Quale sarà il nostro posto nel nuovo mondo del lavoro?

Liberamente tratto da "Il Business del 21° Secolo"
di Robert T. Kiyosaki

Il Business del 21° Secolo

Le regole sono cambiate

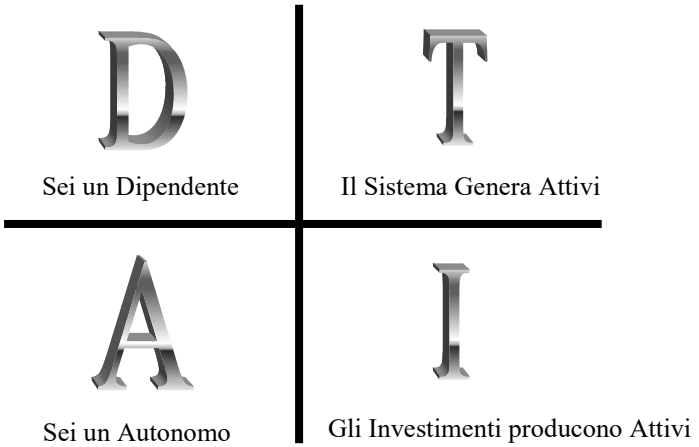
Viviamo in tempi travagliati.
La disoccupazione è dell'11,3% solo in Italia ed è ancora in auaumento, soprattutto tra i giovani, dove è arrivata al 37%.
Un giovane su cinque tra i 18 e i 24 anni ha smesso di cercare lavoro.
La sottoccupazione (dove il tuo posto di lavoro rimane, ma l'orario e lo stipendio vengono tagliati drasticamente) è ancora peggiore.
Il valore degli immobili è crollato.
La sicurezza del posto di lavoro è quasi scomparsa.
Eppure tutto ciò non è una novità.
Robert lo dice da anni e non è stato il solo.
Non esiste quasi più un posto di lavoro sicuro e tranquillo.

Ma cosa è successo esattamente?

Semplicemente siamo passati, dopo quasi 100 anni di era industriale, all'era dell'informazione e poi, da meno di 10 anni, all'era della conoscenza e della condivisione.
I ritmi sono accelerati. Le persone non sono preparate a ciò che serve fare oggi: come si dovrebbe vivere e come lavorare.
Tutto ciò che funzionava benissimo fino a qualche anno fa e al quale ci eravamo abituati ora funziona male o non funziona per niente.
E' in atto un cambiamento a 180° dei valori culturali attorno al lavoro e su come potersi procurare un reddito.
La struttura mentale convenzionale della carriera pluridecennale del dipendente sta cedendo il passo sempre più' alla strada imprenditoriale.
Sempre più persone vorrebbero avviare una attività in proprio anzichè essere alla mercè di orari di lavoro impossibili per ricevere stipendi da fame.
E non si tratta solo di soldi: si tratta di qualità di vita.

Dove vivi?

Ci sono 4 modi diversi di generare reddito e ognuno è piuttosto differente dall'altro e sono caratterizzati da diversi stili di vita e valori, a prescindere dalla somma di denaro che si guadagna.



Quadrante D

La stragrande maggioranza di noi impara, vive, ama e lascia questa vita all'interno del quadrante D, quello del Dipendente.
Il nostro sistema didattico, figlio dell'epoca industriale e la nostra cultura ci addestrano, dalla culla alla tomba, su come si vive nel quadrante D.
"Sto cercando un posto di lavoro tranquillo e sicuro, con un buon stipendio e ottime indennità".
Il valore basilare per chi vive nel quadrante T è la Sicurezza.

Quadrante A

Spinti dal forte desiderio di più libertà ed autodeterminazione, molti migrano dal quadrante D al quadrante A, quello degli autonomi e questo è il posto dove la gente va per mettersi in proprio.
Ma sia che tu stia guadagnando 8 euro/ora o 80 euro/ora di solito il quadrante A può diventare una trappola.
Dopo poco ti accorgi che lo Stato ti da addosso, i clienti ti danno addosso, i dipendenti ti danno addosso, la famiglia ti da addosso...
In realtà non possiedi la tua attività, ma è la tua attività a possedere te. Il pensiero dominante qui è:
"Se vuoi che una cosa sia fatta bene, falla tu".
Qui troviamo i titolari di piccole imprese, aziende a conduzione famigliare, specialisti e consulenti, ed anche i professionisti e gli agenti.
Per le persone di questo quadrante il valore di base è l'indipendenza.

Quadrante T

E' quello dei Titolari d'impresa, è quello in cui va la gente per creare grandi imprese: imprese con Sistema.
La differenza tra un'impresa di quadrante A e una di quadrante T è che nella prima tu lavori per la tua impresa, mentre nel quadrante T è l'impresa che lavora per te.
"Sto cercando le persone migliori per farle entrare nella mia squadra".
Le persone che costruiscono imprese nel quadrante T spesso sono persone con una potente missione nella vita, persone che apprezzano la propria squadra, e amano lavorare con più persone possibili.
Sul piano del guadagno, una persona del quadrante T può lasciare la sua attività e continuare ad essere pagata per tutta la vita.
Il valore piu' importante per queste persone è la costruzione della ricchezza.

Quadrante I

E' quello dei grandi investitori, ed esiste per davvero, anche se si limita probabilmente all'1% delle persone che lavorano.
"Qual è il rendimento del mio investimento?"
L'investitore ama l'idea che il suo denaro lavori per lui.
Per le persone di questo quadrante, il valore più apprezzato è la libertà finanziaria.

Persone diverse, schemi mentali diversi, valori diversi.
Cambiare il tuo posto di lavoro, rimanendo nello stesso identico quadrante, al giorno d'oggi, non ti porterà agli stessi risultati di ieri: probabilmente ti porterà ad avere più problemi.

Indipendentemente da dove ti trovi oggi, se vuoi migliorare, dovrai valutare di entrare attivamente in un altro quadrante: in pratica, se vuoi arricchirti **dovrai trasferirti**.

Non hai bisogno di un nuovo lavoro: hai bisogno di "mettere il tuo piede" in un altro quadrante.

Se vuoi il controllo sulla tua vita e sul tuo destino, se vuoi la vera libertà senza esclusione di colpi, una vita di passione, entusiasmo ed appagamento, se vuoi essere più che benestante, ma diciamolo, se vuoi essere ricco e vivere da ricco, allora è ora di fare le valige e trasferirti: è ora di lasciare il lato sinistro del diagramma e passare ai quadranti T ed I.

Un motivo per cui dovresti cercare di costruire una attività tua nel quadrante T è perchè dovresti assumere il controllo della tua vita.
Dopo avere conosciuto le diverse personalità e i valori che caratterizzano ogni quadrante, puoi comprendere cosa significa passare da un quadrante all'altro: non è solo un lavoro diverso, ma è un approccio diverso alla vita.

Uno degli aspetti positivi del Business del 21° Secolo, della Nuova Economia, è che tutto il lavoro di base della tua attività, la strada per passare al quadrante T è già stata tracciata: questo lavoro l'ha già fatto qualcuno per te ed ora è pronto.

E' ora di assumere il controllo!

Studiando la biografia di alcuni dei personaggi che hanno avuto grande successo e si sono arricchiti nel loro settore potrai scoprire ad esempio che Walt Disney era considerato un pazzo per voler mettere sullo schermo un topolino, è stato duramente e lungamente criticato ed ha vissuto in povertà...
Albert Einstein era troppo avanti per il suo tempo e a scuola è stato bocciato piu' volte perchè era considerato un bambino con difficoltà di adattamento.
Thomas Edison collezionò circa 2000 fallimenti prima di scoprire come doveva essere costruita la lampadina.
I Beatles, furono respinti per anni alle audizioni di diverse case discografiche perchè la loro musica, secondo gli esperti, non incontrava i gusti dell'epoca.
Potrei continuare con molti e moltissimi altri esempi di persone diventate ricche e famose, senza soldi e senza una istruzione.

Se non occorre quindi denaro per guadagnare denaro, e non occorre un'istruzione formale per imparare come diventare finanziariamente liberi, allora **che cosa occorre?**
Occorre **un forte obiettivo**, **molta determinazione**, l**a disponibilità ad imparare rapidamente** e **una comprensione dei settori dei quadranti** del cash flow in cui si sta operando.
C'è questa strana idea nella nostra cultura che dice:
"Se lavori davvero sodo, starai bene".
Che mucchio di frottole!
Il mondo è pieno di gente che lavora davvero sodo e sicuramente non sta affatto bene.

Non stiamo dicendo che costruire ricchezza e libertà finanziaria non richieda lavoro duro: Lo richiede, e MOLTO!!

La domanda è: lavoro duro facendo cosa?
Assumendo il controllo.
Assumendo il controllo di cosa? Cosa puoi controllare?
Puoi controllare la fonte del tuo reddito.

Il quadrante T è il luogo migliore per cominciare a generare la ricchezza autentica, ma nello stesso tempo, ci sono delle barriere che hanno tenuto e tengono la maggior parte della gente fuori da questo quadrante.

- In primo luogo la maggior parte della gente non ha il contante che occorre per avviare una propria attività.
Oggi, per avviare una propria attività, sono necessari dai 20-30.000 euro fino ad oltre due milioni di euro.

- In secondo luogo, avviare una attività da zero, rimane il modo più rischioso di tutti per diventare ricco, considerato che il tasso di fallimento della nuove aziende nei primi 5 anni di attività è di oltre il 90%.
E comunque, nel corso dell'avviamento di una nuova impresa, anche di successo, potresti stare tranquillamente dai 5 ai 10 anni senza percepire una busta paga (si, busta paga!)
E se stessi pensando che si possono acquistare a minor prezzo, delle attività già avviate che vengono messe in vendita, bisognerebbe capire bene, prima di buttarsi, perchè le vendono!!
Non certamente perchè stanno guadagnando troppi soldi!!!

Il Franchising toglie una grande parte del rischio, perchè si appoggia ad un sistema collaudato, e molto del lavoro di base è già stato fatto per te.
Resta sempre però il problema numero uno, ovvero servono i contanti per l'affiliazione.
Ad esempio se tu volessi aprire un McDonald in una grande città italiana, sarebbero necessari dai 600.000 euro a 1,6 Mln di euro in contanti per acquistarla e avviarla.
Poi ci sono le rate mensili alla sede centrale per la formazione, la pubblicità ed il sostegno.

Ed anche tutto ciò non garantisce una grande ricchezza.
Inoltre c'è il rischio di dover pagare anche quando la filiale sta perdendo denaro, e anche se sei uno di coloro che avrà successo è probabile che per i primi anni non guadagnerai denaro.
Inoltre, una affiliazione su tre, fallisce comunque.

La fonte di reddito della maggior parte della gente funziona come **trasportare acqua con un secchio**: ogni secchio d' acqua che trasporterai (la tua ora di lavoro) ti pagheranno un corrispettivo.
Il secchio può essere grande o piccolo, dorato o di legno, ma se smetterai di portare l'acqua non ti pagheranno più.
Inoltre se guadagnerai soldi trasportando secchi, non avrai tempo di fare altro, perchè se tu avessi bisogno di altro denaro dovresti trasportare piu' secchi e questo ti porterebbe via tutto il tempo che ti è rimasto.

Ciò di cui hai bisogno per trasportare l'acqua e quindi per generare le tue entrate, non sono i secchi.
Hai bisogno di un impianto che trasporti l'acqua anche quando non ci sei, un impianto che una volta costruito trasporti l'acqua da solo: **dovresti costruire un ACQUEDOTTO.**

Consentimi la similitudine: un acquedotto è un impianto che una volta costruito, porterà acqua a destinazione indipendentemente dalla tua presenza e tu sarai pagato per l'acqua trasportata e non per le ore di lavoro fatte.
Un acquedotto genera un reddito con caratteristiche molto diverse da quello ottenuto trasportando secchi: è detto anche reddito residuo o rendita, ovvero un reddito che continua ad arrivare, ripetutamente, anche molto tempo dopo che hai terminato il lavoro che hai dovuto fare per costruirlo e avviarlo.

Un esempio che posso fare è quello di un certo numero di appartamenti che potresti avere acquistato con i soldi che hai guadagnato portando i secchi e che potresti mettere in affitto.
L'affitto è un reddito residuale, perchè viene percepito per mol-

tissimi anni, dopo che lo sforzo che hai dovuto fare per acquistare gli immobili è stato fatto.
E mentre percepisci l'affitto non devi essere presente personalmente o sul cantiere.

Passare nel quadrante T è un forte passo in tale direzione: **trasformare i propri redditi in attivi che producono redditi.**

Esiste un modello di impresa che si distingue dagli altri e che permette di passare nel quadrante T senza dover lasciare immediatamente la tua apparente sicurezza attuale: crea reddito residuo, attivi, rendite, ma non richiede investimenti iniziali.
Ha spese generali bassissime, una tassazione agevolata e può essere gestita part-time con orari flessibili fino a che non genererà un cash-flow che possa permettere all'imprenditore di non dover dipendere più dal primo lavoro.
Questo nuovo modello di impresa, La Nuova Economia, ti permetterà di entrare nel quadrante T e costruire la tua impresa, senza lasciare il tuo lavoro o la tua situazione attuale, se tu non lo desideri...

Che cos' è in pratica questo Nuovo Modello di Impresa (d'ora in poi NMI).
Il nostro Modello di impresa (NMI) è tanto semplice quanto geniale: anzichè spendere tonnellate di denaro in qualsiasi forma pubblicitaria, perchè non pagare i consumatori che utilizzano i prodotti e servizi in modo che, se soddisfatti, ne parlino semplicemente ad altri?
Ogni Azienda, ogni Società sa perfettamente che lo strumento promozionale più potente è il passaparola: e con il NMI chi lo fa è un consumatore molto soddisfatto.
Cosa ne pensi se per una volta i soldi pagati dalle aziende per la pubblicità finissero nelle tue tasche?
Il vero potere del sistema, il cosiddetto effetto leva, permette ai consumatori di diventare imprenditori, e guadagnare introiti residui dagli acquisti generati dalla propria rete.

Il motivo della crescita continua di questo modello di impresa, che lo scorso anno ha generato oltre 183 MLD di $ di fatturato a livello mondiale http://wfdsa.org/global-statistics/ (da qui la definizione di Business del 21° Secolo), sta nel win-win, dove ciascuno ha il proprio vantaggio concreto: l'azienda, gli imprenditori e i clienti.
Inoltre in questa attività non si assumono dipendenti, ma è l'azienda stessa che si occupa di regolarizzare la posizione di ogni singolo collaboratore e ne diventa "sostituto d'Imposta".
Oggi questo modello di impresa, che esiste da quasi 60 anni è riconosciuto da molti esperti di economia e rinomati uomini d'affari, come uno dei modelli di Business che crescono di più nel mondo.
Paul Zane Pilzer, economista e candidato al premio nobel per l'Economia, afferma che questo settore, nel prossimi 10 anni, genererà 1 Milione di Nuovi Milionari.
Vuoi Farne parte?

Non si tratta di Reddito:
si tratta di ATTIVI che generano REDDITO.

Non c'è da stupirsi se alcune persone non comprendono il valore di questo nuovo modello.
Normalmente le persone vogliono sapere quanto possono guadagnare su base mensile perchè pensano ancora come individui del quadrante D o A e stanno pensando di integrare o addirittura sostituire il loro reddito che è sempre stato storicamente generato nei quadranti D o A.
Stanno pensando di "portare secchi" e a stabilire una tariffa per ogni secchio trasportato.
Ma il valore del nostro modello non risiede qui.
I quadranti T ed I non riguardano il fatto di percepire piu' reddito: riguardano il fatto di **possedere attivi** che generano reddito.
Le cose che la maggior parte delle persone considerano attivi, in realtà sono dei passivi.
Ciò che definisce se qualcosa è un attivo o un passivo è il cosiddetto cash-flow.

In altri termini, se qualcosa sta generando denaro che entra nelle tue tasche è un ATTIVO.
Se non ti fa guadagnare denaro è un PASSIVO.

Avere una attività, è possedere un ATTIVO, mentre avere un posto di lavoro, è possedere un reddito.
Un **attivo** genera reddito residuo, una rendita, e viene generato sia che io lavori sia che io non lavori.
Un **lavoro** produce reddito scambiando il tuo tempo per un corrispettivo in denaro: se tu non dedichi tempo non guadagni.

Nel nostro modello di impresa invece si costruisce **un attivo**, e l'attivo **genera reddito**.
Facciamo alcuni esempi di attivi e di passivi.
Le nostre auto sono passivi.
La nostra casa, se ci abitiamo, è un passivo.
La stessa nostra casa, se viene affittata e produce un reddito, genera un attivo, a condizione che il reddito percepito, meno tutti i costi fissi che incidono sull'immobile, generi denaro ulteriore.
Se sono proprietario di un appartamento in affitto e l'inquilino non paga l'affitto, questo immobile si trasforma in un passivo.

Che cosa conosciamo che può generare attivi?
Normalmente conosciamo le attività, gli immobili messi a reddito e i redditi da investimento.

Altre possibilità di generare attivi sono i diritti d'autore, ma questi sono riservati a quelle poche persone che hanno talenti in un qualche campo artistico.

Il problema più grosso che si ha quando si ha un posto di lavoro è che il posto di lavoro NON è UN ATTIVO.
Non puoi venderlo e non puoi affittarlo, e non puoi nemmeno ottenere interessi attivi o dividendi da esso.

Perchè allora passare gli anni migliori della nostra vita a darci dentro per costruire qualcosa che non è un attivo?
O peggio, per costruire un attivo per qualcun altro?
E che potremmo perdere in ogni momento?
Ci è stata inculcata l'idea, figlia dell'epoca industriale, secondo cui c'è un qualche valore intrinseco nell'avere un buon posto di lavoro, ma oggi, in realtà, non c'è alcun valore finanziario nè sicurezza in esso.
Per di più, il reddito derivante dal tuo posto di lavoro è tassato ad una aliquota più elevata rispetto a qualunque altra forma di reddito.
Eppure questo è il prezzo che alcuni di noi sono disposti a pagare per la presunta "tranquillità e sicurezza" del quadrante D.

Uno dei più grandi malintesi che si sono creati in questi anni è che qualunque attività commerciale possa generare redditi solo attraverso la vendita.
Ed effettivamente tante persone che si avvicinano al nostro modello di impresa pensano che questo possa generare introiti e sopravvivere solo attraverso la vendita!
Ma la vendita permette di percepire un reddito con la provvigione in base al volume d'affari generato con i clienti:
NON GENERA affatto un attivo.
Un venditore ha un posto di lavoro e non possiede "attivi".

Ciò di cui probabilmente hai bisogno, quindi, non è un altro posto di lavoro o una attività di vendita:
Forse hai bisogno di un indirizzo nel quadrante T.
Forse hai bisogno di costruirti degli "attivi".

Nel nostro modello, il punto essenziale NON E' LA VENDITA di un prodotto, ma l'organizzazione di una rete di consumatori, che si innamorano del progetto e dei prodotti e lo condividono a loro volta con altri.
Nella vecchia economia, noi consumatori in Italia generiamo un volume d'affari di oltre 120 MLD di euro l'anno per l'acquisto di beni essenziali.

La rete commerciale nella vecchia concezione, esclude volutamente il consumatore da qualunque partecipazione o profitto su questi volumi di fatturato.
Nel nostro modello, il consumatore contribuisce a "costruire ed organizzare" la propria rete di distribuzione, impara a diventare imprenditore, condivide questo progetto con altri, e per la prima volta nella storia del mondo, il consumatore non solo partecipa, ma **è il protagonista piu' importante** di questo BUSINESS MILIARDARIO!!!

Quindi ecco il chiodo fondamentale che voglio piantare a fondo: non stiamo parlando di percepire PIU' REDDITO: stiamo parlando di costruire attivi che generano reddito.

Riesci ad immaginare di aggiungere, affiancare alla tua situazione attuale, qualunque essa sia, uno o piu' attivi che generano reddito?
Che cifre riesci ad immaginare?
Pensa alla libertà finanziaria che otterrai.
Quanto tempo in più avrai a disposizione se smetterai di fare straordinari o secondi lavori?
Quanto tempo in più avrai a disposizione per le tue passioni e per le cose che ami fare?
Che cosa potresti finanziare con la disponibilità economica che questi attivi ti garantiscono?
E se questi attivi ti permettessero di "vivere senza piu' lavorare"?

Il Futuro Inizia Ora

Una azienda seria in questo settore non ti butterà nella mischia aspettando che tu inventi di nuovo la ruota, sprecando energie, tempo e credibilità facendo dei tentativi.
Ti verrà offerto un piano d'azione pratico e un affiancamento per aiutarti a crescere e creare il successo che desideri ottenere.
Una importanza capitale ha la formazione costante, sia nelle abilità di business, che anche nello sviluppo del carattere e della crescita personale: audio, webinar e libri, non passano mai di moda.

E anche eventi dal vivo, dove altri imprenditori che hanno raggiunto importanti risultati ti insegneranno la pratica per ottimizzare i tuoi sforzi.
Uno degli aspetti positivi del nostro modello è, che è stato creato per essere il contrario esatto dell'ambiente spietatamente competitivo, dove anche il tuo miglior amico può danneggiarti pur di arrivare in cima alla scala del successo aziendale.

Qui questo tipo di concorrenza non esiste, semplicemente perchè il tuo successo dipende dal successo del tuo team.

Ciò che ti occorre
1)Non hai bisogno di un master aziendale o di un background ad elevato potenziale nel business. Ricorda la parola "duplicabile".
Le strategie che funzionano meglio sono le più semplici.

2)Non devi lasciare il tuo posto di lavoro se non vuoi: hai la possibilità di iniziare affiancando questo progetto alla tua situazione attuale e costruire i tuoi attivi, senza perdere la sicurezza che hai ora.

3)Non devi essere ricco o fare un secondo mutuo sulla casa per trovare i capitali per iniziare: qui non ci sono investimenti.
Potrai semplicemente sostituire il tuo fornitore attuale e cominciare a fare la spesa nel tuo nuovo negozio.

4)Occorre l'atteggiamento giusto: ci saranno difficoltà lungo il cammino verso la tua libertà finanziaria...sarei un ipocrita se ti dicessi il contrario.
Se arricchirsi fosse facile, tutti sarebbero ricchi: resisti e non mollare.

5)Occorre tempo: non esiste un metodo per arricchirsi in fretta.
Quindi non farti ingannare se senti qualcuno che ti dice che dovresti diventare ricco in due mesi o qualcun altro che ti dirà che non ci è riuscito e poi scopri che è stato iscritto tre settimane!

Questo non è un gioco: non è un gratta e vinci che dipende dalla fortuna! E' una attività seria.
Serve un periodo dai 3 ai 5 anni da destinare all'apprendimento, alla crescita, al cambiamento dei tuoi valori finanziari di base, e all'incontro di nuovi amici e collaboratori.
Questo è realistico.
Per questo ci sono così poche persone nel quadrante T: la maggior parte delle persone vogliono i soldi, ma non sono disposte a fare ciò che serve.
Se ci pensi, anche per prendere un qualunque diploma scolastico siamo disposti a studiare per anni.
E per ottenere la famigerata "pensione" (per i pochi fortunati rimasti che la prenderanno), siamo anche disposti, ad alzarci tutte le mattine all'alba per 45 anni della nostra vita!
Per imparare a padroneggiare una attività sufficientemente grande e con un reddito importante, concediti abbastanza tempo.

Vivere la vita

Cos'è che ti rende ricco?
Non sono gli immobili, l'oro, le azioni, il duro lavoro o il denaro che ti arricchiscono, bensì che cosa impari su tutto ciò.
Questa si chiama conoscenza.
La finalità del nostro modello di impresa, la Nuova Economia, non è semplicemente farti guadagnare denaro, ma darti le abilità e l'intelligenza finanziaria, in modo che usi quel denaro supplementare per costruirti la tua ricchezza autentica.
Ma anche questo non è l'obiettivo finale.
L'obiettivo finale della costruzione di tale ricchezza è che tu possa vivere una vita stupenda, qualunque cosa significhi per te.

Ci sono tre modi di vivere che sono collegati a tre stati finanziari ed a tre stati emozionali differenti.

1) VIVERE NELLA PAURA

So come ci si sente ad essere al verde…

La sensazione di paura durante quel periodo è stata paralizzante, così intensa da intorpidire il corpo. Il fatto di non avere abbastanza denaro con cui vivere è un'esperienza terribile, e ferisce in molti più modi rispetto al solo aspetto finanziario.

Può minare la fiducia in te stesso e il tuo senso di autostima e sabotare ogni aspetto della tua vita.

2) VIVERE NELLA RABBIA E NELLA FRUSTRAZIONE

Una persona che vive con questo sentimento può essere qualcuno che ha un buon posto di lavoro ed uno stipendio alto, ma ad esempio non può permettersi di smettere di lavorare perchè sa che se si fermasse , tutto questo crollerebbe.

Se tu smettessi adesso di lavorare, per quanto potresti vivere?

La frustrazione deriva da questo.

Persone come queste spesso dicono "non vedo l'ora di arrivare alla prossima vacanza" oppure "mancano solo altri 10 anni alla pensione".

3) VIVERE NELLA GIOIA, NELLA PACE E NELL' APPAGAMENTO

Il terzo modo di vivere è vivere con serenità e appagamento.

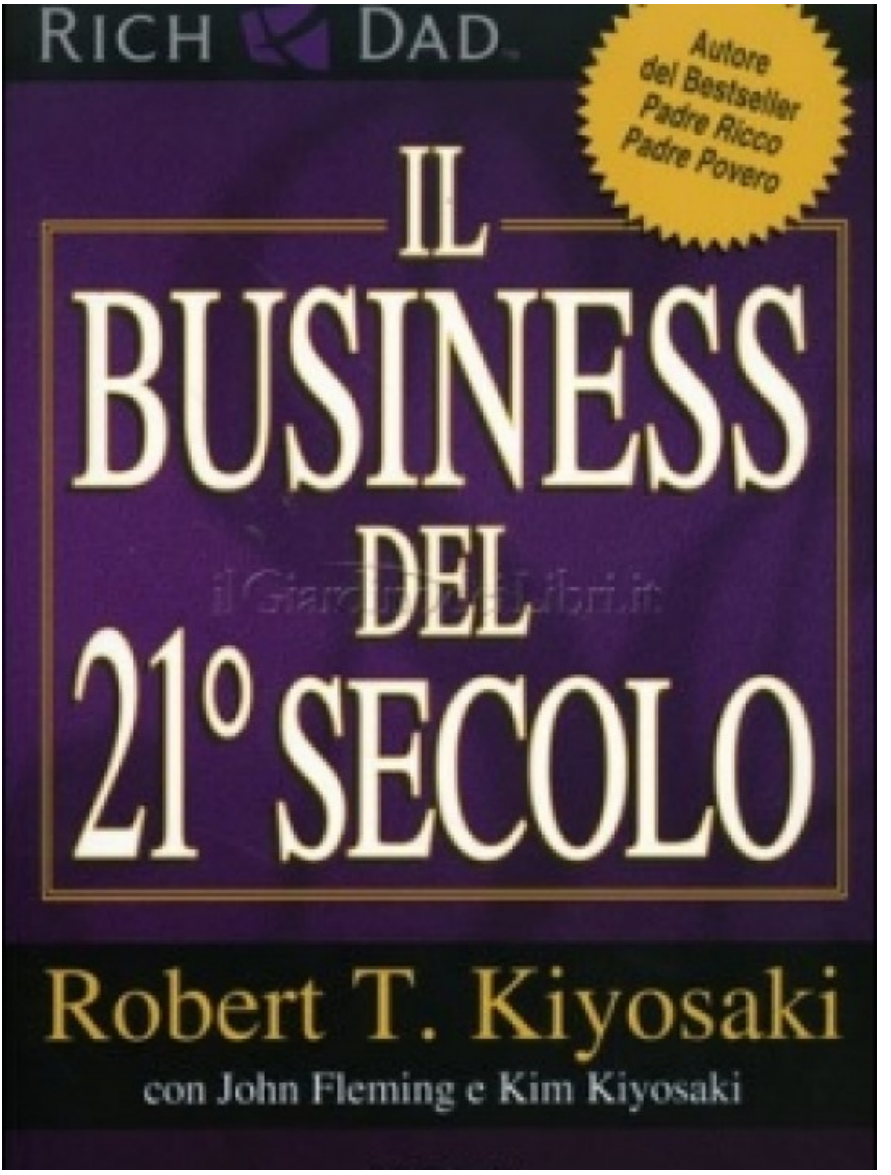
La sensazione che ti da avere raggiunto con impegno e determinazione la tua libertà finanziaria.

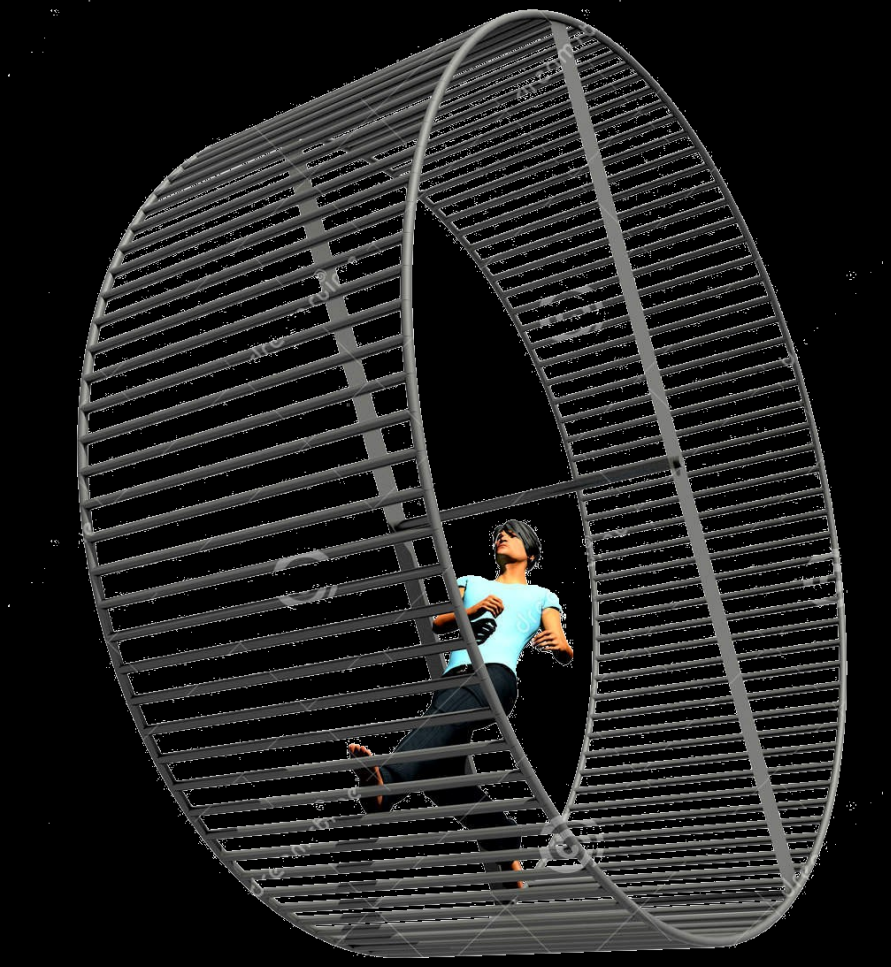
Essere consapevole che a prescindere da ciò che farai avrai denaro più che sufficiente che arriverà per tutto il resto della tua vita, è una sensazione sorprendentemente liberatoria ed elettrizzante, che ti permetterà di fare nella tua vita ciò che veramente ami e sviluppare le tue passioni.

Se riesci ad afferrare gli elementi fondamentali della prosperità e della ricchezza, se gestirai al meglio il tuo denaro, il tuo tempo e la tua attenzione con intelligenza, se creerai grandi obiettivi per te e le persone che ti daranno fiducia, allora potrai vivere una vita straordinaria anche in momenti dove tutto ha un aspetto assolutamente ordinario.

Benvenuto nella Nuova Economia.

Liberamente tratto da





Le attività dell’era industriale:
corri, corri, corri
e sei sempre allo stesso punto...