboccano la direzione opposta: accumulano soldi e «mettono da parte i soldi in vista di momenti difficili».

Una perla di saggezza: mettere da parte il denaro in vista dei giorni difficili potrebbe sembrare una buona idea, ma può anche creare grossi problemi. Uno dei principi che insegnamo in alcuni altri corsi che teniamo è il potere dell'intenzione. Se risparmiate i soldi in vista dei momenti difficili, che cosa otterrete? Dei momenti difficili! Dunque, smettetela di fare così. Anziché risparmiare in vista dei giorni difficili, concentratevi in modo da risparmiare in vista dei giorni felici o del giorno in cui raggiungerete la vostra libertà finanziaria. In virtù della legge dell'intenzione, è proprio questo ciò che otterrete.

Nelle pagine precedenti abbiamo osservato che la maggior parte di noi tende a essere identica a uno o a entrambi i genitori in fatto di denaro, ma c'è anche l'altra faccia della medaglia. Alcuni finiscono per comportarsi in modo diametralmente opposto a uno o ad entrambi i genitori. Come mai? Le parole collera e ribellione vi fanno forse suonare un campanello d'allarme? Detto in altre parole: mi sto riferendo a quanta rabbia nutrivate nei confronti dei vostri genitori.

Purtroppo, quando si è bambini non si è in grado di dire ai propri genitori: «Mamma, papà, mettetevi a sedere: c'è una cosa di cui vorrei parlarvi. Non mi piace il modo in cui gestite il denaro né, a dirla tutta, la vostra vita, e dunque quando sarò grande farò le cose in modo completamente diverso. Spero che capiate. Adesso vi auguro la buona notte e sogni d'oro».

No, no, no. Le cose non vanno esattamente in questo modo. Anzi, di solito quando siamo colpiti nel vivo, tendiamo a perdere il controllo e quello che emerge suona più o meno così: «Vi odio. Non sarò mai come voi. Quando sarò grande, sarò ricco. Allora farò quello che vorrò io, che vi piaccia o no». A quel punto corriamo nella nostra camera,

sbattiamo la porta e ci mettiamo a prendere a pugni il cuscino o qualsiasi altra cosa ci capiti a tiro, per sfogare la nostra frustrazione.

Molte persone di famiglia povera accumulano un senso di collera e di ribellione al riguardo. Spesso vanno via di casa e diventano ricche, o quantomeno, sono motivate a diventarlo. Ma c'è un problemino, che di solito diventa un problemone. Indipendentemente dal fatto che questi individui diventino ricchi o facciano di tutto nel tentativo di raggiungere il successo, solitamente non sono contenti. Perché? Perché la radice della loro ricchezza o della loro motivazione ad avere soldi sta nella collera e nel risentimento. Di conseguenza, nella loro mente soldi e collera diventano strettamente connessi, e più queste persone accumulano soldi, più la loro collera cresce.

Alla fine, il loro io superiore dice: «Sono stanco di essere arrabbiato e stressato. Vorrei tanto essere felice e sereno». Perciò chiedono a quella stessa mente che ha creato il legame di risolvere la situazione. Davanti a questa richiesta, la mente risponde: «Se vuoi liberarti dalla collera, devi liberarti dal denaro». E così fanno. A livello inconscio, questa gente si libera dei propri soldi.

Spende eccessivamente oppure prende una decisione sbagliata in materia di investimenti, o ancora giunge a un divorzio disastroso sotto il profilo finanziario, o in qualche modo sabota il proprio successo. Ma tutto questo non ha importanza, perché a quel punto queste persone sono felici, giusto? Sbagliato! Le cose vanno di male in peggio, perché ora queste persone non sono soltanto in collera, ma senza il becco di un quattrino e, perdipiù, in collera. Insomma, si sono liberate della cosa sbagliata!

Si sono liberate dei soldi anziché della collera, del frutto anziché della radice. Mentre la vera questione è, ed è sempre stata, il risentimento fra loro e i loro genitori. E fino a quando questo rancore non si dissolverà, esse non saranno mai veramente felici o serene, indipendentemente dal denaro che hanno o che non hanno.

La ragione o motivazione che vi spinge a fare soldi o a creare successo è vitale. Se la motivazione che vi spinge ad acquisire denaro o a raggiungere il successo deriva da una fonte scoraggiante, come ad esempio la paura, la collera o il bisogno di "provare quello che valete", i soldi non vi daranno mai la felicità.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Se la motivazione che vi spinge ad acquisire denaro o a raggiungere il successo deriva da una fonte scoraggiante, come ad esempio la paura, la collera o il bisogno di
"provare quello che valete",
i soldi non vi daranno mai la felicità.

Perché? Perché non è possibile risolvere nessuno di questi problemi con i soldi. Prendete, ad esempio, la paura. Durante i miei seminari rivolgo al pubblico la seguente domanda: «Quanti di voi citano la paura come motivo principale per ricercare il successo?» Quelli che alzano la mano non sono molti. Quando, però, chiedo: «Quanti di voi citerebbero la sicurezza come uno dei fattori principali che vi spingono al successo?» alzano la mano quasi tutti. Ma, prestate attenzione a quello che sto per dirvi, la sicurezza

e la paura sono motivate dalla stessa cosa: la ricerca della sicurezza deriva dall'insicurezza, che sta alla base della paura.

Avere più soldi potrà dunque fugare la paura? Magari fosse così! La risposta, in realtà, è: decisamente no. Perché? Perché non sono i soldi la fonte del problema: lo è la paura. E quel che è peggio è che la paura non è soltanto un problema: è un'abitudine. Perciò, guadagnare più soldi non farà che modificare il tipo di paura che proviamo. Quando eravamo senza soldi, molto probabilmente temevamo che non ne avremmo mai avuti abbastanza. Quando, però, li abbiamo, solitamente la nostra paura cambia e diventa: «E se perdo quello che ho guadagnato?» oppure: «Vorranno tutti quello che ho io», o ancora: «Rimarrò sommerso dalle tasse». In altre parole, finché non arriviamo al nocciolo della questione e fughiamo la paura, non c'è quantità di denaro che aiuti.

Naturalmente, di fronte a una scelta, la maggior parte di noi preferirebbe essere preoccupata di avere i soldi e perderli piuttosto che di non averli affatto, ma nessuno dei due è un modo particolarmente illuminato di vivere.

Come accade a chi è condizionato dalla paura, esistono molte persone che sono motivate a raggiungere il successo finanziario per provare di "essere brave". Esamineremo questa sfida nella Parte II del libro, ma per il momento limitiamoci a capire che non c'è quantità di soldi in grado di renderci "bravi". Il denaro non è in grado di fare di voi quello che già siete. Ancora una volta, come nel caso della paura, il punto di "dover sempre provare quello che si vale" diventa il vostro modo abituale di vivere, e non vi accorgete nemmeno che vi condiziona. Vi definite delle persone che ottengono grandi successi, trascinatrici, determinate, e sono tutte caratteristiche positive. L'unica domanda è: perché? Qual è la forza motrice che guida tutto questo?

Nel caso degli individui spinti a dimostrare di essere bravi, non c'è denaro in grado di alleviare il dolore di quella ferita interiore che renda ogni cosa e ogni persona della loro vita "insufficiente". Non c'è denaro al mondo, o qualsiasi altra cosa che si possa definire tale, che sia sufficiente per chi ritiene di non essere bravo abbastanza.

Ancora una volta, il punto siete voi. Ricordate che il vostro mondo esteriore è il riflesso del vostro mondo interiore. Se crederete di non "bastare", confermerete il vostro pensiero tramutandolo in realtà. D'altro canto se crederete di essere "abbondanti" confermerete quel pensiero generando molta ricchezza. Perché? Perché la vostra radice sarà l'"abbondanza", che si trasformerà nel vostro modo naturale di essere.

Scindendo la motivazione che vi spinge a fare i soldi dalla rabbia, dalla paura e dal bisogno di mettervi alla prova, potrete creare dei link nuovi, atti a farvi guadagnare soldi attraverso lo scopo, il contributo e la gioia. In questo modo non dovrete mai liberarvi dal vostro denaro per essere felici.

Essere dei ribelli o essere l'opposto dei vostri genitori non sempre rappresenta un problema. Al contrario, se foste ribelli (cosa che accade spesso ai secondogeniti), e i vostri genitori avessero delle cattive abitudini economiche, probabilmente sarebbe positivo essere il loro opposto. D'altro canto, se i vostri genitori avessero successo e voi vi ribellaste, potreste trovarvi in serie difficoltà finanziarie.

In entrambi i casi, quando si tratta di denaro, l'importante è capire in che modo il vostro comportamento si rapporti ad uno o a entrambi i genitori.

Le fasi del cambiamento: il modeling

CONSAPEVOLEZZA: Prendete in considerazione il comportamento e le abitudini che ognuno dei vostri genitori ha avuto rispetto al denaro e alla ricchezza. Annotatevi come potete imitarli o esserne il contrario.

COMPRENSIONE: Annotatevi l'effetto che il modeling ha avuto sulla vostra vita finanziaria.

DISASSOCIAZIONE: Vi rendete conto che questo modo di essere dipende da ciò che, semplicemente, avete imparato e che non vi costituisce in quanto persona? Comprendete che in questo momento potete scegliere di essere diversi?

DICHIARAZIONE: Mettetevi una mano sul cuore e dite...

«Il mio modo di concepire il denaro era il loro modo. Io scelgo il mio».

Toccatevi la testa e dite...

«La mia è una mente milionaria!»

La terza influenza: accadimenti specifici

Esistono degli accadimenti specifici che rappresentano il terzo motivo principale del nostro condizionamento. Quando eravate giovani, che esperienze avete avuto con il denaro, con la ricchezza e con le persone ricche? Queste esperienze sono estremamente importanti dal momento che forgiano le convinzioni, o meglio, le illusioni di cui vivete oggi.

Vi porto l'esempio di una donna che lavorava come infermiera in sala operatoria e che è stata fra i nostri allievi al Corso Intensivo di Millionaire Mind. Josey percepiva un ottimo stipendio, tuttavia finiva sempre per spendere tutto il denaro che guadagnava. Scavando più a fondo, ci confessò che si ricordava che un giorno, all'età di undici anni, era andata in un ristorante cinese con i genitori e la sorella. In quell'occasione, ancora una volta, il padre e la madre avevano discusso di denaro. A un certo punto, il padre si era alzato e si era messo a gridare picchiando il pugno sul tavolo. Josey lo aveva visto diventare paonazzo, poi blu e infine cadere a terra colpito da un infarto. Josey, che faceva parte della squadra di nuoto della scuola e seguiva un corso di rianimazione, provò a soccorrerlo ma inutilmente, e suo padre morì fra le sue braccia.

Da quel momento in poi, la mente di Josey associò il denaro al dolore. Dunque non sorprendeva che, diventata adulta, la giovane inconsciamente dissipasse tutto il denaro nel tentativo di eliminare il dolore che ancora provava. È interessante notare, inoltre, che era diventata un'infermiera. Perché? Forse voleva ancora salvare suo padre?

Durante il seminario, aiutammo Josey a individuare il suo vecchio modello di denaro e a rivederlo. Oggi Josey è ben avviata sul cammino che conduce alla libertà finanziaria. Inoltre, non fa più l'infermiera. Non che non le piacesse il suo lavoro: semplicemente Josey aveva intrapreso la professione d'infermiera per il motivo sbagliato. Oggi fa la consulente finanziaria, aiuta sempre le persone, ma questa volta a tu per tu, per capire come l'impostazione del passato condizioni ogni aspetto della loro vita finanziaria.

Vorrei farvi l'esempio anche di un episodio particolare che è accaduto a una persona che conosco bene. Quando mia moglie aveva otto anni, sentiva suonare la campanella del gelataio ogni volta che il furgoncino dei gelati percorreva la strada. Correva dalla mamma

per chiederle una moneta da 25 centesimi. Sua madre rispondeva: «Mi spiace cara, non ho soldi. Va' da papà, ha lui i soldi». Allora mia moglie andava a chiedere a suo papà, che le dava un quarto di dollaro; lei si prendeva il suo cono di gelato ed era felice come una pasqua.

Una settimana dopo l'altra accadeva la stessa cosa. Che cosa ha imparato mia moglie rispetto al denaro?

Prima di tutto, che sono gli uomini che hanno i soldi. E dunque, quando ci siamo sposati, che cosa pensate si aspettasse da me? Proprio così: i soldi. E posso aggiungere che non chiedeva più degli spiccioli! In un certo senso era salita di livello.

In secondo luogo, aveva imparato che le donne non hanno denaro. Se sua madre (la divina) non aveva soldi, era ovvio che le cose dovessero andare così anche per lei. Per confermare questo modo di essere, mia moglie inconsciamente sperperava tutto il denaro che aveva. Ed era anche molto precisa nel farlo. Se aveva 100 dollari, ne spendeva 100; se gliene davo 200 ne spendeva 200; se gliene davo 500 ne spendeva 500, e se gliene davo 1.000 ne spendeva 1.000. In seguito partecipò ad uno dei miei corsi e imparò tutto sull'arte della leva. Quando gliene davo 2.000 ne spendeva 10.000! Cercai di spiegarle la cosa dicendole: «No, tesoro, noi dovremmo essere quelli che prendono 10.000 dollari, non quelli che li spendono». Non so come, ma il concetto semplicemente non veniva recepito.

L'unica cosa per la quale ci è mai capitato di litigare sono stati i soldi che, a un certo momento, hanno quasi messo a repentaglio il nostro matrimonio. Quello che allora ignoravamo, era che il significato che entrambi attribuivamo al denaro era radicalmente diverso. Per mia moglie i soldi significavano piacere immediato (come godersi il gelato). Mentre per me il denaro, secondo il modo in cui ero stato educato, doveva essere accumulato come mezzo per creare libertà.

Per quanto mi riguardava, ogni volta che mia moglie spendeva, non spendeva denaro, ma la nostra libertà futura. Mentre, per quanto riguardava mia moglie, ogni volta che la trattenevo dallo spendere, le toglievo il piacere di vivere.

Grazie al cielo, abbiamo imparato a rivedere ognuno il proprio modello e, quel che più conta, a creare un terzo modello di denaro su misura per noi come coppia.

Storia di successo di Deborah Chamitoff

Da: Deborah Chamitoff
A: T. Harv Eker
Oggetto: Finanziariamente libera!
Harv,

oggi ho una rendita composta da diciotto diverse fonti e non ho più bisogno di un L.A.V.O.R.O. Sì, sono ricca, ma quello che più conta, la mia vita si è arricchita, è piena di gioia e realizzata! Tuttavia non sempre è stato così.

Il denaro per me era un peso. Affidavo ad estranei i miei affari finanziari semplicemente per non occuparmene di persona. Ho perso quasi tutto nel corso dell'ultima crisi in Borsa e non me ne sono quasi accorta se non quando ormai era troppo tardi.

Ma, quel che è peggio, è che sono arrivata a perdere il rispetto di me stessa. Ero paralizzata dalla paura, dalla vergogna e dalla disperazione, e mi sottraevo a chiunque o a qualunque cosa mi circondasse, continuando ad autopunirmi sino a quando non mi hanno trascinato al Millionaire Mind.

Nel corso di quel fine settimana di trasformazione, ho rivendicato il mio potere e ho deciso di prendere il controllo del mio destino finanziario. Ho fatto mie le Dichiarazioni di Ricchezza e mi sono perdonata per gli errori del passato, credendo sinceramente che meritavo di essere ricca.

E ora per me gestire i miei soldi è un vero divertimento! Sono finanziariamente libera e so che lo sarò sempre perché ho una Mente Milionaria!

Grazie Harv... Grazie.

Funziona veramente? Mettiamola in questo modo: ho assistito a tre miracoli nella mia vita:

1. La nascita di mia figlia
2. La nascita di mio figlio
3. Mia moglie ed io che non bisticciavamo più per i soldi!

Le statistiche dimostrano che una delle cause principali della rottura di un rapporto è il denaro. Il motivo principale per cui le persone litigano per i soldi non sono i soldi bensì la combinazione sbagliata dei loro "modelli". Non ha importanza quanti soldi abbiate o non abbiate. Se il vostro modello non si combina con quello della persona con cui avete a che fare, la sfida sarà anche maggiore. Ciò accade alle coppie sposate, alle coppie di fidanzati, in famiglia e anche tra i soci di un'impresa. Il segreto sta nel comprendere che si tratta di modelli e non di denaro. Una volta individuato il modello del vostro partner, potrete gestire il rapporto con lui in modo che funzioni per entrambi. Per prima cosa, capirete che il modello di denaro del vostro partner probabilmente non è come il vostro. Invece di arrabbiarvi, sceglietе di comprendere. Fate il possibile per scoprire qual è la cosa importante per il vostro partner in materia di denaro, individuando le sue motivazioni e i suoi timori. In questo modo, concentrerete l'attenzione sulle radici anziché sui frutti, e capirete come far funzionare le cose. Non ci sono alternative, amici miei!

Una delle cose più importanti che imparerete, se deciderete di partecipare al Corso Intensivo di Millionaire Mind, è riconoscere il modello di denaro del vostro partner, nonché creare un modello finanziario radicalmente nuovo per voi due che vi aiuti reciprocamente, in quanto partner, ad ottenere quello che desiderate davvero. È una vera benedizione riuscire a farlo, perché riduce una delle cause principali di sofferenza per la maggior parte della gente.

Le fasi del cambiamento: accadimenti specifici

Ecco un esercizio che potete fare con il vostro partner. Mettetevi a sedere e parlate della storia che vi riporta ai vostri pensieri rispetto al denaro. Quello che sentivate dire quando eravate giovani, quello che era il modello di denaro nella vostra famiglia e

qualsiasi episodio sul piano emotivo che vi sia accaduto. Scoprite anche che significato hanno i soldi per il vostro partner. Essi rappresentano piacere, libertà, sicurezza o status sociale? Questo vi aiuterà a individuare il modello che ciascuno di voi ha del denaro e potrebbe aiutarvi a scoprire il motivo per cui essere eventualmente in disaccordo al riguardo.

Poi discutete di ciò che desiderate oggi non in quanto individui, ma in quanto coppia. Decidete e mettetevi d'accordo sugli obiettivi generali e sugli atteggiamenti nei confronti del denaro e del successo. Mettete a fuoco un elenco degli atteggiamenti e delle azioni che entrambi siete disposti a seguire nella vostra vita e stilatelo. Infine, affiggetelo alla parete, e, se dovesse insorgere un problema, con molta delicatezza ricordatevi reciprocamente quello che avete deciso insieme, quando eravate entrambi obiettivi, freddi e non soggiogati dal vostro vecchio modello di denaro.

CONSAPEVOLEZZA: Pensate ad un particolare episodio di carattere emotivo che riguarda il denaro, di cui avete fatto esperienza quando eravate giovani.

COMPRENSIONE: Scrivete in che modo quel fatto potrebbe aver condizionato la vostra vita finanziaria attuale.

DISASSOCIAZIONE: Riuscite a capire che questo comportamento è un qualcosa che, semplicemente, avete imparato e che non vi costituisce in quanto persona? Comprendete che in questo momento potete scegliere di essere diversi?

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Abbandono le esperienze inutili e scoraggianti che in passato ho avuto con il denaro, per creare un futuro nuovo e ricco».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

Qual è l'orientamento del vostro modello di denaro?

Ora è il momento di rispondere alla domanda da "un milione di dollari". Qual è il vostro attuale modello di denaro e di successo, e a quali risultati vi spinge? Siete fatti per il successo, per la mediocrità o per il fallimento finanziario? Siete fatti per scontrarvi o, piuttosto, per vivere in armonia con il denaro? Siete fatti per lavorare sodo o per lavorare con equilibrio?

Il vostro condizionamento è tale da permettervi un reddito costante oppure no? Si ha sempre l'impressione che certe fluttuazioni drastiche siano dovute a motivi derivanti dal mondo esterno. Ad esempio: «Avevo un lavoro pagato molto bene, ma poi la società è fallita. Poi ho avviato una mia attività e le cose andavano a gonfie vele, ma il mercato è andato in crisi. La mia attività successiva andava molto bene, ma poi il mio socio se ne è andato, eccetera, eccetera». Ebbene, non lasciatevi ingannare: è il vostro modello di denaro all'opera.

Siete fatti per avere un reddito elevato, medio o basso? Lo sapevate che ci sono vere e proprie somme di denaro per le quali molti di noi sono programmati? Siete fatti per guadagnare dai 20.000 ai 30.000 dollari all'anno? Dai 40.000 ai 60.000? Dai 70.000 ai 100.000? Dai 150.000 ai 200.000 dollari? 250.000 dollari all'anno o di più?

Qualche anno fa ad un mio corso serale di due ore si presentò un signore vestito in modo insolitamente elegante. Al termine del seminario, questo signore mi chiese se a mio avviso il Corso del Millionaire Mind poteva essere utile per uno come lui che guadagnava già 500.000 dollari l'anno. Gli domandai da quanto tempo guadagnasse quella cifra e la sua risposta fu: «In modo costante, da circa sette anni».

Era tutto quello che mi serviva sapere. Gli chiesi come mai non guadagnasse 2 milioni di dollari l'anno, ed osservai che il programma era rivolto a coloro che desiderano sviluppare tutto il loro potenziale finanziario. Lo invitai a riflettere sul fatto di essere rimasto "fermo" a mezzo milione di dollari. L'uomo decise di seguire il programma.

Un anno dopo ricevetti una sua mail che diceva: «Il programma è stato eccezionale, ma ho commesso un errore. Ho programmato di nuovo il mio modello di denaro in modo da guadagnare 2 milioni di dollari l'anno, come avevamo detto. Sono già arrivato a quel punto, quindi intendo partecipare di nuovo al corso per programmarlo, questa volta, sui dieci milioni di dollari l'anno».

Ciò che intendo dire è che non conta tanto la cifra, quanto il fatto di sviluppare, o meno, tutto il vostro potenziale finanziario. So che molti di voi chiederanno per quale motivo dovrebbero avere bisogno di tutti quei soldi. In primo luogo, il semplice il fatto di porre una domanda di questo tipo non contribuisce particolarmente ad accrescere la vostra ricchezza e dimostra chiaramente che sarà opportuno che rivediate il vostro modello di denaro. In secondo luogo, la ragione principale per cui quell'uomo desiderava guadagnare ingenti quantità di denaro era sostenere il suo lavoro di importante finanziatore di un'organizzazione di volontariato che assiste le vittime dell'AIDS in Africa. Alla faccia di chi crede che i ricchi siano "avidi"!

Proseguiamo. Siete programmati per risparmiare denaro o, piuttosto, per perderlo? Per gestire bene il vostro denaro o per gestirlo male?

Siete fatti per scegliere investimenti fruttuosi o fallimentari? Potreste chiedervi: «Che guadagni o no nel mercato azionario o immobiliare, come faccio ad attenermi al mio modello di denaro?» Semplice. Chi sceglie il mercato azionario o immobiliare? Voi. Chi sceglie il momento di acquistare? Voi. Chi sceglie quando vendere? Voi. A quanto pare, centrate qualcosa con il risultato.

C'è un mio conoscente di San Diego, di nome Larry che, quando si parla di fare soldi, è una calamita e sicuramente ha un modello finanziario orientato verso un reddito elevato. Quando, invece, si tratta di investire il denaro è un disastro: qualsiasi cosa acquisti si tratta puntualmente di un buco nell'acqua (ci credereste, se vi dicessi che il padre aveva esattamente lo stesso problema? Ma dai!). Sono sempre in stretto contatto con Larry per chiedergli consigli sugli investimenti. Il risultato è sempre perfetto... Ossia: perfettamente sbagliato! Qualunque cosa lui suggerisca, io faccio il contrario. Adoro Larry!

D'altro canto, ho notato che ci sono degli individui che hanno quello che in precedenza abbiamo definito il tocco di re Mida: qualsiasi cosa essi intraprendano, si tramuta in oro. Sia la sindrome del tocco di re Mida che quella del buco nell'acqua non sono altro che la manifestazione del modello di denaro che hanno i vari individui.

Ancora una volta, il modello di denaro che avete determinerà la vostra vita finanziaria, nonché la vostra vita personale. Se siete delle donne con un modello di denaro orientato

verso il basso, con molta probabilità attirerete degli uomini che, come voi, sono impostati verso il basso e questo vi permetterà di rimanere nella vostra "area di agio" dal punto di vista finanziario e di confermare, in tal modo, il vostro modello.

La maggior parte della gente crede che il successo finanziario dipenda prima di tutto dalle competenze e dalle conoscenze che si hanno negli affari, o almeno dalla loro tempistica rispetto al mercato. Non vorrei sfatare un mito, ma sono tutte storie; il che, in altre parole, significa non andare da nessuna parte. L'andamento dei vostri affari è il risultato del vostro modello di denaro, che voi confermerete sempre. Se avete un modello che vi spinge a guadagnare 100.000 dollari l'anno, i vostri affari andranno esattamente così, ossia in modo tale da garantirvi un guadagno annuo di 100.000 dollari.

Se siete un venditore e il vostro modello è impostato per guadagnare 50.000 dollari l'anno, e per qualche ragione realizzate una grossa vendita che vi rende 90.000 dollari, in un anno o la vendita verrà annullata, oppure, se effettivamente chiudete l'anno con 90.000 dollari, preparatevi all'anno successivo, che sarà scadente per compensare l'importo ottenuto in precedenza, riportandovi al normale livello del vostro modello finanziario.

D'altro canto se il vostro modello è impostato sui 50.000 dollari e avete attraversato un paio di anni di crisi, non preoccupatevi: riavrete tutto il vostro denaro. Deve essere così. Si tratta della legge subconscia della mente e del denaro. Una persona che si trovi in quella condizione, probabilmente attraverserebbe la strada e verrebbe investita da un autobus, e si ritroverebbe esattamente con 50.000 annui sotto forma di risarcimento assicurativo! È semplice. In un modo o nell'altro, se siete impostati sui 50.000 dollari l'anno, alla fine otterrete proprio questa somma.

Dunque, chiedetevi com'è impostato il vostro modello di denaro. Uno dei modi più ovvi è quello di verificare i vostri risultati. Osservate il vostro conto corrente. Osservate il vostro reddito. Osservate il vostro patrimonio netto, il vostro successo negli investimenti, il vostro successo negli affari, se spendete o se siete dei risparmiatori, se gestite bene il denaro, quanto siete coerenti oppure no, con quanto impegno lavorate per guadagnare i vostri soldi, i vostri rapporti con le persone che coinvolgono alcuni aspetti legati al denaro.

Per voi guadagnare il denaro è una lotta oppure lo ottenete con facilità? Avete un'attività vostra oppure avete un lavoro alle dipendenze di qualcuno? Svolgete per tanti anni la stessa attività o lo stesso lavoro, oppure cambiate di frequente?

Il vostro modello è come un termostato: se la temperatura nella stanza è di 22 gradi, molto probabilmente il termostato è regolato sui 22 gradi. E qui la faccenda diventa interessante: è possibile che la finestra sia aperta e fuori faccia freddo al punto che la temperatura scenda a 10 gradi? Certamente sì, ma questo che cosa comporterebbe? Che il termostato scatterebbe e riporterebbe la temperatura a 22 gradi.

È anche possibile che fuori faccia caldo e la finestra sia aperta, e che la temperatura possa arrivare a 30 gradi? Certamente sì, ma cosa accadrebbe? Il termostato scatterebbe riportando la temperatura a 22 gradi.

L'unico modo per cambiare la temperatura nella stanza in modo definitivo, è quello di reimpostare il termostato. Allo stesso modo, l'unico modo di cambiare il livello del vostro

successo finanziario "in modo definitivo" è quello di reimpostare il vostro termostato finanziario; detto altrimenti: il vostro modello di denaro.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
L'unico modo per cambiare la temperatura nella stanza in modo definitivo è quello di reimpostare il termostato. Allo stesso modo, l'unico modo di cambiare il livello del vostro successo finanziario "in modo definitivo" è quello di reimpostare il vostro termostato finanziario.

Potete cercare qualsiasi altra cosa vogliate. Potete sviluppare la vostra conoscenza degli affari, del marketing, delle vendite, delle trattative e della gestione. Potete diventare esperti del mercato immobiliare o azionario. Questi sono tutti "attrezzi" strepitosi, ma se, alla fine, non avete una "scatola degli attrezzi" interiore sufficientemente capiente e robusta che vi permetta di creare e trattenere grandi quantità di denaro, potrete avere tutti gli strumenti del mondo ma saranno tutti inutili.

Lo sottolineo di nuovo. Si tratta di semplice aritmetica: «Il vostro reddito può crescere solo nella misura in cui crescete voi».

Per vostra fortuna o sfortuna, il vostro modello di denaro e di successo è una cosa che vi porterete dietro sino alla fine dei vostri giorni, a meno che non lo individuiate e lo modifichiate. Ed è proprio questo ciò che continueremo a fare nella Parte II di questo libro e che approfondiremo con voi quando parteciperete al Corso Intensivo di Millionaire Mind.

Ricordatevi che il primo elemento indispensabile per ogni cambiamento è la consapevolezza. Guardatevi, diventate consapevoli, osservate i vostri pensieri, i vostri timori, le vostre convinzioni, le vostre abitudini, le vostre azioni e anche quello che non fate. Mettetevi sotto una lente di ingrandimento. Studiatevi.

Molti credono di vivere la vita in base a delle scelte. Di solito non è cosi! Anche se fossimo davvero illuminati, potremmo fare solo alcune scelte, in una giornata normale, che riflettono la consapevolezza che abbiamo di noi stessi nel presente. La maggior parte della gente si comporta come dei robot che funzionano automaticamente, guidati dal condizionamento delle vecchie abitudini. È a questo punto che entra in gioco la consapevolezza: essa consiste nell'osservare i propri pensieri e le proprie azioni in modo da vivere nel presente in base alle scelte vere che compiamo, anziché lasciarsi guidare dalla programmazione derivante dal passato.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
La consapevolezza consiste nell'osservare i propri pensieri e le proprie azioni in modo da vivere nel presente in base alle scelte vere che compiamo, anziché lasciarsi guidare dalla programmazione derivante dal passato.

Una volta raggiunta questa consapevolezza, possiamo vivere secondo quello che siamo oggi anziché quello che eravamo ieri. Così facendo, possiamo reagire in maniera

appropriata alle situazioni, avvalendoci dell'ampia gamma e delle potenzialità delle nostre competenze e del nostro talento, invece di reagire in modo inadeguato agli avvenimenti, guidati dai timori e dalle insicurezze del passato.

Sviluppata la consapevolezza, riuscirete a vedere la vostra programmazione per quello che è: una semplice registrazione di informazioni che avete ricevuto e alle quali avete creduto nel passato, quando eravate troppo giovani per avere dei termini di paragone. Vi renderete conto che questo condizionamento non corrisponde a ciò che siete, bensì a quello che avete imparato ad essere. Capirete che voi non siete la "registrazione", bensì il "registratore"; non siete il "contenuto" del bicchiere, bensì il "bicchiere" stesso. Non siete il software, bensì l'hardware.

Certo, la genetica può avere una sua influenza, e così pure gli aspetti spirituali; tuttavia, la maggior parte di ciò che vi costituisce in quanto persone deriva dalle convinzioni e dalle informazioni di altri individui. Come ho suggerito prima, le convinzioni non sono necessariamente vere o false, giuste o sbagliate, ma, a prescindere dalla loro validità, si tratta di opinioni che vengono ribadite ripetutamente per poi essere tramandate di generazione in generazione. Consapevoli di questo, potete scegliere con cognizione di causa di abbandonare qualsiasi convinzione o modo di essere che non incoraggi la vostra ricchezza, e adottare convinzioni o comportamenti che, di contro, svolgano un ruolo positivo al riguardo.

Durante i nostri corsi, insegnamo che «i pensieri presenti nella mente hanno sempre delle conseguenze»: ogni pensiero può essere un investimento o un costo, può condurvi alla felicità e al successo oppure allontanarvene. Può darvi forza oppure togliervela. Ecco perché è fondamentale che scegliate i vostri pensieri e le vostre convinzioni con ponderazione. Occorre capire che i vostri pensieri e le vostre convinzioni non rappresentano ciò che siete, e non fanno necessariamente parte di voi. Per quanto li riteniate preziosi, non hanno un'importanza e un significato maggiori di quello che voi attribuite loro. Nulla ha significato se non quello che gli attribuite voi.

Ricordate come, all'inizio di questo libro, vi ho invitato a non credere a una parola di quello che dicevo? Ebbene, se volete veramente decollare nella vostra vita, non dovete credere a una sola parola di quello che dite voi; e se volete un'illuminazione istantanea, non dovete credere a uno solo dei pensieri presenti nella vostra mente.

Se, tuttavia, siete come la maggior parte della gente, crederete pure in qualcosa; e dunque tanto vale che si tratti di convinzioni che vi sostengano, convinzioni "ricche". Ricordate che i pensieri conducono ai sentimenti, i quali conducono alle azioni le quali conducono ai risultati. Potete scegliere di pensare e agire come le persone ricche e quindi creare i risultati che creano loro.

L a domanda che sorge spontanea è: «Come pensano e agiscono i ricchi?» È esattamente quello che scoprirete nella Parte II di questo libro.

Se volete cambiare la vostra vita finanziaria per sempre, procedete nella lettura!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Osservo i miei pensieri e trattengo solo quelli che mi danno forza».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

Storia di successo di Rhonda & Bob Baines

Da: Rhonda e Bob Baines
A: T. Harv Eker
Oggetto: Ci sentiamo liberi!

Abbiamo partecipato al Corso Intensivo di Millionaire Mind senza sapere veramente che cosa aspettarci. Siamo rimasti profondamente colpiti dai risultati. Prima di partecipare al seminario, avevamo molti problemi economici e la situazione sembrava senza via di uscita. Continuavamo ad avere debiti senza sapere perché. Saldavamo i conti con le nostre carte di credito (di solito grazie a un cospicuo premio sul lavoro), per poi ritrovarci regolarmente indebitati sei mesi dopo. Indipendentemente da quanto guadagnavamo, eravamo molto frustrati e litigavamo in continuazione.

Poi abbiamo partecipato al Millionaire Mind. Mentre ascoltavamo Harv, mio marito ed io continuavamo a stringerci le gambe con la mano sorridendo e guardandoci. Ci venivano date così tante informazioni che ci spingevano a dire: «Non c'è da stupirci, ecco perché!» «adesso capisco», «ora è tutto chiaro». Eravamo davvero entusiasti.

Abbiamo capito quanto io e lui nutrissimo delle opinioni diverse riguardo al denaro. Quanto lui sia uno "che spende" e io una "che evita". Che combinazione orribile! Dopo avere ascoltato il messaggio che ci veniva dato, abbiamo smesso di biasimarci l'un l'altra e finalmente abbiano iniziato a comprenderci reciprocamente, per poi apprezzarci e amarci di più.

È passato circa un anno e non abbiamo più litigato per i soldi; ci limitiamo a parlare di ciò che abbiamo imparato. Non abbiamo più debiti, anzi abbiamo iniziato a risparmiare per la prima volta dopo sedici anni di matrimonio: sì, proprio così! Non solo abbiamo denaro a sufficienza per l'avvenire, ma anche per le spese quotidiane, da dedicare alla musica e all'istruzione; stiamo mettendo da parte i soldi per acquistare una casa in futuro, e abbiamo anche del denaro da donare ad altri. È meraviglioso sapere che possiamo usare i soldi per tutte queste cose senza sentirci in colpa per averli messi da parte e destinati a questi scopi.

Ci sentiamo liberi.

Grazie mille, Harv.

[1] Vedi a questo proposito Perché vogliamo che tu sia ricco di Donald Trump e Robert Kiyosaki (Gribaudi, Milano 2007).
[2] Vedi nota a p. 9 (NdT).

PARTE SECONDA

I file della ricchezza

Diciassette modi di pensare e agire che differenziano i ricchi dai poveri e dalla classe media

Nella Parte I del libro abbiamo parlato del Processo della Manifestazione. Abbiamo ricordato che i pensieri conducono ai sentimenti, i sentimenti conducono alle azioni e le azioni ai risultati. Tutto ha inizio con i pensieri che crea la vostra mente. Non è strano che, sebbene la mente sia praticamente la base della nostra vita, la maggior parte di noi non abbia idea di come funzioni questo potente apparato? Iniziamo, dunque, dando una rapida occhiata al funzionamento della mente. In termini metaforici, la mente non è altro che un grosso contenitore di file, simile a quello che avete in ufficio o a casa. Tutte le informazioni che entrano vengono etichettate e archiviate in una serie di cartelle in modo da risultare facilmente reperibili per la vostra sopravvivenza. Avete sentito? Non ho detto "prosperare": ho detto "sopravvivere".

In ogni situazione, attingete ai file della vostra mente per stabilire come rispondere. Poniamo, ad esempio, che stiate prendendo in considerazione un'opportunità finanziaria. Automaticamente selezionate il vostro file denominato soldi e sulla base delle informazioni che contiene decidete come agire. I soli pensieri che potete nutrire riguardo al denaro sono quelli immagazzinati in questo file. Esso contiene tutto ciò che potete pensare, perché esso raccoglie tutto quello che nella vostra mente è catalogato sotto la voce "soldi".

Le vostre decisioni si basano su ciò che ritenete logico, sensato e adeguato a voi in quel momento. Fate quella che ritenete sia la scelta giusta. Il problema, tuttavia, sorge quando la vostra "scelta giusta" non ha successo. Il punto è che quello che per voi è perfettamente sensato può ripetutamente condurre a dei risultati assolutamente scarsi.

Ad esempio, poniamo che mia moglie si trovi nella galleria di un centro commerciale (è una cosa che posso immaginare senza troppi sforzi). Vede una borsetta verde in vendita con lo sconto del 25%. Subito con la mente apre il suo file e si chiede: «La prendo?» In un nanosecondo i file della sua mente danno la risposta: «Eri in cerca di una borsetta verde da abbinare alle scarpe verdi che hai comprato la scorsa settimana. Perdipiù è della misura giusta. Comprala!» Mentre si affretta alla cassa, non solo la sua mente è entusiasta all'idea di possedere quella borsetta così graziosa, ma è anche piena di orgoglio per averla acquistata con lo sconto del 25%.

Nella sua mente si tratta di un acquisto perfettamente sensato: lei vuole quell'oggetto, pensa di averne bisogno, ed è "un vero affare". Eppure la sua mente non ha mai espresso il pensiero «vero, è proprio una bella borsa; vero, è proprio un affare, ma ora ho un debito di tremila dollari, quindi è meglio che vi rinunci».

No, a lei questo non viene in mente perché nella sua testa non c'è alcun file che

contenga questa informazione. Il file "quando hai dei debiti, non comprare più" non le è mai stato installato; essendo un pensiero del tutto assente, questa scelta non rappresenta un'opzione.

Mi seguite? Se in voi ci sono dei file che non sostengono il successo finanziario, essi sono la sola scelta che avete a disposizione. Saranno naturali, automatici e nel vostro caso avranno perfettamente senso. Ma alla fine non porteranno altro che al fallimento finanziario o, nel caso migliore, alla mediocrità. Al contrario, se nella vostra mente ci sono dei file che supportano il successo finanziario, vi risulterà naturale e automatico prendere delle decisioni che conducono al successo: non dovrete nemmeno pensarci. Il vostro consueto modo di pensare avrà successo, un po' come nel caso di Donald Trump: il suo modo consueto di pensare produce ricchezza.

Quando si tratta di soldi, non sarebbe incredibile se riusciste a ragionare proprio come fanno i ricchi? Spero sinceramente che diciate: «Certamente», o che diate una risposta di questo tipo.

Il punto è che potete farlo!

Come abbiamo affermato in precedenza, il primo passo verso qualsiasi cambiamento è la consapevolezza, e con questo intendo dire che il primo passo per pensare nel modo in cui pensano i ricchi, consiste nel sapere come pensano queste persone.

I ricchi pensano in modo diverso dalle persone povere e dalla classe media. Essi pensano ai soldi, alla ricchezza, a loro stessi, agli altri e ad ogni aspetto della vita in maniera differente. Nella Parte II di questo libro, esamineremo alcune di queste differenze, e nell'ambito del vostro ricondizionamento, installeremo nella vostra mente diciassette "file della ricchezza" alternativi. Dei file nuovi comportano scelte nuove. Allora potrete sorprendervi a pensare come fanno le persone povere e la classe media, e spostare consapevolmente la vostra attenzione sul modo di pensare dei ricchi. Ricordatevi che potete scegliere di pensare nel modo che vi sosterrà lungo la strada che conduce alla vostra felicità e al vostro successo, anziché fare il contrario.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Potete scegliere di pensare nel modo che vi sosterrà lungo la strada che conduce alla vostra felicità e al vostro successo, anziché fare il contrario.

Tanto per iniziare, lasciate che vi dia qualche avvertimento. Prima di tutto non intendo in alcun modo o maniera umiliare le persone povere o dare l'impressione di non provare compassione per loro. Non credo che i ricchi siano migliori dei poveri: sono semplicemente più ricchi. Nello stesso tempo, voglio essere certo che recepiate il messaggio, e per questo motivo estremizzerò le distinzioni tra ricchi e poveri.

In secondo luogo, quando parlo di ricchi, di poveri e della classe media, mi riferisco alla loro mentalità, alle differenze con cui pensano e agiscono, non a quanto denaro possiedano o al loro valore nella società.

In terzo luogo, generalizzerò "alla grande". So bene che non tutti i ricchi o i poveri sono come li descrivo io. Il mio obiettivo, anche in questo caso, è essere certo che cogliate il nocciolo di ciascun principio e lo mettiate in pratica.

Quarto punto: nella maggior parte dei casi non mi riferirò in modo specifico alla classe

media, in quanto la mentalità delle persone della classe media è una mescolanza di quella povera e quella ricca. Ancora una volta il mio obiettivo è che siate consapevoli di dove vi collocate nella scala e che pensiate di più come i ricchi, se volete creare più ricchezza.

Quinto, il lettore potrebbe avere l'impressione che molti dei principi presentati in questa sezione riguardino più delle abitudini e delle azioni che non dei modi di pensare. Ebbene, ricordatevi che le azioni derivano dai nostri sentimenti, i quali a loro volta derivano dai nostri pensieri. Di conseguenza, ogni azione "ricca" è preceduta da un modo di pensare "ricco"[1].

Infine, vi chiederò di essere disposti a rinunciare ad avere ragione! Con ciò mi riferisco alla disposizione a rinunciare a fare le cose nel modo vostro. Perché? Perché il vostro modo vi ha condotto esattamente nella situazione in cui vi trovate ora. Dunque: se intendete procedere in questo senso, continuate a fare a modo vostro. Tuttavia, se non siete ancora ricchi, forse è giunto il momento di prendere in considerazione una modalità diversa, particolarmente se è quella adottata da una persona che è ricca sfondata e che ha indirizzato anche altri verso la ricchezza. Scegliete voi.

I concetti che imparerete sono semplici ma profondi. Essi producono dei cambiamenti concreti per persone concrete nel mondo concreto. Come faccio a saperlo? Ogni anno la mia società riceve migliaia di lettere e di e-mail che raccontano come il file della ricchezza di ogni individuo ha trasformato la vita della gente. Se imparerete e metterete in pratica questi concetti, sono certo che anche la vostra vita ne sarà trasformata.

Al termine di ciascuna sezione troverete una dichiarazione e un movimento fisico con cui "ancorare" la dichiarazione al vostro corpo.

Troverete anche alcune azioni da intraprendere a supporto dell'adozione di questo file della ricchezza nella vostra vita. È essenziale che mettiate in pratica ogni file il più velocemente possibile, affinché la conoscenza possa penetrare a livello fisico e cellulare, creando un cambiamento duraturo e definitivo.

La maggior parte della gente si rende conto che siamo delle creature legate alle abitudini; tuttavia non capisce che, in realtà, ci sono due tipi di abitudini: l'abitudine di fare e l'abitudine di non fare. Tutto quello che non fate adesso, non avete l'abitudine di farlo. L'unico modo per cambiare questa "abitudine al non fare" in un'"abitudine al fare" è quello di fare, ossia di metterla in pratica. La lettura vi aiuterà. Ma quando passerete dalla lettura al fare sperimenterete una profonda differenza. Se siete veramente intenzionati a raggiungere il successo, provateci, e mettete in atto le azioni che vi vengono suggerite.

Il file della ricchezza n. 1

Le persone ricche pensano: «Io creo la mia vita».
Le persone povere pensano: «La vita mi accade».

Se volete creare ricchezza, è fondamentale essere convinti di avere in mano le redini della vostra vita, e particolarmente della vostra vita finanziaria. Se non lo pensate, dovrete necessariamente credere di avere un controllo scarso o nullo sulla vostra vita, e

di conseguenza avrete un controllo scarso o nullo sul vostro successo finanziario. Questo non è un atteggiamento improntato alla ricchezza.

Avete mai notato che solitamente sono le persone povere che spendono una fortuna alla lotteria? Esse credono sinceramente che la loro ricchezza dipenda da qualcuno che estrae il loro nome da un cappello. Trascorrono il sabato sera incollate alla televisione e assistono eccitate all'estrazione, per vedere se quella settimana la ricchezza "cade" su di loro.

Certamente, vorrebbero vincere tutti alla lotteria, e di tanto in tanto anche le persone ricche giocano per divertimento. Tuttavia, in primo luogo non spendono metà del loro stipendio per acquistare i biglietti, e secondariamente vincere alla lotteria non è la loro "strategia" principale per creare ricchezza. Dovete pensare di essere i fautori del vostro successo, della vostra mediocrità, e di essere coloro che generano la lotta che vi condurrà ai soldi e al successo. Che ne siate consapevoli o meno, siete sempre voi.

Invece di assumersi la responsabilità di quello che accade nella loro vita, le persone povere si scelgono il ruolo della vittima. Il pensiero predominante della vittima è spesso: «Povera me». E in men che non si dica, in virtù della legge dell'intenzione, è esattamente questo ciò che accade alle vittime: sono "povere".

Attenzione: ho detto che svolgono il ruolo delle vittime, non ho detto che sono delle vittime. Credo che nessuno sia una vittima. Credo che le persone recitino il ruolo della vittima perché pensano, in tal modo, di ottenere qualcosa. Ad ogni buon conto, fra breve torneremo sull'argomento in modo più dettagliato.

Detto ciò, quando si può ritenere che qualcuno stia recitando il ruolo della vittima? Ci sono tre indizi molto evidenti.

Ora, prima di parlare di tali indizi, voglio chiarire una cosa: so bene che nessuno di questi atteggiamenti ha a che fare con i lettori di questo libro. Potrebbe però capitarvi di conoscere qualcuno che può essere ricondotto a questi modi di essere; e può anche darsi che conosciate intimamente quella persona! Comunque stiano le cose, vi consiglio di prestare molta attenzione a questa sezione.

Indizio della vittima n. 1: Il biasimo

Quando si tratta di capire perché non sono ricche, molte vittime si rivelano delle vere professioniste nel "gioco del biasimo". L'obiettivo di questo gioco consiste nell'evidenziare quante persone e circostanze possono essere additate senza mai mettere in discussione se stessi. È divertente, almeno per le vittime. Purtroppo non si può dire altrettanto per gli sfortunati che si trovano accanto a loro; e questo, perché chi è vicino a una vittima ne diventa un facile bersaglio.

Le vittime incolpano l'economia, il governo, il mercato azionario, il loro broker, il loro tipo di attività, il loro datore di lavoro, i loro dipendenti, i loro manager, il capo ufficio, i loro superiori o i loro sottoposti, il customer service, il reparto spedizioni, il loro socio, il coniuge, Dio e naturalmente accusano sempre i loro genitori. È sempre qualcun altro o qualcos'altro che ha la colpa. Il problema dipende da qualsiasi cosa o qualsiasi persona, tranne loro.

Indizio della vittima n. 2: La giustificazione

Quando le vittime non ricorrono al biasimo, spesso giustificano o motivano la loro situazione dicendo cose del tipo: «I soldi non sono tutto». Permettetemi di porvi questa domanda: se diceste che vostro marito, o vostra moglie o il vostro ragazzo o la vostra ragazza o il vostro socio o il vostro amico, non sono tutto, vi starebbero vicino a lungo? Non credo, e neppure i soldi!

Durante i corsi che teniamo, c'è sempre qualche partecipante che si rivolge a me con la seguente osservazione: «Sai, Harv, i soldi non sono poi così importanti». Io li guardo dritto negli occhi e dico: «Sei senza un soldo, vero?» Loro di solito abbassano lo sguardo e rispondono umilmente qualcosa del genere: «Beh, in questo momento ho delle difficoltà finanziarie, ma...» Io li interrompo: «No, non è solo adesso: è stato sempre così. Sei sempre stato senza un soldo o quasi, sì o sì?» A questo punto della conversazione, finiscono per annuire e tornano tristemente a sedere, pronti ad ascoltare e imparare, e gradualmente si rendono conto delle conseguenze disastrose che questa loro convinzione ha avuto sulla loro vita.

Naturalmente sono al verde. Avreste una moto se a voi non importasse? Certamente no. Avreste un pappagallino se a voi non importasse? Certamente no. Similmente, se non pensate che i soldi siano importanti, vi ritroverete senza.

In effetti, potete impressionare i vostri amici con questa considerazione. Immaginate di parlare con un amico che vi dice: «I soldi non sono importanti». Mettetevi una mano sulla fronte e guardate in alto come se riceveste un messaggio dal cielo, poi esclamate: «Sei al verde!» Il vostro amico, stupefatto, sicuramente risponderà: «Come fai a saperlo?» Voi stenderete il palmo della mano verso di lui rispondendo: «Che altro vuoi sapere? Cinquanta dollari, prego!»

Lasciatemi dire in tutta franchezza che chi sostiene che i soldi non sono importanti, non ne ha! Le persone ricche comprendono l'importanza del denaro e il ruolo che esso svolge nella nostra società. D'altro canto, le persone povere ribadiscono la loro incapacità finanziaria facendo ricorso a paragoni che non stanno in piedi, come ad esempio: «Beh, i soldi non sono importanti come l'amore». Che razza di paragone è? Che cos'è più importante, il vostro braccio o la vostra gamba? Potrebbero essere importanti entrambi!

Sentite amici: il denaro è estremamente importante dove serve ed estremamente inutile dove non serve; e nonostante l'amore possa far girare il mondo, sicuramente non paga la costruzione di nessun ospedale, chiesa o abitazione. Certamente non dà da mangiare a nessuno.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il denaro è estremamente importante dove serve ed estremamente inutile dove non serve.

Non ne siete convinti? Provate a pagare le bollette con l'amore. Non ne siete ancora certi? Allora fate un salto in banca e provate a depositare un po' d'amore e vedete che cosa succede. Vi risparmio la fatica. Il cassiere vi guarderà come se foste appena scappati dal manicomio e griderebbe: «Sicurezza!»

Nessuna persona ricca crede che i soldi non siano importanti; e se non sono riuscito a

convincervi e pensate ancora che i soldi non siano importanti, allora mi restano poche parole da dirvi: siete senza il becco di un quattrino, e continuerete ad esserlo sino a quando non sradicherete quell'inutile file dal vostro modello finanziario.

Indizio della vittima n. 3: La lamentela

Lamentarvi è in assoluto la cosa peggiore che possiate fare per la vostra salute o la vostra ricchezza. La peggiore! Perché?

Credo profondamente in una legge universale che afferma: «La cosa su cui vi concentrate si espande». Quando vi lamentate, su che cosa vi concentrate: su quello che nella vostra vita va bene o va male? Ovviamente quello che va male; e poiché ciò su cui vi concentrate si espande, continuerete ad avere sempre più ciò che va male.

Ci sono molti insegnanti nel campo dello sviluppo personale che parlano di Legge dell'Attrazione, in virtù della quale "i simili attraggono i loro simili". Ciò significa che quando vi lamentate, in realtà attirate le "schifezze" nella vostra vita.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Quando vi lamentate,
diventate una calamita vivente di "schifezze".

Non avete mai notato che di solito chi si lamenta ha una vita dura? È come se tutto quello che potrebbe andare male, a loro vada effettivamente male. Queste persone sono solite dire: «Certo che mi lamento, guarda che schifezza è la mia vita». Bene, ora che ne sapete di più, potrete spiegare loro che «no, la tua vita fa così schifo solo perché ti lamenti. Taci... e stammi alla larga!»

Questo ci porta ad un altro punto. Dovete assolutamente stare alla larga da chi si lamenta. Se siete obbligati a star loro vicini, portatevi uno scudo di protezione, o la porcheria destinata a loro ricadrà anche su di voi!

Personalmente mi tengo il più lontano possibile da chi si lamenta, perché l'energia negativa è contagiosa. A molte persone, però, piace cacciarsi nei guai e ascoltare chi si lamenta. Perché? Semplice: aspettano il loro turno! «Dici che ti è capitato qualcosa di brutto? Aspetta, e ascolta cosa è successo a me!»

Ora vi assegno un compito che, ve lo garantisco, vi cambierà la vita: per i prossimi sette giorni, vi sfido a non lamentarvi affatto. Non solo ad alta voce ma anche mentalmente. Dovete farlo, però, con costanza per sette giorni consecutivi. Perché? Perché i primi giorni potreste ancora essere circondati da qualche "schifezza residua" dovuta ai giorni precedenti. Purtroppo, infatti, le schifezze non viaggiano alla velocità della luce, viaggiano alla velocità con cui viaggia la porcheria, e dunque potrebbe essere necessario un po' di tempo prima di liberarsene.

Ho lanciato questa sfida a migliaia di individui, e sono stato travolto dalla quantità di riscontri positivi di persone che hanno dichiarato come questo piccolissimo esercizio abbia trasformato la loro vita. Vi assicuro che vi stupirete di quanto sarà bella la vostra vita quando smetterete di lamentarvi, e quindi finirete di attrarre porcherie nella vostra esistenza. Se in passato siete stati delle persone che si lamentavano, per il momento non pensate di attrarre il successo. Nella maggior parte dei casi, il solo fatto di essere

diventati "neutrali" sarebbe già un ottimo inizio!

Il biasimo, la giustificazione e la lamentela sono come le pillole. Non servono ad altro che a ridurre lo stress; essi alleviano lo stress da fallimento. Provate a pensarci. Se in un senso o in un altro una persona non fallisce, avrebbe forse bisogno di biasimare, giustificarsi o lamentarsi? La risposta ovvia è no.

D'ora in poi, appena vi accorgete che state ricorrendo massicciamente al biasimo, alla giustificazione e alla lamentela, smettete subito e desistete. Ricordatevi che state creando la vostra vita e che in ogni momento attirerete nella vostra esistenza sia il successo che le schifezze. È fondamentale che scegliate i pensieri e le parole con saggezza.

A questo punto, potete sentire uno dei segreti più grandi del mondo. Siete pronti? Leggete con attenzione: non esistono vittime davvero ricche! Avete capito? Lo ripeto: non esistono vittime davvero ricche. D'altronde chi starebbe ad ascoltarle? «Oh, oh, c'è un graffio sul mio yacht». Chiunque risponderebbe: «E chi se ne importa...»

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Non esistono vittime davvero ricche!

D'altro canto, fare le vittime ha decisamente i suoi vantaggi. Che cosa ottengono le persone che si comportano così? Ottengono attenzione. È importante l'attenzione? Potete scommetterci. In un modo o nell'altro, è ciò per cui vivono quasi tutti; e il motivo per cui la gente vive per attirare l'attenzione su di sé è che ha commesso un errore decisivo. È lo stesso errore che praticamente abbiamo commesso tutti: abbiamo confuso l'attenzione con l'amore.

Credetemi, è praticamente impossibile essere davvero felici e avere successo quando si ricerca costantemente l'attenzione; perché quando si vuole attenzione si è alla mercé degli altri, e di solito si finisce per diventare degli individui compiacenti che mendicano l'approvazione altrui. Cercare di attirare l'attenzione su di sé costituisce un problema anche perché si è indotti a fare delle cose insensate pur di riuscirci. È fondamentale scindere l'attenzione dall'amore per tutta una serie di motivi.

Prima di tutto, avrete più successo; in secondo luogo, sarete più felici; e, terzo, potrete trovare il "vero" amore della vostra vita. Nella maggior parte dei casi, le persone che confondono l'amore con l'attenzione non si amano reciprocamente nel vero senso spirituale della parola. Molte coppie si amano essenzialmente a partire dal proprio ego; in altre parole: «Amo quello che fai per me». Si tratta dunque di un rapporto che, in realtà, è individualistico e non riguarda l'altra persona o, quantomeno, entrambe le persone.

Separando l'attenzione che si attrae su di sé dall'amore, sarete liberi di amare l'altro per quello che è e non per quello che egli fa per voi.

Ora, ho detto che non esistono vittime ricche. Dunque, pur di continuare a fare la vittima, chi cerca di attrarre l'attenzione su di sé, sta molto attento a non diventare mai ricco.

È giunto il momento di decidere. Potete essere una vittima oppure essere ricchi, ma non potete essere entrambi. Ascoltatemi bene! Ogni volta, e intendo ogni volta che biasimate

gli altri, vi giustificate, o vi lamentate, vi tagliate la gola, finanziariamente parlando. Certamente sarebbe bello usare una metafora più gentile e cortese, ma sarebbe del tutto fuori luogo. In questo momento non sono propenso a gentilezze né a cortesie. Ciò che mi interessa è aiutarvi a capire il male che vi state facendo. Più avanti, quando sarete ricchi, potremo essere maggiormente gentili e cortesi, d'accordo?

È ora che riprendiate possesso della vostra forza e della vostra conoscenza, che creiate tutto quello che esiste nella vostra vita e tutto quello che in essa non c'è. Rendetevi conto che siete voi a generare la vostra ricchezza, la vostra mancanza di ricchezza, e ogni condizione che sta fra l'una e l'altra.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Sono io che creo il livello esatto del mio successo finanziario!»

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Ogni volta che vi sorprendete a biasimare qualcuno, a giustificarvi o a lamentarvi, puntatevi il dito indice contro il collo, come se fosse una pistola, per ricordarvi che vi state tagliando la gola, finanziariamente parlando. Lo ripeto: anche se questo potrà sembrarvi un po' crudo, non è più crudo di quello che fate a voi stessi quando biasimate gli altri, vi giustificate o vi lamentate, e alla fine servirà a ridurre queste vostre abitudini distruttive.

2. Fate una "relazione". Al termine di ogni giornata annotatevi una cosa che è andata bene e una che è andata male.

Poi scrivete la risposta alla seguente domanda: «Come ho creato ciascuna di queste situazioni?» Se sono coinvolte altre persone, chiedetevi: «Che ruolo ho avuto nel creare ciascuna di queste situazioni?» Questo esercizio vi responsabilizzerà nei confronti della vostra vita e vi renderà consapevoli delle strategie che stanno funzionando a vostro favore e di quelle che, invece, non funzionano.

Un premio speciale: andate su **www.millionairemindbook.com** e cliccate su "free book bonuses" per ricevere gratuitamente i "promemoria delle azioni" della Mente Milionaria.

Il file della ricchezza n. 2

I ricchi giocano al gioco dei soldi per vincere. I poveri giocano al gioco dei soldi per non perdere.

I poveri giocano al gioco dei soldi stando sulla difensiva anziché andando all'attacco. Permettetemi una domanda: se vi trovaste a praticare qualsiasi sport o qualsiasi gioco stando rigorosamente in difesa, quante sono le probabilità che vinciate? Quasi tutti concorderebbero nel dire che sarebbero scarse o nulle.

Eppure la maggior parte della gente partecipa al gioco dei soldi esattamente così: la sua preoccupazione principale sono la sopravvivenza e la sicurezza, e non la creazione di

ricchezza e abbondanza. Qual è, dunque, il vostro scopo? Qual è il vostro obiettivo? Quali sono le vostre vere intenzioni?

L'obiettivo delle persone veramente ricche è avere molta ricchezza e abbondanza: non qualche soldo, bensì molto denaro. Qual è, dunque, il grande obiettivo delle persone povere? «Avere soldi a sufficienza per pagare le bollette... e farlo con puntualità sarebbe già un miracolo!» Permettetemi di ricordarvi nuovamente il potere dell'intenzione; se la vostra intenzione è avere soldi a sufficienza per pagare le bollette, è proprio questo ciò che otterrete: avere esattamente i soldi a sufficienza per pagare le bollette e non un soldo di più.

Le persone del ceto medio, almeno, fanno un passo in più... peccato che sia un passettino. Il loro grande obiettivo nella vita si riassume nella parola che preferiscono in assoluto: essere "a proprio agio". Mi dispiace dovervelo dire, ma c'è una differenza abissale fra essere a proprio agio ed essere ricchi.

Devo riconoscere che non ne sono sempre stato consapevole. Ad ogni buon conto, uno dei motivi per cui ritengo di avere il diritto anche solo di scrivere questo libro è che mi sono trovato su tutti e tre i lati della proverbiale palizzata. Sono stato senza il becco di un quattrino, tanto da chiedere in prestito un dollaro per fare benzina con la macchina. Ma permettetemi di chiarire una cosa: in primo luogo, quella non era la mia macchina; in secondo luogo, quel dollaro era composto da 4 monete da 25 centesimi. Sapete quanto è imbarazzante per un adulto pagare la benzina dell'auto con 4 monete da 25 centesimi? Il ragazzino che era alla pompa mi ha guardato come se fossi stato uno scassinatore di distributori automatici, poi ha scosso la testa e si è messo a ridere. Non so se potete capire, ma quello è stato decisamente uno dei momenti finanziari più difficili e, purtroppo, non l'unico.

Una volta prese in mano le redini, sono stato promosso al livello di "non avere problemi". È bello non avere problemi. Almeno potevo andare in ristoranti decenti, di tanto in tanto. Ma il pollo era praticamente tutto quello che potevo ordinare. Ora, non c'è niente di male riguardo al pollo, se è quello che si vuole veramente. Tuttavia, spesso non è così.

In realtà, chi ha raggiunto il mero livello in cui "non si hanno problemi" di carattere finanziario, di solito, sceglie i piatti in base a quello che vede sul lato destro del menù, ossia il prezzo. «Che cosa vorresti a cena, caro?» «Prendo il piatto da 7,95 dollari. Vediamo che cos'è. Sorpresa, sorpresa: è un piatto di pollo», per la ventesima volta questa settimana!

Quando "non avete problemi" finanziari, non osate arrivare con lo sguardo in fondo al menù, perché, se lo faceste, potreste scontrarvi con le parole più temute del dizionario della classe media: menù à la carte! E anche se foste curiosi, non chiedereste mai qual è in vero il prezzo. Prima di tutto, perché sapete che non potete permettervelo. Secondariamente, perché è tremendamente imbarazzante sapere che il cameriere non vi crede quando vi dice che il piatto costa 49 dollari escluso il contorno e voi commentate: «Sa, non so perché, ma stasera ho una voglia matta di pollo!»

Quanto a me, devo dire che, personalmente, una delle cose più belle insite nell'essere ricco è che non devo più guardare i prezzi sul menù. Mangio esattamente quello che

voglio senza preoccuparmi del prezzo. Vi assicuro che non lo facevo quando ero al verde o "non avevo problemi".

Riassumendo: se il vostro obiettivo è quello di arrivare a non avere problemi, le possibilità di diventare ricchi sono pari a zero; ma se il vostro obiettivo è quello di diventare ricchi, avrete la possibilità non soltanto di non avere problemi, ma addirittura di essere benestanti.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Se il vostro obiettivo è quello di arrivare a non avere problemi,
le possibilità di diventare ricchi sono pari a zero;
ma se il vostro obiettivo è quello di diventare ricchi,
avrete la possibilità non soltanto di non avere problemi,
ma addirittura di essere benestanti.

Uno dei principi che insegnamo nei nostri programmi è il seguente: «Se mirate alle stelle, colpirete almeno la luna». Le persone povere non mirano nemmeno al soffitto di casa, e poi si chiedono perché non hanno successo. Beh, loro si limitano a scoprirlo. Voi, invece, ottenete quello che volete veramente. Se volete diventare ricchi, il vostro stesso obiettivo deve essere ricco. Ciò non significa avere soldi a sufficienza per pagare le bollette, e nemmeno avere soldi a sufficienza per non avere problemi. Essere ricchi significa essere ricchi!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...
«Il mio obiettivo è quello di diventare milionario e anche di più!»
Toccatevi la testa e dite...
«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Scrivete due obiettivi finanziari che dimostrino la vostra volontà di creare abbondanza, non mediocrità o povertà. Scrivete degli obiettivi che siano "giocare per vincere" per il vostro:
   a. reddito annuo
   b. patrimonio netto

Fate in modo che questi obiettivi siano raggiungibili in un arco di tempo realistico, ma ricordatevi anche di "mirare alle stelle".

2. Andate in un ristorante di alto livello e ordinate un piatto "à la carte" senza chiedere il prezzo (se la disponibilità è ristretta, potete condividere il costo con altri).
   P.S. Niente pollo!

Il file della ricchezza n. 3

I ricchi si impegnano ad essere ricchi.
I poveri vogliono essere ricchi.

Chiedete alla maggior parte della gente se vuole essere ricca e vi guarderà come se

foste dei pazzi. «Certo che voglio essere ricco», vi risponderebbe. In realtà, però, non tutti vogliono veramente essere ricchi. Perché? Perché nella loro mente subcosciente ci sono molti file della ricchezza negativi, che li inducono a pensare che ci sia qualcosa di sbagliato nell'essere ricchi.

Nel nostro Corso Intensivo di Millionaire Mind, una delle domande che poniamo ai partecipanti è: «Quali sono alcuni possibili aspetti negativi dell'essere ricchi o che insorgono quando si cerca di diventare ricchi?»

Ecco che cosa hanno da dire al riguardo alcuni individui, e vedete se vi riconoscete in qualcuna di queste osservazioni.

«E se raggiungo la ricchezza e poi la perdo? Per me sarebbe un vero fallimento».

«Non saprei mai se piaccio alla gente per quello che sono o per i miei soldi».

«Mi troverei nella fascia fiscale di reddito più alta e dovrei versare allo stato metà del mio denaro».

«Comporta troppa fatica».

«Potrei rimetterci la salute nel tentativo di diventare ricco».

«I miei amici e i miei famigliari mi direbbero: "Chi credi di essere?" E mi criticherebbero».

«Vorrebbero tutti un contributo economico».

«Potrei essere rapinato».

«I miei figli potrebbero essere rapiti».

«Troppa responsabilità. Dovrei gestire tutti quei soldi. Dovrei davvero intendermi di investimenti, preoccuparmi delle strategie fiscali e del modo in cui tutelare il mio patrimonio, e rivolgermi a costosi commercialisti e avvocati. Che scocciatura...!»

E così via...

Come ho detto prima, ognuno di noi ha un file della ricchezza dentro il contenitore che chiamiamo mente. Questo file contiene le nostre convinzioni personali, fra cui il motivo per cui essere ricchi è meraviglioso. Tuttavia, nel file di molti individui ci sono delle informazioni che spiegano perché essere ricchi potrebbe non essere così meraviglioso; e ciò significa che esse hanno dei messaggi interni confusi circa la ricchezza. Una parte di questi messaggi sostiene con spensieratezza: «Avere più soldi renderà la vita più piacevole». Tuttavia, c'è un'altra parte che grida: «Sì, ma dovrò sgobbare da mattina a sera! Che divertimento c'è?» Una parte dice: «Potrò girare il mondo». Poi l'altra parte trilla: «Sì, e tutti al mondo vorranno un contributo economico». Questo insieme di messaggi sembra innocuo, in realtà è una delle ragioni principali per cui gran parte della gente non diventa mai ricca.

Potete vederla in questo modo: l'universo, che è un altro modo di definire il "potere superiore", è simile a un grande ufficio postale. Esso vi consegna in continuazione persone, avvenimenti e cose. Voi "ordinate" quello che ottenete inviando nell'universo dei messaggi pieni di energia che si basano sulle vostre convinzioni fondamentali. Ancora una volta, in virtù della Legge dell'Attrazione l'universo farà del suo meglio per darvi una risposta positiva e sostenervi. Tuttavia, se nel vostro file ci sono dei messaggi contrastanti, l'universo non riuscirà a capire quello che volete.

Prima l'universo vi sente dichiarare che volete essere ricchi, e inizia a inviarvi delle

opportunità per diventare tali; poi vi sente dire: «I ricchi sono avidi», e allora inizia ad aiutarvi affinché non abbiate molti soldi. Tuttavia, in un secondo tempo riflettete che «avere molti soldi rende la vita molto più piacevole»; a questo punto il povero universo, stordito e confuso, riprende nuovamente a inviarvi delle opportunità per ottenere più denaro. Il giorno seguente siete in uno stato d'animo privo di ispirazione e pensate: «I soldi non sono poi così importanti». Alla fine l'universo, frustrato, grida: «Deciditi una buona volta! Mente mutevole, fammi sapere quello che vuoi e te lo farò avere!»

La ragione principale per cui la gente non ottiene ciò che vuole è che non sa che cosa vuole. I ricchi sanno perfettamente che quello che vogliono è la ricchezza; sono irremovibili nel loro desiderio e mettono tutto il loro impegno nel realizzarlo. Sono disposti a fare qualsiasi cosa, purché sia legale, morale ed etica, pur di raggiungere la ricchezza. I ricchi non inviano messaggi confusi all'universo. I poveri sì.

(A proposito, quando leggerete quest'ultimo paragrafo, se una vocina nella vostra testa dicesse qualcosa del genere: «Ai ricchi non interessa se è legale, morale o etico», leggere questo libro farà certamente al caso vostro. Scoprirete presto com'è dannoso quel modo di pensare).

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
La ragione principale per cui la gente
non ottiene ciò che vuole è che non sa che cosa vuole.

Le persone povere hanno molte buone ragioni per credere che diventare o essere veramente ricchi possa essere un problema. Di conseguenza, non sono del tutto sicure di voler davvero essere ricche. Il messaggio che trasmettono all'universo è confuso; il messaggio che trasmettono agli altri è confuso. A che cosa, dunque, è dovuta tutta questa confusione? Al fatto che il messaggio che inviano a loro stesse è confuso.

In precedenza, abbiamo parlato del potere delle intenzioni. So che può essere difficile da credere, ma si ottiene sempre ciò che si vuole, quello che inconsciamente si vuole, non quello che si dice di volere. Lo potreste negare con enfasi e rispondere: «È una follia! Per quale motivo dovrei dibattermi?» E la domanda che vi rivolgo è la stessa: «Non lo so. Per quale motivo dovreste dibattervi?»

Se volete scoprire il motivo, vi invito a partecipare al Corso Intensivo di Millionaire Mind, dove scoprirete qual il vostro modello di denaro e la risposta emergerà in tutta la sua evidenza. Per dirla senza tanti mezzi termini: se non raggiungete la ricchezza che dite di desiderare, molto probabilmente, in primo luogo, a livello inconscio non volete veramente essere ricchi, o, in secondo luogo, non siete disposti a fare ciò che è necessario per arrivarci.

Facciamo un'analisi più approfondita. In realtà ci sono tre livelli del così detto volere. Il primo è: «Voglio essere ricco». C'è un altro modo di dirlo: «Se mi capita lo accetto». Volere soltanto è inutile. Vi siete accorti che volere non conduce necessariamente ad "avere"? Notate, inoltre, che volere senza avere comporta volere di più. Il volere diventa un'abitudine e conduce solo a se stesso, creando un circolo perfetto che non porta da nessuna parte. La ricchezza non scaturisce semplicemente dal fatto di essere voluta. Come si fa a sapere che tutto questo è vero? Semplicemente osservando la realtà: ci

sono miliardi di persone che vogliono essere ricchi, ma pochi lo sono.

Il secondo livello del volere è: «Scelgo di essere ricco». Ciò implica la decisione di diventare ricco. Nella scelta è insita un'energia molto più forte che ben si accompagna con la responsabilità di creare quella realtà. La parola decisione deriva dall'espressione latina decidere, che significa «eliminare ogni altra alternativa». Scegliere è meglio, ma non è la soluzione migliore.

Il terzo livello del volere è: «Mi impegno a diventare ricco». La definizione della parola impegno è: «dedicarsi senza riserve»; il che significa non trattenere nulla, dare il 100% di tutto quello che si ha per raggiungere la ricchezza, essere disposto a fare qualsiasi cosa prendendo tutto il tempo necessario. Questa è la strada del guerriero. Non ci sono scuse, né se, né ma, né forse; e il fallimento non è un'alternativa. La strada del guerriero è semplice: «O sarò ricco, o morirò nel tentativo di diventarlo».

«Mi impegno a essere ricco». Cercate di ripeterlo a voi stessi... Che effetto vi fa? Per alcuni sembra una prospettiva incoraggiante, per altri deprimente.

La maggior parte della gente non si impegnerebbe mai veramente a diventare ricca. Se chiedete: «Saresti disposto a scommettere che fra dieci anni sarai ricco?» in molti vi risponderebbero: «Assolutamente no!» Questa è la differenza tra i ricchi e i poveri. È proprio perché non si impegnano veramente a diventare ricchi, che non lo sono e probabilmente non lo saranno mai.

Qualcuno potrebbe osservare: «Harv? Di cosa stai parlando? Mi sto facendo il mazzo, ce la sto mettendo davvero tutta: è evidente che sono impegnato a diventare ricco». E io risponderei: «Il fatto che tu ci stia provando non ha grande importanza. La definizione di impegno è dedicarsi senza riserva». La parola chiave è senza riserva, ossia mettercela tutta, dedicare tutto quello che avete. Molti individui di mia conoscenza che non hanno successo sul piano finanziario pongono dei limiti circa quello che sono disposti a fare, a rischiare e a sacrificare. Benché si ritengano pronti a fare tutto il necessario, dopo una serie di domande più approfondite, scopro sempre che in realtà pongono molte condizioni circa quello che sono disponibili a fare e a non fare pur di avere successo!

Non mi piace affatto dovervi dire questo, ma diventare ricchi non è una passeggiata, e chiunque sostenga il contrario o la sa più lunga di me, oppure non è un campione di onestà. Secondo la mia esperienza, per diventare ricchi occorre concentrarsi, avere coraggio, conoscenza, competenza, impiegare il 100% dei propri sforzi, avere un atteggiamento incrollabile e, naturalmente, una mentalità orientata alla ricchezza. Occorre inoltre credere nel profondo del nostro cuore che possiamo creare ricchezza e che ce la meritiamo senza ombra di dubbio. Ancora una volta, ciò significa che senza un impegno profondo e totale nel creare ricchezza, non ci sono possibilità di successo.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Senza un impegno profondo e totale nel creare ricchezza,
non ci sono possibilità di successo.

Siete disposti a lavorare sedici ore al giorno? I ricchi lo sono. Siete disposti a lavorare sette giorni alla settimana e a rinunciare alla maggior parte dei vostri weekend? I ricchi lo sono. Siete disposti a sacrificare famigliari ed amici, e a rinunciare ai vostri momenti di

svago e ai vostri hobby? I ricchi lo sono. Siete disposti a rischiare tutto il vostro tempo, le vostre energie e il vostro capitale iniziale senza alcuna garanzia di ritorno? I ricchi lo sono.

Per un certo periodo di tempo, auspicabilmente breve ma spesso lungo, le persone ricche sono pronte e disposte a fare tutto quanto detto sopra. E voi?

Potreste essere fortunati e in tal caso non dovrete lavorare a lungo o con particolare impegno, né dovrete sacrificare nulla. È lecito desiderare che le cose vadano così, ma io personalmente non ci farei conto. Lo sottolineo di nuovo: le persone ricche ce la mettono tutta pur di fare il necessario. Fine del discorso.

È comunque interessante notare che se ci metterete davvero il vostro impegno, l'universo si chinerà su di voi per sostenervi. Una delle mie pagine preferite è stata scritta da un esploratore di nome W.H. Murray durante una delle prime spedizioni sull'Himalaya:

> Fino a quando non ci si impegna, prevale l'esitazione, la possibilità di ritirarsi. E c'è sempre la mancanza di efficacia. Per quanto riguarda tutte le azioni dettate dall'iniziativa (e dalla creazione), esiste una sola semplice verità, la cui ignoranza uccide infinite idee e programmi splendidi: il fatto che nel momento in cui ci si impegna in modo definitivo, anche la provvidenza si muove. Un flusso di avvenimenti scaturisce dalla decisione presa, facendo sorgere a proprio favore ogni tipo di fatti, incontri e aiuti concreti imprevisti, che nessuno avrebbe sognato di poter trovare sulla propria strada.

In altre parole, l'universo vi verrà in soccorso, vi guiderà, vi sosterrà, e compirà persino dei miracoli per voi. Ma prima di tutto dovete impegnarvi!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Mi impegno a diventare ricco».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Stilate un breve paragrafo dove indicate con precisione perché creare ricchezza è importante per voi. Siate precisi.
2. Incontratevi con un amico o un famigliare disposto a sostenervi. Ditegli che intendete evocare il potere del coinvolgimento allo scopo di ottenere maggiore successo. Mettetevi la mano sul cuore, guardate la persona negli occhi e ripetete la seguente affermazione:

   «Io, _____ [il vostro nome], con la presente mi impegno davvero a diventare milionario o plurimilionario entro il _____ [data]».

   Chiedete al vostro compagno di dire: «Ti credo».

   Poi rispondete: «Grazie».

   P.S.: Per rafforzare il vostro impegno, vi invito a rinnovare il vostro coinvolgimento direttamente con me sul sito **www.millionairemindbook.com** da cui successivamente potrete stampare la vostra dichiarazione di impegno e appenderla alla parete.

   P.P.S.: Verificate il vostro stato d'animo prima e dopo la promessa di impegno. Se provate un senso di libertà, significa che siete sulla strada che fa per voi. Se avvertite una leggera punta di paura, significa, anche in questo caso, che siete sulla strada giusta. Se non vi siete preoccupati di farlo, siete ancora nella posizione di chi «non è disponibile a fare tutto il necessario» o di chi «non è disposto a fare nulla di tutte

queste sciocchezze». Comunque sia, permettetemi di ricordarvi che è la vostra strada che vi ha condotto esattamente dove vi trovate ora.

Il file della ricchezza n. 4

Le persone ricche pensano in grande.
Le persone povere pensano in piccolo.

Tempo fa avevamo un formatore dei nostri corsi che è passato da un patrimonio netto di 250.000 dollari a più di 600 milioni di dollari in soli tre anni. Quando gli domandavano quale fosse il suo segreto rispondeva: «È cambiato tutto nel momento in cui ho iniziato a pensare in grande». Vi rimando alla Legge del Reddito, secondo la quale: «Sarete remunerati in modo direttamente proporzionale al valore che apportate in base al mercato».

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
La Legge del Reddito: Sarete remunerati in modo direttamente proporzionale al valore che apportate in base al mercato.

La parola chiave è valore. È importante sapere che sono quattro i fattori che determinano il vostro valore sul mercato: l'offerta, la domanda, la qualità e la quantità. Nella mia esperienza, il fattore che rappresenta la sfida maggiore nella gran parte dei casi è la quantità. Il fattore quantità indica semplicemente quanto valore portate effettivamente sul mercato.

Un altro modo di stabilirlo è sapere quante persone effettivamente servite o su cui esercitate un'influenza.

Nella mia attività, per esempio, alcuni formatori preferiscono insegnare a piccoli gruppi di venti persone alla volta, altri si sentono a loro agio con cento partecipanti in aula, alcuni con un pubblico di cinquecento persone, e altri ancora amano un pubblico di un migliaio, cinquemila o più persone. Esiste una differenza di reddito tra questi formatori? Fareste meglio a pensare di sì!

Prendete in considerazione l'attività del network marketing. Esiste una differenza di reddito fra chi ha dieci persone alle sue dipendenze e chi ne ha diecimila? Direi di sì!

All'inizio di questo libro, ho menzionato il fatto di essere stato il titolare di una catena di negozi di vendita al dettaglio di articoli per il fitness. A partire dal momento in cui ho considerato la possibilità di intraprendere questa attività, la mia intenzione è stata quella di avere cento negozi di successo e influenzare decine di migliaia di persone.

D'altro canto la mia concorrente, che era partita sei mesi dopo di me, era intenzionata ad avere un unico negozio di successo. Conclusione? Lei guadagnava discretamente. Io sono diventato ricco!

In che modo volete vivere la vostra vita? In che modo volete partecipare a questo gioco? Volete giocare in grandi o in piccole squadre, in quelle più importanti o in quelle meno conosciute? Intendete giocare alla grande o in piccolo? La scelta è vostra.

La maggior parte della gente sceglie di giocare in piccolo. Perché? Prima di tutto, perché

ha paura. Ha una paura matta di fallire, e il successo la spaventa ancora di più. In secondo luogo, le persone giocano in piccolo perché si sentono piccole. Immeritevoli. Non si sentono così brave o importanti da operare dei cambiamenti profondi nella vita altrui.

Ascoltate, però: la vostra vita non riguarda solo voi, serve anche per contribuire al bene altrui. Consiste nel vivere nel rispetto della vostra missione e della ragione per cui siete qui, su questa terra, in questo momento, aggiungendo al mondo il vostro pezzo del puzzle. La maggior parte degli individui è talmente irretita dal proprio ego, che ogni cosa ruota intorno a loro, loro e ancora loro. Ma se volete essere ricchi nel senso più vero della parola, la vostra esistenza non può ruotare solo ed esclusivamente intorno a voi: deve accrescere il valore anche della vita altrui.

Buckminster Fuller, uno dei più grandi inventori e filosofi del nostro tempo, ha detto: «Lo scopo della nostra vita è quello di accrescere il valore delle persone di questa generazione e di quelle che seguiranno».

Ognuno di noi viene al mondo con delle doti naturali, che gli permettono di svolgere con naturalezza e bravura una serie di cose. Questi doni ci sono stati dati per una ragione: perché li usiamo e li condividiamo con gli altri. Gli studi hanno dimostrato che le persone più felici sono quelle che usano appieno le loro doti naturali. Una parte della missione della vostra vita, allora, deve consistere nel condividere le vostre doti e il vostro valore con quante più persone possibili. Questo significa giocare alla grande.

Conoscete la definizione di imprenditore? La definizione che utilizziamo noi, nei nostri programmi, è: «Chi risolve i problemi della gente contro un profitto». Proprio così: l'imprenditore non è altro che un "risolutore di problemi".

Vi pongo quindi la seguente domanda: sareste disposti a risolvere dei problemi per un numero maggiore o minore di individui? Se rispondete "maggiore", allora dovrete iniziare a pensare alla grande e decidere di aiutare un numero enorme di persone, migliaia, anche milioni. Un effetto secondario che otterrete è che più persone aiuterete, "più ricchi" diventerete a livello mentale, emozionale, spirituale, e sicuramente finanziario.

Non cadete nell'errore: ciascuno su questo pianeta ha una missione. Se in questo momento siete vivi, c'è una ragione. A Richard Bach, nel suo libro Il gabbiano Jonathan Livingston[2] viene chiesto: «Come farò a sapere quando avrò terminato la mia missione?» La risposta? «Se stai ancora respirando, significa che non hai finito».

Ho incontrato troppe persone che non compiono il loro lavoro, che non adempiono al loro dovere, o dharma, come si dice in sanscrito. Vedo troppe persone che giocano troppo in piccolo, e troppi individui che si lasciano guidare dal loro ego dominato dalla paura. Il risultato è che c'è troppa gente che non vive appieno secondo le proprie potenzialità, sia per quanto riguarda la propria vita che per il contributo da destinare agli altri.

Per riassumere: Se non lo fai tu, chi lo fa?

Lo sottolineo nuovamente: ciascuno di noi ha un suo straordinario obiettivo. Può darsi che siate degli investitori immobiliari e che compriate delle proprietà per riaffittarle, guadagnando sul flusso di denaro e sulla rivalutazione. Ebbene: qual è la vostra missione? Come riuscite ad aiutare gli altri? Ci sono delle buone possibilità che accresciate il valore della vostra comunità aiutando le famiglie a trovare un'abitazione a un costo accessibile, cosa, diversamente, difficile. Ora, il problema è stabilire quante

famiglie e quante persone potete assistere. Siete disposti ad aiutarne dieci invece di una, venti invece di dieci, cento invece di venti? È questo ciò che intendo quando dico "giocare alla grande".

L'autrice Marianne Williamson, nel suo meraviglioso libro intitolato Ritorno all'amore[3], lo dice con queste parole:

> Sei una creatura di Dio. Se giochi in piccolo, ciò non serve al mondo. Non c'è niente di illuminato nel rimpicciolirsi perché la gente intorno a te non si senta insicura. Siamo tutti fatti per emanare luce, come fanno i bambini. Siamo nati per manifestare la gloria di Dio che è in noi. Essa non esiste solo in alcuni, è presente in tutti; e quando lasciamo brillare la nostra luce, inconsapevolmente permettiamo agli altri di fare lo stesso. Quando ci liberiamo dalle nostre paure, la nostra presenza libera automaticamente gli altri.

Il mondo non ha bisogno di ulteriori persone che giochino in piccolo. È giunto il momento di smettere di nascondersi e di iniziare a venire allo scoperto. È finito il tempo del bisogno, bisogna incominciare a condurre il gioco. È il momento di condividere le vostre doti con gli altri, invece di accumularle fingendo che non esistano. È ora di cominciare il gioco della vita "alla grande".

Alla fine, un pensiero limitato e delle azioni ridotte conducono al fallimento e alla mancata realizzazione di se stessi. Pensare in grande e agire in grande portano sia ai soldi che al significato della propria esistenza. A voi resta la scelta!

La storia del successo di Jim Rosemary

Da: Jim Rosemary
A: T. Harv Eker

Se qualcuno mi avesse detto che avrei raddoppiato le mie entrate e, simultaneamente, il mio tempo libero, avrei detto che non era possibile. Ma è esattamente ciò che è successo.

In un anno la nostra attività è cresciuta del 175%, e nello stesso anno siamo andati in ferie per ben sette settimane (molte delle quali trascorse frequentando i Corsi supplementari Peak Potentials)! È sorprendente se si tiene in considerazione che nei cinque anni precedenti abbiamo registrato una crescita minima e abbiamo preso a malapena due settimane di riposo all'anno.

Dopo aver conosciuto Harv Eker e avere partecipato ai seminari della Peak Potentials, ho acquisito una conoscenza più approfondita di me stesso e un maggiore apprezzamento per la ricchezza della mia vita. Il rapporto con mia moglie e i miei figli ne è risultato infinitamente valorizzato. Ora vedo più opportunità di quanto non pensassi. Sento di essere veramente sulla strada giusta verso il successo sotto ogni punto di vista.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Penso in grande! Ho deciso di aiutare migliaia e migliaia di persone!»

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Scrivete quali pensate siano le vostri "doti naturali". Sono le cose nelle quali siete sempre stati naturalmente bravi. Scrivete anche come e dove potete utilizzare

maggiormente questi doni nella vostra vita, specialmente in quella lavorativa.

2. Scrivete o riflettete insieme a un gruppo di persone circa il modo di risolvere i problemi di dieci volte il numero delle persone attualmente coinvolte nel vostro lavoro o nella vostra attività. Suggerite almeno tre strategie diverse. Pensate alla "leva".

Il file della ricchezza n. 5

Le persone ricche si concentrano sulle opportunità. Le persone povere si concentrano sugli ostacoli.

Le persone ricche vedono le opportunità. Quelle povere vedono gli ostacoli. I ricchi vedono la potenziale crescita; i poveri la potenziale perdita. I ricchi si concentrano sul compenso, i poveri sui rischi.

Si riassume tutto in una domanda vecchia come il mondo: «Il bicchiere è mezzo vuoto o mezzo pieno?» Qui non stiamo parlando di pensiero positivo, bensì della vostra prospettiva abituale del mondo. I poveri fanno delle scelte in base ai loro timori. La loro mente scruta sempre in cerca di quello che non va o che potrebbe non andare bene in qualsiasi situazione. La loro mentalità dominante è: «E se poi non funziona?» o, più spesso: «Non funzionerà».

Le persone della classe media sono leggermente più ottimiste. La loro mentalità è: «Spero proprio che funzioni».

Le persone ricche, come abbiamo detto in precedenza, si assumono la responsabilità dei risultati della loro vita e agiscono in base alla mentalità «funzionerà perché lo farò funzionare».

I ricchi si aspettano il successo. Hanno fiducia nelle proprie capacità, nella propria creatività e ritengono che, se le cose dovessero andar male, troveranno comunque un altro modo di avere successo.

Generalmente, maggiore è il compenso, maggiore è il rischio. Le persone ricche sono disposte a correre dei rischi perché vedono costantemente delle opportunità. Esse credono che, qualora una situazione precipiti, potranno sempre riavere i loro soldi.

Le persone povere, d'altro canto, si aspettano il fallimento. Non hanno fiducia in se stesse e nelle proprie capacità. I poveri credono che, se le cose dovessero andare male, sarebbe una catastrofe; e dato che vedono sempre e solo gli ostacoli, solitamente non sono disposti a correre dei rischi. Ma senza rischi non esiste compenso.

Per l'esattezza, essere disposti a rischiare non significa necessariamente essere disposti a perdere. Le persone ricche corrono rischi ponderati. Ciò significa che fanno delle ricerche, prendono ogni precauzione e decidono sulla base di informazioni e fatti certi. I ricchi impiegano un'eternità per raccogliere informazioni? Niente affatto. Fanno quello che possono nel più breve tempo possibile, poi prendono una decisione ponderata circa il fatto di intraprendere o meno un progetto.

Anche se le persone povere affermano di prepararsi in vista di un'opportunità, di solito temporeggiano. Sono spaventate da morire, sono titubanti ed esitano per settimane, mesi e anche anni, tanto che alla fine l'opportunità svanisce. Dopodiché si giustificano

dicendo: «Mi stavo preparando». Certamente, ma mentre si "stavano preparando", il ricco fa in tempo a entrare nell'iniziativa e ad uscirne dopo averne tratto, ancora una volta, un monte di soldi.

So che quello che sto per dire può sembrare un po' strano, se si considera quanto io apprezzi l'assunzione di responsabilità. Tuttavia credo che, per certi versi, quello che molte persone definiscono "fortuna" sia associato alla ricchezza, o, se è per questo, al fatto di avere successo in ogni cosa.

Nel calcio potrebbe essere il giocatore della squadra avversaria che perde la palla nella vostra metà campo a meno di un minuto dalla fine, permettendo alla vostra squadra di vincere la partita. Nel golf potrebbe trattarsi di un colpo vagante che colpisce un albero al di fuori dalla riga di campo e rimbalza sul prato, a soli sette centimetri dalla buca.

Negli affari quante volte avete sentito dire di qualcuno che mette un po' di soldi in un terreno in un posto sperduto chissà dove, e poi dieci anni dopo un gruppo immobiliare decide di edificare un centro commerciale o uno stabile per uffici proprio su quel terreno? Quell'investitore diventa ricco. Si è trattato di una brillante mossa da parte sua o di pura e semplice fortuna? A mio parere un po' di entrambi.

Il punto, però, è che non avrete mai nessuna fortuna, o qualsiasi altra cosa per cui valga la pena, se non intraprendete una qualche azione. Per avere successo finanziariamente parlando, dovete fare qualcosa, comprare qualcosa, o avviare qualcosa; e quando intraprendete qualcosa di questo tipo, è la fortuna, o è l'universo, o un potere superiore che vi sostiene nelle sue vie miracolose per aver avuto il coraggio e l'impegno di agire? Per quanto mi riguarda, non se lo chiede nessuno: accade e tanto basta!

Un altro principio fondamentale, e pertinente, è che la gente ricca si concentra su quello che vuole, mentre la gente povera si concentra su quello che non vuole. Lo ricordo di nuovo: la legge universale sostiene che «ciò su cui ci concentriamo si espande». I ricchi si concentrano su tutto ciò che rappresenta un'opportunità, e le opportunità per loro sono numerose. Il problema più rilevante, nel loro caso, è gestire tutte le possibili fonti di guadagno che essi vedono. D'altro canto, i poveri si concentrano sugli ostacoli presenti in ogni cosa li circondi; per loro, gli ostacoli abbondano e il problema maggiore è gestire tutti gli incredibili ostacoli che queste persone vedono.

È semplice. L'ambito su cui concentrate l'attenzione determina ciò che trovate nella vita. Concentratevi sulle opportunità ed è questo ciò che troverete. Concentratevi sugli ostacoli ed è questo ciò che troverete. Non sto dicendo di non curarsi dei problemi. Naturalmente, occorre affrontare i problemi appena si presentano, nel presente. Mantenete, tuttavia, lo sguardo fisso sul vostro obiettivo, e procedete con costanza verso il traguardo. Dedicate il vostro tempo e le vostre energie alla creazione di ciò che desiderate. Quando sorgono dei problemi, affrontateli, poi tornate a concentrarvi sul vostro obiettivo. La vita non si costruisce risolvendo i problemi. Non trascorrete tutto il vostro tempo a spegnere incendi. Chi lo fa retrocede! Spendete il vostro tempo pensando e agendo, avanzando con determinazione verso la meta.

Volete un consiglio semplice ma estremamente raro? Eccolo: se volete diventare ricchi, concentratevi sul fare, sul mantenere e sull'investire il vostro denaro. Se volete essere poveri, concentratevi su come spendere i vostri soldi. Potrete leggere tutti i libri e seguire

tutti i corsi del mondo sul successo, ma la questione si riassume né più né meno in questo. Ricordatevi che ciò su cui ci concentriamo si espande.

Le persone ricche sanno anche che non si possono mai avere prima tutte le informazioni. In uno dei nostri programmi, il Training del Guerriero della Luce, insegnamo ai partecipanti ad accedere alla loro forza interiore e ad avere successo a dispetto di tutto. In questo corso insegnamo un principio detto "Pronti, fuoco, mira!" Che significa? Preparati nel modo migliore nel minor tempo possibile; agisci; poi correggi il tiro lungo il cammino.

È una pazzia pensare di poter sapere tutto quello che potrebbe accadere in futuro. È un'illusione credere di poter essere pronti ad ogni circostanza che possa eventualmente presentarsi per proteggersi nei suoi confronti. Lo sapevate che non esistono linee rette nell'universo? La vita non scorre secondo linee perfettamente rette. Si muove come seguendo i meandri di un fiume. Spesso riusciamo a vedere solo fino alla prossima ansa, e solo dopo averla raggiunta potremo vedere più in là.

L'idea è quella di avventurarsi nel gioco con tutto ciò di cui disponiamo, da qualsiasi punto di partenza. È ciò che definisco addentrarsi nel corridoio. Anni fa, ad esempio, progettavo di aprire un bar pasticceria notturno a Fort Lauderdale in Florida. Condussi degli studi circa l'ubicazione, il mercato, e trovai il tipo di struttura che mi occorreva. Feci anche delle ricerche sui tipi di dolci, torte, gelati e caffè disponibili. Il primo grande problema che mi si presentò fu che ero molto ingrassato! Mangiare l'oggetto delle mie ricerche non serviva a molto. Mi posi dunque la seguente domanda: «Harv, quale sarebbe il modo migliore di esaminare questa attività?» Sentii quel tipo di nome Harv, che naturalmente era più brillante di me, rispondere: «Se vuoi veramente conoscere un'attività, devi entrarci. Non devi per forza essere subito proprietario di una società del settore: inoltrati nel corridoio trovando un lavoro in quel campo. Imparerai di più scopando in un ristorante e lavando i piatti che in anni di analisi condotte dall'esterno». (Vi avevo detto che quel tizio la sapeva lunga).

E così feci. Mi trovai un impiego al Mother Butler's Pie Shop. Vorrei potervi dire che riconobbero immediatamente il mio enorme talento e che mi assegnarono subito il ruolo di direttore generale. Purtroppo, però, per qualche motivo non videro né si interessarono alle mie doti di leader; quindi iniziai come aiuto cameriere. Proprio così, pulivo il pavimento e lavavo i piatti. Strano come funzioni la forza delle intenzioni, vero?

Forse penserete che dovetti mettere da parte il mio orgoglio, in realtà non l'ho mai pensata così. Ero in missione per apprendere il funzionamento di un'attività di pasticceria. Ero grato per quell'opportunità di imparare a spese di qualcun altro e racimolare qualche soldino, tanto per gradire.

Al lavoro, trascorrevo più tempo possibile scambiando due chiacchiere con il responsabile sulle entrate e sui profitti, controllando le scatole di merce per trovare i nomi dei fornitori, e aiutando il fornaio alle 4.00 del mattino per imparare a conoscere le attrezzature, gli ingredienti e i problemi che possono insorgere nella lavorazione.

Trascorsi così un'intera settimana, e probabilmente andavo piuttosto bene se una sera il responsabile mi fece sedere, mi offrì una fetta di torta (puah!) e mi promosse a... (rullo di tamburo, prego) cassiere! Ci pensai a lungo e intensamente, diciamo per un

nanosecondo, poi risposi: «Grazie, grazie molte ma non posso».

Per prima cosa, non avrei avuto modo di imparare molto stando incollato alla cassa. In secondo luogo, avevo già imparato quello che mi serviva. Missione compiuta!

Ecco che cosa intendo quando dico inoltrarsi nel "corridoio": entrare nel settore in cui si intende operare in futuro, inizialmente in qualsiasi veste. Questo è il modo di gran lunga migliore di conoscere un'attività, perché la si vede dall'interno. Inoltre, così facendo si possono stabilire i contatti di cui si ha bisogno, cosa che altrimenti non si potrebbe mai fare dall'esterno. In terzo luogo, una volta entrati nel corridoio, potranno aprirsi altre porte per nuove opportunità. Ciò sta a significare che una volta che avete visto di persona ciò che accade nella realtà, potreste trovare una nicchia adatta a voi, che non avete riconosciuto in precedenza. Quarto, potreste scoprire che quel settore non fa per voi e, grazie a Dio, lo capirete prima di esservi impegnati senza via di ritorno.

Dunque, che cosa è capitato a me di quanto sopra? Al termine della mia esperienza da Mother Butler's, non potevo sopportare l'odore o la vista di una torta. Il fornaio se ne andò il giorno dopo le mie dimissioni e mi telefonò per spiegarmi che aveva appena scoperto un nuovo equipaggiamento sensazionale per fare esercizio fisico, i cosiddetti stivali per capovolgimento a guida gravitazionale (può darsi che li abbiate visti ai piedi di Richard Gere quando era appeso sottosopra nel film American Gigolo), e voleva sapere se ero interessato a vederli. Feci un paio di verifiche e decisi che gli stivali erano un'idea sensazionale; tuttavia lui non lo era, quindi andai avanti con il progetto da solo.

Iniziai a vendere gli stivali a negozi di articoli sportivi e a grandi magazzini. Avevo notato che i punti vendita al dettaglio avevano tutti una cosa in comune: articoli sportivi da due soldi. Le campane della mia mente erano impazzite e ripetevano in continuazione: "Opportunità, opportunità, opportunità". Strano come va il mondo. La mia prima esperienza è stata questa, una vendita di articoli sportivi che alla fine mi ha permesso di aprire uno dei primi grandi magazzini al dettaglio di fitness nel nord America e di guadagnare il mio primo milione. Se penso che tutto è incominciato come aiuto cameriere alla Mother Butler's Pies Shop! La morale è semplice: entrate nel corridoio. Non si può mai sapere quali porte si apriranno per voi.

Il mio motto personale è: «L'azione vince sempre sull'inerzia». Le persone ricche si muovono; confidano che una volta entrate nel gioco, potranno prendere delle decisioni intelligenti nel momento presente, apportare delle modifiche e correggere il tiro lungo il percorso.

Le persone povere non credono in se stesse o nelle loro capacità, ritengono dunque di dover sapere tutto in anticipo, cosa praticamente impossibile, e nel frattempo non fanno nulla! I ricchi, alla fine, con il loro atteggiamento positivo stile «Pronti, fuoco, mira!», agiscono e solitamente vincono.

A furia di ripetere a se stesse: «Non farò nulla sino a quando non avrò individuato ogni possibile problema e non saprò con esattezza come comportarmi di conseguenza», le persone povere non agiscono mai e quindi perdono sempre.

Quando i ricchi vedono un'opportunità, la colgono al volo, e diventano ancora più ricchi. E i poveri? Si stanno ancora "preparando"!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Mi concentro sulle opportunità e non sugli ostacoli».

«Mi preparo, faccio fuoco, miro!»

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Entrate nel gioco. Prendete in considerazione una situazione o un progetto che volevate avviare. Qualsiasi cosa stiate aspettando, lasciate perdere tutto. Iniziate ora, partendo dal punto in cui siete, con qualsiasi cosa abbiate a vostra disposizione. Se possibile, avviate il vostro progetto mentre lavorate ancora per o con qualcun altro, in modo, nel frattempo, da imparare il mestiere. Se già lo conoscete, allora non avete scuse: partite!
2. Esercitatevi ad essere ottimisti. Oggigiorno, la gente parla sempre di problemi e di ostacoli. Ebbene, voi trasformateli in opportunità. Farete impazzire la gente che è negativa, ma che differenza fa? Queste persone sono comunque causa della propria pazzia!
3. Concentratevi su quello che avete, non su quello che non avete. Stilate un elenco di dieci cose della vostra vita delle quali siete grati, e leggetelo ad alta voce tutte le mattine per trenta giorni. Se non apprezzate quello che avete, non otterrete nulla di più e non vi servirà nulla di più.

Il file della ricchezza n. 6

I ricchi ammirano le altre persone ricche e di successo.
I poveri sono maldisposti nei confronti delle persone di successo.

Gli individui poveri spesso guardano al successo altrui con avversione, gelosia e invidia; oppure tagliano corto con un commento secco: «Ha molta fortuna», o sussurrano tra i denti: «Quegli stupidi con i soldi».

Dovete capire che, se per voi le persone ricche sono cattive sotto ogni punto di vista e desiderate essere delle brave persone, allora non potrete mai essere ricchi: è impossibile. Come potete diventare qualcosa che disprezzate?

È impressionante vedere il risentimento e addirittura i sentimenti di vera e propria rabbia che molti poveri provano per i ricchi. Come se credessero che i ricchi siano la causa della loro povertà. «Proprio così: i ricchi si accaparrano tutti i soldi e così a me non ne restano più». Naturalmente questo è puro vittimismo.

Voglio raccontarvi una storia, non per lamentarmi, ma semplicemente per rendervi partecipi di un'esperienza reale che ho vissuto in base a questo principio. In passato, quando ero, diciamo, finanziariamente in difficoltà, guidavo un macinino. Cambiare corsia nel traffico non era mai un problema: mi lasciavano passare quasi tutti. Quando, però, sono diventato ricco e mi sono comperato una Jaguar nera nuova fiammante, non ho potuto fare a meno di notare come le cose fossero cambiate. Improvvisamente la gente mi tagliava la strada e, come se non bastasse, a volte mi faceva dei gesti offensivi. Mi

hanno persino lanciato degli oggetti, e tutto perché avevo una Jaguar.

Un giorno, stavo guidando alla periferia di San Diego per consegnare a un'organizzazione di volontariato dei tacchini per festeggiare il Natale. La capote dell'auto era sollevata e ho notato quattro loschi figuri appollaiati sul retro di un pick-up dietro di me. All'improvviso si sono messi a giocare a basket con la mia macchina, cercando di gettare lattine di birra nella capote aperta. Dopo cinque ammaccature e diversi graffi profondi, mi hanno sorpassato gridando: «Ricco bastardo!»

Naturalmente, ho pensato che fosse un episodio isolato, sino a quando, due settimane dopo, in un altro quartiere di periferia, ho posteggiato la macchina lungo la strada. Tornato dopo dieci minuti, me la sono trovata con tutta la fiancata rigata con una chiave.

Quando, tempo dopo, sono dovuto tornare in quella zona della città, ho affittato una Ford Escort e, stranamente, non ho avuto più problemi. Con ciò non intendo dire che nei quartieri più poveri ci siano brutte persone, ma per esperienza si direbbe che ce ne siano molte con un'avversione nei confronti dei ricchi. Chissà, può darsi che si tratti della storia dell'uovo e della gallina: hanno risentimento verso i ricchi perché sono al verde, oppure sono al verde perché non possono vedere i ricchi? Quanto a me, che mi importa? Non cambia nulla, poveri sono e poveri resteranno!

È facile dire che non si deve non provare risentimento verso i ricchi: a seconda dello stato d'animo, cadere nella trappola può accadere a chiunque, anche a me. Poco tempo fa, stavo cenando nella mia camera d'albergo, circa un'ora prima di salire sul palco per una sessione serale del Corso di Millionaire Mind. Ho acceso il televisore per sentire i risultati degli sport e c'era il programma di Oprah. Benché non sia un patito di televisione, mi piace Oprah. Questa donna, notoriamente molto ricca, ha coinvolto in senso positivo più persone di praticamente chiunque altro sulla terra, e dunque merita ogni centesimo che possiede... anche di più!

Durante l'intervista con l'attrice Halle Berry, le due donne si sono messe a parlare di uno dei contratti più grossi nella storia della recitazione femminile che Halle aveva firmato poco tempo prima per 20 milioni di dollari. A tale proposito, Halle ha commentato che non le interessavano i soldi e dichiarava di avere lottato per questo contratto da favola per aprire la strada ad altre donne. Mi sono accorto che fra me e me stavo dicendo con scetticismo: «Già, certo! Pensi forse che io e tutti quelli che stanno guardando questo programma in questo momento siamo degli idioti? Dovresti prendere una parte di quei quattrini e dare un aumento al tuo agente. Questa è la miglior battuta che abbia mai sentito fare in un'intervista».

Ho sentito la negatività crescere dentro di me, e in un attimo mi sono ripreso prima che quest'energia avesse il sopravvento. «Cancella quello che ho detto, e grazie per la dichiarazione che hai fatto», ho esclamato mentalmente per sradicare la mia espressione di risentimento.

Non potevo crederci. Ecco il signor Mente Milionaria in persona che faceva delle rimostranze a Halle Berry per aver guadagnato dei soldi. Ho invertito rapidamente la rotta e mi sono messo a gridare a squarciagola: «Farai strada ragazza! Sei forte! Hai chiesto troppo poco, avresti dovuto farti dare trenta milioni di dollari! Buon per te. Sei incredibile e te lo meriti». A quel punto mi sono sentito molto meglio.

Indipendentemente dal motivo per cui Halle volesse tutti quei soldi, il problema non era lei, ero io. Ricordatevi che le mie opinioni personali non influenzano affatto la felicità o la ricchezza di Halle, ma fanno la differenza per la mia felicità e la mia ricchezza personali. Ricordatevi inoltre che i pensieri o le opinioni non sono buone o cattive, giuste o sbagliate quando vi passano per la mente, ma nel momento in cui entrano nella vostra vita possono sicuramente rafforzare o svilire la vostra felicità e il vostro successo.

Quando ho sentito quell'energia negativa scorrere in me, dentro mi è scattato un allarme, cosa che mi sono allenato a fare nel tempo, e subito ho neutralizzato quella negatività nella mia mente. Per diventare ricchi non occorre essere perfetti, ma occorre capire quando il vostro modo di pensare non rafforza né voi né gli altri, e poi concentrarvi subito su pensieri che vi sostengano maggiormente. Più studierete questo libro, più questo processo vi risulterà veloce e facile; e, se frequenterete il Corso Intensivo di Millionaire Mind, farete passi da gigante. So di menzionare ripetutamente il Corso del Millionaire Mind, ma vi prego di comprendere: non sarei così risoluto su questo programma se non avessi visto con i miei occhi i risultati fenomenali che la gente ottiene nella propria vita.

I miei buoni amici Mark Victor Hansen e Robert Allen, nel loro straordinario libro L'One Minute Millionaire[4], citano l'avvincente storia narrata da Russell H. Conwell nel suo libro Terre di diamanti[5], scritto un centinaio di anni fa:

> Dico che dovreste diventare ricchi e, anzi, che è vostro dovere farlo. Quanti miei devoti parrocchiani mi dicono: «Lei, un ministro cristiano, passa il suo tempo andando su e giù per il paese consigliando ai giovani di diventare ricchi, di fare soldi?» Sì, certo che lo faccio.
>
> Osservano: «Non è orribile? Perché non predica il Vangelo invece di predicare sugli uomini che fanno soldi?» Perché guadagnare soldi onestamente è come predicare il Vangelo. Ecco perché lo faccio. Gli uomini che diventano ricchi possono essere gli uomini più onesti che trovate nella comunità.
>
> «Oh», commenta qualche giovane presente questa sera: «Per tutta la vita mi hanno detto che quando una persona ha i soldi è molto disonesta, disonorevole, meschina e spregevole». «Amico mio, è proprio questo il motivo per cui di soldi non ne hai nemmeno uno, per questa opinione che hai della gente ricca. Il fondamento della tua convinzione è completamente falso. Lascia che ti dica in tutta franchezza che... novantotto uomini (e donne) ricchi su cento in America sono onesti. Questa è la ragione per cui sono ricchi. Ecco perché la gente affida loro il proprio denaro. È il motivo per cui realizzano grandi imprese e trovano moltissimi individui disposti a lavorare con loro».
>
> Un altro giovane dice: «A volte sento dire di uomini che fanno milioni di dollari in modo disonesto». Sì, certamente ne senti parlare, ed anch'io. Ma, in realtà, sono casi così rari che i giornali continuano a parlarne proprio perché fanno notizia, al punto che si diffonde l'opinione che anche tutti gli altri ricchi siano diventati tali con mezzi disonesti.
>
> Amico mio... portami... nella periferia di Filadelfia, e presentami alle persone che possiedono una di quelle case così belle con giardini e fiori, quelle magnifiche case, così belle nel loro stile, che sorgono intorno alla città; ed io ti presenterò ai migliori individui, per indole e per imprese, della nostra città... Il fatto stesso di possedere la casa in cui abitano li ha resi più onorevoli, onesti e puri, veri, parsimoniosi e attenti.
>
> Noi predichiamo contro la cupidigia... sul pulpito... e usiamo i termini... "vile denaro" in modo così estremo che i cristiani imparano che... è sempre immorale avere soldi, di qualunque persona si tratti. Il denaro è potere, e dovreste nutrire la ragionevole ambizione di averlo! Dovreste, perché si possono compiere più opere di bene quando se ne ha che quando non se ne ha. Le vostre bibbie si stampano con i soldi, le chiese si costruiscono con i soldi, i missionari vanno in missione grazie ai soldi, e i predicatori possono predicare grazie ai soldi... Dico dunque che dovreste ambire ad avere i soldi. Se potete diventare ricchi con onestà... è vostro... pio compito farlo. Le persone pie commettono un errore enorme quando pensano che si debba essere terribilmente poveri per essere realmente devoti.

Il brano di Conwell contiene diversi spunti eccellenti. Il primo si riferisce alla capacità di suscitare la fiducia altrui. Fra tutti gli attributi necessari per diventare ricchi, quello della fiducia altrui deve figurare tra i primi della lista. Provate a pensarci: vi mettereste mai in affari con qualcuno per il quale non nutrite almeno un po' di fiducia? Assolutamente no!

Ciò significa che per diventare ricchi occorre che moltissime persone abbiano fiducia in voi, e per avere la fiducia di tante persone dovrete essere decisamente degni di fiducia.

Quali sono le altre caratteristiche che si devono avere per diventare ricchi e, a maggior ragione, rimanere tali? Ci sono sempre delle eccezioni alla regola, tuttavia nella maggior parte dei casi chi occorre essere per avere successo in tutto? Provate a visualizzare alcune di queste caratteristiche su di voi: positivi, affidabili, focalizzati, determinati, tenaci, lavoratori indefessi, energici, buoni con le persone, comunicatori competenti, sufficientemente perspicaci, ed esperti almeno in un settore.

Un altro elemento interessante del brano di Conwell è che molti individui sono stati indotti a credere che non si possa essere ricchi e bravi, oppure ricchi e animati da sentimenti religiosi. Anch'io un tempo la pensavo così. Come a molte altre persone, anche a me gli amici, gli insegnanti, i mass media e il resto della società dicevano che in un modo o nell'altro i ricchi erano cattivi e che erano tutti avidi. Ancora una volta ecco un modo di pensare che si è rivelato una vera leggenda metropolitana! Guidato dall'esperienza personale del mondo reale anziché dal vecchio mito fondato sul timore, ho scoperto che le persone più ricche che conosco sono anche le migliori.

Quando ci siamo trasferiti a San Diego, siamo andati a vivere in una casa ubicata in una delle zone più ricche della città. Eravamo innamorati della bellezza dell'abitazione e della zona, ma ero un po' preoccupato perché non conoscevo nessuno e mi sentivo un pesce fuor d'acqua. Avevo l'intenzione di mantenere un basso profilo e non avere troppo a che fare con quei ricchi snob. Tuttavia, come è naturale, i miei figli, che allora avevano cinque e sette anni, fecero amicizia con gli altri bambini del vicinato e ben presto mi trovai ad accompagnarli in macchina in quelle case signorili dove si trattenevano per giocare. Ricordo di aver bussato a una porta di legno stupendamente intarsiata, alta almeno sei metri. Aprì la porta la madre che, con la voce più amichevole del mondo, esclamò: «Harv, sono molto contenta di conoscerti; prego, entra». Rimasi un po' confuso mentre mi versava del tè freddo e mi portava una coppa di frutta. «Dov'è l'inghippo?» La mia mente scettica continuava a voler capire. Più tardi ci raggiunse il marito, che aveva giocato con i bambini in piscina, e si dimostrò ancora più gentile: «Harv, siamo molto contenti di averti come vicino. Questa sera devi venire al nostro barbecue con tutta la famiglia. Ti presenteremo a tutti, e non accettiamo rifiuti. A proposito, giochi a golf? Domani andrò al club, perché non vieni come mio ospite?» Ero scioccato. Che cos'era successo agli snob che ero sicuro di incontrare? Quando uscii, andai a casa ad annunciare a mia moglie che saremmo andati al barbecue.

«Oh, mamma», esclamò lei. «Che cosa mi metto?» «No, cara, non hai capito», le risposi. «Questa gente è molto simpatica e assolutamente informale. Vestiti come d'abitudine».

Andammo al party, e quella sera conoscemmo le persone più affabili, gentili, generose e affettuose della nostra vita. A un certo punto, la conversazione si spostò su un'iniziativa di beneficenza che una delle invitate stava promovendo. Uno alla volta dalle tasche dei presenti uscirono dei libretti degli assegni. Stentavo a crederci, davanti a me c'era una fila di gente che dava dei soldi a quella donna. Ma non era tutto: ogni assegno veniva consegnato ad una condizione. L'accordo era che ci sarebbe stata reciprocità e, quindi,

che la donna avrebbe a sua volta sostenuto le iniziative benefiche in cui ogni donatore era coinvolto. Proprio così: ognuno dei presenti promuoveva o era il maggior donatore di un'iniziativa a scopo benefico.

Gli amici che ci avevano invitato erano coinvolti in diverse iniziative. Ogni anno, si prefiggevano di essere i maggiori donatori di tutta la città a favore del Children Hospital Fund. Non solo donavano decine di migliaia di dollari, ma ogni anno organizzavano una cena di gala dove ne raccoglievano altre decine di migliaia.

C'era poi l'angiologo. Diventammo molto amici anche della sua famiglia. Era uno dei maggiori specialisti di vene varicose al mondo; la sua parcella era di circa 5.000-10.000 dollari per intervento, e faceva quattro o cinque operazioni al giorno.

Lo porto come esempio, perché il martedì era il giorno "gratuito", ossia il giorno in cui operava le persone della città che non erano in grado di sostenere quella spesa. Quel giorno lavorava dalle sei del mattino alle dieci di sera, e faceva dieci interventi, e tutto questo gratuitamente. Oltre a ciò, promuoveva una sua organizzazione che aveva lo scopo di coinvolgere altri medici affinché a loro volta dedicassero una giornata "gratuita" alla gente del posto in cui vivevano.

Inutile dirlo, la mia radicata convinzione per la quale i ricchi fossero degli avidi snob si dissolse alla luce della realtà. Ora so che è vero il contrario. Nella mia esperienza, le persone più ricche che conosco sono le persone migliori. Sono anche le più generose. Con questo non intendo dire che chi non è ricco non sia gradevole o generoso. Posso tuttavia affermare con tranquillità che la convinzione che tutti i ricchi sono in qualche modo cattivi, è dettata solo ed esclusivamente dall'ignoranza.

In realtà, deprecare i ricchi è uno dei modi più sicuri per rimanere al verde. Siamo delle creature abitudinarie e per superare questa o qualsiasi altra abitudine, dobbiamo fare esercizio. Anziché biasimare i ricchi, voglio che vi esercitiate ad ammirarli, voglio che vi esercitiate a benedire i ricchi e voglio che vi esercitiate ad amarli. In questo modo, inconsapevolmente saprete che quando diventerete ricchi, altre persone vi ammireranno, benediranno e ameranno, invece di biasimarvi come in questo momento potreste fare voi con loro.

Ci sono delle filosofie che seguo nella mia vita e una trae spunto dall'antica saggezza huna, gli insegnamenti originali degli anziani hawaiani. Essa dice: benedite ciò che desiderate. Se vedete una persona con una bella casa, benedite quella persona e benedite la casa. Se vedete una persona e la sua bella macchina, benedite quella persona e benedite quella macchina. Se vedete una persona con una famiglia adorabile, benedite quella persona e benedite quella famiglia. Se vedete una persona con un bel corpo, benedite quella persona e benedite il suo corpo.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
«Benedite ciò che desiderate».
Filosofia huna.

Il punto è che se biasimate quello che hanno gli altri, da ogni punto di vista, non potrete mai averlo.

A dispetto di tutto, se vedete una persona con una fantastica Jaguar nera con la capote

aperta, non gettatele addosso le lattine!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...
«Ammiro le persone ricche!»
«Benedico le persone ricche!» «Amo le persone ricche!»
«E anch'io sarò uno di loro!»
Toccatevi la testa e dite...
«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Praticate la filosofia huna: «Benedite ciò che desiderate». Fate un giro in macchina o acquistate delle riviste, guardate delle belle case, delle macchine sfavillanti, e leggete libri o riviste su imprese di successo. Qualsiasi cosa vediate che vi piace, beneditela e benedite i proprietari o gli individui coinvolti.
2. Scrivete e spedite una breve lettera o e-mail a qualcuno che conoscete (non necessariamente di persona) che ha grande successo in un determinato campo, qualunque esso sia, per esprimere la vostra ammirazione e la vostra stima nei suoi confronti per quello che ha fatto.

Il file della ricchezza n. 7

I ricchi frequentano delle persone positive e di successo.
I poveri frequentano delle persone negative
e che non hanno successo.

Le persone di successo guardano alle altre persone di successo come a una fonte di motivazione. Esse considerano gli altri individui di successo dei modelli dai quali imparare, pensando fra sé e sé: «Se possono farlo loro, posso farlo anch'io». Come dicevo in precedenza, il modeling è una delle principali modalità di apprendimento.

Le persone ricche sono grate che altri, prima di loro, abbiano avuto successo, cosicché ora dispongono di un modello da seguire e che permetterà loro di raggiungere il successo con maggiore facilità. Perché scoprire l'acqua calda? Ci sono dei metodi collaudati per raggiungere il successo, metodi che funzionano praticamente con tutti coloro che li applicano.

Di conseguenza, il modo più veloce e facile di generare ricchezza è imparare dalle persone ricche, che sono maestre in fatto di denaro, a condurre il gioco. Lo scopo è semplicemente quello di imitare le loro strategie interiori ed esteriori. Del resto è una cosa sensata: compiendo esattamente le stesse azioni e avendo la stessa forma mentale, è molto probabile che otteniate gli stessi risultati. È quello che io ho fatto, ed è l'argomento trattato in questo libro.

I poveri, diversamente dai ricchi, quando sentono parlare del successo degli altri spesso li giudicano, li criticano, si fanno beffe di loro, e cercano di abbassarli al loro livello. Quanti di voi conoscono degli individui così? Quanti di voi hanno dei famigliari che fanno così? La domanda che sorge spontanea è: come si può pretendere di imparare o di ispirarsi a persone che si disapprovano?

Ogni volta che mi presentano delle persone molto ricche, creo la situazione per stare con loro. Voglio parlare con loro, conoscere il loro modo di pensare, scambiare i contatti; e se abbiamo altre cose in comune, se è possibile, stringere amicizia con loro.

A proposito, se ritenete che io abbia torto nel preferire l'amicizia delle persone ricche, vi chiedo se fareste forse amicizia con persone che non hanno il becco di un quattrino. Non credo proprio! Come dicevo nelle pagine precedenti, l'energia è contagiosa, e non ho alcuna intenzione di sottomettermi alla loro!

Di recente, mentre mi facevano un'intervista alla radio, è intervenuta una donna con un'ottima domanda: «Che cosa posso fare se io sono positiva e desiderosa di crescere, e mio marito invece è una persona deprimente? Lo lascio? Provo a fargli cambiare atteggiamento? Che cosa devo fare?» Mi sento ripetere questa domanda almeno cento volte alla settimana, durante i corsi che tengo. Quasi tutti chiedono: «Che cosa posso fare se alle persone a me più vicine non sta a cuore la crescita personale, ed anzi cercano di scoraggiarmi in questo senso?»

La risposta che ho dato alla donna alla radio è quella che do agli allievi durante i corsi, ed è quella che suggerisco anche a voi.

Prima di tutto, non preoccupatevi di convincere la gente negativa a cambiare o a venire al corso. Questo non è compito vostro. Il vostro compito è mettere in pratica ciò che avete imparato per migliorare voi stessi e la vostra vita. Siate un modello, conseguite il successo, siate felici; a quel punto può darsi, sottolineo può darsi, che quelle persone vedano la luce (in voi) e la vogliano un po' anche per loro. Come ho detto, l'energia è contagiosa. L'oscurità si disperde nella luce, e in verità costa molta fatica rimanere "al buio" quando intorno c'è la luce. Il vostro compito consiste semplicemente nel dare il meglio di voi stessi. Se scelgono di chiedervi qual è il vostro segreto, ditelo.

In secondo luogo, tenete in mente un altro principio che viene presentato durante il Wizard Training, un nostro corso che spiega come manifestare ciò che desideriamo mantenendo la calma, la concentrazione e la serenità. Secondo questo principio, «ogni cosa accade per una ragione e questa ragione c'è per aiutarmi». Senza dubbio è molto più difficile essere positivi e consapevoli quando si è circondati da persone e circostanze negative, ma questo è il vostro banco di prova! Così come l'acciaio si tempra nel fuoco, a vostra volta crescerete più velocemente e diventerete più forti se riuscirete a rimanere fedeli ai vostri valori anche se quanti vi circondano sono pieni di dubbi e persino di condanna nei vostri confronti.

Tenete presente inoltre che «nulla ha significato se non quello che gli attribuiamo noi». Come ricorderete, nella Parte I di questo libro abbiamo evidenziato la nostra tendenza a identificarci con uno o entrambi i nostri genitori oppure a ribellarci nei loro confronti, a seconda del modo in cui abbiamo "elaborato" le loro azioni. Ebbene, da questo momento in poi, voglio che vi esercitiate a rielaborare la negatività altrui quale monito di come non si deve essere. Più queste persone sono negative, più forte sarà il vostro monito di come il loro comportamento sia da evitare. Non è il caso che andiate a dire tutto ciò a chi vi sta accanto: limitatevi a fare tutto questo con semplicità, senza condannare gli altri per come sono. Se, infatti, iniziate a giudicare, criticare e a denigrare gli altri per quello che sono o per quello che fanno, vi ridurrete al loro stresso livello.

Di male in peggio: se non siete più in grado di gestire la loro energia a voi sfavorevole al punto di non riuscire a crescere, potreste dover prendere delle decisioni coraggiose su chi siete e su come volete vivere il resto della vostra vita. Non vi sto suggerendo di giungere a delle conclusioni affrettate, ma io, personalmente, non vivrei mai con una persona negativa e che disprezza il mio desiderio di imparare e crescere, sia dal punto di vista personale, sia spirituale o finanziario. Non mi farei mai una cosa del genere, perché rispetto me stesso e la mia vita, e merito di essere il più possibile felice e realizzato. Io la vedo così: ci sono 6,3 miliardi di persone al mondo e mai mi farei carico di una persona deprimente. O si dà una mossa lei oppure me la do io!

Ancora una volta l'energia è contagiosa: o influiamo sulle persone o le infettiamo. E questo vale anche in senso opposto: le persone o influiscono su di voi o vi infettano. Permettetemi di porvi una domanda: sareste disposti ad abbracciare e a tenere stretta una persona che ha il morbillo, pur sapendo del suo stato di salute? Nella maggior parte dei casi rispondereste: «Assolutamente no, non voglio prendere il morbillo». Bene, io credo che il pensiero negativo sia come avere il morbillo della mente. Al posto del prurito, avreste la tendenza a lamentarvi; invece di grattarvi, finireste per esprimere aspre critiche; al posto dell'irritazione, provereste la frustrazione. Volete davvero stare vicino a persone così?

Certamente conoscete il detto che «Chi si assomiglia si piglia». Lo sapevate che la maggior parte della gente guadagna circa il 20% in più o in meno del reddito medio degli amici più prossimi? Ecco perché fareste bene a scegliere con cura le persone da frequentare e con cui trascorrere il tempo.

Nella mia esperienza, le persone ricche non si limitano ad iscriversi al club di golf per giocare a golf: si iscrivono anche per intrattenere rapporti con altre persone ricche e di successo. C'è un altro detto che dice: «Non conta quel che sapete, ma chi conoscete». Per quanto mi riguarda, sono perfettamente d'accordo. Dunque, «se volete volare con le aquile, non nuotate con le papere!» Per me è una questione di principio frequentare persone di successo e positive, così come è altrettanto importante prendere le distanze da quelle negative.

Per me, inoltre, è una questione di principio anche allontanarmi da situazioni malsane. Non c'è motivo per cui mi debba intossicare con dell'energia velenosa. Mi riferisco anche ai bisticci, ai pettegolezzi, ai tradimenti. Come pure alla visione di programmi televisivi "stupidi", a meno che non li guardiate per puro rilassamento e non come unica forma d'intrattenimento. Di solito, guardo la televisione per vedere lo sport. In primo luogo mi piace vedere i migliori all'opera in ogni cosa, e in questo caso nel gioco, e secondariamente mi piace seguire le interviste dopo le partite. Amo ascoltare i campioni per capire la loro forma mentale, e per me chiunque ce l'abbia fatta, in qualunque sport ad alto livello, è un campione. Gli atleti che sono arrivati a quel livello hanno superato decine di migliaia di altri giocatori, e questo li rende fantastici ai miei occhi. Amo conoscere il loro atteggiamento quando vincono: «Tutta la squadra ha giocato con grande impegno. Abbiamo giocato bene ma dobbiamo ancora migliorare in alcuni aspetti. E questo riprova come l'impegno sia ripagato». Adoro anche ascoltare i loro commenti quando perdono: «È solo un gioco. Ci riprenderemo, lasceremo da parte questa partita e

ci concentreremo sulla prossima. Esamineremo i punti in cui possiamo migliorare e ce la metteremo tutta per vincere».

Durante i Giochi Olimpici del 2004, Perdita Felicien, un'atleta canadese, campionessa mondiale nei cento metri a ostacoli, era ampiamente favorita per la medaglia d'oro. Nella finale, urtò il primo ostacolo e cadde malamente, e questo le impedì di terminare la gara. Era molto in collera, aveva le lacrime agli occhi e rimase a terra incredula. Aveva trascorso i quattro anni precedenti preparandosi tutti i giorni sei ore al giorno per quel momento. Il mattino seguente, la vidi alla conferenza stampa. Avrei voluto registrarla. Era sorprendente vedere il suo atteggiamento verso il futuro. Disse qualcosa del genere: «Non so perché sia successo, ma l'ho fatto, e questo mi servirà. Mi concentrerò ancora di più e lavorerò con impegno ancora maggiore per i prossimi quattro anni. Chi può dire come sarebbe stata la mia strada se avessi vinto? Forse il mio desiderio di vincere si sarebbe affievolito. Non lo so. Ma so per certo che non sono mai stata così determinata come adesso. La prossima volta sarò anche più forte». Quando sentii il suo discorso, non riuscii a dire altro che: «Caspita!» Si può imparare molto ascoltando i campioni.

I ricchi frequentano i vincitori. La gente povera frequenta i perdenti. Perché? È questione di provare benessere. Le persone ricche sono a loro agio con altre persone di successo; si sentono meritevoli di stare con loro. Le persone povere sono a disagio con le persone di grande successo; temono di essere rifiutate o si sentono estranee. Per proteggersi, ecco che l'ego giudica e critica.

Se volete diventare ricchi, dovete cambiare il vostro modello interiore ed essere profondamente convinti di essere bravi né più né meno di qualsiasi milionario o multimilionario ci sia al mondo. Rimango sempre colpito quando, durante i miei corsi, le persone mi vengono a chiedere se possono toccarmi. «Non ho mai toccato un milionario prima d'ora», esclamano. Solitamente sono gentile e sorrido, ma dentro di me dico: «Che razza di vita fai?! Non sono migliore o diverso da te, e se non inizi a capirlo, resterai per sempre senza il becco di un quattrino».

Amici, non si tratta di "toccare" i milionari, si tratta di decidere che siete buoni e meritevoli quanto loro, e poi agire come tali. Questo è il consiglio migliore che vi posso dare: se volete veramente toccare un milionario, diventatelo!

Spero che abbiate afferrato quello che intendo dire. Invece di beffeggiare i ricchi, conformatevi a loro. Invece di evitare le persone ricche, fate in modo di conoscerle. Invece di dire: «Caspita, sono davvero speciali», dite: «Se lo possono fare loro, lo posso fare anch'io». Alla fine, se vorrete toccare un milionario, potrete toccare voi stessi!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Mi conformo alle persone ricche e di successo».

«Frequento persone ricche e di successo».

«Se lo possono fare loro, lo posso fare anch'io».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Andate in biblioteca, in libreria o su Internet e leggete la biografia di qualcuno che è,

o è stato, molto ricco e ha avuto molto successo. Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates e Ted Turner sono alcuni buoni esempi. Ispiratevi alla loro storia, per imparare alcune specifiche strategie di successo e, soprattutto, per imitare la loro forma mentale.

2. Iscrivetevi a un club di alto livello, ad esempio di tennis, a un club sportivo, ad associazioni di categoria o di golf. Frequentate gente ricca in un ambiente ricco. Oppure, se vi è impossibile frequentare un club per motivi economici, prendete il caffè o il te nel migliore albergo della vostra città. Mettetevi a vostro agio in quell'atmosfera e guardate i clienti abituali: noterete che non sono diversi da voi.

3. Individuate una situazione o una persona della vostra vita che sia deprimente. Allontanatevi da quella situazione o frequentazione. Se si tratta di familiari, decidete di prenderne le distanze.

4. Smettete di guardare i programmi spazzatura che trasmettono alla televisione e state alla larga dalle brutte notizie.

Il file della ricchezza n. 8

Le persone ricche sono disposte a promuovere se stesse e il loro valore. Le persone povere hanno un'opinione negativa della vendita e della promozione.

La Peak Potentials™, una delle società autorizzate all'utilizzo dei miei programmi, offre più di una dozzina di programmi diversi. Durante il seminario iniziale, di solito il Corso Intensivo di Millionaire Mind, accennano brevemente ad alcuni loro altri corsi, poi offrono ai partecipanti speciali tariffe e bonus per iscriversi "ai corsi".

La maggior parte è entusiasta: apprezza il fatto di sentire di che cosa parlano gli altri corsi e di ricevere un'offerta speciale. Alcuni, tuttavia non sono altrettanto entusiasti e rifiutano qualsiasi promozione indipendentemente dai benefici che ne potrebbero trarre. Nel caso questo atteggiamento, in un modo o nell'altro, vi possa riguardare, si tratta di una vostra caratteristica importante da prendere in considerazione.

I l rifiuto della promozione rappresenta uno dei principali ostacoli al successo. Solitamente chi ha difficoltà con la vendita e con la promozione, non ha soldi. È ovvio. Come potete generare un alto profitto per un'azienda, come imprenditore o come dipendente, se non siete disposti a far conoscere alla gente l'azienda, il vostro prodotto o il vostro servizio? Anche quando siete un dipendente, se non siete disposti a promuovere le vostre virtù, chi invece lo è, presto vi supererà nella scala aziendale.

Le persone hanno problemi con la promozione o le vendite per diversi motivi. Forse ne riconoscerete qualcuno fra quelli presentati qui di seguito.

In primo luogo, in passato potreste avere avuto una brutta esperienza con persone che si sono proposte in modo inadeguato. Forse avete intuito che volevano "imporvi" la vendita di un prodotto. Forse vi hanno disturbato in un momento inopportuno. Forse non hanno accettato una risposta negativa. In ogni caso, è importante riconoscere che quell'esperienza appartiene al passato e che rimanere abbarbicati ad essa oggi non vi è di aiuto.

Secondo, forse avete fatto un'esperienza scoraggiante quando avete cercato di vendere qualcosa a qualcuno che vi ha opposto un rifiuto categorico. In questo caso, il vostro disgusto per la promozione è solo una proiezione della vostra paura dell'insuccesso e del rifiuto. Anche in questo caso, dovrete riconoscere che il passato non necessariamente è uguale al futuro.

Terzo, il vostro problema potrebbe dipendere dal modo in cui in passato si esprimevano i vostri genitori. Da piccoli, a molti di noi dicevano che è maleducato "autoincensarsi". Beh, questa osservazione sarebbe perfetta se vi guadagnaste da vivere facendo la signorina dabbene. Tuttavia nel mondo reale, quando si tratta di affari e soldi, se non vi "autoincenserete", vi posso garantire che non lo farà nessun altro. Le persone ricche sono disposte ad esaltare le proprie virtù e i propri pregi di fronte a qualsiasi persona disposta ad ascoltare, nella speranza anche di fare affari.

Da ultimo, alcuni pensano che la promozione sia al di sotto del loro livello. Questa io la definisco la sindrome da potenza superiore, altrimenti conosciuta come l'atteggiamento da "Non sono forse molto speciale?" La sensazione, in questo caso, è che se la gente vuole quello che avete voi, in qualche modo, debba scoprire dove siete e rivolgersi voi. Chi nutre questa convinzione è al verde o lo sarà nel giro di poco tempo, questo è sicuro. Può sperare che gli altri lo cerchino in lungo e in largo, ma la realtà è che il mercato è invaso da prodotti e servizi, e anche se il suo potrebbe essere il migliore, nessuno lo verrà mai a sapere perché questo genere di persone è troppo sprezzante per diffondere la voce.

C'è un detto che recita: "Costruisci la trappola per topi migliore del mondo e tutti faranno la fila per comprarla". Beh, questo è vero solo se aggiungete tre parole: "Se lo sanno".

I ricchi sono quasi sempre degli eccellenti promotori. Essi sanno e sono disposti a promuovere i loro prodotti, servizi e le loro idee con passione ed entusiasmo. C'è di più, sono abili nel presentare il loro bene con un aspetto che lo renda estremamente attraente. Se pensate che ci sia qualcosa di sbagliato in questo, allora dovremo mettere al bando il trucco a cui ricorrono le donne, e, già che ci siamo, sbarazzarci degli abiti per gli uomini, poiché tutto questo non è altro che l'"involucro".

Robert Kiyosaki, autore del bestseller Padre ricco, padre povero (un libro che vi raccomando di leggere)[6], sostiene che ogni attività, inclusa quella di scrivere libri, dipende dalla vendita. Egli fa notare che la sua fama è quella di autore di libri best-seller, alla lettera i libri "venduti meglio", non quelli che sono scritti meglio. Il primo aspetto, infatti, paga molto di più del secondo.

Le persone ricche di solito sono dei leader, e i grandi leader sono dei grandi promotori. Per essere un leader occorre avere dei seguaci e dei sostenitori, il che significa essere esperti nella vendita, nell'ispirare e motivare la gente a sottoscrivere il vostro modo di vedere. Anche il presidente degli Stati Uniti d'America deve vendere continuamente le sue idee alla gente, al Congresso, e persino al suo stesso partito, affinché esse siano messe in pratica. Inoltre, molto prima che questo avvenga, se egli non ha venduto in primo luogo se stesso, non sarà nemmeno eletto.

In breve, qualsiasi leader che non sappia, o non voglia fare promozione, non resterà

leader a lungo, sia in politica, sia negli affari, nello sport o come genitore. Continuo ad insistere su questo argomento perché i leader guadagnano un sacco di soldi in più rispetto a chi leader non è![7]

REGOLA DELLA RICCHEZZA
I leader guadagnano un sacco di soldi in più rispetto a chi leader non è!

Il punto fondamentale, a questo proposito, non è tanto se vi piaccia fare promozione o meno, quanto il motivo per cui fare promozione. Tutto si riassume nelle vostre convinzioni. Credete veramente nel vostro valore? Credete davvero nel prodotto o nel servizio che offrite? Credete veramente che quello che avete recherà beneficio a qualsiasi persona a cui lo presentiate?

Se credete nel bene o nel servizio che avete da offrire, è giusto nasconderlo a chi ne ha bisogno? Immaginate di disporre di un farmaco per la cura dell'artrite, e di avere incontrato qualcuno che soffre e che ha dei dolori a causa di questa malattia: non ne parlereste con questa persona? Aspettereste che vi legga nella mente o che indovini che avete un prodotto che potrebbe aiutarla? Che cosa pensereste se qualcuno, per eccesso di timidezza o di timore, o perché troppo restio a fare promozione, non offrisse a chi soffre l'opportunità di cui dispone?

Troppo spesso, chi vive il fatto di promuovere qualcosa come un problema non crede veramente al proprio prodotto oppure non crede veramente in se stesso. Di conseguenza, gli risulterà difficile immaginare che qualcun altro creda così tanto nel suo prodotto o servizio da farlo conoscere a chiunque e con ogni mezzo.

Se credete che quello che avete da offrire possa veramente aiutare le persone, è vostro dovere informare il più possibile gli altri. In questo modo, non solo aiuterete la gente ma diventerete ricchi.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...
«Promuovo il mio valore con passione ed entusiasmo».
Toccatevi la testa e dite...
«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Valutate il prodotto o il servizio che offrite (o che avete in progetto di offrire) da 1 a 10 sulla base del valore che gli attribuite (1 è il valore minimo, 10 il valore massimo). Se il risultato della vostra valutazione è di 7-9, rivedete il vostro prodotto o servizio in modo da aumentarne il valore. Se il risultato è 6, o inferiore a 6, smettete di offrire quel prodotto o servizio e iniziate a presentare qualcosa in cui credete veramente.
2. Leggete libri, ascoltate degli audio e dei CD e seguite dei corsi di marketing e vendite. Dovrete acquisire una conoscenza tale di questi due settori da riuscire a promuovere il vostro valore con successo e al 100%.

Il file della ricchezza n. 9

Le persone ricche sono più grandi dei loro problemi.
Le persone povere sono più piccole dei loro problemi.

Come dicevo nelle pagine precedenti, diventare ricchi non è una passeggiata. È un viaggio pieno di curve impreviste, tornanti, deviazioni e ostacoli. La strada verso la ricchezza è lastricata di trappole e insidie, e questo è il motivo principale per cui la maggior parte delle persone non la intraprende: non vuole avere seccature, preoccupazioni e responsabilità. Insomma, non vuole avere problemi.

È qui che si gioca una delle maggiori differenze tra la gente ricca e quella povera. La gente ricca e di successo è più grande dei problemi che incontra, mentre la gente povera e che non ha successo è più piccola rispetto ai problemi che le si presentano.

Le persone povere sono disposte a fare praticamente qualsiasi cosa pur di evitare i problemi; se vedono una sfida la evitano. Paradossalmente, nel cercare di evitare i problemi si ritrovano con il problema più grosso di tutti... essere al verde e infelici. Il segreto per raggiungere il successo, amici miei, non è evitare, liberarsi o sottrarsi ai problemi. Il segreto è quello di crescere per diventare più grande di ogni problema.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il segreto per raggiungere il successo, amici miei, non è evitare, liberarsi o sottrarsi ai problemi. Il segreto è quello di crescere per diventare più grande di ogni problema.

Su una scala da 1 a 10, dove 1 è il valore minimo, immaginate di essere una persona con una forza di carattere e di atteggiamento pari a 2 di fronte a un problema pari a 5. Il problema vi sembrerebbe grande o piccolo? Partendo da una prospettiva di livello pari a 2, un problema di livello pari a 5 vi apparirebbe come un problema grosso.

Immaginate ora di essere cresciuti e di essere una persona che ha raggiunto il livello 8. Lo stesso problema con un livello pari a 8 sarebbe un problema grosso oppure piccolo? Per magia, lo stesso identico problema ora è diventato un problema da poco.

Infine, immaginate di avere lavorato parecchio su voi stessi e di essere diventati degli individui di livello 10. Lo stesso problema di livello 5 è rimasto un grosso problema o un problema da poco? La risposta è che quel problema non esiste. La vostra mente non lo registra nemmeno come problema. Non esiste alcuna energia negativa in esso. Si tratta semplicemente di una normale incombenza da svolgere, come lavarsi i denti o vestirsi.

Che siate ricchi o poveri, che giochiate in grande o in piccolo, i problemi non scompaiono. Fino a quando respirerete, incontrerete sempre dei problemi: fa parte della vita. Per dirla in breve, il punto non è mai la dimensione del problema, bensì la dimensione vostra!

Potrà sembrarvi doloroso, ma se siete disposti a passare al successivo livello di successo, dovrete diventare consapevoli di quello che sta veramente accadendo nella vostra vita. Siete pronti? Partenza, via!

Se avete un problema grosso nella vita, significa che, in questo momento, siete una persona piccola! Non lasciatevi ingannare dalle apparenze! Il vostro mondo esteriore è il riflesso del vostro mondo interiore. Se desiderate effettuare un cambiamento duraturo,

smettete di concentrarvi sulla dimensione dei vostri problemi e incominciate a concentrarvi sulla dimensione vostra!

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Se avete un problema grosso nella vita, significa che, in questo momento, siete una persona piccola!

Vorrei trasmettere anche a voi un suggerimento, forse non particolarmente sottile, che do ai partecipanti del mio seminario: ogni volta che sentite di avere un problema grosso, puntate il dito verso voi stessi ed esclamate: «Sei piccolo! Piccolo! Piccolo!» Ciò vi riporterà duramente alla realtà e sposterà la vostra attenzione sull'origine, su di voi. Poi, a partire dal vostro "io superiore" (anziché dal vostro io basato su un ego tendente al vittimismo), respirate profondamente e decidete subito, in quel preciso istante, che diventerete una persona più grande e non permetterete a nessun ostacolo o problema di frapporsi fra voi e la vostra felicità o il vostro successo.

Più sono grandi i problemi che riuscite a trattare, più grande sarà l'attività professionale che potrete svolgere. Più grandi saranno le responsabilità che sarete in grado di assumervi, più saranno i dipendenti con i quali saprete come comportarvi. Maggiore sarà il numero di clienti con cui saprete trattare, più saranno i soldi che potrete gestire e, infine, la ricchezza che sarete in grado di amministrare.

La vostra ricchezza, lo ripeto nuovamente, potrà crescere solo nella misura in cui crescerete voi! L'obiettivo è quello che cresciate a tal punto da superare qualsiasi problema od ostacolo incontriate lungo il percorso verso la creazione della ricchezza e, una volta acquisita, verso il suo mantenimento.

A proposito, mantenere la vostra ricchezza è tutta un'altra faccenda. Lo sapevate? Io sicuramente no. Pensavo che una volta diventato ricco, la questione fosse conclusa! Accidenti, sapeste che brusco risveglio ho avuto quando ho perso il mio primo milione con la stessa velocità con cui l'avevo guadagnato. Ora, con il senno del poi, capisco qual era il problema. A quel tempo la mia "scatola degli attrezzi" non era ancora sufficientemente capiente e robusta per contenere la ricchezza che avevo raggiunto. Grazie al cielo, ho adottato i principi della Mente Milionaria e sono riuscito a rimettermi in carreggiata! Non solo ho recuperato il milione, ma grazie al mio nuovo "modello di denaro" ne ho guadagnati molti altri. E non soltanto l'ho conservato, ma esso continua a crescere a una velocità fenomenale!

Pensate a voi stessi come se foste un contenitore della ricchezza. Se il contenitore è piccolo e la quantità di denaro è grande, che cosa accadrà? La perderete. Il contenitore traboccherà e il denaro in eccesso si spargerà dappertutto. Non è possibile avere più denaro di quanto siate in grado di contenere. Dovrete, dunque, crescere fino ad avere un grosso contenitore; così non solo potrete avere più ricchezza, ma anche attrarne di più. L'universo rifugge il vuoto e se avete un contenitore di denaro molto grande, esso si precipiterà dentro per riempirne lo spazio.

Uno dei motivi per cui le persone ricche sono più grandi dei loro problemi dipende da quanto abbiamo detto in precedenza: esse non concentrano l'attenzione sul problema, bensì sull'obiettivo. La mente, di solito, si concentra su una cosa alla volta, quella più

rilevante. Ciò significa che potete piangere sul problema oppure darvi da fare per trovare la soluzione. La gente ricca e di successo è orientata alla soluzione dei problemi. Essa dedica tempo ed energie alla ricerca di strategie e di progetti che rispondano alle sfide che si presentano, creando dei sistemi atti a garantire che il problema non si ripresenti.

La gente povera e che non ha successo è orientata al problema. Dedica tempo ed energie a lagnarsi e a lamentarsi, trovando raramente una soluzione creativa in grado di attenuare il problema, non parliamo poi di fare in modo che non si presenti più.

La gente ricca non fugge davanti ai problemi, non li evita e non se ne lamenta.

I ricchi sono dei guerrieri finanziari. Nel nostro Campo di Training del Guerriero della Luce, la definizione che diamo del guerriero è quella di "colui che conquista se stesso".

Riassumendo, se diventerete dei maestri nel gestire i problemi e nel superare gli ostacoli, che cosa vi potrà arrestare di fronte al successo? La risposta è: nulla! E se nulla vi può fermare, diventerete inarrestabili! E se diventerete inarrestabili, quali scelte vi rimarranno nella vita? La risposta è: tutte le scelte. Se siete inarrestabili, avrete tutto a vostra disposizione. Non dovrete far altro che scegliere, e quello che avete scelto sarà vostro! Questa è libertà!

DICHIARAZIONI: Mettetevi la mano sulla testa e dite...

«Sono più grande di qualsiasi problema».

«Posso gestire qualsiasi problema».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Ogni volta che siete preoccupati a causa di un problema "grosso", puntate il dito verso di voi ed esclamate: «Sei piccolo, piccolo», poi fate un profondo respiro e dite a voi stessi: «Posso farcela. Sono più grande di qualsiasi problema».

2. Mettete per iscritto un problema che vi sta assillando nella vita. Poi elencate tre azioni precise che potete compiere per risolvere o almeno migliorare la situazione. Ciò vi aiuterà a distogliere il pensiero dal problema e a concentrarlo sulla soluzione. Così facendo, prima di tutto avrete delle buone probabilità di risolvere il problema; in secondo luogo vi sentirete molto meglio.

Il file della ricchezza n. 10

I ricchi sono estremamente ricettivi.
I poveri sono scarsamente ricettivi.

Se dovessi dare una definizione precisa del primo motivo per cui molta gente non sviluppa tutto il suo potenziale finanziario, sarebbe questa: «La maggior parte delle persone è scarsamente "ricettiva"». Potrebbero essere più o meno brave nel dare, ma sono decisamente incapaci di ricevere; e dato che sono incapaci di ricevere, non ricevono!

Per la gente, il fatto di ricevere costituisce una sfida, e ciò per diverse ragioni. In primo luogo, molti si sentono indegni o immeritevoli. Nella nostra società questa sindrome impera. Penso che più del 90% della gente nutra la sensazione di non essere

sufficientemente brava.

A che cosa è dovuta questa carenza di autostima? Solitamente alla nostra educazione. Nella maggior parte dei casi deriva dal sentirsi dire venti «no» per ogni «sì», dieci «stai sbagliando» per ogni «lo stai facendo bene» e cinque «sei stupido» per ogni «sei bravissimo».

Del resto, anche se i nostri genitori o i nostri educatori fossero straordinariamente incoraggianti, molti di noi finirebbero per non sentirsi in grado di misurarsi continuamente con gli apprezzamenti che ricevono e con le aspettative che sentono gravare su di sé. Dunque, ancora una volta non siamo abbastanza bravi.

Inoltre, l'educazione viene spesso impartita con lo spettro della punizione; per cui vige la regola non scritta che se facciamo qualcosa di sbagliato saremo puniti, o comunque dovremmo esserlo. Quanti di noi sono stati puniti dai genitori, dagli insegnanti... e, in alcuni ambienti religiosi, sono stati minacciati con la punizione per eccellenza, quella di non andare in paradiso?

Naturalmente ora che siamo adulti, tutto questo è superato. Giusto? Sbagliato! Solitamente il concetto di punizione rimane così radicato che, non essendoci più un genitore o un insegnante pronto a punirci, quando commettiamo un errore o semplicemente non siamo perfetti, inconsciamente ci puniamo da soli. Da piccoli, la punizione poteva essere espressa nella forma: «Sei stato cattivo, quindi niente caramella». Oggi, invece, potrebbe assumere la forma di: «Sei stato cattivo, quindi niente soldi». Ciò spiega come mai alcune persone limitino i loro guadagni, e come mai altre, inconsciamente, boicottino il loro stesso successo.

Non stupisce che le persone abbiano difficoltà a ricevere. Un piccolissimo errore e siete condannati a portare il peso della miseria e della povertà per il resto della vostra vita. «Sei un po' duro», direte voi. Da quando la vostra mente è diventata razionale o compassionevole? Ancora una volta una mente condizionata è una cartella di file pieni dei contenuti del passato, di significati inventati, di storie di drammi e di disastri. "Razionalizzare" non è il suo forte.

Nei miei corsi insegno una cosa che potrebbe farvi sentire meglio. Alla fine non conta che vi sentiate meritevoli o meno: potrete essere ricchi comunque. Molte persone ricche non si sentono poi così meritevoli. Anzi, questo è uno dei principali motivi che spingono la gente a diventare ricca... mettere alla prova se stessa e il proprio valore nei confronti propri o degli altri. L'idea che l'autostima sia necessaria per fare soldi, è, per l'appunto, solo un'idea, e non corrisponde necessariamente alla realtà. Come abbiamo detto in precedenza, diventare ricchi per mettersi alla prova potrebbe non essere una garanzia di felicità, e quindi sarebbe meglio generare ricchezza per altre ragioni. Tuttavia, la cosa importante è che vi rendiate conto che la sensazione di essere immeritevoli non vi impedirà di diventare ricchi. Da un punto di vista strettamente finanziario, ciò, in realtà, potrebbe fungere da sprone.

Detto questo, voglio che conseguiate quello che vi dirò con la maggior chiarezza possibile. Questo momento potrebbe essere uno dei momenti più importanti della vostra vita. Siete pronti? Partenza, via!

Occorre capire che essere meritevoli o no è tutta una "storia" inventata. Nulla ha

significato se non quello che gli attribuiamo noi. Non so voi, ma io non ho mai sentito di nessuno che alla nascita abbia ricevuto un marchio indelebile. Vi immaginate Dio che marchia la fronte di ogni persona che viene al mondo? "Meritevole... non meritevole... meritevole, meritevole... non meritevole. Puah... decisamente indegno". Scusate, ma non penso che funzioni così. Non esiste nessuno che vi faccia un marchio con su scritto "degno" o "indegno". Siete voi che lo fate, che lo inventate; siete voi che lo decidete. Solo voi stabilite se sarete meritevoli. Si tratta semplicemente del vostro modo di vedere. Se dite di essere meritevoli, lo siete. Se dite di non essere degni, non lo siete. Comunque sia, vivrete secondo la storia che vi siete scelti. Questo è un punto di tale importanza che desidero risottolinearlo: vivrete secondo la storia che vi siete scelti. Né più, né meno.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Se dite di essere meritevoli, lo siete.
Se dite di non essere meritevoli, non lo siete.
Comunque sia, vivrete secondo la storia che vi siete scelti.
Né più, né meno.

Perché mai le persone farebbero una cosa del genere a se stesse? Per quale motivo dovrebbero inventarsi la storia di non essere meritevoli? Si tratta della natura della mente umana, della parte protettiva di noi stessi che è sempre alla ricerca di ciò che non funziona. Non vi è mai capitato di notare che uno scoiattolo non si preoccupa mai di queste cose? Riuscite a immaginare uno scoiattolo che dice: «Non raccoglierò molte noci per il prossimo inverno perché non sono meritevole»? Ne dubito, perché queste creature, mentalmente inferiori, non farebbero mai questo a se stesse. Solo l'uomo, la creatura più evoluta di questo pianeta, è capace di porsi simili limiti.

Come amo ripetere, «se una quercia alta trenta metri ragionasse come un essere umano, crescerebbe solo fino a tre metri!» Questo, dunque, è il mio suggerimento: essendo molto più facile cambiare la vostra storia che non il vostro merito, anziché preoccuparvi di cambiare il vostro essere degno o non degno, cambiate la vostra storia. È molto più veloce ed economico. Dovrete semplicemente inventare una nuova storia molto più incoraggiante e viverla.

«Oh, ma non potrei mai farlo», direte voi. «Non sono qualificato per poter dire che valgo. Lo deve dire qualcun altro». Scusate, ma la questione non sta in questi termini, e questo è un modo gentile di dire: "tutte stupidaggini!" Qualunque cosa sia stata detta in passato sul vostro conto non farebbe alcuna differenza perché, ed è questo il punto, siete voi che dovete crederci e accettarla se volete che sia efficace, e questo lo potete fare solo voi. Ciononostante, solo per farvi stare meglio, atteniamoci alle regole del gioco. Farò con voi quello che faccio con le migliaia di persone che partecipano al Corso Intensivo di Millionaire Mind: vi consacrerò personalmente.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
«Se una quercia alta trenta metri ragionasse
come un essere umano, crescerebbe solo fino a tre metri!»
T. Harv Eker

Si tratta di una cerimonia speciale, quindi vi chiederò di abbandonare subito qualsiasi distrazione. Smettete di sgranocchiare, smettete di parlare al telefono, e smettete di fare qualsiasi cosa stiate facendo in questo momento. Gli uomini, se vogliono, potranno mettersi in giacca e cravatta, anche se lo smoking sarebbe preferibile. Per le donne, un abito da sera e un paio di scarpe con i tacchi sarebbero perfetti. Se non avete nulla di classe o alla moda, questa è senz'altro l'occasione per andare a comprare un vestito nuovo di zecca, della marca e dello stilista che preferite.

Bene, se siete tutti pronti, ora possiamo incominciare. Per favore chinatevi su un ginocchio e piegate il capo in segno di rispetto. Pronti, via! «CON IL POTERE CONFERITOMI, VI DICHIARO, IN QUESTO PRECISO ISTANTE, "DEGNI" ORA E PER SEMPRE!»

Bene, abbiamo terminato. Potete alzarvi a testa alta perché siete finalmente meritevoli. Vi do qualche consiglio utile: smettete di bere tutte quelle fandonie sul fatto di essere "meritevoli" o "non meritevoli" e iniziate a intraprendere le azioni necessarie per diventare ricchi!

La seconda ragione più importante per cui la maggior parte della gente ha difficoltà a ricevere è che condivide il detto "meglio dare che ricevere". Permettetemi di esprimere al riguardo un'opinione nel modo più elegante possibile: «Questa è una grande fesseria!» Questo detto è una vera e propria insulsaggine e, nel caso in cui non l'abbiate notato, di solito viene diffuso da gente e da gruppi che vogliono che diate affinché loro possano ricevere.

Si tratta di un'idea completamente assurda. Qual è la cosa migliore, quella calda o fredda, quella grande o piccola, quella a sinistra o a destra, quella dentro o fuori? Dare e ricevere sono due facce della stessa medaglia. Chiunque stabilisca che sia meglio dare piuttosto che ricevere non è forte in matematica. Per ogni donatore deve esserci chi riceve, e per ogni persona che riceve deve esserci un donatore.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Per ogni donatore deve esserci chi riceve,
e per ogni persona che riceve deve esserci un donatore.

Provate a pensarci! Come potreste dare se non ci fosse qualcuno o qualcosa pronto a ricevere? Entrambi devono essere in perfetto equilibrio per funzionare alla pari, cinquanta e cinquanta. Poiché dare e ricevere devono sempre uguagliarsi, devono uguagliarsi in termini di importanza.

D'altronde, che cosa si prova nel dare? Molti concordano sul fatto che dare è bello e appagante. D'altro canto, come ci si sente quando si vuole dare e l'altra persona non è disposta a ricevere? Ci si sente molto male. Dunque sappiate che se non siete disposti a ricevere, "fate a pezzi" coloro che desiderano darvi qualcosa.

In realtà, negate loro la gioia e il piacere che derivano dal donare; quanto a loro, si sentiranno indegni. Perché? Perché, ancora una volta, ogni cosa è energia e quando volete dare ma non potete, questa energia, non potendo essere espressa, rimane bloccata dentro di voi. Questa energia "bloccata" si trasformerà poi in emozioni negative.

Per peggiorare le cose, quando non siete disposti a ricevere veramente, insegnate

all'universo a non darvi nulla! Semplice! Se non siete disposti a ricevere la vostra parte, essa andrà a qualcun altro che invece è pronto ad accoglierla. Questo è un altro motivo per cui i ricchi diventano più ricchi e i poveri più poveri. Non perché siano più meritevoli, ma perché sono disposti a ricevere, mentre la maggior parte della gente povera non lo è.

Ho imparato questa lezione in modo indelebile in un'occasione in cui mi sono trovato a campeggiare in un bosco da solo. Mentre preparavo il mio soggiorno di due giorni, ho fatto quella che si chiama comunemente una capanna. Ho legato la cima di una tela catramata ad un albero, e poi ne ho fissato la base al terreno in modo da creare un tetto di quarantacinque gradi sopra la testa e proteggermi durante la notte. Avere preparato quel mini appartamento fu provvidenziale, poiché piovve tutta la notte. Quando la mattina dopo uscii dal riparo, notai che io e tutte le altre cose sotto il telone eravamo asciutti; non potei tuttavia evitare di osservare un'insolita pozza che si era formata sul fondo del telone. Improvvisamente sentii una vocetta in me commentare: «La natura è assolutamente abbondante, ma non fa discriminazioni. Quando cade la pioggia deve fluire da qualche parte. Se una parte è asciutta, un'altra parte sarà doppiamente bagnata». Quando mi trovai sopra la pozza mi resi conto che con il denaro funziona esattamente così. Ce n'è tantissimo, trilioni e trilioni di dollari sparsi ovunque in grande abbondanza, e devono andare da qualche parte. Il principio è che se qualcuno non è disposto a ricevere la propria parte, essa fluirà verso chiunque lo sia. La pioggia non si cura di dove finisce, e così i soldi.

Giunti a questa considerazione nel mio Corso di Millionaire Mind, insegno alle persone la preghiera speciale che ho scritto dopo la mia esperienza sotto il telone. Naturalmente è un po' in tono scherzoso, ma la lezione è chiara e dice: «Universo, se qualcuno sta per ricevere qualcosa di grandioso e non lo vuole accettare, mandalo pure a me! Sono pronto e disposto a ricevere ogni tua benedizione. Grazie». Tutti i presenti la ripetono con me e impazziscono! Sono entusiasti perché sembra strano essere totalmente disponibili a ricevere, ed è grandioso perché è del tutto naturale comportarsi così. Qualsiasi cosa abbiate inventato in senso contrario non è altro che una "storia" e non serve né a voi, né a nessun altro. Lasciatela perdere e vi arriveranno i soldi.

La gente ricca lavora sodo ed è convinta che sia assolutamente giusto essere ben ripagata per gli sforzi che ha compiuto e il valore che ha fornito a vantaggio degli altri. La gente povera lavora sodo, ma a causa del suo sentimento di mancanza di merito ritiene che non sia corretto essere ricompensata adeguatamente per gli sforzi compiuti e per il valore fornito agli altri. Questa convinzione la innalza alla condizione di vittima perfetta, e naturalmente come si può essere una "buona" vittima se si è ben ripagati?

Molti poveri pensano di essere davvero migliori per il fatto di essere poveri. Credono di essere più devoti, spirituali o buoni. Sciocchezze! Le persone povere sono solamente povere. Un giorno un signore che stava partecipando a un mio corso è venuto da me in lacrime dicendo: «Non riesco ad immaginare come farò a sentirmi bene con tanti soldi quando altri ne hanno così pochi». Gli ho posto poche semplici domande: «Quale bene pensa di poter fare alle persone povere se lei è uno di loro? Chi le aiuta se lei non ha soldi? Non è forse anche lei un'altra bocca da sfamare? Non crede che sarebbe più efficace se lei generasse ricchezza per sé, in modo da essere poi in grado di aiutare

veramente gli altri, partendo da una posizione forte e non debole?»

Ha smesso di piangere e ha commentato con queste parole: «Finalmente mi è chiaro. Non posso credere alle stupidate che pensavo. Harv, credo sia giunto il tempo che io diventi ricco e, lungo il percorso, aiuti gli altri. Grazie». Quando è tornato al suo posto era una persona nuova. Non molto tempo fa ho ricevuto una sua mail dove mi diceva che stava guadagnando dieci volte quello che guadagnava prima e che si sentiva benissimo per questo. La cosa più bella che conteneva il suo messaggio è che trovava bellissimo poter aiutare alcuni suoi amici e famigliari che erano ancora in difficoltà.

Queste considerazioni mi permettono di giungere ad un punto importante: se disponiamo di ciò che ci serve per avere molti soldi, guadagnamoli. Perché? Perché abbiamo la grande fortuna di vivere in una società come la nostra, una società nella quale sono tutti ricchi se facciamo il paragone con molte altre aree del mondo. Alcuni non riusciranno mai ad avere tanti soldi. Tuttavia, se siete tra le persone fortunate che hanno questa capacità – ed ognuno di voi ce l'ha perché, altrimenti, non leggereste un libro come questo –, allora dovrete adoperate tutto quanto vi serve ogni volta che ne vale la pena. Dovrete diventate veramente ricchi per poi aiutare le persone che non hanno l'opportunità che avete avuto voi. A mio avviso, questo approccio è molto più razionale che non essere senza soldi e non poter aiutare nessuno.

Naturalmente non mancherà chi dirà: «Il denaro mi cambierebbe. Se diventassi ricco rischierei di diventare uno stupido avido». Ebbene, prima di tutto gli unici a pensarla così sono i poveri. È un loro modo per giustificare il proprio insuccesso e nasce da una delle tante erbacce "interiori" presenti nel loro giardino finanziario. Dunque, non credeteci!

In secondo luogo, lasciate che vi dica subito come stanno le cose: Il denaro accrescerà in voi solo quello che già siete. Se siete meschini, il denaro vi permetterà di esserlo ancora di più. Se siete gentili, il denaro vi darà l'opportunità di essere ancora più gentili. Se siete tonti, con i soldi potrete esserlo in misura maggiore. Se siete generosi, avere più soldi vi permetterà semplicemente di essere più generosi. Chiunque vi dica diversamente è uno squattrinato!

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il denaro accrescerà in voi solo quello che già siete.

Che fare allora? Come diventare delle persone che sanno ricevere?

Prima di tutto, incominciate ad educare voi stessi. Ricordatevi che la gente è abitudinaria, pertanto dovrete esercitarvi consapevolmente ad accogliere il meglio che la vita possa offrire.

Uno degli elementi fondamentali nel sistema di gestione del denaro che insegnamo nel Corso Intensivo di Millionaire Mind è la possibilità di gestire per gioco un conto con cui poter destinare una somma di denaro prestabilita a cose che servono alla vostra istruzione e che vi mettono nella condizione di "avere voglia di disporre di un milione di dollari". L'idea di questo conto è quella di aiutarvi a confermare la vostra adeguatezza e rinforzare in tal modo il vostro "muscolo ricevente".

In secondo luogo, voglio che voi vi alleniate ad impazzire dall'entusiasmo e dalla gratitudine ogni volta che trovate o ricevete dei soldi. È curioso, ma quando ero al verde

e trovavo un centesimo per terra, non mi abbassavo mai al punto di raccogliere quella misera monetina. Ora che sono ricco, invece, raccolgo qualsiasi cosa possa avere la parvenza di denaro; poi lo bacio come un portafortuna ed esclamo: «Sono una calamita che attira denaro. Grazie, grazie, grazie».

Non mi soffermo a considerarne il valore. I soldi sono soldi; e trovare dei soldi è una benedizione che l'universo ci manda. Ora che sono completamente disposto a ricevere qualsiasi cosa si trovi sulla mia strada, lo prendo e basta!

Essere desiderosi e disposti a ricevere è assolutamente fondamentale se si vuole generare ricchezza. Ed è fondamentale anche per conservarla. Se siete delle persone che non sanno ricevere e vi capita tra capo e collo un'ingente quantità di denaro, molto probabilmente sarà destinata a scomparire nell'arco di poco tempo. Dunque, come ho già detto, prima occorre occuparsi dell'"aspetto interiore poi di quello esteriore". Prima ingrandite la vostra "scatola" per ricevere, poi osservatela man mano che si riempie di soldi.

Come osservavo nelle pagine precedenti, l'universo aborrisce il vuoto; il che significa che uno spazio vuoto verrà sempre riempito. Non avete mai notato che cosa accade ad uno sgabuzzino vuoto o a un garage? Non rimangono mai vuoti a lungo, vero? Avete notato anche com'è strano che il tempo impiegato per qualsiasi tipo di incombenza sia sempre uguale al tempo dato? Quando avrete sviluppato la capacità di ricevere, ve ne accorgerete.

Inoltre, quando sarete veramente disposti a ricevere, il resto della vita vi si spalancherà innanzi. Non solo riceverete più soldi, ma anche più amore, pace, felicità e realizzazione. Perché? In virtù di un altro principio che tengo sempre presente, secondo il quale: «Il vostro modo di fare qualsiasi cosa è il vostro modo di fare ogni cosa».

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il vostro modo di fare qualsiasi cosa
è il vostro modo di fare ogni cosa.

Solitamente il modo in cui vi comportate in un determinato ambito è il modo in cui vi comportate in ogni ambito. Se impedite a voi stessi di ricevere denaro, molto probabilmente impedite a voi stessi anche di ricevere qualsiasi altra cosa positiva nella vita. Generalmente la mente non delinea in maniera specifica l'ambito in cui non siete capaci di ricevere. Anzi, accade esattamente l'opposto: di solito la mente generalizza sostenendo che: «Il modo di fare le cose è quello, sempre e comunque».

Se non sapete ricevere, non sapete ricevere in nessun ambito. L'aspetto positivo è che quando diventerete delle persone con ottime capacità di ricevere, lo sarete in ogni situazione... e sarete disposti a ricevere tutto quello che l'universo ha da offrire in tutti gli ambiti della vostra vita.

Ora, la sola cosa che dovete ricordarvi è ripetere «grazie» ogni volta ricevete tutto questo bene.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Sono una persona con ottime capacità di ricevere. Nella vita sono

desideroso e disposto a ricevere ingenti somme di denaro».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Allenatevi ad essere una persona con ottime capacità di ricevere. Ogni volta che qualcuno vi fa un complimento, qualunque esso sia, rispondete semplicemente: «Grazie». Non restituite nello stesso momento il complimento alla persona. Ciò vi permette di ricevere e fare vostro il complimento, anziché "sviarlo" come fa la maggior parte della gente. Ciò, inoltre, permette a chi fa il complimento di provare la gioia di donare senza che il dono gli venga rilanciato addosso.

2. Qualsiasi, intendo proprio qualsiasi, somma di denaro troviate o riceviate, deve essere accolta con entusiasmo. Quindi esclamate: «Sono una calamita che attrae denaro. Grazie, grazie, grazie». Ciò vale per i soldi che trovate per terra, per il denaro che ricevete in regalo, per il denaro che ricevete dallo Stato, per il denaro che ricevete come stipendio e per il denaro che ricevete per la vostra attività economica. Ricordate che l'universo esiste per sostenervi. Se continuate a dichiarare che siete una calamita che attrae soldi, e soprattutto se ne avete la prova, l'universo dirà semplicemente: «Va bene», e ve ne manderà ancora di più.

3. Viziatevi. Almeno una volta al mese fate qualcosa di speciale per educare voi e il vostro spirito. Fatevi fare un massaggio, un servizio di manicure o di pedicure. Andate a una cena o ad un pranzo stravagante, affittate un'imbarcazione o un cottage per il fine settimana, fatevi portare la colazione a letto (potreste dovervi mettere d'accordo con un amico o un famigliare). Fate delle cose che vi facciano sentire ricchi e meritevoli. Come ho detto in precedenza, la vibrazione dell'energia, che emettete grazie a questo tipo di esperienza, invierà un messaggio all'universo nel quale si dice che vivete pienamente e, ancora una volta, l'universo si limiterà a fare il suo lavoro e dirà: «Va bene», dandovi opportunità di avere ancora di più.

Il file della ricchezza n. 11

Le persone ricche scelgono di farsi pagare in base ai risultati.
Le persone povere scelgono di farsi pagare in base al tempo.

Non vi hanno mai dato questo consiglio: «Vai a scuola, prendi dei bei voti, trova un buon lavoro, prendi uno stipendio fisso, sii puntuale, lavora sodo... e vivrai felice per sempre»? Non so voi, ma io certamente vorrei avere una garanzia scritta in proposito. Purtroppo questo saggio consiglio arriva direttamente dal Libro delle fiabe, Volume I, subito dopo la storia dei dentini che cadono.

Non ho intenzione di annoiarvi nel tentativo di sfatare una simile affermazione. Potete farlo da soli risalendo alla vostra esperienza e alla vita di chiunque vi circondi. Ciò su cui mi soffermerò, invece, è il modello che sta dietro allo stipendio "sicuro". Non c'è nulla di male nel percepire uno stipendio sicuro, a meno che esso non interferisca con la vostra capacità di guadagnare per quello che valete. E qui sta l'ostacolo, perché di solito accade

proprio questo.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Non c'è nulla di male nel percepire uno stipendio sicuro, a meno che esso non interferisca con la vostra capacità di guadagnare per quello che valete. E qui sta l'ostacolo, perché di solito accade proprio questo.

La gente povera preferisce avere uno stipendio sicuro o un compenso a ore. Ha bisogno della "sicurezza" di sapere che riceverà esattamente la stessa somma di denaro, esattamente nello stesso arco di tempo, ogni mese. Ciò di cui non si rende conto è che questa sicurezza ha un prezzo, e questo prezzo è la ricchezza.

Una vita basata sulla sicurezza è una vita basata sulla paura. Ciò che esprimono queste persone in realtà è: «Temo di non riuscire a guadagnare abbastanza basandomi sulla mia prestazione, quindi mi sistemerò in modo da guadagnare quanto basta per sopravvivere o non avere problemi».

Le persone ricche preferiscono essere pagate sulla base dei loro risultati, se non del tutto almeno in parte. Di solito, svolgono una qualche attività in proprio. Il loro reddito deriva dai loro guadagni. La gente ricca lavora su commissione o a percentuale sugli utili. La gente ricca sceglie il diritto di opzione sulle azioni e la partecipazione agli utili, anziché uno stipendio elevato. Notate che non ci sono garanzie per nessuna di queste modalità di guadagno. Come dicevo in precedenza, generalmente nel mondo finanziario i compensi sono proporzionati al rischio.

La gente ricca crede in se stessa, crede nel proprio valore e nella propria capacità di trasmetterlo; la gente povera no, ed è per questo che ha bisogno di "garanzie".

Di recente, ho avuto a che fare con una consulente per le pubbliche relazioni che mi ha chiesto un compenso di 4.000 dollari al mese. Le ho chiesto che cosa avrei ottenuto in cambio dei 4.000 dollari. Lei mi ha risposto che avrei avuto almeno una copertura di 20.000 dollari al mese sui mass media. Quando la mia domanda successiva è stata: «Che cosa accade se lei non raggiunge questi risultati o comunque dei risultati che si avvicinino il più possibile?» la risposta è stata che lei doveva comunque essere pagata per il tempo che aveva impiegato.

A quel punto ho commentato: «Non mi interessa pagarla per il tempo che impiega. A me interessa pagarla per raggiungere un risultato preciso, e se non lo raggiunge perché dovrei pagarla? D'altro canto, se raggiunge dei risultati anche maggiori dovrebbe essere pagata di più. Facciamo una cosa, io le do il 50% di qualsiasi valore lei ottenga attraverso i mass media. In base alle sue cifre, vorrebbe dire che la pagherei 10.000 dollari al mese, ossia più del doppio del compenso che lei mi ha chiesto».

Ha accettato? No! È squattrinata? Certamente! E lo sarà per il resto della vita, se prima non capirà che per diventare ricchi bisogna farsi pagare in base ai risultati.

La gente povera contratta sul tempo per guadagnare il denaro. Il problema di questa strategia è che il tempo è limitato. Ciò significa che si finisce invariabilmente con l'infrangere la Regola della ricchezza n. 1, la quale afferma: «Non ponete mai limiti al vostro guadagno». Se scegliete di essere pagati in base al tempo che impiegate,

praticamente rinunciate alla possibilità di diventare ricchi.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Non ponete mai limiti al vostro guadagno.

Questa regola si riferisce anche ad attività che prevedano dei servizi alla persona, dove generalmente si viene ancora pagati in base al tempo. Questo è il motivo per cui gli avvocati, i commercialisti e i consulenti che non sono ancora soci dello studio in cui lavorano, e quindi non partecipano agli utili della società, nel migliore dei casi percepiscono dei guadagni che possono essere definiti "moderati".

Supponete di lavorare in un'azienda che commercializza penne e di ricevere un ordine di cinquantamila penne. Che cosa fareste? Molto semplicemente chiamereste il vostro fornitore, ordinereste le cinquantamila penne, le spedireste e, felici, calcolereste quanto avete guadagnato. Immaginate ora di fare il fisioterapista e di essere così fortunati da avere cinquantamila persone che, in fila davanti alla vostra porta, aspettano la loro seduta terapeutica. Che cosa fate? Vi sparate un colpo chiedendovi perché mai non vi siete messi a vendere penne. Che altro potreste fare? Cercare di spiegare all'ultima persona in coda che potreste essere "un po' in ritardo" poiché l'appuntamento è, sì, per martedì alle 13.15, ma fra quarant'anni! Non intendo dire che sia sbagliato esercitare una professione che implica il servizio alla persona. Tuttavia, non aspettatevi di diventare ricchi velocemente, a meno che non creiate un sistema per duplicarvi o moltiplicarvi.

Nei miei seminari, ci sono spesso degli allievi che percepiscono uno stipendio o che sono pagati a ore, i quali si lamentano con me per il fatto di non essere pagati per quello che meritano. La mia risposta è: «E questo secondo il parere di chi? Sono sicuro che il suo capo è convinto di pagarla equamente. Perché non rinuncia a un lavoro stipendiato noioso e non chiede di essere pagato, esclusivamente o in parte, in base alla sua prestazione? E se questo non è possibile, perché non lavora per conto suo? In questo caso lei saprà esattamente di guadagnare per quello che vale». In un certo senso questo consiglio non soddisfa i miei interlocutori, che naturalmente hanno il terrore di mettere alla prova il loro "vero" valore di mercato.

La paura della maggior parte della gente di essere pagata in base ai risultati, spesso, è solo la paura di porre fine a un vecchio condizionamento. Nella mia esperienza, solitamente chi è bloccato nel modello dello "stipendio sicuro" ragiona secondo una programmazione ricevuta in passato, secondo cui è quello il modo "normale" di essere pagati per il lavoro che si svolge.

Non potete biasimare i vostri genitori (ma naturalmente potrete farlo se siete una vittima perfetta). Molti genitori sono iperprotettivi, ed è dunque naturale che desiderino che i loro figli abbiano un'esistenza sicura. Come probabilmente avrete già scoperto, qualsiasi lavoro che non garantisca uno stipendio sicuro solitamente provoca l'infame reazione dei genitori: «Quando intendi trovare un vero lavoro?»

Ricordo che quando i miei genitori mi hanno fatto questa domanda, grazie al cielo la mia risposta è stata: «Spero mai!» Mia madre era sconvolta. Mio padre, invece, ha commentato: «Buon per te. Non diventerai mai ricco lavorando alle dipendenze di qualcun altro. Se troverai un lavoro, fa' sì che ti paghino in percentuale; altrimenti mettiti

per conto tuo!»

Anch'io vi incoraggio a lavorare "per conto vostro". Avviate la vostra attività, lavorate su commissione, prendete una percentuale sul guadagno o sugli utili della società oppure il diritto di opzione sulle azioni. Qualsiasi sia la modalità che scegliete, abbiate cura di creare una situazione che vi permetta di essere ricompensati in base ai vostri risultati.

Personalmente, credo che quasi tutti dovrebbero avere un'attività propria, a tempo pieno o parziale. Il primo motivo è che la stragrande maggioranza dei milionari è diventata ricca lavorando in proprio.

In secondo luogo, è estremamente difficile generare ricchezza quando il fisco porta via quasi la metà di tutto quello che si guadagna. Quando si ha un'attività in proprio, è possibile risparmiare una piccola fortuna con le tasse deducendo una parte delle spese per cose come l'auto, i viaggi, la formazione e anche la casa. Fosse anche solo questo il motivo, vale la pena avere un'attività propria.

Se non avete un'idea brillante di attività da intraprendere, non preoccupatevi: potete ricorrere a quella di qualcun altro. Primo, potete diventare un venditore a provvigione. La professione della vendita è una delle più pagate al mondo. Se siete bravi, potete guadagnare una fortuna. Secondo, potete lavorare per una società di network marketing. Ce ne sono decine che sono ottime e hanno a disposizione tutti i prodotti e i sistemi di cui avete bisogno per incominciare subito. In cambio di pochi soldi, potete diventare un distributore e godere di tutti i benefici derivanti dal possedere un'attività che comporta poche seccature amministrative.

Se ci si appassiona al network marketing, può essere uno strumento privilegiato per raggiungere la ricchezza. Ma, e questo è un grande ma, non pensate nemmeno per un istante che sia una passeggiata. Il network marketing funzionerà solo e soltanto se funzionerete voi. Raggiungere il successo in questo campo richiederà formazione, tempo ed energia. Ma se ci riuscite, non di rado assicura un guadagno medio che va dai 20.000 a 50.000 dollari al mese, proprio così, al mese. Ad ogni buon conto, il solo fatto di impegnarsi e diventare un distributore a tempo parziale, vi offrirebbe alcuni ottimi vantaggi fiscali, e chissà, forse il prodotto potrebbe piacervi al punto di proporlo ad altri e ritrovarvi con un discreto guadagno, giusto per gradire.

Un'altra possibilità è quella di scambiare il vostro "lavoro" con una posizione a "contratto". Se il vostro datore di lavoro fosse disponibile, potrebbe assumere la vostra società al posto vostro, per fare sostanzialmente quello che ora fate voi. Sono necessari alcuni adempimenti legali, ma nella maggior parte dei casi, con un paio di clienti in più, anche part-time, potrete guadagnare come un titolare d'azienda anziché un dipendente, e godere dei benefici fiscali riconosciuti a chi possiede una società. Chissà, i clienti che vi occupano a tempo parziale potrebbero aumentare e diventare a tempo pieno, offrendovi in tal modo l'opportunità di crescere finanziariamente, assumere altre persone che svolgano tutto il lavoro, e alla fine gestirete un'attività che andrà a gonfie vele.

Forse penserete: «Il mio datore di lavoro non accetterebbe mai». Non ne sarei poi così sicuro. A un'azienda i dipendenti costano una fortuna. Occorre pagare non soltanto i salari o gli stipendi, ma anche un monte di tasse, spesso per la bellezza del 25% o più rispetto a quello che guadagna un dipendente. Aggiungeteci il costo del pacchetto di benefit

spesso destinati ai dipendenti, e probabilmente costituirete un risparmio del 50% per una società che scelga di assumervi come consulente autonomo. Naturalmente non vi spetteranno tutti i benefit di cui gode un dipendente, ma solo con quello che risparmierete anche solo sul piano fiscale, potrete comprare per conto vostro il meglio di ciò che vi serve.

In definitiva, l'unico modo di guadagnare in base al vostro vero valore consiste nel farvi pagare in base ai vostri risultati. Ancora una volta, mio padre l'ha detto meglio: «Non diventerai mai ricco lavorando alle dipendenze di qualcun altro. Se troverai un lavoro, fa' sì che ti paghino in percentuale; altrimenti mettiti per conto tuo!»

Questo sì che è un saggio consiglio!

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Scelgo di essere pagato in base ai miei risultati».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Se attualmente lavorate con uno stipendio a ore, proponete e presentate al vostro datore di lavoro un piano di remunerazione che vi permetta di essere compensati, almeno parzialmente, sulla base dei vostri risultati personali, oltre che quelli della società.

   Se siete titolari di un'azienda vostra, create una politica retributiva che permetta ai vostri dipendenti o persino ai vostri fornitori principali di essere pagati essenzialmente sulla base dei loro risultati e dei risultati della società.

   Mettete immediatamente in atto questi piani.

2. Se siete alle dipendenze di qualcuno e il vostro lavoro non viene remunerato per quello che meritate sulla base dei risultati che producete, prendete in considerazione di avviare una vostra attività. Magari incominciando a part-time. Potreste facilmente entrare in una società di network marketing oppure diventare un coach e insegnare agli altri quello che conoscete, o ancora offrire i vostri servizi di consulenza all'azienda per la quale avete lavorato in precedenza, ma questa volta sulla base della prestazione e dei risultati, e non più unicamente per il tempo impiegato.

La storia del successo di Sean Nita

Non so esprimere tutta la nostra gratitudine per averti conosciuto attraverso un'amica di mia moglie. A quel tempo, avevo appena ricevuto una riduzione dello stipendio di 10.000 dollari. Cercavamo disperatamente delle alternative, poiché non riuscivamo più ad arrivare alla fine del mese.

Al Corso Intensivo di Millionaire Mind, abbiamo conosciuto gli strumenti che ci hanno aiutato a creare la nostra libertà finanziaria. Quando abbiamo messo in pratica questi strumenti, hanno incominciato ad accadere i miracoli. Alla fine dell'anno successivo siamo riusciti ad acquistare cinque case, con un guadagno minimo di 18.000 dollari per singolo acquisto. La quinta casa ci ha reso 300.000 dollari, sei volte il mio stipendio dell'anno precedente. Potevo lasciare il mio posto di lavoro, dove sono stato per quattordici anni, e diventare un investitore immobiliare a tempo pieno e avere il tempo di stare con la mia

famiglia e gli amici.

Il tuo metodo di insegnamento a livello cellulare è stato fondamentale per il raggiungimento del nostro successo. Non sto nella pelle tanto sono curioso di vedere che cosa accadrà. Rimpiango solo di non averlo imparato quando avevo vent'anni.

Grazie e cordiali saluti

Sean Nita

Seattle, Stato di Washington

Il file della ricchezza n. 12

Il pensiero del ricco "include". Il pensiero del povero "preclude".

I ricchi vivono in un mondo di abbondanza; i poveri in un mondo di ristrettezze. Naturalmente vivono entrambi nello stesso mondo fisico, ma la differenza sta nella diversità delle loro prospettive. I poveri e molti individui del ceto medio vengono da situazioni di ristrettezze. I loro slogan sono motti del tipo: «Abbiamo solo il minimo indispensabile e non basta mai, non si può avere tutto». Anche se forse non si può avere "tutto", come sempre accade a questo mondo, sono convinto che possiate avere "tutto quello che desiderate davvero".

Desiderate una carriera di successo o un rapporto stretto con la vostra famiglia? Entrambi! Volete concentrarvi sugli affari o divertirvi e giocare? Entrambi! Volete i soldi o una vita che abbia senso? Entrambi! Volete guadagnare una fortuna o fare il lavoro che amate? La gente povera sceglie sempre una cosa che esclude l'altra, i ricchi scelgono sempre entrambe le cose.

I ricchi sanno che con un po' di iniziativa si può sempre escogitare il modo di ottenere il meglio di entrambi gli aspetti. Da questo momento in poi, quando vi troverete di fronte a delle alternative, la domanda fondamentale che dovrete porvi sarà: «Come posso avere entrambe?» Questa domanda cambierà la vostra vita. Essa vi porterà da un concetto di penuria e ristrettezze a un universo di possibilità e abbondanza.

Ciò non riguarda soltanto le cose che volete, ma tutti gli aspetti della vita. Ad esempio, proprio in questo momento mi sto preparando ad affrontare un fornitore recalcitrante, convinto che la mia società debba pagare alcune spese che egli ha sostenuto e che, in origine, non erano previste. Ritengo che preventivare i costi non sia affar mio, e che se il fornitore ha sostenuto delle spese più ingenti sia responsabilità sua. Sono più che disposto a negoziare un nuovo accordo in avvenire; ma sono irremovibile nel mantenere gli accordi che sono già stati conclusi. Ora, ai tempi in cui quando ero in difficoltà economica avrei affrontato la discussione con lo scopo di far valere le mie ragioni ed evitare di pagare a questo tizio un centesimo in più di quanto concordato, anche se avessi voluto mantenere il fornitore, probabilmente tutto si sarebbe concluso con un litigio. Avrei continuato a pensare che uno dei due doveva averla vinta.

Oggi, tuttavia, essendo allenato a pensare in termini "inclusivi", mi addentrerò nella discussione con la massima disponibilità a creare una situazione in cui io non pagherò al fornitore un dollaro in più, e lui sarà assolutamente soddisfatto degli accordi che

troveremo. In altre parole, il mio obiettivo è quello di ottenere la soddisfazione di entrambi!

Ecco un altro esempio. Diversi mesi fa, ho deciso di comprare una casa per le vacanze in Arizona. Ho passato al setaccio la zona che mi interessava, e tutti gli agenti immobiliari mi dicevano che se volevo tre camere da letto oltre a un locale studio, da quelle parti avrei dovuto pagare più di un milione di dollari. La maggior parte della gente avrebbe ridotto le proprie aspettative o aumentato il budget. Io ho lottato per ottenere entrambe le soluzioni. Di recente ho ricevuto una telefonata in cui mi si informava che i proprietari di una casa sita proprio nella zona che mi interessava, con il numero di camere che volevo, avevano ridotto il prezzo da 1.000.000 a 800.000 dollari. Ecco un altro omaggio all'intenzione di avere entrambe le cose!

In conclusione, ho sempre detto ai miei genitori che non avrei mai fatto lo schiavo per un lavoro che non mi piaceva e che sarei «diventato ricco facendo quello che amavo». La loro risposta era sempre la stessa: «Vivi nel mondo dei sogni. La vita non è rose e fiori», «Non puoi confondere gli affari con il piacere. Prima pensa a guadagnarti da vivere, poi, se hai tempo che avanza, puoi goderti la vita».

Fra me e me riflettevo: «Uhm, se penso come loro, faccio la loro fine. No, io voglio entrambe le cose!» È stato difficile? Potete scommetterci. A volte dovevo impegnarmi per una o due settimane in un lavoro che odiavo pur di pagarmi il vitto e l'alloggio, ma non ho mai perso l'intenzione di ottenere "entrambi". Non sono mai rimasto incollato a lungo a un lavoro o a un'azienda che non mi piaceva. Alla fine sono diventato veramente ricco facendo quello che mi piaceva. Ora che so che è possibile, continuo a perseguire il lavoro e i progetti che amo. La cosa migliore è che adesso ho il privilegio di insegnare agli altri a fare lo stesso.

Pensare in modo "inclusivo" non è mai così importante come quando si parla di denaro. I poveri e gran parte del ceto medio pensano di dover scegliere tra i soldi e gli altri aspetti della vita. Di conseguenza si sono convinti che i soldi non siano importanti come le altre cose.

Mettiamo subito le cose in chiaro. I soldi sono importanti! Affermare che non lo siano come le altre cose della vita è ridicolo. Che cos'è più importante, il vostro braccio o la vostra gamba? Non potrebbero essere importanti entrambi?

I soldi agevolano. Vi permettono di "scivolare" attraverso la vita invece di dover "usare le unghie". I soldi danno la libertà, la libertà di comprare quello che volete e la libertà di fare quello che volete del vostro tempo. Il denaro vi permette di godere delle cose più raffinate dell'esistenza e vi offre anche l'opportunità di aiutare gli altri ad avere ciò che occorre nella vita. E soprattutto, i soldi vi permettono di non consumare energie preoccupandovi di rimanere senza soldi.

Anche la felicità è importante. Ancora una volta su questo punto i poveri e la gente della classe media confondono le cose. Molti credono che i soldi e la felicità si escludano a vicenda: o si è ricchi o si è felici. Questo non è altro che un linguaggio di programmazione "povero".

Le persone che sono ricche, nel vero senso della parola, sanno che bisogna avere entrambe le cose; così come occorre avere sia le braccia sia le gambe, occorre avere i

soldi e la felicità.

È possibile avere la botte piena e la moglie ubriaca!

Ecco, dunque, un'altra differenza fondamentale tra i ricchi, la gente della classe media e i poveri.

La gente ricca pensa: «Si può avere la botte piena e la moglie ubriaca».

La gente della classe media pensa: «La torta è troppa ricca, quindi mi accontenterò di una fetta».

La gente povera non ritiene di meritarsi la torta, e quindi ordina una ciambellina, si concentra sul buco, e si chiede come mai non possiede "niente".

REGOLA DELLA RICCHEZZA
La gente ricca pensa:
«Si può avere la botte piena e la moglie ubriaca».
La gente della classe media pensa:
«La torta è troppa ricca, quindi mi accontenterò di una fetta».
La gente povera non ritiene di meritarsi la torta,
e quindi ordina una ciambellina, si concentra sul buco,
e si chiede come mai non possiede "niente".

Vi chiedo a che serve avere la "torta" se non potete mangiarla? Che cosa dovreste farne precisamente? Metterla sulla mensola e guardarla? La torta è fatta per essere mangiata e gustata.

Pensare in termini che si escludono vicendevolmente coinvolge anche chi è convinto che: «Se avrò di più, significa che qualcun altro avrà di meno». Ancora una volta questo non è altro che un linguaggio di programmazione basato sulla paura e sull'autosconfitta. Il principio secondo cui in un modo o nell'altro nel mondo i ricchi si accaparrano tutti i soldi che ci sono, e gli altri rimangono senza, è assurdo. In primo luogo, questa convinzione presuppone che ci sia una quantità di denaro limitata a disposizione. Non sono un economista, ma da quello che posso vedere, ogni giorno vengono stampate ingenti quantità di banconote. Sono decenni che l'offerta di denaro in moneta o cartaceo non è vincolata ad alcun bene reale. Dunque, anche se oggi i ricchi possedessero tutto il denaro in circolazione, domani ci sarebbe a disposizione altro denaro per milioni se non per miliardi.

Un'altra cosa che le persone con questa visione limitata sembrano non capire è che gli stessi soldi possono essere utilizzati più volte, creando valore per tutti. Permettetemi di fare un esempio che ho presentato nei nostri seminari. Chiederò a cinque persone di salire sul palco e di portare con sé un oggetto. Le invito a mettersi in cerchio. Poi do una banconota da 5 dollari alla prima persona, le chiedo di acquistare qualcosa dalla seconda persona del valore di quell'importo. Supponiamo che acquisti una penna. Dunque, ora la prima persona ha una penna e la seconda i 5 dollari. La seconda persona usa i 5 dollari per acquistare, diciamo, un portablocco con molla dalla terza persona. La terza persona usa i 5 dollari per comprare un bloc-notes dalla quarta persona. Spero che riusciate a intuire che cosa intendo dire. Lo stesso biglietto da 5 dollari è passato tra le mani di

cinque persone diverse generando per ciascuna un valore di 5 dollari e un totale di 25 dollari di valore per il gruppo. Questi 5 dollari non si sono esauriti; anzi, circolando hanno creato valore per ognuna delle persone coinvolte.

La lezione è chiara. In primo luogo, il denaro non si esaurisce: gli stessi soldi possono essere impiegati in continuazione per anni e anni, e da migliaia e migliaia di persone. Inoltre, più denaro avete, più ne potete mettere in circolazione, il che significa che altre persone, a quel punto, hanno più soldi a disposizione per acquisire altro valore.

Questo è esattamente l'opposto del modo di pensare per esclusione. Anzi, quando avete del denaro e lo usate, voi e la persona con la quale lo spendete avrete entrambi acquisito valore. In parole povere, se siete così preoccupati per gli altri e volete assicurarvi che ricevano la loro parte (come se ce ne fosse una), fate il possibile per diventare ricchi in modo da distribuire denaro intorno a voi.

Io stesso, se posso propormi come modello, sono l'esempio vivente di come sia possibile essere gentili, amabili, attenti, generosi, spirituali e mostruosamente ricchi. Vi esorto caldamente a sfatare il mito secondo cui il denaro è una cosa sempre cattiva, o che si è meno "buoni" o meno "puri" quando si è ricchi. Nutrire questa convinzione equivale ad alimentarsi con "cibo spazzatura" (nel caso siate stufi delle porcherie); e se continuate a mangiare schifezze, non diventerete solo grassi, ma grassi e squattrinati. Ehi! Guarda un po'... un altro esempio di pensiero inclusivo!

Amici miei, essere gentili, generosi e amabili non ha nulla a che vedere con quello che si ha o che non si ha nel portafoglio. Questi pregi derivano da quello che avete nel cuore. Essere puri e spirituali non ha nulla a che fare con quello che avete sul vostro conto in banca. Questi pregi scaturiscono da quello che avete nell'anima. Pensare che il denaro vi renda buoni o cattivi, o una cosa o l'altra, equivale a pensare per esclusione; è un "linguaggio di programmazione da spazzatura" che non favorisce la vostra felicità e il vostro successo.

E non è incoraggiante nemmeno per quanti vi circondano, soprattutto per i bambini. Se siete così determinati ad essere delle brave persone, allora siate "bravi" quel che basta a non infettare le generazioni future con le avvilenti convinzioni che potreste avere involontariamente assunto.

Se volete condurre realmente una vita senza limitazioni, lasciate perdere il modo di pensare per esclusione e alimentate l'intenzione di ottenere "sia l'una che l'altra cosa".

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Penso sempre in modo "inclusivo"».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Allenatevi a pensare e a creare dei sistemi per avere "sia una cosa che l'altra". Ogni volta che si presentano delle alternative, domandatevi: «Come posso avere entrambe le cose?»

2. Rendetevi conto che quando i soldi circolano, aggiungono valore alla vita di tutti. Ogni volta che spendete del denaro, dite a voi stessi: «Questi soldi passeranno nelle mani

di migliaia di persone, creando valore per ognuna di loro».

3. Pensate a voi stessi come a un modello di comportamento, dimostrando che potete essere gentili, generosi, amabili e ricchi!

Il file della ricchezza n. 13

I ricchi si concentrano sul valore del loro patrimonio netto.
I poveri si concentrano sul reddito del loro lavoro.

Quando si parla di soldi, nella nostra società la gente chiede sempre: «Quanto guadagni?» Raramente si sente porre la domanda: «A quanto ammonta il tuo patrimonio?» Sono poche le persone che parlano in questi termini, ad eccezione, naturalmente, dei soci dei country club.

Nei country club, le conversazioni finanziarie si concentrano quasi sempre sul patrimonio: «Jim ha appena venduto i suoi diritti di opzione; ha un patrimonio di più di tre milioni di dollari. La società di Paul è appena stata quotata in borsa, e adesso lui ha un patrimonio di otto milioni. Susan ha venduto l'attività, e ora dispone di un patrimonio di dodici milioni di dollari». Ai country club non sentirete mai dire: «Ehi, sai che Joe ha avuto l'aumento? Sì, e in più una detrazione del 2% come carico di famiglia». Se vi è capitato di sentirlo dire, colui che parlava era un ospite.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
La vera misura della ricchezza è il patrimonio,
non il reddito da lavoro.

La vera misura della ricchezza è il patrimonio, non il reddito da lavoro. Così è sempre stato e così sempre sarà. Il patrimonio è il valore finanziario di tutte le cose che possedete. Per determinare il vostro capitale netto, sommate il valore di tutto quello che possedete, compresi la liquidità di cui disponete, gli investimenti in azioni, obbligazioni e proprietà immobiliari, il valore attuale della vostra azienda se ne avete una, il valore della vostra abitazione se ne siete il proprietario, e poi sottraete qualsiasi eventuale debito abbiate. Il capitale netto è la misura definitiva della ricchezza, in quanto ciò che possedete può essere venduto e trasformato in denaro liquido.

I ricchi comprendono molto bene la differenza tra il guadagno da lavoro e il capitale netto. Il guadagno ricavato dal lavoro è importante, ma rappresenta solo uno dei quattro fattori che costituiscono il vostro patrimonio. I quattro fattori del capitale netto sono:

1. Il reddito
2. I risparmi
3. Gli investimenti
4. La semplificazione

I ricchi sanno che costruire un capitale netto è un'equazione che contiene tutti e quattro gli elementi. Dato che tutti questi fattori sono essenziali, analizziamoli uno per uno.

Il reddito si presenta sotto due forme: il reddito da lavoro e il reddito passivo. Il reddito da lavoro sono i soldi guadagnati con l'attività lavorativa. Ciò implica uno stipendio che

retribuisce il lavoro di ogni giorno o, nel caso di un imprenditore, i guadagni o il reddito ricavati dalla sua attività. Il reddito da lavoro implica investire il vostro tempo e la vostra opera per guadagnare dei soldi. Il reddito da lavoro è importante perché, senza di esso, è quasi impossibile prendere in considerazione gli altri tre fattori del capitale netto.

Il reddito da lavoro è il modo di riempire il nostro "imbuto" finanziario, se così si può dire. Fermo restando il valore di tutte le altre cose, più è elevato il reddito da lavoro, più si può investire e risparmiare. Nonostante il lavoro sia fondamentale, esso ha valore solo in quanto parte integrante di tutta l'equazione del capitale netto.

Purtroppo i poveri e la classe media si concentrano unicamente sul guadagno derivante dal lavoro, tralasciando gli altri tre fattori. Di conseguenza, si ritrovano con un patrimonio netto basso o inesistente.

I l reddito passivo sono i soldi guadagnati senza svolgere un'attività lavorativa. Parleremo del reddito passivo più dettagliatamente un po' più avanti; per il momento, tuttavia, consideriamolo un'altra fonte di reddito che riempie l'imbuto e che in seguito potrà essere utilizzata per spendere, risparmiare e investire.

Anche i risparmi sono importanti. Si possono guadagnare un sacco di soldi, ma se non ne tenete un po' da parte non creerete mai ricchezza. Molte persone hanno un modello di denaro improntato alla spesa. Spendono tutti i soldi che hanno, di qualunque cifra si tratti, preferendo la gratificazione immediata al bilancio a lungo termine. Quelli che spendono hanno i loro slogan, il primo dei quali è: «Sono solo soldi». Per questo sono persone che non dispongono di molto denaro. Il loro secondo motto è: «Come vanno, vengono». Questo è ciò che, quantomeno in cuor loro, sperano, perché il terzo slogan è: «Mi spiace, ora non posso, sono senza il becco di un quattrino». Se non si generano un reddito che riempia l'imbuto e i risparmi necessari per conservarlo, è impossibile pensare al terzo fattore del capitale netto.

Quando avrete iniziato a mettere da parte una quota ragionevole del vostro reddito, potrete passare alla terza fase, facendo aumentare la quantità del vostro denaro attraverso degli investimenti. In linea di massima, più si è bravi ad investire, più velocemente aumenta la quantità di denaro posseduto, e il capitale netto diventa più consistente. I ricchi dedicano tempo ed energie a imparare a investire e capire come funzionano gli investimenti; sono orgogliosi di essere degli investitori eccellenti o di avere assunto degli investitori eccellenti che si occupano dei loro investimenti. I poveri pensano che investire sia una cosa da ricchi, non imparano nulla in proposito e restano al verde. Eppure, lo sottolineo di nuovo, ogni elemento dell'equazione è importante.

Il fattore del capitale netto può essere il "punto oscuro" dei quattro, dato che in pochi riconoscono la sua importanza nel generare ricchezza. Si tratta del fattore della "semplificazione". Esso va di pari passo con il risparmio di denaro, che permette di creare consapevolmente un livello di vita in cui occorrono meno soldi per vivere. Quando il costo della vita diminuisce, aumentano i risparmi e la quantità di denaro disponibile per gli investimenti.

Per illustrare la forza della semplificazione, lasciate che vi racconti la storia di una dei partecipanti al Corso del Millionaire Mind. Quando Sue aveva appena ventitré anni ha fatto una scelta avveduta acquistando una casa per poco meno di 300.000 dollari. Sette

anni dopo, con il mercato immobiliare alle stelle, Sue ha venduto la casa per più di 600.000 dollari, con un guadagno superiore a 300.000 dollari. Inizialmente aveva intenzione di acquistare una nuova casa, ma dopo avere frequentato il Corso Intensivo di Millionaire Mind, si è resa conto che se avesse investito i suoi soldi in una ipoteca garantita di secondo grado, al 10% di interessi, e avesse semplificato il suo stile di vita, avrebbe potuto vivere con un certo agio dei guadagni dei suoi investimenti, senza dover mai più lavorare. Invece di acquistare una nuova abitazione, è andata a vivere con la sorella. Ora, a trent'anni, Sue è finanziariamente indipendente. Si è conquistata la sua libertà senza guadagnare un sacco di soldi, bensì scegliendo di ridurre le sue spese generali. Certo, lavora ancora perché le piace, ma non è obbligata a farlo. In realtà dedica al lavoro solo sei mesi l'anno; il resto del tempo lo trascorre alle Fiji, prima di tutto perché le piacciono molto, e poi perché, così sostiene, là i soldi le durano ancora di più. Vivendo con la gente del luogo e non con i turisti, non spende molto. Quante persone conoscete che vorrebbero trascorrere sei mesi all'anno su un'isola tropicale, senza dover più lavorare, alla tenera età di trent'anni? Quaranta? Cinquanta? Sessanta? Mai? Tutto questo è stato possibile perché questa giovane ha creato uno stile di vita semplice e, quindi, non le occorre una fortuna per vivere.

Che cosa vi servirà, dunque, per essere finanziariamente felici? Se dovete vivere in un palazzo, avere tre case per le vacanze, possedere dieci macchine, fare ogni anno il giro del mondo, mangiare caviale e bere lo champagne migliore per godervi la vita, va benissimo, ma sappiate che avete fissato il vostro limite molto in alto, e potrebbe occorrervi molto, molto tempo per raggiungere la felicità.

D'altro canto, se non avete bisogno di tutti questi "giocattoli" per essere felici, probabilmente raggiungerete il vostro obiettivo finanziario molto prima.

Insisto, costruire il capitale netto è un'equazione composta da quattro elementi. Per analogia, immaginate di guidare un autobus con quattro ruote. Come sarebbe il viaggio se guidaste su una ruota sola? Probabilmente sarebbe lento, pieno di sobbalzi, irto di difficoltà, di scintille, con mille giravolte. Vi dice qualcosa tutto questo? I ricchi gestiscono il denaro usando tutte e quattro le ruote; ecco perché il loro viaggio è rapido, senza intoppi, diretto e relativamente facile.

A proposito, ricorro all'analogia dell'autobus perché, quando avrete successo, il vostro obiettivo possa essere quello di portare altri in viaggio con voi.

I poveri e la maggior parte della classe media gestiscono i soldi stando su una sola ruota. Ritengono che il solo modo di diventare ricchi consista nel guadagnare molti soldi. Sono convinti di questo solo perché ricchi non lo sono stati mai. Non comprendono la Legge di Parkinson secondo la quale: «Le spese aumentano sempre in proporzione al guadagno».

Nella nostra società è normale che, se si ha una macchina e si guadagna di più, ci si compra un'auto più bella; se si ha una casa e si guadagna di più, se ne acquista una più grande; se si hanno degli abiti e si guadagna di più, se ne comprano di più belli; se si va in vacanza e si guadagna di più, si spende di più per andare in vacanza. Naturalmente ci sono delle eccezioni a questa regola... ma molto poche! Di solito, all'aumentare del reddito quasi invariabilmente aumentano anche le spese. È questo il motivo per cui il

reddito da solo non è mai in grado di generare la ricchezza.

Questo libro è intitolato I segreti della mente milionaria. Il termine milionario si riferisce al reddito o al patrimonio? Al patrimonio. Se la vostra intenzione, dunque, è quella di essere come minimo dei milionari, dovrete concentrarvi sulla costruzione del vostro capitale netto che, come abbiamo osservato, si basa su molto di più del semplice reddito.

Datevi la regola di conoscere il vostro capitale netto al centesimo. Vi propongo al riguardo un esercizio che può cambiare la vostra vita finanziaria per sempre.

Prendete un foglio di carta bianca e scrivete in cima: "Capitale netto". Poi tracciate uno schema semplice che cominci con zero e finisca con qualsiasi obiettivo di capitale netto vi siate prefissati. Segnate il vostro capitale netto attuale; poi, di trimestre in trimestre, inserite il vostro nuovo capitale netto; ecco, così facendo scoprirete che state diventando sempre più ricchi. Perché? Perché terrete un "monitoraggio" del vostro capitale netto.

Ricordate che ciò su cui vi concentrate si espande. Come spesso affermo durante il nostro corso: «Laddove si concentra l'attenzione, scorre l'energia e si vedono i risultati».

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
«Laddove si concentra l'attenzione,
scorre l'energia e si vedono i risultati».

Monitorare il vostro capitale vi aiuta a concentrarvi su di esso, e dato che ciò su cui vi concentrate si espande, il vostro capitale netto si espanderà. A proposito, questa legge vale anche per qualsiasi altro aspetto della vostra vita. Quello che monitorate cresce.

A tale riguardo vi invito a trovare un valido consulente finanziario e a lavorare con lui. Questi professionisti possono aiutarvi a monitorare e costruire il vostro capitale netto. Essi vi assisteranno nell'organizzazione delle vostre finanze e vi aiuteranno a conoscere un'ampia gamma di strumenti per risparmiare e aumentare la quantità di denaro a vostra disposizione.

Il modo migliore di trovare un bravo consulente è quello di cercare di avere delle referenze da un amico o un socio che sia soddisfatto della persona della quale si serve. Non sto dicendo di prendere per oro colato tutto quello che dice il consulente; sto semplicemente suggerendovi di trovare un professionista qualificato con le competenze necessarie per aiutarvi a programmare e monitorare le vostre finanze. Un buon consulente può fornirvi gli strumenti, i programmi, le conoscenze e i consigli che vi aiutano a sviluppare delle abitudini di investimento che producono ricchezza. Solitamente consiglio di trovare un consulente che lavori con una gamma di prodotti finanziari e che non si limiti a dei fondi assicurativi o a dei fondi comuni di investimento. In questo modo, potrete scoprire un'ampia scelta di opzioni, per poi decidere quelle che meglio si prestano al caso vostro.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...
«Mi concentro sulla costruzione del mio patrimonio!»
Toccatevi la testa e dite...
«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Concentratevi su tutti e quattro i fattori del capitale netto: aumentando il vostro reddito, i vostri risparmi, i risultati dei vostri investimenti e diminuendo il costo della vita, semplificando il vostro livello di vita.

2. Stilate un riepilogo del vostro patrimonio. Per farlo, aggiungete il valore corrente in dollari di tutto quello che possedete (attivo) e sottraete il valore totale di tutto quello di cui siete debitori (passivo). Impegnatevi a monitorare e a controllare questo riepilogo ogni tre mesi. Ancora una volta, in virtù della legge dell'attenzione, ciò che monitorate cresce.

3. Rivolgetevi a un consulente finanziario di grande successo, che lavori per una società famosa e che goda di buona reputazione. Anche in questo caso, il modo migliore di trovare un bravo consulente finanziario è chiedere delle referenze a soci ed amici.

Vi segnalo una particolare agevolazione: andate sul sito **www.millionairemindbook.com** e cliccate su "free book bonuses" per scaricare gratuitamente il vostro "foglio di monitoraggio del capitale netto".

Il file della ricchezza n. 14

I ricchi riescono bene nel gestire bene il denaro. I poveri riescono bene nel gestire male il denaro.

Thomas Stanley, nel suo bestseller The Millionaire Next Door[8] ha condotto una ricerca sui milionari di tutto il Nord America e ha raccontato chi sono e come hanno raggiunto la ricchezza. I risultati di questa analisi possono essere riassunti in una breve frase: «I ricchi riescono bene nel gestire bene il denaro». I ricchi gestiscono bene il loro denaro. I poveri gestiscono male il loro denaro.

La gente ricca non è più brillante di quella povera; semplicemente ha delle abitudini diverse e più incoraggianti nei confronti del denaro. Come abbiamo detto nella Parte I del libro, queste abitudini si basano principalmente sull'educazione che abbiamo ricevuto in passato. Dunque, in primo luogo, se non gestite in modo appropriato il vostro denaro, probabilmente non siete stati educati a gestire i soldi. In secondo luogo, è molto probabile che non sappiate gestire i vostri soldi in modo semplice ed efficace. Non so voi, ma dove andavo a scuola io, la "Gestione del Denaro" non faceva parte delle materie studiate; studiavamo, però, la guerra del 1812 che, come è risaputo, torna utile ogni giorno.

Forse non sarà un argomento particolarmente affascinante, ma può essere riassunto come segue: l'unica differenza fondamentale tra il successo finanziario e il fallimento finanziario consiste nella maniera di gestire i soldi. È semplice, per esercitare un controllo sul denaro, occorre gestirlo.

La gente povera gestisce male i soldi, o addirittura evita del tutto l'argomento. Molti non amano gestire il proprio denaro in quanto, dicono, limita la loro libertà; in secondo luogo, affermano di non avere soldi a sufficienza da gestire.

Per quanto riguarda la prima scusa, la gestione dei soldi non limita affatto la libertà personale, anzi la favorisce. Con il tempo, la gestione del proprio denaro permette di

assicurarsi la propria libertà finanziaria, tanto da non dover più lavorare. Per me questa è la vera libertà.

Per quanto riguarda quelli che ricorrono alla seguente giustificazione: «Non ho abbastanza soldi da gestire», è come se guardassero dalla parte sbagliata del telescopio. Non ha senso dire: «Quando avrò molti soldi, inizierò a gestirli», quanto piuttosto: «Quando inizierò a gestire i soldi, ne avrò molti».

Dichiarare: «Mi metterò a gestire i miei soldi quando sarà il momento» è come se una persona in sovrappeso dicesse: «Mi metterò a fare esercizio e a seguire la dieta, quando avrò perso dieci chili». Insomma, è come mettere il carro davanti ai buoi; non porta da nessuna parte... e anzi peggiora le cose! Iniziate con l'usare bene i vostri soldi, e man mano ne avrete sempre di più da gestire.

Nel Corso Intensivo di Millionaire Mind, sono solito raccontare una storia che colpisce la maggior parte dei presenti con insolita forza. Immaginate di camminare lungo la strada con un bambino di cinque anni; capitate davanti a una gelateria e ci entrate. Porgete al bimbo una pallina di gelato alla crema su un cono perché non ci sono bicchierini. Mentre uscite insieme, vedete il cono oscillare fra le piccole mani del bambino, e improvvisamente... plop: la pallina di gelato cade sul pavimento.

Il bambino si mette a piangere. Allora tornate nella gelateria, e mentre state ordinando il gelato per la seconda volta, il bambino vede un cartello colorato con la figura di un cono con "tre palline". Il bimbo indica il cartello e grida entusiasta: «Voglio quello!»

Ora, ecco la domanda: se foste una persona gentile, amorevole e generosa, comprereste al bambino il cono con le tre palline? Forse di primo acchito rispondereste: «Certo». Tuttavia, dopo averci riflettuto un po' più a lungo, la maggior parte degli allievi del seminario risponde: «No». Perché dovreste mettere il bambino nella condizione di non riuscire? Non essendo in grado di reggere una pallina di gelato, come potrebbe evitare di farne cadere tre?

La stessa cosa accade riguardo al rapporto fra voi e l'universo. Viviamo in una specie di universo amorevole dove vige la seguente regola: «Fino a quando non dimostrerai di saper gestire ciò che hai, non te ne sarà dato in misura superiore!»

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Fino a quando non dimostrerai di saper gestire ciò che hai, non te ne sarà dato in misura superiore!

Dovete abituarvi ad acquisire le capacità di gestire una piccola somma di denaro prima di averne una grossa. Ricordatevi che siamo delle creature legate alle abitudini, e quindi l'abitudine di gestire il denaro conta di per sé più della somma di denaro.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
L'abitudine di gestire il denaro conta di per sé più della somma di denaro.

Dunque, in che modo esattamente gestite i vostri soldi? Al Corso Intensivo di Millionaire Mind, insegnamo quello che molti considerano un metodo di gestione del denaro incredibilmente semplice ed efficace. Anche se l'obiettivo di questo libro non è quello di entrare nel dettaglio, permettetemi di darvi un paio di consigli basilari che vi permettano

di cominciare.

Aprite un conto corrente a parte, che chiamerete il vostro Conto Corrente della Libertà Finanziaria (CCLF), dove depositerete il 10% di ogni soldo che ricevete (al netto delle tasse). Questo denaro deve essere utilizzato unicamente per gli investimenti e per l'acquisto o la creazione di fonti di reddito passivo. Lo scopo di questo conto è creare una gallina dalle uova d'oro che deponga, per l'appunto, le fatidiche uova d'oro definite reddito passivo. Quando potrete spendere questi soldi? Mai! Non potranno mai essere spesi, solo investiti. Alla fine, quando andrete in pensione, attingerete al reddito generato dal fondo (le uova), ma non attingerete mai al fondo principale. In questo modo, esso continuerà a crescere e voi non vi troverete mai senza soldi.

Di recente una nostra allieva, Emma, mi ha raccontato la sua storia. Due anni fa, stava per dichiarare fallimento. Era restia a farlo, ma percepiva di non avere alternative essendo immersa nei debiti. In seguito, frequentando il Corso Intensivo di Millionaire Mind ha compreso il funzionamento del sistema di gestione del denaro e ha capito che sarebbe stato quello il modo per tirarsi fuori dai pasticci!

Emma, come tutti i partecipanti del corso, era stata invitata a suddividere il proprio denaro in diversi conti correnti. «Come faccio?» si è chiesta lei. «Non ho nemmeno un soldo a disposizione!» Ma, essendo desiderosa di provarci, ha deciso di ripartire su più conti 1 dollaro al mese. Sì, proprio così: 1 dollaro al mese.

Sulla base del sistema di stanziamento che insegnamo, con quel dollaro Emma ha depositato 10 centesimi sul suo CCLF. A quel punto, la prima cosa che ha pensato è stata: «Come diavolo posso pensare di diventare finanziariamente autonoma con dieci centesimi al mese?» Si è impegnata, quindi, a raddoppiare ogni mese quel dollaro. Così, il secondo mese ha destinato 2 dollari, il terzo mese 4 dollari, poi 8 dollari, 16, dollari, 32 dollari, 64 dollari e così via fino al dodicesimo mese, quando ha raggiunto la somma di 2.048 dollari mensili.

Due anni dopo, grazie agli sforzi compiuti, Emma ha iniziato a raccogliere dei frutti interessanti: ora era in grado di depositare direttamente sul suo CCLF un importo di 10.000 dollari! Aveva sviluppato così bene l'abitudine di gestire i soldi, che quando ha ricevuto in premio un assegno di 10.000 dollari, non aveva bisogno di quei soldi per nient'altro!

Ora Emma non è più indebitata ed è sulla buona strada verso l'indipendenza finanziaria, semplicemente perché ha agito in base a quello che ha imparato, nonostante sia partita con solo 1 dollaro al mese.

Non ha importanza se in questo momento avete una fortuna o virtualmente nulla. Ciò che conta è che incominciate subito a gestire quello che avete, e rimarrete impressionati da quello che otterrete in più, anche solo in un breve arco di tempo.

Un altro allievo del Corso Intensivo di Millionaire Mind mi ha chiesto: «Come faccio a gestire i miei soldi, quando prendo in prestito del denaro per poter vivere?» La riposta è: prendi in prestito un dollaro in più e gestisci quel dollaro. Anche se dovete prendere a prestito dei soldi o se ogni mese siete in grado di investirne solo pochi, dovete gestire questo denaro, poiché qui non è in gioco solo un principio del mondo "fisico": si tratta anche di un principio spirituale. I miracoli con i soldi accadono quando dimostrate

all'universo che sapete gestire in modo adeguato le vostre finanze.

Oltre ad aprire un Conto Corrente per la Libertà Finanziaria, a casa destinate un salvadanaio alla vostra Libertà Finanziaria e ogni giorno inserite al suo interno dei soldi. Possono essere 10 dollari, 5 dollari, 1 dollaro, un solo centesimo, oppure tutta la moneta che avete. La somma non è importante, ma lo è l'abitudine. Ancora una volta il segreto consiste nel dedicare un'"attenzione" quotidiana al vostro obiettivo di diventare finanziariamente indipendenti. Ogni simile attrae il suo simile, il denaro attrae altro denaro. Fate in modo che questo semplice salvadanaio diventi la vostra "calamita di denaro" che attirerà nella vostra vita sempre più denaro e sempre più opportunità di indipendenza finanziaria.

Sono sicuro che non è la prima volta che vi dicono di risparmiare il 10% dei vostri soldi in investimenti a lungo termine, tuttavia, potrebbe essere la prima volta che sentite parlare di un conto uguale e contrario che serva in modo specifico a "buttar via" i soldi e a giocare.

Uno dei segreti più grandi nella gestione del denaro è l'equilibrio. Da un lato occorre risparmiare il più possibile per investire e fare soldi, dall'altro, bisogna mettere un altro 10% del vostro guadagno sul "conto per lo svago". Perché? Perché la nostra natura è olistica. Non si può influenzare un aspetto della vita senza influenzare tutti gli altri aspetti. Alcune persone continuano a risparmiare, e se da un lato il loro io logico e responsabile è appagato, il loro "spirito interiore" non lo è. Alla fine l'aspetto "ludico" dello spirito dirà: «Ne ho abbastanza. Anch'io voglio un po' di attenzione», sabotando il risultato.

D'altro canto, se continuate a spendere, non solo non diventerete mai ricchi, ma alla fine la parte responsabile del vostro io creerà la situazione in cui non godrete neppure delle cose in cui spendete i soldi, e finirete per sentirvi in colpa. Il senso di colpa vi spingerà a spendere inconsapevolmente troppo, come modo di esprimere le vostre emozioni. Inizialmente vi sentirete meglio, ma ben presto avrete dei sensi di colpa e sarete dispiaciuti. È un circolo vizioso, e l'unica maniera per prevenirlo è quella di imparare a gestire i soldi in modo proficuo.

Il "conto per lo svago" ha come primo scopo quello di educarvi... ossia fare le cose che normalmente non fareste. Serve per fare cose davvero speciali, come andare al ristorante e ordinare la bottiglia di vino migliore o lo champagne, oppure noleggiare una barca per un giorno, o stare in un albergo di lusso per una notte di divertimento e di pazza gioia.

Il "conto per lo svago" è fatto per essere speso ogni mese. Proprio così! Ogni mese dovete spendere tutti i soldi che avete su quel conto, in modo che vi sentiate ricchi. Per esempio, immaginate di entrare in un centro benessere, mettere tutti i soldi del conto sul banco, indicare i massaggiatori e dire: «Voglio che entrambi mi massaggino con pietre calde e aromi fragranti. Dopodiché, portatemi il pranzo!»

Come ho detto, deve essere qualcosa di stravagante. L'unico modo in cui la maggior parte di noi riuscirebbe a seguire il progetto di risparmio è trasgredendolo con un programma di divertimento che ci ricompensi di tutti i nostri sforzi. Il "conto per lo svago" serve anche a rafforzare il nostro muscolo "ricettivo" e rende la gestione del denaro infinitamente più divertente. Oltre al "conto per lo svago" e al Conto Corrente per la

Libertà Finanziaria, vi consiglio di creare altri quattro conti così suddivisi:

un conto di risparmio a lungo termine per le spese, su cui destinare il 10%
un conto per la vostra formazione, su cui destinare il 10%
un conto per le vostre necessità, su cui destinare il 50%
un conto per le donazioni, su cui destinare il 10%

I poveri pensano che tutto ruoti intorno a quanto si guadagna, e sono convinti che si debba guadagnare una fortuna per diventare ricchi. Sciocchezze! Il punto è che se gestite il denaro secondo il programma che vi ho indicato, potrete diventare economicamente indipendenti con un reddito relativamente basso. Gestendo male i vostri soldi, non riuscirete a diventare economicamente indipendenti nemmeno guadagnando un mucchio di soldi. Ecco perché ci sono tanti professionisti – dottori, avvocati, atleti e persino commercialisti – che, a dispetto di un reddito elevato, sono praticamente in bolletta. Non è questione, infatti, di quanto entri nelle tasche, ma, piuttosto, di quello che ne fate. John, un nostro allievo, mi ha detto che quando ha sentito parlare per la prima volta del sistema di gestione del denaro, ha pensato: «Che noia! Perché mai dovrei sprecare del tempo prezioso occupandomi di una cosa simile?» In seguito, durante il corso, ha capito che per arrivare un giorno ad essere economicamente indipendente, e meglio prima che dopo, anche lui avrebbe dovuto gestire il suo denaro, proprio come fanno i ricchi.

John ha dovuto abituarsi a questa nuova consuetudine, poiché per lui non era affatto una cosa naturale. Mi ha spiegato che gli ricordava quando si allenava per il triathlon: era molto bravo a nuotare e con la bicicletta, ma odiava correre. I piedi, le ginocchia e la schiena gli facevano male, e dopo ogni allenamento era rigido; rimaneva sempre senza fiato e i polmoni gli bruciavano benché non corresse velocemente! Detestava correre. Sapeva tuttavia che per diventare uno dei migliori atleti di triathlon, doveva imparare a correre e accettarlo come un elemento necessario per avere successo. Così, se in passato John evitava di correre, successivamente aveva deciso di correre ogni giorno. Dopo qualche mese, la corsa aveva iniziato a piacergli e ormai John si dedicava con passione alla sua corsa quotidiana.

Questo è esattamente ciò che è accaduto a John anche per quanto riguarda la gestione del denaro. Inizialmente detestava ogni minuto dedicato a questo scopo, ma con il passare del tempo la cosa aveva incominciato a piacergli per davvero. Ora, ogni mese John non vede l'ora di riscuotere il suo stipendio per suddividerlo fra i diversi conti! Prova piacere nel vedere come il suo patrimonio netto sia passato da zero a più di 300.000 dollari, e come aumenti giorno per giorno.

La morale di tutto questo? O controllate i soldi oppure i soldi controlleranno voi. Per controllare il denaro, dovete gestirlo.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
O controllate i soldi oppure i soldi controlleranno voi.

Adoro sentire chi ha partecipato ai corsi raccontare come si senta più fiducioso nei confronti del denaro, del successo e di se stesso quando inizia a gestire i soldi in modo corretto. L'aspetto più interessante è che questa fiducia si estende ad altri aspetti della

vita e incoraggia la felicità, facilita i rapporti e, addirittura, la salute di queste persone.

Il denaro rappresenta una componente notevole della nostra esistenza, e quando impariamo a tenere sotto controllo le nostre finanze, ne traggono beneficio tutti gli aspetti della nostra vita.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Sono molto bravo a gestire i miei soldi».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Aprite il vostro Conto Corrente bancario per la Libertà Finanziaria. Depositate il 10% di tutto il vostro reddito (netto) su questo conto. Sono soldi che non dovrete mai spendere, bensì investire per costituire una fonte di reddito passivo per quando andrete in pensione.

2. A casa predisponete un salvadanaio per la Libertà Finanziaria e inserite al suo interno un po' di denaro ogni giorno; potrebbero essere 10 dollari, 5 dollari, un dollaro, un penny, o tutta la vostra moneta spicciola. Questo implica prestare attenzione ogni giorno alla vostra indipendenza economica; e là dove si semina, si raccoglie.

La storia del successo di Christine Kloser

Da: Christine Kloser
A: T. Harv Eker

Per dirla in breve, dopo aver frequentato il Corso Intensivo di Millionaire Mind di T. Harv Eker, il mio rapporto con i soldi è cambiato radicalmente, e la mia attività economica è cresciuta del 400% in un anno.

La cosa più importante è che mio marito ed io abbiamo finalmente capito quanto sia importante risparmiare ogni mese il 10% delle nostre entrate, indipendentemente dall'importo. Ora posso dire con soddisfazione che abbiamo risparmiato di più nei pochi anni successivi alla nostra partecipazione al programma di Harv, che non nei quindici anni precedenti!

Inoltre, da allora le tecniche che abbiamo appreso per risolvere le questioni finanziarie nel nostro rapporto ci permettono di evitare ogni "discussione" sull'argomento.

Il sistema della gestione finanziaria di Harv è facile da seguire e funziona!

Al vostro successo!

3. Aprite un conto per lo svago oppure a casa tenete a portata di mano un salvadanaio in cui depositare il 10% di tutte le vostre entrate. Oltre al conto per lo svago e al conto della libertà finanziaria, aprite altri quattro conti e depositate le seguenti percentuali su ognuno di essi:

- il 10% sul conto di risparmio a lungo termine per le spese
- il 10% sul conto formazione
- il 50% sul conto per le vostre necessità
- il 10% sul conto per le donazioni.

4. Qualunque sia la cifra di cui disponete ora, iniziate a gestirla adesso. Non aspettate un giorno di più. Anche se avete solo un dollaro, gestite questo dollaro. Prendete 10 centesimi e metteteli nel vostro salvadanaio della Libertà Finanziaria, e altri 10 centesimi nel vostro salvadanaio dello svago. Questo semplice gesto invierà all'universo il messaggio che siete pronti ad avere più soldi. Naturalmente se siete in grado di gestirne di più, gestitene di più.

Il file della ricchezza n. 15

I ricchi hanno i soldi che lavorano sodo per loro. I poveri lavorano sodo per i soldi.

Se siete come la maggior parte della gente, siete cresciuti con l'idea di dover "lavorare sodo per avere i soldi". Nello stesso tempo è altamente probabile che non siate stati educati a pensare che è altrettanto importante fare sì che i vostri soldi "lavorino sodo per voi".

Senza dubbio lavorare sodo è importante, ma limitarsi a lavorare sodo non vi renderà mai ricchi. Da che cosa si capisce? Guardate il mondo reale, ci sono milioni, no, facciamo miliardi di persone che sgobbano, che lavorano tutto il giorno come muli e anche tutta la notte. Sono tutte ricche? No! Lo sono in gran parte? No! Molte di loro sono ricche? No! La maggior parte non ha un soldo o quasi. D'altro canto, chi vedete bighellonare nei country club di tutto il mondo? Chi trascorre i pomeriggi a giocare a golf, a tennis, o a fare vela? Chi passa le giornate a fare shopping e settimane intere in vacanza? Non lo immaginate? Volete proprio che ve lo dica? I ricchi, ecco chi sono! Dunque diciamolo subito, l'idea che dobbiate lavorare sodo per diventare ricchi è falsa!

La vecchia etica protestante del lavoro dichiara: «Un lavoro da un dollaro per uno stipendio da un dollaro». Non c'è nulla di sbagliato in questo adagio, se non fosse che tralascia di dirci che cosa fare con quello "stipendio da un dollaro". Sapere che fare di quel dollaro significa poter passare dal lavoro sodo al lavoro intelligente.

I ricchi possono trascorrere le giornate giocando o rilassandosi perché lavorano in modo intelligente. Essi comprendono e impiegano il principio della forza della leva. Assumono altre persone che lavorano per loro e usano i soldi affinché lavorino per loro.

Sì, nella mia esperienza, occorre davvero lavorare sodo per i soldi. Per i ricchi, tuttavia, questa situazione è temporanea, mentre per i poveri è definitiva. I ricchi sanno di dover lavorare sodo fino a quando i "soldi" non lavoreranno al punto da sostituirli. Hanno capito che più sono i soldi che lavorano, meno devono lavorare loro.

Ricordatevi che i soldi sono energia. La maggior parte della gente immette energia lavorativa ed estrae energia economica. Le persone che raggiungono l'indipendenza finanziaria hanno imparato a sostituire il loro investimento di energia lavorativa con altre forme di energia. Queste forme comprendono il lavoro di altre persone, sistemi di attività che funzionano, oppure la rendita derivante dall'investimento di capitale. Come dicevo poco fa, all'inizio lavorate sodo per avere i soldi, poi lasciate che siano i soldi a lavorare sodo per voi.

Quando si tratta del gioco dei soldi, la maggior parte della gente non sa che cosa si

debba fare per vincere. Qual è il vostro obiettivo? Quand'è che vincete al gioco? Mirate a ottenere tre pasti abbondanti al giorno, un guadagno di 100.000 dollari l'anno, diventare milionari o multimilionari? Al Corso Intensivo di Millionaire Mind, l'obiettivo del gioco del denaro che noi insegnamo è quello di "non dover più lavorare... a meno che non lo scegliate voi", e, se lavorate, che lo facciate "per scelta e non per necessità".

In altre parole, l'obiettivo è diventare "economicamente indipendenti" nel più breve tempo possibile. La mia definizione di indipendenza economica è semplice. È la capacità di vivere con lo stile di vita che desiderate senza dover lavorare o dover dipendere da qualcun altro per i soldi.

Notate che lo stile di vita che desiderate può essere costoso; per essere "indipendenti" dunque, dovrete guadagnare soldi senza lavorare. Quando parlo di guadagno senza lavoro, intendo il guadagno passivo. Per vincere al gioco del denaro, l'obiettivo è quello di guadagnare un reddito passivo sufficiente per sostenere lo stile di vita che desiderate. Riassumendo, si diventa finanziariamente indipendenti quando il reddito passivo supera le spese.

Ho individuato due fonti principali di reddito passivo. La prima fonte sono "i soldi che lavorano per voi"; questa formula include i guadagni ottenuti dagli investimenti attraverso strumenti finanziari come il mercato azionario, obbligazionario, i buoni del tesoro, i mercati monetari, i fondi comuni di investimento, nonché i mutui ipotecari o altri beni che acquistano valore e possono essere liquidati in contanti.

La seconda fonte principale di reddito passivo è "l'attività che lavora per voi". Ciò implica la creazione continua di reddito derivante da attività che non richiedono il vostro coinvolgimento personale per la creazione e il rendimento di un guadagno. Alcuni esempi sono l'affitto di beni immobili, le royalty derivanti dai libri, dalla musica, o dal software, dal brevetto delle vostre idee, dall'essere i concedenti di diritti in esclusiva, dal possesso di unità di memoria, dal possesso di distributori automatici o altri macchinari che funzionano con l'immissione di moneta, e il network marketing, per accennarne solo alcuni. Ciò include anche la creazione di qualsiasi attività sotto il cielo che sia impostata per lavorare senza di voi. È sempre una questione di energia. L'idea è che l'attività lavori al nostro posto producendo valore per la gente.

Il network marketing, ad esempio, è un concetto interessante. Prima di tutto, solitamente non richiede l'anticipo di un'ingente quantità di capitale. In secondo luogo, una volta svolto il lavoro iniziale, vi permette di godere del flusso di guadagno residuo anno dopo anno (un'altra forma di guadagno che non richiede il vostro lavoro). Cercate di crearlo dal vostro posto fisso di lavoro!

Non enfatizzerò mai abbastanza l'importanza di creare delle strutture di reddito passivo. È semplice. Senza reddito passivo non potrete mai essere liberi. Ma, e sottolineo ma, lo sapevate che la maggior parte della gente attraversa un periodo difficile mentre si crea un reddito passivo? Ci sono tre ragioni. Primo, l'educazione. La maggior parte di noi in realtà è stata programmata per non guadagnare reddito passivo. Quando avevate suppergiù un'età che andava dai tredici ai sedici anni e avevate bisogno di soldi, che cosa vi dicevano i vostri genitori? Vi dicevano forse: «Beh, incomincia a crearti una fonte di reddito passivo»? Ne dubito! La maggior parte di noi si sentiva dire: «Vai a lavorare»,

«trovati un lavoro», o qualcosa del genere. A noi hanno insegnato che per avere i soldi bisogna "lavorare", il che rendeva il guadagno passivo, nella maggior parte dei casi, una cosa abnorme.

In secondo luogo, alla maggior parte di noi non è mai stato insegnato a guadagnare un reddito passivo.

A scuola non era previsto l'insegnamento della materia "Reddito Passivo". A quel tempo dovevo imparare a lavorare il legno e il metallo (entrambi implicavano ancora il concetto di "lavoro") per fare un bellissimo candelabro per la mamma. Dato che a scuola non abbiamo imparato a creare i presupposti per il reddito passivo, lo abbiamo appreso altrove, vero? Magari fosse così... Il risultato finale è che molti di noi non ne sanno un granché e, dunque, non fanno un granché al riguardo.

Alla fine, non avendo mai avuto a che fare con il reddito passivo o con degli investimenti, e dal momento che nessuno ce li ha mai insegnati, non abbiamo mai prestato molta attenzione a queste tematiche. Abbiamo basato la nostra carriera e le nostre scelte d'affari sulla creazione di reddito da lavoro. Se vi avessero insegnato sin da piccoli che l'obiettivo finanziario principale era quello di creare reddito passivo, non riprendereste forse in considerazione alcune scelte della vostra carriera?

Consiglio sempre alle persone che scelgono o cambiano la loro attività o la loro carriera, di trovare una direzione in cui sia naturale e relativamente facile trovare delle fonti di reddito passivo. Oggi, questo è particolarmente importante, in quanto molti lavorano in società di servizi dove la loro presenza è necessaria per fare soldi. Non c'è nulla di male nel lavorare in un'azienda di servizi, ma se non iniziate ad investire molto presto e con risultati eccezionali, resterete intrappolati per sempre nel lavoro.

Scegliendo delle opportunità d'affari che presto o tardi producono un reddito passivo, coglierete il meglio delle due realtà: reddito da lavoro ora e reddito passivo dopo. Riprendete i paragrafi precedenti per rivedere alcune opzioni di affari che generano reddito passivo.

Purtroppo, quasi tutti hanno in mente un modello di denaro che è impostato per ottenere reddito da lavoro e che è contrario al reddito passivo. Questo atteggiamento cambierà radicalmente dopo che avrete frequentato il Corso Intensivo di Millionaire Mind, dove, attraverso delle tecniche tratte dall'esperienza, cambiamo il vostro modello di denaro a tal punto che per voi avere un enorme reddito passivo diventerà un fatto normale e naturale.

I ricchi pensano a lungo termine. Essi equilibrano le loro spese tra il divertimento di oggi e l'investimento mirato all'indipendenza di domani. I poveri pensano a breve termine. Essi gestiscono la loro vita sulla base della gratificazione immediata, scusandosi dicendo: «Come posso pensare al futuro se riesco appena a sopravvivere oggi?» Il problema è che, alla fine, domani diventerà oggi; se non vi sarete fatti carico dei problemi di oggi, domani continuerete a dire la stessa cosa.

Per accrescere la vostra ricchezza, o guadagnate di più o spendete di meno. Nessuno punterà una pistola alla vostra tempia dicendovi qual è la casa in cui dovete vivere, il tipo di macchina da guidare, gli abiti da indossare, o il cibo da mangiare. Voi avete il potere di fare delle scelte. È una questione di priorità. I poveri scelgono il momento presente; i

ricchi scelgono l'equilibrio. Penso alla famiglia di mia moglie.

Per venticinque anni i genitori di mia moglie sono stati proprietari di un negozio di articoli vari, una versione più piccola ed economica di un 7-Eleven[9]. La maggior parte del loro guadagno derivava dalla vendita di sigarette, mattonelle di gelato ricoperte di cioccolato, gomme da masticare e bevande analcoliche. A quei tempi non vendevano neppure i biglietti della lotteria. La media di ogni vendita era inferiore a un dollaro. Praticamente, avevano un'attività da pochi "spiccioli". Tuttavia, risparmiavano la maggior parte di questo denaro; non uscivano a mangiare; non compravano abiti costosi; non guidavano macchine ultimo modello. Vivevano con agio ma modestamente e alla fine sono riusciti a pagarsi il mutuo e a comprare perfino metà del centro commerciale nel quale era situato il negozio. A cinquantanove anni, dopo avere risparmiato e investito gli "spiccioli", mio suocero ha potuto andare in pensione.

Detesto dover essere quello che vi dice queste cose, ma la maggior parte delle volte acquistare qualcosa per una mera gratificazione immediata non è altro che un futile tentativo di compensare la nostra insoddisfazione della vita. Spesso, si "spendono" dei soldi che non abbiamo, "spendendo" delle emozioni che invece abbiamo. Questa sindrome è comunemente nota con il nome di "terapia dell'acquisto al dettaglio". Spendere in misura eccessiva e avere il bisogno di una gratificazione immediata hanno poco a che fare con il prodotto che acquistate, ma molto a che vedere con la mancanza di realizzazione nella vita. Naturalmente, se spendere eccessivamente non deriva dalle vostre emozioni immediate, è dovuto al vostro modello di denaro.

Natalie, un'altra nostra allieva, afferma che i suoi genitori erano i taccagni per eccellenza. Usavano dei buoni per ogni cosa. Sua madre aveva una scatola piena di buoni divisi per categoria. Il padre aveva un'auto arrugginita, vecchia di quindici anni, e Natalie si vergognava quando la vedevano in quella macchina, soprattutto quando sua mamma passava a prenderla a scuola. Ogni volta che saliva in auto, pregava che nessuno la vedesse. Durante le vacanze la sua famiglia non soggiornava mai in pensione o in albergo, non prendevano neppure l'aereo, ma viaggiava undici giorni in macchina per il Paese e campeggiava lungo tutto il percorso, ogni anno!

Tutto "costava troppo". A giudicare dal comportamento dei suoi genitori, Natalie pensava che fossero sul lastrico. In realtà a quel tempo suo padre guadagnava una cifra per lei esorbitante: 75.000 dollari all'anno. Natalie era confusa.

Odiava le loro abitudini da spilorci ed è diventata l'opposto: voleva che tutto fosse di alta classe e costoso. Quando è andata a vivere da sola e ha incominciato a guadagnare i suoi soldi, non se n'è resa nemmeno conto, ma in un lampo ha speso tutto quello che aveva, e anche di più!

Natalie possedeva delle carte di credito, delle tessere per soci e chi più ne ha più ne metta. Le aveva dissipate tutte! È a quel punto che ha partecipato al Corso Intensivo di Millionaire Mind, che a suo dire le ha salvato la vita.

Al Corso, nel modulo in cui identifichiamo la "personalità finanziaria" dell'individuo, il mondo di Natalie è cambiato. Natalie ha capito perché spendeva tutto quel denaro. Si trattava di una forma di risentimento nei confronti dell'avarizia dei suoi genitori. Era anche un modo per dimostrare al mondo e a se stessa che lei, invece, non era una

spilorcia. Da quando ha frequentato il corso e il suo atteggiamento è cambiato, Natalie sostiene di non sentire più lo stimolo di spendere il denaro in modo "stupido".

Natalie racconta che un giorno, non molto tempo fa, mentre camminava in un centro commerciale, ha notato uno splendido cappotto color marrone chiaro di pelle scamosciata con il pelo, appeso nella vetrina di uno dei suoi negozi preferiti. Subito la sua mente le ha suggerito: «Quel cappotto ti starebbe benissimo indosso, soprattutto con i tuoi capelli biondi. Ti serve, non hai un cappotto davvero bello ed elegante». Così Natalie è entrata nel negozio, e mentre lo provava ha visto il cartellino con il prezzo: 400 dollari. Non aveva mai speso così tanto per un cappotto. La sua mente diceva: «Beh? Il cappotto ti sta benissimo! Prendilo. I soldi li risparmierai più avanti».

È a questo punto che Natalie dice di aver scoperto quanto il Corso Intensivo del Millionaire Mind sia andato in profondità. Quasi subito dopo aver pensato di comprare il cappotto, nella sua mente è affiorato un nuovo file più incoraggiante, che le ha detto: «Staresti molto meglio se depositassi quei 400 dollari sul tuo Conto della Libertà Finanziaria! A che cosa ti serve quel cappotto? Ne hai già uno, che per ora va bene».

Prima di rendersene conto, Natalie aveva rinviato l'acquisto del cappotto al giorno seguente, invece di comprarlo subito, come avrebbe fatto di solito; in seguito non è mai tornata ad acquistarlo.

Natalie ha capito che il file della sua "gratificazione materiale" era stato sostituito dal file dell'"indipendenza finanziaria". Non era più programmata per spendere. Ora sa che va bene cogliere il meglio di quello che i suoi genitori le hanno insegnato e risparmiare denaro, e nello stesso tempo godersi le cose piacevoli con il suo conto per lo svago.

Qualche tempo dopo, Natalie ha mandato anche i suoi genitori al corso, perché a loro volta potessero trovare un equilibrio. Racconta con entusiasmo che ora si fermano nelle pensioni (non ancora negli alberghi), hanno comprato una vettura nuova, e avendo imparato a far lavorare i loro soldi, sono andati in pensione ormai milionari.

Natalie ora sa che non deve essere "avara" come i suoi genitori per diventare milionaria. Ma sa anche che se spende i soldi senza criterio, come faceva prima, non raggiungerà mai l'indipendenza economica. Ha osservato: «È straordinario avere i soldi e la mente sotto controllo».

Ancora una volta, il concetto è quello di far lavorare sodo il denaro per voi come voi fate per i soldi, e ciò significa che dovete risparmiare e investire anziché porvi come obiettivo nella vita quello di spendere tutto quello che avete. È quasi un paradosso: i ricchi hanno molti soldi e spendono poco, mentre i poveri hanno pochi soldi e spendono molto.

Il lungo termine si contrappone al breve termine. I poveri lavorano per guadagnare i soldi per vivere oggi; i ricchi lavorano per guadagnare i soldi per i loro investimenti, che daranno frutti in avvenire.

I ricchi comprano dei beni, delle cose che acquisteranno valore. I poveri si caricano di spese, e acquistano cose che certamente perderanno il loro valore. I ricchi accumulano terreni. I poveri accumulano bollette da pagare.

Vi dirò quello che dico anche ai miei figli: «Comprate degli immobili». Sarebbe consigliabile acquistare delle proprietà in grado di produrre liquidità, ma, per quanto mi riguarda, è meglio comprare un immobile qualsiasi piuttosto che non averne nemmeno

uno. Certamente gli immobili hanno i loro alti e bassi, ma alla fine, tra cinque, dieci, venti o trent'anni, potete scommetterci, varranno un sacco di più di quanto non valgano oggi, e ciò potrebbe bastare perché diventiate ricchi.

Comprate quello che potete permettervi oggi. Se vi occorre più capitale, potete mettervi con persone di cui avete fiducia e che conoscete bene. L'unico modo per avere problemi con gli immobili è quello di esporvi troppo finanziariamente o dover vendere quando il mercato è al ribasso. Se tenete presente il consiglio che vi ho dato e gestite in modo adeguato il vostro denaro, le probabilità che ciò accada saranno estremamente limitate e prossime allo zero. Come dice l'adagio: «Non aspettate ad acquistare un immobile, acquistatelo e aspettate».

Dato che vi ho fatto un esempio che riguarda la famiglia di mia moglie, mi pare equo farvi ora un esempio che riguarda i miei genitori. I miei genitori non erano poveri, ma appartenevano, a fatica, alla classe media. Mio padre lavorava davvero sodo mentre mia madre non stava bene di salute, quindi rimaneva a casa con i figli. Mio padre faceva il carpentiere e diceva che tutti i costruttori che lo assumevano facevano fruttare dei terreni che avevano acquistato anni e anni addietro, e riconosceva che erano tutti piuttosto ricchi. Anche i miei genitori mettevano da parte i loro risparmi e alla fine ebbero abbastanza soldi da acquistare un pezzo di terra di più di 12.000 metri quadri a circa 30 chilometri dalla città in cui vivevano. Lo pagarono 60.000 dollari. Dieci anni dopo una società immobiliare decise di costruire un centro commerciale su quella proprietà e i miei genitori la rivendettero per 600.000 dollari. A parte l'investimento iniziale, questa operazione fruttò loro un guadagno medio annuo di 54.000 dollari sull'investimento che avevano fatto, mentre mio padre con il suo lavoro guadagnava solo 15.000, massimo 20.000 dollari all'anno. Naturalmente oggi sono in pensione e hanno un buon tenore di vita, ma vi posso garantire che senza l'acquisto e la vendita di quella proprietà, ora vivrebbero sul filo del rasoio. Fortunatamente mio padre aveva riconosciuto l'importanza di investire e in particolar modo negli immobili. Ora sapete perché accumulo terreni.

Mentre i poveri considerano un dollaro una cosa da scambiare contro qualcos'altro che desiderano avere subito, per i ricchi ogni dollaro è un "seme" che può essere piantato per guadagnare altri cento dollari, che possono, a loro volta, essere piantati e far guadagnare altri mille dollari. Rifletteteci: ogni dollaro che spendete oggi potrebbe fruttarvi cento dollari domani. Personalmente, ritengo che i miei dollari siano i "soldati" dell'investimento e che la loro missione sia la "libertà". Inutile dire che sto attento ai miei "guerrieri della libertà" e non mi libero di loro velocemente né facilmente.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Per i ricchi ogni dollaro è un "seme" che può essere piantato per guadagnare altri cento dollari, che possono, a loro volta, essere piantati e far guadagnare altri mille dollari.

Il trucco sta nel lasciarsi educare, nell'imparare che cos'è il mondo degli investimenti, nel familiarizzare con un'ampia gamma di mezzi di investimento e di strumenti finanziari, come le proprietà immobiliari, i mutui, le azioni, i fondi, le obbligazioni, il cambio della valuta, tutti quanti messi insieme, per poi scegliere un'area principale nella quale

specializzarsi, iniziare ad investire in quell'area e poi, successivamente, diversificarla.

Dunque, i poveri lavorano sodo e spendono tutto il loro denaro, e ciò significa che devono lavorare sodo per sempre. I ricchi lavorano sodo, risparmiano e poi investono il denaro, così possono permettersi di non lavorare più sodo.

DICHIARAZIONE: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Il mio denaro lavora sodo per me e crea per me sempre più denaro».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LA AZIONI DI UNA MENTE MILIONARIA

1. Istruitevi, partecipate a seminari sugli investimenti. Leggete almeno un libro al mese sugli investimenti. Leggete riviste come «Money», «Forbes», «Barron's» e il «Wall Street Journal». Non intendo dire che dobbiate seguire i loro consigli, ma che familiarizziate con le opportunità finanziarie che il mercato offre. Poi scegliete un settore di cui diventare esperti e iniziate ad investire in quello stesso settore.
2. Spostate la vostra attenzione dal reddito "attivo" al reddito "passivo". Elencate almeno tre strategie specifiche con le quali potreste produrre reddito senza lavorare nell'ambito degli investimenti o delle attività economiche. Cominciate a cercare e poi agite sulla base di tali strategie.
3. Non aspettate ad acquistare dei beni immobili. Acquistate beni immobili e aspettate.

Il file della ricchezza n. 16

I ricchi agiscono anche se hanno paura.
I poveri si lasciano bloccare dalla paura.

Nelle pagine precedenti abbiamo parlato del Processo della Manifestazione. Ripassiamo insieme la formula: i pensieri conducono alle sensazioni, le sensazioni portano alle azioni, e le azioni ai risultati.

Ci sono milioni di persone che "pensano" a un modo per diventare ricche; migliaia e migliaia di persone che fanno delle affermazioni e si creano delle immagini e meditano su come diventare ricchi. Personalmente medito quasi ogni giorno, tuttavia non mi sono mai seduto a fare meditazioni o a crearmi immagini per poi ritrovarmi magicamente con una borsa di soldi che mi cascava in testa. Immagino di essere uno di quegli sfortunati che devono fare qualcosa per avere successo.

Le affermazioni, le meditazioni e le visualizzazioni sono degli strumenti meravigliosi, ma, per quanto ne so, nessuno di loro genera denaro vero nel mondo reale. Nel mondo reale per avere successo occorre intraprendere delle azioni concrete. A che cosa è dovuta l'importanza di agire?

Torniamo al nostro processo della manifestazione. Prendete in considerazione i pensieri e le sensazioni: fanno parte del mondo interiore o del mondo esterno? Del mondo interiore. Ora guardate ai risultati: fanno parte del mondo interiore o esterno? Del mondo esterno. Ciò significa che l'azione fa da "ponte" tra il mondo interiore e il mondo esterno.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
L'azione fa da "ponte"
tra il mondo interiore e il mondo esterno.

Se dunque l'azione è così importante, che cosa ci impedisce di compiere le azioni che sappiamo essere necessarie? La paura!

La paura, il dubbio e la preoccupazione sono gli ostacoli principali per raggiungere non soltanto il successo, ma anche la felicità. Ne consegue che una delle differenze maggiori tra i ricchi e i poveri consiste nel fatto che i ricchi sono disposti ad agire nonostante la paura, mentre i poveri lasciano che la paura abbia il sopravvento.

Susan Jeffers ha scritto persino un libro fantastico sull'argomento intitolato Conosci le tue paure e vincile[10]. L'errore più grande che fanno molti individui è quello di aspettare che la paura diminuisca o scompaia, prima di essere disposti ad agire. Di solito queste persone passano la vita ad aspettare.

Uno dei nostri programmi più famosi è il Campo di Training del Guerriero della Luce. Durante la formazione insegnamo che il vero guerriero può "domare il cobra della paura". Non diciamo di uccidere il cobra e nemmeno di liberarcene, né, certamente, di sfuggirgli, bensì di "addomesticarlo".

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Il vero guerriero può "domare il cobra della paura".

È fondamentale capire che non occorre cercare di liberarsi dalla paura per avere successo. La gente ricca e di successo ha paura, e nutre dubbi e preoccupazioni, ma non permette che la paura abbia il sopravvento. Le persone che non hanno successo hanno paura, nutrono dubbi e preoccupazioni, e lasciano che questi stati d'animo abbiano il sopravvento.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Non è necessario cercare di liberarsi dalla paura
per avere successo.

Avendo una natura abitudinaria, dobbiamo esercitarci ad agire nonostante la paura, il dubbio e la preoccupazione, nonostante l'incertezza e il disagio, nonostante l'imbarazzo e anche quando non siamo inclini ad agire.

Ricordo che una volta ho tenuto un corso serale a Seattle in cui, verso la fine, ho iniziato a parlare del Corso Intensivo di Millionaire Mind che si sarebbe tenuto di lì a tre giorni a Vancouver. A un certo punto, si alza un tizio e dice: «Harv, almeno una decina tra famigliari e amici miei ha partecipato al corso, con risultati a dir poco fenomenali. Ognuno di loro è dieci volte più felice rispetto a prima, e tutti sono sulla strada del successo. Dicono tutti che il corso ha segnato un cambiamento della loro vita e che se tu avessi tenuto il corso Seattle, sarei dovuto venire».

Lo ringraziai per l'osservazione e gli chiesi se fosse disposto a fare un po' di formazione. L'uomo acconsentì e allora dissi: «Ho solo quattro parole da dirti». Lui domandò con cortesia: «Quali?» «Sei spaventosamente al verde!»

Gli chiesi poi come stesse economicamente, ed egli rispose imbarazzato: «Non navigo in buone acque». Ovviamente commentai: «Ma davvero?» Poi mi misi a declamare e a gridare davanti a tutti i presenti: «Se permettete che tre ore di macchina o tre ore di volo o un viaggio di tre giorni vi impediscano di fare una cosa di cui avete bisogno e che desiderate, che altro vi fermerà?» La risposta nuda e cruda è la seguente: qualsiasi cosa! Vi fermerà qualsiasi cosa. Non per le dimensioni della sfida, bensì per le dimensioni vostre!

«È semplice», continuai. «Siete voi che scegliete di essere una persona che si lascerà fermare o una persona che non si lascerà fermare. Se volete creare ricchezza o raggiungere qualsiasi altro tipo di successo, dovete essere dei guerrieri disposti a fare qualsiasi cosa sia necessaria. Dovete "allenarvi" a non farvi fermare da niente».

«Diventare ricchi non è sempre agevole. Diventare ricchi non è sempre facile. Anzi, diventare ricchi può essere maledettamente difficile. E allora? Uno dei principi fondamentali del guerriero della luce è: "Se siete disposti a fare solo le cose facili, la vita sarà dura. Se invece siete disposti a fare le cose difficili, la vita sarà facile". I ricchi non basano le loro azioni su ciò che è facile e agevole: questo modo di vivere è proprio dei poveri e della maggior parte della classe media».

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Se siete disposti a fare solo le cose facili, la vita sarà dura.
Se invece siete disposti a fare le cose difficili,
la vita sarà facile.

La filippica era terminata, il pubblico era silenzioso.

Più tardi, il tizio che aveva cominciato la discussione venne da me e mi ringraziò calorosamente per avergli "aperto gli occhi". Naturalmente si iscrisse al corso (anche se si svolgeva a Vancouver), ma fu davvero curioso sentirlo parlare al telefono, mentre stavo andando via, e ripetere infervorato a un amico all'altro capo del telefono esattamente lo stesso discorso che avevo fatto io. Penso che abbia avuto successo poiché il giorno seguente ha telefonato per aggiungere altre tre iscrizioni di persone che abitavano sulla East Coast... e che sarebbero venute sino a Vancouver!

Abbiamo parlato del trovarsi a proprio agio; che ne dite se ora parliamo di disagio? Per quale motivo è così importante agire nonostante ciò implichi dei disagi? Perché la "comodità" è la situazione in cui vi trovate ora, e se volete cambiare il livello della vostra vita, dovete porre fine al vostro stato di comodità attuale per prepararvi a fare delle cose che non sono agevoli.

Supponiamo che stiate vivendo a un livello 5 e che vogliate raggiungere un livello di vita 10. Il livello 5 e i livelli sotto il 5 corrispondono alla vostra "area di agio", mentre il livello 6 e quelli al di sopra sono oltre la vostra portata per quanto riguarda la vostra "area di agio". Ciò implica che per passare dal livello 5 al livello 10, dovrete attraversare la vostra area di disagio.

I poveri e la maggior parte della classe media non sono disposti a trovarsi a disagio, dal momento che la priorità principale della loro vita è l'agio. Permettetemi, tuttavia, di mettervi a parte di un segreto che solo i ricchi e le persone di grande successo

conoscono: la comodità costa troppo. La comodità è come trovarsi in un nido caldo soffice e sicuro dal quale però non spiccherete mai il volo. Per spiccare il volo, in quanto persona, occorre allargare l'orizzonte della vostra "area di agio" e l'unico momento per farlo è quando siete al di fuori della vostra "area di agio".

Permettetemi di rivolgervi una domanda: la prima volta che avete provato qualcosa di nuovo è stato agevole o disagevole? Di solito è disagevole. Ma poi che cosa succede? Più si ripete quell'esperienza, più diventa gradevole. Non è vero? È così che funziona. All'inizio è sempre tutto difficile, ma se non vi arrendete e persistete, alla fine, superate la fase di disagio e conseguite il successo. A quel punto ottenete una nuova, ampia "area di agio", e cioè diventerete una persona "più grande".

L'unico momento in cui si cresce veramente è quando si è a disagio. D'ora in poi, quando vi sentirete così, anziché cercare riparo nel vostro vecchio rifugio confortevole, fatevi coraggio e dite: «Sto crescendo», e continuate ad andare avanti.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
L'unico momento in cui si cresce veramente è quando si è a disagio.

Se volete essere ricchi e avere successo, dovete sentirvi a vostro agio quando siete a disagio. Allenatevi coscientemente ad inoltrarvi nella situazione di disagio e a fare ciò che vi spaventa. Questa è un'equazione che dovrete ricordare per il resto della vita: AA = AR.

Ciò significa che l'"area di agio" corrisponde alla vostra "area di ricchezza".

Espandendo la vostra area di agio, espanderete la misura della vostra area di reddito e di ricchezza. Più vorrete sentirvi a vostro agio, meno rischi sarete disposti a correre, meno saranno le opportunità che sfrutterete, meno saranno le persone che incontrerete e minori saranno le strategie che intraprenderete. Capite che cosa intendo dire? Più mirerete ad essere a vostro agio, più sarete contratti dalla paura.

Al contrario, quando siete disposti a di-sten-der-vi, espandete il vostro spazio delle opportunità, che vi permette di attrarre e conservare più reddito e maggiore ricchezza. Quando si dispone di un "contenitore" capiente (l'"area di agio"), l'universo provvede tempestivamente a riempire lo spazio. Le persone ricche e di successo possiedono un'"area di agio" grande e la ampliano costantemente per ottenere e mantenere maggiore ricchezza.

Nessuno è mai morto per il disagio, mentre vivere volendo sentirsi a proprio agio ha ucciso più idee e più opportunità, più azioni e più crescita di qualsiasi altra cosa. La comodità uccide! Se l'obiettivo della vostra vita è essere comodi, vi garantisco due cose: primo, non diventerete mai ricchi; secondo, non sarete mai felici. La felicità non deriva da una vita tiepida, trascorsa chiedendosi sempre come sarebbe potuto essere. La felicità è il risultato di un naturale stato di crescita e di un'esistenza vissuta al massimo delle vostre potenzialità.

Provate a mettere in pratica il seguente consiglio: la prossima volta che vi sentite a disagio, insicuri o timorosi, invece di ritrarvi e mettervi al sicuro, andate avanti con decisione. Osservate e fate esperienza delle sensazioni di disagio, riconoscendo che sono solo sensazioni e che non hanno il potere di fermarvi. Se, nonostante il disagio,

continuerete con perseveranza, alla fine realizzerete il vostro obiettivo.

Non ha importanza che queste sensazioni di disagio scompaiano oppure no. Anzi, quando effettivamente scemeranno, dovrete vedere in questo un segno per elevare i vostri obiettivi, poiché nel momento in cui ci si sente a proprio agio, si smette di crescere. Per crescere e raggiungere tutto il vostro potenziale, dovete vivere ai margini del vostro spazio.

Inoltre, dato che siamo delle creature abitudinarie, dobbiamo esercitarci. Vi invito caldamente ad allenarvi ad agire nonostante la paura, nonostante l'imbarazzo, allenarvi nonostante il disagio, ed esercitarvi anche quando non siete in vena. Così facendo, vi innalzerete presto a un livello di vita più elevato. Nel contempo, dovrete tenere sotto controllo il vostro conto corrente bancario per essere certi che anch'esso cresca velocemente.

Giunto a queste considerazioni, in alcuni dei miei seminari serali rivolgo ai presenti la seguente domanda: «Quanti di voi sono disposti a esercitarsi ad agire nonostante il timore e il disagio?» Di solito alzano tutti la mano (forse perché hanno una paura tremenda che io li critichi). Poi dico: «È facile parlare! Vediamo se ne siete proprio convinti». Quindi, tiro fuori una freccia di legno con la punta di acciaio e spiego che per allenarsi in questa disciplina occorre rompere la freccia con la gola. Mostro il modo in cui la punta di acciaio penetra nella parte soffice della gola, mentre un'altra persona tiene l'estremità opposta della freccia contro il palmo aperto della mano. L'idea è quella di camminare diritti verso la freccia e romperla usando solo la gola prima che passi attraverso il collo.

A questo punto, la maggior parte della gente va in panico! A volte scelgo un volontario per fare questo esercizio, altre volte distribuisco frecce a tutti. Mi sono capitate delle platee dove hanno spezzato le frecce in più di mille persone!

Si può davvero compiere un'azione del genere? Sì. Fa paura? Potete scommetterci. Mette a disagio? Assolutamente sì. Tuttavia, il concetto è che la paura e il disagio non vi fermano. Il messaggio è quello di esercitarsi, di allenarsi a fare tutto ciò che si rende necessario, e agire, a dispetto di qualunque cosa si possa interporre sulla vostra strada.

La maggior parte della gente rompe la freccia? Sì, tutti coloro che camminano dritti contro di essa mettendoci tutto il loro impegno, la spezzano. Chi, invece, procede contro di essa lentamente, con poca convinzione o addirittura senza alcun impegno, non ci riesce.

Dopo l'esercizio della freccia, chiedo alle persone: «Quanti di voi hanno trovato più facile rompere fisicamente la freccia di quanto non pensassero?» Riconoscono tutti che è molto più facile di quanto non ci si aspetterebbe. Perché? La risposta a questa domanda è una delle lezioni più importanti che possiate imparare nella vita.

La vostra mente è la più grande creatrice di soap opera della storia. Essa crea storie incredibili, solitamente basate su drammi e disastri, di cose che non sono mai accadute e che, probabilmente, non accadranno mai. Mark Twain ha riassunto questo concetto con le seguenti parole: «Ho avuto migliaia di problemi nella vita, la maggior parte dei quali non è mai accaduta veramente».

Una cosa fondamentale da comprendere è che voi non siete la vostra mente. Siete

molto più grandi e superiori rispetto ad essa da sola. La mente è una parte di voi, così come lo è la vostra mano.

Ora vi pongo una domanda provocatoria: che cosa accadrebbe se aveste una mano che fosse proprio come la vostra mente? Che fosse ovunque, che vi martellasse sempre, e che non stesse mai zitta. Che cosa fareste? Solitamente la gente risponde: «La taglierei!» Ma la vostra mano è uno strumento potente, dunque perché tagliarla? Naturalmente la risposta vera sarebbe che vorreste controllarla, gestirla e allenarla a lavorare per voi anziché contro di voi.

L'allenamento e la gestione della vostra mente sono la capacità più importante che possiate possedere, sia in termini di felicità sia di successo, e questo è esattamente ciò che stiamo facendo con questo libro, e che continueremo a fare con voi se parteciperete personalmente ad uno dei nostri programmi.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
L'allenamento e la gestione della vostra mente sono la capacità più importante che possiate possedere,
sia in termini di felicità sia di successo.

Com'è possibile allenare la mente? Iniziate con l'osservazione. Osservate come la vostra mente produca continuamente dei pensieri che non incoraggiano la vostra ricchezza e la vostra felicità. Nel momento in cui riconoscete questi pensieri, potete iniziare a sostituirli consapevolmente con delle riflessioni incoraggianti. Dove trovare questi modi incoraggianti di pensare? Proprio qui, in questo libro. Ogni dichiarazione contenuta in questo libro è un modo di pensare che incoraggia e che porta al successo.

Fate vostri questi modi di pensare, di essere e questi atteggiamenti. Non aspettatevi un invito ufficiale per compiere questo passo: decidete in questo stesso istante che la vostra vita sarebbe migliore se sceglieste di pensare nel modo che abbiamo descritto in questo libro, anziché pensare attraverso le abitudini mentali autolesionistiche del passato. Decidete che d'ora in poi non sono più i vostri pensieri a guidarvi e che, piuttosto, siete voi a guidare i vostri pensieri. Da questo momento la vostra mente non è più il capitano della nave: lo siete voi e la vostra mente lavora per voi.

Voi potete scegliere i vostri pensieri.

In qualsiasi istante, avete la capacità naturale di cancellare qualsiasi pensiero non vi incoraggi. E in qualsiasi istante, potete anche orientare la vostra mente verso delle riflessioni positive che vi sono d'aiuto, scegliendo semplicemente di concentrarvi su di esse. In altre parole, avete il potere di controllare la vostra mente.

Come ho detto nelle pagine precedenti, in un mio corso Robert Allen, uno dei miei amici più cari e autore di libri molto noti, ha espresso un concetto molto profondo: «Nessun pensiero vive gratuitamente nella testa».

Ciò significa che i pensieri negativi si pagano. Si pagano rimettendoci in denaro, energia, tempo, salute e felicità. Se desiderate raggiungere velocemente un nuovo livello di vita, iniziate a dividere i vostri pensieri in due categorie: incoraggianti o scoraggianti. Osservateli e stabilite se sono a favore della vostra felicità e del vostro successo oppure no. Poi scegliete di trattenere solo quelli incoraggianti, rifiutando di concentrarvi su quelli

scoraggianti. Quando affiora una riflessione scoraggiante, dite: «Da cancellare», oppure «grazie, ma non mi serve», e sostituitela con un modo di pensare più incoraggiante. Questo io lo chiamo "pensiero forte", e, state bene attenti a quello che vi dico, se lo metterete in pratica, la vostra vita non sarà più la stessa. Ve lo garantisco!

Qual è, dunque, la differenza tra il "pensiero forte" e il "pensiero positivo"? La distinzione è sottile ma profonda. A mio avviso, la gente ricorre al pensiero positivo per fingere che tutto vada bene, ben sapendo che in realtà le cose non stanno così. Con il pensiero forte, capiamo che è tutto neutro, che niente ha senso se non quello che gli attribuiamo noi, e che ci inventiamo delle storie e diamo alle cose un loro significato.

È questa la differenza tra il pensiero forte e il pensiero positivo. Con il pensiero positivo le persone credono che i loro pensieri siano veri. Il pensiero forte, invece, riconosce che i nostri pensieri non sono veri, ma dato che ci inventiamo comunque una storia, tanto vale inventarci una storia che ci aiuti. Non perché i nostri nuovi pensieri siano "veri" in senso assoluto, ma perché ci sono infinitamente più utili di quelli demoralizzanti.

Prima di terminare questa sezione, devo mettervi in guardia: non cercate di esercitarvi a rompere la freccia quando siete a casa. L'esercizio deve essere preparato in modo specifico o potreste farvi male o fare male a chi vi sta vicino. Durante i nostri corsi usiamo dei dispositivi di protezione. Se siete interessati a questo tipo di esercizio, leggete la descrizione del Campo di Training del Guerriero della Luce contenuta sul nostro sito web. Questo programma di formazione vi fornirà tutto il necessario e anche di più!

DICHIARAZIONI: Mettetevi la mano sul cuore e dite...

«Agisco nonostante la paura».
«Agisco nonostante i dubbi».
«Agisco nonostante la preoccupazione».
«Agisco nonostante l'incomodo».
«Agisco nonostante mi senta a disagio».
«Agisco quando non sono ben disposto».

Toccatevi la testa e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Elencate le principali preoccupazioni, inquietudini e paure che provate per quanto riguarda i soldi e la ricchezza. Sfidatele. Per ciascuna di esse scrivete quello che fareste se la situazione di cui avete timore si verificasse effettivamente. Riuscireste comunque a sopravvivere? Potreste tornare sulla scena? È probabile che la risposta sia affermativa. Ora smettete di preoccuparvi e incominciate a diventare ricchi!
2. Allenatevi ad uscire dalla vostra "Area di Agio". Prendete intenzionalmente delle decisioni che per voi sono scomode. Parlate con persone alle quali normalmente non rivolgereste la parola, chiedete un aumento o aumentate i prezzi della vostra attività, alzatevi un'ora prima ogni mattina, di notte camminate nei boschi. Seguite il Training del Guerriero della Luce. Vi allenerà a diventare inarrestabili!

La storia del successo di Andrew Wilton

Caro Harv,

Mi chiamo Andrew Wilton e ho diciotto anni. Ho appena finito il mio primo anno di università. Due anni fa ho partecipato al Corso Intensivo di Millionaire Mind e da allora sfrutto le tecniche che ho imparato.

Lo scorso febbraio, durante la settimana di vacanza dell'università, mentre i miei amici lavoravano o facevano visita alle loro famiglie, ho utilizzato il denaro che avevo risparmiato seguendo i suoi metodi. Sono riuscito a trascorrere dieci giorni sulla costa sud della Spagna. Che esperienza!

Se non avessi messo in pratica le strategie apprese al seminario, non avrei avuto l'indipendenza economica per andare dove volevo e fare tutto quello che volevo.

Grazie Harv.

3. Usate il "pensiero forte". Osservate voi stessi e i vostri schemi di pensiero. Coltivate solo i pensieri che incoraggiano la vostra felicità e il vostro successo. Sfidate la vocetta presente nel vostro cervello ogni volta che sussurra: «Non posso», oppure «non voglio», o ancora «non me la sento». Non lasciate che questa voce, che si fonda sulla paura e sull'agio, abbia la meglio su di voi. Stringete un patto con voi stessi e ogni volta che la voce cerca di impedirvi di fare una cosa che potrebbe contribuire al vostro successo, fatela comunque per dimostrare alla vostra mente che siete voi il capo, non lei. Non solo la vostra fiducia crescerà drasticamente, ma quando la vocetta si accorgerà di avere poco effetto su di voi, finirà per diventare sempre più silenziosa.

Il file della ricchezza n. 17

I ricchi imparano costantemente e crescono.
I poveri pensano di sapere già.

All'inizio dei miei corsi a diretto contatto con i partecipanti, presento agli allievi quelle che chiamo "le due parole più pericolose che esistano": "lo so". Ma, allora, come si fa a sapere se si conosce qualcosa? Semplice: se la cosa in questione l'avete vissuta, la conoscete; altrimenti ne avete sentito parlare, avete letto qualcosa al riguardo oppure ne avete parlato, ma non la conoscete. Detto con molta franchezza: se non siete veramente ricchi e veramente felici, molto probabilmente ci sono ancora delle cose che dovete imparare sul denaro, sul successo e sulla vita.

Come spiegavo nelle prime pagine del libro, quando in gioventù ero "al verde", ho avuto la fortuna di ricevere alcuni consigli da un amico multimilionario che si era impietosito per la mia sventura. Ricordo ancora quello che mi disse: «Harv, se non hai successo come vorresti, significa che c'è qualcosa che non sai». Fortunatamente presi alla lettera il suo suggerimento, e da "quello che sa tutto" diventai "quello che impara tutto". Da quel momento la mia vita è cambiata.

I poveri cercano spesso di dimostrare che hanno ragione. Si mettono una maschera come se avessero tutto chiaro, e se sono in difficoltà o al verde è solo per via della sfortuna o a causa di un piccolo inconveniente temporaneo dell'universo.

Una delle mie frasi più famose è: «Potete avere ragione oppure essere ricchi, ma non potete avere entrambe le cose». Avere ragione significa rimanere abbarbicati al vecchio modo di essere e di pensare, proprio quello che genera la condizione in cui vi trovate in questo momento. Questo modo di pensare determina anche la felicità poiché «potete avere ragione, oppure essere felici».

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Potete avere ragione oppure essere ricchi, ma non potete avere entrambe le cose.

C'è un detto che l'autore e oratore Jim Rohn usa e che coincide perfettamente con quanto abbiamo osservato: «Se continuate a fare quello che avete sempre fatto, continuerete ad avere quello che avete sempre avuto». Conoscete già il "vostro" modo di fare; ora dovete imparare a conoscere qualche modalità nuova. Ecco perché ho scritto questo libro. Il mio scopo è quello di trasmettervi alcuni file mentali nuovi da aggiungere a quelli che già possedete. "File nuovi" significa nuovi modi di pensare, nuove azioni e, quindi, nuovi risultati.

Per questo motivo è fondamentale che continuiate ad imparare e a crescere. I fisici concordano nel dire che non c'è nulla di statico in questo mondo. Tutto ciò che è vivo è in continuo mutamento. Prendete qualsiasi pianta. Se la pianta non cresce, muore. La stessa cosa vale per le persone e per tutti gli altri organismi viventi: se non si cresce, si muore.

Uno dei miei detti preferiti è dell'autore e filosofo Eric Hoffer e recita: «Chi impara eredita la terra, mentre i sapienti sono ben equipaggiati per vivere in un mondo che non esiste più». Come dire che se non si impara continuamente, si rimane tagliati fuori.

I poveri sostengono di non potersi permettere di studiare perché hanno poco tempo o poco denaro. D'altro canto i ricchi prendono ad esempio un'affermazione di Benjamin Franklin: «Se pensate che l'istruzione costi cara, provate a vedere quanto costa l'ignoranza». Sono certo che conoscete già la seguente affermazione: «La conoscenza è potere», e il potere è la capacità di agire.

Ogni volta che propongo il Programma Intensivo di Millionaire Mind, noto con interesse che solitamente sono i più indigenti a dire: «Non mi serve», «non ho tempo», oppure «non ho i soldi», mentre i milionari e i multimilionari si iscrivono tutti e dicono: «Se solo riuscirò a imparare qualcosa in più o a migliorarmi in una determinata cosa, ne varrà la pena». A proposito, se non avete il tempo di fare le cose che volete o di cui avete bisogno, siete con molta probabilità schiavi del tempo moderno. E se non avete il denaro per imparare ad avere successo, probabilmente ne avete bisogno più di chiunque altro. Mi spiace ma dire: «Non ho soldi» non paga. Quando avrete i soldi? Che cosa cambierà fra uno, due o cinque anni? La risposta è semplice: niente! E a quell'epoca ripeterete esattamente le stesse parole.

L'unico modo che conosco perché possiate disporre del denaro che desiderate è imparare a fondo il gioco del denaro. Dovete acquisire le capacità e le strategie necessarie per giungere presto a guadagnare, gestire il denaro e investirlo efficacemente. La definizione di follia è fare la stessa identica cosa più e più volte aspettandosi dei

risultati differenti. Sentite: se quello che avete fatto finora funzionasse, sareste già ricchi e felici. Qualsiasi altra cosa la vostra mente inventi come risposta non è altro che una scusa o un tentativo di giustificazione.

Detesto dovervi dire queste cose con grande franchezza, ma questo punto di vista fa parte del mio lavoro. Credo che un buon mentore vi debba chiedere sempre più di quello che voi chiedereste a voi stessi, altrimenti perché cercarne uno? Come mentore, il mio obiettivo è quello di formarvi, ispirarvi, incoraggiarvi, persuadervi e aiutarvi ad osservare con molta chiarezza ciò che vi trattiene, spingendovi a fare qualsiasi cosa sia necessaria per portarvi a un livello superiore della vostra esistenza. Se sarò costretto, vi farò a pezzi per ricostruirvi secondo uno schema che funzioni. Farò qualsiasi cosa perché siate dieci volte più felici e cento volte ricchi. Se cercate un inguaribile ottimista, avete sbagliato persona. Se volete muovervi velocemente e senza sosta, procediamo.

Il successo è una capacità che si impara. Si può imparare ad avere successo in ogni cosa. Se volete diventare un grande giocatore di golf, potete imparare; se volete essere un grande pianista potete imparare; se volete essere veramente felici, potete imparare; se volete essere ricchi, potete imparare. Non ha importanza dove vi trovate ora, ciò che conta è che siate disposti a imparare.

Uno dei miei detti più conosciuti è: «Ogni maestro un tempo è stato un disastro». Vi faccio un esempio. Poco tempo fa, al mio corso ha partecipato uno sciatore olimpico; quando ho pronunciato questa affermazione, si è alzato e ha chiesto la parola. Era inamovibile, e per qualche motivo ho creduto che volesse contestare duramente la mia affermazione. Invece, ha raccontato a tutti come da piccolo fosse il peggior sciatore fra tutti i suoi amici. Spesso gli amici non lo chiamavano per andare a sciare perché era troppo lento. Lui, però, per non essere da meno, ogni fine settimana di buon mattino andava in montagna e prendeva lezioni. Ben presto non solo era arrivato allo stesso livello dei suoi compagni, ma li aveva persino superati. In seguito è entrato nel club di sci e ha imparato dal maestro migliore che c'era. Ebbene, al seminario si è espresso in questi termini: «Ora posso anche essere un maestro di sci, ma quando ho cominciato ero un vero disastro. Harv ha proprio ragione. Si può imparare ad avere successo in qualsiasi cosa. Io ho imparato ad avere successo nello sci e il mio prossimo obiettivo è quello di imparare come avere successo con il denaro!»

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
"Ogni maestro un tempo è stato un disastro".
T. Harv Eker

Nessuno nasce genio della finanza. Ogni persona ricca ha imparato ad avere successo nel gioco del denaro, e lo stesso potete fare voi. Ricordatevi che il vostro motto è che "se lo possono fare gli altri, lo posso fare anch'io!"

Ciò che conta nel diventare ricchi non è arricchirsi finanziariamente, quanto il tipo di persona che occorre diventare nel carattere e nella mente. Voglio condividere con voi un segreto che conoscono in pochi: il modo più rapido di diventare ricchi e rimanere tali è lavorare sullo sviluppo della vostra persona! Il concetto è quello di trasformarvi in una persona "di successo". Lo ripeto: il vostro mondo esterno è solo un riflesso del vostro

mondo interiore. Voi siete la radice, i risultati che ottenete sono i frutti.

C'è un modo di dire che mi piace: «Ovunque andiate, voi portate voi stessi». Se vi educate a diventare una persona di successo nella forza di carattere e nella mente, sarà naturale che abbiate successo in tutto ciò che intraprendete. Conseguirete il potere della scelta assoluta. Otterrete il potere e la capacità intrinseca di scegliere qualsiasi situazione di lavoro, attività o investimento sapendo che avrete successo. L'essenza del libro è questa. Quando siete una persona con un livello pari a 5, avrete dei risultati pari al livello 5. Tuttavia, se riuscite a raggiungere, come persona, un livello pari a 10, otterrete un livello di risultato pari a 10.

Ma tenete conto di questo avvertimento: se, pur non facendo un lavoro interiore su di voi, in un modo o nell'altro guadagnate un sacco di soldi, molto probabilmente si tratterà di un colpo di fortuna ed è plausibile che perdiate questo denaro. Se, invece, diventerete una "persona" di successo dentro e fuori, non solo farete soldi ma li manterrete, li accrescerete, e, quello che più conta, sarete veramente felici.

I ricchi sanno che l'ordine delle priorità per giungere al successo è: ESSERE, FARE, AVERE.

Le persone indigenti e la classe media, invece, pensano che sia: AVERE, FARE, ESSERE.

I poveri e la maggior parte della classe media pensano: «Se avrò un sacco di soldi, potrò fare quello che voglio e sarò una persona di successo».

I ricchi sanno che «se diventerò una persona di successo, potrò fare quello che mi serve per avere quello che voglio, inclusi molti soldi».

C'è un'altra cosa che solo i ricchi sanno: l'obiettivo di creare ricchezza non è fondamentalmente quello di avere molti soldi; lo scopo di creare ricchezza è quello di aiutarvi a diventare la persona migliore che possiate essere. In realtà, l'obiettivo per eccellenza è quello di crescere come persone. A Madonna, la celebre cantante e attrice, hanno chiesto come mai ogni anno continui a cambiare aspetto, musica e stile. E lei ha risposto che la musica è il suo modo di esprimere il proprio "io", e che reinventare se stessa ogni anno la obbliga a diventare il tipo di persona che desidera essere.

Per dirla in breve, il successo non si basa su un "cosa", ma su un "chi". L'aspetto incoraggiante è che il "chi" lo si può addestrare e imparare. Io non sono certo perfetto e nemmeno sono prossimo ad esserlo, ma quando vedo chi sono oggi rispetto a venti anni fa, noto una relazione diretta tra "me e la mia ricchezza" (o mancanza di ricchezza) di allora e il rapporto tra "me e la mia ricchezza" di oggi. Ho imparato la strada che conduce al successo, e potete farlo anche voi. È questo il motivo per cui ho intrapreso l'attività della formazione. So per esperienza personale che praticamente tutti possono essere educati ad avere successo, e sinora sono stato in grado di istruire decine di migliaia di persone in tal senso. La formazione funziona!

Ho scoperto anche che un'altra differenza fondamentale tra i ricchi, i poveri e la classe media è che i ricchi sono esperti nel loro campo, la classe media è mediocre e i poveri sono scarsi. Voi siete bravi in quello che fate? Siete bravi nello svolgere il vostro lavoro? Siete bravi nella vostra attività? Volete essere assolutamente imparziali? Guardate il vostro stipendio: parla chiaro. È semplice: per avere lo stipendio migliore occorre essere il migliore.

REGOLA DELLA RICCHEZZA:
Per avere lo stipendio migliore occorre essere il migliore.

Ogni giorno riconosciamo questo principio nel mondo dello sport professionistico. Di solito i giocatori migliori, in qualsiasi disciplina sportiva, sono quelli sia guadagnano di più. D'abitudine, poi, gran parte dei loro introiti deriva dalla pubblicità. Lo stesso principio vale sia per le aziende che per il mondo finanziario. Se scegliete di essere un titolare d'azienda, un professionista, un distributore di network marketing, se lavorate su commissione o come dipendente, se investite in beni immobili, in azioni o in qualsiasi altra cosa, non cambia nulla: più sarete bravi, più guadagnerete. Questa è una ragione in più per imparare costantemente: migliorare le vostre competenze ovunque vi troviate è fondamentale.

Per quanto riguarda l'apprendimento, vale la pena sottolineare che i ricchi non soltanto continuano ad apprendere, ma fanno in modo di imparare da chi è già arrivato dove vogliono arrivare anche loro. Una delle cose che ha sempre fatto una grande differenza per me era la persona da cui imparavo. Ho sempre voluto imparare da veri maestri nei loro rispettivi campi; non da coloro che pretendevano di essere esperti, bensì da chi aveva ottenuto dei risultati tangibili a conferma delle sue parole.

I ricchi accettano i consigli da chi è più ricco di loro. I poveri accettano i consigli dagli amici, che sono al verde come loro.

Di recente ho incontrato un promotore finanziario che voleva fare affari con me. Mi ha suggerito di affidargli diverse centinaia di migliaia di dollari per cominciare. Poi mi ha chiesto di spedirgli la mia dichiarazione dei redditi così da potermi dare delle indicazioni.

L'ho guardato negli occhi e gli ho detto: «Mi scusi, ma non dovrebbe essere il contrario? Se vuole che mi avvalga di lei per gestire il mio denaro, non sarebbe più giusto che mi spedisse lei la sua dichiarazione dei redditi? E se non è veramente ricco, lasci perdere!» Quel tizio è rimasto basito. Probabilmente nessuno aveva mai messo in discussione il suo capitale netto come condizione per investire con lui.

È assurdo: se doveste scalare l'Everest, assumereste una guida che non è mai stata sulla cima? Non sarebbe meglio trovare qualcuno che è arrivato sulla vetta diverse volte e sa esattamente come fare?

Dunque sì, vi suggerisco decisamente di porre molta attenzione ed energia nell'apprendere in continuazione, e allo stesso tempo nel fare attenzione a chi vi insegna o vi consiglia. Se imparate da chi è al verde, anche se si tratta di un consulente, di un mentore o chicchessia, può insegnarvi una cosa sola: come essere al verde!

A proposito, vi consiglio caldamente di assumere un coach personale per il successo. Un buon mentore vi aiuterà a fare quello che desiderate realizzare.

Alcuni coach sono mentori "di vita", il che significa che si occupano di tutto, mentre altri sono specializzati in prestazioni personali, professionali, finanziarie, aziendali, di rapporti con gli altri, di salute e anche spirituali. Scoprite, dunque, qual è la formazione e l'orientamento del coach a cui vorreste rivolgervi per essere certi che questa persona abbia avuto successo negli ambiti di vostro interesse.

Così come esistono delle vie sui fianchi dell'Everest che permettono con successo di

arrivare alla vetta, similmente ci sono dei percorsi e delle strategie collaudate per creare molta ricchezza, indipendenza finanziaria ed economica in breve tempo. Dovete essere disposti ad impararli e utilizzarli.

Vi suggerisco caldamente di investire il 10% del vostro guadagno in un Fondo per la Formazione. Impiegate specificamente questo denaro in corsi, libri, supporti audio, CD o qualsiasi altro modo scegliate per istruirvi, sia attraverso il sistema di formazione istituzionale, sia attraverso società di formazione private, oppure attraverso la formazione personalizzata e individuale. Qualsiasi metodo scegliate, questo fondo vi permetterà di disporre sempre dei mezzi finanziari per imparare e crescere senza ripetere il ritornello del povero: «Lo so già». Più imparate, più guadagnate... e andate in banca a depositare!

DICHIARAZIONE: Mettete la mano sul cuore e dite...

«Mi impegno ad imparare e crescere costantemente».

Toccatevi il capo e dite...

«Ho una mente milionaria!»

LE AZIONI DELLA MENTE MILIONARIA

1. Impegnatevi a crescere. Ogni mese leggete almeno un libro, ascoltate una cassetta o un CD formativo, oppure seguite un seminario sul denaro, sul mondo delle aziende, sulla crescita personale. La vostra conoscenza, la vostra fiducia e il vostro successo aumenteranno!

2. Prendete in considerazione di rivolgervi a un coach che vi aiuti a seguire la strada giusta.

3. Partecipate al Millionaire Mind Intensive. Questo straordinario appuntamento ha trasformato la vita di migliaia e migliaia di persone e trasformerà anche la vostra!

[1] Vedi anche a questo proposito il bestseller di Robert Kiyosaki Padre ricco, padre povero, Gribaudi, Milano 2004.

[2] BUR, Milano 1998.

[3] TEA, Milano 1996.

[4] Gribaudi, Milano 2007.

[5] Gribaudi, Milano 1998.

[6] Gribaudi, Milano 2004[5].

[7] A questo proposito vedi John C. Maxwell Sviluppa il leader che c'è in te, Gribaudi, Milano 2005.

[8] Trad. it. Il milionario della porta accanto, Gribaudi, Milano 2011.

[9] Catena di negozi per la vendita di articoli vari, nata nel 1927 a Dallas in Texas. Attualmente è presente in una ventina di nazioni (NdT).

[10] Mondadori, Milano 1994.

"E adesso, che cosa faccio?"

E ora, che cosa succede? Che fate? Da dove iniziate?
L'ho detto prima, e continuerò a ripeterlo: «Parlare costa poco». Spero che vi sia piaciuto leggere questo libro, ma ancora di più spero che ne utilizzerete i principi per uno sviluppo esponenziale della vostra vita. Tuttavia, secondo la mia esperienza, la sola lettura non basterà a determinare la svolta che cercate. Leggere è solo l'inizio; se volete avere successo nel mondo reale, saranno le vostre azioni a fare la differenza.

Nella Prima Parte del libro, ho introdotto il modello di denaro che avete acquisito. È semplice, il vostro concetto di denaro determinerà il vostro destino finanziario. Non omettete di applicare tutti gli esercizi che ho consigliato nell'ambito della programmazione verbale, del modeling, e riguardo a dei fatti specifici, per cominciare a sostituire il vostro modello attuale con uno che incoraggi il successo finanziario. Vi consiglio anche di ripetere ogni giorno le dichiarazioni che vi ho suggerito.

Nella Seconda Parte del libro avete appreso diciassette specifiche modalità di pensiero che distinguono i ricchi dai poveri e dalla classe media. Vi consiglio di imparare a memoria ciascuno di questi "file della ricchezza" ripetendone ogni giorno le dichiarazioni. Ciò permetterà di radicare tali principi nella vostra mente, e alla fine vi accorgerete di guardare alla vita, e soprattutto ai soldi, in modo molto diverso. A quel punto farete nuove scelte e prenderete nuove decisioni, e otterrete nuovi risultati. Per accelerare questo processo, non omettete di applicare le azioni riportate alla fine di ogni file della ricchezza.

Questi esercizi pratici sono indispensabili. Perché il cambiamento sia permanente, occorre che avvenga a livello cellulare; l'impianto elettrico del vostro cervello deve essere rifatto. Ciò significa che dovete mettere in pratica la teoria. Non basta leggerla, parlarne, o pensarci su: bisogna anche metterla in pratica.

State attenti alla vocina nella vostra testa che dice: «Non ho bisogno né tempo per gli esercizi». Chi è che parla in questo caso? La mente condizionata. Ecco chi! Ricordatevi che il suo mestiere è quello di trattenervi dove siete, nella vostra "area di agio". Non ascoltatela. Praticate gli esercizi pratici, fate le vostre dichiarazioni e vedrete decollare la vostra vita!

Vi suggerisco anche di rileggere il libro dall'inizio alla fine almeno una volta al mese per i prossimi dodici mesi. «Che cosa?!» potrebbe gridare la vostra vocetta. «Ho già letto il libro, perché dovrei rileggerlo più volte?» Bella domanda. La risposta è semplice: la ripetizione è la madre dell'apprendimento. Dunque, più studiate il libro, più velocemente questi concetti diventeranno naturali e automatici.

Visitate **www.millionairemindbook.com** e cliccate su "FREE BOOK BONUSES" per ricevere i numerosi, preziosi regali offerti sul sito, fra cui:

- Un elenco stampabile di dichiarazioni adatto ad essere incorniciato
- Il "pensiero della settimana" del Millionaire Mind

- Il "promemoria delle azioni" del Millionaire Mind
- Il "documento di monitoraggio del capitale netto" del Millionaire Mind
- Una stampa del vostro "impegno per il raggiungimento della ricchezza"[1]

Beh, per ora è tutto. Vi ringrazio per avere trascorso il vostro tempo prezioso a leggere il libro. Vi auguro un enorme successo e tutta la felicità possibile, e spero di incontrarvi presto di persona.

Alla vostra libertà!

T. Harv Eker

[1] Tenete presente che le offerte dei bonus possono variare.

Condividere la ricchezza

Il segno distintivo della vera ricchezza è
determinato dalla misura in cui sappiamo donare.
T. Harv Eker

Questo libro insegna ad osservare le proprie modalità di pensiero e a sfidare i nostri stessi pensieri che ci pongono dei limiti e che non ci incoraggiano. Il motivo per cui partiamo dai soldi è che i soldi sono una della maggiori zone di sofferenza nella vita delle persone. Esiste tuttavia un quadro più ampio da considerare. Una volta iniziato a individuare le vostre abitudini che non vi incoraggiano in campo finanziario, questa consapevolezza si trasferirà in ogni altro ambito della vostra esistenza.

Questo libro si è prefissato lo scopo di aiutarvi ad accrescere questa consapevolezza. Grazie ad essa, potete osservare i vostri pensieri e le vostre azioni, in modo da agire a partire da una vera scelta nel presente, anziché procedere sulla base della programmazione che vi viene dal passato. La consapevolezza è la capacità di reagire sulla base del vostro Io superiore anziché sul vostro Io "inferiore", che agisce in base alla paura. In questo modo, potete dare il meglio di voi stessi e compiere il vostro destino.

Ma, sapete una cosa? L'essenza di questa trasformazione non riguarda solo voi. Riguarda il mondo intero. Il nostro mondo non è altro che un riflesso delle persone che lo compongono. Man mano che ciascun individuo aumenta la propria consapevolezza, il mondo accresce la propria consapevolezza, passando così dalla paura al coraggio, dall'odio all'amore, dalla penuria alla prosperità per tutti.

Sta dunque a ciascuno di noi illuminare noi stessi in modo da aumentare la luce del mondo.

Se volete che il mondo vada in un certo modo, iniziate a comportarvi così voi per primi. Per questo motivo ritengo che abbiate il dovere di crescere sino ad esprimere tutte le vostre potenzialità, e creare abbondanza e successo nella vostra vita; in effetti, così facendo, sarete in grado di aiutare gli altri e di dare un contributo positivo a tutti.

Di conseguenza vi chiedo di condividere questo messaggio di consapevolezza e di capacità anche con gli altri. Portate il messaggio di questo libro a tutte le persone che potete. Impegnatevi a parlarne ad almeno cento vostri amici, famigliari e soci, o considerate di offrirlo loro come un dono che cambia la vita. Queste persone non solo verranno introdotte a concetti finanziari straordinari, ma impareranno a osservare il modo in cui pensano, ad accrescere la propria consapevolezza e, a loro volta, ad accrescere quella di tutti.

Grazie.

Ringraziamenti

Generalmente si ha l'impressione che scrivere un libro sia il progetto di un unico individuo; in realtà, se l'intenzione è che venga letto da migliaia o, come ci si augura, milioni di persone, è necessario un vero e proprio team. Innanzitutto desidero ringraziare mia figlia, Madison, e mio figlio, Jesse. Grazie per avermi concesso lo spazio di fare quanto mi proponevo. Vorrei ringraziare anche i miei genitori, Sam e Sara, e mia sorella, Mary, insieme a mio fratello, Harvey, per il loro amore e costante sostegno. Un grande ringraziamento va poi a Michelle Burr e a Leanne Little, per tutto il vostro impegno e la vostra dedizione con cui contribuite positivamente alla vita della gente.

Grazie alla mia brillante agente letteraria, Bonnie Solow, per il costante aiuto, per l'incoraggiamento, e per avermi guidato nei meandri del mondo dell'editoria. Un altro grande grazie va al team della HarperBusiness.

Infine, sono profondamente grato a tutti coloro che hanno partecipato ai miei corsi, allo staff di supporto e ai partner in joint venture. Senza di voi non esisterebbero corsi in grado di cambiare la vita.