

## **Scapă de sărăcie**

## CUPRINS

1. Puțin din povestea mea
2. Cum să duci o viață de om bogat?
3. Cum începi o afacere cu 0 lei?
4. Educația, de ce este importantă?
5. Eșecul, calea spre succes
6. Prietenii-ajutor sau piedică
7. Cum elimini barierele mentale proprii sau pe ale celor dragi?
8. Ce înseamnă succesul pentru tine?
9. Doar dacă ești „NEBUN” vei reuși!
10. Pune banii pe primul loc!
11. Iubește-te pe tine și apoi pe ceilalți!
12. Manipulează prin sinceritate!
13. Și dacă pierzi...
14. Totul sau nimic
15. Ce facem cu lenea?
16. Timpul-prieten sau dușman
17. Prietenia în afaceri
18. Ce să faci după ce citești această carte!?

# LBRIS

We know  
books

19 Capitolul care nu era prevăzut: când am pierdut  
totul, am câștigat totul!

Poate că ar fi trebuit să scriu cartea aceasta când as fi avut 1.000.000 de euro în conturi sau poate că nu. M-am gândit mult dacă să scriu acum această carte sau dacă să mai aștept, iar Universul mi-a dat răspunsul: **SCRIE-O ACUM!!!**

Sărăcia poate să existe pe multe planuri, poți fi sărac în dragoste, sărac emoțional, dar pentru mine, atunci când mă gândesc prima dată la sărăcie sunt - **BANII**. O să aflați mai multe despre mine în partea numită povestea mea, însă aș dori să fac o scurtă introducere. M-am născut într-o familie săracă, mulți ar denumi-o clasa de mijloc, dar în realitate era săracă. Clasa de mijloc pentru mine înseamnă mama profesor, tata inginer sau undeva pe acolo. Ei bine, eu am avut-o doar pe mama, fiindcă părinții nu s-au înțeleș. Nu am fost săracă lipită pământului sau să nu am după ce bea apă, însă știu că nimeni dintre cei care vor citi această carte, nu se înscrie în categoria anterior menționată.

Dar ca să înțelegeți, a fost o perioadă de peste 3 ani, în care am trăit din pensia alimentară primită de la tatăl meu de 150 lei, adică 30 de euro aproximativ. Până la facultate, hainele mele au fost de căpătat, primite de la rude.

Pot spune însă că norocul a fost de a trăi într-o comunitate, mama având 6 frați. Așa că, atunci când nu avea unul, avea celălalt, atunci când nu avea mama, aveau frații ei și invers. Vreau să adaug că niciodată nu mi-a fost rușine să muncesc, indiferent ce fel de muncă era, atâta timp cât aducea bani. Așa că, prin liceu mă duceam, îi spun eu „la pălmuțe”, la focus grupuri, reclame și am încercat chiar la promoții. „La pălmuțe” înseamnă că mă duceam ca public spectator la emisiuni și băteam din palme. Luam cam 50 lei pe vreo 12 ore sau cred că 15 lei pe vreo 3-4 ore. Erau bani puțini, dar îi primeam, nu îi dădeam.

O pățanie amuzantă este când mama s-a dus să culeagă ciuperci de pe câmpul de la capătul străzii unde locuiam și unii au aruncat o mașină cu porumb. Mama fiind cu un cărucior, a adunat din porumbul aruncat (care era bun de mâncat, chiar cei care l-au aruncat au

îndrumat-o să îl ia acasă). Venind acasă, am luat căruțul și am mers cu el din poartă în poartă. Am vândut 3 știuleți la 1 leu, iar în câteva ore i-am dat pe toți. Aveam vreo 17 ani. I-am dat mamei grosul din bani și mi-am oprit și eu 50 lei. Strigam pur și simplu: „porumb de vânzare”. Alte ori, am fost cu fier să îl vând. Cert este că nu mi-a fost niciodată rușine să muncesc și ca să SCAPI de SĂRĂCIE, primul pas este să nu îți fie rușine să muncești. În plus, unul dintre motto-urile mele este „fiecare ban contează”. Nu îți fie teamă să faci bani! Nu te gândești la stereotipuri și prejudecăți! Gândește-te că fără bani ești SĂRAC.

Dacă ești încă adolescent și nu numai (dacă dorești să faci un ban în plus la orice vârstă) fă-o. Sunt milioane de moduri de a face bani fără să îți bați capul prea mult, doar cu dorința. Poți vinde hainele pe care nu le mai porți pe grupuri de specialitate, poți pune zarzavaturi și dulceturi și să le vinzi printre vecini, poți face borș, brânză sau poți vinde ouă. Sunt mijloace de a produce bani. Poți să faci asigurări, indiferent de vârstă. Poți să ai un talent de care să profiți sau poți învăța să pui unghii, gene și să câștigi bani de la

prieteni sau chiar poți merge pe câmp sau în pădure să adunci urzici, poți corecta texte sau să înveți marketing și pot să scriu la nesfârșit astfel de exemple. Ce vreau să subliniez este faptul că poate aceste activități vi se par înjositoare, însă cred că e mai înjositor să nu îți permiți să îți iei un deodorant de 10 lei sau cel mult un săpun și să miroși a transpirație decât să faci rost de bani sau e mai înjositor să înșeli oamenii decât să faci orice muncă cinstită, dar considerată „munca de jos”.

Oamenii sunt săraci din comoditate. Pur și simplu nu le place să muncească și da, preferă să nu aibă ce mânca decât să meargă pe câmp să culeagă o urzică, să culeagă un fruct sau ciuperci sau pur și simplu să spele vasele. Pe de altă parte, mai este lumea falșilor săraci, este lipsa de demnitate, care pe mulți îi îmbogățește. Există aici 2 categorii, categoria celor care fură bani mulți prin diferite firme, fac activități ilegale; și a celor care sunt imorali, care cerșesc, dar mai ales, a celor care inventează false probleme. Sincer, pe primii îi condamn, însă pe cei din categoria a doua nu îi laud, dar nu pot să spun că îi condamn.

Clar nu sunt un exemplu de urmat, însă până la urmă și ei „muncesc”.

Mă uit și pe stradă, văd mame care cereșesc, oameni în puterea muncii care cereșesc, oameni care se prefac bolnavi care cereșesc și sincer mi-e milă de ei. Mă gândesc că poate nu au bani de un covrig sau poate chiar sunt bolnavi. Mă gândesc că nu sunt eu în măsură să judec și le dau leul acela. În realitate însă, vreau să vă împărtășesc câteva situații ale unor astfel de oameni.

O bunicuță, pricăjită, care se văita că nu are de mâncare, îi spune unei vânzătoare de la magazinul de unde mi-am luat pantofi câți bani face pe zi și n-o să ghiciți cât făcea: 1000 lei pe zi, adică vreo 200 de euro pe zi, asta însemnând 6000 de euro pe lună, dar era supărată fiindcă avea doar bani de 1 leu. Bunicuța își cumpărase apartament de 4 camere, cu bani cash. Un tip care se târa pe jos, la propriu, prin ratb, când a ieșit din ratb nu mai avea probleme, ba mai mult a sărit chiar și gardul protector din stația de ratb. Un alt tip cerșea pentru operația sa, fiind extrem de ars pe corp. Probabil mulți dintre cei care locuiesc în București l-ați văzut cel puțin o dată. După ce colectase o sumă de bani din

ratb-ul unde eram și eu, se așează pe un scaun la capătul ratb-ului și își numără banii, apoi își scoate biletele de la pariuri sportive și vorbește cu un alt bărbat care era în ratb că vrea să meargă să bage la pariuri.

Acestea sunt clar anti-exemple, însă din orice lucru putem învăța. Ce învățăm din poveștile de mai sus: faptul că pentru a fi bogat nu trebuie să ai rușine. Iar aici vei vedea că rușinea este cea mai proastă scuză atunci când devii antreprenor. Nu trebuie să îți fie rușine să îi propui clientului alte servicii pe motiv că deja i-ai vândut prea mult și să nu te creadă prea insistent sau chiar nesimțit. Cred că un alt cuvânt poate mai potrivit pentru exemplul dat ar fi frica, la care se mai adaugă un cuvânt, prejudecățile. Nu trebuie să îți fie rușine atunci când suni pe cineva pentru o vânzare, gândindu-te că îl deranjezi. Nu trebuie să îți fie rușine să spui ceea ce crezi și ce simți pentru a nu fi nebun. Fii nebun și bogat decât un om normal și sărac și știi ce, de multe ori oamenii nici nu cred ceea ce gândești tu că ar crede.

Apoi pentru a vedea despre ce va fi vorba în această carte, în care mi-am propus să te ajut ca din acest moment în care o citești să duci o viață mult mai bună, am să îți dau un alt exemplu din viața mea (îți voi face o prezentare foarte frumoasă și interesantă în capitolul următor). Era primul an de facultate, făceam 20 de ani, era vacanța de vară. Mama nu avea să îmi dea bani, așa că o colegă m-a ajutat să fiu ospătăriță pe timp de vară la terasa unde lucra și ea. Ce pot să spun este că eram o ospătăriță groaznică. Ca să înțelegeți, am vărsat paharul de cocktail pe client, am spart pahare și ce e poate și mai rău, e că nu avea forță și nici tactică să deschid sticlele de vin. Pur și simplu dădeam sticlele clienților. Salariul era de vreo 700 lei, însă mai făceam tips de vreo 1000 lei, un tips foarte mare în raport cu ceea ce făceau colegele. De multe ori aveam tips mai mare decât al tuturor celorlalte colege. De asemenea, programul de lucru era unul horror, practic lucram chiar și 17 ore pe zi, de la 18:00 seara până a doua zi la 9:00 dimineața, apoi aveam a doua zi liberă, practic era zi când ieșeam de la lucru, urmând ca în următoarea zi să încep de la 9:00 la 18:00 și în cealaltă zi de la 14:00

la 22:00. Ajungeam acasă și mă ustureau tălpile de durere sau mă înțepa inima de somn, dar aveam bani. Aveam bani să îi dau mamei mele, aveam bani să îmi iau o haină, aveam bani să plătesc un suc.

Două lucruri vreau să subliniez din cele de mai sus: nu trebuie să fii perfect ca să faci bani. Trebuie mai mult decât orice să fii plăcut și să știi să vinzi. Eu făceam bani și eram plăcută fiindcă nu lăsam omul flămând. Deși era terasă și nu prea aveau mâncare, seara după 18:00 se făcea grătar, dar nici atunci nu aveau tot ceea ce era în meniu. Așa că dacă clientul voia ceafă de porc și nu era, îi spuneam despre cât de bună este pulpa de pui sau invers. Niciodată să nu spui „NU” clientului. Bineînțeles, că în momentul în care nu rezonzi cu un client, atunci nu trebuie să îl servești fiindcă trebuie să ai cât mai mulți clienți și nevoie de bani. Eu, la salonul de remodelare corporală pe care îl dețin în acest moment, am cliențe care întârzie peste 30 de minute, cliențe care vorbesc mult și ne spun toate traumele vieții lor sau cliențe pe care nu le iubesc absolut deloc - nu vin la programare, dar nici nu anunță. Pe primele, dacă se repetă sau nu înțeleg, pot

să nu le mai primesc, însă pe cele din categoria a doua le blochez fără nicio discuție pe toate canalele de comunicare. Timpul meu costă! Poate să nu coste bani, însă este atât de prețios încât nu îmi permit să am în lista de telefon oameni care nu respectă munca altuia. Nu le scriu nimic, nu am nevoie de scuze inventate și minciuni sau de altă programare la care să nu vină, pur și simplu le blochez și același lucru îl fac și cu clientele care anulează 2 programări. Înțeleg, prima dată se poate întâmpla oricui să nu poată ajunge, însă a doua oară, dacă nu intervine ceva groaznic, atunci nu ai scuze. Și nu intervine. Cele mai frecvente scuze întâlnite sunt: „nu pot să vin, plec din București, sunt obosită, nu scap de la birou” și mai este uneori scuza: „nu mă simt prea bine”. În cazul ultimei este de înțeles, însă pe toate celelalte eu nu le tolerez dacă se repetă.

Trebuie să subliniez că respectul față de celălalt este unul dintre elementele succesului, iar dacă tu nu îl respecti pe celălalt în chestiuni minore, nu te aștepta să primești acest lucru în schimb. Nu mă deranjează neapărat că nu vin, cât mă deranjează că nu anunță. Pur

și simplu, pot scrie un mesaj scurt: „nu mai pot ajunge”. Nu mă interesează cauza, scopul sau motivul. Nici măcar nu întreb. Prin urmare, pare paradigmatic, dar cred că e destul de corect să îți spun „vinde tuturor, dar nu vinde oricui”.

Un alt lucru pe care vreau să îl subliniez, este că dacă vrei bani muncește, muncește și iar muncește și nu te văita că muncești 12 ore spre deosebire de alții care stau 8 ore la job. Unchiul meu are o vorbă : „decât să muncesc pe degeaba mai bine stau degeaba”. Pot fi într-o măsură de acord și cu acest lucru, însă nu cu totul. Aici se face referire la munca prost plătită, însă și dacă muncești și ești prost plătit tot ai bani, spre deosebire dacă stai degeaba. Dacă stai degeaba, chiar nu ai niciun ban. Aceste mici exemple sunt pentru a-ți spune „nu trăi în sărăcie lucie din lene, prejudecăți, stereotipuri, frică”. Însă, un alt sfat pe care vreau să ți-l dau în această parte introductivă este să visezi spre mai mult. Exemplele date sunt în mod deosebit pentru perioada când ești adolescent, pentru a te învăța cu munca sau poate pentru perioada când ești pensionar