

GIANNI GARGIONE

COME DIVENTARE MILIARDARI



IL SEGRETO PER IL SUCCESSO

Un autore di libri di successo vi indica la via per aver fortuna nella vita

CAPITOLO I

UN SOGNO NON IRREALIZZABILE



È il sogno di tutti, anche di chi dice che non è interessato al denaro. Ma una vita comoda, potersi permettere tante cose, non essere costretto a lavorare tante ore al giorno, fare le vacanze due volte all'anno, una volta ai tropici e una volta sulla neve, avere una cameriera che provvede alle faccende domestiche, è un'aspirazione che nessuno può negare di sognare ogni tanto.

Chi non lo ammette, mente a se stesso. Il problema è che la maggioranza delle persone non ha il coraggio di fare il grande passo. Si preferisce la sicurezza di un posto da dipendente, con paghe da fame e orari stressanti, piuttosto che mettere in gioco se stessi e buttarsi nella mischia.

Oggi che il posto sicuro è un mito (ho visto gente che lavorava nelle multinazionali o in industrie famose ritrovarsi in mezzo alla strada da un giorno all'altro, solo gli impiegati statali ormai possono dire di avere un posto fisso), si dovrebbe osare di più, purtroppo è aumentata anche la propensione alla vita comoda, allo stipendio sicuro e allora non è cambiato molto: sono ancora troppe poche le persone che non osano rischiare e mettersi in proprio.

Il problema più grosso forse è proprio quello di superare la propria mediocrità, di credere in se stessi e diventare così umili da attingere tutte le conoscenze e il know-how di cui si ha bisogno, per lanciarsi da soli e poi fare il grande passo.

Ma è davvero possibile diventare ricchi? Si può, partendo da zero, farsi una posizione e incontrare il successo, in una società come la nostra dominata dai grandi gruppi industriali, da imprenditori plurimiliardari che non lasciano spazio a nessuno?

Dice un famoso proverbio popolare: “**chi vuol essere ricco sia**”. Forse è solo un modo di dire, ma che contiene una parte di verità. Se non vi impegnate, **se non credete in voi stessi**, se non sperate minimamente che il vostro sogno possa diventare realtà, non riuscirete mai a diventare ricchi, non solo materialmente, ma neanche spiritualmente.

Farsi i soldi non è cosa semplice, né facile, né si può diventare benestanti dalla mattina alla sera, ma non è affatto difficile o, addirittura, impossibile, come sostengono alcuni. Ragionano così perché sono dei falliti e non sono riusciti mai a combinare niente di buono nella loro vita.

Diventare ricchi è un sogno alla portata di tutti, come dimostrano le migliaia di persone che si sono fatta una posizione in pochi anni, a patto di possedere le doti giuste e le conoscenze giuste, per questo motivo è indispensabile leggere bene questo libro.

C'è un termine inglese che racchiude un concetto molto complesso: know-how, termine che significa possedere le conoscenze giuste per sfondare in un campo o per avviare la produzione di determinati articoli. Per diventare ricchi la prima cosa che bisogna possedere è il know-how, che è quello che abbiamo racchiuso in questo libro.

Quando si è giovani, purtroppo, si hanno tante idee, tante energie, tanta voglia di fare, ma non si possiede l'esperienza e non si sa le cose che bisogna veramente fare. Quando, poi, si incomincia capire veramente come gira il mondo spesso è troppo tardi.

Io, posso affermare senza tema di smentirmi che quando avevo 20, ma anche 30 anni, non capivo niente della vita. Ho incominciato veramente a comprendere come va il mondo soltanto a 40 anni, ma sicuramente ho raggiunto la piena maturità ancora più tardi. Se allora avessi saputo le cose che so oggi, se avessi saputo muovermi e dove mettere le mani, in questo momento sarei uno dei tanti nababbi che stanno a crogiolarsi su una spiaggia di Rio de Janeiro circondato da un nugolo di belle fanciulle.

Ho avuto anch'io le mie grandi occasioni, ma non le ho sapute sfruttare, soprattutto per un motivo: perché non possedevo il know-how che ho racchiuso in questo libro. Per questo motivo voglio affidare le mie conoscenze a questo libro, affinché i giovani, ma anche le persone di media età, non facciano gli stessi errori che ho fatto io. Per me il dono più bello **sarebbe quello di venire a sapere un giorno che alcuni dei lettori di questo libro sono diventati ricchi.**

Lo so, non succederà a tutti, ma soltanto a una parte di voi, in particolare a quelli che non si limitano a leggiucchiare il libro e a buttarlo su un divano, ma a coloro che, non solo posseggono le qualità per farlo, ma seguiranno alla lettera tutte le indicazioni contenute in quest'opera. Ma anche se solo 10 persone (sono sicuro, però, che saranno molte di più) di quelle che leggeranno questo libro diventeranno miliardarie, io potrò ritenermi soddisfatto perché significa che non ho lavorato invano. E anche condividere un po' della felicità degli altri, è felicità.

Ma se a voi, come me, manca una dote importantissima per diventare ricchi: **lo spirito di sacrificio e la voglia di lavorare**, avete buttato via i soldi per comprare questo libro. Se siete un po' pigri e amanti della vita facile e comoda. Se siete capaci di vivere di poco e non ve ne frega di avere tanti soldi, siete anche voi vittime di tutte le stronzate che vi hanno messo in testa i preti da ragazzo, quando frequentavate l'azione cattolica.

Se preferite farvi una passeggiata tutti i giorni sul lungomare e prendere il sole piuttosto che impegnarvi in qualche attività redditizia, è meglio che vi fermiate qui. Leggetevi questo libro tanto per passare il tempo o per sognare un po', perché anche sognare è importantissimo nella vita. Tutti abbiamo bisogno di una valvola di sfogo ogni tanto e immaginare di stare in una località esotica a *rosolarvi* su una sedia a sdraio. Ma non buttate questo libro, regalatelo a un amico, potreste fare la sua fortuna ed egli vi sarà riconoscente in eterno.

C'È ANCORA POSTO PER CHI VUOLE FARE SOLDI?



È vero c'è una pesante crisi economica, perché i nostri politici non stanno facendo le scelte giuste, ma ci sono anche molti indizi che ci inducono a pensare che presto ci sarà la ripresa e che ci saranno ancora molte possibilità per chi vuole farsi strada e avere successo.

Per prima cosa siamo un paese a bassa natalità, ciò significa meno giovani, meno concorrenza, meno gente che si batte per farsi strada.

È vero siamo invasi da stranieri, ma per adesso non hanno grandissime chance per vari motivi: perché non conoscono bene la lingua, perché non hanno i soldi per cominciare, perché di solito si tratta di gente con scarsa cultura o di persone di modesta levatura intellettuale. La stragrande maggioranza degli extracomunitari nel nostro paese, infatti, non ha certo le capacità per fondare un'azienda o intraprendere un'attività complessa.

Comunque ogni eccezione ha le sue regole e le notizie, sempre più frequenti, di lavoratori stranieri che in Italia fondano aziende o imprese ci dicono che c'è ancora posto per chi si vuole mettere in proprio. Non vi fate intimorire dalle apparenze. Ad esempio, tutta la merce che vendono i cinesi nei loro negozi, in Cina è possibile comprarla dappertutto.

In secondo luogo, come si sono resi conto molti imprenditori affermati, tra cui Elio Fiorucci (in un'intervista a un'affermata rivista), **l'Italia non è più il paese creativo di una volta**. Gli italiani sostengono di essere creativi, in realtà sono diventati un paese dove la gente ama la vita comoda, fare shopping e trovare tutto pronto. Non ci sono più idee nuove, siamo diventati fifoni e spesso inaffidabili.

I vecchi si sono appiattiti in un rigido conservatorismo, spesso non pensano altro che alla pensione o ai propri problemi di salute. Sono poco disponibili a fare sacrifici per lasciare qualcosa alle nuove generazioni, o la loro esperienza si perde miseramente perché non c'è nessuno ad ascoltarli. I giovani si danno poco da fare, sono diventati mammoni e viziati. Odiano fare sacrifici, vogliono tutto e subito. La prima domanda che fanno quando cercano un posto di lavoro è quanto guadagneranno o di quante ferie all'anno godranno.

Alcuni anni fa, quando le cose andavano bene per l'editoria, venne nel ns studio una giovane scrittrice, avvenente e spigliata. Aveva delle sue idee e voleva pubblicare con noi, nonostante le avessi già accennato per telefono che non potevamo garantirle lautí guadagni. Si è seduta e

ha iniziato subito a parlare di se stessa, poi ha spazzato dalla scrivania copie degli ultimi libri che avevo pubblicato per fare posto ai suoi manoscritti che aveva portato in visione.

Le ho chiesto se aveva letto qualche mia opera. Non le avevo fatto questa domanda per farmi propaganda, ma soltanto per capire se avesse un'idea del genere di libri che pubblicavamo. Mi ha risposto che andava di fretta e che non aveva tempo per parlare di certe cose, voleva sapere semplicemente se avessi letto il manoscritto che mi aveva inviato.

Ecco, dissi tra me, una che non si sa presentare, che non merita niente nemmeno di essere letta.



Una persona intelligente, che avesse avuto dei modi, doveva cominciare in modo molto diverso. Doveva esordire con parole come queste: “Ho letto alcune sue opere, le trovo estremamente interessanti ... (a questo punto era bene anche citare qualche frase per far vedere di averle effettivamente lette) per questo motivo mi sarebbe piaciuto pubblicare qualcosa con voi ... io avevo pensato a un libro che parla ... “.

In parole povere, [interessati prima agli altri, se vuoi che gli altri si interessino di te](#). Non sono eccessivamente sensibile all'adulazione, ma la buona educazione è un'altra cosa. Non si può irrompere nello studio di un editore cercando di imporgli le proprie idee.

A quel punto decisi di non sprecare più tempo. Le chiesi di lasciare il suo manoscritto e le sue proposte scritte su un foglio, cosicché quando il consiglio di redazione si sarebbe riunito, l'avrebbe preso in considerazione. Come uscì dalla porta gettai tutto nel cestino.

Sta ancora aspettando una risposta.

Ma torniamo a noi, cambiare in meglio si può. Conquistarsi un nuovo lavoro e una nuova vita, non è impossibile, a patto di avere chiari gli obiettivi e seguire traiettorie realistiche. Diceva Seneca: “Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare”. Il rischio è quello di perdersi in illusioni e in progetti realizzabili.

NON LIMITARTI A SOGNARE

In un romanzo di Brancati si racconta del sogno velleitario di un intero paese che vogliono cambiare tutto, abbandonare il passato e le consuetudini per partire alla ricerca del proprio successo.

Ma alla fine non cambiano mai nulla.

La gente spesso ti racconta di una nuova iniziativa che cambierà la sua vita. E poi dopo sei mesi, un'altra ancora. Tutti castelli in aria, che si susseguono perché abbandonati per inseguire

un altro sogno e ritrovarsi così al punto di partenza, senza realizzare mai nulla. Un ennesimo progetto destinato a non partire mai.

Dice il Vangelo: “**Molti saranno i chiamati, ma pochi gli eletti**”. La ricchezza è come il regno dei cieli, un sogno per tutti, ma una realtà solo per pochi.

Il succo del discorso è questo: molti compreranno il libro, ma pochi lo metteranno a frutto. Una buona parte si fermerà a leggere sono le prime pagine. Qualcuno, addirittura, riterrà sufficiente averlo comprato, arrivato a casa lo getterà su una poltrona, dove sua madre, poi, lo raccoglierà e lo inserirà in uno scaffale di libri dove dormirà per il resto dei suoi giorni. Fortunatamente ci sarà sempre qualcuno che se lo studierà attentamente e lo metterà a frutto. E a quest'ultimo che mi rivolgo.



All'inizio, forse sarà uno solo, ma poi col tempo diventerete tanti. Se sarete tra costoro, non dimenticatevi di me. Non voglio soldi. Ma mi piacerebbe cambiare l'Italia, la mentalità dei suoi abitanti, darle una classe politica più meritevole e mandare a casa quella attuale, di destra o di sinistra che sia, che è buona soltanto a succhiare il sangue alla gente che lavora e che sgobba dalla mattina alla sera.

Pensatemi, per una nuova formazione politica (**movimento presidenzialista**, vedi su face book abbiamo costituito già un gruppo), che metta fine alla corruzione, al clientelismo, il vero cancro di questa nazione, smascheri i falsi invalidi, i parassiti, i pensionati che non hanno mai lavorato un giorno, i furbi, cioè coloro che vivono alle spalle della comunità senza fare niente. Chiudo velocemente la parentesi.

C'è un altro motivo che mi spinge a essere fiducioso che ci possa essere ancora spazio per nuovi ricchi. Io sono d'accordo con quel ricercatore americano, che dice che la razza umana sta diventando più *stupida*, per un motivo piuttosto semplice. Le persone che hanno un alto quoziente intellettivo fanno pochi figli, mentre oggi le famiglie numerose sono diffuse soltanto tra il popolino o gli immigrati, cioè tra coloro che non hanno le basi per aspirare a diventare imprenditori (chiaramente ogni regola ha le sue eccezioni).

Abbiamo davanti agli occhi tutti i giorni l'esempio di tanti professionisti, affermati e benestanti, che hanno un solo figlio, o addirittura nessuno. I loro occhi ottimi geni si perderanno, mentre si perpetuano quelli della povera gente che spesso è stupida e rozza.

La conclusione di tutto il discorso è questa: la concorrenza è meno agguerrita di quella che sembra. In giro c'è tantissima gente che non capisce niente o che si comporta in modo stupido. Al contrario le persone in gamba, che ci sanno fare sono poche e spesso non hanno il coraggio di mettersi in proprio.

AVERE LE CAPACITÀ PER METTERVI DA SOLI?



I manuali americani che trattano di tematiche simili alla nostra, cioè come fare soldi, consigliano di non aver mai dubbi sulle proprie capacità. **L'autostima è un'abilità fondamentale per avere successo nella vita**, però, a nostro giudizio, ciò è vero fino a un certo punto. Bisogna anche essere in grado di valutare se stessi con obiettività.

Se vi sottovalutate resterete sempre un modesto impiegato, ma se vi sopravvalutate potrebbe andare peggio: potreste sperimentare il fallimento e la depressione.

Per questo motivo il nostro consiglio è questo: prima di buttarvi, valutate bene voi stessi, siete sicuri che potete fare l'imprenditore?

Siete sicuri di avere le capacità di mettervi da soli?

Leggevo spesso alcune riviste, tra cui il *millionaire*, in cui si faceva vedere tutto semplice e tutto facile. A leggere gli articoli di molti giornalisti che scrivevano su questi giornali, fare i soldi sembrava una cosa stupida, quasi banale. Invece, bisogna stare attenti, perché oggi il mercato è agguerrito e si può avere successo solo se si è veramente dotati e si ha una buona cultura. Diventare miliardario richiede delle doti che non tutti possiedono. Se non siete portati per il lavoro autonomo, non vi gettate nella mischia potreste uscirne con le ossa rotte.

Se, invece, pensate di cavarvela bene, non esitate. Le persone che non sono diventate ricche, solo perché hanno avuto paura di buttarsi nella mischia, sono un'infinità. Non pensate che chi ha i soldi abbia doti speciali, spesso sono solo persone che hanno avuto il coraggio di mettersi in proprio e le è andata bene.

Di nababbi stupidi ne è piena la storia, e poi secondo me, vale sempre la pena di provare. Ormai gli stipendi o i salari sono così bassi che bastano solo per sopravvivere o per fare una vita tirando la cinghia.

Nessun impiegato o nessuno operaio è diventato mai ricco. Se non vi rimboccate le maniche e vi mettete in proprio difficilmente farete i soldi. Se volete qualcosa di più di un semplice stipendio dovete scendere *nell'arena* e guadagnarvelo.

NON PENSARE IN NEGATIVO

Moltissime persone accarezzano da lungo tempo il sogno di diventare autonomi, di iniziare un'attività propria, ma pensieri quali "lascia perdere", "non fa per te", "chi te lo fa fare di

rischiare” ecc., li frenano dall’intraprendere una nuova attività. A volte dispongono anche dei capitali necessari per cominciare o delle strutture, come dei negozi, dei depositi ecc. ma quello che manca loro è il coraggio per cominciare e così si rassegnano a una vita da impiegati o a tirare le cinghia per sempre.

Dalle lettere che arrivano a questi giornali specializzati spesso si capisce che non manca loro nulla: né i soldi, né le idee, né la voglia, ma solo il coraggio e così aspettano, rimandano, dubitano e spesso finiscono per riporre il loro sogno nel cassetto. In parole povere non riescono a compiere quel fatidico primo passo verso la libera iniziativa.

Che cosa li fa dubitare?

La barriera che si erge di fronte a loro, spesso non è facilmente individuabile, ma di solito si tratta di un fenomeno che si chiama **criticismo**.

È il parere negativo delle persone che sono loro vicine: parenti, amici, colleghi, conoscenti che le trasmettono, non appena accennano all’idea di voler intraprendere una nuova strada, una sorta di pessimismo. La verità è che essi non hanno il coraggio di farlo o non si sentono preparati per questo passo e comunicano questo messaggio anche chi sta loro intorno.

Ecco cosa ha dichiarato un uomo: “Sarei già da tempo imprenditore, se la mia famiglia non mi ostacolasse quotidianamente con provocazioni di tutti i tipi. Mi dicono che sono un sognatore, che non mi rendo conto di quello che voglio fare, che rischio grosso ecc., alla fine la paura prevale e il mio entusiasmo cala.”

Altri, invece, non fanno il grande passo perché hanno raggiunto una certa agiatezza economica e non vogliono mettere a rischio la loro posizione. Chi ha un buon impiego, uno stipendio fisso si chiede spesso se ne vale la pena. Ebbene se non si vuol restare un modesto impiegato per tutta la vita, bisogna rischiare. Ricordatevi che qualsiasi persona svolge un lavoro autonomo, dall’artigiano all’industriale, guadagna più di un dipendente.

Per questo motivo, il nostro consiglio questo: preparate con cura il grande passo, ma poi non esitate: buttatevi nella mischia. È vero gli inizi saranno duri, riuscirete a guadagnare appena di che vivere, ma poi, a poco alla volta, vi creerete la vostra nicchia di mercato e non avrete più problemi. Col tempo potresti sfondare e diventare un ricco imprenditore di quelli che si incontrano sui campi di sci durante le feste di Natale.

Io spero tanto di incontrarvi, non sui campi di sci, perché io letteralmente mi *puzzo* dal freddo, ma su una bianchissima spiaggia nel Pacifico circondato da belle fanciulle, mentre vi crogiolate al sole. Arrivederci, al giorno che c’incontreremo.

SEI REGOLE PER DIVENTARE MILIARDARI

Un americano, William P. Lear Sr., che si è fatto da sé, in una famosa biografia, diventata ben presto un bestseller mondiale, diede questi sei consigli per salire in alto nella scala economica.

1) **Fatevi un gruzzoletto.** Lear, nel suo libro, riferisce di aver cominciato con solo 500 dollari. Oggi è una somma irrisoria, ma non è necessario possedere grossi capitali. Se si ha una buona idea, si pensa a un servizio che si vuole offrire al pubblico o di avviare un'azienda per conto proprio, si può cominciare anche con una piccola somma, ma è necessario possedere dei contanti. Il consiglio dell'autore è semplice, per mettersi da parte una discreta somma per poi lanciarsi in un'attività, si deve prendere un secondo lavoro. Spesso dall'occupazione principale si riesce a ricavare solo le spese e i soldi per la quotidianità, se si vuole farsi un piccolo gruzzolo, lo si può fare solo prendendo un altro lavoro.

È meglio, se si vuole fare strada, che la sera si faccia dei lavori extra e risparmi qualcosa, che passare la serata davanti alla televisione a vedere i soliti programmi.

2) **Imparate a capire quando è il momento di lasciare il posto che occupate.** Lear a 16 anni andò a lavorare in una conceria di Chicago. Era addetto al gruppo elettrogeno, un compito importante per un ragazzo della sua età, ma appena l'ebbe imparato bene se ne andò. L'autore suggerisce che i giovani di oggi sono troppo attaccati agli scatti salariali, alla carriera all'interno dell'azienda ecc., anche quando i miglioramenti possibili sono minimi. Costoro non faranno mai carriera, troppo preoccupati di non perdere il posto o di avere un piccolo aumento di stipendio, non si butteranno mai nella mischia. Lear sostiene che la regola fondamentale per guadagnare milioni è: "Appena avete imparato a fare il vostro lavoro nel miglior modo possibile, chiedete un posto di maggiore responsabilità nella ditta dove siete occupati o un genere di lavoro diverso, se non lo ottenete, andatevene."

Noi non siamo così drastici, lasciare un posto sicuro con un buon salario, senza sapere dove andare e senza avere un'idea di quello che si vuol fare, è pura follia. Bisogna lanciarsi, quando si è pronti per farlo, non prima. Ad ogni modo, bisogna valutare caso per caso. È un difetto essere attaccati troppo al proprio posto di lavoro, se questo è mediocre, ma è sbagliato anche buttarsi all'arrembaggio, senza prospettive concrete.

3) **Imparate a esprimervi bene.** Se siete cresciuti in un quartiere popolare di una grande città o in un borgo rurale e parlate in dialetto o in italiano sgrammaticato, la prima cosa da fare è curare le vostre proprietà di linguaggio. Osservate, quando ve ne capita l'occasione, i politici. Non c'è ne uno che non sappia parlare bene, nonostante i loro discorsi sono quasi sempre pieni di retorica e di frasi fatte.

Inoltre, fateci caso, tutte le persone che sanno parlare bene, che si sanno alzare e prendere la parola, in un convegno politico o in un'assemblea di condominio, sono di solito quelle che hanno successo nella vita. I timidi, quelli che non sanno parlare, quelli che si esprimono con forme dialettali, tranne che facciano lavori particolari, come il tecnico di laboratorio, raramente arrivano al successo.

L'autore del libro su citato, narra nella sua biografia che a diciotto anni prese il posto di fattorino al Rotary. Il segretario di questa associazione era un uomo brillante, dalla parola facile, un certo C. Perry. Lear non perdeva occasione per ascoltare i suoi discorsi e imparare dalla sua forbita eloquenza. Egli cita testualmente: "Non sarei mai diventato ricco senza quella preparazione. Tutte le volte che dovevo vendere un'idea o un prodotto, mi trovavo nella

necessità di far buon uso della mia favella. Il principio oggi é lo stesso: per fare strada, bisogna imparare a esprimere le proprie idee in modo chiaro ed incisivo”.

4) **Lavorate un'ora di più al giorno.** L'autore riferisce di aver lavorato fino a 12 ore al giorno, anche per sette giorni alla settimana. Non è necessario fare lo stesso, ma se disdegnate anche un'ora di straordinario alla settimana, non siete fatti per i sogni di ricchezza. I dirigenti di azienda, nonostante la crisi, nonostante che ci siano tanti disoccupati anche molto qualificati, sono sempre alla disperata ricerca di uomini che si interessino al lavoro oltre le ore dovute. L'autore conclude che ciò costituisce la differenza tra il futuro dirigente e l'impiegato che resterà tale per tutta la vita.



5) **Correte qualche rischio.** Se avete una buona idea per impiantare un'azienda o per lanciare un nuovo prodotto, non esitate a ricorrere a un prestito, importante è valutare bene i rischi. Tutti i miliardari sono pronti a correre rischi calcolati, nessuno di essi non è ricorso almeno una volta a un prestito da una banca o fatto un mutuo. La responsabilità di pagarlo vi farà lavorare con maggior impegno.

6) **Abbiate buon senso.** Migliaia di persone hanno sulla carta idee meravigliose, ma in pratica non servono a nulla. Ricordatevi che a decidere se la vostra idea avrà un esito felice o si risolverà in un fallimento, sarà il pubblico. La prima domanda da farsi è questa: “Se voi foste un cliente, lo comprereste il prodotto o il servizio che cercate di lanciare?”.

Non limitatevi alla vostra risposta, chiedete anche agli amici fidati, a persone competenti del settore. Tenete presente tutti i loro consigli.

Nell'intervista, poi, si sosteneva che qualsiasi persona fisicamente idonea e passabilmente intelligente può riuscire, ancora oggi, a mettere insieme un milione di dollari. Ma ammoniva che per farlo bisogna lavorare molto, perciò consigliava a chi era pigro o amava la bella vita, di limitarsi a tenere questo sogno nel cassetto.

Secondo il suo parere non erano strettamente necessari neanche risonanti titoli di studio. Lui aveva fondato la Lear spa, una delle più grosse imprese d'America per la fabbricazione di strumenti e attrezzature per l'aeronautica, soltanto con il titolo della scuola primaria. Per chi aveva spirito d'iniziativa e una volontà ferrea nessun ostacolo poteva essere così grande, bastava saper fare le cose nel modo e al tempo giusto.

L'autore concludeva la pubblicazione con un'affermazione e un augurio che è d'obbligo riportare fedelmente: “Spero che i miei 6 segreti stimolino qualcuno a diventare miliardario. Mi auguro di avere molti concorrenti”.

CAPITOLO II

COME INCOMINCIARE



Svegliarsi una mattina e dire basta. Un lavoro che ci sta stretto, una vita che non ci piace, un'insoddisfazione perenne perché si è costretti a tirare la cinghia, a un certo punto viene spontaneo desiderare di cambiare. Ci attende tanta fatica, ma anche tante emozioni e tante soddisfazioni. Immaginatevi la faccia della gente che fino a ieri vi considerava un morto di fame, quando vi vedrà passare a bordo di una sfavillante e lussuosa berlina nuova.

Ogni sogno comporta rinunce e sacrifici, chi segue un sogno lo sa. Se la vita che fate non vi piace, se covate dentro il desiderio di cambiarla, non abbiate paura di gettarvi nella mischia. È vero ci sono dei rischi, ma batti e ribatti, prima o poi troverete anche voi la strada del successo. Non sarà così se avete paura, in questo caso non vi resta che una vita mediocre da impiegato.

Stando ad alcune ricerche, l'Italia è la terra dell'infelicità. Ben il 26% degli italiani, contro una media europea del 19%, non è contento della propria vita. La gente è stanca perché lavora troppo, ma soprattutto perché guadagna troppo poco rispetto a quante ore passa in azienda. Il motivo principale di ciò è che sgobba per gli altri, che spesso si arricchiscono sfruttando il sudore della sua fronte.

Nonostante questo la gente non cambia, secondo un sondaggio Hdc l'80% dei lavoratori non si sente pronta al cambiamento. Nonostante tutto continua come prima a lavorare tanto e a guadagnare poco. Ma qualcosa si muove. Sono sempre più coloro che decidono di non lavorare più degli altri, ma per se stessi.

Fino a poco tempo fa, specialmente al sud esisteva la mentalità incrollabile del posto fisso. Oggi i liberi professionisti non sono più visti come dei precari, né l'abbandono del posto fisso è considerato un suicidio. Si incomincia a capire che se si vuole qualcosa di più, bisogna fare di più.

Spesso sono le aziende stesse che facilitano questo cammino grazie allo strumento del spin off. Cioè il dipendente che si mette in proprio, conservando l'azienda come principale committente. Lui ci guadagna in termini di economia e di possibilità di crescere in quanto può avere anche altri clienti, l'azienda mantiene lo stesso servizio a un costo decisamente inferiore.

La strada non è comunque semplice. Per emergere ci vogliono doti di personalità come determinazione, flessibilità e intraprendenza. Non si tratta di una scelta di poco conto, ma

impegnativa che necessita di tante qualità e di molta programmazione. Guai, però, a farsi troppe illusioni e a non tenere i piedi per terra.

Ma bando alle ciance, vediamo quali sono i primi passi che deve fare chi vuole diventare ricco partendo da zero.

NON CERCATE IL LAVORO, CREATEVELO



L'obiettivo di molti è quello di trovare lavoro o magari di cambiarlo, è uno scopo nobile che si imbatte contro due difficoltà:

1) Il lavoro non si trova, spesso ce n'è poco.

2) Due, quando si trova, si guadagna poco. Per un lavoro stressante vi offrono giusto ciò di che sopravvivere. Allora, perché massacrarsi per gli altri, non è meglio farlo per se stessi?

Purtroppo, ancora oggi sono pochi, anzi pochissimi i giovani, meno del 5%, quelli che cercano di costruire da sé il proprio lavoro. Il che significa avviare un'impresa o darsi alla libera professione.

Quali sono i motivi che ci devono spingere a crearci un lavoro?

Sono molti. È più gratificante mettersi da soli piuttosto che accettare una posizione e delle mansioni offerte dagli altri. Il senso di libertà, di appagamento e di autorealizzazione che nasce da crearsi da soli una carriera professionale, spesso è la vera leva motivazionale per cui una persona sceglie la strada autonoma, invece che da dipendente.

Crearsi un lavoro, a detta di tutti coloro che ci sono riusciti, è una delle esperienze più emozionanti, intense e ricche di significato della vita. Come diceva Malcom Forbes: "Puntare su se stessi nel lavoro, non è una scelta, è un obbligo per chiunque nella vita abbia voglia di vivere alla sua massima espressione".

Moltissimi giovani oggi amano la vita comoda, vogliono il posto in ufficio con un orario ridotto, se mai dalle 8 alle 14, ma non tutti possiamo fare gli impiegati statali.

Ormai lo stato e gli enti locali sono pieni di impiegati, e dato che diventa sempre più difficile andare in pensione, sarà difficile che si liberino nuovi posti. E poi l'amministrazione pubblica, prima o poi sarà costretta a ridurre i suoi organici in quanto non è possibile mantenere una spesa pubblica così alta.

Infine, il posto statale è ormai riservato solo a pochi eletti, di solito parenti di politici o raccomandati di ferro, non c'è spazio per ampliare ancora gli organici. Per questo motivo, non ci pensate su due volte e gettatevi nella mischia.

1 - DIVENTATE VERAMENTE COMPETENTI IN UN SETTORE.

Se analizzate la nostra società, vi rendete conto che le persone che guadagnano molto sono quelle specializzate, che sono veramente competenti in un settore. Chi sa fare tutto ma superficialmente, è come se non sapesse fare niente. Se quando, per un colloquio di lavoro, vi chiedono cosa sapete fare e non avete una risposta pronta, siete messi male.

La prima cosa da fare, quindi, è acquisire un'ottima competenza e dell'esperienza in un settore specifico. Perciò, per prima cosa pensate in quale campo vorreste sfondare o pensate di intraprendere un'attività per fare tanti soldi, poi, studiate il modo per acquisire la massima competenza in quel settore.

Lo so, cosa pensate, la cosa difficile è proprio la scelta del settore in cui entrare.

I nostri consigli a proposito sono:

1- **Seguite le vostre inclinazioni personali.** Io sono uno scrittore, sono un appassionato di psicologia e da anni pubblico con successo libri. Lo riconosco, è un settore povero, in quanto la gente legge poco, i libri non costano molto, almeno quelli delle piccole case editrici, e quindi i guadagni sono limitati, ma resto nel campo, perché so fare solo quello.

Mi sarebbe piaciuto essere un esperto di computer, interessarmi di congegni elettronici o di ricambi per autovettura, ma purtroppo non ho attitudine per questi settori. Sono bravo a fare solo quello che attualmente faccio: lo scrittore. Se avessi esperienza o inclinazione per altri settori, non esiterei a gettarmi in un campo dove girano più soldi. Ma sono *condannato* dalla mia preparazione universitaria, culturale e dalla mia formazione.

Lo stesso consiglio do a voi, gettatevi nel campo dove avete un'inclinazione naturale. Se vi piace la tecnica, smontare e rimontare, macchine o utensili, purtroppo non avete altra scelta che tentare di sfondare in questo settore. Se, invece, siete un bravo venditore, non vi resta che cercare sul mercato i prodotti giusti e lanciarvi all'attacco. Ognuno deve fare quello che è portato a fare, per cui ha un'inclinazione naturale che le permette di primeggiare nel settore senza fatica. Se siete bravi nello sport, non potete prendervi una laurea in lingue, perché la volta che avrete il pezzo di carta in mano, sarà facile per gli altri superarvi. Dovete provarci nei settori dove siete bravi, non dove non superate la mediocrità.

2 - **Scegliete un settore in cui c'è più richiesta e in cui girano più soldi.** Prima di scegliere il vostro campo di applicazione, studiate bene il mercato. Leggevo su una rivista che in Italia c'è carenza di falegnami e di panettieri. Due ottimi mestieri, che, poi, è facile mettersi da soli e fondare una piccola azienda.

Lanciatevi nel campo dove c'è meno affollamento e meno concorrenza. Tanti ragazzi, ma soprattutto ragazze, vogliono fare tutte le ballerine o le cantanti, un settore dove c'è una concorrenza enorme. Ne partono in 10.000 e ne arriva una sola.

Studiate la classifica stilata quasi annualmente da "Unioncamere" su quali siano al momento le professioni più richieste dal mercato. Ad esempio, è inutile rompersi la testa per sfondare

come giornalista, un lavoro in cui c'è una concorrenza selvaggia, meglio ripiegare su lavori su cui c'è meno rivalità.

Secondo l'ultima classifica fatta da "Unioncamere", al momento della composizione di questo libro, le figure professionali più richieste dal mercato erano: falegnami, elettricisti, gelatieri, sarti, meccanici, muratori, cuochi, addetti ai servizi di lavanderia, addetti all'assistenza socio sanitaria ecc.. Però, ricordate che le cose cambiano di anno in anno, perciò bisogna aggiornarsi sempre.

Non badate alle spese per la formazione. Fare un corso vi aiuta anche a entrare in contatto con gli ambienti giusti. Se, ad esempio, fate un corso da elettricista e un amico che ha fatto il corso con voi, viene assunto da una grossa impresa, non è difficile che ve la segnali e riusciate anche voi ad entrare nella stessa ditta.

CURATE LA VOSTRA CULTURA GENERALE

Le persone per emergere, come abbiamo accennato, hanno bisogno innanzitutto di una grande competenza nel settore in cui operano, ma un po' di cultura generale non solo non guasta, ma è necessaria. Ad esempio, nessun imprenditore può sopravvivere se non conosce le leggi del mercato, della domanda e dell'offerta, perciò un po' di nozioni di economia sono strettamente necessarie. È utile anche saperne di più, come diremo più avanti, sulla gestione del risparmio, che cosa è un'obbligazione, che cosa è il cambio o la borsa. È pane quotidiano per chi vuole farsi una posizione nella vita.

È anche importante avere un'infarinatura di psicologia, per capire meglio gli altri e sapersi relazionare con la gente. Devono far parte della cultura anche la storia e la geografia, per studiare i mercati in cui espandersi e capire meglio il territorio su cui opera. A tutto ciò si deve aggiungere una certa dimestichezza con la tecnologia, occorre saper usare bene un cellulare o un computer, sapere navigare su Internet e così via. L'unica cosa che, forse, non serve a molto, è leggere tanti romanzi.

IMPARATE A PARLARE IN PUBBLICO

I consigli per imparare a parlare in pubblico senza problemi sono molti, ma la cosa fondamentale è una sola: essere se stessi. Sembra una cosa banale, ma è quella che funziona di più. Se si vuole copiare gli altri, parlare come questo o come quello, si diventerà una specie di marionetta. È importante, invece, adottare un proprio stile, che deve essere quello congeniale alla propria personalità.

Non solo, ma bisogna essere entusiasti e aver voglia di parlare in pubblico. Non è importante solo per far carriera politica, ma un po' in tutte le cose, persino per prendere la parola in una riunione di condominio o per far prevalere la propria idea in un'assemblea. È in questo modo che si può arrivare a conquistare una posizione di prestigio all'interno dell'azienda o del gruppo a cui si appartiene.

Per imparare a parlare in pubblico si possono frequentare anche dei corsi, ma spesso non sono sufficienti. Una volta imparate le premesse teoriche per farlo, la migliore cosa è gettarsi

nella mischia. È come imparare a nuotare, le prime volte si annasperà, si arrossirà, si balbeterà, ma poi, a poco alla volta, si imparerà a dominare la propria platea con sicurezza.

In effetti, l'imprenditore che vuole fare strada investe tempo e soldi nella propria formazione perché è uno degli strumenti più efficaci di sviluppo delle risorse umane.

Il termine formazione, però, non deve far pensare a una forma di addestramento, ma deve essere un percorso di crescita professionale che dice *come fare* e suggerisce *come essere*. Una formazione ben fatta non è un travaso accademico di nozioni, ma coinvolge direttamente la crescita della personalità in modo che l'individuo possa utilizzare praticamente le sue conoscenze. L'investimento in formazione è sempre un ottimo investimento e non una spesa, in quanto avrà la sua ricaduta sui profitti a lungo termine.

È una strategia consigliata non solo a chi non ha esperienza imprenditoriale, ma anche a chi ne vuol sapere di più o a chi vuol dare una sua fisionomia alla propria impresa e aprirsi nuovi mercati. Molti imprenditori hanno pagato duramente la mancanza di formazione, il cui scopo principale deve essere quello di evitare di fare gravi errori che in economia possono costare molto cari.



Per affrontare le sfide del mercato occorre, perciò, essere prima preparati come individui, poi come imprenditori. Perché se è vero che esiste il profitto economico fine a se stesso, è altrettanto vero che le conoscenze, gli atteggiamenti positivi, i valori forti sono il presupposto per il benessere economico e sociale.

PREPARATI A LAVORARE DI PIÙ

Gli italiani soprattutto all'estero hanno la fama di essere un popolo pigro, amante della dolce vita e delle belle donne, è un luogo comune perché l'Italia, anche se non sembra, è un paese di stacanovisti. Ben il 76% della popolazione, infatti, lavora più di quaranta ore alla settimana, se si tiene conto anche di quelle passate a occuparsi del secondo lavoro. È un record assoluto in Europa (fonte Monster).

Se andate a verificare, la maggior parte di queste persone guadagna molto di più della gente comune. I manager, gli imprenditori di successo, i commercianti affermati, non si limitano a fare 8 ore al giorno, ma spesso arrivano a 10 - 12 ore al giorno. Per questo motivo se il vostro scopo è fare soldi dovrete abituarvi all'idea che non bastano le *normali* 40 ore settimanali.

EMIGRATE VERSO LE REGIONI PIÙ FAVOREVOLI

Se la regione in cui vivete è un'area depressa, non offre niente, emigrate verso zone più sviluppate del paese. Quante persone qui al sud, a Napoli o nelle città vicine, non sono mai

riuscite ad emergere, ma una volta al Nord sono diventati avvocati affermati, medici famosi o professionisti stimati?

Per fortuna in Italia abbiamo delle aree che tirano economicamente. Se non riuscite a sfondare nella vostra zona, perciò spostatevi.

Senza considerare che al sud, nella maggior parte delle città, se si vuole mettere su un'attività propria bisogna far i conti con la camorra o con la mafia, nel senso che c'è qualcuno che appena aprite la serranda, busserà per chiedervi il pizzo.

In secondo luogo, in ogni settore c'è una concorrenza sfrenata, una lotta selvaggia per la sopravvivenza, per questo motivo, trasferirsi in una regione più sviluppata economicamente significa rendersi le cose più facili.

Oggi che l'Italia versa in condizioni pietose, il consiglio giusto è quello di andare in paesi che vanno bene economicamente. Noi sappiamo di tanta gente che in patria non riusciva a fare niente, mentre all'estero ha avviato un'attività. Documentatevi su internet, chiedete in giro ma buttatevi là dove è più facile, non in un paese dove la lotta per la sopravvivenza è davvero dura.

ATTENZIONE ALLE TRAPPOLE

Non so, se ve ne siete accorti, ma i giornali, soprattutto quelli di annunci gratuiti tipo "Seconda Mano" a Milano o "Porta Portese" a Roma sono pieni di trappole per i disoccupati. Una cosa immorale che la legge dovrebbe perseguire severamente mettendo in prigione questa gente, che vive imbrogliando la categoria più debole e povera della società: i disoccupati.

Un caso fu riportato da una trasmissione sulla Rai "mi manda Raitre", un programma che consiglio vivamente a chi vuole diventare miliardario, perché insegna tantissime cose sui problemi in cui un neo imprenditore può incappare.

Una ditta faceva delle inserzioni su un giornale, dicendo di cercare personale esperto di computer da immettere nei propri ranghi o da inserire presso altre aziende che ne avevano fatto richiesta, questo previo un corso di formazione.

Al colloquio veniva spiegato che il 90% delle persone che avrebbero superato uno dei corsi di informatica, offerti dall'azienda, sarebbe stato assunto.

Tutto bello, tutto semplice, tranne per un piccolo particolare: i corsi duravano quasi un anno ed erano a pagamento e piuttosto costosi, molto più cari di quelli dei diretti concorrenti. I giovani, o in questo caso gli incauti, con la prospettiva di prendere un lavoro, spesso ricorrevano a prestiti o si facevano dare i soldi mese per mese dalla nonna, che viveva con una misera pensione.

Finito il corso si prometteva a tutti un posto di lavoro dicendo che nel giro di alcuni mesi sarebbero stati collocati presso aziende che ne avevano fatto richiesta. I poveri corsisti aspettavano invano a casa la lettera di convocazione per mesi o per anni, ma di posti di lavoro nemmeno l'ombra. Se alcuni di essi minacciavano di rivolgersi a un legale, veniva risposto che avevano pagato per fare un corso di informatica e che nel contratto da essi firmati non c'era alcuna garanzia, che avrebbero dato loro un posto di lavoro.

Avete capito, la povera gente spendeva migliaia di euro, passava tutti i pomeriggi a rovinarsi il cervello vicino a un computer, qualcuno aveva rinunciato addirittura a un altro posto o a fare qualche lavoretto occasionale, soltanto per fare un costoso corso di informatica. La legge italiana dovrebbe perseguire questa gente prevedendo pene severe, anche il carcere.

Chi vuole fare dei corsi di informatica deve scrivere chiaramente nell'annuncio: "corsi di informatica" e non sostenere che cerca personale qualificato da inserire nei propri ranghi.

La conclusione del discorso è questa: diffidate sempre da chi nell'offrirvi un lavoro, **vi chiede soldi**. Il 99% delle volte si tratta di un modo per fregarvi.

Un altro trucco usato da questi imbroglioni è quello di offrire un lavoro **se comprate costosi kit di cose inutili o un catalogo**.

Vi fanno credere che non si tratta di una truffa perché in cambio di soldi, vi danno della merce, che potete vendere quando volete. È un inganno, la maggior parte delle volte si tratta di prodotti difficili da vendere, ad ogni modo se volevate fare il venditore porta a porta vi sceglievate articoli migliori e aziende più valide.

La maggior parte dei lavori di vendita, di rappresentante, di promotore ecc. sono delle truffe. Se avete un parco clienti non c'è bisogno di rivolgersi a nessuno, basta trovare dei buoni prodotti, che hanno un prezzo accessibile e che non sono distribuiti nella propria zona, e poi mettersi in giro a venderli porta a porta o per i negozi.

Ricordate che questo tipo di lavoro richiede grossi investimenti iniziali in termini di tempo e di soldi, ne vale la pena soltanto se lo fate con una prospettiva a lungo termine, cioè di crearvi, col tempo, un discreto parco clienti. Ma anche in questo caso, non fatevi fregare, lavorate solo su percentuale o con prodotti vostri.

I rappresentanti che fanno una faticaccia enorme, accumulano brutte figure, girano come una trottola per piazzare dei prodotti sconosciuti sul mercato, solo per un normale salario mensile, sono proprio degli stupidi. Significa regalare il proprio lavoro agli altri.

Per questo motivo se intendete fare il rappresentante, diventate furbi e mettetevi in proprio. Il che significa trovare dei buoni prodotti, affittare un deposito (o adibire a magazzino una stanza a casa vostra, se si tratta di piccoli oggetti), e poi darsi da fare. Almeno se si sfonda, se ne avranno tutti i benefici.

Un nostro amico rispose a un annuncio su un giornale di una ditta del Nord che cercava rappresentanti per piazzare sul mercato un nuovo tipo di porta corazzata. Per prima cosa volle verificare la validità del prodotto, ne riuscì a vendere una alla zia che aveva veramente bisogno di una nuova porta. Chiamò degli amici esperti e tutti gli assicuraronò che il prodotto era valido e che il prezzo era concorrenziale.

Il nostro amico ci impiegò circa tre anni per far conoscere il prodotto nella zona e per farsi un buon numero di clienti, prima tra tutti i negozi di ferramenta. Il suo compenso per questa enorme mole di lavoro, che richiese molta dedizione, fu sempre lo stesso normale salario, dall'inizio alla fine.

Quando chiese alla ditta un aumento per il buon lavoro svolto, gli fu negato. Come pure non vollero riconoscergli alcuna percentuale sulle vendite. Non solo, ma appena sorsero delle incomprensioni, la ditta si liberò di lui, assumendo un nuovo rappresentante al suo posto. Chiaramente quest'ultimo si prese tutto il parco clienti del nostro amico, che aveva fatto tanta fatica per niente e alla fine si era trovato di nuovo disoccupato.

Era vero la ditta all'inizio, soprattutto i primi 7 - 8 mesi, ci aveva rimesso con lui, in quanto i prodotti venduti non avevano minimamente coperto la spesa del suo stipendio, ma poi si era rifatta abbondantemente. Alla fine si era ritrovato un considerevole pacchetto di clienti con una modica spesa.

Se avete intenzione di farvi un mercato, perciò, fatevelo per i fatti vostri, con prodotti che comprate direttamente dalle aziende e non fate il favore a nessuno.

Altre trappole da evitare sono le varie “**catene di Sant'Antonio**”, le chiamo così perché in questo momento non ricordo il termine tecnico. Queste consistono, nel vendere un certo prodotto a tre amici, che a loro volta lo venderanno ad altre tre persone, avanzando in questo modo in progressione geometrica. È vero, chi è all'inizio della catena riesce a guadagnare un bel gruzzolo di soldi, ma attenzione la catena si può spezzare in qualsiasi momento e gli ultimi ci perderanno tempo e denaro. È un po' come il gioco del cerino acceso, che si passa da una persona altro. L'ultimo sicuramente si scoterà.

L'avvertenza principale in questi casi è una sola: non bruciate amicizie decennali per favorire gli interessi di un'azienda o di un gruppo. Se cominciate a fare dei bidoni agli amici, a poco alla volta li perderete tutti.

Qualsiasi lavoro intraprendete, qualsiasi tipo di vendita volete portare avanti, fatelo senza rovinare le vostre amicizie e i buoni rapporti familiari. Ricordate i veri amici sono rari e preziosi come l'oro e non vale la pena sacrificare un rapporto così, solo per guadagnare qualche soldo. Prima di proporre un prodotto agli amici, provatelo personalmente.

Solo quando sarete veramente convinti della sua qualità potete, sempre con la massima educazione, contattare le persone con cui avete buoni rapporti, ma non per questo dovete offendervi se vi dicono che non sono interessati. Non dimenticate mai: è giusto che ognuno pensi ai propri interessi.

LE DOTI

Non tutti possono diventare ricchi. Ci sono persone, purtroppo, che non possiedono le doti giuste per diventare imprenditori e perciò è meglio che restino operai o dipendenti per tutta la vita. Per fare soldi occorre avere una certa mentalità, essere intelligenti, intraprendenti, portati alle relazioni sociali e avere fantasia e creatività. Ad esempio, se siete pigri è meglio che vi fermiate qui. Nessuno può sperare di diventare miliardario senza far niente, a meno di non vincere la lotteria o ereditare una fortuna da un vecchio zio morto senza figli.

Ma andiamo con ordine, quali sono le doti psicologiche del futuro miliardario?

Vediamo per prima le capacità mentali che bisogna possedere. Una l'abbiamo già citata è **l'intraprendenza**, essere attivi, dinamici, disponibili a lavorare molte ore al giorno, quasi sempre più degli altri.

Un'altra dote importantissima, che spesso si sottovaluta è quella di **avere propensione per i rapporti sociali**. Se siete timido, imbranato, avete difficoltà anche a corteggiare una donna o a mantenere le amicizie ... non sarà facile, a meno che non siete un inventore. Ma anche in questo caso, una volta approntata la vostra invenzione, dovete bussare a un sacco di porte, chiedere a tanta gente, prendere un laboratorio dove sperimentare le vostre idee ecc., cioè è necessaria un minimo di attitudine a stare in società. Nessuno fa i soldi da solo, i soldi si fanno sempre vendendo delle cose agli altri o offrendo un servizio, insomma *traffucando*.

E se si è **timidi**? Non scoraggiatevi. Si può sempre migliorare, a questo scopo compratevi un buon manuale sull'argomento, ad esempio il mio libro: "Come vincere l'ansia". Tra le altre cose spiega come superare i propri complessi di inferiorità e diventare spigliati nei rapporti sociali.



Un'altra dote importantissima è **non farsi deprimere dagli insuccessi**. Preparatevi a ricevere un sacco di no, tanti rifiuti e tantissime porte in faccia.

Quando scrissi il mio primo libro lo pubblicai a mie spese. Nonostante fosse molto valido e ben stampato, grande fu la mia sorpresa quando moltissime librerie non lo vollero nemmeno in conto deposito, che significava che m'avrebbero pagato soltanto se vendevano il libro. In Italia si può sfondare solo se sei nel giro o hai certe conoscenze, ma non mi arresi. A poco la volta trovai delle librerie disposte a prenderlo, poi delle edicole, poi lo portai alle fiere ecc.. Riuscì a vendere nonostante con il fai-da-te ben 12.000 copie, non solo recuperai i soldi spesi, ma ci guadagnai anche dei soldi.

Fu solo grazie a questo libro che un piccolo editore di Napoli mi notò e mi chiese di lavorare per lui. Da allora non ebbi più bisogno di pubblicare i libri a mie spese. Se mi fossi arreso ai primi insuccessi, a quest'ora non sarei qui.

Attenzione, però, questo fino a un certo punto. Ci sono dei limiti al principio: non mollare mai. Se vi rendete conto che la vostra idea o il vostro prodotto ha qualcosa di sbagliato, fermatevi. Un imprenditore intelligente fa autocritica continuamente ed è capace di riconoscere i propri errori e porvi rimedio. Se vi siete imbarcati in un'impresa sbagliata, è inutile battere con la testa contro il muro, perché ve la rompereste. Se vi rendete conto che il prodotto non va o che la vostra attività non riceve il consenso del pubblico, domandatevi perché, altrimenti butterete via denaro e anni preziosi della vostra vita. Dovete insistere soltanto se vi rendete conto che la vostra iniziativa, una volta conosciuta, può avere successo.

Per questo motivo un'altra dote importantissima che deve possedere il futuro miliardario è la capacità di autovalutazione. Se non siete bravi al computer, è inutile aprire un negozio di articoli di informatica. Se, rivedendovi in un filmato, vi rendete conto che non siete un bravo attore, evitate di perdere tempo per sfondare nel mondo del cinema. Se non siete molto bravi a scrivere o i vostri romanzi non hanno molto successo, lasciate perdere il sogno di diventare scrittori.

La capacità di autovalutazione è molto importante nella vita perché se vi sopravvalutate, perderete tempo a sfondare in un campo in cui non avete attitudine. Se, al contrario, vi sottovalutate, non oserete abbastanza e avrete paura di gettarvi nella mischia.

Dovete essere in grado di valutare con obiettività la validità commerciale dei vostri prodotti: produceste davvero lampadari più belli della concorrenza?

E i vostri prezzi sono in linea?

Più sapete rispondere con obiettività a queste domande, più avrete successo. Ci sono persone che credono di essere dei talenti eccezionali, mentre sono solo dei poveri illusi. Quasi sempre queste persone bussano centinaia di porte cercando di sfondare, ma difficilmente ciò succede, perché in realtà non sono dotati abbastanza o almeno non lo sono più dei concorrenti.

COGLIETE AL VOLO LE OCCASIONI

Si dice che la fortuna bussa una sola volta, ed è vero. Ad ognuno nella vita capita l'occasione buona, bisogna essere capaci di coglierla a volo. **Spesso il treno passa una sola volta**, se non salite è perso per sempre.

Una ragazza faceva la maestra in una scuola materna privata, era in gamba e la direttrice affidava sempre a lei gli incarichi più importanti. Era lei che preparava i bambini per lo spettacolo di fine anno, stabiliva quali lavori fare, spesso parlava con i genitori e risolveva i problemi che si venivano a creare ecc.. La scuola andava a gonfie vele e le classi erano piene di alunni.

Un brutto giorno morì la direttrice, colta da un infarto. La scuola chiuse per due giorni. Il marito della direttrice, che era anche il proprietario della scuola, mandò a chiamare subito questa maestra per riaprire la scuola e affidare a lei compiti dirigenziali.

L'uomo le confessò, che né lui, né sua figlia, che avrebbe sostituito la madre nella direzione della scuola materna, ne capivano qualcosa. La supplicarono quasi in ginocchio ad aiutarli, arrivando a chiederle di entrare in società con loro.

L'insegnante, il cui nome era Maria Rosaria, accettò immediatamente di farsi carico di ogni problema dirigenziale, ma rifiutò di entrare in società. Aveva da poco comprato il garage per la macchina e non aveva un soldo. Non pensò a rivendere il garage o a farsi prestare i soldi, perché disse che non voleva responsabilità.

Per molti mesi Maria Rosaria fece sia da maestra, che da direttrice, praticamente con lo stesso stipendio. Poi la figlia a poco a poco imparò tutto ciò che c'era da fare e incominciò a scaricare la maestra dei suoi compiti. Per non farla lunga, dopo un anno dalla morte della direttrice, Maria Rosaria era tornata al lavoro di prima, con gli stessi soldi.

Aveva perduto la sua grande occasione. Un garage si può comprare e rivendere quando si vuole, ma la possibilità di entrare in società in una scuola materna ben avviata è rara come l'oro.

Ancora oggi insegna per pochi soldi nella stessa scuola materna, non è riuscita a vincere un posto nelle scuole statali e va avanti senza grandi possibilità di carriera. Molto lavoro, pochi soldi e non sempre la nuova direttrice le paga tutti i contributi, per risparmiare. Alla vecchiaia non è difficile che si ritrovi anche senza una pensione adeguata.

Se fosse entrata nella società, oltre alla partecipazione agli utili poteva chiedere una retribuzione adeguata alle sue funzioni e farsi mettere a posto con la previdenza sociale. Se un domani fossero successe delle storie o delle discussioni, come minimo avrebbero pagato a peso d'oro la sua quota, per farla uscire dalla società.

Ultimamente, la figlia, che è la nuova direttrice, da timida e impacciata che era, ha acquistato fiducia e sicurezza e arriva persino a insultarla. Maria Rosaria da una posizione di forza è passata a una di debolezza ed è ritornata nel *gregge*. Non di rado pensa alla grande occasione perduta e si mangia le mani per questo.

Sentite quest'altra storia, conclusasi con un risultato completamente diverso. Il proprietario di un ristorante era vecchio e un giorno si ammalò, d'allora gli affari andarono sempre peggio. L'uomo non sempre poteva scendere a controllare il lavoro, i suoi figli lavoravano fuori, perciò non c'era nessuno che dirigesse il locale come si doveva. C'erano molte cose che non andavano: il personale non era molto gentile, la sala andava rinnovata, ma nessuno aveva interesse a farlo, il cuoco non cucinava troppo bene e andava cambiato, ma un altro sarebbe costato troppo ecc.. Uno dei cameriere intuì subito che quella era la sua grande occasione. Lasciò che la situazione peggiorasse ancora, poi, quando a stento ci tiravano fuori le spese, si fece prestare i soldi e andò a casa del padrone per comprare il ristorante.

Il padrone non accettò perché il prezzo era troppo basso, però si decise a metterlo in vendita. Varie persone vennero a vederlo, ma ogni volta il cameriere li scoraggiava: "È un locale ormai destinato a chiudere".

Un giorno dato che il vecchio aveva bisogno di soldi per le sue cure e non poteva aspettare oltre, accettò l'offerta del cameriere, che comprò un ristorante in un posto centrale della città, a un prezzo stracciato. Si fece fare un ulteriore prestito da una banca e rinnovò e rilanciò il locale, assumendo dei giovani volenterosi e capaci. Nel giro di pochi mesi ebbe un successo enorme. Dopo poco meno di 2 anni aveva pagato già tutti i debiti e incominciò a mietere profitti.

Ecco ribaltata una situazione che lo vedeva un umile cameriere. Era stato in gamba, perché gli era stata più volte offerta l'occasione di andare a lavorare con uno stipendio maggiore in un altro ristorante, ma non aveva voluto. Aveva capito le potenzialità della sua situazione ed era rimasto. Un altro al suo posto, avrebbe accettato un salario migliore e se ne sarebbe andato. Ma se si fosse lasciata scappare l'occasione, non sarebbe mai diventato proprietario di un ristorante e ora sarebbe ancora a pulire i tavoli e servire le persone da qualche parte.

La fortuna dà sempre una possibilità a tutti, però bisogna saperla riconoscere e buttarsi. Purtroppo, la maggior parte delle persone non sono capaci di prendere al volo il *treno* che li potrebbe portare al successo e la fortuna difficilmente offre loro un'altra occasione.

Non perdetevi la vostra per timore di rischiare. Essere prudenti è una buona qualità nella vita, ma avere paura è un grosso handicap. Una volta che avete valutato rischi e pericoli, buttatevi. I cuori di coniglio non hanno mai combinato niente di buono nella loro vita. Se va male, potete sempre cercare di rivendere l'impresa che avete messo su e tornare al vostro vecchio lavoro.

LASCIATE PERDERE I CAVALLI PERDENTI



Una cosa importante nella vita è imparare a lasciare perdere i cavalli perdenti, cioè quelle persone o quelle attività che non vi portano da nessuna parte.

Incominciamo dalle persone, **lasciate stare quelle che hanno problemi**, quelle che sono false, che vi promettono mari e monti, ma si rivelano inattendibili. Una delle prime cose che bisognerebbe insegnare ai giovani è quella di imparare a difendersi dalle amicizie sbagliate.

Nella vita **dovete selezionare, selezionare e selezionare**. Se vedete che una persona non è *buona*, lasciatela perdere. Ma non è necessario litigare, evitate semplicemente di frequentarla. Quando la incontrate: buongiorno e buonasera, al massimo qualche chiacchiera e andate via. Ma non vi mettete mai in affari con le persone sbagliate.

LE PERSONE di FIDUCIA. Se vi fermate a riflettere un istante vi renderete conto che ognuno di noi ha bisogno degli altri per le tante necessità della vita. La cosa importante è questa: **saper scegliere le persone giuste** a cui affidarsi. Ad esempio, ognuno di noi deve scegliere il medico di famiglia, ha un meccanico a cui si rivolge in caso di guasto dell'auto, un avvocato da consultare se ha problemi con la legge e così via, ebbene essere capaci di distinguere, tra i tanti professionisti che ci sono nella vostra città, quello che più è affidabile e che può risolvere al meglio i vostri problemi, è una capacità importantissima.

Anche in commercio o nell'industria una delle abilità più importanti del vero leader è sapersi circondare delle persone giuste.

LE ATTIVITÀ PERDENTI. Anche nelle attività bisogna stare molto attenti. Ci sono dei settori poveri, in cui non vale la pena di entrare. Mettiamo il campo dell'editoria. I libri costano poco, rispetto a quanto bisogna spendere per produrli, gli scrittori buoni sono pochi e quei pochi si fanno pagare bene, i margini di guadagno sono bassissimi perché la gente non

legge, da noi regna l'ignoranza, perciò mettersi a fare l'editore, come fa tanta gente, ci sembra una cosa azzardata.

Anche fondare un giornale, specialmente un quotidiano, non credo che sia la scelta giusta, senz'altro non la migliore per fare soldi. È vero che si prendono i contributi del governo, cioè l'integrazione del prezzo della carta, ma il settore è molto intasato e la gente legge poco, spesso solo giornali sportivi.

Tornando a noi, ricordatevi che non si può fare tutto nella vita, perciò sarete costretti a scegliere. Lasciate perdere le strade che non vi portano da nessuna parte, quelle che non hanno nessuna possibilità di conseguire ottimi risultati, e buttatevi anima e corpo nelle cose in cui avete serie possibilità di sfondare.

IMPARATE A ORGANIZZARE IL VOSTRO TEMPO

Un famoso sociologo, oggi professore universitario a Roma, D. De Masi predicava molti anni fa, quando insegnava in un ateneo napoletano, che il vero problema del XXI secolo sarebbe stato il troppo tempo libero.

Il suo discorso era semplice: dato che si prevedevano orari di lavoro sempre più ridotti (era il tempo che i sindacati si battevano per la riduzione della settimana lavorativa a 36 ore), i cittadini avrebbero avuto così tante ore libere durante il giorno che, secondo il su citato sociologo, ci sarebbe stato il problema di come occuparle.

Mai previsione si è rivelata più sbagliata. Non solo non c'è stata la dilatazione del tempo libero che si prevedeva, ma addirittura **la gente ha sempre meno tempo per se stessa**. Oggi, infatti esiste un nuovo tiranno: il tempo. Nessuno ha più tempo per tutto e per tutti. La vita è diventata una corsa, con tantissimi impegni, difficoltà e problemi.

Una delle prime cose che dovete imparare, perciò, se volete avere successo nella vita, è **saper gestire il vostro tempo**. Dovete capire a volo, dove vale la pena di perdere un po' di tempo e dove è sprecato.

Vi racconto un fatto. Ero in un negozio di computer e stavo attendendo il mio turno per essere servito. Prima di me c'era un signore che voleva comprare un computer, ma faceva mille storie. Non solo, ma voleva comprare a rate e aveva già sul suo stipendio varie trattenute per debiti contratti con un'altra finanziaria. Quindi, non era difficile che nessuna società sarebbe stata disponibile a dargli i soldi.

Io giudicai un cretino quel commesso che perdeva tanto tempo con un cliente simile. Se una persona non ha neanche 800 euro in contanti per acquistare un computer, significa che non vale niente commercialmente. Non solo, ma non era difficile che si sarebbe risolto tutto in una bolla di sapone, perché la società gli avrebbe rifiutato il finanziamento.

Se mai, tra le persone che attendevano di essere serviti, c'era qualcuno intenzionato a comprare in contanti, diversi computer per attrezzare un'aula.

Un buon commerciante capisce a volo quali sono i clienti che gli fanno perdere tempo e quali quelli che hanno buone possibilità economiche, e quindi sono da coccolare.

Il commesso, se era intelligente, doveva defilarsi con una scusa: “È meglio che attenda la ragioniera, perché non capisco molto di finanziamenti” e così passare ad altri clienti che potevano spendere. Quando, poi, non c’era più nessuno, sarebbe passato a servirlo.

I consigli per organizzarsi bene la giornata sono questi:

su un’agenda segnate tutti gli impegni della giornata e poi decidete quale svolgere per prima. Non solo, ma portatela sempre con voi e consultatela spesso. Chi pretende di ricordare tutto a mente, si stresserà e prima o poi dimenticherà qualche impegno importante, perdendo dei soldi.

Gli ultimi suggerimenti a volo sono: lasciate in ultimo le questioni spinose, quelli che richiedono tempo. Delegate agli altri i compiti più semplici, che non potete fare voi, ma non mancate di controllare che li abbiano assolti bene.

NON IMBROGLIATE LA GENTE

Approfittare di un cliente di passaggio per fargli pagare il doppio un prodotto o dargli una merce non proprio di ottima qualità, non è stata mai una buona politica. Se volete farvi una clientela, non dovete imbrogliare la gente. Solo il cliente soddisfatto, ritorna o segnala la vostra azienda ad altri clienti. A poco alla volta si crea un **passaparola**, che può essere la chiave per il vostro successo.

Chi pensa di lavorare solo su clienti occasionali o di passaggio non fa un’ottima scelta, perché è costretto a cercare nuovi clienti tutti giorni, cosa non facile. Chi vuole veramente avere successo deve mirare a crearsi una clientela fissa e per fare ciò, deve trattare bene la gente, evitando di fare fregature.

I prezzi bisogna alzarli, per rendere più remunerativo il vostro lavoro, quando vi accorgete che avete fin troppi clienti e che non riuscite a servirli tutti. Allora incominciate a sfolire eliminando per prima i cattivi pagatori e gli avari, cioè quelli che non vogliono riconoscere che anche voi avete diritto a un giusto guadagno. Sono da coccolare, invece, coloro che non fanno storie, pagano subito e sanno stare in società.

I clienti, perciò, non devono essere tutti uguali o tutti trattati alla stessa maniera. Dovete cercare di selezionare, scartando le *pecore zoppe*, perché fanno perdere tempo e denaro. La vostra attenzione, invece, deve essere dedicata maggiormente ai buoni clienti.

COLTIVATE LE RELAZIONI SOCIALI

Avere buone relazioni con tutti non serve soltanto a chi vuole fare la carriera politica, ma un po’ a tutti. Avere buoni amici e tante conoscenze è importante nella vita, ma non pensate che ciò sia un dono del cielo. Ha tanti amici chi sa coltivare l’amicizia, sa trattare la gente, sa stare in mezzo alla gente e fa vita sociale. Se siete una persona solitaria, non amate il contatto col pubblico, intrattenere con la gente ecc., l’80% dei lavori non fa per voi. Potete soltanto rinchiudervi in un garage e cercare di inventare qualche nuova macchina, ma anche in questo caso avete bisogno di buone relazioni sociali per, poi, piazzarla sul mercato quando sarete pronti.

Una dote importantissima nella vita, infatti, è saper vendere. Essere capace di persuadere la gente che la propria merce è migliore delle altre o che la propria idea è vincente. Non andiamo oltre, perché, data l'importanza dell'argomento, l'abbiamo trattato nel riquadro *tecniche di vendita*, che consigliamo vivamente di leggere.

METTETEVI DA PARTE UN CAPITALE PER COMINCIARE

Oggi in Italia, fatta eccezione per le situazioni di estremo disagio, la maggior parte delle persone indipendentemente dal lavoro, ha la possibilità di mettere da parte ogni mese qualche risparmio. Fanno eccezione quelli che hanno una famiglia numerosa, che hanno una bassa retribuzione o sono disoccupati, per costoro purtroppo non posso fare niente. Devono prima cercare di uscire dalla situazione in cui si trovano e poi possono pensare a mettere da parte qualcosa.



Torniamo a quelli più fortunati, a coloro che a fine mese, conducendo una vita non lussuosa, riescono a non spendere tutto.

Per conquistare la tanto agognata libertà finanziaria, invocare la dea bendata serve a poco, la ricetta nemmeno tanto magica, si chiama **risparmio**. Saper accumulare il denaro, tuttavia è un compito che richiede un metodo e una disciplina rigorosa. Bisogna riuscire a spendere meno di quanto si guadagna, altrimenti tutto il denaro va via per la quotidianità e non riuscirete mai a mettere da parte un piccolo capitale con cui cominciare.

“Guadagno a volte 200.000 euro all'anno - ci confessava un giovane professionista che lavora nel campo dello spettacolo - ma ci sono dei periodi in cui il mio conto in banca è in rosso. Mi tolgo tutti i sfizi possibili, spesso spendo delle cifre considerevoli per cose futili o che utilizzo solo poche volte, ma ogni volta che vedo qualcosa che mi piace moltissimo, non so fare a meno di comprarla. Se risparmiassi, in pochi anni diventerei miliardario, ma non m'interessa. Chiaramente sbaglio, in quanto la fortuna non gira sempre dalla stessa parte. Un giorno all'altro il lavoro potrebbe diminuire, come pure i guadagni.

Ho visto gente famosa, che è vissuta per anni come nababbi, ridursi in miseria o a condurre una vita modesta e ritirata dopo i cinquant'anni. Pensare al futuro non è sbagliato. Bisogna essere un po' formiche per mettere da parte per i tempi duri, in cui c'è poco cibo”.

Se siete convinti che bisogna spendere fino all'ultimo euro, non siete il candidato giusto per diventare miliardario, a meno che ereditate l'azienda dalla famiglia. In questo caso ringraziate i vostri genitori o i vostri avi che si sono fatti un *mazzo* così per lasciarvi un patrimonio

Se, invece, credete che mettere da parte qualche risparmio abbia un senso, questi sono i consigli giusti:

1) **Imparate a tenere la contabilità.** In Italia esistono migliaia di insospettabili “ricconi della porta accanto”. Persone dall’esistenza normale, con un lavoro ancora più normale, ma con patrimoni che consentirebbe loro di vivere in modo agiato. Sono riusciti a mettere da parte il loro gruzzoletto in modo molto semplice: banditi gli sprechi, il reddito viene gestito in modo razionale. Una parte dei loro guadagni va per le spese quotidiane e una parte viene accantonata o investita. Queste persone, hanno costruito la loro fortuna credendo nella possibilità di moltiplicare il proprio denaro attraverso rendimenti garantiti.

Ma torniamo a noi, gli esperti consigliano di mettersi a tavolino e definire il proprio bilancio personale o familiare. Si tratta di scrivere su un quaderno tutte le entrate e le uscite mensili, in modo da avere una visione chiara della liquidità necessaria per vivere senza eccessive ristrettezze.

L’esame attento di tutte le voci ci fa rendere conto che, spesso, le spese apparentemente più banali vanno a incidere pesantemente sul bilancio complessivo. Non si tratta di diventare incorruttibili avari, ma di trasformare operazioni in gesti di risparmio. Ad esempio, non è molto utile entrare dieci volte al giorno in un bar a prendere caffè, bevande, caramelle e altre *schifezze* che oltretutto vi fanno ingrassare.

Se mettete da parte tutti gli scontrini delle consumazioni fatte al bar e alla fine del mese fate il calcolo, vi rendete conto che avete speso una piccolo capitale, che potevate risparmiare agevolmente, senza troppe rinunce. Il caso è diverso se siete in compagnia o incontrate degli amici, in questo caso fare tirchierie non aiuta molto, in quanto le relazioni sociali sono molto importanti per avere successo nella vita.

Ovviamente molto dipende da chi incontrate per strada, se si tratta di un conoscente che fa il fattorino in una grande società, non è il caso di buttare dei soldi in caffè. Il caso è diverso se ritrovate qualcuno che potrebbe esservi utile in futuro. Ma soprattutto bisogna valutare se si tratta di un vero amico o solo di un conoscente, di cui non vi frega niente. Con quest’ultimo è meglio non largheggiare.

Ma tagliare le spese al bar, non è l’unico modo per risparmiare del denaro. Esaminate a una a una le voci che costituiscono il vostro bilancio e studiate quali eliminare. Ad esempio, non sempre è strettamente necessario prendere l’aereo, a volte si può andare in treno. In città evitate di spostarvi in taxi, non di rado la metropolitana arriva prima di qualsiasi mezzo pubblico di superficie. Evitate di comprare solo vestiti firmati, per tutti i giorni potete ripiegare su capi di abbigliamento altrettanto buoni, ma meno costosi.

Ad ogni modo il miglior modo per mettere da parte dei soldi è cercarsi un secondo lavoro, il cui reddito deve essere destinato tutto al risparmio.

2) Il secondo passo è quello di **stabilire una cifra minima da destinare all’accantonamento** mensile, chiaramente bisogna essere elastici in materia. Può capitare che

un mese non riusciate a mettere quasi niente da parte e il mese dopo molto più del solito, non bisogna mai formalizzarsi.

Questa operazione vi farà rendere conto di quanto risparmiate in un anno e che, chiaramente, mettere da parte solo € 100 al mese non serve quasi niente, in quanto sono appena 1.200 euro all'anno. Tutti gestori dei piani di risparmio suggeriscono che c'è una cifra minima da capitalizzare se si vogliono raggiungere certi livelli di ricchezza.

I FINANZIAMENTI

Molti pensano di bypassare il problema dei finanziamenti iniziali ricorrendo a un prestito bancario. Non diciamo che sia una cosa sbagliata, se studiate la storia di tutti miliardari vi renderete conto che la maggior parte di essi ha incominciato con una somma fornitegli da una banca, ma bisogna stare attenti e valutare le cose con attenzione.



In pratica due sono le possibilità di finanziamento: [il mutuo](#) e [il prestito bancario](#).

Il mutuo è un ottimo sistema di finanziamento perché i tassi di interesse sono più bassi che per gli altri prestiti, le rate sono fisse (almeno se non si opta per il mutuo a tasso variabile), però viene concesso dalle banche soltanto in due casi: 1) Se si compra casa o un immobile 2) Se si ristruttura un appartamento o si fanno dei lavori. Non solo, ma per avere un mutuo bisogna possedere un reddito, in altre parole ci vuole una busta paga.

Se pensate di barare al gioco fingendo di ristrutturare la vostra casa, sappiate che ci vogliono le fatture e se cominciate a calcolare tutte le spese, vi renderete conto che il gioco non vale la candela.

Il modo normale, perciò, con cui gli imprenditori si finanziano è il **prestito bancario**. A parte che si paga un interesse sicuramente superiore al mutuo e spesso viene richiesto in garanzia un immobile, questo tipo di finanziamento ha un difetto molto più grave che la maggior parte delle persone sottovaluta. **Può essere revocato in qualsiasi momento**. È una cosa assurda, anzi allucinante.

È successo che delle persone avevano messo su un'impresa, quando questa cominciava ad andare veramente bene, ecco arrivare una lettera dall'istituto bancario: "Avete sette giorni per rientrare". In parole povere l'imprenditore debitore aveva solo sette giorni per restituire interamente il prestito.

Molta gente è fallita in questo modo. La legge non dovrebbe permettere una cosa del genere. Una volta che la Banca ha stabilito le rate che l'imprenditore deve pagare mensilmente, se quest'ultimo onora il suo debito con puntualità, dovrebbe essere lasciato in pace. Non si possono dare dei soldi in prestito e poi pretendere la loro restituzione da un giorno all'altro.

Come se non bastasse, spesso gli interessi sono abbastanza alti e in pratica si finisce per lavorare per la Banca. Dulcis in fundo spesso i clienti non pagano in contanti e non sempre si riesce a recuperare i soldi.

Tutti questi motivi suggeriscono, a meno che il vostro business non è esplosivo, nel senso che vi fa guadagnare un sacco di soldi, prudenza.

È meglio mettere da parte prima una certa somma se si vuole cominciare con tranquillità. Bisogna evitare di ricorrere a un prestito superiore al 50% del capitale iniziale necessario, altrimenti si parte col piede sbagliato. Difficilmente si riuscirà a superare la difficoltà della carenza di liquidità, a meno che non si ha a che fare con clienti che pagano sempre in contanti.

IMPARATE A GESTIRE IL RISPARMIO

Una volta che avete messo da parte un discreto gruzzolo di denaro, ancora non cantate vittoria, perché dovete imparare a difenderlo dalle banche, dai promotori finanziari e dai venditori di fumo. Non pensate che la somma da investire è piccola e perciò non ne vale la pena, perché è un know-how molto importante che vi servirà per tutta la vita. Chi vuole diventare miliardario, infatti, una delle prime cose che deve imparare è saper gestire i propri risparmi.

Non serve a niente risparmiare sul mangiare, non comprarsi un soprabito perché è troppo costoso o rinunciare una sera ad andare al ristorante, se poi **le banche vi succhiano il sangue come dei vampiri**. Certo, si può optare per Bot CCT o libretti di risparmio, ma spesso questi danno dei rendimenti irrisori, perciò non avete scelta: bisogna imparare che cosa è un'obbligazione, quando conviene investire in borsa o che sono i pronti a termine.

Ricordate, che almeno i delinquenti ti tolgono i soldi con la pistola in mano e alla fine sai quanto ti hanno preso, ma certe banche ti sfilano i soldi di tasca in modo sornione e non scoprirai mai quanto ti hanno preso. La maggior parte delle persone non si rende nemmeno conto di quanto spende ogni anno soltanto per mantenere un conto corrente bancario.

Il problema dove mettere il proprio denaro in modo da avere rendimenti certi e consistenti è piuttosto difficile. Dopo la caduta dei rendimenti dei titoli di Stato, il risparmiatore è disorientato. Per anni è stato abituato a un prodotto sicuro che offriva delle alte performance, ora il sistema finanziario italiano non riesce ad offrirgli un'alternativa valida.

Prima di scegliere una formula qualsiasi di risparmio bisogna decidere soprattutto due cose: fra quanto tempo si avrà bisogno di quel denaro e quali sono i rischi che si vogliono correre.

Nel primo caso se si vuole intraprendere un'attività a breve termine non è il caso di comprare delle obbligazioni o dei CCT quinquennali.

Anche quella dei rischi è una scelta delicata. Ricordate che ad alti guadagni corrispondono alti rischi. L'errore più comune è quello di farsi influenzare dai momenti di euforia o di panico, che caratterizzano periodicamente i mercati. In borsa si possono avere alti guadagni, ma bisogna sapere che sono alti anche i rischi. Più avanti ne parleremo dettagliatamente.

Una volta presa la decisione di investire il proprio denaro, occorre sapere in che direzione muoversi per farlo fruttare. Di solito chi si avvicina a questo mondo per la prima volta, non ha

le conoscenze, né gli strumenti giusti necessari per muoversi con sicurezza tra le 1.000 trappole che il mercato finanziario quotidianamente tende ai polli per poterli spennare.

Un caso per tutti, anni fa i risparmiatori persero centinaia di milioni di vecchie lire in obbligazioni Cirio, che le banche, una volta che si erano rese conto che erano titoli che scottavano, avevano scaricato sugli ingenui. Anche chi investì sulla Parmalat che sembrava una multinazionale solida e inaffondabile, vide le proprie azioni in borsa crollare in pochi giorni.

Interi patrimoni finiti a pezzi, volati via, distrutti da imprenditori disonesti che quotidianamente vanno a caccia di ingenui da divorare.

La maggior parte delle pubblicazioni simili alla nostra, per la gestione dei propri risparmi, consiglia di rivolgersi a degli esperti in materia. È una raccomandazione stupida, perché il problema è proprio questo: **chi sono gli esperti in materia?** I direttori di banca, i funzionari, i promotori finanziari?

Ci sono stati direttori di banca, usciti da blasonate università, che sembravano preparatissimi, che mi hanno fatto comprare titoli su cui ho perso un sacco di soldi. Promotori finanziari che mi hanno convinto a mettere i soldi in fondi dove ho perso quasi fino all'ultimo euro. La maggioranza dei promotori finanziari ti consiglia un certo fondo o determinate obbligazioni solo perché la banca offre loro provvigioni più alte, che su altri prodotti.

È vero bisogna farsi consigliare dagli esperti, ma **voi ne conoscete qualcuno davvero bravo?** Io non sono mai riuscito a trovarne. Il settore è il pieno di persone che si spacciano per esperti, mostrano titoli di studio inattaccabili, poi scopri che sono degli imbecilli in giacca e cravatta, che bisognerebbe sparare per evitare che rovinano altri risparmiatori.

Un promotore finanziario si può definire veramente esperto soltanto se, dopo dieci anni che avete messo i soldi con lui, vi ha fatto guadagnare più degli altri e ciò non è dovuto soltanto a un periodo favorevole del mercato (ad esempio, in cui la borsa ha avuto un boom) o alla fortuna. Inoltre, quello bravo vi fa uscire in tempo dalla borsa prima che crolli, facendovi ripiegare su titoli più sicuri, ed è capace di darvi i consigli giusti anche quando ciò significa meno guadagni per lui.

In ultimo, uno sbaglio molto comune è **pensare che gli impiegati di banca siano degli esperti in titoli azionari o finanziari.** Chi lavora in banca sa fare bene soltanto quello per cui è pagato; cioè timbrare assegni, incassare cambiali, fare bonifici ecc.. Non ha nessuna preparazione specifica in materia di titoli finanziari, o meglio è competente soltanto per quelli offerti dalla propria banca. Per questo motivo, non commettete l'errore di ritenerli degli esperti, spesso propongono soltanto i propri prodotti o ciò che conviene a loro.

Ho conosciuto direttori di banca che mi hanno dato dei pessimi consigli dove mettere i miei soldi. Se proprio non avete qualcuno a cui chiedere consiglio è meglio comprare una rivista specializzata e seguire le sue indicazioni, almeno vengono da una persona abbastanza esperta nel campo.

Ma anche qui, non ci si può fidare ciecamente, a volte certi articoli vengono pubblicati solo per convincere la gente a investire in un certo prodotto o a comprare certe azioni. La *prostituzione* è diffusa anche in questo settore.

Anche la scelta della banca, quella dove aprire il conto corrente per intendersi, va fatta con oculatezza. Prima di tutto chiedete che interesse vi danno, quali spese comporta, le commissioni da pagare ecc.. Non meravigliatevi, però, se dopo aver perso due settimane per fare il giro delle banche e trovare quella più conveniente, qualcuno vi cambia le condizioni nel giro di due mesi. Per gli istituti bancari è facile, basta mandare una lettera a casa per annunciare che è cambiato il tasso di interesse, che le commissioni si pagano ecc.. Non sperate di cavarvela chiudendo il conto corrente e passando a un altro istituto di credito, perché quasi sempre le banche esigono costose tasse di chiusura del conto, anche € 70 - 100!

Alcuni politici hanno dichiarato di mettere fine a questo abuso e proibire che gli istituti di credito facciano pagare delle penali per la chiusura del conto, speriamo che i loro non restino soltanto propositi sulla carta.

Ad ogni modo, per qualsiasi controversia potete rivolgervi all'Adusbef (associazione difesa utenti servizi bancari finanziari assicurativi postali), che è una delle associazioni di consumatori più ferrata sull'argomento. Cercate il suo indirizzo su internet.

AZIONI – BORSA



L'unica possibilità che hanno i risparmiatori per avere rendimenti molto più alti di quelli dei BOT o dei CCT o dell'interesse che vi danno sul conto corrente è quello di investire i propri soldi in borsa. Tenete presente che, come abbiamo già detto, ad alti guadagni corrispondono anche alti rischi. Vi facciamo un esempio c'è stata gente che nel 2000, anno in cui c'è stata una bolla speculativa, ha comprato azioni Seat pagine gialle a € 6,80, per poi vederle crollare a un prezzo poco superiore a un euro. In effetti, il suo capitale si è ridimensionato nel giro di pochi anni di quasi sette volte. Il che significa che € 70.000 erano diventati circa € 12.000.

Sono casi estremi, ma bisogna sapere che non capitano tanto raramente. Una volta che siete diventato consapevoli dei rischi che si corrono a mettere soldi in borsa, vediamo qualche consiglio pratico, su come muovervi.

Innanzitutto, la borsa offre due categorie di prodotti: i fondi azionari e le azioni delle singole società e i derivati (che non consigliamo perché titoli altamente speculativi. In pratica è come scommettere alle corse dei cavalli, in un colpo solo si può perdere quasi tutto).

Nel primo caso ci sono degli specialisti, di solito degli esperti nominati dalle banche, che comprano un paniere di azioni rivendendole sul mercato al momento più opportuno. Le singole azioni, invece, siete voi stessi a scegliere la società su cui investire.

Bisogna dire che se si investe nei fondi, quando la borsa scende, le perdite sono inferiori a quelle se si comprano semplici azioni. Chiaramente è un discorso relativo, in quanto ci sono buoni fondi e cattivi fondi, che guadagnano pochissimo o addirittura perdono.

Il nostro consiglio è questo se optate per i fondi: compratevi il giornale dove sono riportate le performance dei migliori fondi negli ultimi tre anni. Vedete quelli che hanno guadagnato di più e poi sceglietene uno.

Comunque una delle regole basilari è quella di diversificare. È rischioso aderire al collocamento di un certo tipo di azioni in grande quantità, molto meglio acquisire più titoli costituendo un portafoglio misto. Ad esempio, mettendo un 30% in fondi, un 30% in azioni e il 40% in titoli al rendimento fisso.

Per quando riguarda la scelta delle azioni una delle regole classiche è quella di sceglierle in base alla fase economica che il paese attraversa. Nei periodi di crisi o di rallentamento dell'economia, è meglio ripiegare su titoli difensivi, cioè legati ai bisogni primari come quelle dell'azienda alimentari e farmaceutiche. È bene anche alleggerirsi di quei titoli troppo legati ai settori produttivi più soggetti ai rischi economici. Uno dei metodi di selezione più efficace suggerita dagli esperti di finanza internazionale è il cosiddetto "the dogs and Dow", che significa letteralmente i segugi di Dow, dove Dow sta per Dow Jones che è l'indice più importante della borsa americana, la maggiore del mondo.

Il sistema, che può essere applicato anche al listino italiano, prevede di cominciare l'anno solare con l'individuazione e l'acquisto di dieci maggiori titoli tra i 30 del Dow Jones che nell'anno precedente hanno offerto i dividendi più elevati (i dividendi, badate bene, non i rialzi più alti). Questo portafoglio per essere mantenuto esattamente per un anno. Alla scadenza si vendono le azioni che non rientrano più nella classifica dei primi dieci, sostituendoli con altri titoli migliori.

Se siete scettici, basta dare uno sguardo alla situazione italiana. Nel 1998 le dieci blue chips che presentavano i rapporti dividendi-prezzo più elevati sono stati tra quelli che hanno guadagnato di più. Questi titoli in tempo di rialzo sono quelli che hanno guadagnato di più e in fase di ribasso sono scesi di meno.

Per secondo, comprate soltanto azioni di aziende affermate, solide e non di quelle che sono sbarcate sul mercato da poco tempo e non si sa con previsione di che cosa si occupano. Io consiglio sempre di comprare azioni delle società che appartengono al mib 30, le cosiddette blue chips, cioè le società più importanti. Per lo stesso motivo sconsiglio di comprare partecipazioni delle squadre di calcio o quelle che non hanno una posizione solida sul mercato.

Un'altra avvertenza, una volta investito su un'azienda solida, seguite un po' le notizie economiche. Se i giornali riportano voci di crisi, ciò deve bastare per mettervi in allarme e togliere i soldi di là, anche se ci state perdendo.

Concludiamo con un ultimo consiglio, si può investire i soldi in borsa soltanto se si è addentrati nel settore e si ha molta esperienza. Al contrario, sconsiglio questo tipo di investimento agli inesperti, in quanto è facile che ci rimettano un sacco di soldi. Anche nel caso che si è abbastanza bravi, incominciate sempre con piccole somme, creandovi un paniere. Siate prudenti, andate avanti così per 2 - 3 anni. Solo in questo modo farete quell'esperienza utile che vi potrà guidare ad investire somme più rilevanti.



E non state a sentire i promotori finanziari, dicono sempre la stessa cosa che la borsa deve mettere, che i dati sono buoni e che si attende un boom. Non lo so perché (forse per invogliare la gente a investire in borsa), ma sono sempre ottimisti, poi quando si verifica un crollo, si tratta sempre di uno storno.

Se, poi, state perdendo su alcuni titoli, vi dicono che bisogna aspettare. Vi hanno incastrato per chissà quanti anni.

State a sentire a me, spesso è solo questione di fortuna, perché non si può provvedere tutto e tutti. Che ne sapete che la società in cui investite il vostro denaro, di qui a un anno, non venga assorbita da una multinazionale che la rilancia e fa salire il titolo alle stelle?

Tutto ciò che succederà da qui a sei mesi, a un anno non è prevedibile con precisione.

INVESTIRE IN IMMOBILI



L'Aici, l'associazione italiana contenenti immobiliari, in un'intervista ad un noto magazine, hanno suggerito di meditare a fondo prima di investire in immobili. Fino a poco tempo fa il comparto residenziale, i cui rendimenti non si sono mai distaccati da un 4 - 5 % lordo annuo, non rappresentava un buon investimento, perché i titoli di Stato che rendevano di più e non implicavano costi di gestionali alti.

Oggi, con la diminuzione dei tassi di interesse e l'incremento del valore degli immobili, c'è stato un forte ritorno verso questi ultimi. È successo, soprattutto perché la gente ha tolto i soldi

in borsa o in altre attività finanziarie, e li ha rifugiati nel mattone. Il mercato ha ripagato questa loro prudenza.

La forte crisi economica e le molte imposte che il governo ha applicato sugli immobili negli ultimi tempi ha fatto diventare questo tipo di investimento sempre meno redditizio. I prezzi sono previsti ancora in calo, sia pure molto più bassi che nel passato (infatti, oggi si trovano buone occasioni).

A mio giudizio è importante prevedere il punto di risalita, cioè quando i prezzi ricominceranno a crescere. Sarà allora il momento per ricominciare a ricomprare.

Ma quando sarà?

Per noi, c'è un solo indicatore valido: il PIL. Quando l'aumento del Pil, cioè del tasso di crescita del paese, sarà superiore al 1% significa che l'economia ricomincia a crescere e c'è da guardare con fiducia il futuro.

Il problema è tutto: **dove e che cosa si compra**. Capire in anticipo le potenzialità di un quartiere, che ha fama di essere abitato da persone per bene, è centrale e ben servito dai mezzi pubblici, significa che l'abitazione che si andrà a comprare aumenterà sempre di più di valore.

Al contrario, investire in una zona della città periferica, dove la microcriminalità dilaga ed è abitata da gente poco raccomandabile (spesso immigrati), significa che l'immobile, in futuro, potrà valere molto poco.

Un ultimo consiglio non comprate mai **appartamenti con un qualche handicap**, ad esempio piani rialzati e quinti piani senza ascensore, sono quelli che si rivalutano di meno e nel caso vi servono i soldi ci metterete tantissimo tempo per vendere. Non è escluso che sarete costretti a svenderli.

Se, al contrario, possedete un appartamento che ha tutti i requisiti per essere richiesto, chiedete un prezzo almeno del 10% superiore a quello del mercato. Prima o poi troverete l'amatore che vi gratificherà.

ATTENTI ALL'IRRAZIONALITÀ

Secondo Daniel Kahneman, premio Nobel per l'economia nel 2002, il fattore importante che dà forma ai mercati finanziari è la psicologia umana. Egli in una sua pubblicazione ha scritto che di fronte al denaro molte persone adottano comportamenti poco razionali, spesso stereotipati o dettati da informazioni fuorvianti. Lo stesso comportamento irrazionale spesso lo ritroviamo in alcuni imprenditori incapaci di prendere atto della necessità di alcuni cambiamenti nella propria gestione.

Non sempre le persone fanno le scelte giuste dirette a massimizzare l'utilità e il profitto, in quanto la loro azione è spesso falsata dall'eccessivo ottimismo o da troppo pessimismo. Queste false credenze sono il peggior nemico di chi vuole avere successo in un settore. Kahneman ha studiato le decisioni economiche in condizione di incertezza dimostrando che la gente paradossalmente tende a rischiare di meno quando il guadagno è certo, e a rischiare di più quando mancano buone prospettive di guadagno. È il contrario di quello che sarebbe logico attendersi.

Anche in un altro libro “*soldi al vento*” di Belsky e Gilovich si sottolinea come spesso il comportamento degli uomini sia veramente irrazionale nei riguardi del denaro. Soldi talvolta usati come fiche al tavolo da gioco, scelte illogiche e di *suicidi* finanziari che fanno capire che non sempre l’uomo usa la razionalità in questo settore. In questo libro si racconta una storiella davvero molto interessante che dimostra come, nei confronti dei soldi, spesso si adottino comportamenti schizofrenici.



Il terzo giorno della loro luna di miele due sposini a Las Vegas avevano perso al gioco già tutti i loro soldi. La sera lo sposo notò un oggetto luccicante sul comodino. Dopo aver guardato meglio riconobbe che era una fiche di cinque dollari, che non aveva speso per tenerla come ricordo. Sulla faccia della placchetta luccicava il numero 17. Scese giù e corse al tavolo da gioco puntando la fiche sul numero 17. L’uomo prese 175 dollari, che puntò tutto di nuovo sul numero 17, facendogli guadagnare 6.125 dollari. Per non farla lunga puntò più volte la somma vinta sullo stesso numero arrivando a vincere 7 milioni e mezzo di dollari. A quel punto, intervenne il direttore della sala, sostenendo che non aveva i soldi per pagarlo se avesse vinto ancora.

L’uomo non si perse d’animo e andò in un altro casinò della città. Qui puntò di nuovo, più volte sul numero 17 arrivando a vincere 262 milioni di dollari. Estasiato, l’uomo lasciò ancora una volta tutto sul numero 17, per perdere quando aveva guadagnato in un colpo solo.

Abbattuto e scoraggiato tornò a piedi in hotel. Quando arrivò nella sua camera sua moglie gli chiese: “E allora com’è andata?”

“Abbastanza bene rispose l’uomo, ho perso solo cinque dollari”.

L’AVARIZIA NON PAGA



Nella vita non bisogna essere spendaccioni, ma neanche avari. Le persone avarie spesso pensano di riuscire in questo modo ad accumulare denaro, in realtà badano alle briciole, spesso tralasciando la parte più consistente. Inoltre, chi ha fama di essere avaro viene giudicato male dalla gente che preferisce fare i suoi affari con altre persone o andare a spendere i suoi soldi altrove.

Non solo, ma non di rado gli avari vestono male per risparmiare soldi. È un grosso errore, perché andare in giro trasandati è un cattivo biglietto da visita. La gente ama le persone di successo, eleganti o almeno vestite decentemente. Nessuno vi sta dicendo di spendere tantissimi soldi per comperare solo abiti firmati o nelle migliori boutique della città, ma soltanto che un minimo di presentabilità è necessario.

Il nostro consiglio, in conclusione è questo: non siate prodighi sperperando tutti i vostri soldi, ma neanche avari. Questi ultimi non sono visti bene dalla gente e spesso fanno molta più fatica degli altri a fare buoni affari.

COME COMPILARE UN CURRICULUM

Quando si cerca lavoro una delle prime cose da fare è quello di stendere un curriculum da presentare alle aziende. Come si scrive un curriculum?

La prima cosa è compilarlo al computer, o almeno con la macchina da scrivere. Se non si possiede né l'uno né l'altro, farselo fare da un amico e, poi, fare le fotocopie.

Far precedere il curriculum da una breve lettera di presentazione, in cui dite chi siete e perché vi rivolgete a quella azienda (ad esempio che avete saputo da amici che assumono personale)

Nel curriculum vanno specificati tutti i dati personali: nome, cognome, data di nascita, sesso, residenza e numeri di telefono. Poi, vanno specificate le scuole che avete frequentato, i diplomi di specializzazione, i corsi che avete fatto e ogni altra notizia sulla vostra formazione. In ultimo, dovete citare tutte le esperienze professionali descrivendo le vostre mansioni.

Modificate di volta in volta il curriculum a seconda dell'azienda alla quale lo mandate. Ad esempio, se avete lavorato come operaio in un'azienda conserviera e fate richiesta per un posto di impiegato, non è il caso di citare questa vostra esperienza.

Concludete scrivendo tutto ciò che vi sembra utile per quel tipo di lavoro. Firmate il curriculum a mano.

Questi i nostri suggerimenti: quando chiedete un lavoro **non siate troppo generici**, le aziende non si fidano di chi si dichiara disposto a fare tutto o che sa fare tutto. Di solito vogliono persone che sanno svolgere bene mansioni particolari o che abbiano esperienza in un certo settore. Anche nel colloquio, che spesso segue al curriculum, molte persone subiscono l'invadenza dell'intervistatore, anziché riproporsi attivamente. In altre parole si limitano a rispondere brevemente alle domande. Al contrario, bisogna cercare di capire che cosa vuole il selezionatore così da rispondere in modo appropriato.

Bisogna parlare, elencare le proprie doti e le proprie possibilità, anche se non ci vengono richieste, stando attenti, però, a non essere invadenti. Di solito gli imprenditori vengono impressionati positivamente dalle persone, attive, dinamiche che sanno vendere bene se stessi. Indipendentemente dagli studi condotti o dall'aver avuto o meno esperienze di lavoro, è sempre vincente essere propositivi e attivi. Molto meglio far capire che cosa si vorrebbe fare nella propria vita professionale che inventarsi lavori mai fatti. È anche molto utile, dopo aver capito bene quale posizione ci viene offerta, proporre qualche idea personale su come

svolgerla. Ad esempio, dire: “Se fossi il rappresentante ... mi comporterei così, per questi motivi ... chiaramente se l’azienda è d’accordo.”

Bisogna invece evitare frasi come: “So fare tutto, ho fatto un po’ di tutto” ecc.. Dovete, invece, cercare di far capire che siete l’uomo giusto, al posto giusto, in altre parole che siete perfetti per la posizione che essi cercano.

Un errore da non fare assolutamente è quello di far capire che cercate **un lavoro soltanto temporaneo** (ad esempio, perché aspirate a qualcosa di più gratificante). Nessun imprenditore ama assumere qualcuno che, poi, nel giro di qualche anno se ne andrà via, perché ha trovato di meglio. Per questo motivo dovete lasciare intendere che siete seriamente interessati a quella posizione e che, se non succederanno cose spiacevoli, avete tutto l’interesse a mantenerla per tutta la vita.

Gli imprenditori, una volta ricoperta una certa posizione e insegnato a qualcuno a svolgere bene quella mansione, odiano, poi, ricominciare da capo con un altro lavoratore. Nessun imprenditore vuole dipendenti temporanei. Chiaramente ogni regola ha la sua eccezione. Ci può essere anche un datore di lavoro che vuole gente precaria perché così, nei periodi di crisi, può sfoltire con facilità il numero dei propri dipendenti.

CAPITOLO III

GLI ERRORI DA EVITARE



La strada che porta al successo è piena di ostacoli e di trappole, quindi non solo bisogna fare le scelte giuste, ma evitare certi errori che potrebbero rivelarsi fatali. Dato che l'argomento è piuttosto ampio e complesso, ci limiteremo a parlare solo delle cose più importanti. Questi i suggerimenti che ci sentiamo di dare:

LIBERATEVI DELLE AMICIZIE SBAGLIATE

Le amicizie, come abbiamo avuto modo di dire, sono molto importanti nella vita, però bisogna stare attenti a circondarsi delle persone giuste. Se avete un po' di esperienza nella vita avete capito che non si può essere amici con tutti e che non tutte le persone si comportano in modo corretto e sincero. L'imperativo, perciò è uno solo: bisogna selezionare le persone in modo da frequentare solo quelle di cui ci si può fidare e che ricambiano sinceramente la nostra amicizia.

Con gli altri, però, non è necessario litigare o essere scortesii, basta evitare di frequentarli quotidianamente. La buona educazione vuole che si saluti tutti e si scambi qualche chiacchiera anche con i conoscenti che si incontrano per strada, ma niente di più. Se una persona si è comportata male verso di voi nel passato, classificatela come non affidabile e lasciatela perdere. Attenzione, però, sempre che abbiano fatto delle cose gravi; se, invece, hanno solo detto qualche parola di troppo, sorvolate. Se si è troppo pignoli, non ci resta che ritirarsi su una montagna a fare l'eremita.

NON ACCOLLATEVI I PROBLEMI DEGLI ALTRI

Essere buoni, gentili, altruisti è una cosa bellissima, ma state attenti a non accollarvi i problemi degli altri. Quando potete, date volentieri una mano o aiutate chi sta in difficoltà economica, ma sempre che ciò non vi danneggi. Fare il buon samaritano è un'ottima cosa, ma a volte ci fa perdere di vista i nostri obiettivi. Un minimo di egoismo è strettamente indispensabile, se si vuole diventare ricchi. Tutto sta a non esagerare.

Tempo fa mi capitò una signora straniera, una di queste donne che vengono in Italia a fare le badanti. Si era messa nei guai con la propria padrona che l'aveva cacciata fuori casa. L'accompagnai, insieme a un amico alla Caritas, dove la fecero dormire alcune notti.

Con non poca fatica riuscii a trovarle un lavoro presso una signora che aveva bisogno di una badante.

Per prima cosa si presentò tardi all'appuntamento con la signora facendomi fare una brutta figura. Per seconda cosa, dopo due giorni si licenziò, senza dire niente. Si prese le sue cose e se ne andò via.

Compresi che il problema non erano tanto le signore che non le davano il lavoro, ma lei che non si comportava bene. Le dissi apertamente che non sapevo più che altro lavoro cercarle e che, perciò, doveva fare tutto da sola. La sganciai, non ho molto tempo libero e non voglio passarlo a difendere cause perse.

Bisogna aiutare gli altri, ma solo se questi si mettono nelle condizioni di poter essere aiutati. Ad esempio, non vale la pena di trovare il lavoro a un amico, se questo non ha voglia di lavorare e si fa, poi, licenziare dopo poco tempo.

Ecco un altro caso. Un mio amico che aveva un negozio cercò in tutti modi di aiutare un suo cugino che aveva problemi con la sua ragazza e pensieri di suicidio. La cosa andò avanti per circa un mese, ma questo ragazzo si presentava ogni giorno al suo negozio facendogli perdere tempo e clienti. Un giorno si adirò e lo mise alla porta.

È vero, bisogna cercare di aiutare gli altri, ma sempre che non si danneggi se stessi. Il mio amico aveva il negozio da portare avanti, doveva badare ai commessi, servire i clienti, non si poteva certo mettere a fare assistenza psicologica.

Ci sono, come dice un altro mio amico, delle persone, che sono delle “case cadute”, cioè non si reggono da soli. Anche se le aiuti una, due o tre volte, poi ritornano perché hanno bisogno di assistenza continua. Bisogna indirizzare questa gente a dei centri di assistenza psicologica, perché chi ha bisogno di lavorare, non può mettersi a perdere tempo con loro.

La cosa fondamentale, ovviamente, è tenersi lontani dalle persone che si drogano o praticano il gioco d'azzardo, perché prima o poi coinvolgeranno anche voi nella loro rovina economica. Non prestate soldi a queste persone, non solo non ve li restituiranno mai, ma contribuiranno a scavare la loro fossa. Se volete aiutarli, tutto quello che dovete fare è accompagnarli a una comunità di recupero.

I COMPORTAMENTI PERICOLOSI

Ci sono, poi, dei comportamenti che hanno degli effetti disastrosi per chi vuole farsi strada nella vita. Vediamo brevemente quali sono:



IL GIOCO D'AZZARDO. Chi ha il vizio del gioco e passa tutti i fine settimana nei casinò o nelle sale scommesse, non diventerà mai ricco. Se volete farvi una posizione, non buttate via i soldi col gioco d'azzardo. Nessuno giocatore è diventato mai ricco, a meno che non si è aperto un casinò.

Ricordate la vecchia massima: il banco vince sempre. Ed è vero, i soldi se li fanno i padroni delle sale dove si scommette o dove si gioca, mai i clienti.

Chiaramente bisogna distinguere: giocare al lotto ogni tanto, comprare qualche biglietto della lotteria o rischiare piccole somme, non crea grossi problemi. Ma se in un mese sperperate più del 4% del vostro reddito, avete imboccato una strada sbagliata. Dovete convincervi che col gioco si perde sempre. E se qualche volta si vince, inevitabilmente si ritorna a giocare la somma vinta, perdendola di nuovo.

Se tutti coloro che giocano la schedina, fanno qualche puntata al lotto o qualche scommessa sui cavalli, mettessero da parte queste somme, dopo 20 anni si ritroverebbero una piccola fortuna. Sì, d'accordo, qualche volta vincono anche, ma se si fanno i conti, si renderebbero conto che con le vincite non riescono a superare mai più del 10% della somma investita.

Incominciate ad annotare su di un'agenda tutti i soldi che spendete ogni giorno per giocare o per prendere caffè nei bar o per fumare sigarette. Dopo un anno, tirate le somme e calcolate quanto del vostro reddito se ne è andato in un modo così stupido.

Il miglior modo per superare il vizio del gioco è attaccare un cartello su un muro nella vostra stanza con su scritto: "Se si ha fortuna, si vince al Totocalcio anche giocando due sole colonne. Se non si ha fortuna non si vince, neanche giocando 10.000 colonne". In questo modo si continuerà a giocare, ma soltanto piccole somme. Si eviterà, perciò, di andare in rovina e nello stesso tempo, si terrà viva dentro di sé la fiamma che accende tutti i giocatori: la speranza di una vincita che possa cambiare la vita.

LA DROGA. Nessun tossicodipendente è diventato mai ricco, anzi se alcuni di essi lo erano di famiglia, la loro dipendenza li ha portati alla rovina economica. Non solo, ma di solito trascinano nel fango anche le loro famiglie e le persone ad esse più vicine. Perciò se fate abuso di sostanze, addio sogni di gloria. Però, niente è stato già scritto. Se cambiate ed entrate in una comunità di recupero o vi affidate a un bravo psicologo, potreste uscirne e, poi, cominciare la vostra strada verso il successo.

Non è mai successo che un tossicodipendente sia diventato ricco, ma che un ex tossicodipendente abbia, poi, fondato una società o fatto i soldi, non è un caso del tutto raro.

L'ALCOL. Valgono le stesse cose dette per la droga. Chi beve, spesso spende tutto quello che guadagna in alcolici, ha comportamenti irresponsabili e non di rado perde anche il posto di lavoro. Non è certo il candidato per il successo. Però, anche qui, non è detto che tutto è perduto. Una persona si può rendere conto di aver preso la strada sbagliata, si può iscrivere a un gruppo di alcolisti anonimi, si può disintossicare e smettere.

TABAGISMO. Anche buttare un sacco di soldi in sigarette è stupido. Fumare fa male non solo alla tasca, ma anche alla salute. All'abitudine al fumo vengono, infatti, ricondotte malattie come il cancro dei polmoni, del cavo orale, della faringe, dell'esofago e del pancreas, nonché molte malattie dell'apparato cardiovascolare, come le coronaropatie, l'ictus, le emorragie cerebrali e le vasculopatie periferiche; la pneumopatia cronica ostruttiva, che comprende la bronchite cronica e l'enfisema.

Le coronaropatie e, in particolare, l'infarto del miocardio sono la causa principale di morte legata al fumo di sigaretta e sono dovute principalmente agli effetti della nicotina e del monossido di carbonio, che favoriscono la comparsa di arteriosclerosi.

La seconda causa di morte legata al fumo è il cancro ai polmoni, come si evince confrontando la differenza d'incidenza di questa patologia tra gruppi di fumatori e di non fumatori. Oltre ai polmoni, sono numerosi gli organi colpiti da tumori per i quali è dimostrato un rapporto causale con il fumo, come quelli del cavo orale, della faringe e del pancreas.

Questi tumori, nel loro complesso, sono causa di morbilità e mortalità elevate nella popolazione generale e il loro rischio di insorgenza è direttamente proporzionale al numero totale di sigarette fumate.

ATTENZIONE ALLO STRESS



Una delle cose a cui deve stare attento chi vuole fare soldi è non stressarsi con troppo lavoro o con i troppi impegni. Non dimenticate mai: non siete delle macchine, avete bisogno anche voi di riposo, di pause, la sera di uscire e di svagarvi, ma soprattutto la notte di dormire.

L'esaurimento nervoso non è un buon affare nemmeno dal punto di vista economico. Quante persone sono state costrette a interrompere l'attività o a chiudere l'azienda, che andava a gonfie vele, perché si erano ammalati?

L'avvertenza principale è questa: oggi siamo costretti a fare centinaia di cose nella vita, perché è diventato difficile vivere, per questo occorre imparare a fare tutto senza ansia, senza tensione, distribuendo i vari impegni nell'arco della giornata in modo razionale. Dovete imparare a non preoccuparvi per ogni cosa e ad essere un po' superficiali: fate tutto quello che potete e al resto ci pensa Dio, o il fato, se non siete credenti.

Non andiamo oltre perché l'argomento è molto ampio e complesso, vi consigliamo, a proposito, di leggere il nostro libro: "Come vincere lo stress".

I DISTURBI MENTALI. Anche i disturbi mentali sono qualcosa da evitare. Immaginate quanti problemi ha un manager che ha paura di volare e che deve spostarsi da un continente all'altro. E quante persone, che soffrono di acrofobia, non accettano posti di responsabilità solo perché ciò significa trasferirsi a un piano alto di un grattacielo?

Leggetevi qualche libro sull'argomento, in modo che possiate averne qualche cognizione, perché sapere significa anche prevenire. A proposito, consigliamo il nostro libro sui disturbi mentali, che ha avuto un'enorme successo.

DONNE e DENARO

Un famoso proverbio popolare recita: *donne e motori, gioie e dolori*. Le donne possono essere un grosso aiuto verso il successo, ma anche diventare una grossa palla al piede. I casi di imprenditori andati a gambe all'aria a causa di una o più amanti, sono molto più frequenti di quello che sembra, perché nessuno vi dirà mai: "Ho portato la mia azienda alla rovina a causa di una donna."

Vediamo i vari casi e come è possibile cavarsela. Avere una vita sentimentale serena, stabile, è un grosso vantaggio. Se amate una donna, vi trovate bene con lei, e questa non è sperperona, né ha manie di grandezze e sa amministrare bene i soldi è come avere una socia. Inoltre, una buona partner vi può aiutare, vi può sostenere nei momenti di sconforto, vi può dare degli ottimi consigli e così via.

Questi i suggerimenti giusti:

Se volete farvi una posizione, sposatevi il più tardi possibile. Il motivo è semplice perché stando a casa dei genitori, vi consente di mettere da parte una buona parte dello stipendio. Se dovete cominciare a pagare affitto, bollette, tasse, condominio ecc., non so quanto vi resterà delle vostre entrate.

Per secondo, cercate sempre una compagna o un compagno che abbiano un reddito o almeno che hanno voglia di lavorare. Se vi sposate con una donna che vuole stare in casa e mettete subito al mondo 2 - 3 figli, dubito che a fine mese vi restino dei soldi da risparmiare per mettervi in proprio. Sarete costretti a sgobbare come un negro per tirare su la famiglia.

Terzo, una volta sposati rimandate il più possibile la nascita dei figli, è importante che abbiate prima comprato casa, che non avete tante rate da pagare e che il matrimonio si sia bene assestato e felice.

Ricordatevi, se la vostra unione va male, vostra moglie potrebbe ridurvi in mutande. In caso di separazione, infatti, il giudice assegna quasi sempre i figli e la casa alla moglie e, quindi non è difficile che usciate di lì soltanto con una valigia piena di indumenti personali. Leggetevi i casi di personaggi famosi del mondo del cinema o magnati della finanza, scoprirete che le mogli, al momento della separazione, hanno portato loro via interi patrimoni.

Quarto, non fate mai più di due, al massimo tre figli. I bambini sono molto costosi e spesso creano una montagna di problemi, inoltre portano via tantissimo tempo ed energie. Non sono certamente l'ideale per chi vuole fare soldi, meglio aspettare che l'azienda che avete fondato sia già ben avviata.

I figli sono un grosso vantaggio quando ormai sono grandi, se vi aiutano nell'azienda di famiglia. Però attenzione, spesso se sono cresciuti nel lusso, hanno manie di grandezze e spendono molto più di quanto rendono. In questi casi è meglio assegnare loro una paga mensile, come fossero dei dipendenti. Ricordate con i figli si può essere fortunati o sfortunati. Possono diventare una spalla valida, un buon sostegno, ma anche un fonte infinita di guai.

Torniamo alle donne, o agli uomini, se siete una donna. Il vostro partner può diventare un problema se ha le mani bucate, se si imbarca in attività sbagliate e mette sempre cose nuove in mezzo. Per questo motivo, in questo campo consigliamo sempre molta prudenza.

Se i soldi sono solo i vostri e siete voi a portare avanti l'azienda, non è del tutto sbagliato, far risultare, come fanno in molti, la vostra compagna come una dipendente. Nel caso che va male, le date una liquidazione e la mandate via.

Un caso a parte sono le amanti, maschio o donne che siano. Nessuno vi nega che dopo tanto lavoro abbiate diritto anche voi a qualche divertimento. Attenzione, però, che le donne possono diventare un pozzo senza fondo, più soldi ci buttate dentro, più ve ne chiedono. Il nostro consiglio, perciò, è questo: tenete sempre distinti gli affari di cuore da quelli economici. È una massima che risale ai tempi antichi, ma spesso la gente se ne dimentica.

Se la vostra amante viene a lavorare nella vostra azienda, pagatele tutti i contributi e assumetela regolarmente come segretaria. Ricordate se le cose vanno male, sarà la prima denunciarvi. Perciò prudenza e mettetevi le spalle al sicuro.

Per quando riguarda l'aspetto economico, c'è gente che sciupa tutti i soldi guadagnati faticosamente dietro una o più donne.

Le regole da seguire in questi casi sono principalmente due. Chi vuol diventare miliardario deve essere capace di non perdere mai la testa per una donna (a meno che questa non sia la propria moglie, con cui va d'amore e d'accordo).

Per secondo, se avete un amante, stabilite un massimo e non andate mai oltre questa cifra. Ad esempio, una volta deciso che non potete spendere per lei più di €1.500 al mese, cercate di non superare mai questa somma. Se lei vi comincia a chiedere di comprarle un appartamento o di regalarle un gioiello che costa davvero una cifra è il caso di pensare a una via di fuga. Non fatevi pelare dalle donne, altrimenti non andrete da nessuna parte.

GLI ERRORI COMMERCIALI DA EVITARE

Un'impresa su due muore prima di arrivare a tre anni di attività. È una cosa che deve far riflettere, perché nessuno ama perdere i suoi risparmi e alcuni anni della sua vita a inseguire un sogno che non sarà mai. I motivi sono vari, ma quelli più frequenti sono gli svariati sbagli che i neoimprenditori nella gestione dell'azienda e nella valutazione delle esigenze del mercato commettono. Qui di seguito riporteremo una lista di tutti gli errori "classici", da evitare.



Ogni prodotto che entra sul mercato di solito segue questo trend: dopo il suo lancio le vendite saliranno inizialmente in modo graduale e poi con maggiore rapidità, fino a raggiungere l'età della maturità e della stabilità. Poi **incomincerà inevitabilmente il suo declino**. Non tutti i prodotti, infatti, hanno vita lunga. A volte vengono letteralmente *cacciati* dal mercato da nuovi prodotti o la gente, sempre alla ricerca di nuove novità, si stanca

Ma non è questo il problema principale, quello fondamentale è di farli arrivare alla maturità, cioè di non farli morire da *piccoli*. Le statistiche ci dicono che ciò succede spesso e che il

termine critico è tre anni. Se l'impresa riesce a superarli facilmente decollerà e diventerà redditizia. Ma per arrivarci bisogna evitare di commettere errori fondamentali.

Ecco quelli più comuni:

1) **Non entrate in un mercato sconosciuto.** Chi pensa di compensare la mancanza di competenza in un settore con un senso innato dell'organizzazione, commette un grosso sbaglio. È già abbastanza difficile creare un'impresa, sfondare sul mercato, se poi vi buttate nell'impresa di avere successo in un campo in cui non avete dimestichezza, non è difficile che andiate incontro a un insuccesso. Tentativi a vuoto o performance riusciti solo a metà, possono costarvi cari, anche la vita dell'azienda.

Ogni volta che si tenta in un settore, bisogna avere un po' di esperienza in merito. Ad esempio, voler fondare un'azienda che venda all'ingrosso materiale per l'assemblaggio dei computer, ma senza capirne molto di informatica, è un grosso azzardo.

2) **Non sbagliate il prezzo del prodotto che intendete vendere.** Il posizionamento e il prezzo sono due aspetti cruciali per avere successo. Spesso l'inventore del prodotto non osa fissare il prezzo giusto, cioè all'altezza della sua innovazione. Ricordatevi: se lo stabilite troppo basso, per paura di non sfondare, i profitti saranno irrisori e riuscirete appena a coprire i costi, quindi la vostra azienda non decollerà mai.

Se, al contrario, lo fissate troppo alto, che è il caso più frequente, troverete difficoltà a vendere e a ritagliarvi una fetta del mercato.

La cosa migliore è testare il prezzo del prodotto con interviste a clienti potenziali. Se non lo si può, o si vuole, fare di persona, meglio rivolgersi a istituti di ricerca specializzata.

Se si vuole risparmiare questi soldi e si vuole evitare perdite di tempo, anche perché a volte in questi istituti di ricerca lavorano degli imbecilli, si può ricorrere a un metodo empirico. Si comprano tutti i prodotti che sono in diretta concorrenza con il vostro e si mettono su un tavolo. A questo punto, fingete di essere un consumatore, tenendo conto del prezzo di ciascuno, voi quale scegliereste?

Il prezzo deve essere fissato maggiore dei prodotti di minore qualità e minore di quelli qualitativamente migliori. Solo così il prodotto da voi lanciato riuscirà a trovare una nicchia di mercato.

3) **Curate la qualità del prodotto.** Per quanto sarà basso il prezzo del prodotto che intendete lanciare sul mercato, se non ha un minimo di qualità, difficilmente riuscirete a venderlo.

Nel settore in cui opero, conosco due o tre editori che stampano dei pessimi libri che vendono a prezzi stracciati. Ebbene, riescono a sopravvivere solo perché non fanno solo gli editori, ma anche i commercianti comprando la resa delle grosse case editrici del Nord.

Un piccolo editore mi diceva sempre: "A 2 euro si vendono anche i libri fatti rilegando insieme dei fogli presi dagli elenchi telefonici".

Gli risposi che non ero d'accordo. Stampò un libro sull'educazione sessuale dei bambini, scritto malissimo (fu tratto da una vecchia enciclopedia). Su una tiratura di 5.000 copie, non riuscì a venderne che 200 – 300, perdendoci un sacco di soldi. Un minimo di qualità, perciò, è

indispensabile anche se si vende in quei negozi “tutto a un euro”. Il rapporto qualità prezzo è l'elemento più importante per il successo di un prodotto sul mercato.

Il noto imprenditore Riello in un'intervista a un giornale dichiarò: “Alla base di un successo commerciale c'è sempre l'esistenza di un prodotto valido, capace di conquistare il mercato. Data per scontata questa condizione, un neo imprenditore dovrebbe evitare due comportamenti potenzialmente pericolosi: primo illudersi che un'iniziativa possa autoalimentarsi sin dall'inizio. Pensare di raggiungere il punto di pareggio o addirittura ottenere utili nei primi due anni significa sopravvalutare le proprie possibilità. Per secondo: evitare di affidarvi in modo eccessivo al credito. Le leve finanziarie vanno utilizzate con molta attenzione, pena l'impossibilità di far fronte agli impegni presi se l'attività non dovesse andare come previsto”.

4) **Scegliete una forma societaria adatta al vostro scopo.** Prima di fondare una società, bisogna consultare un avvocato. Se farete da soli prima o poi ci rimetterete 3 - 4 volte la somma risparmiata, se non vi cacerete addirittura in un mare di guai. Un'attività imprenditoriale può svolgersi sotto diverse forme: dalla piccola ditta individuale artigianale, alla grande società per azioni quotata in borsa. Ecco spiegate il gran numero di sigle che accompagnano il nome delle imprese: Srl, Spa, Sas, Sne, Sapa, ecc.. Tra queste bisogna scegliere quella che va meglio per il vostro caso.

Nella scelta bisogna tener conto di numerosi fattori: la natura dell'attività (la legge prevede obbligatoriamente l'uso di determinate forme societarie per lo svolgimento di alcune attività), la capitalizzazione da dare all'impresa (le società a responsabilità limitata richiedono un minimo di € 11.000, che salgono a 20.000 per le società per azioni).

Però, controllate questi dati perché forse sono cambiati); la presenza di altri soci, la possibilità di reperire capitali sui mercati finanziari, l'immagine che si vuole dare all'impresa, l'agilità con cui si vuole operare sul mercato, i costi di gestione ecc.. Soltanto un legale di fiducia saprà dare i consigli giusti.

E non pensate che la scelta della forma societaria sia una cosa di poco conto. La differenza, ad esempio, tra la ditta individuale artigianale e un Srl, cioè una società a responsabilità limitata, è che, se le cose vanno male e fallite, nel primo caso risponderete ai creditori con i beni personali compresa la casa dove abitate, nel secondo caso invece basterà dichiarare fallita l'impresa.

Un altro consiglio se avete intenzione di formare una società con altre persone è definire per iscritto in modo preciso ruoli ed compiti di ognuno dei soci e come vanno divisi i profitti.

Succede spesso che un gruppo di amici apre una società in un settore che sembra avere grandi potenzialità. Di solito la società va bene all'inizio, quando è ancora piccola o c'è il boom iniziale, in cui i profitti sono alti, poi le cose incominciano a cambiare. Nascono infinite discussioni tra i soci, le opinioni incominciano a divergere, si creano gelosie, sospetti l'azienda diventa come una nave senza capitano.

È una delle cose peggiori che può succedere, perché la tensione che si crea all'interno dell'impresa, può sfociare in una lotta selvaggia per il potere. Allora si procede con riunioni

interminabili e snervanti che assorbono molto tempo ed energie, per cercare di stabilire quello che andava deciso in modo particolareggiato già dall'inizio: i ruoli e come andavano divisi i profitti.

Non sempre si riesce a superare questo scoglio, anzi la maggior parte delle volte la società si *ammala*, affetta da un cancro che la porterà poco alla volta alla morte. Non resta che sciogliere la società e recuperare il recuperabile. Non solo, ma finiscono amicizie che duravano da moltissimi anni o si crea un baratro fra parenti stretti, spesso tra fratelli e sorelle o con i genitori.

Il consiglio è uno solo: quando si costituisce una società bisogna stabilire con esattezza il ruolo di ognuno, come vanno divisi gli utili, in che parte vanno reinvestiti nell'azienda e a chi spetta il comando, in caso di divergenza delle opinioni. Deve essere messo tutto per iscritto in modo particolareggiato, poi il contratto va letto e sottoscritto da tutti i soci.

5) Non sottodimensionate o sopradimensionate la vostra società.

Nel primo caso il neo imprenditore tende a capitalizzare la sua società nei limiti dei suoi mezzi, al fine di restare sempre il socio di maggioranza. Una scelta giusta, dettata dal buon senso, però spesso una capitalizzazione debole o insufficiente può mettere in difficoltà il futuro dell'azienda. Ad esempio, per lanciare un nuovo prodotto o per costruire certi oggetti c'è bisogno di molti soldi, se i capitali sono insufficienti, ciò può pregiudicare il successo dell'impresa.

In effetti, quando si hanno pochi soldi difficilmente si riesce a far quadrare i tre piloni portanti dell'impresa: il settore commerciale, la gestione e il settore tecnico.

Un altro errore molto comune che si fa, quando si fonda un'impresa, è sottovalutare le spese. Il neo imprenditore deve fare un'accurata previsione delle esigenze di cassa che l'azienda avrà fino a quando non inizierà a produrre utili. Solo una volta fatti con precisione i conti preventivi, si può incominciare a pensare dove cercare i finanziamenti per avviare la gestione dell'azienda.



È accaduto alcuni anni fa a un imprenditore che aveva acquistato una fabbrica di macchinari industriali. L'accordo prevedeva il versamento di € 200.000 subito e altrettanti nel giro di tre anni. All'inizio la cosa funzionò perché il flusso di cassa non risentiva del debito, ma dopo qualche anno le cose cambiarono. L'imprenditore si accorse che le previsioni erano state troppo ottimiste. Per non far affondare l'azienda dovette ricorrere al prestito di una banca, ma allo scadere dei tre anni quando dovette pagare il resto della somma pattuita, il crollo fu inevitabile. Nonostante gli utili, si dovette liquidare l'azienda.

Nel secondo caso, cioè quando si sovradimensiona la società, i problemi che possono sorgere sono di diversa natura. Ad esempio, incominciare con 10 dipendenti, quando all'inizio

potrebbero bastarne 6, o situare l'azienda in un quartiere centrale molto costoso, potrebbe creare dei grossi problemi in quanto le spese inciderebbero pesantemente sui bilanci.

In questi casi è meglio partire più modestamente e con una sede meno prestigiosa. Per il personale, è meglio partire col minimo possibile e poi, nei periodi di grande attività, ad esempio nelle feste natalizie, ricorrere a personale esterno all'azienda. Il vantaggio di tale scelta è duplice: si riduce al minimo il numero dei dipendenti fissi sul libro paga e si può usufruire, all'occorrenza, di personale con specifiche caratteristiche. All'inizio, ad esempio, potrebbe essere utile un esperto informatico, successivamente qualche bravo piazzista e così via.

6) **Non sottovalutate la concorrenza.** È un errore che spesso fanno i neoimprenditori. Molti quando aprono una nuova attività pensano di approdare in un mercato vergine, per poi fare l'amara scoperta che esiste nel settore una feroce concorrenza. Una signora benestante aprì un centro di aerobica e di body building nella sua città, sicura che nel suo genere non c'era niente di simile nel giro di alcuni chilometri.

Purtroppo non tenne presente che esistevano diverse associazioni locali municipali sovvenzionate che proponevano a prezzi stracciati le stesse attività. D'accordo non avevano palestre lussuose ed eleganti o personale altamente specializzato, ma dato che la differenza di prezzo era notevole, la gente preferì continuare ad andare ad allenarsi nelle vecchie strutture. Dopo 6 mesi di attività ed inutili sforzi la signora fu costretta a chiudere il suo centro di ginnastica.

Un errore che fanno spesso i principianti è quello di tenere presente solo la concorrenza diretta. Se aprite un ristorante non vi metterete in concorrenza solo con i ristoranti, ma anche con le pizzerie, con il fast food, con le tavole calde ecc.. Bisogna valutare attentamente tutte le imprese che offrono nella zona servizi simili a quelli che intendete offrire voi.

7) **Proteggete la vostra idea con un brevetto.** Se avete un'idea brillante la prima cosa da fare è quella di difenderla dal punto di vista legale. L'inventore di un nuovo utensile, di una macchina o di un prodotto, deve preoccuparsi innanzitutto di farsi riconoscere dalla legge come creatore di ciò che ha inventato.

Il rischio è evidente, qualcuno più potente di lui, se vede che le cose gli vanno bene, gli può rubare l'idea e l'attività. I diritti esclusivi di brevetto si ottengono con la concessione che deve essere richiesta all'Ufficio brevetti. L'Unione Europea, però, ha introdotto anche un brevetto riconosciuto da tutti gli stati membri. Per conoscere le norme sulla protezione delle opere d'ingegno bisogna rivolgersi alla Camera di Commercio della propria provincia.

8) **Non vi illudete che tutti i potenziali clienti possono diventare vostri acquirenti.** Molti imprenditori fanno quest'errore, pensano: "Ho mostrato i miei prodotti a 100 persone, di queste ben 80 si sono mostrate interessate." Ma mostrarsi interessati, non significa che compreranno.

Quando, poi, questi imprenditori, andranno a vendere il loro prodotto, faranno l'amara scoperta che soltanto 30 dei potenziali clienti diventano loro acquirenti.

È un errore che spesso commettono anche coloro che si presentano per la prima volta alle elezioni. Fanno il conto dei propri amici credendo che la stragrande maggioranza di loro, darà loro il voto, per, poi, scoprire che solo 1 su 3 li ha votati. È grosso modo lo stesso quando si lancia un nuovo prodotto o un nuovo servizio sul mercato. Bussare alle porte dei potenziali clienti e chiedere se sono interessati a un certo prodotto, non vuol dire che le promesse di acquisto si trasformeranno, poi, tutte in vendite.

Molte persone, infatti, si entusiasmano facilmente alla novità, per poi cambiare idea dopo qualche giorno. Ed ecco che non sono più disposte a spendere soldi per acquistare un certo prodotto. Per questo motivo dovete mettere in conto che solo una parte dei potenziali clienti, acquisteranno veramente i vostri prodotti.



9) Non vendete i vostri prodotti **a clienti a rischio, cioè che poi non pagano.** Purtroppo è la piaga dei tempi attuali e della nostra nazione. I tempi per i processi civili sono notoriamente lunghi in Italia, di ciò ne approfittano molti commercianti senza scrupoli per approfittare degli incauti e di chi ha bisogno di vendere a tutti i costi.

Non essere pagati è fatale per una giovane società. Bisogna prendere tutte le informazioni possibili sui vostri clienti oppure vendere solo in contanti. Il neo imprenditore spesso è impreparato a situazioni simili. Nella sua ingenuità pensa che basta vendere, perché sarà pagato da tutti. Non sa che i disonesti da noi sono più numerosi di quelli onesti, in quanto in Italia la legge non è sufficientemente severa e tempestiva per punire i primi.

Ricordatevi che solo le vendite in contanti, portano un sicuro guadagno. Io sono per la politica: meglio pochi soldi, ma subito. Le vendite a rate o a credito sono una grossa incognita, basta che un grosso cliente sia insolvente ed addio guadagni di mesi, se non di anni. Per le persone che vogliono comprare a rate, proponete una finanziaria. In questo modo i soldi vi saranno dati subito dalla banca.

10) **Controllate il flusso di cassa.** Le entrate e le uscite vanno controllate attentamente in modo che non si creino disavanzi e ci siano sempre soldi per le attività quotidiane.

L'azienda quasi sempre si trova tra due fuochi: i fornitori che non si fidano, che sono esigenti e vogliono pagamenti rapidi o in contanti. I clienti, che approfittando del rapporto di

forza a loro favorevole, cercano di ottenere dilazioni nei pagamenti o le migliori condizioni possibili. Se non si riesce a mediare tra queste due posizioni si rischia il fallimento per mancanza di liquidità.

La miglior cosa è regolarsi come vuole il mercato. Se tutti gli altri negozi o imprese simili pagano i fornitori di normali condizioni di tempo, cioè a 60 giorni, fate lo stesso. Per i clienti cercare di vendere quanto più possibile in contanti, per il resto regolarsi secondo l'uso della zona in cui risiedete stando attenti, però, a non dare merce a persone insolubili. Come pure quando un cliente non paga, non commettete l'errore di dargli dell'altra merce. Spesso si fa quest'errore per cercare di recuperare i soldi perduti, ma di solito si finisce per rimetterci altri soldi.

Ricordate sempre la vecchia massima: la pecora zoppa, resta sempre zoppa, difficilmente riuscirà a *cambiare* la sua gamba. Non fatevi cullare dall'illusione che la gente cambi.

11) **Non fate affidamento sugli aiuti esterni.** I finanziamenti pubblici alle nuove imprese non mancano, come pure i fondi europei, ma ottenerli non è facile, come minimo richiedono una lunga procedura burocratica e spesso arrivano quando ormai non se ne ha più bisogno, perché in grado di reggersi sulle proprie gambe. Per chi fa affidamento unicamente su questo denaro può diventare un incubo.

Tenete presente sempre questo: gli aiuti dello Stato non si sa mai quando arriveranno o in che quantità. Meglio contare sulle proprie forze, se poi arrivano, dovete considerarli un dono del cielo.

Come pure non attendersi aiuti dalle banche. I banchieri italiani diffidano dei neoimprenditori. Vi apriranno tutte le porte quando andrete ad aprire un conto corrente o a depositare dei soldi, ma se si rendono conto che la vostra impresa ha dei problemi di liquidità, il loro atteggiamento cambierà completamente, non è difficile che diventi ostile e cafone. Le banche italiane non fanno prestiti, a meno che non diate garanzie reali come ipoteche su immobili, su titoli azionari e così via.



12) **Non assumete persone sbagliate.** Anche la scelta dei propri dipendenti e dei propri collaboratori può essere fondamentale per il successo della propria impresa. Non sempre i più *quotati* sono i migliori, col tempo vi renderete conto che la fama di certi dirigenti spesso è immeritata.

Non si può assumere, inoltre, un capo contabile che, pur se esperto, non ha un minimo di *furbizia*, nel senso che, invece di suggerirvi come risparmiare le tasse, nell'incertezza paga

addirittura in più per evitare di essere, poi, richiamato. Come pure, può succedere che il vostro contabile sia abituato a gestire la contabilità ordinaria di una società tranquilla, ma non in forte espansione come la vostra. Chi non è abituato a ritmi sostenuti, non è capace di gestire la situazione, può causare danni irreparabili.

Un altro consiglio, se vi capitano dei dipendenti veramente competenti, onesti e lavoratori, non fateveli scappare, perché sono rari. Aumentate loro leggermente lo stipendio e date un ruolo diverso dagli altri, fategli capire che apprezzate il loro lavoro e che in caso di crisi saranno gli ultimi a essere licenziati.

Inoltre, trattateli bene con gentilezza, non mancando di gratificarli anche verbalmente quando fanno bene, insomma evitate in tutti i modi che passino alla concorrenza. Il danno sarebbe duplice: voi perdereste un valido collaboratore e le aziende concorrenti acquisterebbero un elemento valido.

13) **Non accentrate tutto il lavoro nelle vostre mani.** All'inizio quando le attività sono ancora poche, potete fare tutto da soli, ma come aumenta il business avete bisogno di collaboratori esperti che vi aiutano.

L'imprenditore è esposto a ogni sorta di sollecitazione: dai fornitori, ai clienti, agli intermediari, ai dipendenti ecc., non si può dividere in tre. Il rischio è quello di esaurirsi e di fare male il proprio lavoro sprecando energie e tempo. Appena l'azienda ha superato la dimensione familiare, l'imperativo è uno solo: delegare.

Una volta, però, affidato un settore a un responsabile, di tanto in tanto, specialmente i primi tempi, controllate, se possibile senza farvene accorgere, come svolge il proprio lavoro. Non fidatevi mai ciecamente di nessuno. Si può dire che una persona svolga adeguatamente il lavoro solo quando dimostra praticamente di cavarsela bene, non importa quali siano i suoi titoli e le sue referenze. Da noi valgono di più i titoli, ma nei paesi di lingua inglese vale molto più quello che sai fare e non chi sei.



14) **Non mettete in mezzo troppe attività o troppi progetti.** C'è un proverbio popolare che rende molto bene l'idea: "Non bisogna mai mettere troppa carne a cuocere". Significa che non bisogna disperdersi in varie iniziative, sprecando tempo ed energie e perdendo di vista l'obiettivo principale.

Se state lanciando la vostra idea sul mercato, che sia un prodotto o un servizio poco importa, non mettetevi contemporaneamente alla ricerca di altre attività da svolgere in parallelo. In altre parole, dovete concentrarvi su un'unica operazione tralasciando tutto il resto e non pensateci neanche a lanciare più di un prodotto alla volta.

A parte il tempo, se con uno rischiate di perdere tutto quello che avete investito nella società, con due, se vi va male, non vi rialzate più.

NON OSTENTARE LA VOSTRA RICCHEZZA



L'imprenditrice, M. Salomon, intervistata da un noto giornale ha affermato: "Non ragiono mai in termini di denaro, ma di obiettivi. L'unica cosa che conta è lottare per il risultato, io lavoro sempre duramente e con determinazione. Per il resto vivo semplicemente, senza eccessivi lussi e lo stesso fanno i miei familiari. Se devo partire in aereo, cerco le tariffe più basse, volo sempre in classe economica con i miei dipendenti. Se sono fuori casa, divido la stanza dell'albergo con le mie colleghe. Odio gli alberghi che costano più di 120 euro per notte e lo stesso per i ristoranti dove si spendono più di € 30 a persona. Amo andare al Mac Donald, prendo i mezzi pubblici e mi concedo l'autista, che è anche il magazziniere della società, solo quando devo farmi accompagnare nelle località non servite dai treni o negli aeroporti. Ricorro a lui soltanto perché durante il viaggio posso lavorare, invece, di guidare. Insomma nessun lusso".

Anche altri imprenditori intervistati dalla stessa rivista hanno affermato di condurre una vita sobria. Ad esempio, il famoso editore Franco Angeli, ha dichiarato che ama spendere volentieri i soldi per i libri, con i quali ha ricoperto intere pareti della propria abitazione. "Non è questione di avarizia - ha spiegato sempre nella stessa intervista - ma di mentalità. Credo che certe forme di ostentazione della ricchezza andassero bene un secolo fa. Se uno oggi si compra una Ferrari, se non è un collezionista, qualcosa che non va ce l'ha sicuramente".

Anche un altro imprenditore italiano, E. Lamberto, titolare della catena in Franchising antismoking center, specializzato nella lotta al vizio del fumo, che a 40 anni può ritenersi un uomo arrivato, ha dichiarato a una nota rivista di non condurre una vita dispendiosa. "Tutti gli utili vengono investiti nella mia azienda. Non metto soldi da nessuna parte, nemmeno in borsa. Certo, amo le comodità e quelle che posso, me le concedo, ma non sono legato al denaro, non ho il senso dell'accumulo".

CAPITOLO IV

COME AVERE L'IDEA GIUSTA



Uno dei modi per avere l'idea giusta è viaggiare. Se vedete che in America una certa attività ha avuto un grande successo e che c'è chi si è arricchito in questo modo, non è affatto azzardato tentare la stessa strada. Moltissimi anni quando andai a lavorare nel Nord Italia conobbi le prime agenzie immobiliari, che nella mia città erano sconosciute. Se fossi partito allora con una simile attività, a quest'ora sarei ricchissimo.

Lo stesso successe quando uscirono i primi cellulari. Furono in molti a intuire la grande potenzialità di questo settore e, per alcuni anni, chiunque aprì un negozio che li vendeva, guadagnò un sacco di soldi. Poi le cose cambiarono.

Lo so, che non si può ragionare con il senno di poi. Ma diciamocelo chiaramente, non era tanto difficile prevedere che i telefonini avrebbero avuto una grande diffusione. Poter telefonare o ricevere chiamate in qualsiasi posto ci si trova, non è solo una comodità, ma spesso un'occasione di lavoro.

Per questo motivo quando andate all'estero osservatevi intorno, alla ricerca di buone idee da lanciare qui da noi. Di solito, ciò che succede negli Stati Uniti oggi, poi, avverrà da noi dopo 20 - 30 anni.

Uno dei modi più importanti, se l'avete capito, per fare soldi è precorrere i tempi, capire ciò che può avere successo e può trovare il gradimento del pubblico e ciò che sarà soltanto un fuoco di paglia. Un italiano emigrò anni fa in Honduras, sapeva fare il tagliaboschi. Appena sbarcò e vide le foreste di quel paese, capì subito la potenzialità del settore. Si mise una piccola impresa assumendo personale locale, incominciò prima a tagliare i boschi in subappalto, poi a rivolgersi direttamente ai proprietari e infine comprò parti di foreste da diboscare periodicamente. Oggi è ricco ed ogni tanto torna in Italia dalle nostre parti per passare le vacanze.

Se non avesse intuito le potenzialità di quel settore, forse sarebbe ancora un operaio e tirerebbe la cinghia con un magro salario.

Un altro modo per avere l'idea vincente è leggere riviste, giornali, mensili scientifici. Non solo, si imparano tantissime cose, ma ciò può avere l'effetto di far scoccare in testa la scintilla giusta. Istruirsi è una delle cose importanti, se si vuole diventare miliardari, ma non bisogna leggere romanzi o libri di poesie. Le conoscenze che servono sono quelle tecnologiche, psicologiche, finanziarie e tecniche. Ad esempio, ho letto tempo fa che una società canadese ha

ideato dei pannelli fotovoltaici in plastica molto più economici di quelli tradizionali, per uno che opera nel settore, potrebbe essere una buona idea comprare questi nuovi pannelli e lanciarli sul mercato italiano.

In qualsiasi settore ritenete di poter far meglio di coloro che sono già in commercio, in qualsiasi campo pensate che ci siano dei margini di profitto abbastanza ampi da lasciare spazio a nuove aziende, buttatevi. Ad esempio, in alcune città del nord mandare un bambino alla scuola materna può costare € 800 al mese, se pensate che ci siano dei buoni margini di guadagno e credete di potere aprire un asilo infantile, con rette che non superano i € 600 al mese, è il caso di gettarsi nella mischia.

Altro esempio, se pensate che i carri attrezzi che rimorchiano le auto in panne sulle autostrade o sulle strade statali, prendono troppi soldi, potete pensare di aprire un'officina attrezzata per il soccorso stradale, offrendo il servizio a un prezzo notevolmente inferiore. Poi, chiaramente sta a voi pubblicizzare la vostra attività, se mai con degli adesivi d'attaccare nelle stazioni di servizio, con biglietti da visita per distribuire agli automobilisti, pregandoli di conservarli in caso di guasto. Insomma, se volete far soldi dovete industriarvi.

Una delle riviste specializzate più famose in Italia è "*milionarie*", che spesso compro anch'io, ma in commercio ce ne sono anche altre, soprattutto straniere. Negli Stati Uniti, poi, esistono tantissimi libri su come diventare ricchi.

L'unica avvertenza è questa: state attenti quando leggete questi giornali, spesso fanno vedere le cose troppo semplici e facili. Bisogna saper distinguere, invece, le idee che sono veramente concretizzabili, da quelle che sono una montatura. Mettetevi sempre dalla parte del compratore, voi sareste interessato a un prodotto simile?

DIVENTARE INVENTORI

Uno dei modi più comuni per far soldi è creare oggetti nuovi o delle macchine e, poi, mettersi a produrle.



Chiaramente gli inventori si possono rivolgere anche ad aziende, che già sono sul mercato per proporre i loro prodotti, ma l'esperienza insegna che in questo caso non sono essi a fare i soldi, se l'idea si dimostra vincente, ma gli imprenditori. Purtroppo la nostra società, come è messa attualmente, premia solo chi produce personalmente le cose e, poi, se le vende da solo. Anche se, a volte, chi produce è vittima dei commercianti, che comprano i suoi prodotti a prezzi stracciati, per rivenderli poi 2 - 3 volte il loro costo.

IL BREVETTO. Una delle prime cose che deve fare chi crea un nuovo oggetto è quello di depositarne il brevetto, in modo da dimostrare che ne è l'inventore.

Questi sono i nostri consigli: il brevetto è utile per dare una data certa all'invenzione, ma non fidatevi troppo. Nessuna idea è veramente al sicuro, basta cambiare un poco, spesso migliorando il prodotto, ed ecco che la vostra creazione arriva sul mercato presentata da un'altra ditta. Perciò siate prudenti. I ladri, compresi quelli di idee, sono sempre in agguato. Inoltre, c'è sempre qualcuno disposto a copiarvi correndo qualche rischio, in quanto la giustizia italiana è molto lenta e per avere una sentenza di condanna nei tribunali spesso occorrono anni di vertenze legali.

Per secondo, **il brevetto vale soltanto nel nostro paese**, al massimo in Europa. Se si vuole estendere a tutti i paesi del mondo, si possono spendere cifre folli, anche € 300.000. Una somma enorme per un singolo inventore senza capitali alle spalle, che se mai ha creato soltanto un piccolo utensile che si vende a pochi euro.

Per terzo, **i nuovi prodotti non sono nuovi in eterno**. I gusti cambiano rapidamente e la concorrenza è agguerrita. Non è detto che nel giro di pochi anni, il vostro prodotto non diventi superato.

Per quarto, spesso quando ci si informa sulla propria invenzione, **ci si trova davanti a moltissimi brevetti che limitano le proprie possibilità**. Inoltre, i brevetti sono estremamente costosi, e ogni anno bisogna rinnovarli. In alcuni paesi il rinnovo costa € 3.000 l'anno.

Se cerchi, poi, di perseguire legalmente qualcuno che ti ha copiato l'idea e ha infranto il tuo brevetto, si difenderà cercando di dimostrare che non è valido. Il fatto che tu abbia pagato per depositarlo e per rinnovarlo ogni anno non basta a dimostrare la validità del proprio brevetto, devi provare anche che è davvero originale. Insomma, invece di attaccare la persona che ti ha rubato l'idea, spesso sei costretto a difenderti. Nel nostro paese, le leggi favoriscono gli imbrogliatori e i delinquenti.

La Hoover, ad esempio, alcuni anni fa copiò un aspiratore di un produttore italiano che aveva avuto molto successo. Dopo tre anni e mezzo questa ditta è riuscita a vincere la causa, ma aveva speso qualcosa come 3,5 milioni di euro. Un costo impossibile per un piccolo imprenditore.

Lo Stato italiano, invece, di tutelare l'originalità è il primo ad approfittare della situazione. Ad esempio fa pagare ogni anno una tassa di rinnovo del brevetto, quando una volta che questo è stato depositato non costa niente per conservare il fascicolo in archivio. Nel nostro paese, si dice di voler favorire l'occupazione, ma, poi, quando si va a mettere un'azienda, fanno a gara, prima tra tutti gli enti locali, a chiederti soldi e a importarti regole di tutti i tipi. Chiunque ha il coraggio di lanciarsi sul mercato, è costretto a pagare una selva di tasse e balzelli.

Per tornare al nostro discorso, non di rado le aziende rinunciano a perseguire legalmente chi copia un loro prodotto o perché è troppo costoso o perché la legge non tutela sufficientemente i loro diritti.

In ultimo, la macchina della giustizia italiana è troppo lenta. A volte si aspetta tanto la data del processo sperando in una sentenza, per poi restare fortemente delusi dal solito rinvio (se mai perché quel giorno il giudice è impegnato in una riunione).

Uno dei metodi migliori per tutelarsi è quello di **tenere i prezzi bassi**. Se qualcuno copia la tua invenzione e la vende a pochi euro in meno, la differenza è così piccola che la gente preferisce acquistare l'originale. Il caso è diverso per i prodotti costosi, come quelli di moda. Ad esempio le borse firmate. Le copie costano anche dieci volte in meno dell'originale e non sono poche le persone che si fanno tentare.

Nonostante tutto, però, consigliamo sempre di **brevettare la propria invenzione**. Molte aziende, quando ci si rivolge a loro, non sono neanche interessate a esaminare il prodotto, se questo non è coperto da un brevetto. Spesso hanno già nel cassetto un progetto simile e non vogliono essere accusate, in seguito, di averlo copiato.

I FINANZIAMENTI PUBBLICI



In Italia sono centinaia di migliaia, se non milioni gli imprenditori che dal dopoguerra a oggi hanno cominciato con dei finanziamenti dello Stato o degli enti locali. Informatevi su tutte le opportunità, anche sui fondi europei, in modo da approfittare di qualsiasi aiuto potreste ricevere. Ma non limitatevi a chiedere agli uffici preposti, cercate anche tra le vostre amicizie le aderenze politiche più opportune.

Non è del tutto sbagliato, infatti, cercarsi un padrino politico. Chi è agganciato con ministri, deputati o assessori trova meno difficoltà ad andare avanti.

Se non conoscete nessuno, non vi scoraggiate. Soprattutto in tempi di elezioni partecipate alle riunioni politiche o incominciate a frequentare qualche segreteria. Vi accoglieranno a braccia aperte, perché hanno bisogno di voti.

All'inizio non chiedete niente, poi come siete entrati in amicizia, dite loro che state mettendo su un'impresa e che se vi daranno una mano, voi saprete essere riconoscenti. È importante scegliere, però, le persone o il partito giusto, ad esempio non serve a niente militare in piccoli partiti che difficilmente andranno al potere.

Inoltre, fino a quando non siete certi nella vostra scelta, non iscrivetevi a nessun partito. Non è escluso, infatti, che conosciate qualche persona di orientamento politico diverso che si renda molto disponibile ad aiutarvi.

ALCUNE IDEE PER COMINCIARE

A scuola si insegna che a scoprire la vaccinazione fu Luigi Pasteur. Quello che nessuno si sogna di dire è che lo scienziato francese fu un esempio di grande tenacia e di fede incrollabile e nemmeno quando gli esperimenti non funzionavano, abbandonò mai le ricerche. Ma la sua determinazione fu premiata da una serie di eventi fortuiti che gli spianarono la strada.

Molte scoperte e invenzioni che ci hanno cambiato la vita, sono nate per caso, alcuni da errori, persino da incidenti. Dietro ognuna di essi, però, c'è sempre una persona con una forte motivazione. È stato, ad esempio, il caso del forno a microonde, inventato grazie a una caramella che si stava squagliando nella tasca di un tecnico di una società di radar americana. Era il 1946 e l'uomo, il cui nome era Percy Spencer, stava chiacchierando con un collega davanti a una valvola dei radar. Quando mise in tasca la mano, per prendere la caramella, si ritrovò le dita tutte appiccicose.

La cosa lo fece riflettere, andò a prendere un sacchetto di mais e lo posizionò davanti alla valvola. Il risultato furono dei caldi pop-corn. Intuì subito che le onde del radar potevano essere usate per cuocere il cibo.

La perseveranza premiò anche un altro grande della storia di successi economici: Charles Goodyear, che era un umile inglese che spese 20 anni della sua vita per trovare un modo per evitare che gli utensili di gomma del suo negozio non si irrigidissero col freddo e non si rammollissero con il caldo. Dopo innumerevoli esperimenti andati a vuoto, una sera mentre stava preparando una miscela di gomma e zolfo, la fece inavvertitamente cadere nel fuoco. Notò subito che si solidificava. Provò il mix a varie temperature finché non scoprì la formula della gomma vulcanizzata.

I NUOVI LAVORI

I giovani spesso non hanno fantasia, battono tutti le stesse strade, vogliono fare gli stessi lavori: avvocato, medico, commerciante ecc., invece esistono nuovi lavori, nuove opportunità, nuove professioni che invadono il mondo del lavoro e creano sbocchi per chi sa coglierli al volo.

Ad esempio la professione di recupero crediti oggi si chiama credit manager, e chi è in grado di svolgerla in maniera moderna ed efficace non ha certo problemi occupazionali. Non a caso, secondo il rapporto Dun e Bradstreet, gli italiani insieme ai greci e ai portoghesi sono i peggiori pagatori d'Europa.

Le professioni nuove presentano vantaggi e svantaggi. Il vantaggio principale è che chi incomincia trova il terreno sgombro dalla concorrenza, non di rado le persone non sanno neanche di che si tratta. Lo svantaggio principale è che si incontra la resistenza di chi è refrattario alle novità.

SENZA LAUREA

Ci sono persone che non ci provano nemmeno in quanto ritengono che per fare soldi o per fare carriera c'è bisogno del famoso pezzo di carta. In altre parole, secondo costoro se non hai

una laurea, e dopo la laurea non prendi il master e dopo non fai lo stage, è impossibile trovare un lavoro ben pagato o fare carriera. Niente di più falso.



La storia è piena di persone che si sono fatte strada incominciando da zero e senza alcun titolo di studio, anche in un'epoca di super specializzazione come la nostra, non è obbligatorio essere laureati o avere un diploma su misura per trovare un'occupazione. Le opportunità di lavoro spesso sono più proficue puntando su quello che si sa fare, piuttosto sui pezzi di carta che si possiede. Negli Stati Uniti o in Gran Bretagna già da tempo si guarda più alle capacità professionali, che ai titoli di studio. Si è visto, infatti, che spesso persone laureate con ottimi voti nelle migliori università non se la cavano altrettanto bene nella vita. Capire come funziona l'azienda, avere l'esperienza e le conoscenze giuste per la mansione che si va a occupare, può essere più importante che possedere un master.

Inoltre, se non si possiede la preparazione giusta, la si può acquisire con dei corsi di formazione, che è bene completare con un training pratico in un'azienda simile a quella che si vuole fondare. Si deve puntare su una formazione professionale con contenuti pratici, piuttosto che su conoscenze teoriche, spesso campate in aria. Per queste ultime non di rado è sufficiente riprendere i testi scolastici o leggersi degli ottimi libri.

I settori, dove sicuramente non c'è bisogno di alcuna laurea è il made in Italy, cioè quelli in cui primeggiamo nel mondo: alimentare, arredamento, abbigliamento e arte. Qui è fondamentale la creatività, non il titolo di studio. Ha successo chi riesce a risolvere i problemi in modo innovativo, con un atteggiamento curioso di fronte alla realtà. Una dote non esclusiva dei laureati, anzi chi ha passato troppi anni sui libri spesso si è appiattito come fantasia.

Esiste un pregiudizio persino quando si risponde a un'inserzione che non richiede la laurea. È opinione abbastanza diffusa che se non si è laureati il curriculum inviato, non viene nemmeno letto o comunque che i laureati sono avvantaggiati. Questo non è vero, a meno che non è richiesto specificamente un certo titolo di studio.

Spesso le aziende preferiscono non assumere laureati perché devono pagarli di più, perché spesso le persone che occupano una posizione inferiore alle loro capacità, appena trovano un lavoro migliore piantano l'azienda ecc..

È vero che, a parità di esperienza, di solito le aziende preferiscono assumere laureati, perché richiedono meno formazione, però è anche vero che spesso sono disponibili ad addestrare il personale quando richiedono delle posizioni particolari. Non sono pochi i manager che sono convinti che nelle università non si impara niente e che se si vuole dei buoni dirigenti o dei buoni tecnici bisogna formarli.

ALCUNE IDEE UTILI

I WINE BAR



Gli italiani, dopo anni in cui avevano mostrato di preferire una birra, ritornano in numero sempre più crescente alla più tipiche bevande mediterranee: il vino. Da ciò l'idea di aprire un wine bar, un locale specializzato dove soprattutto si serve il vino di qualità in bicchieri, bevanda spesso accompagnata da piatti freschi, formaggi e salumi. È una forma nuova imprenditoriale sbarcata da pochi anni in Italia, ma che può contare finora su più di 500 wine bar in tutta la penisola.

Solo locali adatti soprattutto alla fascia di giovani tra i 25 e i 40 anni, ma che spesso trovano notevole gradimento anche tra i più anziani, quelli che, per intenderci, non hanno mai abbandonato il vino per la birra. Si tratta di gente che ama gustare il vino, ma anche sapere quello che ci sta dietro, cioè vuol conoscere molto sui vari tipi di vini. Non a caso, nei wine bar spesso si tengono seminari culturali dedicati al mondo del vino e non di rado corsi per sommelier e appassionati.

Si è notato, infatti, che è migliorata l'attenzione verso la qualità di quello che si beve fuori casa. Le preferenze sono per il vino rosso che continua a guadagnare terreno sulla birra, ma nei mesi caldi piace anche il bianco. Non sono richiesti solo prodotti italiani, che sono tra i migliori del mondo, ma vanno anche vini americani, provenienti dalla California, dall'Argentina e dal Cile, o di altre parti del mondo come Australia, Nuova Zelanda e Sudafrica. Secondo un'indagine gli italiani che bevono vino sono meno della metà e per 3 su 4, è un'abitudine.

Se si vuole aprire un locale veramente elegante, in un posto centrale della città servono almeno € 200.000. Al di là del banco e dell'arredo, quelli che costano di più sono i lavori di muratura della predisposizione del locale in sintonia con il prodotto e con il target a cui ci si rivolge. Sono necessari travi, mattoni, muri pugnati, luci soffuse, colori caldi e tanto legno per rendere l'ambiente accogliente.

Il successo di un locale del genere non dipende soltanto dalle capacità di gestione e dal sapere proporre dei prodotti validi, ma anche dalla zona dove è posizionato, dall'arredamento, da saperlo far conoscere con una diligente opera di pubblicità. Inoltre, ci vogliono competenze tecniche sempre aggiornate, bisogna partecipare spesso alle fiere e a tutte le manifestazioni che organizzano gli enti locali o l'ente provinciale del turismo.

L'ostacolo più grosso è, invece, la burocrazia, in quanto i regolamenti comunali e le norme igienico sanitarie per i pubblici esercizi, a volte, sono davvero opprimenti.

Si può anche diventare produttori di vini, ma in questo caso bisogna, oltre a possedere degli ottimi vigneti, essere capaci di produrre un ottimo vino. Chiaramente non bisogna fidarsi del proprio giudizio, la qualità deve essere confermata da esperti di cui ci si fida.

Solo quando si hanno tutte le carte in regola si può commercializzare il prodotto. Si imbottiglia, scegliendo un buon contenitore, si fa creare un'etichetta da un grafico e, in ultimo, si assumono dei bravi rappresentanti che facciano conoscere il prodotto non solo ai gestori dei ristoranti, ma anche ai negozi specializzati e, se si vuole, nei supermercati. L'iniziativa può avere successo se la qualità del prodotto è davvero buona e i prezzi sono all'altezza, almeno finché il prodotto non è conosciuto.

METTERSI IN COMMERCIO

Il commercio è un business che si può cominciare con un capitale iniziale relativamente modesto, per questo motivo è il campo dove più facilmente si cimenta la gente, anche perché non sono strettamente necessarie competenze specifiche. Purtroppo è anche il settore dove più facilmente ci si rimette un sacco di soldi, soprattutto in tempi di crisi come questi. Se esaminate le statistiche delle attività commerciali che negli ultimi due anni hanno chiuso i battenti, rimarrete molto sorpresi. Per questo motivo occorre molta prudenza.

A chi si sente portato per questo settore ci limitiamo a dare dei consigli veloci, in quanto l'argomento è così vasto che occorrerebbe scrivere un intero volume. Non è, infatti, una cattiva idea cercare in libreria un ottimo testo per assimilare i concetti principali.

La cosa più importante, per avere successo con una piccola attività commerciale, è sapere acquistare la merce. Potete essere i venditori più bravi del mondo, i persuasori più efficaci, ma se non avete merce di ottima qualità, a un prezzo concorrenziale, difficilmente avrete successo. Il vero commerciante prova personalmente la merce e non compra mai prima di saggiarne la qualità. Se si accorge che è di pessima qualità cerca di disfarsene velocemente, anche sotto prezzo e non ne compra più. Ricordate ci vuole poco per perdere un cliente definitivamente.

Una nostra amica trovò in un negozio delle scarpe per suo figlio che sembravano di ottima qualità a un prezzo accessibile. Le comprò, ma fecero una pessima riuscita. Non durarono nemmeno 10 giorni, le punte delle scarpe iniziarono a scorticarsi tutte. Le dovette buttare, ma da allora fece croce nera su quel negozio. Non si fermava nemmeno a guardare le vetrine quando ci passava davanti. Si sentiva truffata.

Per questo motivo, quando trovate un affare, buttatevi solo se siete certi della qualità. Se incominciate a fare bidoni alla gente, non so quanto tempo reggerete.

DIVENTARE UNO SCRITTORE DI SUCCESSO

Scrivere un romanzo, farselo pubblicare e diventare famosi, è il sogno di tanta gente in Italia. Ma vi avverto fin d'ora: è difficilissimo farselo pubblicare e avere successo. Tutti guardano a scrittori come De Crescenzo alla J. K. Rowling, l'ideatrice di Harry Potter, ma sono casi eccezionali, che confermano la regola. Per quale motivo?

Per primo, perché da noi non esistono bravi talenti scout, cioè persone che cercano di scoprire dei veri talenti. Per farsi conoscere bisogna utilizzare i soliti *canali italiani*: amicizie e raccomandazioni.

Per secondo, non siamo per niente nazionalisti, ma troppo aperti all'invasione dei prodotti che vengono dall'estero. È un po' come per i giocatori, preferiamo comprare campioni già affermati, piuttosto che coltivare un vivaio in casa nostra. Se date un'occhiata in libreria vi accorgete che il 90% dei libri pubblicati è di autori stranieri, specialmente americani. Se cercate, invece, nelle librerie americane un autore italiano, raramente ne troverete.

Gli editori italiani ragionano così: "Questo libro ha venduto negli Stati Uniti 200.000 copie, lo pubblico." E spesso lo fanno senza nemmeno leggerlo. Siamo una colonia americana, aperta agli stranieri che da noi fanno il bello e il cattivo tempo. Se andate all'estero, non sperate di ricevere lo stesso trattamento. Pubblicare un libro negli Stati Uniti o in Gran Bretagna, a parte il fatto che deve essere scritto in un inglese perfetto, è difficilissimo. A parole sono molto aperti, ma nei fatti sono nazionalisti. Per rendersene conto basta contare i scrittori italiani che hanno avuto successo all'estero.

Per terzo, **l'Italia è piena di aspiranti scrittori**, forse ce n'è uno per ogni palazzo. Non esiste un campo più intasato di questo. Molti hanno romanzi, racconti, poesie nel cassetto. Il loro sogno è quello di trovare un editore che li porti alla fama. Quasi sempre è un sogno destinato a restare nel cassetto. In Italia si stampano circa 52.000 libri all'anno, ma è considerato un successo se un titolo riesce a superare le 30.000 copie. E del prezzo di copertina, in tasca all'autore va una percentuale dal 5% al 12%. C'è poco da stare allegri.

Nonostante tutte queste difficoltà, e ci siamo limitati ad esporne solo una parte di esse, a nostro giudizio vale sempre la pena di provarci, purché il successo non diventi un'ossessione. La scrittura deve essere coltivata come un hobby, se poi viene anche la fama, tanto di guadagnato. Non bisogna assolutamente fissarsi, personalmente conosco della gente che se n'è andata di testa perché non è riuscita mai a pubblicare con un editore importante.

La cosa importante è questa: dovete considerarla soltanto una passione, con questo non diciamo che non dovete provarci, anzi sparate sempre tutte le vostre cartucce. L'errore, invece, che non dovete fare, è considerarla la vostra prima attività e riporre tutte le vostre speranze nel successo che potreste avere. In altre parole, dovete avere un'occupazione principale e, poi, nel tempo libero preparate un bel manoscritto da sottoporre agli editori e ai critici d'arte. Ma dovete essere preparati all'idea che sfonda solo 1 su 10.000 e che non sempre questi è il migliore.

Questi gli altri suggerimenti che mi sento di darvi:

Innanzitutto, ricordate che il successo non dipende solo dalla bravura, ma anche dalle conoscenze e dalla fortuna. Purtroppo i criteri di valutazione in questo campo sono molto soggettivi, per me una persona può essere in gamba, per un editore solo un dilettante sprovveduto. Per questo motivo non bisogna mai stancarsi di bussare a tutte le porte.

Per secondo, se si è intenzionati a emergere non bisogna limitarsi a mandare i manoscritti agli editori, ma bisogna frequentare il *mondo* dei libri, cioè andare alle presentazioni, avvicinare gli editori, i critici d'arte, spedire copia delle proprie opere ai giornali, iscriversi a club letterari ecc.. In Italia, si sa, ha successo chi sa trafficare, più che chi sa scrivere bene, anche se un minimo di qualità è sempre necessario.

I nostri consigli sulla scelta degli editori a cui sottoporre il manoscritto sono questi. I grandi editori, tipo Mondadori, non pubblicano mai autori del tutto sconosciuti, per questo motivo bisogna puntare prima su quelli medi o addirittura sui piccoli.

Per quanto riguarda questi ultimi il campo è invaso da una miriadi di pseudo editori, che vivono non sui proventi delle vendite, ma su quanto riescono a spillare agli scrittori affamati di gloria. Vale la pena pubblicare con un editore che vi chiede € 5.000?

A nostro giudizio il fattore fondamentale da valutare è **la distribuzione**. Se un editore raggiunge anche le librerie più piccole ed è presente a tutte le manifestazioni, come le fiere letterarie, c'è da fidarsi. Se, invece, raggiunge solo pochi punti vendita e soltanto nella zona dove risiede, è meglio farsi una vacanza con quei soldi. In altre parole, è inutile pubblicare libri che non arrivano ai lettori.

Altri consigli sono, non mollate mai, ma non covate nemmeno dentro di voi dei sensi di frustrazione, di insoddisfazione e desideri di rivalsa, altrimenti non farete che avvelenarvi la vita. Se ci riuscite bene, altrimenti fregatevene.

A nostro giudizio è un'ottima idea quella di rivolgersi ad agenzie letterarie, però, state attenti che siano veramente valide (guardate, ad esempio, se hanno già lanciato altri scrittori prima di voi) e diffidate da quelle che vi chiedono molti soldi. Prima di dar loro il vostro denaro informatevi da amici e conoscenti, se si tratta di gente veramente introdotta nel campo editoriale. Altrimenti buttereste i soldi dalla finestra. Spesso aprono le agenzie letterarie persone che conoscono soltanto alcuni scrittori mediocri, ma non hanno agganci nel mondo letterario.

Partecipare a un concorso letterario è un'altra buona occasione per farsi conoscere e stabilire contatti, ma attenti, non sempre vincono i migliori. Spesso sono truccati come le corse dei cavalli. Nel nostro paese la corruzione regna sovrana ed è ormai dilagante in tutti i campi, ne è prova la mediocrità degli autori che riescono a sfondare.

Riguardo al contenuto, l'avvertenza principale è quella di scrivere per gli altri e non per se stessi. Una volta che avete scritto alcuni capitoli nel libro che intendete pubblicare, lasciatelo sedimentare per un paio di settimane e poi rileggetelo con gli occhi degli altri. Si avreste trovato questo volume in libreria, l'avreste comprato? Pensate che vale la pena di pubblicarlo?

Fatelo leggere anche a persone esperte e fatevi consigliare. È un'opera letteraria che troverebbe il gradimento del pubblico? Oppure è nettamente autobiografica e dice qualcosa solo a voi stessi?

Non è una cattiva idea fare dei corsi di scrittura. Si imparano delle tecniche, si viene a contatto con persone del campo, si fa amicizia con altra gente che ha l'hobby di scrivere e, quindi, ci si può ritrovare per scambiarsi consigli e informazioni. L'importante che siano corsi tenuti da persone affermate, già da anni nel campo editoriale e non da sprovveduti che si improvvisano *docenti di scrittura* per fare soldi, sfruttando l'ingenuità delle persone.



In ultimo, tenete conto che in Italia c'è tantissima gente che scrive bene, che sa esprimere con il giusto linguaggio le proprie emozioni, quello che manca la maggior parte di questi scrittori è una bella storia. In altre parole abbiamo degli ottimi prosatori, però spesso i loro libri non hanno una trama avvincente, né sono capaci di tenere inchiodati i lettori con un'atmosfera di continua suspense. Per questo motivo il nostro consiglio supremo è questo, non curate solo il linguaggio, perché c'è tanta gente che sa farlo bene, ma curate soprattutto l'intrigo, la storia e cercate di dire cose interessanti che nessuno ha detto prima di voi.

Ecco, a mio dire, il difetto più grande per uno scrittore è non dire niente di nuovo o, addirittura, essere ripetitivo. Molte volte ho rifiutato di scrivere dei libri, anche se mi venivano pagati, perché ero convinto che non avrei potuto dire niente di interessante e io scrivo solo se sono convinto di avere una bella idea. Vi auguro di fare lo stesso.

NELLO SPETTACOLO O NEL CINEMA

Ogni volta che mi presentano un giovane che ha conseguito il diploma di regista o ha appena finito l'accademia di arte drammatica, lo guardo con un senso di pietà: non posso fare a meno di pensare, ecco un altro aspirante disoccupato. È vero che non è impossibile sfondare nel campo dello spettacolo, che c'è infatti tanta gente che ci è riuscita, che ha incominciato con il *grande fratello* e ora lavora in un grande network televisivo, ma è anche vero che è diventato un campo quasi impossibile. Riesce a farsi strada solo 1 su 50.000!

Il mio consiglio è il solito: provateci, ma siate prudenti, soprattutto **preparatevi un lavoro di riserva**. Se va male, potrete ripiegare su questo e non farete la fame.

Oggi la maggior parte dei giovani vuol diventare cantante, ballerino o presentatore televisivo (anche carriere, come quella del giornalista, sono molto gettonate), purtroppo in questo settore si parte in 10.000, ma ad arrivare è uno solo, al massimo due. Se fate un calcolo delle probabilità avete più o meno le stesse di vincere al lotto. Non vi diciamo di abbandonare il vostro sogno, ma non puntare tutto su di esso.

In secondo luogo, se arrivati a una certa età vi rendete conto che le possibilità di sfondare sono ormai ridotte al lumicino, abbandonate e mettetevi a fare il lavoro che sapete fare. Ciò

non vuol dire che non dovete provarci o che non dovete restare nel campo in attesa della grande occasione. Se siete un bravo attore, ad esempio, continuate a recitare per una piccola compagnia teatrale e quando aprono il cast di un nuovo film, presentatevi, ma state attenti a ... non diventare uno dei tanti frustrati e sbandati che si vedono in giro. I sogni perduti possono fare davvero molto male. Giobbe Coatta a un giornalista che gli chiedeva: “È stressante la vita dello scrittore di successo? Rispose: “È molto più stressante quella dello scrittore di non successo”. Vi assicuro che c'è molta saggezza in questa affermazione.

FARE I SOLDI CON INTERNET

Entrare oggi in Internet con finalità commerciali significa utilizzare quella grande risorsa che si chiama Web, che in inglese significa ragnatela, che ci permette di collegarci con milioni di utenti sparsi in tutto il mondo. La libreria “Amazon” quando partì aveva pochi soldi e non la conosceva nessuno, poi ebbe un successo enorme. Le vendite su Internet in questi ultimi anni hanno avuto un lento, ma costante aumento (in alcuni anni c'è stato addirittura un boom). Stessi dati oltre oceano, negli Stati Uniti due aziende su tre hanno dichiarato un incremento degli affari grazie alla rete.

Internet è utilizzato dalla stragrande maggioranza delle aziende e vi si possono trovare, sia grosse case automobilistiche, sia giornali, che piccoli produttori di lampadari o di utensili. Vendere su Internet, nonostante non sia più una novità, può essere ancora un ottimo affare, però dovete trovare l'articolo buono e soprattutto non dovete imbrogliare la gente. I clienti soddisfatti tornano sempre e vi fanno anche una buona pubblicità, mentre quelli insoddisfatti ne parlano male.

Usare Internet come un catalogo interattivo è piuttosto semplice: si fa un sito. L'utente lo visita, sceglie il prodotto che gli interessa, chiedendo informazioni di qualsiasi genere, e poi ne fa richiesta. L'ordine, chiaramente, viene subito espletato dall'addetto al magazzino che provvede a spedire la merce. Il cliente può pagare, sia tramite carta di credito o in contrassegno. Nel primo caso le cose sono più semplici e veloci.

Una volta ottenuti i dati si provvede a farsi rimborsare la somma tramite banca, ma la maggior parte delle persone ha paura di trasmettere su rete telematica il numero della propria carta di credito, in quanto già in passato sono successe truffe e c'è chi si è ritrovato il conto corrente svaligiato. Nel secondo caso, il sistema è più lento, ma più sicuro. Quando il cliente riceve la merce a casa, paga al postino.

Il nostro consiglio è prevedere ambedue i tipi di pagamento, in modo che chi non si fida o non ha la carta di credito, può comprare lo stesso i vostri prodotti.

Per chi vuole vendere dei prodotti non deve limitarsi a dei testi scritti, ma utilizzare il supporto dell'immagine che in questi casi è di grande aiuto. L'utente così si trova sullo schermo delle pagine piene di foto, in cui, approfittando delle opportunità offerte dall'Ipertesto, che è un complesso di pagine collegate ad una pagina iniziale (homepage), si possono spiegare meglio le caratteristiche del prodotto e si può dire qualcosa di più della propria azienda e della propria distribuzione.

La difficoltà principale è farsi conoscere in modo che il proprio sito sia trovato e frequentato da numerose persone. L'investimento più importante è perciò quello finalizzato ad aumentare la visibilità, cioè a far sapere a tutti che esiste una propria pagina Web.

I sistemi più in uso a questo scopo sono tre: il primo consiste nel mettersi in un servizio di assistenza frequentato dagli utenti. Ad esempio, si può affittare una vetrina su Agorà, McLink, Video on line, Galactica o portali simili. Chi si collega con questi servizi trova dei sommari che prevedono tra l'altro, alcune pagine aziendali e di promozioni. Come pure si può incaricare qualcuno, appassionato di navigazione in rete, di segnalare la presenza dell'azienda in altri siti affini. Ad esempio, una casa editrice di libri di medicina, può segnalare le proprie pagine Web all'ordine dei medici e a un'associazione di malati, cercando di non essere invadente e di concordare eventuali messaggi promozionali. Esistono su Internet anche conferenze, ovvero bacheche elettroniche dedicate all'argomento in cui ci si scambia messaggi, opinioni e quesiti sul tema.



Il secondo sistema è la pubblicità tradizionale, cioè annunci sui giornali, spot alla televisione, manifesti e volantini. Il difetto di questo sistema è il costo, notoriamente più alto degli altri.

L'altro sistema, che è il più usato, è inserirsi sui motori di ricerca. Lo si può fare, sia a pagamento, ad esempio per essere inseriti nei primi 10 siti che parlano di un certo argomento, sia in modo gratuito. La cosa da evitare, invece, è disseminare messaggi pubblicitari a tappeto, soprattutto dove questi non sono graditi. Apparentemente il sistema per inserire messaggi pubblicitari sulla rete è molto semplice. Dal punto di vista tecnico basta crearsi una mailing list e, poi, inviare una e-mail a tutti. Ma sparare nel mucchio, inviando messaggi di posta elettronica a tutti, oltre che a essere inutile in quanto l'80% delle e-mail indesiderate, sono cancellate senza essere nemmeno aperte, può avere ripercussioni legali. L'invio non autorizzato di pubblicità elettronica può essere perseguito dalla legge sia in Italia, che in Europa. Meglio rivolgersi ad aziende di direct email che forniscono indirizzi di utenti che rispondono a certe caratteristiche e che hanno dato il loro consenso a ricevere un certo tipo di comunicazione commerciali.

Il sistema più efficace è, perciò, essere citati nella home page di un servizio. Per questa presenza il costo può variare da € 150 a € 600, a seconda delle società.

Quanto costa tenere un sito su Internet? Le cifre variano da € 100 all'anno a € 2.000, ma non mancano i provider, come telecom o fiscali, che offrono spazi gratuiti. Il prezzo varia secondo

due parametri principali: lo spazio che si occupa nella memoria del computer e il traffico che sviluppa questa presenza.

La memoria che si occupa dipende, non solo dal numero di pagine che si vogliono mettere in rete, ma anche da come sono composte queste pagine. È chiaro che se sono piene di elementi grafici e di fotografie il prezzo lievita. Per questo motivo molti gestori consigliano di moderare l'uso di foto e di disegni in quanto occupano molto spazio e ci vuole più tempo per aprirli, e ciò rallenta le operazioni. Gli utenti, spesso, quando vedono che ci vuole molto tempo per aprire un sito, preferiscono andare via.

Come si organizza la pubblicità via posta elettronica?

Il primo passo è ottenere una serie di indirizzi corredati dai dati dell'utente come età, sesso, residenza, titolo di studio, professione e soprattutto hobby e interessi. Quest'operazione in gergo si chiama proliferazione e può essere compiuta privatamente oppure delegata a società specializzate. Per chi sceglie il fai-da-te un ottimo metodo per procurarsi gli indirizzi giusti è quello della sottoscrizione via Internet.

Chi dispone di un sito, ad esempio, può fornire servizi aggiuntivi gratuiti, come la possibilità di inviare sms o la partecipazione a una community, in cambio ottiene dall'utente, il consenso a ricevere comunicazioni commerciali. Un altro metodo è quello di concedere sconti e promozioni, ai clienti che lasciano l'indirizzo di posta elettronica. L'ultima alternativa è quella di acquistare indirizzi precisi presso concessionarie specializzate in posta elettronica. Ma attenzione alle fregature e ricordatevi che la legge vieta a chiunque di vendere i dati personali dei propri clienti senza il loro esplicito consenso.

Il successo di una campagna di marketing tramite posta elettronica dipende anche dal tipo di messaggio. È importante che la comunicazione sia breve, curata e chiara. Massima attenzione deve essere posta all'ortografia per evitare figuracce. È bene accompagnare il messaggio con qualche illustrazione.

Un trucco è quello di offrire subito un benefit. Un famoso portale quando uscì offrì ai suoi iscritti ben 10 ore di Internet gratis. Su 2.000 Dem promozionali ben 1.729 furono aperte e trovarono un certo interesse da parte del ricevente.

Anche l'orario e il giorno di invio gioca un ruolo strategico. Meglio evitare il week end in quanto solo il 14% dei messaggi elettronici inviati di sabato o di domenica vengono aperti. Inoltre, meglio spedirle dopo le ore 18 che è il momento preferito dai navigatori per collegarsi on line.

AUTOMOBILI ASSEMBLATE

Un'idea ancora non sfruttata potrebbe essere quella di assemblare le automobili, comprando tutti i pezzi necessari da aziende già affermate sul mercato, come spesso si fa per i computer. Per queste attività, chiaramente, ci vuole un grosso capitale e buona competenza nel settore, ma, a nostro giudizio, è un'idea che potrebbe avere un successo enorme.

L'idea è di non produrre niente da soli, ma comprare i motori, ad esempio, da una casa automobilistica coreana, le parti elettriche da industrie che producono fili e batterie, le parti elettroniche da aziende che producono elementi del computer e le parti della carrozzeria da altri ancora (soprattutto importandoli dai paesi del terzo mondo), in parole povere bisogna tenere solo una catena di montaggio dove si assemblano i vari pezzi. In questo modo siamo sicuri che si potrebbero vendere le auto a un prezzo inferiore al 30% di quelli attuali.

La vendita, poi, potrebbe venire attraverso rivenditori plurimarche e supermercati, persino stazioni di servizio. Per la manutenzione si possono selezionare delle comuni officine dove indirizzare i propri clienti in caso di guasti meccanici. Insomma, l'idea è creare una rete commerciale appoggiandosi a professionisti già esistenti sul territorio, invece che aprire una concessionaria in ogni città, operazione molto costosa.

FARE I SOLDI CON L'IMPORT - EXPORT

È uno dei modi più diffusi per fare soldi di questi tempi, con l'euro così forte. Il sistema è piuttosto semplice: si scelgono dei prodotti che da noi non sono distribuiti o conosciuti o che costano molto di più e si incomincia a importarli dall'estero. Ho conosciuto italiani che importano funghi dalla Romania, camicie dall'India, frutta secca dal Brasile, ma si può importare anche computer dall'estremo oriente, giocattoli dalla Cina e così via.

L'importante in questi casi è scegliere un settore dove la concorrenza non sia troppo forte e cercare dei buoni rappresentanti.

UN BUON MATRIMONIO



Non sono pochi quelli che scelgono questa scorciatoia e sposano una ricca ereditiera. Lo so, cosa pensate: è una forma di prostituzione.

Penso che non bisogna arrivare a questi eccessi: è stupido sposarsi solo per soldi, però ci si può sposare per soldi e per amore, cioè trovare una donna (o un uomo) che ci piaccia, con cui stiamo bene, con cui c'è del sentimento e che nello stesso tempo abbia delle proprietà che ci permettano di vivere senza problemi.

E nel caso che vi innamorate di una donna senza né arte, né parte? Aspettate che vi passa e ne cercate un'altra.

Per percorrere questa strada bisogna essere, però abbastanza giovani, avvenenti, simpatici e saperci fare. Se non avete successo con le *comuni* donne, siete timido, imbranato e neanche

tanto affascinante, è meglio che lasciate perdere e vi mettete a lavorare come un negro, se volete fare soldi.

ECCO QUALCHE ESEMPIO di IDEE CHE HANNO AVUTO SUCCESSO

Una catena di ristorazione negli Stati Uniti ha trovato un modo molto originale e poco costoso per promuovere le sue pizzerie. Ha reclutato tutti i barboni della sua città per fare pubblicità ai suoi punti vendita. Ognuno di essi doveva tenere in mano un cartello con su scritto: "Pizza Schmizza mi paga per mostrare questo annuncio, invece di chiedere la carità". I messaggi pubblicitari, tutti pensati per far sorridere, hanno fatto centro. Per tenere in mano un cartello per quaranta minuti, i senzatetto ricevevano in cambio pizze, bevande e qualche dollaro.

Chiaramente ha aiutato molto, il fatto che l'evento ha trovato un vasto eco sui giornali e sulle televisioni locali.

LE TELEVENDITE



Si può proporre l'acquisto di mobili, tappeti, gioielli, argenti e oggetti artistici. Meglio affiancare alle trasmissioni televisive una rete di negozi sparsi nei maggiori centri cittadini, che a loro volta, propongono articoli garantiti da critici d'arte o da comitati scientifici. Tutto ciò al fine di dare fiducia al consumatore, che sa a chi rivolgersi nel caso deve protestare o contestare. Molti sono i venditori di arte moderna che hanno trovato nel mezzo televisivo uno strumento efficace per farsi conoscere.

Molti pensavano che era impossibile proporre arte al pubblico dal piccolo schermo, invece tantissimi venditori hanno dimostrato che non è così (tra questi Vittorio Sgarbi che ha lavorato per anni con una di queste società specializzate nelle televendite).

Talvolta vengono venduti in questo modo anche i quadri importanti e famosi, come un Picasso, che fu venduto anni fa a un prezzo di un miliardo e mezzo delle vecchie lire. Per fare questo mestiere ci vogliono passione, pazienza, umiltà, ma soprattutto bisogna sapersi confrontare con il pubblico e capirne i gusti.

AMMINISTRATORE di CONDOMINIO

È una professione molto richiesta, però dipende dalle zone, in quanto fino a 5 - 10 anni fa la tendenza della maggior parte dei condomini era quella di affidare il compito a uno degli abitanti del palazzo. Oggi, quasi tutti, in mancanza di persone disponibili a dedicarsi a questa attività nel dopo lavoro, si trovano costretti a delegare a persone specializzate e questo per una serie di motivi: perché spesso non si ha la competenza per fare questo lavoro, perché

amministrare un solo condominio richiede molto tempo e fa guadagnare pochi soldi, perché se si abita nello stesso palazzo ogni volta che si incontra altri condomini facilmente si perde tempo in discussioni inutili, insomma si tratta di una bella scocciatura senza un adeguato compenso economico.

Le cose cambiano se si hanno molti condomini da amministrare e ci si può organizzare con computer. Inoltre quando non si abita nello stesso palazzo, soprattutto se si lascia ai condomini solo il numero del cellulare, le seccature sono ridotte al minimo. Chiaramente molto dipende anche dalle proprie competenze e dalla facilità nei rapporti sociali. È inutile mettersi a fare delle discussioni infinite, ad esempio, su un argomento che deve essere deciso dall'assemblea. L'amministratore preparato in questi casi taglia subito discorso: "Portiamo l'argomento nella prossima assemblea, se sono tutti d'accordo, non c'è problema".

Da anni si parla di un albo in cui devono essere iscritti tutti gli amministratori di condominio, ma fino ad adesso non se n'è fatto niente. È una professione delicata, complessa, sempre più soggetta a numerose responsabilità, basti pensare che a svolgerla non può essere una società, ma un singolo che risponda in prima persona dei danni eventualmente arrecati a terzi, a causa di una cattiva manutenzione degli stabili amministrati.

Per fare questa professione occorrono nozioni di contabilità, ma soprattutto bisogna conoscere bene la legge, almeno le norme che riguardano i condomini, questa al fine di tutelare i propri diritti e quelli di clienti. Per questo motivo, spesso, questo lavoro è fatto da neolaureati in giurisprudenza, in quanto costituisce una buona occasione per muovere i primi passi. L'amministratore, infatti, viene in contatto con centinaia di persone, comprese ditte di pulizia, imprese edili e così via.

I punti critici di questa professione sono vari. Per prima si tratta di un'attività che spesso richiede impegno e tempo, in quanto gli orari tendono a dilatarsi nel tempo. Non sempre, infatti, i condomini rispettano la privacy dell'amministratore e spesso chiamano anche nei giorni festivi o la mattina presto.

Per secondo, spesso i contrasti e le liti sono all'ordine del giorno e bisogna saperli gestire. In questi casi bisogna far capire ai condomini che la loro posizione può essere giusta quanto si vuole, ma quello che conta è la legge.

All'inizio il lavoro può essere svolto part-time, ma poi a man mano si può incrementare il numero di condomini che si amministra, fino a farli diventare un cospicuo pacchetto che fa guadagnare qualcosa più di uno stipendio normale. Come pure si può cominciare a esercitare nel salotto di casa, per limitare i costi di conduzione, per poi prendere, appena si ha un discreto pacchetto di clienti, un appartamento in affitto da usare come ufficio.

Come cominciare? L'inizio è sempre molto difficile, a meno che non avete qualcuno che vi introduca nel settore. La prima cosa da fare è seguire qualche corso oppure aiutare un amico o un parente che faccia questo lavoro, in modo da *rubare* i trucchi del mestiere. Una volta che avete acquisito una certa competenza dovete far girare la voce tra gli amici e i conoscenti.

Si possono stampare anche dei volantini da mettere nelle buche delle lettere, ma i risultati non sempre sono positivi. Se un caseggiato ha già un buon amministratore, significa buttare via tanti manifestini. Acquisire i primi clienti, se ancora non ci si è fatto un nome, non è facile considerato che si tratta di un'attività il cui successo è basato sul rapporto di fiducia.

Uno dei sistemi è andare all'assemblea di condominio rappresentando parenti o amici, che si seccano di farlo, in modo da rendersi conto se i condomini sono insoddisfatti dell'attuale amministratore. Appena si vedono dei spiragli liberi bisogna insistere, cercando di conoscere tutti i residenti in quel palazzo.

Una volta, poi, acquisiti almeno 2 - 3 condomini diventa più facile incrementare l'attività, in quanto ci si presenta come persona esperta. All'inizio è bene proporsi chiedendo una retribuzione bassa, per poi chiedere tutti gli anni un po' di aumento, in modo da arrivare, in una decina di anni, a un buon guadagno.

OCCHIO ALLA SITUAZIONE ECONOMICA

Di qualunque business vi volete occupare l'importante è non partite a razzo, come dei kamikaze, senza guardarvi prima intorno. È da folli incominciare un'attività nuova in un periodo di piena recessione, a meno che non potete offrire qualcosa sul mercato, migliore degli altri o a prezzi inferiori. Il momento migliore per partire è quando inizia una fase di espansione economica.

Nell'attuale momento in cui stiamo scrivendo, c'è una forte crisi economica. Molti parlano di ripresa, ma nessuno l'ha vista veramente. Oggi purtroppo con l'euro, o meglio con il super euro, diventa difficile avviare qualsiasi produzione di prodotti nuovi, che in Italia risulterebbe molto costosa, sia perché la manodopera è più cara che all'estero, sia perché la pressione fiscale è maggiore che negli altri paesi europei.

Questo sempre che non si può offrire sul mercato prodotti tecnologicamente avanzati che non temono la concorrenza del terzo mondo. Ad esempio, la Mercedes non ha quasi nulla da temere dalle importazioni cinesi, perché la sua tecnologia e la fama che ha raggiunto sui mercati mondiali la pongono al riparo di qualsiasi concorrenza sleale. Stesso discorso per i grossi nomi della moda mondiale come Armani, Fendi ecc., anche perché producono beni destinati alle persone benestanti.

Il succo del discorso è uno solo: in questo momento il migliore business è importare prodotti dall'estero a prezzi stracciati e venderli in Italia. Andate in Cina, andate in India o nei paesi del terzo mondo, trovate dei buoni prodotti e poi commercializzatevi in Italia.

A meno che non possiate contare su amicizie che vi fanno avere dei finanziamenti pubblici per avviare qualche tipo di produzione. Ma restate sempre con i piedi per terra, se non arrivano i soldi, non vi buttate. Cercate di non farvi ingannare da false promesse, prima di fidarvi, informatevi bene con chi avete a che fare, ma soprattutto verificate se è stato affidabile nel passato, in altre occasioni simili.

CAPITOLO V

GLI INGREDIENTI DEL SUCCESSO



I giovani passano anni nelle università per studiare l'economia aziendale. È una cosa molto utile, tuttavia non è indispensabile "arroventarsi" la mente con tanti esami per imparare che gli ingredienti per il successo di un'azienda sono principalmente 4.

1 - **LA QUALITÀ DEI PRODOTTI.** È l'elemento più importante, ricordatevi che se fate prodotti scadenti, anche se costano poco, la gente difficilmente li comprerà. Può lasciarsi abbindolare una volta, ma poi appena visto che il prodotto non è valido o si rompe, dopo poco tempo, non lo comprerà più e sarete costretti a inventarvi qualcosa di nuovo. Quindi esiste un livello minimo di qualità che comunque va garantita anche per evitare denunce o problemi con le associazioni di consumatori. La prima cosa da fare, quindi, se vi mettete in attività, è confrontare la qualità dei vostri prodotti con quelli dei vostri concorrenti.

2 - **IL PREZZO.** Deve essere in linea con la concorrenza, ma soprattutto in rapporto con la qualità. Se offrite un prodotto migliore degli altri, potete chiedere qualcosa di più, altrimenti dovete abbassarlo. Il rapporto qualità prezzo è l'elemento fondamentale di ogni successo commerciale. Se questo è negativo, difficilmente sfonderete.

Per potere vendere a un prezzo buono occorre saper acquistare le materie prime e contenere i costi di produzione, il che significa avere anche una buona organizzazione aziendale.

3 - **LA DISTRIBUZIONE.** Non basta produrre buoni prodotti a prezzi competitivi, bisogna costruirsi anche una buona rete commerciale. Occorre avere un deposito in ogni regione, vari punti vendita ecc. insomma arrivare sul mercato ed essere esposti nelle vetrine o sugli scaffali dei supermercati. Spesso questo requisito è il tallone d'Achille delle nuove imprese, perché crearsi un'adeguata distribuzione non è semplice, né è facile e richiede notevoli investimenti. Ma mai scoraggiarsi, si può cominciare con poco, distribuendo i prodotti solo nella propria regione e poi, a poco a poco, espandersi.

In conclusione, prima di partire fatevi tre domande: A chi vendere? Dove vendere? Come vendere? Non limitatevi a rispondere da soli, fate delle prove pratiche.

4 - **LA PUBBLICITÀ.** È importante per far conoscere i vostri prodotti. I messaggi pubblicitari sono veicolati attraverso canali numerosi e diversi. I mezzi più

importanti sono: quotidiani, televisione, pubblicità a mezzo posta, radio, riviste, pubblicazioni aziendali, cartelloni. Una cospicua quota di tutta la pubblicità è investita in mezzi eterogenei, quali le esposizioni in vetrina, i calendari, i cartelloni pubblicitari sulle strade persino striscioni trainati da aeroplani.

Due sono i nostri suggerimenti:

1 - Non abbandonate subito l'idea, in quanto non è strettamente necessario spendere grandi cifre. Ci sono forme di pubblicità, come quelle sulle piccole stazioni radio private, che non sono molto costose. Anche se la *pubblicità è l'anima del commercio*, tuttavia il passa parola funziona benissimo. È un metodo molto più lento, ma in cambio non costa niente.

2 - Scegliete il tipo di pubblicità adatto al vostro prodotto, cioè che vi permette di raggiungere le vostre potenziali clienti. Ad esempio, se vendete articoli sportivi dovete cercare di raggiungere coloro che frequentano una palestra o fanno dello sport, fare pubblicità a tappeto serve solo a sprecare molti soldi.

In conclusione, non basta avere una buona idea, bisogna anche essere capaci di metterla in pratica, di organizzare la produzione e sapersi creare il mercato. Il successo si gioca soprattutto sulla capacità di vendere e di penetrazione non lasciandosi scoraggiare dagli insuccessi.

CAPITOLO VI

GLI ERRORI DA NON FARE

Avere successo significa anche non commettere certi errori. È più importante non fare “cretinate” che azzeccare l’idea giusta. Ecco alcuni consigli che ci sentiamo di dare basandoci sull’esperienza altrui:

NON FATEVI MAI MANCARE LA MERCE



Cercate di avere sempre pronti gli articoli che vendete. Non fatevi mai mancare la merce. Il cliente che non trova da voi un certo articolo è costretto ad andare in giro a cercarlo, perciò non è difficile che scopra un altro fornitore che ha i prezzi migliori dei vostri o che riesca a convincerlo a rifornirsi da lui. Non mancano neanche i casi che a servirli c’è una bella donna che sembra disponibile ed ecco che il cliente facendo pochi Km in più cambi grossista o negozio.

Se vi capita di rimanere senza un prodotto e c’è un cliente che non può rimandare assolutamente, mandate uno dei dipendenti a comprarlo da un altro rifornitore. Lo so, che significa perdere tempo, ma meglio che ci va il vostro commesso che il cliente. Poi cedete il prodotto allo stesso prezzo.

NON FATEVI RUBARE IL MESTIERE

Ci sono dei manager purtroppo troppo ingenui, si fidano degli altri o dei dipendenti e non di rado perdono tutto. Siate furbi, non fatevi rubare il mestiere.

C’era un imprenditore che aveva una piccola conceria di pelli. Importava il materiale grezzo dall’Africa, lo lavorava e poi lo esportava in grande parte nella Corea del sud. Una volta all’anno andava in Estremo Oriente a visitare i clienti o a cercarne di nuovi.

Ogni volta che andava rinnovava l’invito a questi signori di venire a trovarlo in Italia. I primi anni non successe niente, ma poi incominciarono ad arrivare dei coreani.

Prima solo per ordinare un carico di pelli, poi per farsi preparare della merce in un certo modo ecc.. Il nostro amico ogni volta si metteva a disposizione, li accompagnava in giro, li invitava a cena, persino delle serate con ragazze *allegre* per un po’ di baldoria.

A poco alla volta i sud coreani si sono intrufolati nella sua azienda, all’inizio per aiutarlo o come lavoratori, poi come rappresentanti. Per non farla lunga, in pochi anni hanno imparato tutti i trucchi del mestiere.

Il risultato è stato, che quest'imprenditore l'anno scorso ha dovuto chiudere. Ora i coreani le pelli se le conciano da soli, infatti l'esportazione di questa merce è crollata del 60%, oppure le importano dalle aziende che lavorano meglio, contattandole direttamente.

E gli italiani? A spasso.

Non so, se si può essere più fessi di così. Se avete un'azienda custodite i vostri segreti di produzione con gelosia, non fate entrare i clienti dove possono imparare delle cose che non devono sapere, non dite loro dove comprate le materie prime, né il prezzo, insomma fatevi furbi. Ricordate, qualsiasi *fesso* vi può rubare il mestiere.

Un nostro amico aveva una bancarella con i libri, con cui guadagnava bene. Si prese come aiutante un marocchino, niente da dire sul fatto che era straniero, avrebbe potuto essere benissimo italiano. Questo nel giro di sei mesi imparò *tutti i trucchi del mestiere*: dove comprare libri, dove rifornirsi, quali titoli andavano di più, i posti dove mettersi ecc..

Risultato dopo nemmeno un anno il marocchino si mise da solo, si comprò una macchina e aprì una bancarella in un posto non troppo distante, portandogli via una parte della clientela. Ma con una grande differenza, il nostro amico era iscritto alla Camera di Commercio e pagava se non tutte, almeno una parte delle tasse, il marocchino era abusivo.

I vigili italiani, ovviamente, non andavano a rompere le scatole all'extracomunitario, per non essere tacciati di razzismo.

Quando, poi, fecero la nuova legge sui diritti di autore, il nostro amico ha dovuto chiudere perché non voleva rischiare il carcere per vendere i cd rom copiati, il nord africano se n'è fregato e ha continuato come prima.

Se fosse stato così furbo da non insegnare al marocchino i segreti del suo mestiere le cose sarebbero andate diversamente. Se voleva un aiuto doveva prendere qualcuno solo per caricare e scaricare il furgone, per vendere, ma mai mostrargli dove andava a comprare la merce.

In questo campo, non deve mancare la prudenza, siate sempre vigili. Pensate sempre: sto offrendo l'occasione a qualcuno di rubarmi il mestiere?

Dovete prendere tutte le precauzioni affinché ciò non accada, soprattutto dovete proteggere in modo geloso i segreti della vostra produzione.

ATTENTI AI CATTIVI PAGATORI

La tragedia delle aziende giovani è quella di incappare in persone che non pagano. I trucchi usati dai mal pagatori sono molti, questi i più noti:

Le prime volte pagano con puntualità e serietà, al fine di conquistare la fiducia del creditore. Quando quest'ultimo si è reso conto che si tratta di un cliente perfettamente affidabile, gli preparano il bidone: con delle scuse comprano moltissima merce, 3 - 4 anche cinque volte più del normale, poi spariscono senza pagare nulla. Basta uno solo che vi fa una *sola* del genere e addio guadagni di mesi, se non di anni.

State attenti a coloro che fanno di tutto per conquistarsi la vostra fiducia per poi farvi un grosso bidone. Rifiutate sempre di aumentare la quantità di prodotto se non si tratta di pagamenti in contanti.

Dovete essere furbi e valutare le possibilità commerciali dei vostri clienti: Nel suo negozio quanto riesce a vendere: 10 quintali di merce all'anno? Ebbene voi dovete dargli solo 10 quintali di merce, se ne vuole di più deve pagare in contanti.



Un'altra cosa, il primo pagamento che salta, mettetevi in allarme. Non dategli più merce, spesso per cercare di recuperare i soldi vecchi, se ne rimettono moltissimi altri. Questo è, infatti, uno dei trucchi dei cattivi pagatori. Se non vi hanno pagato, si presentano dopo molto tempo, adducendo delle scuse, per chiedervi altri prodotti facendovi balenare davanti la possibilità di recuperare tutto. La maggior parte delle volte è un trucco. Una massima che dovete tenere sempre presente nella vita è: la pecora che incomincia a zoppiare, difficilmente si rimette sulla retta strada. Perciò accettate solo se, dando altra merce, recuperate almeno il valore di quest'ultima. Non buttate altri soldi nel burrone.

Ricordate che quando si perdono i soldi, si perde anche il cliente. Il che è ancor peggio, in quanto se almeno continuasse a spendere da voi, potreste a poco alla volta recuperare il grosso della somma che vi deve dare.

Un sistema abbastanza diffuso per tutelarsi dai debitori insolventi è farsi un'assicurazione. Cioè si paga una società che si assume le responsabilità, se il cliente non paga, sarà questa società a rimborsarvi. Chiaramente tutto ciò ha un prezzo. Dovete far chiaro dal primo istante ai clienti che il pagamento in contanti ha condizioni estremamente vantaggiose, che non si possono dare con nessun altro sistema. Chi paga a 60 o a 90 giorni non può pretendere gli stessi prezzi. Ricordate solo i guadagni fatti con la vendita in contanti, sono già nella vostra tasca, gli altri sono da considerare "virtuali".

NON REGALATE NULLA

Quando si parte da zero e non si hanno capitali, è fondamentale puntare sempre sul guadagno a breve. Con i clienti non bisogna essere troppo generosi. La prima regola dell'imprenditore fai-da-te è non concedere mai nulla. Non ci si può permettere di regalare una prima fornitura a un cliente solo per conquistarlo. Gli si può regalare un campione, ma niente di più.

All'inizio è fondamentale che ogni contratto porti dei guadagni, perché solo così potrete sopravvivere. C'è chi per garantirsi un nome prestigioso dei clienti, accetta pagamenti a lunga scadenza o fa sconti eccezionali. Non è l'atteggiamento giusto, se si vogliono fare soldi non bisogna regalare nulla. Per conquistare le grandi aziende, i clienti importanti con l'offerta di

gadget gratuiti, lo potrete fare quando gli affari vanno bene e avete una discreta disponibilità finanziaria.

IMPARATE A PERSUADERE GLI ALTRI

Una delle cose che vi capiterà più di frequente, se volete mettervi in proprio è quella di convincere recalcitranti acquirenti. Che cosa fare quando il vostro interlocutore è diffidente?

La capacità di persuadere gli altri è una delle capacità più importanti non solo per i venditori, ma per tutte le persone che vogliono mettersi in affari. La prima cosa da fare, se si vuole diventare bravi in questa difficile arte, è quella di illustrare i vantaggi del proprio prodotto. Se vi accorgete subito che non funziona, in quanto il vostro interlocutore continua a rimanere molto scettico, il miglior sistema è quello di incoraggiarlo ad esprimere apertamente le sue perplessità.

Una volta che le avete ascoltate attentamente bisogna cominciare a smontare a una a una le sue obiezioni. Se il cliente, ad esempio, racconta l'esperienza negativa che un suo conoscente ha avuto con prodotti simili, in particolare enuncia dei problemi riguardanti i costi e la scarsa utilità del prodotto, dovete spiegare che i vostri prodotti sono migliori e che permettono effettivamente di risolvere il problema.

Dovete far presente che certe cose non succedono nella vostra azienda, dove non s'imbrogia nessuno e a questo punto citare una serie di referenze. Bisogna sottolineare che nel settore ci sono anche molte ditte poco serie, che screditano il mercato. In altre parole, bisogna cogliere al volo l'occasione per evidenziare i punti di debolezza dei prodotti concorrenziali.

Un'altra strategia è quella di elencare l'utilità del prodotto, al fine di far comprendere al cliente sia i punti di forza, che i limiti. In questo modo senza parlare male del concorrente, sfruttare la situazione per rimarcare l'affidabilità della propria azienda. Però è meglio evitare di evidenziare le situazioni in cui il prodotto non è adatto al fine di non consolidare i dubbi del cliente e farlo fuggire. Non andiamo oltre in quanto abbiamo trattato l'argomento nel riquadro tecniche di vendita.

LE TECNICHE di VENDITA

Avete mai osservato le tecniche di persuasione di un bravo venditore porta a porta? Ve ne illustro alcune sia perché vi potrebbero essere utili nella vita, sia per insegnarvi a difendervene.

Una delle più comuni consiste nell'indurre il cliente ad accondiscendere a una piccola richiesta iniziale. Lo psicologo Peter Gray cita una sua esperienza personale per illustrare questa tecnica chiamata del **"piede nella porta"**.

Un giorno mentre era in giardino a fare dei lavori, si fermarono degli operai con un furgone. Uno di essi chiese al professore se poteva avere un bicchiere d'acqua. Lo studioso subito acconsentì, ma mentre era in casa vicino al frigo, un altro gli gridò da fuori che una limonata sarebbe stata bene accetta.

Il professore mise via l'acqua minerale e portò loro una bottiglia di limonata ghiacciata con tre bicchieri. Mentre si stavano dissetando uno degli operai, gli fece notare che c'erano delle

crepe nell'asfalto nel vialetto d'ingresso. Si offrirono di ripararlo dato che avevano qualche ora di tempo libero e tutto l'occorrente.

Andò a finire che il professore pagò molto più del dovuto, un lavoro che fu anche malfatto. La tecnica del “piede nella porta” si fonda sulla tendenza ad acconsentire una richiesta più onerosa, quando se n'è già accettata una più lieve. È un po' come la politica dei piccoli passi.



Un'altra tecnica molto usata è quella “del dono”, che consiste nell'offrire in primo tempo un omaggio o un servizio gratuitamente. Se una persona per strada vi ferma e vi appunta un fiore sul risvolto della giacca, sarete molto più disponibili ad accondiscendere a una sua richiesta.

Questa tecnica si basa sul presupposto che in ogni parte del mondo c'è la tendenza a rispettare la cosiddetta **norma della reciprocità** (Gouldner, 1960), ossia le persone sentono l'obbligo morale di restituire un favore ricevuto. Questa norma è così radicata che di solito ci si sente obbligati a restituire persino un favore non richiesto.

Una tecnica comune nelle trattative commerciali è quella di partire con una richiesta molto onerosa o un prezzo molto alto, per poi contrattare in ribasso e chiudere, alla fine, con una richiesta molto più bassa. Questa tecnica è chiamata comunemente tecnica della “porta in faccia”, perché in genere la prima richiesta è tale da sollecitare un no in risposta.

Secondo Cialdini, (1985) è probabile che questo metodo induca ad acconsentire alla seconda richiesta, sia perché l'acquirente è convinto di aver ricevuto una riduzione significativa del prezzo, sia perché la seconda richiesta risulta molto più ragionevole della proposta iniziale.

Una tecnica più sofisticata è quella di esercitare sul venditore, con l'ausilio di *complici*, una sottile pressione per convincerlo che la sua richiesta è eccessiva. Abbiamo visto applicare questa tecnica nel mercato immobiliare. Se una casa piaceva molto a una persona, quest'ultima chiedeva a parenti e amici di andare a vederla, in modo scaglionato nel tempo, fingendosi acquirenti. Quando poi il padrone di casa faceva la sua richiesta, scappavano dicendo che si trattava di un prezzo sproporzionato, fuori del mercato.

Non di rado il venditore si convinceva di richiedere una cifra troppo alta e finiva per accettare l'offerta del primo acquirente, che si rifaceva vivo al momento giusto.

GLI IMPRENDITORI D'ASSALTO

Avevo una casa a Roma, volevo affittarla. Si presentò un uomo, con una Mercedes ultimo tipo, ben vestito, un costosissimo telefonino, 24 ore, persino la segretaria ecc. disse che era il proprietario di due supermercati.

Gli risposi che avrei controllato le sue credenziali e gli avrei risposto. Ebbi la fortuna di trovare un amico che lo conosceva bene. Era vero gestiva due supermercati, ma di suo aveva solo i vestiti che indossava, la Mercedes era intestata a sua madre, non aveva immobili, i locali dove aveva i supermercati erano in affitto, tutti i suoi beni erano concretizzati in denaro liquido che poteva spostare da una banca a un'altra con una telefonata. Se non mi pagava, non avevo di che prendermi.



Perché la scelta di non possedere niente quando in effetti era miliardario? La risposta era molto semplice: se, ad esempio, una commessa andava a minacciarlo perché non la pagava secondo contratto, lui le rispondeva: “Accomodati pure, tanto non possiedo niente e per quando finirà la causa, mi sarò liberato di tutto.”

Oggi, spesso, le vertenze con i dipendenti sono una delle voci in bilancio che fa perdere più soldi ai datori di lavoro. Stesso discorso faceva ai creditori. “Se aspettate bene, altrimenti perderete tutto”.

In effetti, era un imprenditore d'assalto: affittava dei locali, li arredava, spesso portando le scaffalature da un altro supermercato che era fallito, poi lanciava il supermercato. Se andava bene, si era creato un'altra rendita, ma se andava male non c'era da preoccuparsi. Prendeva quanta più merce possibile dai fornitori, non pagava adeguatamente il personale (e spesso era in arretrato di alcuni mesi), quando, poi, si vedeva alle strette dichiarava fallimento (tanto si trattava di una Srl). Prima che potessero sequestrarli, spostava i banco frigo nuovi e le scaffalature migliori in un nuovo supermercato. Dopo alcuni mesi ricominciava da qualche altra parte.

Non vi diciamo di fare come lui, però tenete presente che oggi chi ha appartamenti, immobili, proprietà ecc., qualsiasi cosa firma, qualsiasi impegno prende, poi, è costretto a pagare fino all'ultimo centesimo. Se volete essere liberi, dovete essere liquidi.

NON ABBIATE TIMORE DI RICORRERE AL LEASING

Una degli errori che spesso fanno alcuni imprenditori, specialmente quelli di vecchio stampo, è di privarsi di certe attrezzature o di macchinari importanti perché non hanno i soldi in contanti. È uno dei casi in cui si può ricorrere al leasing. Per un'impresa fare il leasing è quasi sempre molto conveniente, ai fini fiscali, infatti i canoni possono essere scaricati come costi. Lo stesso non accade se si comprano beni produttivi in contanti, ad esempio un computer è detraibile soltanto per un terzo.

Il leasing è un contratto di locazione finanziaria utilizzato dai privati, in particolare da liberi professionisti e imprenditori. Consente di utilizzare dei beni come macchinari, impianti,

apparecchiature, mezzi di trasporto ecc., senza acquistarli direttamente. Il grosso vantaggio è che non occorrono grosse cifre iniziali, quindi non bisogna ricorrere a un mutuo, ma soprattutto è la finanziaria stessa a provvedere alla manutenzione dell'apparecchiatura, il che è un notevole vantaggio. Ovviamente l'imprenditore che utilizza i macchinari paga alla società un canone di affitto. Allo scadere del rapporto può decidere se riscattare il bene utilizzato o acquistarne uno nuovo o prenderne un altro in leasing.



Le garanzie da offrire, per la stipula del contratto, dipende dal genere del bene che ne è oggetto. Se si tratta di un oggetto costoso che mantiene il suo valore anche dopo essere stato usato, di solito è il bene stesso a diventare la garanzia da offrire alla finanziaria. Nel caso in cui il locatario del bene non dovesse più pagare, infatti, la società di leasing può riprenderselo e rivenderlo ad altri.

Il discorso si fa più complesso se si tratta di beni commerciali, che perdono valore col tempo. In questo caso bisogna offrire delle precise garanzie sulla propria solvibilità. Se fino a 10 anni fa era sufficiente esibire il bilancio della propria impresa, oggi vista l'incertezza del mercato, bisogna fare una vera e propria fideiussione bancaria.

Gli obblighi da parte della finanziaria sono quelli di garantire l'uso del bene. Nel contratto bisogna specificare la durata e i costi complessivi dell'operazione, nonché bisogna indicare chi è delegato alla manutenzione e se la finanziaria è ritenuta a sostituire il macchinario quando è in riparazione. Deve garantire, inoltre, la possibilità di riscattare il bene preso in locazione.

Quando si accende un leasing bisogna stare attenti alle spese accessorie. Non è solo il tasso di interesse l'unico fattore da tenere in considerazione, nel momento in cui si stipula il contratto. Se, infatti, sulla carta il tasso è di circa il 14% del valore del bene, in realtà può arrivare tranquillamente al 18%.

Prima di tutto, perché i canoni da corrispondere alla società sono anticipati, per secondo perché sulla pratica gravano dei costi fissi, come ad esempio quelli relativi all'apertura del leasing. Certo, quando si tratta di un bene che vale decine di migliaia di euro, le cifre in percentuale sono irrisorie, ma non lo sono se si tratta di una fotocopiatrice o di un macchinario non eccessivamente costoso.

I vantaggi del leasing sono molteplici. L'impresa utilizzatrice non deve sborsare grosse somme per l'acquisto di un macchinario o peggio ricorrere a un mutuo e in qualunque momento il bene locatario può essere sostituito con un bene più recente e aggiornato.

Al termine del contratto il locatario, spesso per una cifra modica, può riscattare la macchina, che non di rado può continuare a funzionare bene ancora per molti anni.

Ma i vantaggi più grossi sono di tipo fiscale. I canoni di locazione possono essere scalati come costi dalla dichiarazione dei redditi a patto, però, che la durata del contratto non sia inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene stesso. I canoni di locazione, però, possono essere detratti come costi, solo se i beni presi in leasing sono inerenti all'esercizio dell'impresa.

In caso di furto o di forte deterioramento del bene oggetto di leasing, però, l'assicurazione risarcirà la finanziaria e non l'utilizzatore. Quest'ultimo non solo si troverà a lavorare senza la macchina in oggetto, ma non avrà diritto a nessun rimborso per il danno subito.

LA DEA FORTUNA



In tutti i campi, soprattutto in quello economico, la fortuna conta molto. Potete essere bravi e intraprendenti quanto volete, ma senza un pizzico di fortuna non riuscirete mai a combinare niente di buono. Non dimenticate mai, però, che la fortuna aiuta gli audaci. Se non rischiate, non vi gettate nella mischia, mai nessun colpo di fortuna vi verrà a trovare a casa vostra, dove state seduti comodamente su una poltrona a guardare la televisione.

La titolare della Martini, un'azienda che produce borse e accessori per l'abbigliamento, ha narrato a un giornale che la sua carriera è cominciata con un colpo di fortuna. "Un giorno - ha dichiarato - avevo appuntamento con un'amica in una strada centrale di New York. Questa amica portava sulle spalle uno zainetto, che le avevo regalato io.

Una signora la vide ferma alla fermata di un autobus e le chiese con curiosità dove avesse comprato quello zaino. La mia amica le rispose che se aspettava, il creatore della borsa sarebbe arrivato di lì a pochi minuti. Quando arrivai, la signora si presentò. Era la buyer nei grandi magazzini Bloomingdale per la pelletteria. Una settimana più tardi firmai il contratto per la distribuzione delle mie borse in tutti i negozi del mondo di questa catena".

STORIE VERE DI IMPRENDITORI DI SUCCESSO

Più sono ricchi, più detestano raccontarsi, per questo motivo alcune delle persone che riportiamo in questo capitolo, hanno chiesto di restare anonimi. Altre volte non abbiamo potuto citare i veri nomi per non pagare costosi copyright, cosa che non potevamo permetterci dato il costo irrisorio di questo libro. Ma vi assicuriamo che si tratta di tutte storie vere.

MELICONI, UN IMPRENDITORE CHE HA AVUTO SUCCESSO CON UN'IDEA SEMPLICE



Meliconi l'imprenditore che ha ideato i gusci per i telecomandi, è il classico esempio di self made man con un'idea semplice. Fino a 32 anni, dal 1951 al 1962, faceva il calciatore di serie C.. Guadagnava abbastanza per mantenere agiatamente una famiglia e due bambini, ma niente di più, con l'aggravante che la carriera di un calciatore è breve.

Superato i trent'anni si rese conto che, anche se faceva il portiere, le probabilità di passare in una squadra di serie A erano ormai quasi nulle.

Dato che vedeva vicina la data di uscita dall'ovattato mondo del pallone con i suoi alti guadagni, decise di darsi al commercio. Incominciò vendendo specchi di bagno e un oggetto che allora era ancora poco diffuso: il portapane. Il primo giorno che ne vide uno, lo comprò e se lo portò a casa. L'idea era quella di ridisegnarlo in modo più allegro, ma soprattutto di metterlo in abbinamento, ad esempio usando gli stessi colori, con altri accessori per la cucina come pattumiera, barattoli ecc.

Una volta lasciato il mondo del calcio si mise in proprio. Affittò un piccolo deposito e si mise a produrre utensili per la casa, sfruttando tutte le idee che gli venivano in mente.

Un giorno ebbe l'idea vincente. A casa aveva un telecomando che usava solo sua madre in quanto temendo che si rompesse ne era gelosissima. Decise di farle uno scherzo. Lo portò in fabbrica e fece costruire da uno degli artigiani un involucro di gomma da incollare sui quattro lati del telecomando. A casa sua madre gli chiese se avesse visto il suo telecomando dato che non lo poteva trovare. A questo punto il figlio piccolo lo tirò fuori di tasca e lo lanciò in aria, suscitando il panico in sua nonna.

Il telecomando rimbalzò a terra due o tre volte e poi si fermò. Incredibilmente funzionava ancora. Sua madre lo osservò e gli disse che finalmente aveva inventato un oggetto che avrebbe potuto vendere con facilità. Non gli restò che tagliare con un temperino la gomma dal lato dei tasti. Capì che era l'idea vincente.

Il giorno dopo si mise al lavoro per affinare il prodotto. Finalmente dopo alcune settimane aveva il prodotto finito: un guscio di gomma dove infilare il telecomando per evitare che quando cadeva quest'ultimo si rompesse. Una volta depositato il brevetto ed esaurito tutte le formalità burocratiche, decise di partire con la produzione.

Per prima cosa decise di partire senza pubblicità. Aveva calcolato che per ripagare una campagna pubblicitaria ben fatta doveva vendere circa 500.000 pezzi. Un gioco che non valeva la candela. In questo modo la maggior parte dei guadagni se ne sarebbero andati in propaganda, col rischio che se avessero copiato il prodotto, modificandolo un po', poteva

addirittura chiudere. Allora non c'erano ancora i cinesi che copiano tutto, ma la concorrenza non era certamente meno agguerrita.

Meliconi iniziò con poco distribuendo 170.000 gusci ai negozi di casalinghi che già vendevano suoi prodotti. Contro tutte le attese fu un insuccesso, il prodotto fu poco richiesto.

Ma l'imprenditore non si scoraggiò, era il 1970, decise di rischiare il tutto per tutto e investì tutti i risparmi che aveva, circa 500 milioni delle vecchie lire in pubblicità. Dopo una settimana incominciarono a fioccare una raffica di ordini. In un anno riuscì a vendere più di un milione di gusci. In questo caso la pubblicità fu l'arma vincente. Meliconi ancor oggi è convinto che senza di essa la sua invenzione sarebbe rimasta nel cassetto.

È molto simile la storia di altre sue invenzioni. La scola insalata era un oggetto che aveva visto negli Stati Uniti, ma sconosciuto in Italia (per questo motivo viaggiare aiuta molto perché stimola nuove idee). Tornato in Italia ne fece produrre un migliaio di pezzi per testarlo sul mercato. Lo portò dietro in varie fiere: fu un successo. In poco tempo ne arrivarono a produrre circa 800.000 all'anno.

Successivamente la Meliconi è passata a produrre telecomandi universali in gomma che funzionano con tutti gli apparecchi. Sono più belli esteticamente, più semplici e più leggeri e non si rompono, se cadono. Anche questi hanno avuto un buon successo di mercato.

ALVIERO MARTINI, STILISTA



Un altro caso molto famoso di self made man è quella di Alviero Martini, stilista. Produce valigie, borse, portafogli, persino vestiti e orologi, trasformandoli in oggetti esclusivi. L'azienda, qualche anno fa, quando ho raccolto le notizie da inserire in questo libro, dava lavoro a quasi 25 persone e fatturava oltre 80 miliardi l'anno.

La sua storia è il classico esempio dell'uomo che è partito senza un soldo e senza essere figlio di gente facoltosa. I suoi genitori, infatti, coltivavano la terra. Egli dopo il liceo artistico, comincia a lavorare come vetrinista. Le sue passioni erano l'arte, il disegno e la moda. A vent'anni fa il costumista per una compagnia teatrale, una preziosa esperienza che gli permetterà di accumulare molte conoscenze.

Poi, insoddisfatto di quella vita, decide di trasferirsi. Se ne va a Roma dove vive per sedici anni facendo l'attore, ma continuando anche a disegnare tessuti per varie aziende. Durante il soggiorno romano, Martini si dedica anche all'arredamento d'interni e comincia a viaggiare all'estero per visitare le residenze dei clienti.

Fu durante uno di questi viaggi che ebbe l'intuizione vincente. A Mosca, in una libreria trovò una vecchia carta geografica che gli piacque molto. La comprò e la portò con sé a Roma. Un giorno, forse per gioco, gli venne l'idea di ritagliarla e incollarla su una vecchia valigia cinese, che aveva da anni nell'armadio. Si soffermò a lungo a osservare la sua creazione. Quella cartina incollata sulla valigia, gli dava un'aria particolare, richiamava l'idea di viaggi lontani, insomma stuzzicava la fantasia di chi la guardava.

Senza pensarci prese la valigia e andò da una sua vecchia amica che aveva una boutique. La pregò di metterla in vetrina per valutarne l'effetto sulla gente. Dopo tre giorni le telefonò la sua amica. Nel suo negozio entravano in continuazione persone che volevano acquistare la valigia, in particolare una signora di nobile famiglia, la voleva a tutti i costi.

Martini capì di avere avuto l'idea giusta. Invitò la sua amica a rispondere a tutti coloro che chiedevano della valigia che entro sei mesi la collezione sarebbe uscita sul mercato. Chiaramente si trattava di una risposta emotiva in quanto non sapeva nemmeno da dove cominciare. Si prese la valigia e se la portò via nel timore che qualcuno copiasse l'idea.

Arrivato nel suo piccolo laboratorio iniziò a studiare il sistema per stampare le cartine a mano sul tessuto. Ricorse all'aiuto di un bravo artigiano. Dopo vari tentativi e decine di prove dopo un anno riuscì a realizzare i primi venti pezzi, spendendo una discreta somma.

A questo punto decise di registrare il marchio, ma dato che costava troppo farlo in tutti i paesi del mondo, pensò di depositarlo soltanto in Italia, gli Stati Uniti e in Giappone, i mercati che più gli interessavano.

Venne il momento di presentare la collezione alla stampa. Anche qui Martini ebbe l'idea vincente. Rinunciò a farlo in Italia, dove sapeva che difficilmente sarebbe stato ascoltato. Il nostro è un paese che va a rimorchio degli altri. Prenotò, perciò, una suite in uno dei migliori alberghi di New York e invitò i dieci giornalisti di moda più noti negli Stati Uniti. Nell'invito fu molto vago, scrisse che si trattava di un prodotto assolutamente nuovo, ma non specificò quale.

Quello che l'imprenditore desiderava fare è stimolare la loro fantasia, sarebbe stato riduttivo parlare di borse con su una cartina geografica. E poi una cosa è descrivere un prodotto e una cosa è l'impressione visiva. Non si può far colpo descrivendo gli oggetti alla gente, bisogna mostrare loro il prodotto finito ed anche nel modo giusto.

La presentazione fu un successo, l'idea piacque moltissimo e l'imprenditore italiano se ne tornò in Italia con la copertina di una rivista su cui era fotografata la sua valigia. Ovviamente non mancava anche all'interno un articolo dedicato alla sua collezione.

Era il gennaio del 1990, quella rivista fu il suo *passaporto* per i clienti italiani. Sapere che un oggetto aveva avuto successo negli Stati Uniti per i commercianti e gli addetti alla grande distribuzione era come se avesse vinto il premio Oscar. Alcuni mesi più tardi aprì uno showroom a Milano. Le richieste superavano di gran lunga la produzione e allora

l'imprenditore per non perdere l'onda lunga (nessuna idea dura in eterno) si affidò per la produzione a un'azienda di Varese.

Fu così che diventò imprenditore, pur continuando a disegnare e a creare nuovi prodotti.

LO SCALDASONNO



Un'altra idea semplice, non troppo difficile da realizzare, che ha avuto un enorme successo è stato lo scalda sonno lanciato in Italia dalla ditta Imetec. L'inventore notò che quando la sera si metteva a letto, trovava le lenzuola gelate e ciò era particolarmente duro nei luoghi dove faceva molto freddo. Egli pensò che sarebbe stato bello trovare il letto già caldo. Non fece altro che realizzare una coperta, a cui applicò una resistenza elettrica. L'idea ebbe un grande successo commerciale e ancora oggi è un prodotto molto venduto.

Altre ditte si sono, poi, lanciate sul mercato, partecipando alla spartizione della torta. Ma a nostro giudizio c'è ancora spazio in questo settore, in quanto il prodotto potrebbe essere ancora migliorato.

Vediamo perché. Per prima cosa il prezzo, quello matrimoniale viene venduto tra i 120 e i 150 euro, un prezzo eccessivo per una piccola coperta a cui è applicata una resistenza elettrica.

Per secondo si potrebbe applicare all'aggeggio un timer, in modo che dopo un'ora si spegne da solo. La gente ha tante cose da fare e odia ricordarsi che deve spegnere lo scaldasonno o peggio prende sonno e si dimentica di spegnerlo.

Per terzo, si potrebbe realizzare un prodotto composto da due parti separabili, una elettrica e una di lana feltrata che mantiene caldi. La parte di lana si inserisce sotto il lenzuolo e resta sempre lì. La parte elettrica, invece, si mette nel letto quando questo è vuoto e si accende. Una volta che il letto è caldo, si toglie e ci si mette a dormire.

Il motivo di questa modifiche è semplice. Abbiamo notato che molte persone non comprano lo scaldasonno perché hanno paura di dormire su una *resistenza elettrica* temendo di finire *arrostate*. Se si costruisce il prodotto in modo da parte elettrica viene tolta completamente dal letto, si riuscirà a conquistare anche questi clienti più timorosi.

Io stesso diffido a dormire su un aggeggio del genere e non senza motivo. Un giorno ho trovato lo scaldasonno di mia madre bruciato in un punto. D'accordo era vecchio, era stato lavato una volta, ma ciò è stato un segnale per capire la pericolosità di questo apparecchio.

Un ultimo suggerimento ai produttori di questo comodo accessorio è questo: perché non realizzarlo ad aria? Ci spieghiamo meglio. Bisogna produrre un utensile che produce aria

molto calda, tipo il fono per i capelli, poi si attacca ad un lungo tubo, pieno di buchetti, lungo quanto il letto.

La sera si accende la macchina e si inserisce il lungo tubo sotto le coperte. Basteranno 10 minuti affinché l'aria calda riscaldi le lenzuola e in parte coperta e materasso. Si toglie il tubo e ci si mette a dormire. Solo quest'idea vale molto più del prezzo che avete speso per comprare questo libro.

Concludiamo ricordandovi che il discorso che abbiamo fatto noi per lo scaldasonno può essere fatto per tutti i prodotti. Che cosa si può fare per renderlo più sicuro? Per migliorarlo? È venduto a un prezzo troppo caro?

Se riuscirete a rispondere a una sola di queste domande forse troverete il prodotto giusto per lanciarsi all'attacco.

ENZO LAMBERTI, IMPRENDITORE



È il fondatore della catena in franchising antismoking center, quei centri dove si insegna a smettere di fumare. Anche il suo caso può essere citato come esempio, data la semplicità dell'idea e il fatto che si è fatto da solo partendo da zero. Enzo Lamberti nasce in Calabria, ma a solo tredici anni si trasferisce a Bergamo con tutta la famiglia. “Erano tempi difficili – racconterò in un'intervista - ma la mia voglia di indipendenza era così forte che durante il liceo cominciai a fare l'agente di commercio”.

Per arrotondare si dedicava nel tempo libero al suo hobby preferito: la musica. Cantava con un complesso alle feste di paese. Fu notato da un discografico che gli fece incidere anche un 45 giri, ma non era scritto che la sua fortuna gli dovesse venire dal mondo dello spettacolo.

Laureato in psicologia, con il pallino dell'elettronica, incominciò ad armeggiare nel garage di casa cercando di realizzare un apparecchio per la cura dell'emigrania. Purtroppo la sua invenzione non ebbe successo, perché non si dimostrò efficace per lo scopo per cui era stata creata.

Una sera ebbe l'idea giusta, perché non applicare la macchina per aiutare i fumatori a smettere?

Si mise all'opera e realizzò un metodo antifumo che fu la sua fortuna. D'allora in poi tutti i suoi sforzi sono stati orientati verso un solo traguardo: diffondere a livello mondiale questo metodo. Fino al periodo a cui risale l'articolo del giornale da cui abbiamo tratto l'esperienza, era riuscito ad aprire più di 200 filiali in tutta Italia.

A quasi quarant'anni è ormai un uomo arrivato, anche se non si ritiene legato al denaro, in quanto non ha il senso dell'accumulo. Reinveste tutto quello che guadagna nella sua attività, soprattutto per espandersi e aprire nuove filiali. Ha dichiarato a un giornalista di non mettere i soldi da nessuna parte, nemmeno in borsa. Ama le comodità, ma si concede solo quelle che si può permettere senza troppi sprechi.

Il successo gli ha permesso di togliersi parecchie soddisfazioni, come quella di auto regalarsi una Ferrari. Egli dice di non sentirsi miliardario, nonostante possieda tutto ciò che comunemente viene considerato simbolo di ricchezza, villa inclusa.

Ma il denaro non gli ha dato in testa, si alza tutte le mattine alle 7 per andare in ufficio e non torna che di sera verso le nove. Non ha molti hobby, la sua vita è divisa solo tra famiglia e lavoro.

“Ho capito di non essere diventato ricco, ma potente sì - ha dichiarato in un'intervista - quando in occasione del primo meeting nazionale al quale hanno partecipato tutti gli affiliati, è salito sul palco e si è reso conto che oltre 200 persone presenti erano lì per me, per quello che avevo costruito. Tutti volevano parlarmi o stringermi la mano. È stata un'emozione incredibile”.

AL MERCATO RIONALE



Le persone quando si mettono in proprio tendono a percorrere sempre le stesse strade, anziché cercarne delle nuove. La maggior parte di quelli che vogliono mettersi in commercio pensa di aprire una nuova boutique. Perché invece non ripiegare su un punto vendita nei mercati rionali?

I vantaggi sono molti, soprattutto non si devono affrontare costose spese per affittare un locale, per ristrutturarlo e in più non si devono pagare le bollette e certe tasse comunali. Ecco la storia, di un mio amico che ha raggiunto un certo benessere economico in questo modo. Per motivi di privacy l'abbiamo chiamato Simone.

La sua storia è abbastanza lunga, lavorava in una grossa industria tipografica, dove si stampavano enciclopedie. Ad un certo punto, c'è stato il crollo delle vendite, anche per la concorrenza spietata di quelle in formato informatico. La sua azienda, entra in crisi, è un brutto momento per lui anche perché si è appena sposato con una bella ragazza brasiliana.

All'inizio lei, per aiutare il marito va a lavorare in una lavanderia. Un lavoro duro e ingrato per pochi soldi al mese.

Quando, poi, si rende conto di aspettare un bambino è costretta a cambiare lavoro, in quanto non ce la fa a stirare tutto il giorno. Va a lavorare in un supermercato, ma a pochi mesi dalla nascita è costretta a lasciare anche questo lavoro.

Un giorno marito e moglie fanno un giro al mercato, notano su una bancarella delle bambole come quelle che avevano visto durante la loro luna di miele in Brasile.

- Guarda, una bambola come in Brasile!

Chiedono il prezzo. Costava dieci volte di più che a San Paolo.



Sul momento non ci pensano, poi un giorno Simone fa alla moglie:

- Ci vogliamo mettere anche noi a vendere bambole?

Lei dice di sì. Per prova si fanno mandare dai parenti di lei uno scatolone pieno di bambole. Poi, lui un sabato si mette in mezzo al mercato, in un posto lasciato vuoto da qualcuno che non era venuto a fare la fiera. Si rende conto che le bambole si vendono, ma i problemi sono grandi. Arrivano i vigili lo costringono ad andare via. Si informa sul comune come avere il permesso per vendere in mezzo al mercato. Fa la faccia tosta e va a parlare con l'assessore. Gli dice che la sua fabbrica sta chiudendo, che sua moglie ha appena partorito un bambino, che non ce la fa con quei quattro soldi che guadagna a tirare avanti. L'assessore si offre di aiutarlo.

E così si fa tutti i permessi, si apre la partita Iva. All'inizio incomincia facendo mercato solo due volte la settimana, il sabato e la domenica. Le cose gli vanno subito bene, non guadagna tantissimo, ma abbastanza per viverci. Certamente più di quanto guadagnava la moglie al supermercato.

Simone si incomincia ad attivare, l'idea di trasformarsi in un commerciante di mercato l'alletta. Si comincia ad informare di tutte le fiere che fanno nella zona. Si compra un furgone e incomincia ad andare a diversi mercati. Si rende conto che per il prodotto che vende l'ideale è cambiare spesso posto. Incomincia a prendere anche altre cose comprandole dai grossisti locali, in modo da avere più articoli da vendere.

La sua tipografia chiude definitivamente, resta senza lavoro, ma per lui le cose ormai vanno bene. Prende l'aereo e insieme alla moglie ritornano in Brasile. Per prima cosa cercano altri articoli da vendere in Italia. Per secondo, invece delle bambole già pronte, compra i vari pezzi e li fa assemblare dai parenti della moglie che vivono là. Dato che la manodopera qui costa molto meno che in Italia, abbatte sensibilmente i costi.

Adesso telefona dall'Italia e dice ai suoi parenti che cosa comprare. Fa circa 4 fiere alla settimana e guadagna 6 volte più di quanto lavorava in tipografia. In pochi anni (facendo anche un mutuo) si è comprato una villa, con sotto un enorme garage che ha adattato a deposito.

D'inverno, quando da noi fa freddo, con tutta la famiglia se la spassa in Brasile, al mare per circa tre mesi. Appena inizia la primavera torna in Italia e si fa tutte le fiere fino all'inizio dell'inverno.

È un caso da prendere da esempio. Se la sua industria tipografica non fosse andata in crisi oggi sarebbe ancora a lavorare lì, tirando avanti con un misero salario. L'esperienza gli ha insegnato una cosa importantissima: sono sempre i lavoratori autonomi a farsi i soldi, mai i dipendenti. La seconda lezione è ancora più dura: se non si fosse dato da fare, ora starebbe ancora a elemosinare un posto di lavoro in una fabbrica, accontentandosi di 900 - 1200 euro al mese, che oggi è quanto guadagna adesso in un solo week end.

CAPITOLO VII

DOPO IL PRIMO MILIONE



In questo capitolo parleremo di quella fase in cui si vengono a trovare spesso gli imprenditori, che hanno messo su un'attività che rende abbastanza, ma non sono ancora miliardari. Cosa bisogna fare per crescere ancora?

In effetti ora siete affermati, avete un negozio, un deposito all'ingrosso o un'attività che vi rende molto bene, ma volete crescere ancora, come espandersi?

A questo punto ci si può espandere in tre direzioni:

1 - **In linea orizzontale**, il che significa aprire delle attività simili alla vostra in altre città o in altri quartieri. In effetti si tratta di aprire una catena di negozi o una catena di pizzerie o altri punti vendita, senza discostarsi molto dal settore in cui si è avuto successo. Forse è il modo più semplice per espandersi, perché si ha già una buona competenza nel settore. Inoltre, una catena di negozi vi permette di comprare all'ingrosso e quindi di spuntare prezzi migliori.

2 - **In linea verticale**, il che significa acquisire aziende che sono nella *catena* che trattano gli stessi prodotti vostri. Ad esempio, se avete una pasticceria potete comprare una piccola industria dolciaria che fabbrica panettoni o dolci da vendere confezionati nei supermercati. Se avete un deposito all'ingrosso di prodotti per l'informatica, potete comprare dei negozi in modo da vendere anche al dettaglio.

3 - **Espandersi in altri settori**. Chiaramente è la scelta più rischiosa. Il motivo è semplice, perché si entra in un settore diverso da quello in cui si ha competenza. In pratica ogni prodotto ha un suo mercato, necessita di particolare professionalità e avventurarsi in un campo in cui non si possiede il know how può costare molto caro. Il fatto che avete avuto già successo in un'attività non vi pone al riparo dai rischi di fallimento.

Un ottimo modo per minimizzare questi rischi è comprare attività che costano molto, ma hanno dei bassi margini di rischio. Ad esempio, comprare una stazione di rifornimento di benzina in un posto buono comporta pochi rischi in quanto difficilmente non produrrà utili. Insomma bisogna essere proprio irresponsabili per portarla in fallimento.

Esiste un'ulteriore possibilità, ma in questo caso non si può parlare di investimento, ma di **accantonamento**. È il caso di quelle persone che trasformano il proprio reddito in titoli, obbligazioni e azioni di borsa. È una scelta che non sempre va bene. Per prima cosa bisogna capirne, chi ha comprato i bond della Parmalat, si è ritrovato al suo fallimento, solo carta

straccia nelle mani. D'accordo non succede sempre, ma chi investe in titoli o in azioni è costretto a tenersi sempre aggiornato in modo da disfarsene se ci sono segni di crisi. Nessuno ama farsi cogliere con il cerino acceso in mano e rimetterci un sacco di soldi.

A mio giudizio solo una parte dei propri capitali può essere investita così. A riguardo leggere quanto abbiamo scritto nei primi capitoli a proposito della gestione dei risparmi. Non si tratta certo di una guida esauriente, in quanto la ristrettezza dello spazio ci ha costretto a essere estremamente sintetici, tuttavia può risultare molto utile.



Un'altra idea potrebbe essere quella di trasformarsi in risanatori, ma in questo caso è necessario un certo capitale e una notevole esperienza nel campo.

Che significa diventare risanatori?

Significa comprare per pochi soldi delle aziende decotte, rimetterle in sesto, rilanciarle sul mercato e poi rivenderle, con un buon margine di profitto ... per poi ricominciare da qualche altra parte.

Un signore aveva un piccolo negozio di alimentari al centro della città che andava molto bene, perché vendeva prodotti tipici a una clientela scelta. Un giorno passò un italiano che era stato moltissimi anni in America, dove aveva fatto i soldi. Gli offrì di comprarsi il negozio. Davanti al rifiuto dell'uomo reagì offrendo un prezzo molto più alto di quello di mercato.

Sul momento l'uomo rifiutò, ma poi ci ripensò sopra, lo richiamò e concluse l'affare. Quando andò a fare i conti scoprì che aveva guadagnato più con la vendita del negozio, che non in tanti anni di duro lavoro. Si convinse che poteva essere un modo per fare i soldi.

Si mise alla ricerca di un altro negozio, in un buon quartiere, ma che non era gestito nel modo giusto, quindi potenziale di notevoli miglioramenti. Si offrì di comprarlo. Il proprietario lo vendette senza eccessivi problemi, perché non andava bene. Una volta comprato, lo ristrutturò e lo rilanciò esponendo fuori un grande cartello: nuova gestione.

Con un intelligente politica di prezzi bassi lo portò ad incassare almeno tre volte più di prima. A questo punto lo mise in vendita. Riuscì a venderlo al triplo del prezzo di quanto l'aveva pagato, tolte le spese di ristrutturazione. Anche questa volta il guadagno netto fu notevole.

Ricominciò, poi, da qualche altra parte.

La cosa buffa di tutta la storia è che spesso si portava i clienti da una parte all'altra della città. A quelli più affezionati comunicava l'indirizzo dove aveva intenzione di aprire il nuovo

negozio e questi, quando capitavano da quelle parti non, mancavano di andargli a far visita. Si era creato all'uopo un vero archivio dei clienti più affezionati. Ogni volta che apriva un nuovo esercizio mandava un invito a tutti con la promessa di un assaggio in omaggio dei vari prodotti tipici.

La quarta possibilità è quella di **investire in immobili**. Il mattone finora, almeno nella nostra nazione non ha mai tradito i risparmiatori, in quanto è aumentato sempre di prezzo, però bisogna pagare tantissime tasse, non sempre gli inquilini pagano l'affitto, spesso i soldi incassati se ne vanno in spese legali o per la ristrutturazione del palazzo e in ultimo, spesso, sarete costretti a fare noiose e fastidiose riunioni di condominio.

La manutenzione delle case, infatti, soprattutto quelle vecchie è molto costosa e comporta perdite di tempo enormi.

Se avete dei figli, però, la scelta del mattone è obbligata in quanto è l'unico modo per lasciare loro qualcosa di solido. A mio giudizio almeno una parte del patrimonio va investita così.

Ottimi sono i locali da affittare come negozi. Ogni volta che si libera, chi entra provvede a ristrutturarlo, se non paga, trattandosi di attività commerciale, il giudice lo mette subito fuori. Altro notevole vantaggio, hanno degli affitti nettamente superiori agli appartenenti dello stesso valore. In cambio però, pagano molte tasse.

Se optate per questa soluzione dovete stare attenti dove e che cosa comprate, perché i locali nelle traverse possono rimanere sfitti per molto tempo e non sempre si riesce ad affittarli a un prezzo conveniente.

GLI ERRORI DA EVITARE

La cosa fondamentale, comunque, per il neo imprenditore non è tanto come procedere, in quanto egli spesso ha già delle idee precise, ma non fare certi errori che potrebbero risultare fatali. Ecco quelli più comuni:

NON MONTATEVI LA TESTA



Il successo spesso fa un effetto pericoloso, fa aumentare a dismisura l'autostima. Molti imprenditori di successo, a un certo punto, si convincono di essere una specie di re Mida, che trasformano in oro tutto quello che toccano.

Cercate di evitare quest'errore. Sì, avete avuto successo con un'attività, avete dimostrato di essere un buon imprenditore, ma non pensate che sarà sempre così in qualsiasi settore vi cimenterete. Non è detto che la prossima iniziativa che intraprenderete sarà un sicuro successo.

Ci sono delle persone che una volta saggiate le proprie capacità imprenditoriali si auto convincono di essere dei grandi uomini d'affari e di possedere tutti i requisiti per avere successo nella vita. Questo eccesso di autostima li spinge a buttarsi in imprese sballate, in cui spesso perdono un sacco di soldi.

La prudenza è d'obbligo nel settore economico. Non vi illudete che vi andrà sempre bene. Sì, vi è andata bene finora, ve la cavate bene, ma ponderate ogni nuova iniziativa per non commettere passi falsi.

NON ILLUDETEVI CHE IL VOSTRO MOMENTO D'ORO DURERÀ PER SEMPRE



Chiunque ha molta esperienza nel settore commerciale o in quello industriale, sa molto bene che la fortuna è come il vento, può cambiare da un momento all'altro. È capitato anche che negozi che erano andati bene per 30 anni, poi sono entrati in crisi e hanno chiuso.

Non stiamo parlando di coloro che fanno errori madornali o che si giocano i soldi al casinò, ma di imprenditori validissimi, falliti semplicemente perché sono cambiate le cose. Ad esempio, in questo periodo la grande distribuzione sta mettendo in crisi tutti i piccoli esercizi.

Altre volte può capitare che qualcuno, legato a una rete commerciale internazionale, apra un negozio a pochi metri dal vostro. Nell'industria può succedere che nuove scoperte tecnologiche mettano in crisi i vecchi prodotti o che importazioni da paesi come la Cina, dove la manodopera costa pochissimo, costringano fabbriche validissime a chiudere.

C'era un mio amico che faceva il promotore finanziario in banca. Nel 2000, il periodo in cui la borsa ebbe un boom, fece affari d'oro. Una marea di persone volevano investire in azioni. Lui si montò la testa, pensò di aver ormai sfondato e progettò per il suo futuro in grande, si prenotò una lussuosa macchina nuova, incominciò a girare per comprarsi una villa e così via. Ma dopo alcuni mesi le cose cambiarono completamente, il trend divenne negativo e la borsa incominciò a scendere.

La maggior parte dei clienti si ritirarono i soldi, quelli che restarono rifiutarono di portare denaro fresco e i suoi guadagni crollarono. Fece appena in tempo a disdire la macchina nuova perdendoci anche l'anticipo.

In affari, si sa, tutte le attività e le imprese hanno dei momenti d'oro, ma non è detto che durino per sempre.

Prendiamo le discoteche, spesso dopo l'apertura diventano un punto di ritrovo per tutti i giovani della città che hanno soldi da spendere, ma la situazione può cambiare nel giro di pochi mesi. Appena apre un nuovo locale, può succedere che disertano in massa la discoteca di grande moda fino a un mese prima.

Le persone di buon senso, quando hanno successo, mettono da parte i soldi per i tempi magri. Sanno che la fortuna è effimera e può voltarti le spalle da momento all'altro.

NON FERMATEVI A UNA DIMENSIONE FAMILIARE



L'imprenditore Martini dichiarò in un'intervista che il problema più grande, dopo aver avuto successo con le sue borse, fu quello del tempo. La mia vita - affermò a una nota rivista - è stata una crescita verticale così rapida da non lasciarmi il tempo di organizzarmi. A qualcuno il benessere dà alla testa, a me inizialmente ha creato dei problemi di relazione. Non avevo mai tempo per gli amici e per la mia vita”.

È chiaro che una volta che la propria azienda è cresciuta e il giro di affari si è allargato, non si può continuare a fare tutto da soli. Se gli ordini sono troppi non si può continuare a soddisfarli con quella piccola struttura creata all'inizio, quando si era senza soldi e non si sapeva con certezza se si avrebbe avuto fortuna.

Molti imprenditori si perdono a questo punto, nel senso che non riescono più a crescere. In effetti, continuano sempre a guadagnare abbastanza per vivere agiatamente, ma non faranno mai il salto di qualità che li porterà a essere miliardari.

Il vero manager in questa fase si organizza, spende una buona fetta del proprio tempo non per correre dietro gli ordini, ma per migliorare l'organizzazione dell'azienda che ha creato. I più prudenti si affidano a società esterne, cioè passano una buona parte della propria produzione a ditte di cui si fidano. È inutile sottolineare che è indispensabile controllare il loro operato.

Un altro modo per crescere è avviare alla produzione dei propri dipendenti di cui ci si fida. In altre termini, si invitano alcuni collaboratori a mettersi in proprio affidando loro una parte della lavorazione. Il vantaggio è reciproco, essi guadagneranno di più, ma voi scaricherete una notevole mole di lavoro.

Se, invece, si decide di allargare il proprio giro di affari aumentando la dimensione della propria azienda è fondamentale circondarsi di buoni dirigenti e ricorrere a persone che abbiano

voglia di lavorare. La vera differenza tra il semplice impiegato e il manager forse è proprio qui: il vero leader sa scegliere quasi con un colpo d'occhio le persone giuste, a cui affidare la direzione dei settori della sua produzione.

Il caso di aziende andate a gambe all'aria perché non avevano dei buoni dirigenti è molto comune. Non basta la presenza di un leader, di un imprenditore capace e intraprendente, la qualità del personale, soprattutto quello dirigenziale, è uno dei fattori più importanti per il successo.

Ricordatevi che nessuno può fare tutto da solo o controllare tutto ciò che avviene nella propria azienda, se questa supera i 10 impiegati. Per questo motivo bisogna delegare parte del proprio potere ad altri.

In conclusione, quando l'azienda supera la dimensione familiare è strettamente necessario dividere i compiti, ci deve essere qualcuno che si interessa dell'acquisto delle materie prime o dei manufatti, qualcuno che dirige la produzione in azienda e un responsabile della distribuzione e della commercializzazione dei prodotti.

Inoltre è necessario che la produzione sia organizzata secondo criteri di efficienza e di economicità. Bisogna creare delle *linee di montaggio* in modo che il prodotto passi secondo un percorso a prodotto finito.

Ci devono essere, poi, due figure altrettanto importanti: **uno che s'interessa della parte amministrativa, delle paghe dei dipendenti, delle tasse ecc. ecc.** ed uno, meglio se esterno all'azienda, che curi la gestione finanziaria e segua il patrimonio immobiliare e monetario.

Non bisogna, infatti, solo saper guadagnare i soldi, ma anche sapere dove investirli e come farli fruttare. Non serve a niente sgobbare dalla mattina alla sera e poi lasciare i soldi su un conto bancario con interessi quasi nulli e le banche che *banchettano* con i vostri risparmi, operando trattenute di tutti i tipi.

CONSULTATE DEGLI ESPERTI



Un errore che fanno spesso i principianti che hanno avuto successo, soprattutto quelli che vengono dalla gavetta e che quindi conservano una certa dose di avarizia, è contare solo sulle proprie forze, con tale termine intendiamo sulle proprie capacità imprenditoriali. Quando

l'azienda cresce e si amplia come giro di affari, soprattutto se si investe in più settori, è necessario ricorrere all'opera di esperti esterni.

Un mio zio che in Brasile faceva l'allevatore negli anni 50, per dare uno smercio sicuro ai suoi prodotti, comprò un grosso mattatoio alla periferia di San Paolo. Andò avanti per qualche anno, ma un po' perché si mise nei guai con il fisco, un po' perché non aveva le capacità manageriali per dirigere un complesso industriale, con un centinaio di dipendenti, fu costretto a svenderlo per pochi soldi.



Se ormai avete avuto successo, non siete più in bolletta come i primi anni di attività, e la vostra azienda macina utili, dovete assumere delle persone fidate che vi portano avanti l'organizzazione. Ad esempio, ci vuole un bravo commercialista, che non vi faccia pagare solo le tasse, ma vi consigli come pagarne di meno senza rischiare, c'è bisogno di un esperto di marketing per allargare il proprio giro di affari e di qualcuno bravo su Internet per curare il vostro sito ecc. ecc.. Dovete tenere persino qualcuno che si interessi specificamente della campagna pubblicitaria o degli spot in televisione.

Nel caso che non potete disporre di un grosso budget affidatevi a persone esterne. Le pagherete soltanto quando ne avete bisogno, senza appesantire i costi fissi che comporta un dipendente in più sui libri paga.

NON ESPANDETEVI IN TEMPO DI RECESSIONE

Un errore che fanno molti imprenditori è quello di cercare di espandersi in tempi di forte crisi economica, quando i consumi sono depressi. Incominciare ad aprire nuovi punti vendita in diverse città o in altri quartieri, quando la domanda ristagna è semplice suicidio economico. Non è difficile andare in crisi e fallire.

Le persone sagge, quando c'è crisi e la domanda langue, pensano soprattutto a difendersi e a tenere la propria fetta di mercato.

Si può pensare a espandersi soltanto in un caso: se si è in grado di offrire prodotti o servizi nettamente superiori a quelli dei concorrenti o a prezzi più bassi.

In questo caso l'avvertenza non conta, perché comunque si avranno buoni risultati. Non illudetevi, però, si tratta di casi rari. La maggior parte delle volte la concorrenza è agguerrita e non è detto che non spunti qualcuno che sia in grado di offrire le stesse cose a prezzi più bassi. In questo caso paghereste molto cara la vostra avventatezza.

CHI VUOL ESSERE RICCO SIA



Oggi in Italia, fatta eccezione per una minoranza della popolazione, chi lavora indipendentemente dal reddito percepito, ha la possibilità di accumulare un discreto patrimonio. Per conquistare la tanto agognata libertà finanziaria, invocare la dea bendata serve a poco. Non si tratta di evadere il fisco, sebbene questa sia una pratica molto diffusa tra i miliardari. La ricetta magica si chiama risparmio e sapere accantonare il denaro è un compito che richiede un metodo e una disciplina rigorosa.

Il passo successivo è individuare un'idea vincente e acquisire le competenze necessarie per mettersi in attività. A questo punto dovete lanciarvi sul mercato. In questo libro abbiamo ripercorso tutte le fasi, anche se ci rendiamo conto di non essere stati sempre esaurienti. Lo spazio, purtroppo, a nostra disposizione era veramente esiguo e non si poteva trattare un argomento così vasto in poche pagine.

Il nostro vuole, però, essere un punto di partenza, un invito a comprare e a leggere opere simili, perché non ci si può improvvisare imprenditori da un giorno all'altro, ma sono necessarie molte conoscenze. Le soddisfazioni in palio sono enormi, non si tratta soltanto di fare i soldi, ma avere la gioia di aver creato qualcosa di utile per sé e per la propria famiglia e di non aver sprecato la propria esistenza. La ricompensa più grande per l'imprenditore che ha avuto successo, infatti, non è tanto il tenore di vita che si riesce a raggiungere, ma la soddisfazione che si legge nel volto di quelle persone di non aver sprecato la propria vita.

Tanti auguri, per il vostro futuro e se avete successo anche grazie ai consigli contenuti in questo libro, ci dovete una cena. Non è per i soldi, ma partecipare alla gioia di un neo miliardario è una grande soddisfazione per uno scrittore come me.

Vi auguro con tutto il cuore: Buona fortuna.

Fine