

L'undicesimo modo per arricchirsi

Puoi costruire un'attività di successo con il **Network Marketing**.

Il motivo per cui mettiamo questo sistema all'undicesimo posto come modalità totalmente a sé stante, è che si tratta di un modo **nuovissimo** e **rivoluzionario** per acquisire ricchezza. Ripensando velocemente ai primi dieci modi per arricchirsi si può notare che l'attenzione si incentra in modo egocentrico su colui che diventa ricco. Per esempio, qualcuno che cerca di diventare ricco per mezzo della tirchieria incentra l'attenzione principalmente sull'arricchimento personale e forse sull'arricchimento di alcuni familiari e amici. Qualcuno che si sposa per i soldi si concentra decisamente sul denaro a vantaggio di se stesso. Perfino una grande impresa è concentrata solo sull'arricchimento di **pochi** individui privilegiati. Quando sono nati i Franchising, è emerso invece che più persone avevano la possibilità di diventare titolari d'impresa e partecipare alla ricchezza, ma nella maggior parte dei casi i Franchising **sono riservati solo a chi ha il denaro per comprare l'affiliazione...** e, come abbiamo detto prima, un McDonald's oggi costa oltre 700mila Euro. Non stiamo dicendo che queste persone siano cattive o avide, ma soltanto che nella maggior parte dei casi non ci si concentra mai sull'arricchimento di molte persone, bensì su quello del singolo individuo.

Il Network Marketing è invece un modo rivoluzionario e nuovo per **condividere** la ricchezza con chiunque voglia **davvero** acquisire ricchezza. Questo sistema è congegnato in modo tale da permettere a chiunque di partecipare alla ricchezza senza alcuna speculazione. Per questo è possibile definirlo come un modo molto democratico per creare ricchezza.

Il sistema è aperto a chiunque abbia grinta, determinazione, intraprendenza e perseveranza. Al sistema non importa chi sei, che università hai frequentato, se ne hai frequentata una, quanti soldi guadagni oggi, di che razza o sesso sei, quanto sei attraente, chi sono i tuoi genitori, o quanto sei benvoluto. Alla maggior parte delle aziende di Network Marketing interessa principalmente **quanto sei disposto a imparare, cambiare e crescere, e se hai il coraggio di tenere duro nella buona e nella cattiva sorte mentre impari a essere un titolare d'impresa**.

Gli "investitori" molto ricchi e famosi non sono propensi ad "insegnare" a guadagnare a crearsi ricchezza. In pubblico, queste persone partecipano a eventi di beneficenza e donano denaro per cause popolari, ma molti lo fanno solo per **sembrare e apparire** "socialmente accettabili". Nel privato, i loro veri pensieri sono altri.

Ovviamente, non tutti i ricchi condividono questo atteggiamento. Nondimeno, è significativo quanta gente ricca e di successo si siano arricchiti con l'avidità senza mostrare alcun interesse ad aiutare le persone meno fortunate. Non tutti i ricchi condividono questo atteggiamento, ma una percentuale significativa di persone ricche lo condivide.

Un motivo primario per cui sosteniamo il settore del Network Marketing è che i loro sistemi sono più equi dei sistemi precedenti per acquisire ricchezza.

Henry Ford, uno degli uomini d'affari più grandi del mondo, è divenuto ricco realizzando la missione espressa dal motto della sua azienda, la Ford Motor Company.

Il motto era "democratizza l'automobile". Il motivo per cui quel motto fu così rivoluzionario è che all'inizio del secolo le automobili erano alla portata soltanto dei ricchi. L'idea di Henry Ford era fare in modo che tutti potessero permettersi l'automobile; e la frase "**Democratizza l'automobile**" significa proprio questo.

È interessante osservare che Henry Ford era un dipendente di Edison e nel tempo libero disegnò la sua prima auto. Nel 1903 nacque la Ford Motor Company. Abbattendo drasticamente i costi di produzione e adattando la catena di montaggio per produrre in serie auto economiche e standardizzate, Ford è diventato il più grande produttore di automobili del mondo. Non solo ha fatto sì che l'auto fosse alla portata di tutti, ma pagava i salari più alti del settore e offriva programmi di compartecipazione utili agli operai, ridistribuendo loro annualmente più di trenta milioni di dollari... e ai primi del Novecento trenta milioni di dollari valevano molto più di oggi.

In altri termini, Henry Ford diventò ricco perché non si preoccupava solo dei clienti, ma anche degli operai. Era un uomo generoso, piuttosto che avido. Henry Ford fu anche molto criticato e attaccato personalmente dai cosiddetti "intellettuali".

Ricchezza per tutti.

Il Network Marketing è una rivoluzione semplicemente perché per la prima volta nella storia, chiunque può partecipare alla ricchezza che finora era stata riservata solo a pochi eletti o fortunati.

Siamo consapevoli che sono sorte molte polemiche riguardo a questo nuovo tipo di impresa, e sappiamo che essa ha avuto anche la sua parte di persone avide e talvolta imbrogliate che hanno cercato di fare soldi alla svelta mediante la speculazione (Piramidi).

Tuttavia, se prenderete le distanze dai fenomeni "distorti" (esistenti comunque anche in TUTTI i campi dell'impresa tradizionale) ed esaminerete invece con attenzione questo nuovo tipo di impresa nei dettagli, Vi accorgete che è un sistema molto responsabile dal punto di vista sociale per condividere la ricchezza.

Un'attività di Network Marketing non è una buona attività per le persone avide. È volutamente un'attività perfetta per persone a cui piace aiutare gli altri. In altri termini, **l'unico modo per far funzionare un'attività di Network Marketing è aiutare qualcun altro a diventare ricco, mentre ti arricchisci personalmente solo come "conseguenza" e non come "motivazione principale"**.

A nostro avviso è rivoluzionario, così come furono rivoluzionari Thomas Edison e Henry Ford nella loro epoca. Sappiamo che la maggior parte delle persone è generosa. Gran parte di noi protesta o scuote la testa con disgusto quando la cupidigia o il guadagno personale diventano eccessivi. Giacché la maggior parte delle persone è generosa e vuole aiutare i propri simili, questo nuovo tipo di sistema imprenditoriale offre a più individui la possibilità di aiutare molta più gente. Sebbene non sia adatto a tutti, ...se si ritiene di essere una persona **che vuole davvero aiutare più gente possibile** a realizzare i propri obiettivi e sogni finanziari, allora vale la pena dedicare un po' di tempo all'esame di questa attività.

Riassumendo

Oggi esistono molti modi per arricchirsi. **Il modo migliore è trovare il metodo che funziona meglio per te.** Se sei una persona che ama aiutare altre persone, crediamo che questo nuovo tipo di sistema imprenditoriale sia adatto a te.

Se aiutare altre persone non fa per te, allora puoi scegliere fra gli altri dieci metodi.

Nel Network Marketing si trovano “valori” ed “elementi basilari” che devono essere valutati attentamente per comprendere se quella che ci troviamo davanti è realmente un’azienda “sana” e “conveniente” piuttosto di qualcosa volto alla mera “speculazione”.

Per fortuna abbiamo tutto ciò che serve per comprenderlo.

NuovaImpresa.org offre la propria consulenza per individuare il Network Marketing migliore in questo momento.

Considerate sempre che se non avete intenzione di conoscere come funziona realmente un Network Marketing, potrete sempre diventare ricchi mediante l'avarizia e la cupidigia.

Il metodo che sceglierai sarà quello che si armonizza meglio con i valori che sono dentro di te e che occupano i tuoi pensieri e il tuo inconscio.

www.nuovaimpresa.org – info@nuovaimpresa.org