

CAPITOLO
UNO

I SOGNI:
IL CARBURANTE CHE
SPINGE IL SUCCESSO
ALLE STELLE

La hostess mi si avvicinò sussurrando piano “Sto cercando quella donna”.

Ci trovavamo su un volo breve di appena un’ora proveniente da Bemidji, Minnesota verso Minneapolis. Il jet regionale trasportava solo 31 passeggeri e quella volta mi capitò di trovarmi in prima fila. Quando la hostess si sedette, eravamo letteralmente faccia a faccia e gomito a gomito.

In uno spazio così piccolo, pensai che tanto valeva godersi la compagnia della persona che stavo guardando negli occhi. Dopo aver parlato del più e del meno per qualche minuto, mi confidò che stava cercando qualcuno.

Sulla lista dei passeggeri c’era scritto che uno di loro era comparso al telegiornale nazionale: una donna single di 21 anni, la cui vita era cambiata in modo repentino e



irreversibile. Quattro giorni prima, infatti, aveva vinto l'intero ammontare della lotteria per un totale di oltre 150 milioni di dollari.

Dopo essere atterrati, mi ritrovai al ritiro bagagli a passare in rassegna il gruppetto di passeggeri, cercando di capire quale di loro avesse appena trovato la gallina dalle uova d'oro. Mi sarebbe piaciuto incontrare quella ragazza e poterle congratulare. Ero emozionato per lei perché adoro vedere la gente vincere... anche quando accade per un colpo di fortuna. Stranamente, però, non riuscii a identificare chi avesse subito un cambiamento così importante nella propria vita. Ogni giovane donna su quel volo poteva essere la potenziale vincitrice.

Vale lo stesso discorso per il network marketing: in un gruppo di dieci o 1000 persone, chiunque potenzialmente può essere il vincitore. Questo è l'aspetto più affascinante del nostro lavoro. Ognuno di noi può cambiare meravigliosamente la propria vita grazie a questo business da 80 miliardi di dollari (ndr-2019 \$189.7 miliardi) all'anno. L'età, l'istruzione, l'esperienza e l'economia non determinano chi siede sul podio. Nelle prossime pagine, imparerete quali sono i fattori determinanti.

La lotteria attira coloro che vogliono ricchezza istantanea grazie a un gran colpo di fortuna e con zero sforzo. Al contrario, il network marketing attrae persone più realiste. Si tratta di alcuni degli individui migliori in circolazione, spesso altamente motivati, grandi lavoratori, aperti e onesti, che osano credere che il meglio della vita sia proprio dinanzi a loro. Sanno che è alla loro portata, e sono pronti a dare il meglio per fare del successo che desiderano una propria personale esperienza. Queste persone sono gli eroi invisibili del mondo moderno. Non hanno paura di sognare e lavorare non li spaventa. Tutto ciò che chiedono per iniziare sono condizioni eque e paritarie, e l'opportunità di essere pagati per quello che realmente valgono. Con grande coraggio, vogliono buttarsi e tentare il successo. E questo è esattamente ciò che ci viene offerto con un'attività di network

marketing un business che si può svolgere da casa.

Eppure mi rendo conto che molti, anche coloro che hanno conseguito prestigiosi master in Economia e Commercio o Amministrazione Aziendale, non hanno la minima idea di come lavorino le persone di successo, di come ragionino gli imprenditori e di come si faccia a guadagnare. Senza queste conoscenze, capita di iniziare ad avvicinarsi al network marketing, lavorare sodo con le migliori intenzioni, e vedere solo risultati minimi. Durante questo percorso, il successo diventa un obiettivo inafferrabile, un enigma irrisolto, insomma, un mistero.

Ecco, spogliamo il successo di questo mistero, adesso. Assicuriamoci che i nostri sforzi più grandi siano ripagati dai migliori risultati possibili. Iniziando da questo capitolo, e per tutto il resto del libro, vedrete come e perché potete fare successo nel network marketing.

LA NATURA DEL SUCCESSO

Il successo non è poi così difficile, complesso e inafferrabile come molti immaginano, ed è anche più divertente di quel che ci si aspetterebbe. Infatti, l'aspetto più straordinario del successo sono le insidie che nasconde la sua semplicità.

Vi chiedete mai che cos'abbiano o che cosa facciano di diverso le persone di successo rispetto ai comuni mortali? È forse la fortuna sfacciata o un talento evidente che fa ottenere loro quello che gli altri desiderano ma non riescono ad ottenere? Fortunatamente, il successo ha poco a che vedere con i colpi di fortuna o col talento. Gli individui di successo hanno invece due qualità in comune. Non è necessario possedere questi doni dalla nascita, poiché entrambi possono essere acquisiti, imparati e sviluppati da chiunque.

Le due qualità che hanno le persone di successo sono:

1. Avere un *sogno*.
2. Sanno stare *concentrati*.

A un primo sguardo, non sono qualità che colpiscono particolarmente. Non appaiono nuove, rivoluzionarie o profonde. Non hanno “sex appeal.” Forse è per questo che spesso chi vuole ottenere il successo le tralascia. Prendiamo in esame la prima qualità più da vicino in questo capitolo e la seconda nel capitolo seguente.

GLI INDIVIDUI DI SUCCESSO HANNO UN SOGNO

Helen Keller era sia cieca che sorda. Passarono molti anni prima che riuscisse a comunicare con il mondo esterno grazie all'aiuto di Ann Sullivan. Molto prima della svolta, Helen Keller aveva risposto alla domanda “Esiste qualcosa di peggio di non avere la vista?” dicendo, “Certamente, è avere la vista senza avere una visione.”

Sono d'accordo con lei. Ben prima di perdere la vista fisica, molti perdono una visione che li guidi nella vita. La loro capacità di sognare inizia a diminuire. Avete mai notato che i bambini piccoli hanno sogni grandi e gli anziani hanno sogni piccoli? La vita ha la tendenza a ridimensionare, invece di coltivare, la nostra capacità di sognare, e lo sgretolamento di questa abilità è tutt'altro che insignificante. La conseguenza è che tendiamo ad abbandonare la speranza, accettare lo status quo e ottenere molto meno di quello di cui saremmo capaci. Alla fine, diminuisce la qualità e il contributo di ogni singola vita.

Perché i sogni sono così importanti? Perché sono un progetto per la realtà. Sono il prototipo delle cose che verranno. Sono l'anteprima sul futuro della mente. Più vediamo un futuro positivo, più certezza abbiamo nel vivere il presente. I sogni realistici hanno il potere sorprendente di generare passione ed energia. Sono il carburante che ci fa decollare, innalzandoci verso nuove vette e nuovi mondi. Ecco cosa scrive a tale proposito Walt Kallestad, “I sogni ci aiutano a vedere l'invisibile, credere nell'incredibile e otte-

nere l'impossibile.” I sogni mantengono la mente libera, il cuore pieno di speranza e la volontà salda.

Nel network marketing, i sogni sono una parte indispensabile del successo. La gente spesso mi chiede quanto deve essere grande la portata dei loro sogni. Alcuni credono che i sogni debbano essere enormi, ricchi di una visione d'insieme e d'impatto. Cercano un sogno così grande che vengono sopraffatti dalla sua stessa vastità. Li paralizza invece che dare loro energia. Altri confondono l'aver un sogno nel verso senso della parola con l'essere dei “sognatori” (le due cose non hanno alcun nesso). Dunque, quanto deve essere grande un sogno per avere successo nel proprio business? Deve essere maestoso e impressionare gli altri? No. Il vostro sogno deve semplicemente essere grande abbastanza da soddisfare queste quattro condizioni:

- *Vi serve un sogno grande abbastanza da farti alzare dal letto la mattina.*
- *Vi serve un sogno grande abbastanza da tenervi svegli la notte.*
- *Vi serve un sogno forte abbastanza da ignorare la fatica.*
- *Vi serve un sogno forte abbastanza da farvi vincere la paura.*

Ecco il sogno che vi serve. Se ne avete di meno, è troppo poco; se ne avete di più, è un bonus.

Mi piace davvero circondarmi di persone che hanno un sogno. La loro gioia, il loro ottimismo e la loro energia sono contagiosi. Sono una fonte d'ispirazione. Circondatevi il più possibile di queste persone e scoprirai che i sogni si dividono in quattro tipi diversi: sogni *pratici*, sogni *divertenti*, sogni *memorabili*, e sogni *significativi*.

Sogni pratici

Ricordate il vecchio detto, “la necessità aguzza l’ingegno”? È un’ovvietà. La necessità e i bisogni pratici sono spesso il motore del cambiamento. Smuovono le acque, fanno nascere il desiderio e costringono a crescere. Come un punteruolo, fanno agire coloro che altrimenti non si smuoverebbero mai dalle situazioni. Ci ricordano che “è ora di darsi una mossa.” Quando siamo pronti a fare qualcosa riguardo ai bisogni pratici della nostra vita, allora ci rendiamo conto che il network marketing è lo strumento perfetto per trasformare i bisogni pratici in sogni pratici. Ci sono centinaia di migliaia di persone che, unendo i propri bisogni pratici al network marketing, hanno scoperto una vena imprenditoriale mai avuta prima. Durante questo processo, le loro vite e le loro finanze si sono trasformate incredibilmente sotto moltissimi aspetti.

I bisogni pratici e i sogni sono due lati della stessa medaglia, e chi prende parte al network marketing ha le proprie ragioni per avvicinarsi a questo campo e restargli fedele. Ognuna di queste ragioni va rispettata e presa seriamente. Eccone alcune che altri hanno condiviso con me:

SOGNI PRATICI COMUNI

- Mi piace il mio lavoro, ma sono pronto per una nuova sfida
- Devo estinguere i miei debiti.
- Vorrei qualche entrata in più.
- Sono stanco di vivere alla giornata.
- Devo mettere da parte un po’ di soldi.
- Voglio iniziare a prepararmi per la pensione.
- Mi serve un’auto nuova.

- Voglio una nuova casa.
- Ho bisogno dell’assicurazione sanitaria.
- Vorrei trascorrere più tempo a casa.
- Vorrei che il/la mio/a compagno/a non dovesse lavorare.
- Voglio mettere fine alla costante pressione finanziaria.

I sogni pratici sono la ragione principale per cui le persone si avvicinano al network marketing. Sono un punto d’inizio più che legittimo. Infatti, è il modo in cui preferisco vedere la gente iniziare, per diverse ragioni. In primo luogo, rispetto profondamente la differenza che possono fare qualche centinaia di euro in più al mese individualmente o per una famiglia. Inoltre, per i nuovi partecipanti, il sogno pratico di guadagnare questa cifra è sia *credibile* che *fattibile* all’inizio, nonché assai *soddisfacente* una volta che il traguardo viene raggiunto. Di solito è in quel momento che iniziano a capire che va *bene* espandere le proprie convinzioni, i propri sogni e le proprie aspettative riguardo al network marketing.

Inseguite i vostri sogni pratici. Assicuratevi che siano chiari, tangibili, importanti per voi e raggiungibili. Lasciate che siano il carburante che vi porta da dove siete fino a dove volete arrivare.

Sogni divertenti

I sogni divertenti sono esattamente quel che sembrano: divertenti! Quando c’è spazio per andare oltre la mera sopravvivenza finanziaria, iniziamo a darci il permesso di avere qualche sogno divertente. Questi sogni sono importantissimi, perché ci danno energia, ci tirano su, e ci danno un obiettivo verso cui aspirare e per cui lavorare.

Già solo pensare alle cose divertenti che vogliamo fare o avere può cambiarci l'umore. Infatti, il loro scopo è quello di renderci positivi.

Di solito, i sogni divertenti necessitano disponibilità di reddito, e molte persone hanno un margine finanziario così stretto che non hanno spazio per le cose piacevoli o frivole della vita. (Oppure si divertono anche senza poterselo realmente permettere. Di conseguenza, i debiti e lo stress aumentano a dispetto della soddisfazione.) Milioni di persone sono così provate finanziariamente che pensano che non riusciranno mai ad avverare i loro sogni divertenti. Mese dopo mese, si arrabbatano per stare dietro alle spese che sembrano non finire mai: l'auto, l'affitto o il mutuo, le bollette, i vestiti, la scuola, etc. Nel frattempo, sperano di riuscire a mettere da parte un po' di soldi per fare una o due vacanze senza pretese all'anno. Se una situazione simile si protrae a lungo, è facile capire come mai la gente abbandoni i propri sogni. Sanno di essere intrappolati in un circolo vizioso in cui ogni anno si inizia con la speranza di andare avanti e si chiude riuscendo a malapena a sopravvivere. Vediamo come mai accade tutto ciò.

Il denaro in realtà è una merce assai semplice. Ci sono solo cinque modi in cui possiamo utilizzarlo:

I CINQUE MODI DI USARE IL DENARO

1. Il denaro si può utilizzare per pagare i debiti.
2. Il denaro si può utilizzare per pagare le tasse.
3. Il denaro si può spendere.
4. Il denaro si può donare.
5. Il denaro si può risparmiare o investire.

Vi capita mai di chiedervi, "Dove sono finiti tutti i miei soldi?" Senza eccezioni, saranno finiti in una di queste cinque categorie. Che cosa accade ai risparmi dei lavoratori più alacri? Guardate la lista qui sopra. Le prime due, i debiti e le tasse, sono inevitabili. Vanno pagati. Sommati, si portano via una buona percentuale degli introiti. Quello che rimane viene rapidamente consumato dalla terza categoria. Viene speso nelle "cose della vita", le spese mensili di routine. Per molti, le prime tre categorie lasciano poco spazio alle ultime due, quelle del donare e risparmiare. La costante dispersione della liquidità limitata fa sì che i sogni divertenti siano così in basso nella nostra lista delle priorità da venire depennati. Non c'è abbastanza flusso di denaro per dare spazio a questa importante categoria. Ecco perché così tante persone iniziano dai sogni pratici quando si avvicinano a questo business. Non riescono a vedere altro!

Molti hanno passato così tanto tempo impegnati a "cavarsela" finanziariamente che concepire sogni divertenti è fuori dalla loro concezione del mondo. All'inizio, non comprendono il concetto di fare o avere cose per puro divertimento, è una capacità che devono ritrovare. Altri sono afflitti da un "falso senso di colpa" perché un sogno personale sembra essere troppo indulgente o non abbastanza significativo. Credetemi, se seguirete i suggerimenti contenuti in questo libro avrete introiti sufficienti per tutti i quattro tipi di sogni e potrete utilizzare il vostro denaro in tutti e cinque i modi.

Personalmente, ho sempre pronta una lista dei cinque tipi di sogni. Mi piace spuntare man mano quelli che realizzo e sostituirli con altri. Quale sarà il mio prossimo sogno divertente? Senza dubbio qualcosa di assolutamente frivolo. Ha preso forma mentre tenevo una conferenza a un gruppo di network marketing a Milwaukee, nel Wisconsin. Mentre ero lì, mi sono ricordato che la città era la sede centrale di uno dei produttori di motociclette più famoso

al mondo: Harley-Davidson. Avevo appreso anche che in città ci sarebbe stata la sfilata annuale dei proprietari di Harley, a cui sarebbe stato uno spasso partecipare. Inoltre, mi era stato detto che a breve sarebbe caduto il centenario della Harley-Davidson e che a quella sfilata avrebbero partecipato più di centomila motociclisti. Tutti la descrivevano come la “madre di tutte le sfilate”. Indovina un po' chi ne farà parte? Esatto, comprerò una Harley perché voglio partecipare alla sfilata. Si tratta forse di un sogno particolarmente rilevante? No. Ha un fine pratico? No. È significativo? Non particolarmente. Allora perché lo porterò avanti? Perché posso farlo e perché sarà divertente. Mi sembra una ragione sufficiente!

***"Avere un sogno è
il primo requisito
indispensabile per
fare successo."***

Spesso dico ai miei amici per scherzare che lavoro tanto per divertirmi tanto, e di certo faccio entrambe le cose. Siamo sinceri, se abbiamo tempo ma non soldi, o il contrario, allora non siamo veramente liberi di goderci la vita. Ci servono sia tempo che denaro. Ecco perché sono un forte sostenitore del network marketing, un settore che dà a tutti la possibilità di realizzare i sogni pratici e contemporaneamente di avere il tempo e i soldi per godersi quelli divertenti.

Imparate a sognare di nuovo! Concedetevi di iniziare ad avere qualche sogno divertente. Scriveteli, parlatene, e lasciate che vi riempiano di gioia prima ancora di averli

realizzati. È incredibile come riescano a dare più colore e sapore alla vita quotidiana. Non bisogna sentirsi imbarazzati o in colpa per i propri sogni divertenti. Non importa se gli agli occhi degli altri sembrano sciocchi o frivoli; sono i vostri sogni e dovete concedervi il lusso di apprezzare il successo a modo tuo.

Come vedremo più avanti, uno dei tesori nascosti di questo business è la libertà che concede, una libertà che va al di là del tempo e del denaro, poiché ci libera dalla pressione, dall'ansia, dalle preoccupazioni e dalle costrizioni. Una volta eliminate, a volte emerge una personalità schiacciata dalla morsa dello stress economico. Si riscopre allora la capacità di ridere, amare, perdonare, servire, essere flessibili e assecondare la vita. Il network marketing rende le persone libere di essere la versione migliore di se stesse, e non è una cosa da poco.

Sogni memorabili

Avete una lista dei desideri? Quelle cose davvero speciali che vorreste fare o quei luoghi che vorreste visitare almeno una volta nella vita? Ecco ciò che chiamo sogni memorabili.

I sogni memorabili sono simili a quelli divertenti ma molto più profondi. Sono momenti o esperienze chiave della vita che si distinguono da tutti gli altri. Attendiamo questi sogni con trepidazione e ne conserviamo la memoria con affetto per sempre. Non li dimentichiamo mai perché sono su un altro livello, una spanna più in su rispetto a molti altri momenti importanti della vita.

Nel network marketing, è importante e anche consigliabile ricominciare a sognare, anche per quanto riguarda i sogni memorabili. È la naturale conseguenza del comprendere l'efficienza, il potere e la redditività straordinari del network marketing. Le dimensioni e la portata di questi sogni cresce in modo direttamente proporzionale all'aspettativa di successo.

Anche se sono un forte sostenitore dell'importanza di ricordare i piaceri semplici della vita, mi rendo conto che a volte il denaro sia necessario per costruire dei ricordi, e fortunatamente i benefici economici del network marketing sono così importanti da rendere possibili i sogni memorabili!

Gli amici con figli già grandi spesso ironizzano sul fatto che ci vada denaro per trascorrere del tempo di qualità con loro. Ad esempio, molti genitori attendono con ansia il ritorno dei figli dal college. Anche se non vedono l'ora di trascorrere dei momenti insieme, si rendono subito conto di come i figli adulti abbiano una sopportazione limitata nella quantità di tempo da passare con mamma e papà. Vengono a salutare, a lasciare un po' di biancheria, fare uno spuntino, e poi corrono dai loro amici, le persone con cui davvero "si divertono". In questo scenario, parrebbe una forzatura dire "Ehi, perché non rimanete qui stasera. Facciamo due hamburger e guardiamo un film o facciamo un gioco da tavola." Un invito così raramente viene accolto da una risposta entusiasta del tipo "Wow, che meraviglia! Ci sono di sicuro, chiamo subito gli amici e cancello i piani".

Vale lo stesso per i figli sposati. Comprensibilmente, sono impegnati con le loro vite. Quando i genitori li chiamano proponendo loro di andarli a trovare per una sera o nel weekend, è facile che i figli siano troppo occupati o stanchi per accettare.

Ci sono alcuni frangenti, però, che attirano davvero l'attenzione dei figli impegnati. Basta provare a chiamarli dicendo che sono invitati a fare una settimana bianca o una crociera, o un safari o che li portate all'estero a vostre spese. Ecco che magicamente queste persone così impegnate trovano il tempo di dedicarvi un'intera settimana! Ci vanno i soldi per creare ricordi. Chi lavora nel network marketing ha capito che il successo in questo business garantisce proprio questo: la possibilità di vivere la vita appieno, di ridere, divertirsi, e creare ricordi insieme alle persone a cui volete bene. Credetemi, il duro lavoro che vi

aspetta in questo settore vi ripagherà completamente alla fine. È il potere dei sogni che ci spinge avanti mentre lavoriamo e attendiamo che ciò che speriamo diventi realtà.

Sogni Significativi

Il quarto tipo di sogno a mio avviso è il più soddisfacente e pieno di significato, infatti li chiamo sogni *significativi*. Questi sogni possono avere il costo in denaro più basso di tutti ma hanno un impatto enorme sulla nostra vita e su quella di coloro che amiamo. Negli anni '80 c'era una pubblicità americana di una compagnia telefonica che era diventata famosa per lo slogan "reach out and touch someone", che in italiano vuol dire "mettiti in contatto con qualcuno", sia metaforicamente che letteralmente. Ecco il movente più importante dei sogni significativi. Si tratta di trovare due modi per entrare veramente in contatto con qualcuno. Nella mia esperienza, poche cose danno una soddisfazione simile, poco importa che il nostro impatto sia grande o piccolo.

Uno dei motivi principali per cui mi piace far parte del settore del network marketing è la qualità delle persone che attrae. Non ho mai incontrato un gruppo di persone con una propensione più grande ai sogni significativi, sebbene la mia vita professionale mi tenga in contatto costante con gli alti ranghi della politica, del capitale e del mondo di internet. Chiedete a chi lavora in questo business perché siano così motivati e lavorino così coscienziosamente, e rimarrete impressionati dalla nobiltà d'animo, dalla gentilezza e dall'interesse genuino che li guida. Ecco alcuni esempi:

- Il pastore di una piccola chiesa ha il sogno di guadagnare abbastanza con il suo business lavorando da casa da poter servire la propria comunità gratuitamente. Utilizzerà il denaro per se stesso e per assumere un assistente. In questo modo, potranno aiutare un numero maggiore di persone.

- La dottoressa che espande il proprio business per poter offrire servizi medici gratuiti ai bisognosi.
- Tutti coloro che hanno un lavoro a tempo pieno durante il giorno e un business gestito da casa la sera per migliorare la qualità della vita delle loro famiglie.
- La coppia che ha tirato su un florido network marketing business per costruire un centro che dia cure gratuite ai malati terminali.
- La dentista che ha sviluppato un network marketing business affinché lei e il marito potessero viaggiare per alcuni mesi alla volta e prestare cure dentarie gratuite nei paesi in via di sviluppo.

Bernie Lavery per me è l'emblema di tutto il bene che c'è in questo settore: lui ha rappresentato la nuova era del network marketing professionale. Bernie aveva iniziato a lavorare nel campo del network marketing quando era sulla cinquantina e già in pensione. Aveva conseguito il dottorato in biochimica all'Università di Penn State, e lavorato come senior manager alla Dupont per trent'anni. Era un uomo di successo e finanziariamente sistemato per la vita. Non aveva bisogno di entrare in questo business, allora perché l'ha fatto? Perché ha compreso il potere del guadagno residuo e amava aiutare gli altri a capire la saggezza alla base del network marketing. Sono andato a giocare a golf con lui un venerdì dello scorso anno, e dopo ho cenato con lui e sua moglie e trascorso la notte a casa loro, e il giorno dopo ho fatto del training per la sua organizzazione di network marketing. Abbiamo giocato, riso, e sognato insieme. Era innamorato della sua famiglia e della sua vita. Mai una volta si è vantato dei suoi successi professionali e finanziari. Sapete di cosa era più fiero in assoluto e di cosa parlava di più? Il fatto che sua figlia si fosse unita a lui nel suo business per poter stare a casa con il bimbo appena nato. Era così emozionato per lei e per il suo nipotino! Sfortunatamente, Bernie è mancato il mercoledì dopo la mia visita. Il suo amore per la famiglia, il suo business, e

la gioia di aiutare gli altri non saranno mai dimenticate da coloro che tra noi sono stati così fortunate da poterlo chiamare amico. Lui sapeva che cosa volesse dire avere un sogno significativo.

LA FALSA PISTA NEL NETWORK MARKETING

Ero completamente disilluso quando ho iniziato a fare ricerca in questo campo, in realtà ero solo uno sciocco. Ero certo che fosse a stento legale, credibile, redditizio e degno della mia attenzione. Tuttavia, dopo un'attenta analisi, ho capito che mi stavo sbagliando di grosso. Mi ha colpito l'ingegnosità del modello di business del network marketing e il fatto che ne possano beneficiare i clienti, le imprese e tutti gli altri partecipanti. Insomma, è vantaggioso per tutti.

Eppure c'è un problema enorme nel network marketing, che potremmo definire una falsa pista. Si tratta di una mancanza troppo fondamentale per essere ignorata: anche le migliori imprese ne soffrono. Dobbiamo affrontarla di petto, poiché il futuro e la fortuna di questo settore sono in bilico finché questo problema letale non sarà risolto.

Prima di parlarne, desidero porvi domande che a prima vista potrebbero sembrare un po' "fuori contesto":

- La vigilia di Natale, qual'è l'incubo peggiore di un genitore che sta impacchettando freneticamente i regali alle 2 del mattino? Quali parole scritte sul retro di una scatola fanno tremare il suo cuore di paura? Avete indovinato: *Batterie non incluse*.
- Avete mai comprato un'auto nuova, o una nuova "auto usata" da un concessionario e vi siete resi conto che ve l'hanno data con il serbatoio vuoto? Non vi siete chiesti come sia possibile che voi paghiate migliaia

di dollari per il vostro veicolo e loro non si degnino neanche di consegnarvelo con il pieno? Che taccagni!

- Siete mai stati invitati a una festa dove vi si chiedeva di “portare da bere”?

Ognuna di queste domande apparentemente irrilevanti e scollegate ci mostra la falsa pista del network marketing, mettendoci davanti al problema da affrontare e al vuoto da riempire. Nel network marketing, le batterie non sono incluse; il serbatoio è vuoto; dobbiamo portare da bere. È responsabilità di ognuno caricare le proprie batterie ed assicurarsi di avere il serbatoio pieno. Inoltre, nel network marketing bisogna portarsi tutto il materiale da casa. Siete invitati alla festa ma:

Portatevi il vostro sogno
Portatevi la vostra passione
Portatevi le vostre ragioni

Non c'è nessuno che può darveli al posto vostro. Ecco perché è così importante avere un sogno che sia chiaro e personale. I sogni ci ricaricano, e ci danno anche il carburante per il lungo viaggio che ci cambierà la vita. Sono la nostra passione, la nostra ragione, lo stimolo inarrestabile di andare avanti. In breve, i sogni ci danno una direzione e la determinazione, sono il nostro centro e il nostro carburante, ci forniscono la perseveranza e la prospettiva. Forse è per questo che Steve Schulz, uno dei successi più grandi nella nostra attività, ci ricorda che “i sogni ci rendono invincibili”.

Avere un sogno, poi, è anche il primo requisito indispensabile per avere successo in qualunque impresa. È il carburante che dà la spinta a ogni imprenditore. Più i sogni sono chiari, tangibili e personali, più ci sostengono nei momenti inevitabili in cui la fatica dice di fermarsi, la paura suggerisce di scappare e gli altri insinuano che siamo pazzi.

Concedetevi di rispolverare l'arte del saper sognare. Ricordiamo quello che dice spesso Tom Mathews, che ogni anno guadagna milioni di dollari nel network marketing: “È impossibile andare oltre i nostri sogni più arditi se non abbiamo sogni arditi! Concedetevi qualche sogno pratico, divertente, memorabile e significativo per trasformare la vostra vita futura, arricchiranno il presente pervadendolo di meritata speranza, gioia, obiettivi e direzione.

Quando prendete il vostro sogno (qualità per il successo #1) e la combinate con la concentrazione (qualità per il successo #2), inizierete a capire perché il successo è davvero incredibilmente semplice e assolutamente alla vostra portata. Esploreremo la concentrazione nel prossimo capitolo.