

L'ASTENSORE

Fabrizio Jocci



*Questo libro ha un valore incalcolabile,  
per questo il prezzo non viene calcolato.*

*Fanne un buon uso.*

*Edizione 5 - primavera 2022*

***A Lea, Caterina e Maurizio***

***senza di voi nulla sarebbe possibile.***

***Ai miei familiari, grazie di cuore.***

## INDICE

Intro	p. 5
La mia storia	p. 7
Il bivio	p. 27
Col senno di poi	p. 32
Shhh, l'Universo è in azione	p. 49
L'ascensore	p. 58
Come guadagni i tuoi soldi?	p. 67
Sicurezza e libertà	p. 76
Tu ce l'hai un piano?	p. 80
Il business del 21° secolo	p. 84
Costruisci la tua libertà	p. 104
Consigli per gli acquisti	p. 113
Quanto serve?	p. 144
Felicità e denaro	p. 149
Il gradino più alto	p. 158
La top ten	p. 174

## Intro

Benvenuto, ti stavo aspettando.

Sì, ce l'ho proprio con te, che hai deciso di dare un'occhiata al mio contenuto.

Posso chiederti come mai hai scelto di leggere proprio questo libro?

Forse perché è gratuito... però anche le istruzioni del tostapane sono gratuite...

Forse perché conosci l'autore e sei curioso di vedere cosa si è inventato questa volta....

Magari sei stato attratto dal titolo... beh non ho un titolo molto accattivante...

L'hai scelto a caso... ma il caso non esiste.

Va bene, te lo dico io perché hai deciso di leggermi, perché hai bisogno di me, lo so, non c'è altro motivo.

Gli innumerevoli libri presenti nelle librerie e negli hard disk dei computer sono un grande e pacifico esercito di maestri silenti, sempre pronti ad essere richiamati quando il lettore ha bisogno di salire al suo livello superiore.

Il mio autore sceglie con cura il libro da leggere affidandosi all'energia che emana il testo e alla coerenza con il suo stato vibrazionale e da ogni libro riceve il messaggio di cui ha bisogno in quel momento.

Sentire la necessità di leggermi non è da tutti, voglio quindi farti i complimenti per essere arrivato fino a questo punto, hai raggiunto un buon livello di risveglio e consapevolezza.

Ti voglio avvertire di alcune cose.

L'autore ha voluto inserire degli aneddoti, delle descrizioni e delle immagini che rimarranno nelle corsie preferenziali della tua memoria, degli ancoraggi che si faranno sentire nella vita di tutti i giorni; lo ha fatto apposta, perché i concetti che leggerai ti tornino sempre in mente al momento opportuno.

L'autore non usa mezzi termini, quando è il momento di dirti le cose in faccia o darti qualche ceffone metaforico lo fa in maniera diretta e senza girarci intorno; se ti sentirai offeso sarà perché avrà toccato qualche nervo scoperto e il tuo ego si sarà risentito.

Peraltro, l'autore avrebbe voluto leggere un libro come questo tanti anni fa, ma non c'era nessuno che glielo aveva scritto.

Non per vantarmi ma sono un libro molto potente, una lama ben affilata nelle tue mani, ma più potente dell'arma è la mano del guerriero che la brandisce.

Ti lascio quindi nelle mani dell'autore e ti auguro buona lettura e buona vita!!

## La mia storia

Qualcosa su di me: classe 1965, vivo con Lea, i nostri figli Caterina e Maurizio, una cagnolina e numerosi gattini in una casa indipendente sul litorale romano.

Dopo una laurea in statistica ho sempre svolto il ruolo di attuario alle dipendenze di diverse compagnie di assicurazione a Milano, dove ho vissuto per una trentina d'anni prima di tornare al luogo d'origine.

Faccio un passo indietro.

Era il dicembre del 2012, poco prima del periodo natalizio; prendo in braccio Caterina e le faccio fare un girotondo, come la metto a terra sento una fitta, un dolore insopportabile, sono costretto a letto per tutte le festività e per le successive due settimane.

Diagnosi: lombosciatalgia fulminante.

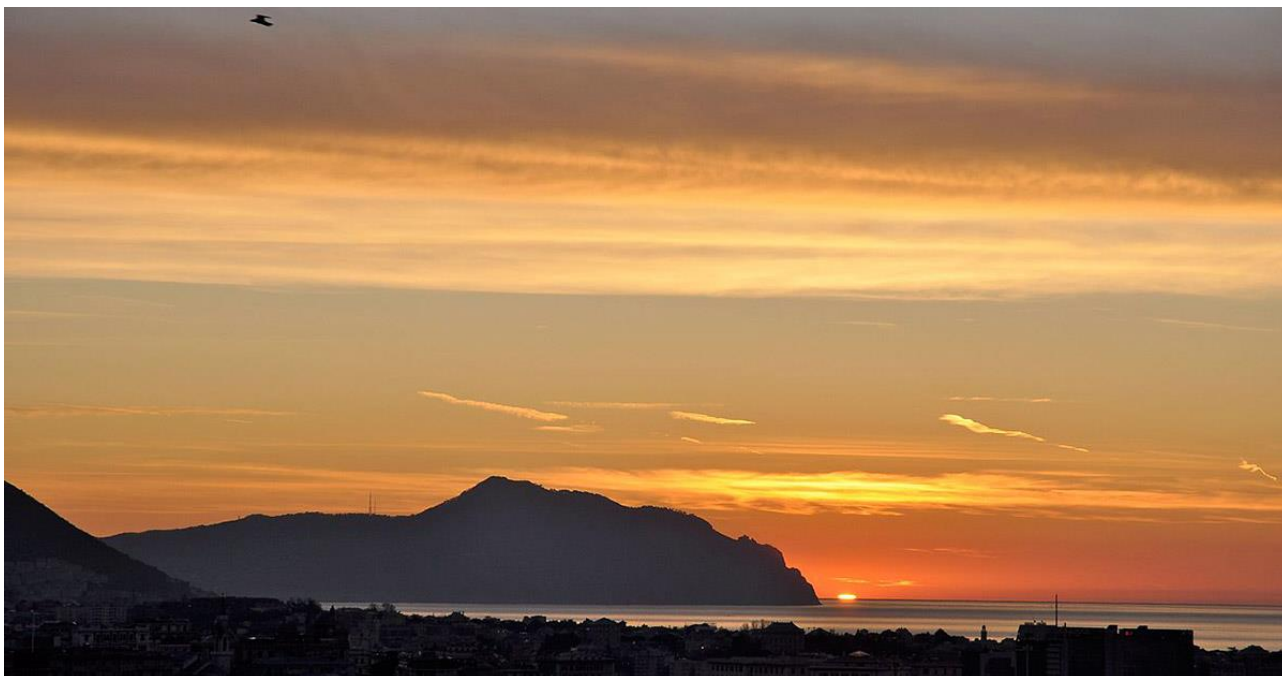
Era stato un anno molto intenso al lavoro; dal rifacimento del listino prodotti all'ispezione dell'organo di controllo, in un contesto dove diverse persone erano state lasciate a casa e la tensione era molto forte.

Situazioni di stress che avevo gestito bene nel passato anche in altre aziende, ma quell'anno c'era qualcosa di diverso, ero uscito esausto e sconfortato, con la consapevolezza di non avere, al momento, alternative di mercato e di professione, con l'aggravante di essere l'unico portatore di reddito.

Lea era stata lasciata a casa dopo la nascita di Maurizio e stava aspettando che il bambino crescesse per potersi reinserire nel mondo del lavoro; più per avere una

diversificazione di entrate che per altro, dato che con il mio stipendio si poteva andare avanti tranquillamente senza farci mancare il necessario.

Quel trauma, al momento terribile, oggi la migliore cosa che mi potesse capitare, ci ha dato una scossa di consapevolezza del fatto che così non poteva continuare, che questo era solo un avvertimento che il corpo mi aveva dato, un segnale molto chiaro della necessità di un cambiamento.



➤ *Dicono che l'ora più buia è quella che precede il sorgere del sole*

Ricordo chiaramente la sera in cui, dopo cena, io e Lea siamo rimasti a tavola per un consiglio di amministrazione straordinario, nel quale abbiamo esaminato la situazione e valutato le possibili soluzioni.



La situazione era la seguente: io dovevo cambiare lavoro, prima o poi, e vivere nel mentre concentrato e focalizzato positivamente su questo obiettivo. Non sapevo ancora come, mi era solo chiaro cosa non sarebbe successo:

non sarei andato in un'altra azienda del settore, ormai avevo capito che le dinamiche erano le stesse e, dopo l'iniziale luna di miele, i problemi sarebbero tornati, con l'aggravante di dover ricominciare tutto daccapo in un ambiente che non conoscevo e magari anche peggiore di quello che avrei lasciato;

non avrei fatto il libero professionista della mia attività, un ambiente chiuso con una pessima qualità della vita, dove contava più la politica delle competenze;

non sapevo fare altre professioni.



- *Dicono che* per sapere cosa vuoi è fondamentale prima avere chiaro cosa NON vuoi.

Lea voleva tornare a lavorare e anche in questo caso non aveva idea di cosa fare ma sapeva benissimo cosa non fare:

un altro part-time – sempre a trovarlo... - era fuori discussione, non valeva la pena per due soldi portarsi a casa tutti i pensieri e i mal di pancia come era successo fino ad allora;

un full time – sempre a trovarlo... - sarebbe andato contro il nostro principio di dedicare tempo ai bambini, una scelta fatta quando è nata Caterina e portata avanti con assoluta coerenza;

un'attività in proprio... sì, ma quale? Non avevamo competenze in nessun settore, avremmo investito un sacco di soldi per chiudere dopo due minuti, e poi un'attività in genere ti porta via anche più tempo di un lavoro da dipendente.

Con queste carte in tavola, davvero pessime, abbiamo cominciato il nostro percorso verso la libertà; non sapevamo come e quando, ma la destinazione era decisa e avevamo fiducia che avremmo trovato la strada.



- *Dicono che* quando ti apri a nuove opportunità, queste appaiono come per miracolo.

Per trovare una soluzione adatta per Lea mi ricordai che tempo addietro ci eravamo documentati riguardo all'apertura di un asilo nido, avevamo preso molte informazioni concrete ma poi ci eravamo fermati lì.

Questa iniziativa era rimasta sopita per parecchio tempo per poi tornare utile al momento opportuno.

Ci sembrava una buona idea, un'attività tutto sommato più semplice e alla nostra portata di molte altre, quindi nel mese di marzo siamo andati da un franchisor, dato che anche in questo settore non avevamo competenze, a redigere un piano economico e farci guidare per i primi passi.

Nei fine settimana primaverili andavamo a visionare nuovi locali nelle zone non coperte da esclusiva; eravamo molto motivati e felici di aver trovato una soluzione che potesse andare bene per noi ed essere piacevole per Lea.

Nel frattempo, continuavo il mio lavoro, sempre meno gratificante, con il pensiero fisso alla soluzione; il mio obiettivo era passare dal terrore alla speranza che il capo del personale entrasse nella stanza per darmi il benvenuto, come era già accaduto ad altri colleghi.

Una possibile soluzione si presentò anche per me: nel mese di maggio sono entrato nel mondo del network marketing, collaborando con una delle prime aziende del settore.

Belle persone, bel sistema, buoni prodotti, sono entrato in un periodo di forte crescita ed ero molto contento e motivato; investivo il poco tempo che mi rimaneva dal lavoro

per sviluppare l'attività e mi ero dato un anno di tempo, scritto nero su bianco, per lasciare il mio lavoro.

Per l'apertura dell'asilo le cose stavano andando a rilento, i locali disponibili non si trovavano, oppure sorgevano mille difficoltà; fino a che, a fine agosto, ci chiama il franchisor per avvisarci che un asilo non distante da casa era stato messo in vendita, siamo andati a visionarlo e lo abbiamo preso subito facendo un buon affare, dal momento che l'attività era già avviata, pur se in difficoltà, e il prezzo molto basso, facendoci risparmiare un sacco di tempo e di soldi.

In pochi mesi avevamo aperto e stavamo sviluppando ben due attività, oltre al mio lavoro.

Tutto faceva sperare per il meglio, se non che l'attività di network marketing, dopo i buoni risultati e l'entusiasmo dei primi mesi era in stallo e l'asilo nido, nonostante i grandi sforzi e l'energia profusa stentava a decollare.

Per liberarmi del mio lavoro nei tempi desiderati, il network non era una soluzione credibile e quell'asilo, pur essendo una bella attività, non riusciva da solo a garantire entrate sufficienti a sostituire il mio stipendio; così mi sono dato da fare per cercare un secondo asilo con le caratteristiche tali da poter sostituire il mio reddito e produrre sinergie con la prima struttura.



➤ *Dicono che* chi cerca trova.

Andai a visionare diversi asili in vendita tra la fine del 2013 e i primi mesi del 2014 e finalmente in aprile si concretizzò quello che stavamo cercando; questa struttura versava in pessime condizioni, però il prezzo era basso, era ancora più vicino a casa e soprattutto aveva delle ottime potenzialità di sviluppo, con l'esperienza che avevamo acquisito l'avremmo rimesso a nuovo e riportato a pieno regime, ne eravamo certi.

Così, alla fine, stavamo per avviare un secondo asilo, che era da riorganizzare completamente, e a questo punto dovevo – e volevo – entrare in campo anche io.

Ho giocato le mie carte con l'azienda dove lavoravo e con la buonuscita che ho ottenuto siamo riusciti a finanziare completamente il nuovo asilo e i lavori necessari al suo riordino.



➤ *Dicono che* quando scrivi il tuo obiettivo, aumenti sensibilmente le possibilità di realizzarlo

Giorni molto intensi quelli dell'estate del 2014, il passaggio di consegne e l'inaugurazione del nuovo asilo, gli ultimi giorni in ufficio, che ho lasciato esattamente il 15 giugno, come avevo scritto proprio un anno prima, e con esso quella professione svolta negli ultimi venticinque anni, per sostituirla con co-titolare di asilo nido.

Nel mese di giugno accadde anche qualcosa che ci ha fatto comprendere i motivi della mancata crescita del primo asilo, una doccia fredda, una situazione che non sarebbe cambiata, una grande lezione.

Fatti i dovuti accertamenti, decidiamo di cedere quell'attività, prima di affondare con essa, e di concentrare tutti i nostri sforzi sul nuovo asilo, forti anche dell'esperienza di questo fallimento.

Alla fine del 2014 ci trovavamo con il nuovo asilo e con l'attività di network marketing, molto meno reddito, molta più libertà.

Io e Lea ci potevamo finalmente permettere di lavorare insieme, pranzare insieme, andare insieme a scuola per accompagnare e ritirare i bambini, passare molto più tempo insieme e con i bambini, e questo ci ripagava di tutto.

Per incrementare le entrate mi ero messo alla ricerca di un secondo asilo da affiancare a quello nuovo, ma la ricerca è durata poco; mi ero reso conto che non era la soluzione adatta per noi, si rischiava di compromettere quella libertà che ci eravamo guadagnati fino a quel momento.

Proseguimmo quindi a sviluppare al meglio quello che avevamo.

Lea era sempre molto impegnata con l'asilo e io ci davo dentro con la mia attività, facendo quello che mi è stato consigliato di fare per ottenere i risultati desiderati.



➤ *Dicono che il maestro si presenta quando l'allievo è pronto.*

Mentre l'asilo proseguiva nel suo sviluppo, il network non ne voleva sapere di decollare.

Verso la metà del 2015 venimmo a conoscenza, in maniera fortuita, di un percorso esperienziale che prometteva un cambiamento tale che nulla sarebbe stato più come prima; non si sapeva molto di più ma questa promessa e la fiducia nelle persone che lo promuovevano ci aveva convinto a partecipare, così abbiamo frequentato l'aula ad un mese di distanza l'uno dall'altra.

Dentro di me ero certo che questa promessa sarebbe stata mantenuta, ma non immaginavo la modalità, credevo che finalmente l'attività di network si sarebbe sbloccata e i risultati sarebbero arrivati in maniera fluida e naturale.

Un mese dopo vengo contattato da un caro amico del corso che mi parla di un progetto nella green economy che, a fronte di un investimento, avrebbe prodotto quello che stavamo cercando, un'entrata ricorrente che ci consentisse di non dipendere economicamente da un lavoro o da un'attività e di riprenderci la totale libertà.



- *Dicono che* le vie con le quali l'Universo realizza i propri desideri sono infinite e misteriose.

La soluzione era arrivata, con un po' di coraggio e di fiducia abbiamo investito gran parte di quello che avevamo nel progetto; da quel momento occorreva solamente attendere pazientemente i tre anni previsti per ricevere i primi introiti.

Cosa fare in questi tre anni?

Non sono il tipo che mette i remi in barca e attende serenamente gli eventi ed allora si presentò una seconda opportunità nel network marketing, nel settore dei metalli preziosi, il prodotto era ottimo e il network molto più performante del primo, così sono entrato in attività e mi sono dato da fare togliendo spazio al primo network che non stava più dando alcun risultato.

Alla fine del 2015 avevamo il nuovo asilo nido, le due attività di network marketing e soprattutto, in prospettiva, la rendita da investimento.



All'asilo si dimise improvvisamente una delle educatrici storiche, che sostituimmo con la stagista presente all'epoca; avevamo ritenuto che fosse arrivata la svolta anche per l'asilo, con l'ingresso di una persona più giovane, brillante e motivata.

I nostri sforzi stavano per essere ricompensati, dopo tanto lavoro le iscrizioni arrivavano e, a parte qualche sbavatura, eravamo complessivamente soddisfatti tant'è che decidemmo di dare fiducia e delegare molte funzioni al personale.

Il nuovo network cominciava a dare i primi frutti e, nonostante tante difficoltà ambientali, sembrava di aver trovato finalmente un'attività con cui togliersi delle belle soddisfazioni.

La convivenza dei due network era destinata a risolversi, così nei primi mesi del 2016, a seguito di un colloquio chiarificatore, lasciai il primo network proprio nel giorno in cui passai al livello successivo di carriera nel nuovo network.

Tuttavia, questo avanzamento era avvenuto non senza traumi e incidenti di percorso; lo avrei raggiunto anche molto prima se non fosse stato per un grave disguido tecnico che mi aveva obbligato a fare molto lavoro in più del previsto.

Conseguito il risultato e lasciata alle spalle l'amarezza per il tempo perduto, tutto sembrava andare per il verso giusto ed il raggiungimento del livello successivo una questione di formalità da conseguire di lì a poco.

Nel pieno dell'entusiasmo organizzai l'apertura di una nuova zona che doveva portare lo slancio definitivo alla carriera; quell'evento però si dimostrò inaspettatamente un vero fallimento, una doccia fredda, tanto sforzo e nessun risultato.



➤ *Dicono che tutto ciò che ti accade è per il tuo meglio e che la vita è esatta.*

Tuttavia, nulla era ancora perduto, con entusiasmo mi rimisi subito al lavoro se non che i rappresentanti dell'azienda decisero di chiudere la zona di Milano a causa di una produttività ritenuta non sufficiente e unificare il team con quello del Veneto; una mazzata, anche perché lo sviluppo della nostra zona era stato rallentato per via di fattori estemporanei - corsi di formazione e festività pasquali - che avevano impedito il consueto svolgimento delle presentazioni e la conseguente crescita dell'attività.

Tutto diventava più complicato, non si stavano registrando nuove iscrizioni e il raggiungimento dell'obiettivo non era più così scontato.

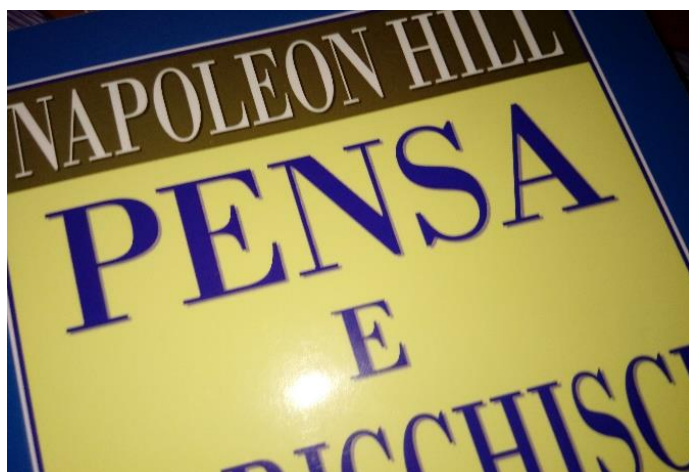
Dopo qualche mese di scarsi risultati arrivai a metà luglio che comunque mancava solo una vendita per raggiungere il nuovo livello, ma il risultato continuava a non arrivare, calma piatta.

Verso la fine del mese stavo per perdere le speranze quando ricevetti la telefonata di un collega del corso che era interessato a capire meglio il prodotto e fissammo subito un appuntamento.

Dopo una breve spiegazione si dimostrò subito entusiasta e pronto a concludere per un importo anche molto superiore a quello che sarebbe stato necessario per raggiungere il risultato; solo che non aveva con sé le chiavi di accesso per effettuare il bonifico e quindi ci saremmo risentiti dopo un paio di giorni con la promessa della conclusione del contratto.

Eravamo arrivati quasi a fine mese ed il tempo restante per la qualifica quasi terminato, il giorno concordato lo chiamai e mi disse che dopo essersi consultato con un'altra persona aveva deciso di soprassedere; quello che sembrava un miracolo caduto dal cielo si trasformava nella peggiore delle delusioni.

Ci sono rimasto davvero male, mi sono preso un'ora di tempo per lasciare andare lo sconforto e fare il punto della situazione.



- *Dicono che* ogni avversità, ogni fallimento e ogni dolore portano con sé il seme di un vantaggio equivalente o superiore.

La lucidità mi tornò dopo aver ricordato questa frase presente a pagina 59 del libro di Napoleon Hill “Pensa e arricchisci te stesso”.

È un concetto sul quale ho dovuto porre una fiducia incondizionata, dato che in quel momento non avevo chiari i vantaggi di questo fallimento.

Anche il secondo network si stava smorzando e all’inizio dell’autunno lo lasciai andare, anche a seguito di un’altra delusione ricevuta dall’organizzazione.

Nel frattempo, anche all’asilo le cose non stavano andando per il verso giusto; le nostre raccomandazioni e disposizioni erano rimaste inascoltate, la fiducia accordata al team e il nostro conseguente allontanamento aveva portato ad un abbassamento drastico del livello del servizio, che avrebbe portato nel tempo una diminuzione delle iscrizioni se non problemi ancora più gravi.

Alla fine del 2016 eravamo rimasti con l’asilo nido e, per fortuna, con la rendita da investimento.

Nel 2017 cominciai ad esplorare il web per trovare delle opportunità di business on line ma non trovai nulla di concreto e serio e la situazione dell’asilo era talmente fuori controllo che decidemmo di rientrare entrambi in gioco e focalizzarci completamente sull’attività per salvaguardare quella che allora era la nostra unica fonte di reddito.

Abbiamo ripreso in mano tutte le deleghe e valutato un piano di azione senza guardare in faccia a nessuno; oltretutto a metà anno il numero di iscritti si era drasticamente ridotto e se non ci fossero state nuove iscrizioni per l’anno successivo l’attività sarebbe stata seriamente compromessa.



➤ *Dicono che un elefante si mangia un boccone per volta.*

Quella che sembrava un'impresa irrealizzabile, di resettare tutto e riportare l'asilo a livelli di eccellenza, l'abbiamo affrontata scomponendo le singole attività e cominciando ad agire, senza fretta ma senza sosta, in ordine di priorità.

Abbiamo allontanato il personale dedicato alle pulizie riprendendo in carico l'attività e investendo su strumenti di pulizia più efficaci.

Grazie alla nostra presenza costante abbiamo potuto verificare di persona le numerose inefficienze che allontanavano le persone che visitavano l'asilo per iscrivere il proprio bambino.

Tra giugno e luglio abbiamo dapprima allontanato una stagista ed in seguito una delle educatrici per motivi economici, dato che non avevamo avuto nessuna nuova iscrizione in tutto l'anno scolastico.

Una delle due educatrici rimaste ci comunicò il suo stato di gravidanza, così nel mese di settembre ne approfittammo per sostituirla con una persona con grande esperienza e capacità che ci aiutasse a fare i cambiamenti necessari per riportare gli standard ai massimi livelli.

La nostra presenza costante, l'ambiente pulito e ordinato e il ricambio del personale avevano prodotto il miracolo; dopo un anno senza alcuna iscrizione, solo nel mese di settembre ci sono state sette nuove iscrizioni ed altre già programmate per i mesi successivi.

L'asilo era di nuovo a pieno regime, eravamo soddisfatti per aver evitato il rischio di perdite economiche ma anche molto concentrati e attenti alle dinamiche che si erano create tra le educatrici; c'era tensione tra loro, avevamo avvisato la nuova educatrice di alcuni atteggiamenti che avrebbe potuto subire da parte di quella persona che avevamo assunto due anni prima.

Avevamo intuito che in qualche modo questa persona era stata parte integrante del problema, anche se non avevamo idea di quanto grave e nociva fosse diventata quella presenza nell'asilo.

Sono stati mesi molto intensi e duri per noi, l'umore di Lea era spesso negativo, in particolare quando eravamo in struttura.

Sembrava che l'unica soluzione per far tornare il sereno fosse quella di allontanare questa persona e chiudere finalmente il cerchio con l'azzeramento della gestione dell'anno precedente.

L'occasione propizia capitò quando, a seguito dell'aumento di mole di lavoro, nel mese di ottobre assumemmo una nuova educatrice che, pochi giorni dopo il suo ingresso, ci raccontò cosa accadeva quando noi non c'eravamo e cosa stesse tramando questa persona nei nostri confronti.

Dopo averla richiamata per un confronto chiarificatore la licenziammo per sostituirla con una nuova figura professionale di alto livello.

Eravamo increduli, in così poco tempo eravamo riusciti a resettare tutto, riempire l'asilo di bambini e alzare gli standard qualitativi ai massimi livelli.

Ma la gioia è durata solo un istante; il lavoro sotterraneo che questa persona aveva fatto nel tempo con i genitori è venuto fuori in maniera prorompente e, pur avendo ampie giustificazioni in merito al licenziamento, abbiamo ricevuto proteste e richieste di chiarimenti da parte di un gruppo di genitori, che rischiavano di compromettere tutto il lavoro che era stato fatto finora ed il buon clima di serenità di cui godevano finalmente anche i bambini.

Con l'inserimento di questa nuova collaboratrice avevamo creato un team forte e coeso e le rimostranze di queste poche famiglie hanno addirittura rafforzato la loro unione professionale, mentre d'altro canto i pensieri per noi non erano terminati, in quanto un paio di genitori ci hanno addirittura presentato la delega di questa persona infedele per il ritiro del bambino, cosa che non abbiamo potuto rifiutare.

Alla fine del 2017 avevamo un asilo nido completamente rinnovato e a pieno regime, ma che era costante fonte di pensieri e preoccupazioni e, per fortuna, la rendita da investimento che si era avvicinata di un anno.

Un'ulteriore fonte di preoccupazioni divenne la persona assunta in ottobre, che non si era dimostrata all'altezza di questo lavoro, così a fine gennaio lasciò il nido per tornare alla sua precedente occupazione di baby-sitter.

Nonostante la rapida sostituzione con una persona finalmente all'altezza, questo turnover aveva generato altri malumori in alcune famiglie e di conseguenza altri pensieri per Lea; sembrava di vivere in una situazione senza via d'uscita, risolto un problema se ne creava subito un altro, ma questa è forse la condizione normale di un imprenditore.

Nonostante il buon andamento economico, i pensieri e le preoccupazioni rendevano la situazione insostenibile.

Il vaso ormai era colmo e la goccia che lo ha fatto traboccare arrivò a metà febbraio, una comunicazione da parte di un ente che aveva inasprito la burocrazia nel settore ha fatto scoccare la scintilla.

“Ora basta!! Perché non ce ne andiamo via?” ha esclamato Lea.

“Mmmmh, ok per me va bene.” Ho risposto.

Rapido cambio di scenario: dopo aver avuto ulteriore conferma sul regolare andamento del nostro investimento, abbiamo messo in vendita la casa e l'asilo e cercato una nuova abitazione fuori dalla città, che fosse nelle vicinanze dei nostri parenti.

In pochi mesi, davvero pochi, abbiamo realizzato tutto quanto; soprattutto abbiamo realizzato che, per resettare davvero l'asilo, dovevamo uscire di scena anche noi e lasciare l'attività in mani migliori delle nostre.



Oggi viviamo serenamente sul litorale romano, in un'abitazione indipendente, spaziosa ed accogliente, con due bambini felici che si sono immediatamente integrati, con la nostra cagnolina e due nuove gattine che sono venute a trovarci, senza la necessità di un lavoro, padroni del nostro tempo.

Se lo scopo della tua vita è vivere una vita felice, non potrai raggiungerlo facendo qualcosa che non ti piace, parcheggiando i tuoi figli all'asilo, per passare la maggior parte della giornata in un posto dove non saresti mai andato, in compagnia di persone che non ti sei scelto; così facendo finirai per ritrovarti, al termine della tua esistenza, con il rimpianto di non aver vissuto la tua vita, per rincorrere quei soldi che servivano per pagare le bollette.

La felicità passa attraverso la libertà.

o - o - o - o

Se ripenso a quel malanno fisico, dal quale è iniziato tutto il percorso, se ripenso a tutte le sfide, le delusioni, i fallimenti, le soddisfazioni, i cambiamenti, le persone che abbiamo incontrato e quelle che abbiamo lasciato andare via dalla nostra vita, le lezioni che abbiamo imparato e quelle ancora da imparare, il coraggio di seguire una visione, la capacità di reinventarsi e adattarsi alle situazioni come fossimo acqua – be water my friend -, la scoperta dei propri valori e la determinazione a seguirli, la coscienza di poter diventare bravo in qualsiasi cosa con impegno e determinazione, la consapevolezza di essere stati degli imprenditori buoni, ma non dei buoni imprenditori e allora, spazio a chi se lo merita.



➤ *Dicono che non c'è felicità senza libertà.*

## Il bivio

(dialogo immaginario, ma non troppo, tra padre e figli)

*Papà, cosa stai ascoltando?*

I Depeche Mode



*E chi sono?*

Un gruppo che andava molto forte quando ero giovane.... A dire il vero vanno forte pure oggi.

*Mai sentiti, come mai ti piace quella musica? Non è un po' fuori moda?*

È la musica della mia generazione, come tu sei legata alle band della tua generazione. E poi, c'è anche un legame speciale tra me e loro...

*Ah sì, li conosci?*

Beh, c'è stato un periodo in cui hanno fatto attivamente parte della mia vita, non li conoscevo personalmente ma sono stati dei buoni consiglieri, con i loro brani, che ascoltavo regolarmente tutti i giorni.

Parlo di tanti anni fa ma me lo ricordo come fosse ora, era una stagione della mia vita molto delicata, ero sposato con la mia ex moglie e le cose non andavano bene, anzi stavano proprio precipitando, io ero da solo con i miei pensieri, mi ero allontanato dalla mia famiglia di origine, non avevo amicizie a cui confidare i retroscena del mio matrimonio, ero stato sopraffatto dagli eventi e avevo perso il controllo della mia vita.

Così nel fine settimana mi prendevo dei momenti per me, con la bicicletta me ne andavo per ore in giro, al parco, immerso nel verde e nei miei pensieri, per respirare un po' e schiarirmi le idee; nelle cuffie c'erano soprattutto loro a tenermi compagnia.

Era il 1997 ed era uscito il loro ultimo album Ultra e io lo ascoltavo spesso, è un capolavoro.

Nella mia mente si stava concretizzando l'idea di porre fine a questa unione ma era un progetto troppo grande per la persona che ero a quell'epoca, tante incognite e situazioni da gestire, una nuova casa, un avvocato, le conseguenze, i pensieri che immaginavano difficoltà di ogni tipo, il ricominciare da capo; da una parte ero spaventato da tutto quello che stavo immaginando, dall'altra ero impaziente di definire questa situazione e vivere una vita nuova e intensa con un progetto definito di miglioramento.

Ogni giorno che passava facevo un piccolo passo verso la soluzione, un passo mentale più che fisico, un nuovo tassello, un centimetro verso la meta, sapevo che era inevitabile ma non si decideva a concretizzarsi.

La strada della vita è dritta ma qualche volta ti presenta delle nuove direzioni che ignori per pigrizia, per paura, perché è più comodo restare nella zona di confort, per abitudine, fino a quando questa nuova strada è così grande e importante che rappresenta un vero e proprio bivio, che non puoi più ignorare, perché le conseguenze della scelta della strada che percorrerai saranno fondamentali per la tua vita.



Alle volte capita di essere da soli in mezzo al bivio, senza il supporto di un familiare o di un amico fidato.

In realtà non si è mai soli, c'è sempre il nostro maestro interiore, che sa tutto ed è pronto a suggerirti la scelta migliore.

Certi momenti della vita rimangono impressi nella memoria anche dopo decenni, perché vissuti con una grande emozione.

Il ricordo di quel pomeriggio risiede in una corsia preferenziale della mia memoria; quel giorno, quel sabato pomeriggio, quell'istante in cui è cambiato tutto, né un minuto prima né un minuto dopo.

Rivivo quel momento denso di vita, in quel tiepido pomeriggio d'estate, la bicicletta parcheggiata accanto alla panchina al parco di Trenno, la mia panchina preferita quel pomeriggio era libera, il sole era ancora alto e gli alberi mi proteggevano, i pensieri andavano veloci verso la soluzione, tutto si stava allineando, in cuffia i miei amici mi

tenevano compagnia... in quel momento, il sole si è mostrato all'improvviso tra due cipressi, l'ho guardato intensamente mentre nelle orecchie ascoltavo il brano Freestate, il momento era perfetto, il parco era complice del mio primo passo verso la nuova strada; nulla era più come prima, la decisione era presa, i ponti stavano bruciando, non si torna indietro, tutto era allineato, non stavo scrivendo una nuova pagina del mio libro, stavo cominciando a scrivere un nuovo libro.

Ancora non sai come farai, ma sai che andrà tutto bene, perché la vita è esatta e accade ciò che deve accadere.

La paura è sconfitta dall'adrenalina che ti conduce verso la tua libertà, ogni cosa andrà al suo posto, hai ripreso il controllo e detti le regole della tua nuova vita.

Benvenuto Uomo nuovo, forgiato da mille difficoltà e con tante altre prove da superare con entusiasmo, puoi cominciare il primo giorno della tua nuova vita.

E grazie davvero Depeche Mode, il brano giusto al momento giusto.

O-O-O-O

*Step out of your cage and onto the stage*

*It's time to start playing your part*

*Freedom awaits*

*Open the gates*

*Open your mind*

*Freedom's a state*

0-0-0-0

Quali sono stati i bivi nella tua vita?

Quale strada hai preso e perché?

Col senno di poi rifaresti quella scelta?

## Col senno di poi

Cosa faresti se potessi tornare indietro al momento in cui...

hai preso quella decisione;

ti sei sposato;

ti sei iscritto in palestra;

hai acquistato quella casa;

hai accettato quel lavoro;

hai fatto quell'investimento;

hai mollato gli studi...

Ogni giorno la nostra vita prende la direzione risultante dalle nostre azioni e qualche volta ci portiamo dentro il rammarico di una decisione sbagliata presa tanto tempo prima, che col senno di poi...

Ormai quello che è fatto è fatto, e non si può tornare indietro; peraltro, le decisioni prese in un certo momento sono il risultato delle informazioni che si avevano all'epoca e della situazione di allora e quindi non vale la pena rammaricarsi troppo, sono state prese in buona fede; col senno di poi saremmo tutti dei fenomeni che non commettono mai errori.

Fatta questa premessa, in questo capitolo riprenderò alcuni momenti della mia vita in cui ho fatto delle scelte importanti, rivaluterò quelle decisioni con il senno di poi e approfondirò i motivi della valutazione odierna di quelle situazioni; quest'ultima parte è la più interessante perché metterà in evidenza le dinamiche che accadono quando



si fanno certe scelte e possono esserti di aiuto nel momento in cui si dovessero verificare anche nella tua vita, per comprendere meglio cosa sta accadendo ed agire con maggiore lucidità.

Situazione: oggi sono uscito dal mondo del lavoro grazie a delle entrate automatiche che mi consentono di non essere obbligato a svolgere un lavoro che non mi piace più. Valeva la pena all'epoca di farsi un mazzo così per prendere una laurea e trasferirsi lontano dalla mia città per qualcosa che non ha funzionato più?



Valutazione: si ne valeva la pena, decisione corretta all'epoca.

Quel pezzo di carta e tanta buona volontà mi hanno consentito di svolgere la professione di attuario che allora era molto interessante e gratificante, che ha permesso di realizzarmi e garantire alla mia famiglia un buon tenore di vita, che ha funzionato bene fino a qualche anno fa e ha consentito di porre le basi per tutti i cambiamenti che ho voluto realizzare in seguito.

Se tornassi a quell'epoca rifarei tutto ma oggi non lo consiglierei ai miei figli; i tempi sono cambiati, le opportunità per trovare un'attività divertente e gratificante si sono moltiplicate e un lavoro come questo, nella situazione attuale, non è più uno strumento per realizzarsi, non ne vale la pena.

Soprattutto consiglierei, se il lavoro o l'attività che si sta svolgendo è molto specifica, di diversificare le proprie competenze su settori diversi, affini e coerenti con le proprie passioni e i propri valori, in modo da potersi reinventare con facilità nel caso le cose

si dovessero mettere male; lo stato d'animo di chi si ritrova con le spalle al muro dopo aver perso la propria fonte di guadagno senza alcuna alternativa immediata è tra le peggiori che si possa provare.

Farsi trovare sempre pronto e preparato, per non dipendere da niente e da nessuno, guardarsi sempre intorno con mentalità aperta ed acquisire la capacità di prevedere il proprio futuro con lucidità e onestà, per non farsi mai trovare col cerino in mano; è una questione di controllo sulla propria vita, lo devi a te stesso e alle persone che fanno parte della tua vita, e sappiamo che senza controllo non c'è felicità.

Ma su questo tema approfondirò più avanti.

O-O-O-O

Situazione: il primo matrimonio, nel 1995, terminato con la separazione, decisa da me, nel 1997.



Valutazione: sono certo che starai pensando: “si, figurati se lo rifarebbe...”.

Quella situazione l'ho rivissuta nella mente tante volte, chiedendomi proprio se lo avessi dovuto evitare e cosa sarebbe stato meglio fare.

Alla fine, ho valutato che, potendo tornare indietro, beh, alla fine si, forse lo rifarei, perché anche grazie a quell'esperienza sono diventato la persona che sono.

Quei due anni di matrimonio sono stati molto duri ma hanno messo le basi per tutto quello che sarebbe accaduto in seguito.

Alcune persone entrano nella nostra vita e ci fanno del male, oggi so che sono dei maestri venuti a darci la lezione che ci serviva in quel momento.

Ho imparato a riprendermi la mia vita, a sapere cosa non voglio in una relazione, a dare il giusto peso alle cose, ad agire con maggiore lucidità e minore superficialità.

Oggi ho una splendida famiglia, di cui sono grato all'Universo; per averla sono dovuto passare attraverso delle prove molto impegnative, ma ne è proprio valsa la pena.

O-O-O-O

Situazione: una "sliding doors" prima del primo matrimonio, l'intervista prematrimoniale con il parroco.



Valutazione: ancora oggi ricordo e mi interrogo su quel momento, e non ho trovato una risposta definitiva...

Una “sliding doors”, o porta scorrevole, indica metaforicamente un elemento assolutamente imprevedibile che può cambiare la vita di una persona.

Prima del matrimonio in forma religiosa, i futuri sposi debbono frequentare un corso prematrimoniale ed il cosiddetto “processetto”, ossia un colloquio fatto a porte chiuse con il parroco, una sorta di intervista in cui il sacerdote prenderà nota delle dichiarazioni degli sposi. Quanto detto resta segreto tra i nubendi ed il parroco. Il “processetto” funge da base per appurare le reali intenzioni a unirsi in matrimonio, sarà un assaggio delle frasi per promessa di matrimonio che andranno a pronunciare e sarà un piccolo canovaccio per il sacerdote, su cui basarsi per costruire una bella omelia di nozze.

Tra le domande di questo interrogatorio ce ne sono alcune, che riprendo dal tema del consenso matrimoniale, che riporto insieme alle risposte che avrei dato, che seguono in corsivo:

Perché sceglie di sposarsi in chiesa? *Veramente non l'ho scelto io, a me va bene anche convivere o al massimo sposarmi in Comune se proprio devo*

Crede nel matrimonio come sacramento? *No*

Il matrimonio comporta una decisione pienamente libera. Si sposa per sua scelta, liberamente e per amore, oppure è costretto da qualche necessità? Si sente spinto al matrimonio dai suoi familiari o da quelli del suo fidanzato (della sua fidanzata)? *Fosse per me non mi sposerei e sì, mi sento pressato dalla mia fidanzata*

È volere di Dio che il vincolo matrimoniale duri fino alla morte di uno dei coniugi. Vuole il matrimonio come indissolubile e quindi esclude di scioglierlo col divorzio? *Non mi sento proprio di escluderlo*

Il matrimonio è di sua natura ordinato al bene dei coniugi, alla procreazione ed educazione della prole. Accetta il compito della paternità (della maternità), senza escludere il bene della procreazione? Intende dare ai figli un'educazione cattolica? *Se, e dico se, dovessi avere dei figli, è mia intenzione dare loro un'educazione laica*

Pone condizioni al matrimonio? Quali? *Lei che conosce da sempre la mia ragazza sa che non sono in condizione di porre condizioni, scusi il gioco di parole.*

Il suo fidanzato (la sua fidanzata) accetta il matrimonio-sacramento come unico e indissolubile, oppure ha quale riserva in proposito (infedeltà, divorzio)? È sicuro/a che sposa lei liberamente per amore? *Ecco qui mi piacerebbe sapere cosa ha risposto la mia ragazza, soprattutto sulle riserve*

Nel fidanzamento ha avuto motivi per dubitare della riuscita del suo matrimonio? *Si, più di uno*

Detto ciò, avrai compreso che la mia voglia di sposarmi era nulla e che quanto stava per accadere era dovuto solamente alla mia infinita accondiscendenza verso i desideri e le pressioni costanti della mia futura sposa, una stretta mortale dalla quale, all'epoca, non avevo gli strumenti e la forza caratteriale per liberarmi.

Avevo quindi subito l'imposizione del corso prematrimoniale, che mi aveva rubato dodici ore di vita spalmate in sei serate, in cui avevo ben altri programmi, e successivamente l'obbligo di questa intervista finale con il parroco che, una volta conosciute le dinamiche, mi aveva aperto un mondo e una concreta possibilità di fuga "senza spargimento di sangue", l'elemento imprevedibile che si stava presentando.

Si, perché per la prima volta qualcuno avrebbe ascoltato le mie argomentazioni e certamente ne avrebbe tratto le logiche conseguenze.

Mi ero preparato per bene, le mie parole avrebbero fatto saltare il tavolo da gioco, il parroco avrebbe convocato la mia compagna e le avrebbe fatto presente le mie dichiarazioni, concludendo che non avrebbe potuto officiare il sacramento in queste condizioni.

Avrei detto al parroco che chiamerò don Carlo, anche perché si chiama così, nulla di più di ciò che stava realmente accadendo e che la mia compagna in cuor suo sapeva benissimo; quindi, tra noi sarebbe nata una discussione che avrebbe portato alla fine della relazione.

Ma...

La vita a volte ti assegna un calcio di rigore insperato all'ultima partita di campionato, con il quale potresti salvare la tua squadra da una retrocessione ormai certa, ma tu non sei pronto a batterlo, ti tremano le gambe e calci la palla fuori, nell'incredulità del tuo pubblico e nella elegante consapevole compostezza del tuo maestro interiore, che ti conosce meglio di te stesso.

Così accadde che ci presentammo in perfetto orario da don Carlo. Pregustavo il mio intervento, avevo l'acquolina in bocca come un gatto al quale stai preparando una buona ciotola di pappa dopo giorni di digiuno, era il mio momento, la rivalsa dopo anni di sissignore poco rispettati, il mondo era calmo ed ignaro del cataclisma che stava per abbattersi su quella chiesa di periferia in quell'assolato pomeriggio di fine estate.

Arrivati dal don ci sedemmo nella sua stanza in attesa delle sue disposizioni; per cortesia, e anche perché la mia compagna lo conosceva da sempre, acconsentii a far svolgere la prima intervista a lei, accarezzando l'idea che fosse un degno preliminare degli eventi che sarebbero susseguiti.

Sono uscito dalla stanza e li ho lasciati confabulare in privato per diversi minuti, prima di essere convocato.

Era arrivato il mio momento, finalmente.

Tornai nella stanza e notai che la mia compagna non accennava minimamente ad uscire, anzi stava inscenando una supercazzola con don Carlo per far intendere che lei aveva già detto tutto e che potevamo finire qui, che insomma non era necessario che parlassi in privato con lui, che quello che avevo da dire in pratica non contava nulla e che comunque potevo dirlo anche in sua presenza.



Calcio di rigore.

Non ricordo se l'ho tirato fuori come Baggio nel '94 o mi sono rifiutato di calciarlo come Falcao nell'84.

Fatto sta che questo atteggiamento mi aveva spiazzato, mi ero concentrato sulle domande tralasciando le possibili dinamiche elusive, non avevo considerato la sua ferma determinazione che, probabilmente, aveva calcolato tutto per far andare liscia l'intervista ed evitare figuracce con il suo parroco, confidando sulla mia mollezza dell'epoca.

Aveva vinto, lo riconosco, chapeau alla fine strategia e alla vittoria per ko tecnico, avversario ridicolizzato al tappeto e matrimonio matematicamente raggiunto.

Cosa aveva potuto bloccarmi dal rivendicare i miei diritti di essere ascoltato in privato da don Carlo, come era accaduto a lei pochi minuti prima?

I meccanismi del cervello sono complicati ed affascinanti al tempo stesso, c'è molto da studiare per arrivare ad una possibile risposta e su questo campo si giocano i

destini e le vite di tantissime persone ignare dell'esistenza di certe dinamiche, come lo ero io all'epoca.

Fu vera gloria? Raggiungere un obiettivo, anche se personale e non condiviso, è comunque un risultato positivo, ma la vita è un campionato e una singola partita conta poco, anzi a volte dalle dure sconfitte si impara una lezione e si cresce e ci si struttura per evitarne altre.

Sai già come è andata a finire, dopo due anni il matrimonio si è concluso e allora ancora oggi mi chiedo se quei ventiquattro mesi me li sarei dovuti evitare, cosa sarebbe accaduto se avessi interrotto prima gli eventi, se quel pallone lo avessi cacciato in rete con tutta la mia forza invece di spedirlo nella stratosfera, due anni sono tanti ma ci sono leader che hanno passato tutta una vita in prigione per rendere il mondo un posto migliore.

Quante lezioni in quelle cento e passa settimane, si perché quando non sai esattamente cosa vuoi, è molto importante cominciare a riconoscere quello che non vuoi, per continuare a gettare le basi della tua vita futura.

Una lezione molto importante, che vale a prescindere dagli eventi di quel pomeriggio, è che bisogna sempre farsi trovare preparati, specialmente nei momenti decisivi della vita, e reclamare con decisione i propri diritti, a qualsiasi costo, perché tanto il costo di non reclamarli è molto più alto, in termini di tempo perso e di rimpianti.

Alla fine, è andata come doveva andare, senza giudizio né recriminazioni, perché la vita è esatta e ti porta dove ti deve portare; certo come mi sarei voluto togliere quella soddisfazione, beh diciamo che ho posticipato il piacere di un paio d'anni, un lunghissimo preliminare.



O-O-O-O

Situazione: anno 2010, vista la precarietà del mondo del lavoro e una situazione aziendale non certo idilliaca, avendo dei soldi da parte, ho richiesto il riscatto dei quattro anni di laurea per anticipare l'età del pensionamento; c'era ancora la regola dei 40 anni di anzianità e la legge Fornero non esisteva. Avrei investito circa 90 mila euro in dieci anni recuperandone fiscalmente circa 40 mila.



Valutazione: no, col senno di poi, non lo rifarei.

Ma non ho nessun rimpianto, in quel momento, in quella situazione, era l'unica cosa che potevo fare per accorciare i tempi di permanenza in un mondo del lavoro che mi stava sempre più stretto e non dava prospettive rassicuranti.

Per comprendere certe scelte occorre sempre fare riferimento al contesto in cui sono state effettuate.

Avevo 45 anni e la prospettiva di lavorare ancora fino a 62 anni era improponibile. Con il riscatto della laurea, oltre a quello figurativo del militare che avevo già ottenuto, avrei accorciato l'età di pensionamento a 58 anni, che non è poco, e poi si sa, quando ti mancano pochi anni magari ti danno un bell'incentivo e vai fuori dalle balle anche prima, psicologicamente aiutava tantissimo una prospettiva del genere.

Me lo potevo permettere, la regola dei 40 anni di anzianità aveva sempre resistito ad ogni attacco, non sapevo fare altri lavori, ero chiuso in un percorso di carriera già finito e cambiare azienda avrebbe solamente rimandato e non risolto i problemi.

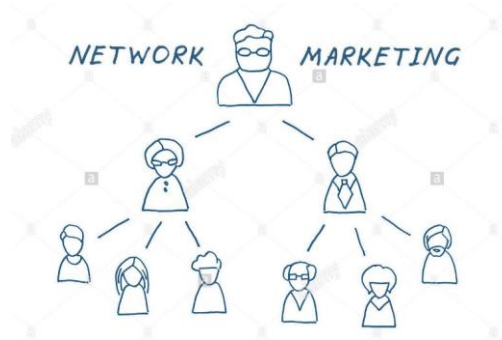
In seguito, le cose sono cambiate, la legge Fornero si era ripresa tutto quello che stavo realizzando, rendendo inutile questo accantonamento e costringendomi ad aprire gli orizzonti, diversificare il reddito, aprire nuove attività, fino a trovare la soluzione con la quale mi sono di fatto comprato la pensione anticipata investendo nella green economy.

Anche in questo caso, la persona che ho odiato con tutto me stesso per avermi tolto un sogno (all'epoca ero un dipendente con la mentalità da dipendente) si è rivelata il maestro venuto a darmi la lezione che mi serviva.

Per inciso, quando ho lasciato il mio lavoro ho smesso di pagare i contributi del riscatto, fermandomi a circa due terzi del cammino; quello che rimaneva da versare l'ho investito nella green economy.

0-0-0-0

Situazione: anno 2013, nel mese di maggio sono entrato nel network marketing per diversificare le entrate e crearmi una rendita; l'attività era iniziata bene ma dopo pochi mesi era entrata in una situazione di stallo che è durato tre anni e, stanco dei magri risultati e dei grandi sforzi profusi, l'ho sostituita con un altro network.



Valutazione: questa attività per me è stata un fallimento, non sono riuscito ad ottenere i risultati desiderati nonostante l'impegno nel lavoro sul campo e nel seguire il sistema di sviluppo. Premesso ciò, comunque la inizierei di nuovo, per me è stata un'esperienza fondamentale che mi ha aperto la mente verso altre modalità di guadagno, mi ha introdotto alla crescita personale, mi ha fatto conoscere ottime persone e partecipare a seminari molto interessanti.

Questa attività è stata l'apripista verso nuove opportunità che si sono concretizzate in seguito, che hanno rappresentato la soluzione ottimale che stavo cercando.

D'altronde in quel periodo, in quel contesto, poter avviare un'attività flessibile, senza svenarsi e senza altre rogne rappresentava un'ottima opportunità dal momento che lavoravo ancora in ufficio e stavamo già investendo su un'attività tradizionale come l'asilo nido.

Oggi sono consapevole che un'attività di network marketing tradizionale di vecchio stampo – con lista nomi, telefonate, presentazioni, incontri, seminari e così via - non fa per me, ho delle caratteristiche che non mi consentono di avere risultati in questo settore; me ne sono reso pienamente conto solo di recente quando, partecipando ad una riunione formativa, il relatore tra le altre cose ha detto che questo tipo di attività non ha senso per chi non ha piacere di stare in mezzo alla gente.

Ha pienamente ragione, se avessi preso coscienza prima di questa verità, avrei risparmiato tanto tempo e denaro.

0-0-0-0

Situazione: anno 2015, nel mese di novembre sono venuto a conoscenza dell'opportunità di diversificare i risparmi con i metalli preziosi.

Affascinato dal prodotto, mi sono fatto spiegare anche i termini di una collaborazione ed ho trovato un network molto più performante di quello che stavo sviluppando, che era in una situazione di stallo; cominciava così la mia collaborazione con l'azienda.



Valutazione: ho esaminato a lungo quel periodo molto intenso alla fine del 2015 ed oggi ci sono mille motivi per cui non rifarei quella scelta.

Il motivo principale per cui ho intrapreso questa avventura è stato la voglia di togliermi qualche soddisfazione personale, quello che non avevo ottenuto nel mio lavoro e non stavo riscontrando nel primo network.

Altre motivazioni non c'erano, dato che pochi giorni prima avevo effettuato l'investimento nella green economy risolvendo così l'esigenza di crearmi una rendita, avevamo un asilo da seguire con attenzione, dal momento che sarebbe stato l'unica

fonte di reddito prima della rendita, il primo network l'avrei potuto interrompere quando volevo o lasciarlo andare lentamente senza investirci altre energie.

Non ho avuto la lucidità di comprendere il momento in cui bisognava stare tranquilli, mantenere la posizione e focalizzarsi su quello che si aveva, invece di rincorrere per forza altre possibili fonti di reddito.

Inoltre, se il primo network non stava funzionando, perché avrebbe dovuto funzionare il secondo con un prodotto dove è fondamentale il rapporto di fiducia con il cliente e quindi, una volta esaurito il giro dei parenti stretti, è veramente difficile portare a casa un risultato; certamente il piano di marketing pagava di più, ma con molta meno frequenza.

L'esperienza in questo network ha prodotto due risultati significativi: il primo è che mi ha aiutato ad uscire dal primo network dato che, ad un certo punto, sono stato messo di fronte ad una scelta.

Il secondo risultato è che ho imparato a comprendere i messaggi dell'Universo che, in quel periodo, erano stati davvero tanti e tutti volti a farmi capire che neanche questa era l'attività giusta per me; dagli ostacoli riscontrati nel primo passaggio di livello, al fallimento personale dell'apertura di una nuova zona, alla chiusura dell'attività su Milano, al mancato passaggio al livello successivo per un bonifico mai arrivato, l'Universo non sapeva più come dirmi di lasciar perdere, ma non avevo saputo cogliere quei segnali, che oggi invece sono chiarissimi.

O-O-O-O

Situazione: anno 2011, avevo cambiato azienda da qualche mese e nella nuova realtà avevo già notato dei segnali poco rassicuranti che mi avevano fatto capire che la mia permanenza, in un modo o nell'altro, non sarebbe durata a lungo.

Lessi sul giornale del prossimo exploit della professione di mediatore civile a seguito della crisi del sistema giuridico; prese alcune informazioni, decisi di fare il corso migliore che mi avrebbe abilitato alla professione, sborsando qualcosa come 3.000 euro. La professione non è mai decollata e quel poco di attività è rimasto in mano ai soliti noti, non ho svolto neanche una mediazione.



Valutazione: in questo caso l'ago della bilancia è in bilico.

I motivi a favore di quella scelta sono tanti: la professione mi sarebbe piaciuta, l'idea di aiutare le persone a trovare un punto d'incontro in maniera professionale mi attirava molto, sarebbe stata un'attività innovativa in cui poter ricominciare da capo e giocarmi tutte le mie carte per raggiungere alti livelli di professionalità, in quel momento rappresentava una concreta via di fuga dal lavoro che stavo svolgendo e dall'azienda dove ero finito, sarebbe stata un'attività con costi di gestione molto bassi rispetto ad altre e rappresentava qualcosa di nuovo che non mi spaventava, anzi.

Ci sono anche motivazioni contrarie a questa scelta: la non certezza dello sviluppo del mercato, il fatto che rappresentasse l'unica possibilità in quel momento non voleva dire che fosse quella giusta, era un settore lontanissimo da quello che avevo scelto, c'erano davvero parecchie incognite.

Sono proprio in difficoltà nel dire se rifarei o meno quell'esperienza; tutto sommato, alla fine, forse era giusto farla in quel momento, era la prima volta che mi aprivo a qualcosa di diverso dalla mia professione di attuario, faceva parte del percorso che nel tempo mi avrebbe portato altrove.

Ricevere quell'attestato di mediatore civile mi aveva fatto molto piacere e mi sentivo orgoglioso di poter fare anche qualcos'altro.

Quello che non avrei fatto è stato il corso di aggiornamento alla fine del 2013, quando sembrava che la professione dovesse ripartire, ormai ero focalizzato altrove, altri mille euro buttati; quelli no.

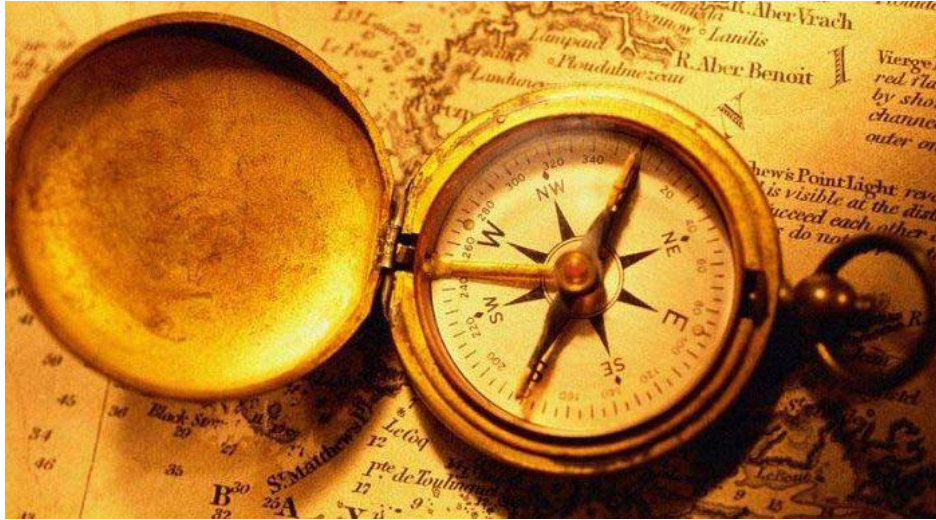
Ma va bene così, si vede che doveva andare in questo modo.

0-0-0-0

Attraverso le nostre decisioni di ogni giorno la vita ci porta nella direzione che scegliamo, in coerenza con i nostri valori.

In questo senso non ci sono scelte giuste o sbagliate, a volte si commettono errori che diventano esperienza, ci sono scelte fatte seguendo una direzione che rappresentano il percorso verso la destinazione.

I valori sono la bussola del nostro viaggio; essere consapevoli dei propri valori rende la mente più lucida ed il percorso più chiaro.



Questo esercizio rappresenta lo sforzo di utilizzare delle scelte fatte nel passato a favore di quelle che stai facendo o farai nel futuro; non sarai esente da errori, perché gli errori non esistono, ci sono circostanze e situazioni irripetibili in cui vivi le tue decisioni, verso le quali non dovrai provare alcun rimorso o rimpianto.



## Shhh, l'Universo è in azione

Domenica 30 dicembre, ci alziamo con calma, rapido giro in bagno e poi tutti a fare colazione.

Mettiamo il bollitore sul fornello, ma di gas ne esce pochissimo, quasi niente; un brivido lungo la schiena, infiliamo il giaccone e di corsa usciamo in giardino per controllare il livello del gpl; zero carbonella.



A casa nostra il gas serve per cucinare, per il riscaldamento e per l'acqua calda e se manca d'inverno è un bel problema.

Dedichiamo qualche minuto ad imprecare alla nostra dabbenaggine, ma possibile che ci siamo dimenticati di verificare il livello del gas proprio nel periodo in cui i riscaldamenti vanno a palla; l'ultima volta lo avevamo controllato in ottobre e non era neanche in riserva, però poi abbiamo acceso i caloriferi e consumato molto di più, insomma inesperienza e disattenzione ci hanno giocato un brutto scherzo.

Troviamo delle soluzioni estemporanee come un piccolo fornello elettrico per cucinare qualcosa e la pompa di calore dei condizionatori per riscaldare gli ambienti, ma così non può durare a lungo.

Questo tipo di inconvenienti è solito accadere di domenica, sappilo, così dobbiamo attendere il lunedì per l'apertura degli uffici della ditta; chiameremo sicuramente appena aprono però intanto lasciamo anche un messaggio in segreteria.

Le pensiamo proprio tutte, se non dovessero riuscire a venire per l'indomani; si potrebbe chiedere ad un altro fornitore, ma leggendo il contratto hanno l'esclusiva, e i tempi di rifornimento si aggirano sui quattro giorni lavorativi.

Speriamo che in una situazione di emergenza trovino il tempo per passare anche da noi, ma non ne siamo certi.

La cosa che mi dava più fastidio, più che il disagio, era la mancanza di controllo, il sentirmi legato mani e piedi ad un fornitore e al suo contratto blindato per un prodotto così importante nell'economia domestica.

Ma era tutta una scusa per autoassolvermi; il rifornimento lo facciamo una o due volte l'anno e non costa nulla programmare un controllo del livello del serbatoio una volta al mese, come fosse una lettura del contatore che facciamo per noi stessi.

La situazione era solo colpa nostra, inutile prendersela con altri.

Però che strano, uno come me che pianifica i prossimi dieci anni, che tiene tutto sotto controllo, che non riesce a trovare venti secondi per andare in giardino e alzare il coperchio del serbatoio; molto strano.



L'umore non era ai massimi livelli, ma tanto non potevano fare nulla se non attendere l'indomani.

O-O-O-O

Lunedì 31 dicembre, ore 8.00, parte la telefonata alla ditta.



Ci dicono che i tempi previsti per il rifornimento in questo periodo sono di quattro-cinque giorni, li preghiamo di trovare una soluzione per il giorno stesso facendo presente che si tratta di un caso di emergenza e ci lasciamo con l'impegno di risentirci un paio d'ore più tardi per vedere se si fosse trovata una soluzione.

Non avevamo grandi speranze.

Lea porta la cagnolina dal veterinario per una visita programmata di controllo e io vado al circolo del tennis di Lavinio per giocare un'oretta con Alberto, così mi distraigo un po' e poi, alla fine, mi faccio anche una bella doccia calda.



Mentre stavo partendo Lea mi avvisa di aver chiamato nuovamente in ditta ma di non avere novità; per provarle tutte, presa dalla disperazione, aveva anche deciso di chiamare direttamente il responsabile commerciale per sollecitare una soluzione di emergenza, così il nostro caso è stato inserito con un codice di priorità.

Arrivo alle dieci e mezza al circolo e vengo accolto dal responsabile che mi avvisa che la caldaia era in blocco e non c'era acqua calda per le docce...



Scoppio in una fragorosa risata!!

Spiego ad Alberto e al responsabile che anche io sono bloccato con l'acqua calda a casa e che non posso giocare senza potermi fare una doccia da qualche parte.

Il responsabile va a verificare se per caso negli spogliatoi della piscina fosse possibile utilizzare la doccia, ma niente, la caldaia era inutilizzabile anche lì.

Così dopo due chiacchiere e gli auguri per l'anno nuovo, ritorno verso casa.

Il traffico va a rilento, c'è una macchina in panne accostata al ciglio della strada con il triangolo esposto, la supero e supero anche una signora che stava proseguendo a piedi verso il paese voltandosi ogni tanto per chiedere un passaggio.



Capisco la situazione e accosto subito, apro lo sportello e la signora si accomoda ringraziandomi per averla soccorsa.

Giulia era molto scossa, mi spiega che era rimasta a secco, che nessuno si era fermato per aiutarla e che aveva solo un euro e cinquanta in tasca, la rassicuro e ci dirigiamo verso il primo benzinaiolo.

Mi faccio riempire una bottiglia di plastica da due litri e pago i tre euro, saliamo in macchina e torniamo indietro verso la sua vettura.

Anche Giulia abita a Tor San Lorenzo, a qualche chilometro di distanza da dove si era fermata; ora si è rassicurata ed è tornata sorridente, non sa come ringraziarmi, le dico che lo ha già fatto.

Svuotiamo la bottiglia nel serbatoio; con quel carburante avrebbe fatto solo una ventina di chilometri, quindi la ammonisco che una volta tornata a casa la prima cosa da fare era il rifornimento, da che pulpito arriva il consiglio, ci diamo un abbraccio, ci facciamo gli auguri e ognuno torna alla sua vita.

Pensavo che a quell'ora avrei dovuto correre su un campo da tennis e invece mi sono materializzato su una strada provinciale a soccorrere una persona in difficoltà; a volte il caso... il caso?

Pian piano la nebbia si dirada, i puntini si uniscono, tutto assume un significato molto più chiaro.

Quel giorno ero chiamato ad essere di aiuto al prossimo e l'Universo si era mosso per mettermi in quel posto a quell'ora; così si era bloccata una caldaia che aveva sempre funzionato, così era finito il gas e la possibilità di farsi la doccia a casa, così dovevo percorrere quella strada che porta al circolo senza giocare, intrattenermi il tempo necessario per poi imboccare la strada del ritorno giusto in tempo per soccorrere Giulia e regalarle un momento di serenità.

Caro Universo, ne hai di fantasia per realizzare i tuoi piani e impartire le tue lezioni a chi ne ha bisogno.

Sono contento di avere scoperto il tuo piano, di averci messo alla prova, di aver rafforzato la consapevolezza che la vita è esatta e quello che accade è quello che deve accadere, anche se al momento non si capisce il senso.

Ritorno sulla via di casa immerso nei miei pensieri e contento, davvero molto contento, per il gesto che avevo fatto.

Quasi arrivato a destinazione incrocio Lea nella sua macchina, incredula di vedermi tornare a quell'ora; era scesa in paese per gli ultimi acquisti e ne approfitto per accompagnarla al negozio, anche perché non vedevo l'ora di raccontarle quanto era successo.

Ci aggiorniamo su cosa era accaduto nell'ultima ora; Lea era contenta che la nostra cagnolina stava bene e la visita era andata nel migliore dei modi, mentre era molto preoccupata di restare per giorni senza gas, dato che ancora non aveva avuto notizie dalla ditta.

Io ero molto sereno, le ho detto che a questo punto occorreva solo attendere che l'Universo chiudesse il cerchio e ci mandasse in giornata il rifornimento, ne ero intimamente convinto, sapevo che doveva finire così, anche se non sapevo come sarebbe potuto accadere.



Ormai era mezzogiorno e dalla ditta non avevamo avuto aggiornamenti tranne che comunque all'una le autobotti sarebbero rientrate in sede per il blocco dei mezzi pesanti previsto nell'ultimo giorno dell'anno.

Torniamo a casa pensando al pranzo da preparare e alle possibili soluzioni per la mancanza del gas.

Ci accingiamo ad andare a tavola quando squilla il telefono di Lea che, guardando il numero della chiamata, lancia un urlo e invoca una preghiera: sì, era proprio la ditta che ci avisava che un mezzo si era reso disponibile per passare da noi tra una ventina di minuti.



Questa situazione di disagio l'aveva talmente provata che sono uscite lacrime di gioia, non si capacitava di come era potuto accadere, all'ultimo minuto, quando le speranze erano ormai perse.

Guardavo questa scena come un osservatore consapevole delle oscure dinamiche dell'Universo, con il distacco di chi conosce già la trama del film che sta vedendo.

Che sensazione stupenda sapere di essere uno degli attori protagonisti di una storia realizzata per portare tante persone al loro livello superiore!

Ti porta a vedere tutto da un'altra prospettiva, a vivere nel presente senza attaccamento, a sapere che tutto va sempre per il meglio, anche quando sembra il contrario, a trovare il maestro nella persona comparsa dal nulla, a scoprire le lezioni che siamo venuti ad apprendere.

Aiutare quella persona in difficoltà era un atto semplice da fare, ma era anche semplice da non fare.

Questo non fa di me una persona migliore di altre, fa di me l'allievo di una maestra materializzatasi su una strada provinciale, venuta a mostrarmi chi sono, cosa mi fa stare bene, molto molto bene, e qual è lo scopo della mia vita.

Lezioni apprese: la vita è quello che è e va dove deve andare. Da personcine adulte io e Lea ci siamo presi la responsabilità di aver lasciato la nostra abitazione e la nostra famiglia senza gas, abbiamo fatto una cazzata ma abbiamo anche rimediato.

Quell'autobotte non si sarebbe materializzata se Lea non avesse agito con fermezza, decisione e grandi doti comunicative, e se io non mi fossi fermato a soccorrere una persona in difficoltà. Ci siamo riconosciuti entrambi il rispettivo merito e soprattutto, abbiamo reagito al disagio con lucidità e serenità, perché la qualità della vita dipende solo il 10% dagli eventi e al 90% da come reagisci agli eventi.

L'Universo mi ha donato un altro segnale per capire la cosa più importante, il senso della mia vita, il perché sono qua.

Anche in un'altra occasione mi ero materializzato per aiutare una famiglia a risolvere un problema pratico che la stava assillando, erano davvero in crisi, non sapevano come aprire la porta di casa che avevano chiuso lasciando le chiavi dentro.

Stavo passeggiando da quelle parti per caso (?) con la cagnolina ed ero stato attratto dalle urla e dalle imprecazioni di quelle signore, così mi sono offerto di aiutarle, stavano già usando una tessera rigida per far scattare la serratura infilandola nella fessura, ma senza lucidità e senza risultati, ho preso quella tessera e dopo diversi tentativi sono finalmente riuscito a sbloccare la serratura e aprire la porta, riportando la serenità in quel contesto familiare.





Ricordo lo stato di benessere e serenità che ho avuto a lungo a seguito di quella buona azione, lo stesso che ho provato quando ho soccorso Giulia.

Quando aiuto le persone a migliorare la loro situazione, senza un tornaconto e senza aspettative, sono in armonia, sono il meglio di me stesso.

Qualche sera dopo Maurizio, sette anni e una grande profondità di pensiero, ci chiede: “Ma perché esistiamo? Perché siamo vivi?”

Bello di papà, alla tua età giocavo con Ciccibello e Patatina, e tu fai domande esistenziali che la maggior parte delle persone non si fa in tutta una vita.

“Hai fatto una bellissima domanda, quando troverai la risposta sarà la cosa più importante della tua vita”.

## L'ascensore

- Buongiorno
- Buongiorno
- Che piano?
- Il quinto grazie
- Come va?
- Tutto bene grazie e lei?
- Sì bene grazie, a parte questo tempo, non ne posso più di questo caldo...
- Già, per fortuna c'è l'aria condizionata
- Sì ma bisogna stare attenti agli sbalzi, ci si becca un malanno...
- Non si sa più come vestirsi
- Sono arrivato, arrivederla
- Arrivederla.



L'ascensore è quel mezzo di trasporto che si utilizza per spostarsi in verticale all'interno di un edificio, che si tratti di un palazzo residenziale, di un ufficio, di un centro commerciale, un garage, un aeroporto o altro ancora.

Alle volte capita di fare il viaggio in compagnia e il breve tragitto viene intrattenuto da una conversazione densa di contenuti significativi, come quella sopra riportata.



**CIRCA  
1 MILIONE  
DI ASCENSORI**

Fonte Thyssenkroup Elevator Italia

Ce ne sono così tanti che non ci facciamo più caso.

Eppure, l'ascensore ha molto da raccontarci, sul nostro stile di vita, sulla nostra qualità della vita, sulle scelte che abbiamo fatto, sul nostro grado di libertà personale e mentale.

Nella storia dell'umanità, l'ascensore è comparso solo di recente; qual è stato il motivo della sua invenzione? Perché siamo passati da zero ad un milione di ascensori solamente in Italia?

Il graduale passaggio dal lavoro agricolo a quello industriale e al terziario ha creato lo sviluppo di grandi centri di aggregazione; la necessità di trovare un lavoro per guadagnare ha spostato i nuclei familiari verso i centri urbani e quindi per far fronte alla maggiore densità è sorta la necessità di sviluppare in verticale sia le abitazioni che i luoghi di lavoro e di svago.

Nei primi edifici le abitazioni di maggiore pregio e valore erano quelle ai piani bassi, più facili e comode da raggiungere; successivamente la tendenza si è invertita, sia per l'adozione dell'ascensore, sia per la maggiore rumorosità dei piani inferiori e luminosità dei piani alti, per cui ai giorni d'oggi se hai l'attico sei un figo, mentre al piano rialzato uno sfigato.

L'ascensore nasce quindi dall'esigenza di verticalizzare gli spazi ed agevolare le dinamiche socioeconomiche che si sono manifestate nell'ultimo secolo.

Le città si sono ingrandite per accogliere tutti coloro che sono stati educati a trovarsi un lavoro per campare; dal classico lavoratore dipendente a tutto l'indotto che fornisce servizi a vario titolo.

Se si osserva la giornata tipo di un impiegato o di un operaio, costui prende l'ascensore diverse volte al giorno, quando esce di casa, quando sale in ufficio, quando si reca in altri uffici, quando va in pausa e rientra, quando esce dall'ufficio e quanto torna a casa, e magari anche in metropolitana o al centro commerciale.

Passa la sua giornata da un luogo chiuso da quattro mura ad un altro. L'abitazione è tipicamente uno spazio incastonato all'interno di un edificio chiamato condominio,

d'altronde bisogna pur avere un tetto sulla testa, l'ufficio uno stanzino asettico a volte condiviso con estranei all'interno di un edificio incolore.

Tutto questo viavai accade cinque o sei volte a settimana.

Ma perché? Che senso ha?

C'è solo una spiegazione, c'è solo un motivo che spinge le persone a fare ciò che altrimenti non farebbero mai, la necessità di guadagnare dei soldi per pagare le spese.

0-0-0-0

L'Italia ha una densità media di circa 200 abitanti per chilometro quadrato, ossia un abitante ogni 0,005 km<sup>2</sup> che equivale a 5.000 mq., più o meno un quadrato di 70 metri di lato per ciascun abitante, neonati compresi. In media.

Restando in Europa, ci sono paesi con una densità più alta (Paesi Bassi 400 ab. Km<sup>2</sup>) e più bassa (Islanda 3 ab. Km<sup>2</sup>).

La densità abitativa in Italia varia molto a seconda del luogo dove si vive.

Circa due terzi della popolazione risiedono in una provincia o area metropolitana con una densità abitativa superiore alla media.

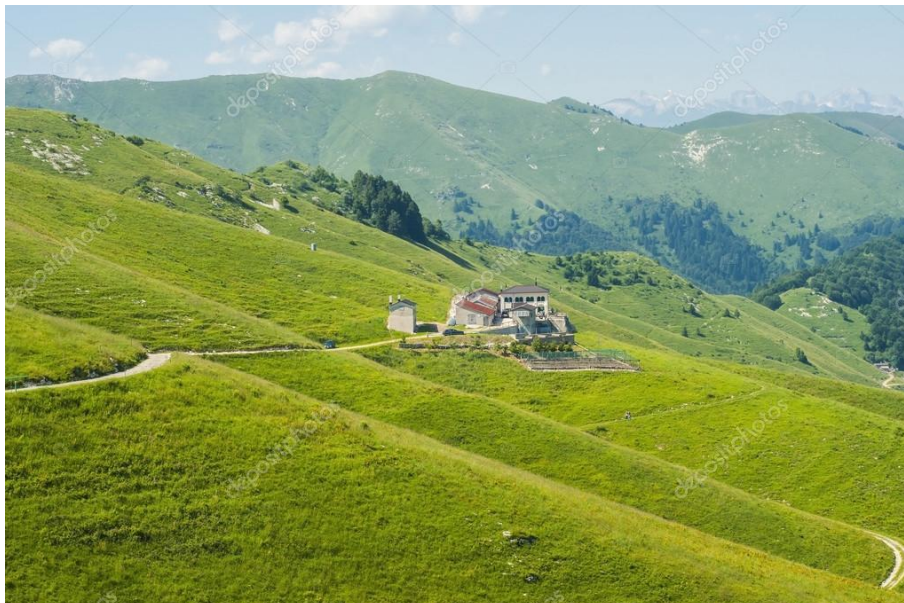
In grandi metropoli come Napoli e Milano si rileva una densità di circa 8.000 abitanti per km<sup>2</sup>, ossia un abitante ogni 0,000125 km<sup>2</sup> pari a 125 mq, un quadrato di circa 11 metri di lato per ciascun abitante; sembrano tanti, ma occorre considerare che ci sono degli spazi come strade, piazze, ferrovie, corsi d'acqua, luoghi commerciali e di culto, ed altro ancora, che riducono lo spazio effettivamente disponibile.

Per accogliere tutte le persone che nel tempo si sono riversate nelle grandi città, che offrono maggiori possibilità di lavoro nel settore dei servizi, gli spazi utilizzabili si sono

estesi in verticale con la costruzione di palazzi e grattacieli adibiti ad ospitare luoghi di lavoro ed appartamenti ad uso abitativo.



Al lato opposto, tra gli ottomila comuni italiani, ce ne sono due - Briga Alta (CN) e Rhêmes-Notre-Dame (AO) – in cui la densità è inferiore ad un abitante per km<sup>2</sup>; ogni persona ha mediamente a disposizione uno spazio pari ad un quadrato di un chilometro di lato.



Una bella differenza, vero?

Potendo scegliere, dove ti piacerebbe vivere?

Potendo scegliere, la risposta è ovvia.

Ampi spazi, aria pulita, contatto con la natura, costo della vita inferiore; proprio quello che, chi è costretto a vivere in zone ad alta densità, ricerca nei periodi di riposo o nel fine settimana, scappando dalle metropoli, acquistando o affittando seconde case con queste caratteristiche, per riprendersi un po'.

Viviamo in un contesto economico dove è necessario procurarsi dei soldi anche solo per soddisfare le esigenze primarie.



Per guadagnare il denaro può capitare di scendere a compromessi con il proprio ideale di vita, di essere costretti a vivere dove si trova il posto di lavoro, in una abitazione costosissima uguale a tante altre, a pagare chi si occupa della sua manutenzione, pulizia e sicurezza mentre si è al lavoro, a rifornirsi nel fine settimana presso grandi centri commerciali strapieni di altre persone, a passare ore nel traffico, ad accettare un abbassamento della qualità della vita in cambio della sicurezza di un reddito con cui tirare avanti.

In questo sistema, che funziona benissimo, ci ho sguazzato anche io alla grande fino a qualche tempo fa.

Nato e cresciuto in una città come Roma, l'ho trovato un modus vivendi normale, con le sue comodità, anche perché allora non ero io a pagarle.

Ho studiato per fare l'attuario e lavorare nella direzione di una compagnia di assicurazioni, che generalmente non si trova in aperta campagna.

Così mi sono trasferito a Milano per avere migliori opportunità di sviluppo della mia professione, ho cambiato tanti appartamenti e lavorato per diverse aziende.

Come tante altre persone, ben educato dai ritmi scolastici, mi alzavo presto per recarmi in ufficio, starci fino a sera ed esausto tornare a casa, cena, tv, letto e il giorno dopo si ricomincia, senza uno scopo preciso, se non quello di tirare avanti e continuare ad alimentare il sistema.



Il paradosso è che questo tipo di vita ti chiede un prezzo alto anche solo per mantenerla: la rata di un mutuo trentennale per una casa, da mantenere pulita e ordinata, che vivi solo il fine settimana, se non ne hai un'altra al lago, le rate di un'automobile che ti serve per andare al lavoro, il rifornimento a caro prezzo dei beni di prima necessità al supermercato invece che dal produttore, il costo nel lungo periodo di respirare un'aria inquinata e di vivere nello stress.

Con quel poco che ti rimane ci paghi le vacanze in agosto, dove scappi lontano per ritrovare tutti quelli che hai lasciato in città.



Infine, c'è la pensione, che è come la saponetta, quando pensi di averla afferrata ti scivola tra le mani.

A Milano ho vissuto anche nei pressi di una multinazionale dove lavorano migliaia di persone; l'azienda ha due grandi edifici con enormi vetrate che fanno intravedere gli uffici open space.

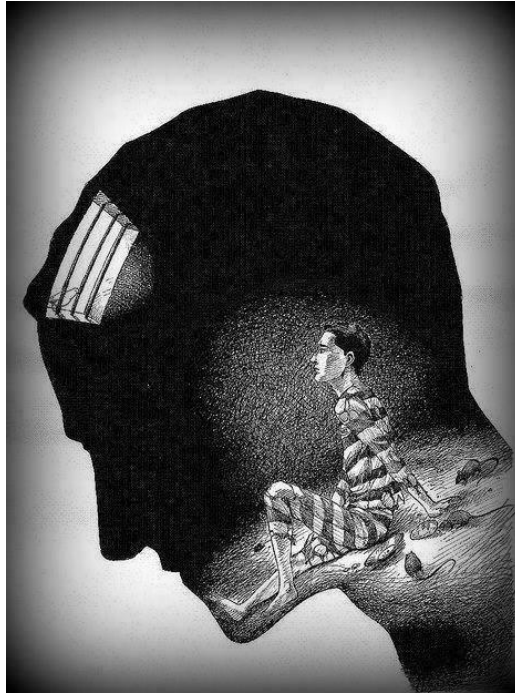


A volte mi fermavo a riflettere e osservare la gente che entrava e usciva dall'azienda.

Osservavo le persone che entravano volontariamente in questi palazzi asettici, protetti da telecamere di sorveglianza ad ogni lato, che assomigliavano a luoghi di detenzione, e forse lo erano, ne uscivano per la boccata d'aria, per andare a consumare un rapido e costoso panino in uno dei locali adiacenti, per poi ritornare puntualissimi all'ora prevista ed uscirne quando ormai era già buio, riprendere l'automobile parcheggiata nel garage a pagamento e affrontare il traffico per tornare dalla propria famiglia.

Quando uscivano dagli uffici, quelle persone erano riconoscibili dai loro badge attaccati al collo, viso chino sul telefonino per intercettare gli ultimi messaggi, le donne con i loro scomodi tacchi alti, gli uomini a parlare del nulla tra di loro.

Riflettevo sul fatto che il sistema è veramente ben oliato nei suoi meccanismi ed ingranaggi di autoalimentazione, che le persone non commettono reati per paura di andare in prigione, mentre sono già dietro le sbarre di una gabbia mentale.



Il sistema funziona anche con te, fino a quando non acquisisci consapevolezza e non inizi a farti delle domande; in quel momento, da persona consapevole, cominci a staccare uno ad uno tutti i lacci che ti tengono attaccato al sistema, è solo una questione di tempo, delle domande che ti porrai e delle azioni che farai per realizzare i cambiamenti necessari.

Fino a quando, ad esempio, non realizzi che è solo una questione di denaro, che ti sei consegnato al sistema e stai buttando la tua vita per dei soldi e per le tue paure legate alla mancanza di soldi, una pura questione mentale.

Quanti ascensori prendi ogni giorno?

Come guadagni i tuoi soldi?

## Come guadagni i tuoi soldi?

La qualità della tua vita è strettamente correlata alla qualità della tua salute, delle tue relazioni, del tuo percorso professionale, alle tue possibilità di scelta, al tuo grado di libertà.

Nella nostra società tutte questi aspetti della sfera personale sono influenzati, chi più chi meno, dalla capacità di produrre denaro.



➤ *Dicono che i soldi non fanno la felicità*

Cheché se ne dica, i soldi, da soli, non garantiscono di raggiungere uno stato di felicità; questa è il risultato di un equilibrio in tutti gli ambiti della propria vita personale.

Non ci può essere felicità con una montagna di soldi se questi sono ottenuti a scapito di tutto il tempo a tua disposizione, tralasciando la famiglia, la salute, le relazioni e tutto il resto.

D'altro canto, senza soldi non si possono ottenere le migliori cure in caso di malattia, la mancanza di denaro è la seconda causa di litigio nelle coppie (dopo i suoceri), tanto per citare un paio di esempi; certamente avere denaro non è garanzia di felicità, ma è opinione comune che un bel gruzzolo aiuti a ridurre problemi e conflitti.

Se oltre al denaro vuoi avere una buona qualità della vita, *come* guadagni il tuo denaro è altrettanto importante di *quanto* denaro guadagni.

Se produci delle entrate economiche in maniera onesta, rientri in una di queste quattro categorie in cui si può guadagnare



Questa figura è presa dal libro “I quadranti del cashflow” di Robert Kiyosaki, un best seller mondiale nell’ambito della finanza e del mondo del lavoro.

Il quadrante in cui produci il tuo reddito indica le tue potenzialità di crescita ed il tuo attuale grado di libertà.

Le lettere all'interno dei quadranti significano Dipendente, Autonomo, Titolare d'impresa e Investitore.

### Il quadrante D

Andiamo ad analizzare ciascun quadrante partendo da quello del dipendente ed esaminando proprio il mio percorso personale al servizio di compagnie di assicurazioni durato ben venticinque anni.

Da buon dipendente ero tenuto a lavorare per 37 ore settimanali e la mia retribuzione era calcolata in funzione delle ore lavorate, in base alla paga oraria.

La base retributiva era la stessa per tutti; cambiava solo per avanzamenti di carriera o scatti di anzianità previsti ogni quattro anni.

Con gli scatti di anzianità non si recuperava neanche l'inflazione, mentre qualcosa cambiava con le promozioni, che si raggiungevano per merito nella stessa azienda, oppure affidandosi al mercato e cambiando azienda.

In questo quadrante il denaro che guadagni è funzione del tempo che passi al lavoro, più lavori, più guadagni, sempre che ti sia consentito di effettuare lavoro straordinario, e con il limite delle 24 ore di tempo che abbiamo tutti a disposizione nella giornata.

Tranne poche persone che riescono ad accedere alle posizioni più alte dell'azienda, il resto dei dipendenti, la stragrande maggioranza, produce un reddito limitato in quanto vincolato dal tempo, senza grandi prospettive di miglioramento per il futuro.

Le persone più ambiziose e talentuose che producono reddito in questo quadrante sono frustrate dal non poter ricevere una ricompensa adeguata alle loro capacità.

Alcuni di loro, stanchi di dover sottostare a queste regole, di avere un capo e dei limiti nella produzione del proprio reddito, decidono di diventare i capitani della propria nave e si mettono in proprio.

### Il quadrante A

In questo quadrante producono reddito una serie di figure professionali come l'artigiano, l'idraulico, il negoziante, l'avvocato, il consulente, il ristoratore e così via.

Costoro hanno la propria ditta o azienda, a volte con dei dipendenti al loro servizio.

Come titolari di asilo nido, io e Lea abbiamo prodotto reddito anche in questo quadrante.

Analogamente ad un dipendente, anche l'autonomo, per produrre reddito, deve essere presente sul posto di lavoro, come titolare della propria azienda o come fornitore diretto di un servizio.

Non cambia la formula "tempo per denaro" per produrre il reddito; invece di uno stipendio si ricevono pagamenti dai propri clienti.

Cambia il grado di libertà; da autonomo sei tu a decidere, non hai un capo vero e proprio come un dipendente, anche se poi scopri di averne tanti quanti sono i tuoi clienti, il tempo che passi al lavoro è addirittura maggiore di quello del dipendente, dal momento che l'azienda è tua, il tutto a fronte, si spera, di un guadagno più alto, cosa peraltro non sempre vera.

Cambia totalmente il grado di responsabilità, l'autonomo ha un sacco di rogne da risolvere e di pensieri che rimangono in testa anche quando sta a casa sua.

Chi pensa che, mettendosi in proprio, vada a guadagnare di più e ad avere una migliore qualità della vita, spesso si ricrede; capita di sentire professionisti che

rimpiangono la vita da dipendente, dove almeno, una volta finito il lavoro, non si dovrebbero avere pensieri.

La statistica inoltre non aiuta questo quadrante; è noto che l'80% delle nuove aziende fallisce entro i primi cinque anni, e di quelle rimaste, l'80% chiude nei cinque anni successivi.



Secondo il “Rapporto Ristoratore Top 2019” nell’anno 2018, a fronte di 13.629 ristoranti aperti, ben 26.073 hanno chiuso, con un saldo negativo che rappresenta il peggiore di sempre: -12.444 attività, ogni giorno 34 ristoranti in meno, la differenza fra i 37 che tirano su la saracinesca per la prima volta e i 71 che la abbassano per sempre.

Non si tratta di un episodio sporadico; il saldo, negli ultimi 10 anni, è di 100mila locali in meno.

Visti questi numeri, come mai ogni giorno aprono tante nuove aziende, come mai oltre il 90% delle persone produce il proprio reddito come dipendente o autonomo se in questi due quadranti si produce solamente il 10% del reddito complessivo?

La prima risposta che mi viene in mente porta al nostro sistema scolastico, impostato per produrre dei buoni dipendenti o professionisti.

Sin da piccoli siamo abituati a presentarci a scuola in orario, a passarci buona parte della giornata, a convivere con persone estranee, ad ubbidire all'autorità di turno, a fare quello che ci viene chiesto, a volte ad imparare una specifica professione; programmati per diventare dei bravi dipendenti.

Un altro indizio ci riporta alla famiglia di origine; capita spesso che un figlio di due dipendenti si ritrovi a fare il dipendente, non avrebbe le competenze e l'esperienza di un familiare a supporto per aprire una sua attività, così come capita altrettanto spesso che il figlio di un professionista ne segua le orme in maniera naturale e si inserisca senza problemi nel quadrante degli autonomi.

Tornando al settore della ristorazione, secondo uno studio presentato dalla Federazione pubblici esercizi (Fipe), su 10 attività che aprono, quasi tre hanno buone probabilità di essere chiuse entro i primi due anni di vita ed i motivi sono molteplici: troppa burocrazia, un carico fiscale eccessivo, una struttura dei costi difficile da tenere sotto controllo, soprattutto se si ha poca esperienza; proprio la mancanza di pratica sarebbe uno dei fattori che spiegano l'altissimo turnover del settore.

Un'ulteriore motivazione consiste nel fatto di non avere alternative concrete per uscire da questo circolo vizioso, di non possedere i capitali e le conoscenze per produrre reddito come imprenditore o investitore.

Così si rischia di passare gli anni a rincorrere qualcosa che sfugge sempre, in attesa di qualcosa che non accadrà mai.

I primi due quadranti del cashflow vogliono soddisfare il naturale bisogno di sicurezza dell'uomo.

Si ha la percezione di essere al sicuro quando ogni mese arriva puntuale lo stipendio, anche se non si ha alcun controllo sull'azienda che te lo paga.



Si ha la percezione di essere al sicuro quando hai in mano le redini della tua azienda, anche se non hai il controllo sui tuoi dipendenti, sui clienti, sul mercato, sulla normativa, sulla fiscalità e sulla burocrazia.

O-O-O-O

Nei quadranti posti alla destra c'è una situazione completamente diversa.

### Il quadrante T

I titolari d'impresa o imprenditori, che producono reddito nel quadrante T, possiedono un sistema d'impresa tale da far funzionare le loro aziende anche senza la loro presenza fisica, quindi il loro reddito viene prodotto dalle persone che lavorano all'interno del sistema.

Il classico esempio che illustra questo quadrante è quello della catena di ristoranti McDonald's.

Nel 1937, i fratelli Dick e Mac McDonald aprirono ad Arcadia, in California, un chiosco di hot dog. Il primo ristorante, denominato "McDonald's Bar-B-Q", verrà aperto nel 1940 a San Bernardino, in California. La vera svolta nella storia dell'azienda si ebbe però nel 1955, quando Ray Kroc, rappresentante di frullatori, fondò la "McDonald's Systems, Inc." (poi ribattezzata "McDonald's Corporation") che facilitava il franchising ai nuovi ristoranti; inoltre, acquistò il terreno dove sorgeva il ristorante dei fratelli Dick e Mac McDonald, che alla fine furono costretti a vendergli il marchio. Nel 1955 apre il primo ristorante della compagnia fondata da Kroc a Des Plaines, nell'Illinois. Nel 1967 fu aperto il primo ristorante al di fuori degli Stati Uniti, a Richmond in Canada. Il 1971 fu l'anno dell'inaugurazione del primo fast food in Europa nei Paesi Bassi.

Come insegna la storia del marchio McDonald's, l'imprenditore crea un sistema d'impresa che fa funzionare il business indipendentemente dalla sua presenza.

Fare l'imprenditore non è una cosa facile, ci vuole un sostanzioso capitale per iniziare, tanta esperienza nel settore dove si vuole operare ed una mente predisposta al rischio d'impresa, non è alla portata di tutti.

Tutti questi ostacoli rappresentano una vera e propria barriera d'ingresso per il lavoratore autonomo che vuole fare il salto di qualità; una soluzione innovativa per passare dal secondo al terzo quadrante, senza questi ostacoli, viene spesso rappresentata dal network marketing, una tipologia di attività della quale parlerò più avanti.

Certamente nel terzo quadrante si sta bene, una volta fatto il lavoro; il reddito non viene prodotto dal tuo tempo, ma dalle persone che lavorano per te, e tu recuperi tutta la libertà e anche un'ottima redditività dal sistema d'impresa che hai costruito.

La formula con cui si produce il reddito "Tempo per denaro" diventa "Attivi per denaro"; mentre nei primi due quadranti il tempo è a discapito del denaro, nel terzo (e quarto) quadrante si hanno entrambi, senza dover fare delle rinunce.

### Il quadrante I

In questo quadrante, l'investitore produce reddito dagli investimenti, in altre parole "i soldi fanno soldi".

L'investitore fa lavorare i soldi al posto suo e naturalmente deve avere una grande capacità economica di partenza.

Per guadagnare l'investitore deve anche avere una grande conoscenza del settore dove opera.

Anche in questo quadrante si sta molto bene, grandi risultati economici e grande libertà, dal momento che non è necessario recarsi in un posto di lavoro.

Per un buon investitore le competenze finanziarie sono importanti tanto quanto i soldi che può investire; sono note le storie di persone improvvisamente diventate ricche, per una grossa vincita o un'eredità, che nel giro di poco tempo hanno perso tutto a causa della loro impreparazione alla ricchezza.

O-O-O-O

In quale quadrante stai producendo reddito?

Preferisci la sicurezza o la libertà?

## Sicurezza e libertà

Un lupo magro e sfinito incontra un cane ben pasciuto, con il pelo folto e lucido.

Si fermano, si salutano e il lupo domanda:

- Come mai tu sei così grasso? Io sono molto più forte di te, eppure, guardami: sto morendo di fame e non mi reggo sulle zampe.

- Anche tu, amico mio, puoi ingrassare, se vieni con il mio padrone. C'è solo da far la guardia di notte perché non entrino in casa i ladri.

- Bene, ci sto. Sono stanco di prendere acqua e neve e di affannarmi in cerca di cibo.

Mentre camminano, il lupo si accorge che il cane ha un segno intorno al collo.

- Che cos'è questo, amico? - gli domanda.

- Sai, di solito mi legano.

- E, dimmi: se vuoi puoi andartene?

- Eh, no - risponde il cane.

- Allora, cane, goditi tu i bei pasti. Io preferisco morire di fame piuttosto che rinunciare alla mia libertà.

o-o-o-o

Chi sei tu, un cane o un lupo?

Questa bella favola di Fedro ci riporta ai due valori fondamentali con i quali ci confrontiamo ogni giorno, la sicurezza e la libertà.



➤ *Dicono che non c'è felicità senza libertà*

L'uomo nasce libero, per raggiungere più facilmente lo scopo della sua vita, la felicità.

L'essere più evoluto di tutto il regno animale è riuscito a complicarsi la vita, ha utilizzato la sua mente contro di lui, ha creato un sistema che lo allontana dal suo scopo, ha soggiogato tutti gli animali e addomesticato sé stesso, ha trasformato il passaggio terreno da sublime esperienza a penoso travaglio.

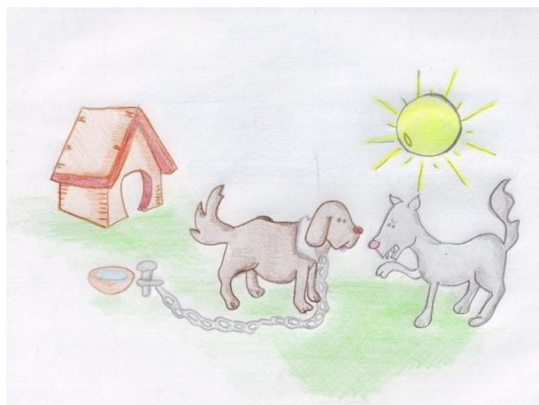
Generazione dopo generazione, educato a seguire schemi comportamentali decisi da altri, far piacere agli altri, vivere la vita degli altri, attirare l'attenzione degli altri, suscitare l'ammirazione degli altri, fino a quando...



Fino a quando un proiettile vagante di consapevolezza ti colpisce e ti rendi conto della vita che hai sprecato fino ad allora, inseguendo degli obiettivi che non ti eri posto, acquistando dei beni di cui non avevi bisogno, circondato da persone che non avresti scelto; quel proiettile ha ucciso la vecchia persona e ne ha fatta nascere una nuova, cosciente, lucida, attenta e presente.

Alla sicurezza, questo valore che ti è stato iniettato mentre dormivi, hai sacrificato tutto il tuo tempo, le tue relazioni, le tue finanze, hai nuotato contro corrente per tutta la vita per giungere sfinito all'agghiacciante verità che la tua scala era poggiata sul muro sbagliato, che devi ricominciare tutto da capo.

Perché, Uomo, tu sei nato libero, e non importa quanto sia stanco e frustrato, non sacrificherai più il tuo valore più alto per una ciotola piena di cibo.



Scambiare tempo per denaro comincia a starti stretto, ti guardi intorno, ti apri a nuove opportunità, esci dalla tua zona comoda per esplorare altre vie d'uscita, ma i quadranti sono quelli e, se non hai soldi e competenze diverse da quelle che ti hanno

insegnato, sei fregato, sei destinato a barcamenarti tra il primo e il secondo quadrante, nell'illusione di trovare la soluzione che stai cercando.

Senti la ruota del criceto sotto i tuoi piedi, corri, corri, ma rimani sempre lì.

Diventa frustrante, non sai dove andare a prendere quelle competenze che servono per fare impresa, a scuola non te le hanno insegnate, e gli imprenditori si guardano bene dal rivelarti le loro conoscenze; sei consapevole che con un lavoro da dipendente non diventerai mai ricco e non potrai far lavorare i soldi al posto tuo.

Sembra che non ci sia via d'uscita, che non ci sia speranza, che debba finire così.

Ma no, non può finire così, c'è sicuramente una soluzione per uscire da questo labirinto, bisogna preparare un piano!!

Tu ce l'hai un piano?



Non parlo di *quel* piano...

Quando si parte per un viaggio si acquista il biglietto del mezzo di trasporto dove c'è scritto l'ora di partenza, l'ora di arrivo, la destinazione e il prezzo.

La destinazione è l'informazione più importante, perché se non sai dove vuoi andare è inutile mettersi in viaggio.

Quando si affronta il viaggio della vita, la maggior parte delle persone ha una vaga idea della destinazione, o non se ne preoccupa affatto, facendo un passo dopo l'altro, giorno dopo giorno, anno dopo anno, per ritrovarsi a volte in un posto che non avrebbe mai scelto.

Qualunque sia la tua situazione in questo momento, che stia lavorando in un'azienda, che stia terminando gli studi, che sia disoccupato, devi avere chiaro dove vorrai stare tra un anno, tra dieci anni, tra trent'anni, devi fare un piano d'azione, un programma che ti porti a realizzare quello che ti sta più a cuore.



Se non farai tu il tuo piano per la tua vita, ci sarà sempre qualcun altro pronto a metterti dentro la ruota del criceto per farti rientrare nel piano della sua vita.



Avere un programma è fondamentale, ti fa rientrare in quel 5% di popolazione in cammino verso una destinazione.

Te lo dice uno che ha passato buona parte della sua vita senza programmare il suo futuro; una volta entrato nel mondo del lavoro il mio programma era quello di fare carriera, guadagnare di più, fare delle belle vacanze, mettere da parte qualche soldo perché non si sa mai, senza uno scopo definito, insomma tirare avanti senza una destinazione precisa.

Poi accade che, passo dopo passo, ti ritrovi in un posto molto diverso da quello che volevi; allora sei costretto a prendere una mappa e incamminarti verso una nuova direzione, che ti porterà alla destinazione che finalmente ti è chiara.

Fino a pochi anni fa lavoravo come dipendente; l'ambiente e le condizioni erano molto diverse rispetto a quando avevo cominciato venticinque anni prima, erano peggiorate al punto tale che mi sono messo attivamente alla ricerca di una soluzione per sostituire il reddito che stavo percependo per poter lasciare quel lavoro.

Avevo cominciato un piano d'azione, un programma per liberarmi da quel lavoro; del viaggio che stavo per intraprendere conoscevo solo la destinazione, ignoravo tutto il resto, ma non aveva importanza, sapevo che la soluzione l'avrei trovata per strada.

In questi anni abbiamo provato di tutto, passando per il network marketing, altre attività, altre professioni, sistemi di guadagno, la maggior parte non ha realizzato risultati positivi, ma ne è bastata una che funzionasse per fare in modo che alcuni mesi fa decidessimo entrambi di smettere di lavorare.

Quando lavoravamo in ufficio non eravamo a conoscenza di questa opportunità, che allora neanche esisteva, ma ci siamo fatti trovare pronti al momento giusto, abbiamo studiato, ci siamo preparati e alla fine abbiamo riconosciuto la soluzione che stavamo cercando.

Pianificare il proprio viaggio fa tutta la differenza tra una vita in balia degli eventi ed una vita in pieno controllo; questo non vuol dire che nel percorso non si incontrino ostacoli, problemi o situazioni di crisi, ma avendo chiara la destinazione, basterà seguire la direzione, con fiducia, per il tempo che ci vorrà.

Oggi tengo un piano dettagliato di previsione finanziaria di lungo periodo dove sono presenti tutte le voci di entrata ed uscita oltre ad eventuali imprevisti, in modo da avere sotto controllo il futuro della nostra famiglia e sapere esattamente dove saremo nei prossimi dieci anni; periodicamente vado a confrontare le previsioni con i risultati effettivi in modo da affinare il programma e tenere conto di quanto è successo pro-futuro.

Questa pianificazione ricorda quelle che fanno le aziende per rendere conto agli azionisti del bilancio e delle previsioni di risultato per il futuro; in fondo chiunque di noi, qualunque attività svolga, è anche il titolare della più importante azienda: la IO S.p.A.



Ognuno è il capitano della propria nave ed è quindi doveroso tenere una mappa di navigazione con la propria destinazione, in modo da dare la giusta direzione alla propria vita.

## Il business del 21° secolo

Il network marketing è un sistema di distribuzione utilizzato da alcune aziende per promuovere i propri prodotti attraverso una struttura commerciale più leggera, costituita da semplici consumatori organizzati.

I margini della filiera distributiva tradizionale (grossista, dettagliante, pubblicità, trasporti...) vengono recuperati a favore di questa rete commerciale; attraverso un piano di remunerazione che coinvolge tutti i distributori, il networker costruisce la sua struttura inserendo nuovi collaboratori ai quali fornisce supporto e con i quali condivide i margini che l'azienda mette a disposizione.

Questo sistema di distribuzione alternativo ha origine a metà del secolo scorso ed oggi alcune aziende che lo utilizzano lo definiscono proprio come il business di questo secolo.

La prospettiva di incrementare le proprie entrate economiche e migliorare la qualità della vita, presentate nel piano dei compensi dell'azienda, attrae molte persone che vedono in questo business la soluzione dei loro problemi.

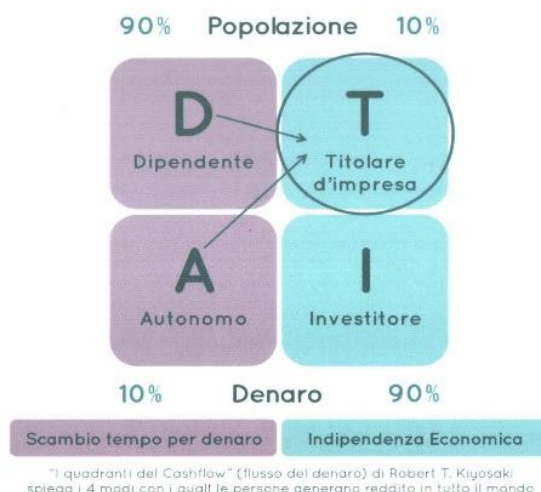
Se in un lavoro tradizionale il reddito proviene da una fonte unica, il proprio datore di lavoro, con il network marketing si acquisisce una piccola porzione di reddito da ognuno dei propri collaboratori, eliminando in questo modo il rischio di concentrazione.

La principale attrattiva del network marketing consiste nel fatto che, se all'inizio dell'attività sei inserito nel secondo quadrante, quello del lavoratore autonomo, con il sistema d'impresa realizzato dall'azienda puoi riuscire, nel tempo, a creare una struttura autonoma e renderla indipendente in modo da non avere più bisogno del

tuo supporto e goderti delle entrate automatiche come un imprenditore del terzo quadrante; il tutto senza aver fatto investimenti rilevanti, senza aver avuto bisogno di competenze pregresse e senza esserti assunto il rischio d'impresa tipico dell'imprenditore tradizionale.

Negli ultimi anni ho sviluppato due network molto importanti e confesso che la prospettiva di poter produrre reddito e crearmi una rendita nel terzo quadrante attraverso questo tipo di business mi aveva attratto molto, dato che il mio scopo era quello di lasciare il mio lavoro e trovare una fonte di reddito alternativa.

### Oggi...dove ti trovi? Dove vuoi andare?



Ho scritto questo capitolo per condividere con te la mia esperienza in questo settore innovativo; saprai cosa funziona e cosa può migliorare, le dinamiche che ti puoi aspettare nel percorso, vantaggi e svantaggi, aneddoti e tante informazioni utili che ti potranno servire per valutare questo settore a carte scoperte da una punto di vista esterno e indipendente, dal momento che, prima o poi, qualcuno vorrà condividere con te la sua meravigliosa opportunità.

Quando inizi una collaborazione con un'azienda nell'ambito del network marketing, molto probabilmente non ne hai mai sentito parlare e non conosci nulla di questo

particolare settore; una volta visto il piano marketing credi che sia sufficiente iscrivere due o tre amici, passare un po' parola in giro ed il gioco è fatto, ma questo non è un gioco, è un'attività vera e propria con delle dinamiche molto particolari. Per questo la formazione e la crescita personale sono aspetti fondamentali, occorre prepararsi ed acquisire rapidamente l'esperienza di chi ha già ottenuto i risultati che vuoi realizzare.

Un occhio allenato è in grado di osservare le tecniche di persuasione all'opera; qualora non le conoscessi ti consiglio caldamente di leggere il libro "Le armi della persuasione" di Robert Cialdini.

Troverai la riprova sociale quando assisterai a testimonianze di persone di successo nell'attività o parteciperai a incontri con centinaia o migliaia di persone presenti; chi partecipa ad un evento dove sono presenti settemila persone provenienti da tutto il Paese è propenso a pensare che l'attività sia molto interessante e meritevole di essere sviluppata, che sia nella fase decisionale iniziale o in un successivo momento di difficoltà.

La simpatia è un'arma di persuasione sempre presente attraverso complimenti ed apprezzamenti. Nel mondo del lavoro non è così scontato trovare un ambiente dove vieni riconosciuto ed apprezzato per ogni piccolo progresso, al contrario nel mondo del network marketing è prassi molto diffusa dedicare ampi spazi, nel corso di meetings o seminari, a riconoscere ed applaudire, di fronte a tutta la platea, le persone che hanno ottenuto dei risultati nell'attività. Saper soddisfare il bisogno di riconoscimento è una abilità che, da sola, può cementare il rapporto tra il collaboratore, il suo team di riferimento e l'azienda.

Una delle armi di persuasione più utilizzata e subdola è il principio di impegno e coerenza. Una volta compiuta la scelta di associarsi, si tende a giustificarla con le

argomentazioni più varie; essere coerenti è un valore positivo per gli altri ma, soprattutto, per noi stessi.

Per questo quando prendiamo un impegno vogliamo dimostrare che lo portiamo a termine.

Questa tecnica viene ampiamente utilizzata dalle persone più esperte della struttura per tenerti motivato nelle situazioni di grande difficoltà, quando ti chiedi se vale la pena continuare ancora o mollare tutto; sentirai ripetere l'arcinota storia del minatore che aveva smesso di picconare quando era arrivato ad un metro dall'oro, buttando al vento tutta la fatica per un risultato che ormai era a portata di mano.

Su questo aspetto vale la pena soffermarsi perché è di fondamentale importanza comprendere alcune dinamiche.

Nello sviluppo di un network ci sono momenti in cui niente sembra funzionare, nonostante gli sforzi sei fermo come un paracarro, non ne va bene una e all'orizzonte non vedi grandi prospettive; da ogni parte senti dire di non mollare, che solo chi non molla alla fine ottiene i risultati, che la perseveranza è uno dei segreti del successo, e così via.

Cosa fai? Con chi ti confidi per un suggerimento? Il tuo sponsor è coinvolto nel tuo risultato e rischi di non ricevere un consiglio disinteressato, amici e parenti li hai bruciati, ti senti solo.

Quando sei in una situazione come questa, ti consiglio di seguire i suggerimenti che Seth Godin ha riportato ne "Il vicolo cieco", il piccolo libro che insegna a comprendere se insistere o rinunciare.

Un lavoro, un progetto, una relazione, un'attività di network marketing: tutto, all'inizio, costituisce un'esperienza eccitante. Poi subentrano i primi ostacoli e, infine,

arriva la fase più difficile, quella in cui non ti diverti più e devi solo stringere i denti; a quel punto ti domandi se ne vale davvero la pena.

Forse sei entrato nel "fossato": una crisi temporanea che puoi superare con uno sforzo in più.

Oppure si tratta di un "vicolo cieco", una situazione che non potrà mai migliorare, neppure con il massimo impegno.

Questo piccolo libro ti aiuta a capire se ti trovi in un fossato e ti incoraggia a superarlo perché ti ripagherà delle tue fatiche.

Se invece sei in un vicolo cieco, ti aiuta a trovare il coraggio di mollare, perché possa raggiungere dei risultati in un'altra iniziativa.



Mentre ci viene sempre detto di perseverare, Godin invece afferma che è importante imparare a dire "basta" e mostra come le persone di successo mollano subito, spesso e senza sensi di colpa.

Saper prendere decisioni nella vita è un'abilità fondamentale, saper cogliere e decodificare i messaggi che ci arrivano continuamente può fare la differenza in questa attività come in tutti gli altri settori della vita.



Come ho anticipato qualche pagina fa, un'opportunità seria e strutturata di network marketing ha il suo programma di crescita personale che viene caldamente suggerito di seguire per acquisire esperienza e nozioni molto importanti.

Il settore della crescita personale presente in questo business, di impronta mentale-motivazionale, preme sull'importanza di fissarsi degli obiettivi e di raggiungerli ad ogni costo, oltrepassando ostacoli e difficoltà, arrivando persino a bruciarsi i ponti alle spalle, per evitare di arrendersi e mollare.

L'altro settore della crescita personale, quello più orientato verso lo sviluppo spirituale, suggerisce il percorso opposto, nel rispetto degli obiettivi da raggiungere, di seguire il flusso dell'esistenza invece della lotta con essa e dell'abbattimento degli ostacoli, dando ascolto all'istinto e all'intuito piuttosto che alla ragione.

La comprensione dei segnali dell'Universo è come un muscolo, che si espande con l'esercizio.

Negli anni in cui ho sviluppato attività di network marketing ho visto persone (poche) raggiungere rapidamente qualifiche importanti, con una facilità e una scioltezza inspiegabili, altre persone (tante) darsi da fare, impegnarsi, lottare, soffrire, per rimanere altrettanto inspiegabilmente ferme al palo, sbattere contro quel muro di cemento che si vuole abbattere a tutti i costi.

Una meravigliosa citazione di Abraham sintetizza perfettamente questo concetto: "Nulla di ciò che desideriamo si trova contro corrente, proprio nulla".

o - o - o - o

Quando entri in un network marketing, devi sapere ed essere consapevole che andrai incontro ad una temporanea perdita di reputazione verso parenti ed amici.

Mettilo in conto, magari nessuno ti dirà nulla per non ferirti, ma la maggior parte delle persone alle quali presenterai la tua opportunità non solo non ne vorrà sapere nulla, non solo non acquisterà mai neanche un prodotto, ma penserà peste e corna di te e della tua iniziativa.

Fregatene.

Anzi, ti dirò, uno dei tanti aspetti positivi del network marketing è che ti consente di fare selezione e toglierti di torno le persone negative e inutili che ti circondano.

Risultato garantito: fai un elenco accurato di queste persone, mettile davanti al piano marketing della tua azienda e le vedrai scomparire per sempre dalla tua vita; solo per questo aspetto positivo, occorre fare santo subito chi ha inventato il network marketing!!

Lea aveva un'amica che la chiamava spesso per lamentarsi della sua vita, passavano ore al telefono, senza concludere niente; Lea le suggeriva delle soluzioni concrete ai suoi problemi, ma nulla, un piagnisteo continuo, di quelli pesanti, era proprio sfiancante.

Si lamentava del lavoro, di come la sfruttassero nel ristorante di famiglia, di come non ne poteva più; beh colgo l'occasione al volo e, in occasione di un invito a cena, a fine serata le chiedo se fosse aperta a valutare una possibile soluzione ai suoi problemi e quindi le mostro il piano marketing. Alla fine, noto comunque un interesse ad approfondire, forse più di circostanza che altro, e le fornisco un cd di approfondimento da ascoltare e il biglietto di un prossimo evento, che non ha pagato perché era uscita senza soldi.

Mai più vista né sentita; un piccolo investimento dal grandissimo risultato.

Le persone che ti daranno maggiori soddisfazioni saranno quelle di mentalità aperta e con una forte motivazione al cambiamento, una combinazione molto rara.

Con le dovute eccezioni, non ti aspettare nulla dalla cerchia dei parenti, il fatto che abbiate un legame di sangue non fa di loro persone più aperte o motivate di altre; non aspettarti neanche un supporto nell'acquisto di qualche prodotto, la maggior parte di loro continuerà a preferire il negozio sotto casa.

Quando inviti un amico ad una presentazione o ad un evento, può capitare che non si presenti, senza neanche avvisare; se ci rimani male è per via delle aspettative che hai riposto su questa persona.

Non sai quante volte è capitato a me, e ci sono rimasto male; oggi ti dico che persone con questo atteggiamento e questa mancanza di affidabilità sarebbero state un danno per la mia attività, meglio che sia andata così.

Dopo centinaia di piani marketing presentati ad altrettante persone, ormai avevo acquisito una certa sensibilità a prevederne l'esito e mi divertivo a scoprire quali scuse avrebbero inventato per tirarsi indietro con eleganza, senza perdere la faccia.

Il piano marketing ti mette di fronte alle tue paure più profonde, dover coinvolgere altre persone, la paura del rifiuto, il dolore di ricevere un no, le tue insicurezze, le opinioni degli altri, la tua bassa autostima.

Il cambiamento avviene per dolore o per piacere; il risultato di un piano marketing dipende dall'intensità del dolore provato dal candidato per la sua situazione attuale, sommato al piacere del risultato che potrebbe ottenere, diminuito della somma di tutti i dolori che immagina di dover sopportare nello sviluppo dell'attività.

Condizioni necessarie per ottenere dei risultati nel network marketing tradizionale sono che ti deve piacere stare in mezzo alla gente, ti devono piacere le persone, tutte,

e che devi affrontare questa attività da vero professionista; questo vuol dire, in estrema sintesi, che una volta esauriti rapidamente i tuoi contatti personali, devi contattare due persone nuove al giorno, costi quel che costi, con metodo e disciplina.

O sei già una persona con queste caratteristiche, o lo devi diventare.

Queste condizioni non te le sveleranno mai in una presentazione o in un meeting, le scoprirai quando ne sarai uscito o quando avrai fatto il Diamante.

Un altro aspetto positivo è il supporto che ricevi gratuitamente per sviluppare la tua attività da parte delle persone più esperte, dal momento che hanno un interesse diretto per il tuo successo.

La formula del network marketing, rispetto al lavoro tradizionale, ha la caratteristica di creare una forte unione tra le persone per raggiungere un obiettivo comune, anche se con motivazioni diverse; fai parte di un gruppo di persone con la stessa mentalità, con cui condividi successi e momenti meno fortunati in armonia, mentre nel lavoro tradizionale sei da solo, spesso senza poterti fidare di nessuno.

Questo peculiare rapporto di collaborazione tra persone che si somigliano nel modo di pensare crea delle solide relazioni ed un rapporto che prosegue anche quando non si sta sviluppando l'attività. Si conoscono nuove famiglie, belle persone con cui condividi un progetto; inoltre, il fatto di non poter parlare di politica, sport e del proprio lavoro tradizionale quando si sviluppa l'attività elimina le possibili tensioni che questi argomenti possono portare con loro.

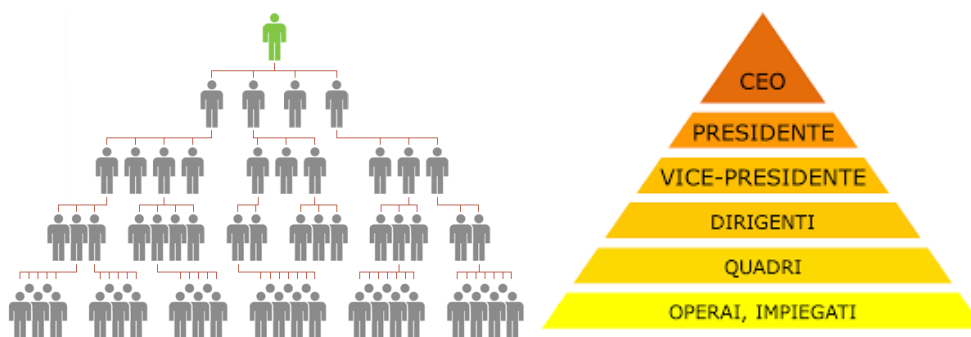
A volte le persone si chiedono se il rapporto di amicizia con gli altri networkers sia vero o una finzione.

Difficile rispondere a questa domanda, non c'è una verità assoluta, le persone e le situazioni sono diverse l'una dall'altra; peraltro, ho scoperto che c'è solo una

condizione in cui si può avere una risposta certa: quando cessa il rapporto di interesse economico.

Allora, solo allora, saprai se le persone che stavi frequentando nel network sono veri amici o semplici persone di passaggio.

Una delle argomentazioni contrarie al network marketing è che sono in pochi a guadagnare, le persone ai vertici della struttura, mentre tutti gli altri guadagnano poco o nulla.



Ad onor del vero, una grande disparità di guadagno è presente anche nelle aziende tradizionali, ma mentre in quest'ultime l'accesso ai "piani alti" è limitato strutturalmente a pochissime persone, nel network marketing non ci sono limitazioni alla carriera, tutti hanno la stessa possibilità di arrivare a qualifiche e guadagni molto importanti.

Teoricamente.

Ho partecipato a seminari in palazzetti che contenevano migliaia di persone e quelli che guadagnavano almeno 2.000 euro al mese, seduti nelle prime file, erano circa l'1% della platea; una minima parte poteva affermare di guadagnare qualche centinaio di euro, mentre la maggioranza era addirittura in perdita, tenendo conto dei costi che si sostenevano per eventi, seminari, spostamenti, alloggi e così via.



Si potrebbe obiettare che è un'attività imprenditoriale dove ci sono dei costi iniziali che poi si recuperano quando l'attività cresce, ma la platea dei seminari mantiene nel tempo sempre queste proporzioni.

Se questi numeri sono sotto gli occhi di tutti, allora ci si chiede come mai un'attività dalle probabilità di successo così basse richiami così tante persone?

Ci sono diverse motivazioni. In primis, comunque si deve considerare che c'è un grande turnover, si dà grande risalto alle nuove persone entrate in attività, ma si omette di riferire quante ne escono.

Ciò che non fa vedere la realtà per quello che è, ma per quello che si vorrebbe che fosse, è lo stato di grande necessità di cambiamento e di scarsa lucidità di alcune persone alle quali viene presentato il piano di marketing; in condizioni normali, non avrebbe senso aderire ad un'attività con probabilità di successo così basse.

Un'ulteriore motivazione la troviamo quando ti viene detto che è un'attività dove non hai nulla da perdere e tutto da guadagnare; se è vero che non rischi di perdere tanti soldi come in un'attività tradizionale, è altrettanto vero che rischi di perdere qualcosa di più prezioso dei soldi, il tempo, che nessuno ti darà indietro.

Uno degli aspetti più gratificanti del network marketing tradizionale è l'ambiente positivo e coinvolgente che si frequenta nei momenti dedicati all'attività e spesso anche al di fuori dell'attività.



Rispetto al classico ambiente di lavoro di un'azienda, ci si sente per davvero un team forte e compatto in cui ognuno è riconosciuto e valorizzato per il suo contributo.

Una pacca sulla spalla, un complimento sincero, un atteggiamento costruttivo, il supporto incondizionato, l'assenza di critiche e pettegolezzi, di gelosie e colpi bassi, chiunque arriva nel network da un lavoro tradizionale respira un'aria nuova, fresca, quella dell'azienda ideale dove vorrebbe lavorare; anche per questo tende a idealizzare questo sistema e l'azienda con cui collabora e a difenderlo a spada tratta contro chiunque lo metta in discussione.

Accade che taluni, reduci da una giornata frustrante in ufficio o da una vita relazionale non appagante, non vedano l'ora di frequentare il meeting anche solamente per passare del tempo di qualità con persone positive e sulla stessa lunghezza d'onda, per respirare un po' d'aria fresca, per sentirsi parte di un progetto, di una squadra vincente, anche se loro non stanno ottenendo dei risultati.

Questa è la storia di molte persone che non sono in grado di fare il necessario per ottenere dei risultati, che tuttavia rimangono aggrappate al loro network più per

l'ambiente e le persone che hanno incontrato, che per i risultati che potrebbero ottenere.

Un grande richiamo di questa attività consiste nella prospettiva che, una volta fatto un lavoro intenso una tantum, si possa riprendere tutto il tempo investito e godersi una rendita da passare anche alle generazioni successive, il raggiungimento della totale libertà.

In base a quello che ho visto, neanche le persone che hanno raggiunto le cariche più alte ed i guadagni più importanti possono finalmente godere della piena libertà; la tanto decantata duplicazione di un sistema, che dovrebbe servire a renderti indipendente dalla tua struttura per goderne i benefici senza la tua presenza personale, è solo un mito.

Certamente quando raggiungi delle entrate economiche rilevanti puoi fare delle scelte importanti come liberarti dal tuo lavoro e passare più tempo con le persone care, ma l'attività va comunque seguita personalmente, altrimenti si rischia seriamente di vederla scomparire in breve tempo.

Paradossalmente, più la struttura si ingrandisce, più la presenza e il supporto del leader sono richiesti; l'agenda delle più alte cariche manageriali è sempre piena e pianificata per mesi a venire, tra counseling privati, riunioni, seminari, meetings di formazione, eventi aziendali.

A tutti i seminari nazionali ai quali ho partecipato c'è sempre stato tutto il board presente, anche per dare l'esempio e lo stimolo alla partecipazione.

D'altro canto, maggiore è la tua carica e l'esperienza che hai acquisito, maggiore è il tuo coinvolgimento da parte dell'azienda ad illustrare alla platea l'esempio del tuo successo.



Insomma, che tu sia già un networker o stia valutando un'opportunità, sappi che in questo tipo di attività, anche con il migliore risultato che ti auguro di raggiungere, non avrai mai 365 giorni liberi; il lato positivo è che, una volta raggiunto un livello importante, l'attività non avrà più segreti per te, da difficoltosa e frustrante diventerà bella e divertente e quello che sarai chiamato a fare dall'azienda lo farai con piacere, orgoglio ed entusiasmo.

O-O-O-O

Allora, funziona o no 'sto network marketing?

Funziona, ma solo per pochi, troppo pochi rispetto allo scopo di questo tipo di attività, quello di dare a tutti la concreta possibilità di raggiungere un risultato economico ed un maggiore equilibrio tra lavoro e vita privata che possano portare ad una migliore qualità della vita.

Se è vero che questo tipo di attività non preclude a nessuno di ottenere dei risultati, è altrettanto vero che non tutti sono in grado di fare il necessario e diventare le persone che servono per fare il Diamante.

Un'attività che è aperta a tutti deve dare a tutti la possibilità di guadagnare, senza dover essere dei fenomeni; le cose da fare sono semplici, ma per niente facili.

L'opportunità ti viene presentata attraverso passaggi logici con concetti alla portata di tutti, come il recupero a tuo favore dei margini della distribuzione, le persone che si associano in maniera semplice, tutti che fanno la stessa cosa e replicano cinque iscrizioni personali, per arrivare dopo poche slides ad eguagliare il tuo reddito, e poi

avanti ancora a sognare qualifiche sempre più alte e redditi da capogiro continuando a fare sempre le stesse cose.

Peccato che le dinamiche di questa attività non seguano la logica, peccato che quello che hai visto tu sia diverso da quello che vedono i tuoi amici ai quali pensi di offrire questa opportunità, peccato che non sia così facile come dovrebbe essere.

Le storie di successo delle poche persone che hanno raggiunto buoni risultati ti danno conforto e speranza che un giorno possa farcela anche tu, ti tengono aggrappato all'attività perché non hai alternative e, in fondo, ci si sente parte di un mondo migliore, all'interno di un ambiente sano, con delle belle persone.

Stai vivendo la replica di quella struttura lavorativa tradizionale che cerchi di lasciare, con quei pochi ai piani alti che guadagnano bene ed il resto che lavora per loro nella speranza di raggiungere lo stesso risultato.

Le persone che si associano ad un'azienda di network marketing hanno ciascuna le proprie motivazioni ma un filo conduttore comune è il forte desiderio di lasciare il proprio lavoro e sostituire il proprio reddito con qualcosa di più gratificante.

Quando le persone vengono contattate per una nuova opportunità di guadagno, pochi si aspettano di fare il Diamante e ricevere decine di migliaia di euro al mese, ci sono sogni da mille, duemila euro, più che sufficienti per dare una svolta concreta alla propria vita; la prospettiva di guadagnare cifre enormi fa addirittura spaventare alcune persone e percepire questa attività come non adeguata ai propri standards.

Invece viene rappresentato il grande divario, tra le grandi qualifiche che danno prospettiva ed apertura mentale, e tutto il resto delle persone che guadagnano poco o nulla.

Come mai il network marketing, a sessant'anni dalla sua nascita, non rappresenta ancora una soluzione concreta per la stragrande maggioranza delle persone che vi hanno aderito?

Come mai le persone non fanno il semplice lavoro che c'è da fare?

Sono sbagliate le persone? O è sbagliato il lavoro?

A mio parere, le persone non sono sbagliate, hanno le loro paure, sono pigre, hanno i loro schemi mentali, le loro debolezze, ma sono fatte così, nel bene e nel male; un'azienda moderna dovrebbe far girare il suo business attorno alle persone, adattarsi ad esse, e non viceversa.

Non è possibile che le basi ed il sistema di questa attività innovativa siano rimaste ferme a sessant'anni fa, che ancora si debba fare una lista nomi, una telefonata, un appuntamento, due chiacchiere, un'esposizione del piano compensi di mezz'ora, quando va bene, un follow-up, l'invito al meeting, e poi al seminario e poi connettere al sistema, rifare il tutto per insegnare l'attività al nuovo associato, fino a che non diventa indipendente, possono passare dei mesi, e magari nel frattempo molla l'attività e ti ritrovi con un pugno di mosche e tanta frustrazione.

Davvero in sessant'anni non c'è stata un'evoluzione che abbia snellito la procedura e messo le persone in condizioni migliori di allora?

Perché ancora oggi chi ti propone l'attività è più importante dell'azienda e dei suoi prodotti?

Le persone vogliono guadagnare, in maniera semplice, con un sistema semplice, alla portata di tutti, non vogliono seguire un leader, non vogliono togliere tempo e soldi da dedicare alle persone care per partecipare ad un seminario distante centinaia di

chilometri, non vogliono dover essere motivate o ispirate da qualcuno perché qualcosa non sta funzionando come dovrebbe.

Possibile che in sessant'anni è cambiato tutto, tranne il piano marketing delle aziende?

Possibile che non si trovi un modo migliore per ripartire la montagna di denaro recuperata dalla distribuzione? Si parla di almeno il 50% del prezzo del prodotto...

Alle volte capita di assistere ad una diatriba tra networker su chi lavora con l'azienda migliore, confrontando il piano marketing, il sistema, i livelli, le percentuali, i bonus, la macchina, i viaggi che regala l'azienda; come due tifoserie opposte che se ne dicono di tutti i colori, una guerra tra poveri.

Non è una percentuale più alta che fa un network migliore, se poi non riesci a sviluppare l'attività in maniera semplice; per quanto alta sia la percentuale, è un numero che si moltiplica per zero.

È inutile che si decanti il fatto che l'azienda paga fino al decimo livello quando non si riesce ad arrivare al secondo.

Per non implodere su sé stesse, le aziende di network marketing dovranno rivedere il loro sistema di remunerazione, senza giustificarsi dietro il successo dei pochissimi Diamanti che ce l'hanno fatta.

Dovrà essere un sistema che darà un minimo sostenibile a tutti coloro che scelgono quell'azienda, remunerando di più chi si vuole dar da fare, senza dover arrivare per forza a cifre stratosferiche; soprattutto dovrà agevolare le persone che vogliono guadagnare di più senza farle uscire dalla loro zona di confort, eliminando la necessità di dover utilizzare gli strumenti obsoleti usati finora.

Non ho con me la formula magica da servire su un piatto d'argento, ma sono molto ottimista.

Già si vedono realtà che pensano in modo diverso, magari partendo dallo sviluppo di matrici chiuse, con l'utilizzo del cosiddetto "spillover" (si parla di una linea di sponsorizzazione in cui si possono inserire direttamente solo un limitato numero di persone e le altre vanno a riempire la linea successiva, così la matrice si riempie automaticamente anche senza iscrizioni personali).

Stanno per uscire sistemi con doppia matrice inversa, due schemi ribaltati in modo che il nuovo entrato, ultimo nella prima matrice, sia anche il primo nell'altra matrice, e i guadagni delle due matrici si compensino e si distribuiscano in maniera più equa.

Idee e sistemi per guadagnare tutti, dal primo all'ultimo, senza precludere ulteriori margini per le persone più ambiziose.

La formazione, collegata allo sviluppo dell'attività di network marketing, non dovrà essere più necessaria per ottenere dei risultati, ma rimarrà una scelta di ognuno per sviluppare la propria crescita personale; ancora oggi invece è assolutamente imprescindibile per diventare la persona in grado di ottenere dei risultati e talvolta si percepisce come un business nel business.

Le informazioni saranno semplici, rapide, complete sin da subito, facilmente rappresentabili da chiunque; non ci sarà bisogno di fare una telefonata impostata di invito al proprio amico; non ci saranno più sale di albergo affollate da collaboratori con i loro ospiti venuti per vedere le solite slides; non ci sarà bisogno di organizzare seminari motivazionali che tolgono le persone dalle loro famiglie per diversi giorni; non ci sarà bisogno di conoscere personalmente i nuovi collaboratori.

L'attività si spiegherà da sola.

Le aziende che vorranno distribuire i loro prodotti direttamente ai consumatori dovranno diventare parte attiva e scrivere nuove regole, senza demandare il processo ad organizzazioni e gruppi di collaboratori.

O-O-O-O

Siamo all'alba di un cambiamento epocale nel mondo del lavoro e nel modo in cui si percepisce un reddito in relazione al proprio tempo.

I ragazzi di oggi escono dal mondo scolastico preparati ad affrontare delle dinamiche lavorative ormai obsolete; secondo un recente rapporto dell'Università del Regno Unito, il 65% dei bambini che entrano nelle scuole primarie lavorerà in settori e svolgerà funzioni che attualmente non esistono.

Essere preparati per il futuro è qualcosa di più che possedere un semplice know-how tecnico; un rapporto del Pearson sull'occupazione nell'anno 2030 ha rilevato la necessità di competenze trasversali quali il giudizio, il processo decisionale, l'analisi e la valutazione dei sistemi.

Il modello lineare istruzione-impiego-carriera non sarà più sufficiente; dovranno attuarsi delle "partnership flessibili" tra mondo scolastico e datori di lavoro e nuovi format di corsi.

Molti lavori sono vulnerabili all'automazione e sapere come creare un'impresa sarà un modo per lottare contro la disoccupazione; un recente studio ha rilevato che un quarto degli studenti sta conducendo, o sta pianificando di creare, il proprio business mentre studia.

A scuola non si parla di educazione finanziaria, le classifiche ci collocano agli ultimi posti in Europa per la conoscenza delle nozioni di economia più elementari, su questi temi le nuove generazioni – quelle che avrebbero gli strumenti adatti (il web su tutti) per informarsi – non ne sanno granché, come invece accade in ambiti come il digital.

Eppure, sarebbe sufficiente una corretta educazione finanziaria sin dall'età scolastica; a chiederlo sono gli stessi ragazzi: quasi 3 su 4 sarebbero ben lieti di saperne di più grazie alla scuola secondo una ricerca condotta da Skuola.net, su 10mila studenti di medie e superiori, nel corso del mese dell'educazione finanziaria 2018.



A scuola non si parla neanche di intelligenza artificiale, di IoT, di qualità della vita, di valori; come genitori è nostra responsabilità integrare gli studi scolastici fornendo ai nostri ragazzi gli strumenti per diventare gli attori protagonisti della propria vita e non rimanere delle semplici comparse.

## Costruisci la tua libertà

In questo capitolo vado a tirare le somme di tutto quello che ho scritto finora, fornendoti un piano concreto per aiutarti a costruire la tua libertà; ti dirò quello che farei se avessi una seconda chance e potessi tornare indietro di qualche decennio ad impostare daccapo il mio percorso lavorativo.

I concetti e le azioni che ti suggerisco sono validi sia che stia iniziando il tuo percorso nel mondo del lavoro, sia che tu sia già avanti negli anni.

L'aspetto fondamentale è che tu voglia renderti libero dal sistema di lavoro.

Viceversa, se ti piace l'idea della sicurezza e del posto fisso, magari perché hai trovato l'attività della tua vita e stai bene così, ti esorto a continuare per la tua strada al meglio che puoi, senza cambiare nulla di quello che stai facendo.

Quando entra nel mondo del lavoro, la maggior parte delle persone ha una visione di breve periodo, vive alla giornata, senza un obiettivo preciso da raggiungere nei prossimi dieci, venti o trenta anni; come se un'imbarcazione uscisse dal porto e cominciasse la navigazione senza che il capitano abbia una carta nautica e conosca la destinazione del proprio viaggio.

La tua libertà è la destinazione finale del tuo viaggio, un obiettivo da centrare in un dato periodo di tempo, che sarà più o meno lungo a seconda delle tue condizioni di partenza e delle azioni che farai durante il cammino.

Per passare dalla tua situazione attuale alla libertà, dovrai fare una corretta pianificazione dei tuoi prossimi dieci, venti o trenta anni; sarà la tua carta nautica.



Ti illustro un esempio di un piano d'azione pensato per un giovane che sta per entrare nel mondo del lavoro al termine degli studi, che non ha un patrimonio personale disponibile; una nave che sta per salpare dal porto.

Questo piano d'azione si adatta facilmente al fatto che tu sia già nel mondo del lavoro ed abbia cominciato ad accumulare dei risparmi, la tua nave è già in mare aperto.

Il mio suggerimento è di iniziare a lavorare nel primo quadrante, come dipendente, per terminare nel quarto quadrante, come investitore.

Perché iniziare nel primo quadrante, da dipendente, invece che nel secondo, come autonomo? Per tanti motivi.

Perché è più semplice entrare a lavorare in un'azienda piuttosto che aprirla o acquisirla, perché le entrate regolari consentono una migliore pianificazione del tuo cash-flow, perché hai meno pensieri di chi possiede un'azienda, perché hai più tempo da dedicare ad acquisire conoscenze e competenze nel mondo degli investimenti, perché non devi impegnare capitali, potrei continuare ma mi fermo qui.

Non sto affermando che il lavoro da dipendente sia meglio in assoluto di quello autonomo, ma per lo scopo che hai, è sicuramente più funzionale.

Perché terminare nel quarto quadrante dell'investitore, invece che nel terzo del titolare d'impresa? Per tanti motivi.

Perché un investitore competente ha meno rischi di un imprenditore competente, meno burocrazia, nessun dipendente, può scegliere il mercato e il settore dove investire invece di essere vincolato al settore delle sue aziende, perché fa lavorare i soldi invece delle persone, perché può diversificare meglio, perché ha meno rogne.

Nei quadranti di destra è necessario avere una forte competenza nel settore dove si vuole operare; questa va acquisita negli anni in cui si lavora come dipendente frequentando corsi, leggendo libri, ascoltando cd di persone che hanno raggiunto risultati tangibili in quello che insegnano.

Prima di entrare in concreto nel piano d'azione ti narro una breve storia.

O-O-O-O

Ci sono due persone che passano ogni giorno davanti ad una casa bellissima.



Ad entrambi piace, ma è abitata.

Passano mesi e ogni giorno i due continuano ad osservare quella casa.

Un giorno appare un cartello sul cancello: in vendita.

I proprietari devono vendere velocemente quindi il prezzo è anche molto basso.

Uno dei due, nel frattempo, aveva messo da parte dei soldi e riesce a comprarla, l'altro si era fermato semplicemente ad ammirarla ogni volta che passava.

È stato fortunato il primo a poterla acquistare ad un prezzo così competitivo?

No, si era preparato.

La fortuna è data dalla preparazione più l'occasione.

Tu pensa ad essere pronto, la tua occasione prima o poi arriva, te lo prometto.

O-O-O-O

Il piano d'azione consiste, per l'appunto, nel prepararsi.

Quando non si hanno le idee chiare sul proprio futuro, non ci si prepara, perché non si ha un motivo per farlo.

La preparazione consiste nel risparmiare ogni mese, ogni anno, una determinata cifra che in seguito verrà investita quando capiterà l'occasione, che avrai riconosciuto grazie anche alle competenze che avrai acquisito.

La parola chiave è *risparmiare*, mettere da parte dei soldi per costituire quel capitale di cui non disponi ancora.

All'inizio della propria carriera è difficile risparmiare, lo stipendio è basso e ci sono delle spese fisse; l'importante è comunque risparmiare qualcosa, creare un'abitudine virtuosa che ti ritroverai quando il reddito aumenterà negli anni a seguire.

Se all'inizio il tuo stipendio è di 1.200 euro e ci devi pagare l'affitto, le bollette, l'automobile, la spesa, rimane poco o niente, sono d'accordo.

Nel capitolo successivo ti darò qualche dritta per migliorare questo aspetto, ma un suggerimento prezioso te lo do subito: quando ricevi lo stipendio metti *subito* via la

parte destinata al risparmio, che siano anche solo 50 o 100 euro, crea un conto specifico dedicato al tuo obiettivo a lungo termine e non lo toccare mai, fino a quando non arriva l'opportunità d'investimento.

Paga prima te stesso!!

Agisci in ordine di priorità, vedrai che comunque alla fine i conti torneranno lo stesso.

È fondamentale che tu sappia esattamente a quanto ammontano le tue entrate e le tue uscite; basta creare un programmino in excel con cui tieni i conti di tutte le voci del tuo cash-flow.

Devi sapere quanto ti entra ed esce in un anno, quanto riesci a risparmiare e farti un piano di sviluppo a 10 o 20 anni; stai programmando la tua vita, la tua libertà, il tuo successo come titolare della tua azienda IO S.p.A.

Anche se all'inizio non vedi l'obiettivo, con i pochi risparmi che riesci ad accumulare, nel corso degli anni ti si presenteranno certamente degli eventi favorevoli, delle donazioni, dei regali, un premio al lavoro, un reddito in più nella tua famiglia, delle somme inaspettate che fanno parte della vita e che ti aiuteranno a raggiungere la tua libertà.

La libertà arriverà quando avrai investito in uno o più strumenti che ti forniranno un'entrata economica ricorrente e indipendente da te.

Scegli il settore di investimento più idoneo al tuo obiettivo; tutti gli investimenti si possono collocare in quattro classi principali: materie prime, strumenti finanziari, immobili, business.

In generale un buon investitore dovrebbe conoscere le caratteristiche di ciascuna classe e pian piano imparare a investire in ciascuna di esse per avere una perfetta

diversificazione del proprio portafoglio; peraltro, se individui una tipologia di investimento con le caratteristiche che stai cercando, è opportuno specializzarti in questa e non dedicare tempo ad acquisire conoscenze in tipologie non coerenti con i tuoi obiettivi.

Per questo esercizio di pianificazione utilizzerò l'investimento in beni immobili.

Gli immobili sono una delle classi di investimento più redditizie per chi sa quello che fa; il motivo principale è che è un mercato in cui la domanda non può sparire, le persone avranno sempre bisogno di un'abitazione in cui vivere.

Ne hai bisogno anche tu di una casa dove vivere; se ci tieni particolarmente ad avere una casa di proprietà, il mio consiglio è di andare per il momento in affitto e rimandare l'acquisto della tua casa al momento in cui sarai libero finanziariamente.

È opinione comune soprattutto in Italia che acquistare la casa in cui si vive sia un investimento, ma un investimento è qualcosa che genera un profitto, mentre la casa dove vivi non ti rende nulla, è una voce di costo che immobilizza un capitale; lascia libero il capitale di lavorare per la tua libertà e gestisci la necessità di un'abitazione in coerenza con il tuo obiettivo, mettendo da parte l'aspetto emotivo.

Sii leggero e flessibile nel vivere la prima parte del viaggio, la costruzione della tua libertà, e non vincolarti ad un immobile, ad un posto di lavoro, ad una città; investi nell'acquisire competenze, studia il mondo degli immobili, diventa un esperto del settore, incontrerai soluzioni innovative che la maggior parte delle persone non conoscerà mai.

Il settore immobiliare è vastissimo, ci sono tante possibilità di acquistare un immobile investendo il minimo e cominciando a farlo fruttare affittandolo; non serve disporre di tutta la cifra per comprare un appartamento, ad esempio puoi dare un anticipo del

20% - 30% del valore, trovare una banca che finanzi il restante 70% - 80% con un mutuo e pagare le rate del mutuo con l'affitto che percepirai.

Un'idea molto semplice con la quale, su un appartamento del costo di 250.000€, non devi attendere di risparmiare tutta la cifra ma ne basterebbero 50.000 – 75.000; nel momento in cui scrivo ho chiesto il preventivo per un mutuo ventennale di 200.000€ ad un istituto primario che eroga fino all'80% del valore dell'immobile e la rata mensile variabile è di 886€, ampiamente compensabile da un affitto.

Operazione a costo zero, con investimento ridotto.

Trascorso il periodo del mutuo, l'affitto diventa un tuo reddito disponibile, da cui dovrai detrarre solamente le spese di manutenzione e le tasse.

Con tre operazioni del genere in venti anni avrai eguagliato il tuo reddito da dipendente che, nel frattempo, sarà aumentato a 2.000 – 2.500€ e sarai libero di scegliere cosa fare della tua vita.

Io non sono un esperto di immobili e ho fatto un banale esempio sulla prima idea che di solito viene in mente quando si vuole generare un profitto nel settore, comprare per affittare.

Immagina cosa potresti fare se conoscessi, ad esempio, le aste immobiliari, gli stralci, le agevolazioni fiscali, i bandi comunali, le sovvenzioni a fondo perduto.

Pensa che questo è solo uno dei settori dove puoi investire; le possibilità sono infinite e ne nascono continuamente di nuove.

Se entri nel mondo del lavoro a 20 anni puoi aspettarti di dover lavorare fino a 70 anni prima di andare in pensione, ammesso che esita ancora quando ti spetterà.

Un arco di tempo di 50 anni senza via d'uscita all'interno del sistema.

La migliore decisione che puoi fare su di te è stabilire subito quanti anni vuoi rimanere obbligato a dipendere economicamente da un lavoro, fare un piano d'azione, studiare il settore che ti interessa, costruire nel tempo delle rendite passive, lavorarci costantemente e infine staccare la spina.

Se ad esempio decidi di lavorare per 20 anni, dacci dentro, evita le distrazioni, concentra le tue energie sull'obiettivo e vedrai che carica avrai, una forza irresistibile; dopo un periodo di iniziale resistenza vedrai la strada spianata verso la tua libertà e a 40 anni, mentre le altre persone continuano la loro interminabile routine, tu sei nel pieno delle forze per goderti la vita, la tua salute, la tua famiglia, i figli che crescono, i campi da tennis disponibili, la tangenziale scorrevole, i supermercati vuoti, perché la strada che va contro corrente è sempre libera.

Nel caso in cui tu sia già inserito da tempo nel mondo del lavoro, magari con qualche soldino da parte, il piano d'azione cambia poco; si tratta sempre di fissare un orizzonte temporale per l'uscita, studiare, agire ed infine godersi la libertà.

Se ad esempio hai 40 anni e lavori già da 15 – 20 anni potresti valutare di renderti indipendente dal mondo del lavoro a 50 anni; anche solo in una decina di anni, impiegando il gruzzoletto che avrai sicuramente messo da parte negli anni, un buon piano d'azione potrà darti comunque il risultato desiderato.

Nel primo capitolo ti ho raccontato come io e Lea abbiamo raggiunto di recente la nostra libertà, cedendo l'ultima attività rimasta e smettendo di lavorare.

Ci siamo trasferiti dalla città alla provincia, liberando una parte del capitale immobilizzato tra la vendita dell'appartamento e l'acquisto di una nuova casa, viviamo con l'affitto di un piccolo appartamento e con la rendita derivante dall'investimento in una società agricola che si occupa della coltivazione del bambù gigante.

Dal momento della decisione iniziale alla cessione dell'ultima attività sono passati poco più di cinque anni.



Abbiamo lavorato tanto per ottenere questo risultato, avevamo per fortuna una disponibilità economica per fare certe scelte, ci siamo preparati studiando i maestri della libertà personale, abbiamo riconosciuto e colto l'opportunità quando si è presentata.



## Consigli per gli acquisti

Per attuare il tuo piano, la parte di reddito che puoi destinare al risparmio è quella che rimane una volta pagate le spese; ricorda comunque il mio suggerimento, metti da parte una percentuale del tuo reddito *prima* di tutto il resto.



Per migliorare la tua capacità di risparmio puoi incrementare il tuo reddito o diminuire le tue spese.

Con un impiego tradizionale è difficile aumentare sensibilmente un reddito che dipende dalle ore che passi al lavoro; se dedichi al lavoro otto ore al giorno, più un'ora di pausa ed il tempo per i trasferimenti, non sei in condizione di raddoppiare il tuo stipendio lavorando di più perché il tempo che hai a disposizione è sempre di 24 ore, hai un limite fisiologico alla produzione del reddito.

Lo scopo di questo capitolo è di esaminare le varie tipologie di spese e aiutarti a ridurle sensibilmente, senza diminuire la qualità della tua vita.

Ci sono due tipologie di acquisti: i beni e servizi di prima necessità e quelli superflui.

Con beni e servizi di prima necessità intendo quelli di cui non puoi fare a meno per vivere una vita dignitosa: in questa tipologia rientrano i generi alimentari, l'affitto/mutuo ed il mantenimento della casa, la pulizia personale e degli ambienti, l'abbigliamento, le bollette energetiche per la luce, il gas, l'acqua calda ed il riscaldamento, il mezzo per gli spostamenti.

I beni e servizi superflui sono ad esempio i programmi televisivi, i tabacchi, gli abbonamenti in palestra e alla tv satellitare, il decimo paio di scarpe, l'aperitivo, il biglietto gratta e vinci, i superalcolici; tutte spese di cui puoi fare a meno o sostituire con altro.

Ora non ti aspettare che ti dica di concentrarti solo sul necessario eliminando tutto il superfluo; ti darò invece dei suggerimenti concreti per migliorare la tua spesa in entrambi i settori ed incrementare la tua capacità di risparmio, in modo da raggiungere più velocemente il tuo obiettivo.

Partiamo dai beni di prima necessità.

Per rifornirti dei generi alimentari di solito ti rechi al supermercato, a meno che tu non sia così fortunato da approvvigionarti direttamente dal produttore, che vende alimenti più freschi che costano molto meno.

Recati al supermercato a stomaco pieno, questa dritta è arcinota ma è bene ripeterla.



Fai una lista degli articoli che ti servono e attieniti strettamente ad essa, altrimenti ti ritroverai con il carrello strapieno di beni che non volevi, piazzati strategicamente per attrarti nei punti di passaggio; assumi il controllo della situazione e vedrai quanto ti conviene.

Se vedi un articolo scontato che non ti serve, quando lo acquisti non stai risparmiando ma stai spendendo dei soldi inutilmente; lascialo sullo scaffale.

Viceversa, se un bene che utilizzi regolarmente, tipo pasta, riso, caffè, pomodoro, olio, detersivi, è in offerta, fanne una bella scorta rispettando la data di scadenza, sarà un investimento che ti verrà ripagato nel tempo.

Tra i beni presenti al supermercato di largo utilizzo non ho voluto citare l'acqua e la farina perché, a mio parere, non si dovrebbero acquistare nella grande distribuzione.

L'acqua in bottiglia non è migliore di quella del rubinetto, che è costantemente monitorata dalla ASL; se non ti piace il sapore o l'odore e vuoi eliminare le impurità, dotati di un buon depuratore professionale, di quelli che vanno sotto il lavello, hanno un costo iniziale che ti ripagherai in breve tempo andando a risparmiare parecchi soldi nel lungo periodo e soprattutto utilizzerai acqua buona e salutare.

Cerca di acquistare le farine di cui hai bisogno presso un mulino, troverai dei punti vendita anche in città, sono prodotti sicuramente più freschi e genuini di quelli che trovi sugli scaffali del supermercato, basta confrontare le rispettive date di scadenza.

Utilizza le materie prime invece dei cibi confezionati, sono più salutari e costano molto meno; preferisci prodotti di stagione, le zucchine ci sono ormai tutto l'anno ma a gennaio le paghi 6 euro al chilo, mentre in stagione te le tirano dietro.

Compra l'insalata sfusa invece di quella confezionata, dai un'occhiata al prezzo al chilo di entrambe e troverai il motivo; con una bella lavata mangerai qualcosa di più fresco e avrai mantenuto parecchi soldi in tasca.

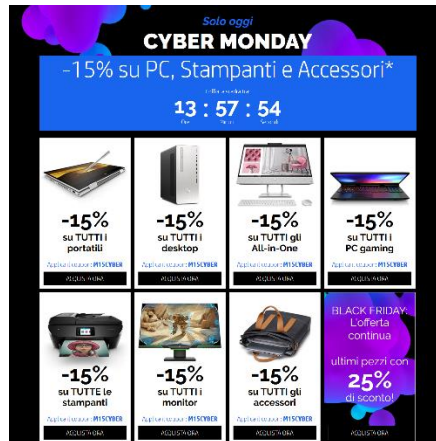


La ruota dei consumi deve continuare a girare, le famiglie devono continuare a spendere ed impoverirsi, così emergono nuove allettanti proposte provenienti anche dai mercati e dalle usanze di altri Paesi.

Abbiamo importato il Black Friday che negli Stati Uniti è il giorno successivo al Giorno del ringraziamento e tradizionalmente sancisce l'inizio dello shopping natalizio.

In questa occasione le grandi catene offrono promozioni e sconti eccezionali al fine di incrementare le proprie vendite: per questo motivo una buona parte delle persone trascorre la notte fuori dal negozio in cui vuole fare acquisti il giorno successivo aspettando l'apertura delle porte; nel 2013 negli Stati Uniti sono stati spesi 57,4 miliardi di dollari in un solo giorno da più di ottanta milioni di persone.

Il Black Friday è solitamente seguito dal Cyber Monday, il lunedì immediatamente successivo, caratterizzato da grandi sconti relativi all'elettronica di consumo reperibili esclusivamente in internet; la corsa ad accaparrarsi i soldi delle famiglie si è fatta talmente agguerrita che ormai si può assistere all'estensione delle promozioni verso la Black Week o il Black Month.



In Italia il fenomeno è ormai ampiamente pubblicizzato e si conoscono con anticipo le date di ogni anno; occorre sapere che gli sconti che vengono applicati in queste ricorrenze non sono diversi da quelli che ciclicamente vengono proposti alla clientela attraverso volantini e promozioni, ma il cliente ha la memoria corta e viene facilmente ingannato dall'esposizione mediatica di questi eventi.

Speriamo di non dover vedere in Italia scene di isterismo e violenza legati all'acquisto dell'oggetto "superscontato", come accade in altri Paesi; personalmente quel giorno ci asteniamo dall'entrare in qualsiasi negozio, ce ne stiamo per conto nostro ad attendere che passi la bufera.

Siamo sempre molto attenti a volantini, promozioni e sconti offerti dai supermercati, diversifichiamo la nostra spesa tra più fornitori in modo da cogliere sempre il prodotto più conveniente senza farci distrarre da beni di cui non abbiamo bisogno.

Per attirare la clientela, capita spesso che un supermercato metta in bella evidenza uno o più prodotti con un forte sconto, magari disponibili in numero limitato e acquistabili in quantità minime; su questi pochi "prodotti civetta" il distributore sa che non guadagnerà, ma sa anche che attireranno persone che oltre a questi prodotti, già che ci sono, ne acquisteranno altri su cui potrà ricavare il suo margine e magari attrarre nuovi clienti.

O-O-O-O

In una serata in pizzeria di una famiglia di quattro persone oggi partono mediamente 70 – 80€; quanto costano quattro pizze margherite fatte al forno di casa e un paio di birre comprate al super?



La farina che acquistiamo al mulino costa un euro al chilo e Lea ne utilizza 125 grammi per pizza, un panetto di lievito, acqua, sale, mozzarella, basilico, l'energia elettrica del forno di casa o la legna per il forno esterno.

Facciamo i conti: 0,50 euro per mezzo chilo di farina, 0,20 per un panetto di lievito, 2 euro per la mozzarella, il basilico viene dall'orto, per acqua e sale facciamo 0,05 euro, due birre le paghi al massimo 3 euro e per l'energia elettrica diciamo un altro euro.

Totale 6,75 euro, arrotondo a 10 euro per chi vuole qualche farcitura particolare.

I soldi risparmiati li accantoni in un apposito salvadanaio che ogni tanto svuoti per depositare nel conto dedicato.

Dunque, risparmiando 60 euro ogni settimana, fanno 3.000 euro in un anno, ossia 30.000 euro in dieci anni, sufficienti per pagare l'anticipo di un appartamento da 150.000 euro, cambiando solamente un'abitudine; ne vale la pena?

Quando preparerai la pizza al forno, ne approfitterai per cuocere successivamente anche una bella pagnotta, che così eviterai di comprare, risparmiando un sacco di soldi sul pane e mangiando qualcosa di veramente genuino, che ti durerà parecchi giorni o potrai congelare per utilizzare secondo necessità.

D'altronde, a parità di materie prime, tu hai solo il costo dell'elettricità del forno, mentre la pizzeria deve affrontare il costo del personale, dell'affitto, l'assicurazione, le bollette, la pubblicità, gli ammortamenti, le tasse e il guadagno, ecco dove vanno a finire quei 60 euro in più che ti puoi ritrovare sul conto; lo stesso concetto vale per il forno o il supermercato dove vai a comprare il pane.

Mi puoi obiettare che la pizza come la fanno in pizzeria è un'altra cosa; lo credevo anche io, fino a quando non mi sono documentato e in rete ho trovato tanti video tutorial su come preparare pizza e pane in casa a livelli professionali e devo dire che, dopo qualche tentativo, la pizza che Lea prepara in casa non ha nulla da invidiare a quella della pizzeria.

Se in una famiglia entrano complessivamente 2.500 – 3.000€ ogni mese dal lavoro dei genitori, quindi 80 – 100€ in media al giorno, la serata in pizzeria rischia di vanificare un'intera giornata di lavoro; con questo non voglio indicarti di vivere una vita da eremita senza concederti nulla, una volta ogni tanto ci sta, ma se la libertà è la tua priorità assoluta, il rituale del sabato sera in pizzeria non è compatibile con i tuoi obiettivi.

Per comprendere le dimensioni di questa abitudine, riprendendo il “Rapporto Ristorazione Top 2019”, nel 2018 la spesa alimentare fuori casa, quella sostenuta nei locali, si tratti di ristoranti, pizzerie, tavole calde, o a base di cibi ordinati con il food delivery, ha raggiunto il 35% sul totale dei consumi alimentari degli italiani; oltre due italiani su dieci, e questo è un altro record, ha pranzato o cenato fuori casa almeno

una volta la settimana, una tendenza che riguarda in prevalenza i giovani sotto i 35 anni.

Questo è solo un esempio come tanti, non me ne vogliono i lavoratori del settore; ne vedremo altri ancora più significativi del modo in cui persone disattente e senza obiettivi mettono a repentaglio il proprio futuro economico attraverso acquisti programmati dal sistema.

O-O-O-O

Sono almeno venticinque anni che non vado dal parrucchiere, per tagliare i capelli uso la macchinetta; non ho particolari esigenze e, quando me li taglio da solo, con uno specchietto riesco a ripulire bene anche la nuca.



Negli anni ho cambiato tre macchinette e avrò speso in tutto un centinaio di euro; senza andare dai cinesi, un taglio tradizionale dal barbiere costa 15 euro e io mi aggiusto la capigliatura una volta al mese.



In questi anni ho risparmiato soprattutto un sacco di tempo e anche 25 anni x 12 mesi x 15 euro, ossia circa 4.500 euro, non una grande cifra, ma alla fine il mare è una somma di tante gocce.

O-O-O-O

Ora toccherò un tasto delicato, il fumo, ma lo farò rapidamente e solo dal punto di vista economico.

Però, parliamoci chiaro, se fumi e continui a farlo, vuol dire che non te ne frega niente di avere una vita finanziariamente libera oltre che lunga e sana; dai più importanza a quei momenti di autosoddisfazione che alla libertà tua e della tua famiglia.

Dal momento che ogni sigaretta accorcia la tua vita mediamente di tredici minuti, che senso ha per te fare dei piani e delle rinunce se la tua libertà non te la godrai poi così a lungo....

C'è chi riesce a fumare più di un pacchetto al giorno, bruciare 5 euro ogni santo giorno equivale a circa 18.000 euro in dieci anni, e questo è il minore dei mali.

O-O-O-O

Nel percorso verso la libertà ti potrebbe capitare di voler prendere una scorciatoia per ridurre i tempi.

Il 70% della popolazione adulta, ossia circa 30 milioni di italiani, ogni anno cerca di ribaltare la propria esistenza giocando al Lotto, al Superenalotto, alle slot machine o comprando uno dei tantissimi gratta e vinci disponibili nelle tabaccherie, nelle

ricevitorie ma anche nei distributori automatici, che oggi distribuiscono anche sogni a pagamento.

Siamo arrivati al punto che per i giochi d'azzardo gli italiani bruciano 107 miliardi l'anno, una cifra sempre in crescita, mentre per fare la spesa, per sfamarsi, spendono appena 130 miliardi.

Fino a qualche anno fa il gioco d'azzardo era illegale, poi con l'avvento del Superenalotto nel 1997 ed il grande successo riscontrato, milioni di contribuenti, oltre a versare pesanti oboli attraverso tasse e imposte, si affrettano a versarne un altro, travestito da fortunata opportunità, allo Stato biscazziere.

Questo risultato ha portato all'apertura delle sale Bingo e all'avvento delle slot machine all'interno degli esercizi commerciali, andando ad istituzionalizzare il gioco d'azzardo e creando in molte famiglie problemi di ludopatia e di debiti contratti per la dipendenza dal gioco.

Non prendere scorciatoie se non conosci bene la strada.

Senza entrare in questioni morali sul gioco d'azzardo, ti darò solo delle informazioni matematiche e statistiche a supporto del mio suggerimento.

La mia passione per i numeri e i miei studi nel campo della statistica mi hanno portato ad appassionarmi al mondo delle lotterie; tengo costantemente aggiornato uno storico delle estrazioni del lotto e di altre lotterie similari e conosco molto bene le regole del gioco.

Ti faccio un esempio sul gioco del lotto riguardante la giocata ad ambo, cioè quando si giocano due numeri su una ruota.

Su novanta numeri, le combinazioni possibili di ambi sono 4.005 e, dal momento che vengono estratti cinque numeri che generano dieci ambi, la probabilità di uscita dell'ambo che hai giocato è una su 400,5.



In un gioco equo ti aspetti che, puntando un euro sul tuo ambo, se non esce non vinci nulla, mentre se esce vinci 400,5 euro, giusto?

Giusto, ma il gioco non è equo; infatti la vincita netta pagata per l'ambo è di soli 230 euro, ossia il 57,4% rispetto alla probabilità di uscita.

Com'è possibile? Il restante 42,6% viene ripartito tra la ritenuta fiscale dell'8% sulla vincita, la remunerazione del tabaccaio e il guadagno dello Stato.

Con questa disparità di condizioni il Banco (cioè lo Stato) potrà anche perdere qualche battaglia di tanto in tanto, ma vincerà sempre la guerra.

Per anni ho studiato delle metodologie per ottimizzare le giocate, ridurre i rischi, puntare sui numeri ritardatari, studiare sistemi sicuri e garantiti per generare delle entrate continuative; nulla da fare, si può vincere qualche somma ogni tanto, con l'illusione di avere il controllo sul gioco, ma nel lungo periodo si perde matematicamente e si rischia seriamente di compromettere gli sforzi effettuati negli anni per voler bruciare le tappe.

Il divario tra probabilità e vincita effettiva è ancora più grande nelle altre opzioni di gioco come terno, quaterna e cinquina.

Nel superenalotto i numeri sono anche più evidenti: la probabilità di indovinare sei numeri su novanta è di una su 622.614.630, mentre il montepremi è mediamente di qualche decina di milioni, una sproporzione abissale.

O-O-O-O

Dopo tutti questi numeri ti concedo una pausa e vado ad analizzare un aspetto molto interessante riguardante i motivi per cui le persone comprano beni e servizi di cui spesso non hanno bisogno.

Le ragioni sono molto semplici: le persone continuano ad acquistare cose per suscitare l'ammirazione e l'apprezzamento delle altre persone, per sentirsi integrati nel sistema e parte della comunità, per mantenere i beni che già si possiedono, perché non sono mai soddisfatte.

Per questo motivo alcuni desiderano un'automobile super accessoriata, bella e costosa, di un bel colore, per la quale sono disposti ad indebitarsi, piuttosto che una vettura più economica, che magari viene utilizzata solo per brevi tragitti e la maggior parte del tempo rimane inutilizzata.

L'acquisto serve a soddisfare la necessità di potenziare sé stessi, per apparire migliori di quello che si è, per essere ammirati dalle persone circostanti, per colmare la bassa autostima che porta a dare importanza al giudizio degli altri e quindi a tentare di manipolarlo attraverso l'esposizione di oggetti, per nutrire il proprio ego; come si

spiega altrimenti la presenza capillare di SUV nelle città? (La sigla è l'acronimo di Sport Utility Vehicle, oggi nel linguaggio comune è sinonimo di fuoristrada).

Alcune aziende non fanno nulla per nascondere queste modalità di persuasione; ecco lo slogan dello spot di una storica marca di lusso entrata proprio nel settore dei SUV: "Il nostro business è quello di creare SUV ad alte performance che ti permettono di distinguerti in ogni situazione." ed ancora: "Il nostro business è non farvi passare inosservati con i nostri SUV ad alte prestazioni" che leggi mentre ammiri la vettura sfrecciare su strade costiere deserte, "*... non farvi passare inosservati...*".

Per un bell'abito si arriva a spendere anche più di mille euro per suscitare approvazione e ammirazione sul posto di lavoro ed essere integrati con i propri colleghi.

Una collezione di scarpe o di borse ha lo stesso scopo, farsi ammirare e benvolere dalle persone che si frequentano.

L'ultimo modello di televisore, di telefono cellulare, di tablet, l'ennesimo giocattolo per il bambino, tutti beni di cui possiamo tranquillamente fare a meno se non abbiamo bisogno di fare colpo sugli altri.

Sono spesso oggetti che suscitano solo un momentaneo interesse, che dopo qualche giorno svanisce, così le camerette dei bambini sono ridotte a dei mausolei di giocattoli inutilizzati.

L'apice dello sperpero di soldi si raggiunge il giorno del matrimonio; in quell'evento si possono mandare in fumo anni di risparmi, uno tsunami che si abbatte sui propri sogni di libertà.

O-O-O-O

Per conoscere le tendenze degli ultimi anni sui matrimoni in Italia, due professionisti del settore si sono uniti per realizzare un report contenente anche i dati sui costi dell'organizzazione dell'evento.



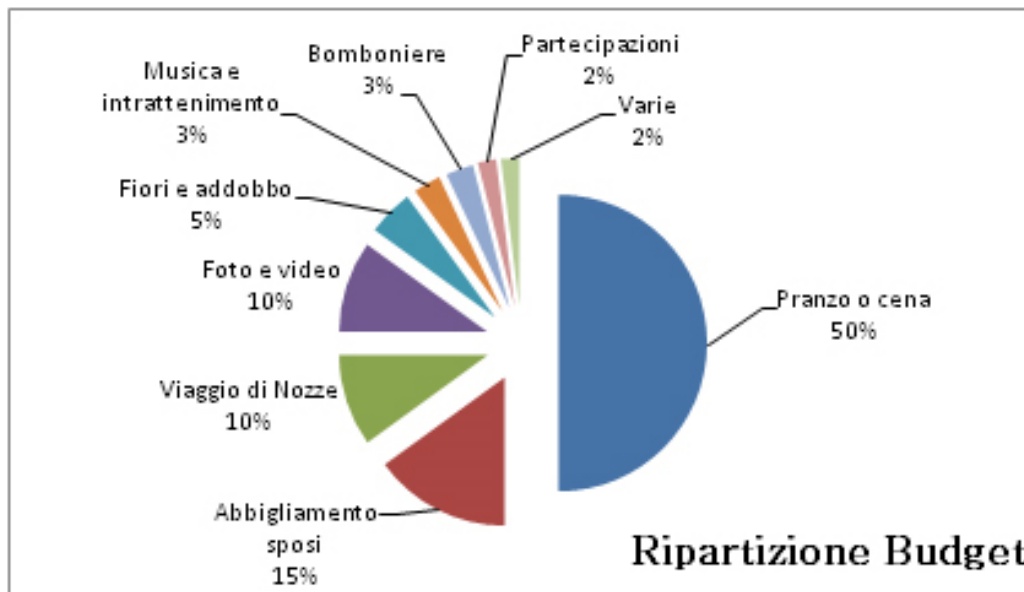
Stando a questi dati, solo il 10,87% degli intervistati è riuscito a spendere meno di 10.000€ per l'organizzazione delle sue nozze.

Circa la metà, il 43,48%, ha speso una cifra che va dai 10.000€ ai 20.000€; il restante 45,65%, infine, ha persino sfondato la soglia dei 20.000€.

Cifre da capogiro che fanno felici ristoratori, agenzie di viaggi, fiorai, fotografi, acconciatori e wedding planner.

Un po' meno felice è la coppia che, oltre alle proprie nozze, sta programmando la propria libertà; il giorno più bello della loro vita rischia di diventare anche quello più devastante per il loro obiettivo.

Per evitare un salasso e godersi il momento di festa la coppia di futuri sposi dovrà essere molto unita ed allineata sul rispetto del piano d'azione che porterà la famiglia verso la libertà; questo risultato dipenderà dalla loro programmazione mentale, dal contesto familiare di provenienza di entrambi, da quanto sapranno resistere alle pressioni sociali, dalla loro complicità, dalla loro forza.



Nella mia vita mi sono sposato due volte, una in chiesa e una in Comune.

Nel primo matrimonio eravamo trenta persone, tra parenti e amici; non ricordo la cifra complessiva ma siamo stati parsimoniosi ed è stata una giornata piacevole nella sua semplicità.

Oltre al costo del ristorante - abbiamo speso 75.000 lire a persona, che era un buon prezzo per un pranzo di nozze - le altre spese hanno riguardato le bomboniere, l'abito da sposa (regalato da sua madre), l'abito mio che ho utilizzato anche in seguito, l'addobbo e l'offerta per la chiesa, la musica, il trucco e l'acconciatura, le fedi, il servizio fotografico e il viaggio; abbiamo evitato il noleggio dell'auto visto che uno degli invitati si era reso disponibile con la sua vettura.

Per la cronaca, negli anni seguenti non abbiamo più frequentato le persone invitate allora.

Nel secondo matrimonio, io e Lea abbiamo deliberatamente scelto un evento low-cost.

La scelta a costo zero della cerimonia in Comune era d'obbligo, dato che mi ero già giocato il bonus del matrimonio in chiesa. Eravamo venticinque persone, compresi i bambini, e il rinfresco serale è costato meno di 2.000 euro se ricordo bene; per il resto tutto in economia, senza rinunciare all'eleganza.

Lea ha scelto un tubino molto elegante che poi ha indossato anche in seguito, io ho indossato il migliore dei miei abiti, abbiamo utilizzato le nostre vetture, il servizio fotografico ce lo siamo fatti da soli e il viaggio è stato la settimana bianca che avevamo già programmato.

All'epoca non avevamo ancora in mente un progetto per la nostra libertà, ma non ci piaceva comunque l'idea di sperperare tanti soldi per un giorno di festa.

Il matrimonio low-cost per eccellenza al quale ho partecipato, quello più bello e meno costoso in assoluto, me lo ricorderò per sempre.

Il mio amico Gigi si è sposato in chiesa, cedendo alle richieste della compagna; a parte questa spesa, le due famiglie si sono organizzate e hanno preparato insieme un rinfresco da urlo per più di un centinaio di persone allestito in uno spazio ottenuto gratuitamente nel prato di un ex convento.

Il fotografo ero io, vetture d'epoca non ce n'erano, gli sposi erano semplici e bellissimi, gli allestimenti erano stati creati artigianalmente dai parenti, una giornata bellissima praticamente a costo zero.

Non c'è bisogno di svenarsi per realizzare un evento memorabile.

Organizzare un bellissimo matrimonio semplice ed economico senza dover spendere per forza una fortuna è possibile grazie al fai da te o riducendo i costi con l'astuzia, come ad esempio: limitare il numero degli invitati, sposarsi durante la settimana invece che il sabato o la domenica, sposarsi fuori stagione, organizzare rito e



festeggiamenti nella stessa location, preparare le bomboniere da soli, noleggiare il vestito anziché comprarlo, scegliere fiori di stagione e non quelli pregiati, ridurre il numero di portate del pranzo di nozze, evitare servizi esterni come fotografo e noleggio auto, indirizzare la lista nozze sul viaggio anziché su oggetti non graditi o che non utilizzerai, e così via.



Se il tuo desiderio di libertà è davvero ardente, come potrai spendere decine di migliaia di euro in un solo giorno, sapendo che con quella cifra potresti dare l'anticipo per comprare un piccolo appartamento e realizzare una parte del tuo sogno?

Se sei ancora in balia del giudizio degli altri, sappi che qualunque tipo di evento organizzerai, qualunque cifra spenderai, sarai comunque criticato a prescindere da alcune persone, funziona così, fattene una ragione e scegli per il tuo meglio.

O-O-O-O

Se nell'azienda dove lavori c'è un fondo pensione, sia il lavoratore che il datore di lavoro potranno accantonare nel fondo una percentuale del tuo stipendio; generalmente queste dinamiche sono regolate da un contratto integrativo a livello aziendale o settoriale.

Potrebbe esserci un accordo in base al quale lavoratore e azienda accantonano ciascuno lo stesso importo, che può variare ad esempio dall'1% al 4% dello stipendio a discrezione del lavoratore, oppure una percentuale fissa dell'azienda e variabile per il lavoratore.

Qualsiasi sia il metodo di accantonamento, ti consiglio di mettere da parte l'importo massimo, a maggior ragione se la percentuale dell'azienda è collegata alla tua; tra l'altro, ti ritroverai in busta paga i benefici della deduzione fiscale che renderanno più leggero il tuo accantonamento.

Si tratta di un risparmio forzato che inciderà poco sul tuo stipendio, che sarà incrementato dall'accantonamento gratuito del datore di lavoro, che ti ritroverai quando avrai deciso di lasciare l'azienda o il lavoro in generale; per questo dovrai conoscere molto bene le condizioni, i tempi e i modi per liquidare la tua posizione quando ne avrai bisogno e sapere in ogni momento il valore degli importi maturati al netto della fiscalità, che fanno parte del tuo patrimonio, anche se non immediatamente disponibili.

Se hai la possibilità di versare il tfr nel fondo pensione, valuta questa opportunità in base alla solidità dell'azienda dove lavori; sono soldi tuoi e lasciarli in azienda invece che in un fondo esterno potrebbe risultare una scelta infelice nel lungo periodo.

0-0-0-0

In casa nostra ci sono quattro televisori, acquistati tanti anni fa, prima della nostra presa di coscienza.

Abbiamo disdetto la pay tv quindici anni fa e sono una decina d'anni che non guardiamo un telegiornale.

I televisori sono dei complementi d'arredo, quasi sempre spenti, tranne per vedere i cartoni, un film, un programma divertente per svagarci consapevolmente.



La televisione è il più potente strumento di controllo delle masse utilizzato dal sistema economico e finanziario in cui viviamo.

Le informazioni sono filtrate, viene promosso un massiccio bombardamento di notizie che diffondono un senso comune di insicurezza (questo capitolo è stato scritto prima del 2020...).

A causa di questo forte istinto, la paura per la propria sicurezza, le masse accettano di buon grado una limitazione della propria libertà di fronte ad un'emergenza per la propria vita.

Un costante clima di insicurezza, dove ognuno è sospettoso dell'altro, è attualmente il modo più potente per mantenere la popolazione disgregata e perseguire obiettivi economici e politici.

I cittadini sono liberi di farsi domande e prendere decisioni, ma la massa lo farà all'interno del campo degli argomenti di clamore suggeriti dalla TV, nei modi e nei tempi indicati dai media.

Lo stesso accade nel commercio, quando vengono inventati e pubblicizzati eventi come il Black Friday, Halloween, la notte bianca, la festa del papà, della mamma, della donna, dei nonni, degli innamorati e degli scapoli, del cane e del gatto, tutti eventi che porteranno la massa verso i centri commerciali per soddisfare bisogni creati artificialmente e periodicamente per arricchire il solito ristretto numero di persone invisibili.



La festa del cane e del gatto non so se esiste per davvero, nel caso non l'abbiamo ancora inventata ci arriveranno presto a metterla in calendario.

La facoltà di indirizzare i coinvolgimenti emotivi del Paese, pianificando di quali argomenti i cittadini discuteranno e quando e cosa compreranno, è alla base del controllo delle masse.

I modelli di comportamento suggeriti dai media non sono compatibili con il tuo programma di libertà personale.

L'equazione "più hai, più sei" ti toglie la libertà e ti rende prigioniero dei beni che ti hanno convinto ad acquistare, che nella maggior parte dei casi non ti servono.



Il tempo che togli alla tv passalo leggendo un buon libro, passeggiando con il tuo partner, giocando con i tuoi figli, programmando la tua libertà, investendo del tempo di qualità con persone di qualità, vivendo la *tua* vita invece di quella degli altri.

O-O-O-O

Prima di acquistare un'automobile, fermati un attimo.

Nella tua mente scorrono quelle bellissime sequenze pubblicitarie dove nuove autovetture fiammanti corrono nel deserto o su strade solitarie, con una voce suadente che elenca tutte quelle novità tecnologiche di cui non conoscevi l'esistenza; ti vedi su quell'automobile, libero nel vento, sfrecciare insieme alla persona che ami, la mente è intorpidita e accetta passivamente questa scena illusoria.



La realtà è che molto probabilmente la tua nuova automobile andrà ad aggiungersi al serpentone della tangenziale, o finirà parcheggiata chissà dove per la maggior parte del tempo, con buona pace di quello spot così invitante.



Quando esci dal concessionario con la tua bella vettura nuova di pacca, il valore di quell'automobile è già diminuito di un terzo, dopo un paio d'anni la tua vettura varrà la metà di quanto l'hai pagata e dopo cinque anni appena un terzo.

Prima di acquistare un'automobile fatti alcune domande.

A cosa mi serve?

Quante persone la utilizzeranno?

Devo per forza acquistarla nuova?

Quanto mi costa riparare quella che ho tuttora invece di prenderne un'altra?

Posso pagarla in contanti?

Posso aspettare il periodo delle offerte?

Questo modello l'ho scelto io o sono stato influenzato da fattori esterni?

Se la tua nuova automobile ti serve per andare in ufficio e fare la spesa nel fine settimana, ha senso spendere una montagna di soldi per un'auto costosa o una supercar che va a 250 km l'ora?

Ha senso comprarla nuova oppure cercare un bel Km zero o un usato garantito in modo da risparmiare qualche migliaio di euro?

Si perché le auto a Km zero sono assimilabili a vetture nuove, le case automobilistiche vendono direttamente ai concessionari alcune autovetture al fine di garantire un flusso di vendite costanti, queste hanno fatto al massimo 100 km, sono già immatricolate e tenute in esposizione per la vendita; se non hai particolari esigenze di allestimento, colore e così via, una vettura Km zero ti farà risparmiare un bel po' di soldi ed avrai una vettura praticamente nuova. Se hai deciso per questa soluzione controlla bene la veridicità dell'offerta, in rete troverai tanti suggerimenti per capire se si tratta di un vero Km zero.

Se riesci a programmare l'acquisto della tua nuova automobile verso fine anno, troverai una buona disponibilità di promozioni e sconti, in quanto le concessionarie devono raggiungere il budget e sono più disposte a venirti incontro con il prezzo; anche sulle vetture in pronta consegna si possono fare dei buoni affari.

Il suggerimento di pagarla in contanti, se puoi, non è finalizzato ad ottenere uno sconto, ma ad evitare un finanziamento che, con gli interessi applicati, farebbe lievitare il prezzo complessivo senza che tu te ne accorga; le concessionarie spingono

su questa soluzione perché per loro è un'ulteriore forma di guadagno indiretta, ma il loro margine invisibile lo pagheresti tu.

Se invece non vuoi spendere cifre importanti per un'autovettura, un usato garantito può essere una scelta idonea; non devi per forza recarti da un concessionario che offre anche l'usato, a volte basta rivolgersi al giro delle conoscenze per trovare qualcuno che vuole vendere la sua vettura perché non la utilizza, è sempre stata in garage, ha fatto pochissimi chilometri e sarebbe felice di liberarsene il prima possibile.

Nella miei ultimi trentacinque anni vissuti da automobilista ho posseduto personalmente solo due vetture; una Renault 5 già usata in famiglia, che ho utilizzato per una quindicina d'anni finché non mi ha lasciato, ed una 600 di terza mano, acquistata quindici anni fa presso la compagnia di assicurazioni dove lavoravo, messa all'asta come recupero di un furto, pagata ... 600 euro.

La 600 è stata acquistata dopo la nascita di Caterina per avere una seconda auto utilitaria per gli spostamenti rapidi in città ed è attualmente ben funzionante, la utilizzo per brevi tragitti in zona.

Quando ho conosciuto Lea, aveva una Focus che ci ha accompagnato per parecchi anni, finché abbiamo ritenuto che i costi di riparazione e manutenzione fossero diventati troppo alti e valesse la pena sostituirla; abbiamo acquistato una C-Max nuova perché la famiglia si era allargata e all'epoca facevamo molti chilometri sia per lavoro che per svago e quindi avevamo necessità di una vettura molto sicura e di livello superiore; siamo andati ad acquistarla a dicembre, il mese dove si concentrano le offerte perché le concessionarie devono raggiungere il budget di fine anno, ed abbiamo spuntato un prezzo molto buono.

0-0-0-0



Le statistiche raccolte da Wellness Town affermano che il tasso di abbandono tra chi comincia ad allenarsi nelle palestre è di oltre il 60%.

Questo significa che su 100 persone che cominciano ad allenarsi, oltre 60 abbandonano l'allenamento nei primi tre mesi.

I gestori delle palestre lo sanno bene che la maggior parte delle persone che si iscrive non porterà a termine il suo abbonamento; per questo proliferano offerte molto allettanti a lunga scadenza, proposte sia per fidelizzare il cliente, sia per portare a casa più soldi possibile da chi smetterà di frequentare.



I motivi per cui molte persone abbandonano la palestra sono molteplici; dal non avere tempo, all'annoarsi, al mancato raggiungimento degli obiettivi, all'ambiente poco confortevole, alla mancanza di costanza ed altro ancora.

Prima di sottoscrivere un abbonamento rifletti attentamente sulle tue motivazioni, valuta onestamente se quello che andrai a fare in palestra potresti farlo anche all'aperto o a casa tua, se i risultati che vuoi ottenere potresti conseguirli anche in altro modo.

I soldi sprecati per un abbonamento in palestra che poi si abbandona apportano non solo un danno economico, ma anche un calo alla propria autostima per non aver rispettato un impegno preso con sé stessi.

O-O-O-O

Per la tua formazione, per la tua crescita personale e professionale, investi liberamente nei corsi e negli strumenti che sono coerenti con il tuo progetto.

Scegli con cura il formatore e l'argomento da approfondire, scegli una persona che abbia raggiunto i risultati che vuoi ottenere.

Si perché il grande mondo della formazione è pieno di falsi profeti, persone che ti insegnano come diventare ricco ma che ricche non sono, persone che ti spiegano come vivere di rendita ma che non vivono di rendita, persone che ti parlano di migliorare la qualità della vita ma hanno una vita incasinata, persone che ti insegnano come fare business ma il loro business è proprio il corso che ti vendono, persone che conoscono molto bene le armi della persuasione e i punti deboli dei loro clienti.

Se hai voglia di una buona fetta di torta, ti rechi dal meccanico o vai a far visita alla nonna? Ognuno ha delle specifiche competenze che superano, nel proprio settore, le capacità di qualsiasi altra persona.



Quando qualcuno ti propone un corso, ti descrive un progetto, ti illustra un investimento, chiediti: “ma lui la sa fare la torta?”

Personalmente ho investito decine di migliaia di euro tra corsi, seminari, libri e materiale vario per la mia crescita personale e sono stati i soldi spesi meglio per ottenere i risultati che volevo; non tutti i corsi sono serviti allo scopo, non ho ancora letto tutti i libri che ho in libreria, ma il corso o il libro che mi serviva si è presentato al momento giusto, quando ero pronto a riceverlo.

0-0-0-0

Il bancomat e la carta di credito sono strumenti molto diffusi che facilitano e velocizzano la conclusione di un rapporto di compravendita; hanno la caratteristica di evitare all’acquirente il dolore del distacco dal proprio denaro, cosa che evita gli acquisti ritenuti non fondamentali, mentre il fatto di procrastinare l’addebito e non privarsi della cartamoneta, rimandando il dolore al futuro, dà la sensazione di aver acquistato qualcosa senza averlo effettivamente pagato.



In questo modo, utilizzando le carte al posto dei contanti, si acquistano spensieratamente un sacco di cose inutili di cui non abbiamo veramente bisogno, privandoci di strumenti per realizzare i nostri obiettivi.

Stesso discorso per gli acquisti a rate, ormai proposti anche per importi di poche centinaia di euro; ti invogliano ad acquistare oggetti che non puoi permetterti di pagare in contanti, con piccole rate di cui non ti accorgi, con interessi che andranno ad accrescere nel tempo il costo complessivo del bene.

Quando stai per acquistare un bene o un servizio, valuta il tuo grado di emozione verso di esso, comprendi se è un tuo desiderio o è indotto dall'esterno, e se è proprio necessario, cerca di pagarlo in contanti e solo se disponi della cifra richiesta.

O-O-O-O

Dulcis in fundo, non posso esimermi dal tornare ad esaminare la spesa più importante, quella relativa alla scelta dell'acquisto della casa.

Ti sei laureato, hai trovato un impiego, ti stai per sposare e cosa ti dicono tutti? Ora devi comprare casa!!



Il tema se conviene comprare o prendere in affitto la casa dove si vive è sempre di grande attualità; ferma restando la necessità di avere un tetto sulla testa, le opinioni su come ottenerlo sono le più disparate ed hanno quasi tutte delle basi molto solide.

Chi si sente più al sicuro acquistando, “così è casa mia e nessuno mi manda via”, chi preferisce la libertà di un affitto, in modo da non impegnare un capitale e non vincolarsi in un posto.

“Una volta pagato l’affitto non devi pensare più a nulla”, “ma l’affitto sono soldi buttati invece con le rate del mutuo paghi gli stessi soldi e alla fine ti rimane la casa”.

“Il mattone è sempre un investimento”.

“Compra la tua casa, così sarai libero...” ho sentito anche questo consiglio...

Questo è un argomento davvero delicato che divide le persone come un derby e viene affrontato nel contesto di questo libro, quindi esclusivamente dal punto di vista finanziario, lasciando da parte l’aspetto emozionale che si prova verso un bene così importante.

Se stai pianificando la tua libertà, la scelta sulla tua casa è strategica.

Contrariamente al pensiero comune, l’acquisto della casa dove vivi con la tua famiglia non è da considerarsi un investimento, in quanto non ti produce delle entrate economiche ed il valore della casa non è detto che aumenti nel tempo; stiamo parlando di una voce di spesa, anche molto importante, che indebolisce il tuo piano verso la libertà.

Il vincolo logistico di una casa di proprietà potrebbe precluderti delle interessanti opportunità di lavoro nel periodo in cui stai cercando di massimizzare il tuo reddito.

La scelta dell'acquisto ti obbliga a bloccare del capitale nell'immobile, distraendolo dal tuo progetto; anche se potrai accedere ad un finanziamento, questo non supera l'80% del prezzo d'acquisto ed il restante 20% lo dovrai comunque mettere di tasca tua.

Inoltre, andrai incontro ad ulteriori spese quali l'agenzia immobiliare, il notaio, i lavori di sistemazione dell'appartamento, le tasse; stiamo parlando di svariate migliaia di euro.

Discorso diverso se l'immobile viene acquistato per affittarlo, allora produce un reddito e quindi può considerarsi un investimento; il settore immobiliare è uno di quelli prescelti dal classico investitore, nel momento in cui ha acquisito le necessarie competenze, per generare delle entrate continuative.

Se stai attuando un piano per la tua libertà e sei all'inizio del tuo percorso, una buona strategia è quella di prendere in affitto l'appartamento in cui vivi con la tua famiglia, per mantenerti leggero e flessibile nel periodo di produzione del reddito, e rimandare l'acquisto, se proprio ci tieni a possedere la casa dove vivi, al momento in cui sarai economicamente libero al punto che comprare la casa dei tuoi sogni non incida sulla tua libertà finanziaria.

Se invece sei già avanti nel tuo percorso lavorativo ed hai già una casa di proprietà dove vivi, sappi che abiti all'interno di una parte del tuo patrimonio personale, e anche di quello della banca, se stai pagando le rate del mutuo; si tratta di un capitale immobilizzato e non disponibile, a meno che non valuti di renderlo utilizzabile per i tuoi progetti, rinunciando al possesso in favore di una locazione.

0-0-0-0

Le spese ricorrenti di una persona inserita nel sistema si svolgono in maniera ciclica secondo ritmi settimanali; cappuccino e brioche al bar, il giornale, diversi caffè al lavoro, qualche spuntino alle macchinette, mentre qualcuno pulisce la casa, qualcun altro si occupa dei vestiti e stira le camicie in lavanderia, altre persone si occupano della manutenzione dell'immobile, l'aperitivo, il fine settimana al fast food o in pizzeria con cinema a seguire, la spesa al supermercato con un carrello strapieno di merce preconfezionata e di cibi pronti perché non c'è tempo per cucinare, la serata passata sul canale a pagamento preferito e poi la tecnologia, tablet, smartphone, laptop, televisori ultrapiatti, la corsa all'ultimo modello.

Proprio oggi ho ricevuto la telefonata dell'operatore di un call center che mi ha proposto una prova di due mesi dei servizi di una nota rivista sui consumi consapevoli, al costo simbolico di soli due euro, poi avrei scelto se abbonarmi ad un prezzo scontato in totale libertà.



Mentre descriveva tutti i servizi e i vantaggi di cui avrei usufruito ed utilizzava tecniche di vendita per farmi ingenerare bisogni che non avevo, ascoltavo me stesso e il senso di imbarazzo che questa offerta mi stava provocando, riconoscendo i metodi persuasivi e lo scopo finale, farmi entrare in un funnel di vendita dal quale sarebbe stato difficile uscire.

Che sono due euro, me li potevo certamente permettere; nella mia testa rapidamente scorrono gli scenari dell'accettazione e del rifiuto, la chiarezza prende il sopravvento e so cosa devo fare.

Se avessi avuto bisogno di quella rivista, sarei già abbonato da tempo; quei due euro rappresentavano una mera distrazione persuasiva che non ha funzionato, sarebbero stati soldi sprecati, anche se solo due euro.

L'operatore incredulo mi ha chiesto giustificazioni del mio rifiuto; fai una cosa sensata, non compri qualcosa che non ti serve, e ti devi anche giustificare.

Quante volte cadiamo nelle trappole, quanti piccoli microacquisti, effettuati per un bisogno indotto dal sistema e una disattenzione verso i propri conti personali, alla fine diventano una spesa enorme che obbliga la maggior parte delle persone a lavorare duramente per tutto il giorno per far quadrare i conti a fine mese.

Restringere i propri bisogni comporta un grandissimo cambiamento.

Limitarti all'essenziale, con qualcosina in più, libererà grandi risorse che potrai destinare al tuo progetto, sarai più leggero e avrai maggiore controllo sul tuo futuro.

Se spendi meno, potrai permetterti di lavorare e guadagnare di meno e dedicare del tempo alle cose che ti piacciono, alle persone che hai scelto, al tuo progetto di libertà.

Spendere meno vuol dire rinunciare a qualcosa, ad un'abitudine, ad un piccolo o grande piacere che ti gratifica e questo non viene accettato dalla tua mente programmata dal sistema.

Prova ad analizzare le tue uscite, una per una, nell'arco di un mese; ti renderai conto che, se alcune spese sono irrinunciabili, una buona parte sono assolutamente inutili, ne puoi fare a meno tranquillamente, non ti portano da nessuna parte, ti impediscono

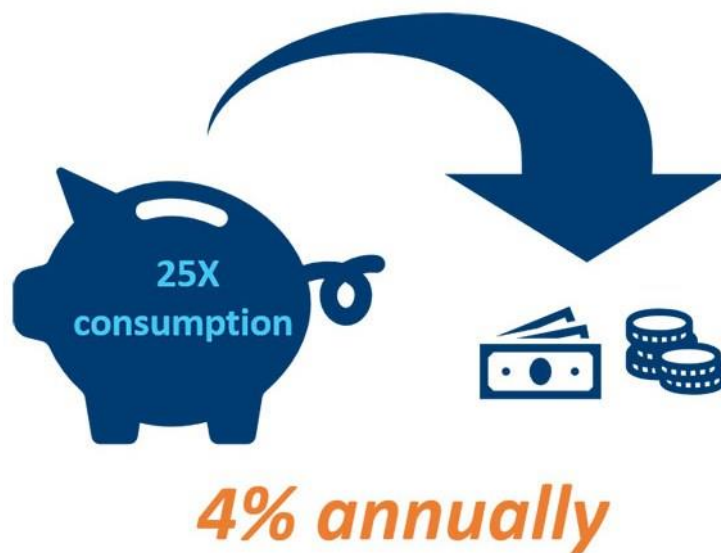


di liberarti della schiavitù verso il possesso delle cose e ti costringono a rincorrere sempre più soldi in un percorso senza fine.

## Quanto serve?

A questo punto sorge la domanda: ma quanti soldi servono per poter vivere di rendita? Di quale patrimonio devo disporre per essere finanziariamente libero?

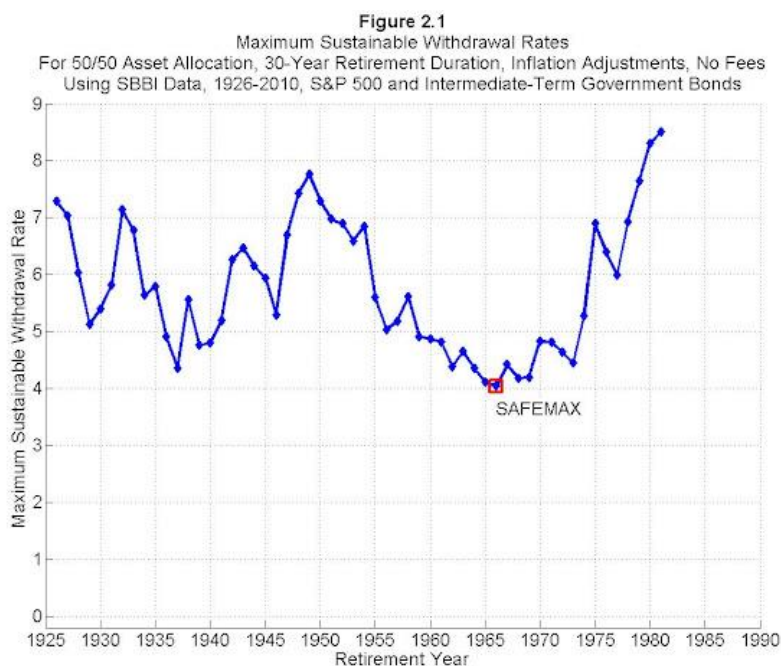
Ci sono varie teorie al riguardo, la più comunemente accettata e seguita nel mondo della pianificazione finanziaria, in particolare negli Stati Uniti, è la regola del 4%, chiamata Trinity Study, in riferimento alla ricerca nella quale è stata scoperta, opera di tre professori di finanza della Trinity University, un college americano situato in Texas.



Il titolo originale dello studio é: "Retirement savings, choosing a withdrawal rate that is sustainable" (risparmi per la pensione, determinare un tasso di prelievo sostenibile).

Nello studio gli autori semplicemente si chiedono quanto si può prelevare da un dato capitale, investito in attività finanziarie, in maniera tale che non si esaurisca prima di

30 anni. Il risultato a cui arrivano è che la percentuale di capitale che si può prelevare (ottenuta confrontando i rendimenti storici di vari portafogli di investimento) è il 4%.



Ad esempio, se hai calcolato che il tuo tenore di vita prevede una spesa di 30.000€ l'anno, ti servirà un patrimonio di 750.000€, mentre se sono sufficienti 20.000€ l'anno per coprire le tue spese, il patrimonio necessario sarà di 500.000€; in altri termini, quando accumuli un patrimonio equivalente a 25 volte le tue spese annue, puoi smettere di lavorare.

Questa regola è soggetta a molte variabili, quali l'andamento dei mercati, l'inflazione, la fiscalità e dovrebbe essere adottata per avere un'idea di massima di quanto ci vuole per vivere di rendita.

Occorre controllare con molta attenzione i tre parametri fondamentali:

- 1) La consistenza del tuo patrimonio;
- 2) Il rendimento del tuo patrimonio investito;
- 3) Le spese che sosterrai quando vivrai di rendita.

Il tuo patrimonio è composto da tutto ciò che possiedi: i beni immobili, gli investimenti in azioni, fondi ed obbligazioni, la liquidità sul conto corrente, le quote di società, le polizze di risparmio, il fondo pensione, il tfr, le opere d'arte e tutto quello che può avere un concreto valore economico.

Occorre quindi tenere un inventario di tutto il tuo capitale e del relativo valore di mercato aggiornato, al netto della eventuale tassazione prevista in caso di liquidazione.

Se l'immobile dove vivi è di tua proprietà, il valore di mercato deve essere calcolato al netto dell'eventuale mutuo esistente; perché devi inserirlo nel tuo patrimonio disponibile, dal momento che ci stai vivendo?

Perché un giorno, quando avrai sufficienti risorse per smettere di lavorare, potresti decidere di cambiare ambiente dal momento che non sarà più necessario vivere vicino al posto di lavoro, magari ti vorrai spostare in provincia dove la qualità della vita è migliore e le case costano molto meno e liberare quel patrimonio immobilizzato rendendolo disponibile per i tuoi progetti.

In un contesto lontano dalle grandi metropoli potrai acquistare un'abitazione idonea alle tue necessità ad un prezzo molto più basso rispetto all'appartamento dove hai vissuto e far lavorare il differenziale tra vendita e riacquisto a tuo vantaggio investendolo in attività remunerative.

Oppure potrai valutare di andare in affitto per essere completamente libero ed utilizzare l'intero prezzo di vendita per il tuo scopo; in questo caso il costo dell'affitto dovrà essere aggiunto alle spese che sosterrai quando avrai smesso di lavorare.

Dall'investimento del tuo patrimonio puoi ricavare dividendi, cedole, affitti, rendite, utili, interessi; il rendimento del tuo patrimonio lo ottieni dividendo tutte queste voci

di entrata, al netto delle eventuali spese di gestione, per il valore di mercato del patrimonio stesso.

Ad esempio, se un appartamento che stai affittando ti rende 8.000€ l'anno di canone, sottraendo 1.000€ di tasse e 1.000€ di altre spese, il tuo guadagno netto è di 6.000€; se l'appartamento vale 120.000€ il rendimento del tuo immobile è del 5% annuo.

Negli investimenti sul mercato finanziario ti potrai aspettare un rendimento più alto se sei disposto a correre dei rischi più alti, come nel mercato azionario che, nel lungo periodo, si è dimostrato più performante rispetto a quello obbligazionario; è buona regola diversificare il proprio portafoglio di titoli per equilibrare al meglio rischio e rendimento.

Seguendo la regola del 4%, l'obiettivo di ottenere questo rendimento dal tuo portafoglio è quello di poter prelevare questa percentuale ogni anno per coprire le spese e mantenere inalterato il tuo patrimonio; con un rendimento più alto potrai preservare il tuo patrimonio dagli effetti negativi dell'inflazione in modo da non perdere il potere d'acquisto negli anni a seguire.

In questo capitolo emerge l'importanza di tenere sotto osservazione le tue spese, controllare ogni singola voce di uscita per valutare se è indispensabile o ne puoi fare a meno; questo esercizio produrrà un'abitudine virtuosa che ti ritroverai cucita addosso come un abito su misura per tutta la vita.

Una volta accertate le spese che stai sostenendo e definite quelle che sosterrai d'ora in poi, eliminando tutto quello che non ti serve per davvero, potrai prevedere le uscite che sosterrai quando avrai smesso di lavorare, tenendo conto della nuova situazione.

Ad esempio, avrai più tempo per preparare il cibo e spenderai di meno acquistando le materie prime, magari direttamente dal produttore; spenderai meno di carburante

dal momento che l'automobile non ti servirà per andare al lavoro; non avrai più bisogno di delegare a terze persone la pulizia degli ambienti e la manutenzione dei tuoi millesimi condominiali; consumerai più elettricità e riscaldamento perché passerai più tempo in casa rispetto a prima; e così via.

Se oggi la tua famiglia spende 30.000€ l'anno, potrai passare rapidamente a spendere 20.000€ l'anno senza rinunciare a nulla di veramente importante; questo significa che per raggiungere la tua libertà avrai bisogno di un patrimonio di 500.000€ invece che di 750.000€, potrai accorciare i tempi e vivere libero diversi anni in più.

Quanto conta per te la tua libertà?

Conta meno di una sigaretta?

Conta meno della Pay-Tv?

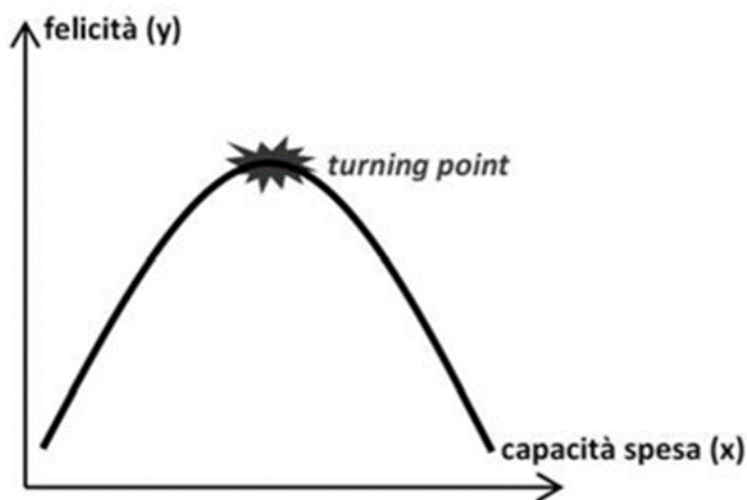
Conta meno della colazione al bar?

Conta meno della pizzeria del sabato sera?

## Felicità e denaro

La tua felicità dipende dal denaro fino ad un certo punto.

Dalla figura qui sotto, che mette in relazione denaro (capacità di spesa) e felicità, puoi notare come l'andamento della curva sia crescente; quindi l'aumento della felicità (asse delle ordinate) appare proporzionale all'aumento del reddito (asse delle ascisse) finché non avviene un punto di rottura, dopo il quale il crescere del reddito non porta più ad un aumento della felicità.



**La relazione standard tra denaro (capacità di spesa) e felicità.**

Il grafico evidenzia che esiste un punto oltre il quale gli incrementi di ricchezza non portano ad incrementi di felicità: questo avviene perché l'assenza di problematiche da risolvere, quindi tranquillità sociale, all'inizio porta sollievo, ma successivamente genera noia e la noia crea infelicità.

Ci sono diverse teorie che spiegano questo fenomeno, il "paradosso di Easterlin".

Una delle motivazioni è l'adattamento che le persone hanno con l'oggetto di riferimento. Prendiamo due persone che, con redditi diversi, acquistano due auto oggettivamente diverse (utilitaria e berlina) e creano un livello iniziale di benessere diverso (ad esempio: rispettivamente 1 minimo e 10 massimo); presto il benessere per entrambi si allineerà, diventando uguale (ad esempio 5), perché si sta verificando un meccanismo di adattamento, ciò che inizialmente aumenta la felicità in termini di novità, successivamente si trasforma in comfort che porta alla noia.

Un'altra spiegazione del paradosso risiede negli effetti posizionali: il benessere derivato dal consumo dipende dal valore relativo del consumo stesso, cioè da quanto differisce il nostro livello di consumo dal consumo degli altri con i quali ci confrontiamo.

Se ad esempio il nostro reddito aumenta, ma quello del nostro collega aumenta maggiormente, potremmo ritrovarci in una posizione di frustrazione, nonostante il reddito sia aumentato; per questo motivo vengono chiamati effetti posizionali, perché il consumo soggettivo è posizionato in un determinato punto nella nostra mappa immaginaria di consumi, dove sono posizionati anche i consumi degli altri soggetti.

Quando aumenta il reddito e quindi crescono i consumi (ad esempio l'acquisto di una nuova auto), la crescita del benessere è solo temporanea perché, dopo un iniziale aumento di felicità, ci adatteremo ben presto al comfort derivante dal possedere la nuova auto.

Una volta acquistata la nuova auto, aumenteranno le nostre aspettative, il desiderio di avere ancora di più; sebbene il nostro benessere sia aumentato rispetto a prima, il nostro benessere soggettivo rimarrà uguale, se non addirittura minore.



Il benessere e il consumo dipendono, in particolar modo, dal confronto tra il proprio reddito e quello degli altri con cui ci si confronta o compete; citando l'esempio dell'auto, il benessere dopo l'acquisto cala drasticamente alla vista dell'acquisto di una macchina migliore da parte del vicino.

In un certo senso, questo fenomeno è da ricollegarsi al "consumo vistoso" ipotizzato dal sociologo Thorstein Veblen, che può generare una competizione nel cercare di superare il proprio rivale; questa corsa, di conseguenza, porta ad un inseguimento di uno status di felicità.

Quindi si potrebbe ipotizzare che la felicità di una persona dipenda dalla felicità del vicino di casa e non dal suo standard di vita in termini assoluti: per questo motivo la curva disegnata da Easterlin, superata una certa soglia, inizia ad andare verso il basso.

Sai qual è, secondo uno studio fatto da Happy Planet Index, la nazione più felice al mondo? Il Costa Rica, i cui abitanti vivono con 350€ al mese.



Questi dati mettono in discussione l'intero sistema economico, basato sulla produzione, sulla crescita, sui consumi, sul raggiungimento della ricchezza finanziaria, sul concetto di benessere e di felicità.

Si avverte un crescente bisogno di leggerezza, tante coscienze che stanno imboccando la strada del risveglio, barlumi di consapevolezza di vite sprecate, vuote, desiderio di riprendere il controllo della propria vita.

Il passaggio dall'aver all'essere porta a una nuova definizione di ricchezza.



*Pancia piena e sole caldo, è tutto ciò di cui hai bisogno*

Se non sei obbligato a lavorare, torni in possesso di tutto il tuo tempo, che potrai investire nelle relazioni con i tuoi cari.

I bambini non vogliono giocattoli, vogliono passare del tempo con te.

Il tempo è la risorsa più preziosa che hai, tanto che là fuori è pieno di persone, di aziende che lo vorrebbero e sarebbero disposti a pagartelo, perché il tuo tempo libera il loro tempo.

La tua libertà dipende dal prezzo del tuo tempo.

Se il tuo tempo non ha prezzo, se sei finanziariamente libero e nessuno può rinchiuderti in un ufficio, sei diventato un modello di comportamento per i tuoi figli e per le persone che ti amano e ti circondano.

I tuoi figli sapranno che tu c'eri quando sono nati, si ricorderanno che tu c'eri il primo giorno di scuola, che hanno potuto fare il tempo parziale grazie alla tua libertà, che eri sempre presente quando c'era bisogno.

Alle persone care potrai dedicare una giornata intera di compagnia, per ringraziarle dell'affetto che ti hanno dato nella vita.

Il tuo cane potrà vivere all'aria aperta invece di dover aspettare in casa fino a sera il tuo ritorno.

Ci sarà una persona che ti sarà grata per il posto di lavoro che hai lasciato libero.

0-0-0-0

Quali sono i vantaggi di una vita finanziariamente libera?

Per la nostra esperienza, i giorni della settimana sono diventati tutti uguali, la gioia del venerdì e la tristezza della domenica sera sono ormai un ricordo.

Le strade sono sempre libere e i supermercati sempre vuoti, dal momento che non siamo obbligati ad andarci nel fine settimana.

Se dobbiamo acquistare un bene importante, tipo un'automobile o una casa, possiamo recarci nelle concessionarie o nelle agenzie al mattino, senza altre persone

in giro, fare dei confronti, instaurare una trattativa migliore, essere trattati meglio e magari spuntare un prezzo più basso.

Possiamo portare e ritirare i bambini da scuola, senza doverli affidare ad uno scuolabus.

I centri sportivi sono sempre liberi.

Per gli acquisti di generi alimentari possiamo recarci al mercato settimanale o direttamente dal produttore, dove tutto costa meno ed è più fresco e buono.

Prepariamo personalmente i pasti e li consumiamo sempre insieme.

Ritiriamo la corrispondenza senza doverci recare in posta il sabato.

Ci possiamo occupare di tutte quelle faccende domestiche che altrimenti dovremmo delegare a terze persone.

Possiamo permetterci di vivere nel luogo che desideriamo, dove c'è aria pulita, pochissimo traffico, tanto verde, invece che vicino al posto di lavoro, in un costosissimo appartamento di un grigio edificio di una città inquinata.

Possiamo vestirci come ci pare, con i nostri indumenti preferiti senza bisogno di seguire la moda o indossare abiti professionali, eleganti, costosi e spesso scomodi per impressionare il proprio capo e conformarsi all'ambiente di lavoro.

Ogni anno recuperiamo intere settimane di vita passate in macchina o sui mezzi solamente per recarsi sul posto di lavoro.

Possiamo dedicarci alle attività che più ci piacciono, senza dover accettare un impiego non gradito per soddisfare una necessità economica.

Possiamo partire per un viaggio in qualsiasi momento dell'anno.

E tu, quali vantaggi avresti?

---



Il più grande gesto che puoi fare in questo momento è girare, anche solo di un grado, quel timone che tieni saldo tra tue mani impaurite; una piccola impercettibile deviazione sembra nulla, ma nulla non è, tra qualche mese, tra pochi anni, la tua nave sarà in un posto completamente diverso da ora.

## Il gradino più alto



Nella prima stesura del libro questo capitolo non era previsto.

Qualche tempo dopo ho avvertito la necessità di implementare quest'opera con un altro, fondamentale, decisivo argomento che però non ha avuto inizio prima che assumesse una priorità assoluta, anche a seguito della situazione e delle dinamiche che hanno sconvolto abitudini e l'economia delle famiglie in tutto il Paese.

Per molte persone, per me e sono certo anche per te, la libertà rappresenta uno dei valori più importanti, uno scopo al quale vale la pena dedicare la propria vita per il raggiungimento della felicità personale, un pensiero fisso al quale dedicare buona parte delle energie.

Cosa ci può essere di più importante della libertà?

Me lo sono chiesto da quando l'ho finalmente raggiunta, tornando ad essere padrone del mio tempo, dapprima come mero esercizio intellettuale, in seguito per analizzare quel qualcosa che sentivo che ancora mancava per raggiungere quel grado di soddisfazione prossimo all'estasi.

Certo, essersi liberati di un lavoro non soddisfacente, aver fatto un bel repulisti di situazioni e beni che ci affossavano, aver trovato la casa dei sogni e aver costruito una prospettiva economica di tranquillità è stato un risultato pazzesco; allora quel punto di arrivo diventa un nuovo punto di partenza per valutare come poter migliorare ulteriormente una situazione già molto favorevole.

Mi sono posto le seguenti domande: puoi sentirti pienamente realizzato se la tua tranquillità economica dipende da..., se la tua condizione di buona salute dipende da..., se i mezzi di cui disponi per funzionare dipendono da..., se per spostarti dipendi da..., se per nutrirti dipendi da...? Insomma, se per portare avanti una vita dignitosa e serena dipendi comunque da terze persone o condizioni su cui non hai controllo?

Caro lettore, non ti nascondo che questa nuova consapevolezza ha rappresentato una doccia fredda, la sensazione di aver svolto un duro lavoro per raggiungere una vetta altissima e che una volta raggiunta si è svelato un panorama con una vetta ancora più alta da raggiungere, praticamente inarrivabile.

Facendo mente locale alla vita quotidiana di una famiglia normale, ci si rende conto facilmente della quantità di situazioni da cui dipende; ad esempio:

- per l'approvvigionamento del cibo dipende da uno o più fornitori;
- per far funzionare i vari dispositivi dipende dalle forniture dell'elettricità, del gas, dell'acqua;
- per comunicare a distanza dipende dal fornitore della telefonia;
- per spostarsi liberamente dipende da un mezzo di locomozione funzionante e dall'approvvigionamento di carburante;
- per pagare tutto questo dipende da un datore di lavoro, dalla stabilità dell'azienda e del settore in cui lavora, dalla situazione del mercato, dalle capacità del proprio responsabile, mentre con un lavoro in proprio dipende dalle proprie capacità imprenditoriali, dalla bravura e fedeltà dei propri collaboratori, da un buono stato di salute e così via;
- per gestire i propri risparmi dipende dalla solidità della banca dove li tiene in deposito, dalla competenza e onestà del proprio consulente finanziario;
- se alcuni introiti derivano dall'affitto di immobili, dipende dalla solvibilità e buona fede degli inquilini.

Di esempi se ne possono fare altri ancora, ma basta che uno solo di questi si inceppi per provocare gravi problemi alla stabilità familiare: non è difficile immaginare, ad esempio, cosa può succedere in caso di distacco della fornitura elettrica, di perdita del posto di lavoro, di insolvenza del proprio inquilino.

Tutta questa fatica per raggiungere la libertà, per trovarsi comunque dipendente da situazioni e persone sulle quali si ha poco o nessun controllo.

C'è quindi un livello superiore a quello della libertà, il gradino più alto della scala verso la completa serenità e autorealizzazione: **l'indipendenza.**



Per la vastità e complessità di situazioni da cui si dipende, più che un obiettivo l'indipendenza è una linea di tendenza, un continuo progetto di trasformazione ed eliminazione di ciascun fattore che limita il controllo in ogni settore della propria vita.

Diventare completamente indipendenti è un'impresa gigantesca, è un obiettivo grande come un elefante che, come detto, va mangiato un boccone per volta e con un progetto lucido, concreto e dettagliato.

Vale la pena analizzare, settore per settore, come passare da una situazione di dipendenza ad una di pieno controllo, attraverso suggerimenti ed esperienze di vita vissuta.

### Abitazione

Per quanto riguarda la propria abitazione, in generale il massimo livello di dipendenza si ha in un appartamento in un condominio in città, mentre una casa indipendente fuori dal contesto cittadino rappresenta un buon livello di indipendenza.

Certamente il livello di indipendenza della propria abitazione non può non tener conto del contesto sociale e professionale in cui operano i componenti della famiglia; in altre parole, una casa in campagna con un lavoro in città può rappresentare un ostacolo in termini di libertà e indipendenza.

Per una buona qualità della vita, la propria abitazione e l'attività professionale dovrebbero essere molto vicini; oggi va molto di moda lo smart working, il lavorare da casa per la propria azienda, un'opportunità che, se applicata su larga scala, farebbe diminuire il traffico, l'inquinamento, i costi fissi delle aziende, lo stress dei lavoratori, portando enormi benefici alla società.

Di una cosa sono convinto, che un appartamento in città ha senso solo se si svolge un lavoro o un'attività nella città.

Per la nostra esperienza, una volta che abbiamo deciso di chiudere l'attività a Milano e di trasferirci altrove, abbiamo optato per una casa indipendente in una località di provincia con una buona qualità della vita, con tutti i servizi a portata di mano, con aria pulita e mare a due passi; ad oggi la riteniamo una delle scelte migliori che abbiamo fatto nella nostra vita.

In termini di indipendenza, meglio vivere in affitto o in casa di proprietà?

A questa domanda non si può rispondere in maniera univoca, dipende dalla propria situazione e dallo stato di avanzamento del proprio progetto di vita.

Si può pensare ad una risposta dinamica, con dei punti fermi.

Se stai lavorando ancora per la tua libertà personale, meglio non vincolare capitali in un acquisto, per renderli disponibili e farli fruttare in investimenti che possano velocizzare il tuo cammino verso la libertà finanziaria; così sei anche più libero di spostarti per andare incontro alle opportunità che dovessero presentarti.

Una volta che ti sei liberato dal lavoro e sei finanziariamente libero, nulla osta all'acquisto di un immobile idoneo alla tua situazione, in maniera da renderti indipendente da vincoli condominiali e da locatori che possono improvvisamente destinare ad altri usi l'appartamento dove vivi.

Una casa indipendente di tua piena proprietà, senza quindi mutui o vincoli di alcun tipo, delle giuste dimensioni, è un concreto passo avanti verso la tua indipendenza.

Ci tengo a precisare di evitare mutui o finanziamenti in generale per non trovarti a dipendere da istituti bancari o finanziarie che potrebbero aggredire il tuo bene

immobile in caso di eventi negativi, sia durante il tuo percorso verso la libertà che in seguito; finché non puoi pagarla in contanti vai in affitto, sono comunque entrambi “soldi buttati” ma almeno non vincoli capitali e sei più libero di muoverti.

## Energia

Immagina un blackout di 24 ore; che succede a casa tua?

Un giorno solo senza corrente elettrica vuol dire buttare il contenuto del frigorifero e del freezer, non poter usare televisore, forno, condizionatore, phon, cellulare, computer, ascensore, scaldabagno, lavatrice, lavastoviglie e tutti gli altri elettrodomestici, cancelli e serrande basculanti, lampadine e lampadari, continuo o basta così?

Come ti senti a dipendere così pesantemente dal fornitore di energia elettrica?

Certo un blackout è molto raro ma un disservizio può sempre capitare, una bolletta non pagata per dimenticanza o in un momento di difficoltà, e ti staccano la corrente da un giorno all'altro, senza possibilità di un ripristino immediato.

Inoltre, sappiamo che i fornitori ti invitano ad utilizzare i loro servizi con offerte molto allettanti che però durano solo un anno, al termine del quale ti applicano degli aumenti considerevoli, tutto naturalmente riportato nero su bianco sul classico lunghissimo contratto comprensibile solo agli addetti al lavoro.

Cambiare ogni anno operatore alla ricerca della migliore offerta diventa stressante e questa situazione è ben lontana dal concetto di indipendenza.

Come ti puoi affrancare da questa situazione di dipendenza?

L'unica soluzione che conosco è quella di produrre direttamente energia elettrica tramite l'installazione di un impianto fotovoltaico a pannelli solari di grande capacità, con batteria di accumulo e inverter, in modo da diventare autosufficiente e rivendere automaticamente al fornitore l'eccedenza rispetto ai consumi.

Questa soluzione è difficilmente realizzabile in un appartamento in città, per via delle restrizioni del regolamento condominiale e dei limitati spazi da dedicare ad un impianto adeguato alle esigenze.

Per contro, in una casa indipendente hai tutto il tetto a disposizione per realizzare l'impianto che desideri e gli spazi idonei per custodire le batterie di accumulo.

L'impianto fotovoltaico non ti protegge dal blackout, perché quando va via la corrente l'impianto non funziona perché viene isolato dal gestore della rete per evitare pericolose immissioni di energia elettrica che andrebbero a vanificare gli interventi di ripristino; la soluzione è un generatore autonomo da collegare all'impianto che possa garantire una resa sufficiente in caso di interruzioni, oppure un inverter che isola a monte l'impianto staccandolo dalla rete in caso di necessità, creando di fatto un'indipendenza energetica.

Con un buon impianto puoi valutare anche di renderti indipendente dalla fornitura del gas che utilizzi per l'acqua sanitaria, il riscaldamento e i fornelli, installando una caldaia a pompa di calore per l'acqua calda e un piano di cottura a induzione per cucinare.

A volte una casa indipendente è provvista di un pozzo di proprietà per la fornitura di acqua corrente, che viene estratta tramite una pompa elettrica; anche in questo caso renderti indipendente ha il grande vantaggio di garantirti l'erogazione dell'acqua in ogni momento, gratuitamente.

## Spostamenti

In questo periodo c'è un grande fermento intorno all'offerta di autovetture alimentate ad energia elettrica, in maniera completa o ibrida; ogni marca propone uno o più modelli con queste caratteristiche per venire incontro a una diffusa esigenza di migliorare la qualità dell'aria che respiriamo riducendo progressivamente le emissioni nocive.

Nei messaggi promozionali non si fa riferimento né all'impatto ambientale, né ad un presunto risparmio rispetto al carburante tradizionale, che infatti non c'è.

Il costo della sola materia prima per un privato va da 6 a 10 centesimi per kWh, mentre nelle colonnine di ricarica si aggira da 45 a 50 centesimi al kWh, per non parlare di quelle a ricarica rapida dove arriva anche a 90 centesimi; con questi prezzi, il costo al chilometro di una vettura a gasolio o benzina equivale a quello di una vettura elettrica.

Inoltre, analizzando le fonti della produzione nazionale di energia elettrica più aggiornate, che puoi trovare nella bolletta, risulta che solo il 40% della produzione deriva da fonti rinnovabili, mentre ancora il 60% proviene da gas naturale, carbone, petrolio, nucleare; quindi siamo ancora molto distanti dell'auspicata rivoluzione ambientale.

Fatte queste considerazioni, come possiamo renderci indipendenti negli spostamenti se utilizzando i mezzi pubblici dipendiamo da orari e tragitti imposti e utilizzando mezzi privati dipendiamo dal carburante e dai limiti disposti dal legislatore in termini di spostamento e viabilità?

Anche in questo caso, se vuoi essere indipendente da tutto e da tutti, il carburante lo devi produrre tu; parlo naturalmente dell'energia elettrica che con l'impianto

fotovoltaico avresti completamente gratis e disponibile per la ricarica con una colonnina installata nel giardino.

Energia pulita, illimitata, sempre disponibile, gratuita, con cui puoi spostarti liberamente per tutta la durata dell'autonomia della batteria della tua auto elettrica, autonomia oggi piuttosto limitata ma che in un prossimo futuro si amplierà al pari delle altre vetture.

### Alimentazione e igiene

In presenza di un regime alimentare vario e completo, non potrai renderti completamente indipendente dai tuoi fornitori, ma qualcosa lo puoi fare.

Un numero sempre maggiore di famiglie si sta organizzando nell'autoproduzione di frutta e verdura coltivata nel proprio orto.

Naturalmente questa attività non può essere svolta in un contesto condominiale, ci vuole un pezzo di terra, magari del giardino della tua casa indipendente, e tanto entusiasmo e voglia di assaporare qualcosa di buono e genuino. La varietà e quantità di ciò che puoi produrre dipende dall'ampiezza del terreno a tua disposizione e dal tempo che vorrai dedicarvi.

Seguendo il ritmo delle stagioni potrai avere tutto quello di cui hai bisogno per non doverti recare più al supermercato; volendo puoi estendere il raccolto allevando anche piccoli animali come le galline per garantirti l'apporto di uova sane e fresche tutto l'anno.

Partendo dalle farine potrai produrre autonomamente pane, pasta, pizza, dolci e ridurre sensibilmente la dipendenza dal distributore.

Per l'igiene personale e della casa potrai trovare in rete tanti tutorial su come preparare autonomamente il sapone, il dentifricio e tanti prodotti per la pulizia della casa e degli indumenti partendo da ingredienti basilari, disponibili e alla portata di tutti.

## Professione

La completa indipendenza in ambito professionale è anch'essa pressoché impossibile da realizzare.

Se svolgi un lavoro come dipendente, beh, lo dice il nome stesso, dipendi da qualcuno, dall'azienda in cui lavori, che può andare bene o male senza che tu ne abbia il minimo controllo, dal tuo capo, dai colleghi con cui collabori.

Se vuoi diminuire questo totale grado di dipendenza, devi creare le occasioni giuste, pianificare una nuova attività, creare un piano B e anche un piano C per farti trovare pronto nel caso il piano A fallisca – e quando fallisce non ti avvisa per tempo -, avere sempre le valigie pronte, crearti un bagaglio formativo anche in un settore diverso, stare sempre all'erta anche quando tutto sembra andare per il meglio, tenere sotto controllo il mercato, valutare criticamente le scelte strategiche aziendali, non rifiutare mai l'interesse di un'altra azienda, neanche dopo una promozione o un riconoscimento.

Avere una soluzione alternativa sempre a portata di mano ti rende libero e indipendente da qualsiasi scelta negativa dell'azienda (licenziamento, demansionamento, trasferimento), ti dà grande sicurezza e potere contrattuale, ti fa sentire di avere sempre il controllo della situazione e il coltello dalla parte del manico.

Se invece sei un lavoratore autonomo, un professionista o un titolare di una piccola azienda, il tuo livello di indipendenza è ancora più basso di quello del dipendente.

Difatti, se da una parte sei tu che prendi le decisioni per la tua azienda o professione, dall'altra ti trovi a che fare con collaboratori, dipendenti, fornitori, clienti, controllori, fiscalità, normativa, mercato su cui non hai il minimo controllo e soprattutto hai a che fare con te stesso e il tuo grado di formazione, esperienza, salute, capacità imprenditoriali e abilità comunicative che magari non sono tutte al 100%.

Caro professionista, ti senti ancora così libero e indipendente?

Il tempo e l'esperienza potranno renderti immune da certe dinamiche negative ma il cammino verso l'indipendenza è ancora molto lungo.

Nel campo lavorativo sei obbligato ad avere a che fare con altre persone e con le loro situazioni; l'unica soluzione, a mio parere, è quella libertà finanziaria che ti consente di poter fare a meno di dover lavorare e renderti così finalmente indipendente.

### Finanza personale

Nella creazione e gestione del tuo patrimonio dipendi da una serie di situazioni e soggetti quali: le persone con cui collabori o i tuoi soci nel caso di un'attività lavorativa, la banca dove depositi i tuoi risparmi, il consulente finanziario al quale affidi i tuoi investimenti, il mercato con le sue dinamiche sconosciute alla maggior parte dei risparmiatori.

Vivere davvero in maniera indipendente si basa sulla libertà economica.

Rendersi indipendenti nella gestione dei propri soldi è un'impresa titanica; quello che puoi fare per limitare al massimo la dipendenza da fattori esterni è diventare esperto



di contenuti finanziari, in modo da non farti cogliere impreparato di fronte alle opportunità che si presentano a chi vuole far fruttare i propri risparmi.

Dal momento che non si può essere onniscienti, quando si presenta il consulente di turno per proporti il suo affare occorre saper fare le giuste domande, che possono colmare la tua mancanza di informazioni; ad esempio, capita spesso in banca che ti propongano di investire in quel fondo o in una tale obbligazione di cui non sai nulla, e non c'è niente di sbagliato, fanno il loro lavoro.

Il corretto atteggiamento è quello di valutare la coerenza e l'integrità di chi ti sta proponendo qualcosa. Dunque, se si tratta di un normale investimento chiedi se anche lui o lei ha acquistato quel titolo o se fa parte di un'offerta generica da offrire alla clientela, se ti propongono di migliorare la tua situazione economica valuta se la loro situazione economica è migliore della tua, altrimenti di cosa stiamo parlando, se qualcuno ti propone uno strumento per vivere di rendita chiedigli se già vive di rendita, chiedi in generale di mostrarti forme di investimento dove il guadagno del consulente è in funzione dei risultati positivi che fa ottenere ai suoi clienti.

Una giusta domanda può farti guadagnare o evitare di perdere un sacco di soldi.

## Pensieri

L'indipendenza non è una destinazione, ma un lungo percorso che bisogna affrontare ben equipaggiati; ancor prima di una condizione esistenziale, l'indipendenza è uno stato della mente.

I tuoi risultati sono la conseguenza delle tue azioni e ciò che fai ogni giorno è diretto dai tuoi pensieri; solo una mente libera, non condizionata, indipendente può condurti verso una condizione di indipendenza.

La formazione e la crescita personale continua sono fondamentali per tenere la mente aperta, per non dipendere dalle opinioni degli altri, per mantenersi lucidi e centrati in ogni situazione, per evitare dipendenze comportamentali o verso sostanze nocive.

Riassumendo:

### Identikit della persona indipendente

La persona indipendente vive in una casa lontano dalla città, delle giuste dimensioni, con una camera per ogni componente della famiglia, con un giardino abbastanza ampio da poter coltivare frutta e verdura e allevare qualche piccolo animale per soddisfare le necessità della sua famiglia ed è in grado di preparare tanti alimenti partendo da materie prime facilmente reperibili.

La persona indipendente ha installato un impianto fotovoltaico con batteria di accumulo e inverter in modo da rendersi energeticamente autonomo e crearsi anche un piccolo introito dalla rivendita della produzione in eccesso; così può rendersi indipendente anche dalla fornitura del gas in quanto con una pompa di calore e un piano di cottura a induzione sfrutta l'energia che produce anche per cucinare e produrre acqua calda sanitaria e per riscaldamento.

La persona indipendente non ha bisogno di spostarsi per lavoro in quanto lavora da casa o meglio ancora non lavora affatto, avendo raggiunto la libertà finanziaria, e quando serve si sposta con la sua auto elettrica che ricarica gratuitamente dalla sua colonnina.

La persona indipendente non ha limiti né confini, parla correntemente diverse lingue, oltre la sua, per poter scegliere liberamente dove vuole vivere secondo le sue esigenze

e non essere costretto a vivere nel paese dove è nato e cresciuto. Di seguito la classifica delle lingue più diffuse al mondo pubblicata dal sito travel365.com

Posizione	Lingua	N. di Parlanti	N. di Madrelingua
10	<u>Malese-Indiano</u>	199 milioni	195 milioni
9	<u>Portoghese</u>	234 milioni	220 milioni
8	<u>Russo</u>	258 milioni	154 milioni
7	<u>Bengalese</u>	265 milioni	193 milioni
6	<u>Arabo Standard Moderno</u>	274 milioni	240 milioni
5	<u>Francese</u>	280 milioni	110 milioni
4	<u>Spagnolo</u>	534 milioni	442 milioni
3	<u>Hindi</u>	615 milioni	324 milioni
2	<u>Cinese Mandarino</u>	1,12 miliardi	909 milioni
1	<u>Inglese</u>	1,13 miliardi	460 milioni

Un'altra classifica pubblicata dal sito habitante.it fornisce dei dati molto simili e utili a chi sta valutando su quali lingue puntare per la sua indipendenza geografica.

<https://www.habitante.it/habitante-viaggiatore/ecco-la-classifica-ufficiale-delle-lingue-piu-parlate-nel-mondo/>

1 - Cinese mandarino: 848 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 1213 milioni, paesi in cui viene parlata: 8

2 - Inglese: 414 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 1375 milioni, paesi in cui viene parlata: 24

3 - Spagnolo: 410 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 500 milioni, paesi in cui viene parlata: 24

4 – Hindi Urdu: 324 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 406 milioni, paesi in cui viene parlata: 8

5 – Arabo: 237 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 600 milioni, paesi in cui viene parlata: 22

6 – Portoghese: 203 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 269 milioni, paesi in cui viene parlata: 12

7 – Bengalese: 193 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 215 milioni, paesi in cui viene parlata: 4

8 – Russo Cirillico: 167 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 254 milioni, paesi in cui viene parlata: 13

9 – Giapponese: 123 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 132 milioni, paesi in cui viene parlata: 6

10 – Tedesco: 85 milioni madrelingua, parlanti nel mondo: circa 118 milioni, paesi in cui viene parlata: 17

...E l'Italiano?

La lingua italiana raggiunge il ventunesimo posto, raccogliendo oltre 64 milioni di abitanti che la parlano. Ma una curiosità interessante è che la nostra lingua detiene un primato: data la forte emigrazione di abitanti italiani all'estero, l'italiano è quella che viene parlata come madrelingua in più paesi, che sono ben 26!

Abitanti madrelingua: 64 milioni, parlanti nel mondo: circa 120 milioni, paesi in cui viene parlata: 26.

Nello stesso sito viene pubblicata la classifica delle dieci lingue più richieste nel mondo del lavoro che sono: inglese, spagnolo, cinese mandarino, francese, arabo, russo,

tedesco, giapponese, portoghese e italiano; la lingua italiana benché non diffusissima rimane un baluardo nel mondo del lavoro in alcuni importanti settori, in particolare nel mondo del turismo e della ristorazione.

La persona indipendente sta bene con tutti ma non ha bisogno di nessuno perché, primariamente, sta bene con sé stesso e non dipende da altri per un supporto emotivo.

La persona indipendente utilizza raccoglie le informazioni di cui ha bisogno sempre da diverse fonti, diffida delle versioni ufficiali sulle cose che accadono, valuta le persone in base ai fatti e non in base alle parole, non si preoccupa di come gli altri giudicano la sua vita, si affeziona alle persone ma non permette che queste determinino il suo livello di felicità, approfondisce le tematiche che gli stanno a cuore fino a diventare esperto del settore, è in grado di ascoltare il suo maestro interiore per accedere a livelli di coscienza e conoscenza superiori, è indifferente ad ogni evento perché sa cogliere il vantaggio e il lato positivo in qualsiasi situazione.

La persona indipendente accetta.

Accetta il mondo e tutte le sue complicazioni, accetta che la vita a volte non è giusta, accetta soprattutto sé stesso.

La persona indipendente sa che non potrà mai essere completamente indipendente in tutte le aree della sua vita, ma cerca sempre delle soluzioni per raggiungere nuovi livelli di indipendenza.

## La top ten

Nel capitolo precedente ti ho suggerito cosa bisogna fare per aumentare il tuo grado di indipendenza e raggiungere l'autodeterminazione e la libertà personale.

Tanto importante è sapere cosa fare, quanto è importante sapere cosa evitare a tutti i costi per non compromettere il cammino verso l'indipendenza.

Così ho stilato un decalogo di dieci cose da bollino rosso; sono un elenco non esaustivo di situazioni in cui ci si può facilmente trovare, che possono seriamente compromettere il risultato desiderato.

Vediamole una dopo l'altra in una classifica di importanza crescente, espressa su mie valutazioni personali, partendo dal decimo posto.

### **10 Smettere di crescere**

Con il termine crescita intendo la crescita personale risultante da continuo apprendimento e formazione. Inutile illudersi, a scuola e all'università si apprendono nozioni utili per svolgere un lavoro, ma poi la tua preparazione a 360 gradi dipende da te.

Chi sarai diventato sarà il risultato delle scelte che avrai fatto anche in termini formativi, dei maestri che avrai scelto, dalle competenze che avrai sviluppato.

Dalla lettura di un libro, da un'esperienza formativa, da un incontro possono nascere enormi opportunità di sviluppo per la tua personalità e per il tuo futuro.

Il detto "chi si forma non si ferma" è tremendamente vero.

Tu non sei chi esce dalla scuola, tu non sei il tuo lavoro, tu sei una persona dalle mille possibilità che può riuscire in qualsiasi campo, con impegno, determinazione e le giuste informazioni.

Cosa si può imparare di nuovo? Qualsiasi cosa, se ci pensi bene sono molte di più le cose che non sai rispetto a quelle che sai.

Puoi imparare una nuova professione, una lingua, uno sport, seguire uno dei tantissimi corsi che si trovano in rete, diventare bravo in quello che ti piace di più, hai l'imbarazzo della scelta e nessuna scusa per raggiungere un nuovo livello.

## **9 Conformarsi alla massa**

Osserva la vita della massa di persone che ti circondano... ti sembrano felici? Realizzati? Sono sorridenti? Hanno il pieno controllo della propria vita? Hanno un bel rapporto con gli altri? Rappresentano per te un modello da seguire?

Per quella che è la mia esperienza, la risposta a tutte le domande è un no categorico.

Certamente potrai trovare in qualche persona un motivo di ispirazione, un modello da imitare, ma difficilmente troverai nella massa la risposta alle tue aspirazioni.

Questa società ha creato un modello in cui la grande maggior parte delle persone si uniforma, per tanti motivi.

Per pigrizia soprattutto, sì, l'uomo è un animale fondamentalmente pigro e la pigrizia è una malattia che può arrecare danni gravissimi, anche letali.

Per impreparazione, non conoscere un argomento fa sì che, essendo pigri, ci si attiene alle indicazioni del primo sconosciuto, presupponendo che ne sappia più di noi, cosa spesso non vera.

Per mancanza di senso critico, che dovrebbe essere appreso a scuola, soprattutto nelle lezioni di filosofia e dai maestri più illuminati, o in famiglia, ma che invece viene represso a favore di una cieca obbedienza alla figura di riferimento di turno; così poi da adulti si crede a tutto e si ubbidisce alle cose più assurde, perché lo hanno detto loro, perché lo ha detto la tivvù, perché tutti lo fanno, perché si è sempre fatto così, perché è così e basta.

Per distrazione, perché ti bombardano ogni giorno con informazioni, problemi, pensieri che alla fine ti fanno desiderare solo un po' di pace e tranquillità e allora ti va bene tutto quello che vedi, basta che ti lascino tranquillo, abbassi le difese e cedi il controllo della tua vita, ti conformi alla massa.

Un paio di proverbi per chiudere in bellezza

*Bisogna fare attenzione a non seguire, come pecore, il gregge di chi ci precede, perché non si va dove si deve andare, si va dove vanno tutti. (Lucio Anneo Seneca)*

*Chi segue le altre pecore molto probabilmente alla fine non trova oro ma calpesta cacca (dal web)*

## **8 Investire senza competenze**

I soldi sono uno degli strumenti che ti faciliterà il cammino verso l'indipendenza e la realizzazione delle tue aspirazioni. Sono importanti? Tantissimo, inutile fare i moralisti.

Quando dopo i primi anni di lavoro ti troverai un gruzzoletto di risparmi, potrai gestirlo in due modi: lasciarlo lì sul conto a farlo erodere dall'inflazione e dai costi fissi, oppure investirlo per farlo crescere e lavorare a tuo favore.



Inutile dire che la seconda opzione è quella preferibile, ma quando investirai i tuoi soldi che competenze avrai?

Perché se non avrai competenze finirà che andrai in banca e sottoscriverai quello che l'impiegato di turno ti suggerirà caldamente; questo di solito corrisponde a ciò che conviene a lui e alla banca per raggiungere un certo budget di un certo prodotto, con commissioni spesso molto alte che penalizzano in partenza il rendimento dei tuoi soldi, senza alcuna garanzia e responsabilità da parte loro.

Situazione fuori controllo, in totale balia degli altri.

Se accade questo è perché tu non ne sai abbastanza per indirizzare i tuoi soldi dove è più conveniente per te e per fare le giuste domande all'interlocutore, e sei costretto a fidarti dei suoi consigli; sai quante persone hanno pagato a caro prezzo questa incompetenza?

Io sono stato una di queste. Ricordo di quella volta che andammo in banca per valutare delle forme di investimento e, non sapendo nulla di quello che ci presentava l'impiegato, ho semplicemente chiesto su cosa avesse investito lui e ho seguito quella scelta, anche con un certo vantaggio; di contro altre volte ho investito per conto mio e la mancanza di competenze mi ha fatto perdere tanti tanti soldi.

La regola è: quando mi serve un bene o un servizio, entro e lo acquisto sapendo cosa e perché, potendo controbattere alle asserzioni del venditore con altrettanta se non maggiore competenza.

Nessuno è onnisciente, ma qui si parla del principale strumento concreto per la realizzazione dei tuoi obiettivi di libertà e indipendenza, e davvero vuoi lasciar decidere i tuoi investimenti ad un impiegato bancario, con tutto il rispetto...

Se proprio non sei riuscito ad informarti prima, con qualche giusta domanda si possono evitare delle fregature. Ad esempio, come ho fatto io, chiedi all'impiegato dove ha investito i suoi soldi, un impiegato di banca guadagna comunque sopra la media e di certo avrà dei risparmi da parte, se lui stesso non li ha messi dove ti suggerisce di investirli, scappa a gambe levate, questione di coerenza e integrità; se neanche il fornaio mangia il suo pane...

Di modalità per investire i soldi ce ne sono tante in diversi settori, li abbiamo visti nei capitoli precedenti, scegli quello che ti piace di più e diventa esperto, se devi acquistare un corso, fallo, sempre che l'insegnante dimostri comprovata esperienza e risultati nel settore, saranno i soldi e il tempo meglio investiti per i tuoi obiettivi.

## **7 Frequentare persone distanti dai tuoi valori e obiettivi**

“Tu sei la media delle cinque persone che frequenti.”

Quando ascoltai per la prima volta questa frase rimasi scioccato dalla sua chirurgica precisione.

Rivedendo le mie frequentazioni mi sono reso conto che la mia mediocrità era dovuta anche in parte all'ambiente che frequentavo, che mi tirava giù, non mi faceva crescere, perché a causa della mia pigrizia e del piacevole calduccio della mia zona di confort, mi circondavo di persone del mio livello, penso al mondo del lavoro, allo sport, alle amicizie, mentre evitavo quegli ambienti che mi avrebbero messo alla prova con le inevitabili e dolorose sconfitte che però servono per farti salire di livello.

Pensa ad un campione dello sport, a me piace il tennis e penso a persone come Djokovic, Federer, Nadal; credi che siano arrivati a quel livello giocando sempre con le stesse persone, del loro stesso livello? Oppure sono cresciuti giocando contro

persone più forti, imparando dai maestri sempre più qualificati, passando attraverso tante dolorose sconfitte, fino a raggiungere il livello dei migliori e diventare i numeri uno nel loro campo...

Essere la media delle cinque persone che frequenti vuol dire anche guadagnare gli stessi soldi, ottenere gli stessi risultati, vivere lo stesso tipo di vita, arrivare ad avere gli stessi pensieri, perché alla fine ci si uniforma, volenti o nolenti, all'ambiente che ci circonda.

Se stai programmando un percorso verso la libertà e l'indipendenza, stai molto attento alle persone di cui ti circondi, queste devono avere la tua stessa attitudine e devono essere motivo di ispirazione.

Persone positive, mentalmente aperte, orientate alla soluzione dei problemi, con i tuoi stessi valori, con degli obiettivi.

Non è facile trovarle; si dice che una persona con queste caratteristiche sia circondata mediamente da altre diciannove che la tirano giù, insomma parliamo del 5% delle persone, di quella parte della popolazione fuori dal gregge.

Ma quando le trovi.... Bingo!! Passaci più tempo possibile insieme.

## **6 Acquistare beni e servizi non necessari**

Immagina di essere al comando di una squadra (te stesso, la tua famiglia...) che partecipa al campionato della vita con lo scopo di raggiungere obiettivi di libertà ed indipendenza, e per questo ingaggi i migliori giocatori, dagli attaccanti che segnano tanti goal (ossia fanno guadagnare soldi) ai difensori che evitano di prendere goal (ossia riducono al minimo le uscite finanziarie).

Ecco, sperperare soldi inutilmente equivale ad avere una difesa colabrodo.

Gli attaccanti sono i giocatori più conosciuti e pagati, sono loro che vincono quasi sempre il pallone d'oro, ma i campionati li vincono le squadre con le difese migliori, nel calcio come nella vita.

Guadagnare soldi è molto importante, altrettanto se non ancora più importante è non buttarli nel cesso dopo esserseli sudati.

Quindi dopo essermi fatto un mazzo tanto per portare a casa dei soldi sono costretto ad una vita di stenti e rinunce per raggiungere i miei obiettivi?

Sì e no.

Si tratta di impostare le proprie abitudini in funzione delle priorità che scegli.

Immagina la tua vita in totale controllo, senza nessuno che ti obblighi a fare quello che non vuoi, in pieno possesso delle tue ventiquattro ore per fare ciò che ti piace di più, con le risorse sufficienti a non far mancare nulla a te e alla tua famiglia.

Se questo è il tuo obiettivo, stampalo e mettilo bene in evidenza dove puoi vederlo ogni giorno, così quando ci saranno il nuovo telefonino, l'abbonamento a qualcosa di non essenziale, lo sfizio della cena al ristorante carino, le accattivanti promozioni del centro commerciale, saprai andare oltre in funzione di un obiettivo prioritario e goderti comunque la vita con scelte più coerenti.

Ogni spesa superflua ti allontana di un passo dal tuo obiettivo; sui soldi che guadagni hai poco controllo, sia che percepisca uno stipendio che da libero professionista, mentre sui soldi che spendi hai il controllo assoluto, sia sui beni di prima necessità che sulle altre tipologie di spese.

## 5 **Avere delle dipendenze**

Nel corso per i ragazzi “Introduzione alla vita reale” ho dedicato una intera sessione al tema delle dipendenze per mettere in guardia le nuove generazioni sull’effetto disastroso dell’essere affetto anche da una sola dipendenza.

La parola dipendenza è l’esatto contrario di indipendenza, cioè la mancanza di dipendenza da qualcuno o qualcosa.

Esistono tante forme di dipendenza, qui le riporto suddivise per categoria:

Dipendenza da sostanze: cibo, fumo, alcool, sostanze stupefacenti, farmaci;

Dipendenza comportamentale: affettiva, gioco d’azzardo, shopping, lavoro, sesso;

Dipendenza tecnologica: gioco, internet, televisione;

Quella più devastante: la dipendenza dal pensiero degli altri.

Nel libro ho già anticipato brevemente gli effetti nocivi della dipendenza dal fumo, soffermandomi solamente sugli aspetti economici.

Sono evidenti gli effetti negativi di ogni dipendenza dal punto di vista economico e di come ciascuna metta in serio pericolo il cammino verso i tuoi obiettivi, quindi non approfondisco oltre.

Voglio invece soffermarmi sugli effetti di queste dipendenze dal punto di vista psicofisico. Degli obiettivi così importanti come libertà ed indipendenza vanno perseguiti e raggiunti in una condizione ottimale di benessere fisico e mentale, altrimenti tutto sarà inutile.

Ormai avrai compreso che il lungo cammino verso libertà e indipendenza è pieno di insidie, distrazioni, lusinghe, circostanze studiate per farti mollare il colpo e desistere

dai tuoi progetti; per questo serve la migliore versione di te stesso, libera fisicamente e mentalmente da qualsiasi subordinazione, pienamente focalizzata sull'obiettivo, una macchina da guerra.

#### **4 Specializzarsi in un unico settore professionale**

Nel mondo del lavoro si viene pagati con ciò che si fa con quello che si sa; più si è bravi nel proprio settore, più si viene apprezzati e remunerati.

Seguendo questo ragionamento logico, le persone costruiscono la propria professionalità nel settore dove hanno dapprima studiato e poi cominciato a lavorare, puntando sul fatto di diventare ogni giorno più competenti e difficilmente sostituibili dall'azienda, persino indispensabili.

Così si sentono al sicuro e non avvertono alcuna necessità di guardare oltre il proprio orticello.

Questo atteggiamento, retaggio della mentalità del posto fisso e sicuro di qualche decennio fa, è pericolosissimo al giorno d'oggi.

Chi lavora oggi, in un'azienda o per conto suo, può essere ragionevolmente certo che quell'azienda, quel tipo di lavoro, quel settore ci saranno ancora tra dieci, venti, trenta anni?

Rispetto a qualche decennio fa, il mondo del lavoro e delle professioni cambia alla velocità della luce ed è meno solido di allora per via di nuove tecnologie, di una normativa sempre più complicata e vessatoria, di rapporti interpersonali fragili; come oggi ci sono professioni che non esistevano tempo addietro, domani ce ne saranno altre che oggi non esistono e tenersi pronti al cambiamento non è più un'opzione.

La mia esperienza personale è una professione che mi ha accompagnato per venticinque anni, molto richiesta e ben remunerata, che però poi ha esaurito, per me, ogni motivo di interesse, le cose cambiano, le persone cambiano e non si può mai sapere cosa ci riserva il futuro, tanto vale indirizzarlo verso qualcosa di interessante e produttivo per sé stessi.

Sono uscito anni fa da un mercato senza saper fare altro, ma mi sono costruito delle professionalità e delle alternative economiche e ho raccolto delle soddisfazioni in settori che mai avrei detto, ho fatto cose che mai avrei pensato e mi sono reso conto che in realtà avevo dei limiti mentali che non mi facevano vedere oltre quello che avevo fatto per tanti anni.

La realtà è che chiunque si applica con impegno e determinazione in un'attività prima o poi ottiene risultati, anche superiori alle proprie attese; tanto vale cominciare da subito.

### **3 Chiusura mentale**

Questo atteggiamento riprende, da un punto di vista più ampio, quello precedente che riguarda il mondo professionale.

Bisogna essere aperti, ben disposti verso le novità, verso il cambiamento, in ogni settore della propria vita.

Oggi siamo confidenti nell'utilizzo di tecnologie e strumenti che qualche decennio fa non esistevano, il mondo di internet, i telefoni di ultima generazione, i computer e i loro programmi, strumenti che sono entrati a far parte della nostra vita, che usati con discernimento ce l'hanno migliorata assai, senza i quali ci sentiremmo persi.

Pensate a chi, all'epoca della loro uscita, ha diffidato di questi strumenti innovativi ed è rimasto a quella che oggi ci sembra l'età della pietra; se non si fosse adeguato oggi sarebbe tagliato fuori da attività, relazioni, dinamiche sociali.

Il cambiamento ci fa stare male, è doloroso, ci porta fuori dalla nostra bella e comoda zona di confort, ma alle volte è inevitabile e bisogna rimanere aperti mentalmente verso gli stimoli che ci arrivano da ogni parte.

## **2 Acquistare la casa dove si vive**

Bene, torniamo ad un tema già affrontato in questo libro.

Ci torniamo solo da un punto di vista funzionale agli obiettivi di libertà ed indipendenza che abbiamo scelto, dal momento che l'atteggiamento verso la casa in cui si vive è condizionato da una mentalità che ci ha portato ad essere un paese di persone con un'alta propensione all'acquisto della casa di abitazione.

In Italia, secondo un articolo pubblicato da money.it, il 75,2% degli italiani vive in un immobile di proprietà, in media tre persone su quattro.

In Europa la situazione è molto diversificata: in media quasi 7 persone su 10 vivono in una casa di proprietà; lo dice Eurostat sulla base dei dati relativi al 2016, che ci dicono che il 69,3% dei cittadini europei ha una cosa comprata, mentre il restante 30,7% usufruisce di una casa in affitto.

Il paese europeo con il più alto tasso di persone che vivono in proprietà è la Romania, con il 96%, a seguire vi è la Lituania (90,3%), la Croazia (90,1%), la Slovacchia (89,5%) e l'Ungheria (86,3%). Al contrario, in Svizzera la percentuale delle abitazioni in proprietà è relativamente bassa: solo nel 40 % circa di tutti gli alloggi occupati in



permanenza vivono i rispettivi proprietari. Si tratta della percentuale più bassa tra tutti i Paesi europei, seguita da Germania, con il 51,7%, Austria, con il 55%, e Danimarca, con il 62%.

“Andare a vivere in affitto è meglio che comprare casa.”

Questa affermazione alla maggior parte delle persone può sembrare paradossale, perché ci hanno sempre insegnato che bisogna comprare casa per andare a viverci; e specialmente noi italiani abbiamo applicato questo dogma, che però economicamente è sbagliato.

Vediamo i vantaggi di entrambe le soluzioni.

### I vantaggi di andare a vivere in affitto

La tua capacità di investimento non viene bloccata

Può essere utile andare a vivere in affitto innanzitutto perché comprare casa per viverci molto probabilmente bloccherà totalmente la tua capacità di investimento, che la acquisti in contanti o chiedendo un mutuo.

Se la acquisti in contanti infatti immobilizzi, per esempio, 200/300.000 euro (o più) che quindi non potrai far fruttare in alcun modo, magari con altri investimenti sempre in immobili che però produrrebbero denaro.

Se invece acquisti casa tramite un mutuo, blocchi, comunque, la tua capacità di investimento perché in ogni caso dovrai privarti di una buona parte di contanti (le banche erogano massimo fino all'80% del valore dell'immobile) e ogni mese dovrai pagare, per esempio, 600/700 euro (o più) di rata del mutuo e inoltre non potrai più

chiedere soldi in prestito da investire perché la tua capacità di credito molto probabilmente sarà esaurita.

In pratica se compri una casa per andare a viverci quasi sicuramente non avrai ulteriori somme da investire per generare denaro, un problema che con l'affitto non hai; se infatti decidi di andare in affitto potrai investire le grosse somme che avresti utilizzato per comprare casa per acquistare, ad esempio, altri immobili che ogni mese possono generare dei soldi.

#### Le esigenze della vita possono cambiare

In secondo luogo, comprare casa è sbagliato perché nel corso della vita le tue esigenze potrebbero cambiare (soprattutto in un'era così frenetica e dinamica come la nostra), e dunque anche la casa in cui abiti deve adattarsi a queste esigenze. Ti faccio un esempio per farti capire meglio questo concetto. Una coppia appena sposata ha bisogno di una casa piccola, quando arriveranno i figli avrà bisogno di una casa più grande, e quando i figli se ne andranno magari avrà bisogno di una casa di nuovo più piccola. Hai visto quante volte le esigenze della tua vita possono cambiare? Per non parlare poi di un possibile divorzio della coppia o di un trasferimento di entrambi in un'altra casa o in un'altra città, magari per esigenze lavorative.

Con l'affitto è molto più semplice cambiare casa e far fronte a queste esigenze; se compri casa il processo sarà molto più lungo in quanto dovrai vendere casa e ricomprarla ogni volta che cambierai casa, con conseguente sperpero di una montagna di soldi tra notai, agenzie, tasse e quant'altro, e i tempi possono allungarsi parecchio.

Spesso non si pensa a tutti questi aspetti e quando si compra casa si ha l'idea che questa dovrà essere la casa per tutta la vita, e la si compra grande perché dovrà esserci posto anche per i figli (ammesso che comunque la coppia faccia figli). In realtà non ci si rende conto che la "casa grande per i figli" comporta moltissime spese iniziali che molto spesso una coppia appena sposata non può permettersi. Infatti, casa più grande = più spese, bollette più care, più manutenzione, più tasse, più spese di condominio, più tempo per pulirla e così via! E per una coppia giovane questo può essere economicamente penalizzante.

In affitto puoi permetterti una casa più grande, più bella, più prestigiosa

Infine, comprare casa è sbagliato in quanto, a parità di spese, la casa in affitto che potrai permetterti sarà molto migliore della casa che potresti comprare. Ovvero, in affitto possiamo permetterci una casa che il nostro reddito non ci consentirebbe di comprare.

Per capire questo concetto basta vedere qualche annuncio immobiliare delle case in vendita; qualunque sia il tuo reddito troverai sicuramente delle case che potresti permetterti andando in affitto, ma che non riusciresti a comprare se dovessi chiedere un mutuo, perché in base al tuo reddito molto probabilmente le banche non ti concederebbero la somma per acquistarle.

Pensa a un bell'appartamento da un milione di euro; ci sono tantissimi liberi professionisti o imprenditori che potrebbero andarci a vivere pagando 1.500 € al mese di affitto, ma magari non riuscirebbero a racimolare il milione di euro per comprarlo. Dunque, in affitto la tua qualità della vita sarà migliore.

## I vantaggi di acquistare casa per viverci

Hai la casa di proprietà e hai più potere decisionale

Avere la casa di proprietà significa un pò fare quello che si vuole, quando lo si vuole, senza dover rendere conto a nessuno.

Significa non dover chiedere un permesso se si vuole bucare un muro o eseguire qualche lavoretto, significa avere più libertà.

Questo fa sì anche che tu abbia sempre e comunque un tetto sopra la testa, un posto in cui vivere qualunque cosa accada.

Ovviamente tutti questi aspetti sono veri se e solo se abbiamo una casa di proprietà; finché paghiamo il mutuo potremmo perdere la casa in qualunque momento in caso di mancati pagamenti e successivo pignoramento.

Questi sono i vantaggi di entrambe le soluzioni, sta a te scegliere in base alle tue esigenze.

Certo è che economicamente andare in affitto è più conveniente. Il motivo è semplice: investendo il denaro che avresti utilizzato per acquistare casa genererai molti più soldi dell'affitto che dovrai pagare, considerando anche che al posto di un affitto ci sarebbe molto probabilmente una rata di mutuo più o meno equivalente.

“Sì ma se pago la rata del mutuo invece di un affitto poi però la casa è mia.”

Questa è la principale obiezione di chi sostiene l'acquisto.

Dimenticando che, se ha acceso un mutuo, ha anche immobilizzato un sacco di soldi che avrebbero potuto lavorare per lui.

Dimenticando che alla fine del mutuo avrà pure la casa di proprietà, ma se fosse andato in affitto avrebbe tenuto tutti i soldi immobilizzati, con l'aggiunta degli interessi per averli investiti per tanti anni.

Un esempio concreto su un immobile di 200.000 euro, senza tener conto dei costi accessori di agenzia, notaio, tasse:

In caso di acquisto, esborso immediato di 100.000 euro e restanti 100.000 finanziati da mutuo ventennale con rata da 600 euro al mese.

In caso di affitto, canone di 800 euro al mese.

L'acquirente non ha più soldi da investire e la sua capacità di risparmio parte da meno 600 euro ogni mese.

Il locatario paga 200 euro in più al mese rispetto alla rata del mutuo dell'acquirente ma ha una liquidità intatta di 100.000 euro da investire.

Un investimento in un immobile da affittare rende intorno al 4% netto, per cui il locatario potrebbe investire i 100.000 in un piccolo appartamento e affittarlo per ottenere un riguadagno netto di 4.000 euro l'anno, una cifra più alta del differenziale di 2.400 euro l'anno tra affitto e rata del mutuo ( $200 \times 12$ ), con una plusvalenza di 1.600 euro che va ad incrementare il capitale investito e può generare ulteriori interessi.

Di seguito lo schema riassuntivo del locatario:

Anno	Somma investita	Interessi netti	Importo investimento	Somma investimenti
1	100.000	1,60%	1.600	101.600
2	100.000	1,60%	1.600	103.200
3	100.000	1,60%	1.600	104.800
4	100.000	1,60%	1.600	106.400
5	100.000	1,60%	1.600	108.000
6	100.000	1,60%	1.600	109.600
7	100.000	1,60%	1.600	111.200
8	100.000	1,60%	1.600	112.800
9	100.000	1,60%	1.600	114.400
10	100.000	1,60%	1.600	116.000
11	100.000	1,60%	1.600	117.600
12	100.000	1,60%	1.600	119.200
13	100.000	1,60%	1.600	120.800
14	100.000	1,60%	1.600	122.400
15	100.000	1,60%	1.600	124.000
16	100.000	1,60%	1.600	125.600
17	100.000	1,60%	1.600	127.200
18	100.000	1,60%	1.600	128.800
19	100.000	1,60%	1.600	130.400
20	100.000	1,60%	1.600	132.000

Al termine dei venti anni il locatario avrà incrementato il suo capitale di 32.000 euro derivanti dall'investimento nel piccolo immobile affittato.

L'acquirente avrà speso 200 euro in meno del locatario per vivere nell'appartamento, ma non avrà alcunché se non la casa dove vive, che non produce alcun reddito ed è immobilizzata proprio da sé stesso. Inoltre, per 100.000 euro di mutuo avrà pagato a vuoto circa 45.000 euro di interessi che, al netto delle detrazioni, ammontano a circa 36.000 euro.

Questo è il prezzo della sicurezza percepita dell'avere un tetto sulla testa da cui nessuno ti può mandare via; soldi immobilizzati che lavorano contro di te.

Mentre qualcuno ha guadagnato 32.000 euro, qualcun altro ha perso 36.000 euro, quindi una scelta che porta 68.000 euro di differenza di risultato.

Se sei sulla strada verso libertà ed indipendenza, devi ragionare in maniera lucida scansando schemi economicamente fallimentari ereditati dal passato, evitando assolutamente di sperperare e bloccare soldi, questi devono lavorare per te e non contro di te.

## **1 Relazione terminata con figli al seguito**

Fino ad ora abbiamo visto una serie di situazioni che mettono in serio pericolo il raggiungimento dei tuoi obiettivi ma che, con opportune correzioni, possono riportarti sulla retta via verso la libertà e l'indipendenza.

Ma quando dovessi trovarti nella situazione di una relazione di coppia terminata con prole al seguito, che sia un matrimonio o una convivenza, il tuo percorso finisce qua, non ci sono le condizioni di base per raggiungere un minimo di libertà.

Certo a meno che tu non sia già ricco di tuo, ma se sei una persona normale, in condizioni normali, il salto di qualità è impossibile.

Faccio una premessa: tutto quello che dico è senza giudizio, guardo solo i fatti, non prendo posizione e descrivo la situazione senza mezzi termini.

Qualche dato: secondo l'Istat, quando una coppia si unisce in matrimonio, l'età media è di 35,6 anni per gli uomini e 32,9 anni per le donne; dal momento che la speranza di vita alla nascita per gli uomini è di 79,7 anni e per le donne di 84,4 anni, si può dire che con la persona con cui scegli di vivere intendi passare più della metà della tua esistenza, il periodo più significativo per la realizzazione dei tuoi obiettivi.

Con questa persona dividerai il cibo, i sogni, il percorso di crescita, la nascita dei figli, i soldi, i viaggi, le passioni, l'aria che respiri, progetti e speranze.

Quando intendi condividere con un'altra persona un percorso di vita finalizzato alla libertà e all'indipendenza dal sistema, la scelta di chi ti accompagnerà in questo viaggio è cruciale, non puoi permetterti di sbagliare, soprattutto se dall'unione nascono dei figli; senza voler mettere ansia, è senza dubbio la scelta più importante della tua vita.

Quando persegui i tuoi obiettivi insieme ad una persona con cui condividi un progetto di libertà ed indipendenza, i vostri sforzi danno risultati esponenziali, invece di fare  $1+1=2$  dalla vostra unione esce un numero molto più alto sia come forza dirompente che a livello economico; in due si fanno economie di scala su tante voci di spesa, dalla casa alle bollette, al cibo, mentre le entrate possono raddoppiare e portarvi più rapidamente al raggiungimento dei risultati desiderati.

La presenza di figli nella coppia che funziona è un volano di entusiasmo e motivazione, ed un esempio concreto di vita che viene loro trasmesso.

Quando invece una coppia si lascia, questa energia propulsiva e queste dinamiche favorevoli spariscono per essere spesso sostituite da una energia distruttiva e da una condizione economica di perenne difficoltà ed affanno.

Li chiamano "i nuovi poveri", secondo la Caritas quasi 1 su 2 (46%) è rappresentato da un padre separato non collocatario, cioè i cui figli, a seguito della separazione, abitano stabilmente con la madre. I padri separati o divorziati in Italia sono 4 milioni, di questi 800 mila vivono sulla soglia di povertà; il 66% circa non riesce a sostenere le spese per i beni di prima necessità.

Il motivo principale di questo preoccupante impoverimento è rappresentato dall'assegno di mantenimento per i figli, che spesso è al di sopra delle reali capacità economiche dell'uomo. L'Unione Padri Separati denuncia che nel 94% delle separazioni l'uomo è tenuto al versamento di assegni di mantenimento e, dato che



appena nel 30% dei casi gli è concesso di mantenere la casa, il restante 70% degli uomini deve aggiungere a quella somma anche le spese per una nuova abitazione, che dovrà essere possibilmente nella stessa zona in cui abitano i figli e sufficientemente accogliente e spaziosa per poterli ospitare nei giorni in cui gli sono affidati.

Così, con la separazione, quello che si guadagna si volatilizza per il mantenimento dei figli, una nuova abitazione, nuove bollette e così via; il progetto di libertà sfuma irrimediabilmente, non ci sono più le condizioni per pensare ad un futuro diverso con questa emorragia di denaro.

Se per un padre la situazione è tragica, per la madre le cose non stanno molto meglio, c'è da fare i conti con un'entrata in meno e con un mantenimento per i figli non sempre sufficiente a colmare le spese ordinarie, nessuna economia di scala, bollette da pagare per intero e così via.

Questa prospettiva convince molte coppie con un rapporto ormai esaurito a scegliere il male minore e rimanere insieme da "separati in casa"; dividersi è diventato un lusso che non tutti si possono permettere, soprattutto in presenza di prole.

L'obiettivo di raggiungere la libertà e l'indipendenza è strettamente personale, anche perché ognuno ha il proprio metro di giudizio su cosa vuol dire essere libero e indipendente; quando si vuole condividere questo progetto di vita con un'altra persona, questa deve essere scelta con molta attenzione e fortunatamente al giorno d'oggi le persone si possono conoscere molto meglio di qualche tempo fa, prima di formare una coppia stabile.

Prima di conoscere un'altra persona, bisogna conoscere bene sé stessi, cosa si vuole realizzare, dove si vuole andare, come farlo e in che tempi.

Quando l'obiettivo è chiaro e ben definito e si è lucidi e determinati verso il progetto della propria vita, diventa più semplice incontrare la persona giusta con cui dividerlo e realizzarlo molto più rapidamente.

\* \_ \* \_ \* \_ \* \_ \*

Ma quante persone sanno dove andare, quante hanno un progetto per la propria vita, quante fanno un business plan a breve medio e lungo termine della propria situazione finanziaria, quante hanno idee chiare per il proprio futuro?

Poche, molto poche, ed io sono stato una di queste persone.

Perché se nessuno ti dà queste informazioni basilari, la vita scorre giorno dopo giorno in base a quello che vedi fare dagli altri, a quello che ti suggeriscono persone che non hanno raggiunto particolari risultati, all'influenza dell'ambiente circostante, ai modelli di vita suggeriti dai media; passano i giorni, i mesi, gli anni e ti rendi conto di aver vissuto una vita fuori controllo, di aver girato in tondo come un criceto nella ruota, di aver commesso di quegli errori che non ti capiti di come puoi aver fatto, che se tornassi indietro.... ecco, questo libro è stato creato proprio per te, che persegui l'obiettivo di una vita libera e indipendente, per farti risparmiare un sacco di soldi e di tempo, perché il tempo è l'unica cosa che non può tornare indietro.

Negli anni passati ho vissuto tante situazioni che ho rappresentato in questo decalogo, ho dilapidato tanti soldi in spese superflue, in un matrimonio sbagliato, in investimenti sbagliati; solo da qualche anno ho cominciato a tenere sotto controllo le risorse finanziarie, a diversificare le mie competenze, ad allargare la mente verso altre opportunità, a investire nella mia crescita personale, a implementare

quotidianamente un progetto concreto di indipendenza che condivido con l'altra colonna del tempio familiare.

Quindi se anche tu sei stato o sei tuttora oggetto di alcune delle situazioni descritte in questo decalogo, con eccezione della prima, non ti disperare, prendi coscienza che oggi può essere il primo giorno di una nuova vita dove prendi TU il comando della tua nave.

\* \_ \* \_ \* \_ \* \_ \*

Tu quanto sei distante dalla persona libera e indipendente che vuoi essere, da questo personaggio ideale?

Una persona libera e indipendente avverte un senso di sollievo e di gioia nel sentire di avere la vita tra le sue mani.

Da quando hai cominciato a leggere questo libro sei diventato una persona diversa, hai registrato delle informazioni e delle emozioni che ti hanno cambiato per sempre.

Ora sta a te lasciare le cose come stanno oppure muovere i primi passi verso la tua libertà e indipendenza.

**Quanto ci vorrà?** Cosa importa, il tempo passerà comunque e dove ti ritroverai tra cinque anni lo decidi ora.

**Sarà difficile?** Cosa importa, quello che realmente conta è che sia fattibile, da persone normali, con un sogno da realizzare.

**Cosa penseranno di me?** Cosa importa, la vita è la tua e tu sei l'unico responsabile dei tuoi risultati.

**E se non ci riesco?** Cosa importa, nel peggiore dei casi avrai investito del tempo e delle risorse per qualcosa che vale la pena, ma nel migliore dei casi, credimi, è tanta roba per te, per i tuoi affetti e per le tue prossime generazioni.



Buona vita!!

## Le mie fonti

Napoleon Hill – Pensa e arricchisci te stesso

Seth Godin – Il vicolo cieco

Larry Winget – Il fattore idiota

Francesco Narmenni – Smettere di lavorare (libro, blog e canale Youtube)

Robert Kiyosaki – I quadranti del cashflow

Robert Cialdini – Le armi della persuasione

Fosco Del Nero – Corso di esistenza

## L'autore



Fabrizio Tocci, una laurea in Scienze Statistiche ed Attuariali, ho lavorato per venticinque anni nelle direzioni di Compagnie nazionali ed internazionali di assicurazione sulla vita.

Dopo questa lunga esperienza ho diretto per quattro anni un asilo nido insieme a mia moglie Lea.

In precedenza, ho pubblicato altri due libri dal titolo

“La questione dei costi nel profit test dei prodotti vita”

“Riflessioni previdenziali”.

Di origini romane, dopo una trentina d’anno passati a Milano, ora vivo sul litorale romano con Lea, i figli Caterina e Maurizio, la cagnolina Winny e tredici gatti.

La diffusione di questi libri avviene in forma gratuita; sono in formato pdf e scaricabili dal sito [www.fabriziotocci.it](http://www.fabriziotocci.it)

Sono consultabili tramite tablet o pc; la riproduzione cartacea non è necessaria.