

LIBRIS

We know
books

Ioan Prisecaru

ARTA ABUNDENȚEI



**TEHNICI PRACTICE PENTRU
ÎMBUNĂTĂȚIREA RELAȚIEI CU BANII**

CUPRINS

Capitolul I

ODISEEA SALVĂRII DIN CRIZA FINANCIARĂ.....	7
1. Pași spre succes.....	7
1.1 Cum am ajuns să prețuiesc banii.....	7
1.2 Cum am ajuns la cea mai potrivită afacere.....	9
2. Ascensiunea și declinul.....	12
2.1. Ascensiunea.....	12
2.2 Declinul.....	14
3. Renașterea.....	18
3.1. Covorul salvator.....	18
3.2 Creșterea în putere.....	20
4. Salvarea din colapsul financiar.....	24
4.1 Cum mi-am recuperat puterile?.....	24
4.2 Colacul de salvare.....	26

Capitolul II

DE UNDE VINE ENERGIA ABUNDENȚEI?.....	35
1. Conștientizări pentru un nou început.....	36
1.1 De unde ni se trage criza de bani?.....	36
1.2 De unde plecăm și unde vrem să ajungem?.....	39
2. Cele 7 puteri ale omului.....	41
2.1 De unde ne vin puterile?.....	41
2.2 Tabloul energetic uman.....	43
2.3 Cum se lucrează cu cele 7 puteri.....	46
3. Cum atragem banii acționând pe cele șapte puteri?.....	48
3.1 Cum am aflat despre puterea aurei.....	48
3.2 Cum se manifestă afecțiunile în aură?.....	50
3.3 Cum este aura omului afectat de lipsa abundenței?.....	52

Capitolul III

ROATA ABUNDENȚEI.....	57
1. Cum am ajuns să constitui Roata abundenței.....	58
1.1 De ce roata are 7 spițe?.....	58
1.2 Logica după care se constituie Roata abundenței.....	60
1.3 Cele 7 întrebări pentru TESTUL DE LA ROATA ABUNDENȚEI.....	62

2. Cum răspunzi la TESTUL DE LA ROATA ABUNDENȚEI?.....	63
2.1 Cum răspunzi la întrebarea numărul 1.....	63
2.2 Cum răspunzi la întrebarea numărul 2.....	64
2.3 Cum răspunzi la întrebarea numărul 3.....	65
2.4 Cum răspunzi la întrebarea numărul 4.....	66
2.5 Cum răspunzi la întrebarea numărul 5.....	67
2.6 Cum răspunzi la întrebarea numărul 6:.....	68
2.7 Cum răspunzi la întrebarea numărul 7:	69
3. Cei 2 parametri DE LA ROATA ABUNDENȚEI.....	69
3.1 Nivelul de abundență (NA).....	71
3.2 Rata abundenței (RA).....	71
4. Cum pui în valoare rezultatele de la Roata abundenței.....	73
4.1 Matricea Abundenței.....	73
4.2 Antrenament pe termen lung cu Matricea abundenței	75
4.3 Harta Abundenței.....	76

Capitolul IV

GHIDUL DE INTERPRETARE PENTRU ROATA ABUNDENȚEI.....79

1. Roata abundenței lui Elon Musk.....	80
1.2. Răspunsurile la cele șapte întrebări de la Roata abundenței.....	80
1.2. Matricea abundenței și harta abundenței lui Elon Musk.....	83
2. Cum se interpretează roata abundenței.....	86
2.1. Cele 6 calificative pentru Nivelul Abundenței.....	86
2.2. Interpretarea calificativelor și pl. de avansare acțiuni.....	87

Capitolul V

ANALIZA CALIFICATIVELOR ȘI STRATEGIA DE PROGRES

FINANCIAR.....	91
2. Interpretarea calificativului FOARTE SLAB.....	91
1.1 Caracteristicile nivelului FOARTE SLAB.....	91
1.2. Plan de avansare acțiuni.....	93
3. Interpretarea calificativului SLAB.....	94
2.1 Caracteristicile nivelului SLAB.....	94
2.2. Plan de avansare acțiuni.....	96
4. Interpretarea calificativului SATISFĂCĂTOR.....	98
3.1 Caracteristicile nivelului SATISFĂCĂTOR.....	98
3.2. Plan de avansare acțiuni.....	99
5. Interpretarea calificativului BINE.....	101
4.1 Caracteristicile nivelului BINE.....	101
4.2. Plan de avansare acțiuni.....	103

6. Interpretarea calificativului FOARTE BINE.....	101
5.1 Caracteristicile nivelului FOARTE BINE.....	101
5.2. Plan de avansare acțiuni.....	103
7. Interpretarea calificativului EXCELENT.....	108
6.1 Caracteristicile nivelului EXCELENT.....	108
6.2. Plan de avansare acțiuni.....	110

Capitolul VI

STRATEGIA ANTRENAMENTULUI MOTIVAȚIONAL

INTEGRATIV.....	113
1. Cum am ajuns să creez propria metodă de dezvoltare umană?.....	113
1.1 Drumul de la eșec – la inovație.....	113
1.2 Cei 5 pași ai antrenamentului motivațional integrativ.....	113
2. Terapia stimei de sine.....	117
2.1 Definirea stimei de sine.....	117
2.2. Vindecarea lipsei de stimă de sine.....	119
2.3. Vindecarea stimei de sine exagerate.....	125
3. Starea de mulțumire și recunoștință.....	129
3.1. De ce tratăm recunoștința și mulțumirea împreună?.....	129
3.2. Procedură pentru mulțumire și recunoștință.....	133

Capitolul VII

MANAGEMENTUL TIMPULUI.....

1. Invitație pentru un nou început.....	135
2. Cele 3 segmente de timp	138
3. Optimizarea timpului de viață.....	139
3.1 Reducerea timpului petrecut în fața televizorului.....	140
3.2. Reducerea timpului de vorbit la telefon	141
3.3. Reducerea timpului de navigat pe internet.....	142
3.4. Reducerea timpului de somn.....	143
4. Tabel de optimizare a timpului (TOT).....	145
4.1 Cele 12 săptămâni care schimbă viața pentru totdeauna.....	140
4.2. Managementul timpului pe baza TOT	146
5. Bilanț în optimizarea timpului pentru succes.....	151
6. Managementul timpului pentru stimularea succesului	152
7. Planul pentru ziua următoare.....	154

Capitolul VIII

CUANTIFICAREA ANTRENAMENTULUI MOTIVAȚIONAL.....

157

1. O necesitate transformată în revelație	157
1.1 Totul este număr.....	157
1.2. Punctul de vitalizare (PV)	159
2. Cele 5 niveluri de dinamizare	161
3. Plaja de efort.....	164
3.1 Nivelurile de efort.....	164
3.2. Plaja optimă de efort.....	167
3.3. Plaja optimă de efort pentru diferite proceduri.....	167
4. Cuantificarea programelor de viață.....	170
4.1 Cuantificarea timpilor de antrenament.....	170
4.2 Cuantificarea ciclurilor de antrenament.....	173
4.3. Cuantificarea fenomenelor tranzitorii.....	174
5. Calculul punctajului pentru o zi de antrenament motivațional	176

Capitolul IX

ALERGAREA ENERGIZANTĂ.....	179
1. Cum am experimentat alergarea energizantă.....	179
2. Cele 4 mișcări din alergarea energizantă.....	182
3. Fenomenele care însoțesc alergarea energizantă.....	185
4. Alergarea energizantă – procedură	186

Capitolul X

MEDITAȚIA DIN POSTURA OMULUI VITRUVIAN.....	189
1. Cum s-a născut meditația din postura omului vitruvian?.....	189
2. Cine a fost Vitruvius?.....	192
3. Cum se practică postura omului vitruvian?.....	194
4. Meditația din poziția omului vitruvian – procedură	195

Capitolul XI

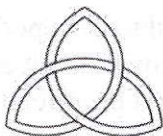
SALUTUL SUCCESULUI.....	197
1. Motivația de a practica salutul succesului.....	197
2. Salutul succesului- procedură.....	199

Capitolul XII

CALEA ABUNDENȚEI FINANCIARE.....	203
1. Clarificarea obiectivelor financiare și stimularea acestora.....	204
1.1. Stabilirea obiectivelor financiare	204
1.2.Stimularea obiectivelor financiare.....	207
2. Crearea unui buget personal – baza libertății financiare.....	210
2.1.Pași pentru crearea unui buget personal eficient.....	211

2.2. Cum să împarți obiectivele mari în pași mici și măsurabili..	213
3. Dezvoltarea unui obicei de economisire	215
3.1. Cum să dezvoltî un obicei de economisire eficient?	216
3.2. Strategii pentru a menține obiceiul de economisire.....	217
4. Creșterea educației financiare	218
5. Diverficarea surselor de venit – calea spre stabilitate și	
6. abundență.....	221
7. Antrenarea mentalității de abundență – calea pentru atracția	
prosperității	224
Planul de avansare acțiuni pentru șapte zile.....	229
Epilog	231
Cărți scrise de Ioan Prisecaru	233





Capitolul I

ODISEEA SALVĂRII DIN CRIZA FINANCIARĂ

În adâncul iernii, am învățat în sfârșit că în mine se află o vară invincibilă.
- Albert Camus

1. Pași spre succes

1.1. Cum am ajuns să prețuiesc banii

M-am născut și am crescut într-o familie de oameni gospodari, într-un sat de la poalele munților Carpați.

Mama se ocupa de treburile casei iar tatăl meu lucra la CAP, una dintre puținele firme din acel sat care plătea salariu la oameni.

Trăind în acest cadru, casa era marcată de o abundență constantă întrucât aveam atât resurse alimentare cât și resurse financiare.

Alimentele ne veneau din grădina proprie și din cele pe care le primeam de la locul de muncă al tatălui, pe lângă salariul lunar.

Așadar, cel puțin din aceste două puncte de vedere, în familia noastră era belșug. În afară de acest mediu creat de planul material, în familia noastră era o disciplină aparte, împământenită de-a lungul generațiilor.

Relațiile se stabileau după reguli clare și precise.

Totul se desfășura armonios și lin ca într-o curgere firească a lucrurilor.

În acest context, banii nu își făceau simțită prezența întrucât aceștia nu aveau o importanță decisivă.

Dacă nu aveai de mâncare, te duceai în podul casei sau în beci și acolo găseai tot ce aveai nevoie. Banii erau folosiți doar pentru a cumpăra alimentele pe care nu le puteam produce în gospodăria proprie, cum ar fi uleiul și zahărul.

De asemenea, banii mai erau folosiți din când în când pentru a cumpăra haine. O dată pe an îmi cumpăram uniformă pentru a merge la școală, iar uniforme din anii precedenți erau purtate acasă.

Așadar, cheltuielile existențiale erau minime, întrucât viața de la țară nu era dependentă de bani.

Ca urmare, nu prețuiam banii și nu puneam accent pe bani. Pentru mine, banii aproape că nu existau.

Venind la oraș, am nimerit într-o societate în care totul depinde de bani.

Dacă vrei să ai mâncare, ai nevoie de bani ca să-ți cumperi de mâncare. Dacă vrei să ai haine, ai nevoie de bani ca să-ți le cumperi.

Mergi la serviciu ca să primești bani.

Dacă vrei să fii cunoscut, este necesar să plătești pentru publicitate.

Orice hobby costă bani.

Așa se face că, dintr-un om care nu avea bani și nici nu avea nevoie de bani, am devenit un om care, la fiecare pas avea nevoie de bani.

Nu a fost ușor să ajung să fac bani.

La început m-am angajat ca simplu muncitor și, timp de foarte mulți ani, m-am pus în slujba celor care decideau soarta banilor.

Spre surpriza părinților mei, cu toate că aveam un salariu de începător, am început să economisesc bani chiar din prima lună de serviciu.

Pentru mine era ușor să economisesc bani întrucât de acasă am fost educat să fiu cumpătat.

Poate vă întrebați acum de unde mi-a venit ideea să economisesc bani chiar din primul salariu pe care l-am primit.

Imediat ce am ajuns la serviciu, am fost repartizat la un maestru de mare probitate sufletească. Observând că sunt debutant în călătoria vieții, m-a luat sub protecția lui și a căutat să îmi împărtășească din experiența lui.

Din când în când, pentru a fi convingător se folosea de citate ale unora dintre marii realizatori ai acestei lumi.

Cu o seară înainte de a lua primul salariu, maestrul meu mi-a ținut o lecție despre bani. Printre altele, mi-a spus așa: ***Ioan, dacă vrei să ai bani, este necesar să faci economie de bani.***

Într-o primă fază nu mi-a plăcut ideea de a face economie pentru că abia așteptam să cheltui primul salariu. Deja îmi făcusem o lungă listă de cumpărături pentru că eram la început și îmi lipseau foarte multe lucruri.

Realizând că nu reușește să mă convingă, mi-a spus următoarele vorbe ale cunoscutului președinte american Benjamin Franklin: ***Un bănuț economisit este un bănuț câștigat.***

1.2. Cum am ajuns la cea mai potrivită afacere

Dragi cititori, am început această lucrare, făcând referire la începuturile mele în atragerea banilor.

Dacă în perioada în care trăiam la țară, în casa părintească, nu acordam o importanță deosebită banilor, întrucât aproape toate necesitățile îmi erau asigurate din resurse proprii, imediat ce am ajuns să trăiesc la oraș, am ajuns la următoarea concluzie:

Banii sunt fluidul societății.

Fiind repartizat în grija unui maestru înțelept, timp de câțiva ani am primit educație financiară de la acel om minunat. Datorită acestui început, încă din primii ani de facultate am început să strâng bani.

Lună de lună puneam bani deoparte și mă bucuram de fiecare dată când sumele economisite depășeau nivelul planificat.

Cu toate că sumele economisite lunar nu erau mari, timp de 9 ani am reușit să strâng o sumă suficient de bună pentru a face o investiție.

În acel moment aveam de ales între a investi în propria casă în care stăteam cu chirie sau să cumpăr o mașină.

După mai multe luni de chibzuință, am decis să îmi cumpăr o mașină, chiar dacă nu aveam casă. Am simțit că mașina îmi aduce mobilitate și chiar aș putea să câștig bani cu ea.

Achiziția mașinii a fost o investiție inspirată. Cu acea mașină am început să fac taximetrie.

Mașina respectivă a fost primul suport pentru începutul meu în afaceri.

Dacă pentru a cumpăra o mașină mi-au fost necesari 9 ani, pentru a obține rezultate notabile în afaceri, timpul a fost foarte scurt.

Imediat ce am început să câștig bani cu prima mașină, am cumpărat a 2-a mașină, apoi a 3-a și tot așa, până la 18 mașini.

Când am ajuns la 18 mașini, am simțit că afacerea stagnează. Atunci nu înțelegeam de ce stagnează, dar acum știu. Îmi atinsesem limita de competență în acel domeniu.

S-a întâmplat acest fenomen, întrucât la acea vreme nu erau posibilitățile tehnologice de astăzi. Astăzi poți să controlezi de la distanță mii de mașini cu o singură apăsare de tastă, dar atunci nu era posibil așa ceva.

Pe atunci nu era descoperit nici măcar telefonul mobil.

Din această cauză, puteam să comunic cu șoferii, doar la începutul și la sfârșitul programului. Ca urmare, în cele opt ore de muncă, șoferul nu putea fi modelat și îndrumat.

Dacă un om nu este ghidat pe baza unei program vizionar, nu poate atinge înalta performanță.

Pornind de la această sintagmă, am decis să mă orientez ca să investesc într-o afacere în care oamenii să funcționeze într-un cadru ușor de monitorizat și dirijat.

Timp de câteva luni m-am tot gândit cum să încep o nouă afacere pe care să o pot scala pe termen lung, fără să fiu limitat de posibilitățile managementului de la distanță.

Pentru că timpul trecea și nu aveam nici o idee de afacere care să mă convingă să investesc, m-am gândit să accesez idei venite de la cei 30 de șoferi de taxi pe care îi aveam în firmă. Am apelat la șoferii de taxi întrucât aceștia erau foarte bine informați de tot ce se întâmpla în oraș.

Într-o zi, pe la ora prânzului, când șoferii s-au prezentat pentru a face schimbul la mașini, i-am adunat într-un cerc și le-am spus că în domeniul taximetriei am atins o limită de la care nu mai putem crește.

Le-am mai spus că rămânem la nivelul la care am ajuns, dar este necesar să investim într-o nouă afacere.

După ce le-am prezentat cadrul, am continuat spunându-le:

„Lansez către voi solicitarea de a veni cu propuneri pentru noi afaceri. Cine vine cu o propunere de business care se dovedește a fi viabilă primește drept cadou mașina pe care lucrează.”

Ca urmare a apelului meu, a doua zi, șoferii au început să vină cu tot felul de idei, unele chiar interesante.

Dacă în prima fază m-am entuziasmat și eram tentat să accesez unele dintre ideile propuse de angajați, am avut răbdare să mai aștept.

Într-o zi, s-a stricat cablul de ambreiaj de la o mașină. L-am rugat pe un șofer care avea mașina în stare bună de funcționare să cumpere un cablu de ambreiaj.

După aproape o oră, șoferul s-a prezentat fiind dezamăgit că nu a găsit cablu de ambreiaj la nici unul dintre magazinele de piese auto pe care le-a vizitat.

Eram foarte trist, gândindu-mă că din cauza unui banal cablu de ambreiaj, o perioadă de timp, acea mașină nu va mai genera bani.

Pentru că eram focusat pe dinamism și profitabilitate, împreună cu șoferul mașinii defecte am plecat imediat în oraș, cu scopul de a găsi un cablu de ambreiaj.

În timp ce ne deplasam de la un magazin la altul, am început să discut cu acesta despre ideea mea de a dăruia o mașină acelui om care va aduce o idee de afaceri.

În acel moment, șoferul mi-a spus că piața pieselor de schimb este afectată de faptul că este monopolul firmelor de stat care aprovizionează magazinele în salturi. Mi-a mai spus că firmele de stat au prețuri foarte mari la piesele de schimb.

În zilele următoare m-am gândit mult la ideea de a fabrica piese auto.

Nu era ușor să fac o asemenea afacere, întrucât în orașul nostru nu exista tradiție în ceea ce privește producția de piese auto specifică domeniului nostru de interes.

Pentru că nu am găsit o resursă prin care să mă conectez la oameni care știu să facă piese auto, am apelat din nou la șoferii de taxi.

Spre marea mea surpriză, tot acel om care mi-a dat ideea să fac piese auto, a venit spre mine și mi-a spus că știe el pe cineva care poate să mă învețe să fac piese auto.

Am făcut primele piese auto și când să fac prețul de vânzare, am avut o mare surpriză. Prețul meu de fabricație era de 5 ori mai mic decât prețul produselor similare din comerț.

Mă pregăteam să vând piesele la un preț ușor mai mare decât prețul meu de cost din dorința de a cuceri cât mai repede piața.

Voiam să lansez un produs la un preț cât mai mic, cu scopul de a mă face cunoscut în piață și de a vinde cât mai multe produse de acest tip.

Când am calculat prețul cu tot cu marjă de profit și am făcut comparație cu cel al unui produs existent de pe piață, am constatat că produsul meu este evaluat la un nivel de 5 ori mai mic decât prețul unui produs similar de pe piață.

Tot acel om care a primit în dar mașina cu care făcea taximetrie, a venit la mine și mi-a spus că nu este bine să vând la un preț atât de mic, întrucât lumea nu va avea încredere într-un produs cu un preț atât de mic.

Pentru că regula pieței trebuia respectată, am lansat produsul la un preț ușor mai mic decât cel al produsului vândut de firma de stat.

Imediat ce am scos produsul la vânzare, cifra mea de afaceri a crescut și profitul a crescut foarte mult.

De asemenea, pentru că prețul de vânzare era mult mai mare decât prețul de fabricație, profitul a crescut exponențial.

Tot profitul pe care îl aveam, îl reinvesteam în produse noi, pe care le lansam imediat în piață. Așa am ajuns să constitui bazele primei fabrici de piese auto.

2. Ascensiunea și declinul

2.1 Ascensiunea

Când am plecat de acasă, tatăl meu mi-a spus așa:

Băiete, să nu ne faci de râs în sat! Noi suntem o familie respectabilă și întotdeauna am fost la înălțime.

Acum a venit rândul tău să ne faci cinste.

Vreau să fii mândria satului nostru!

Fiind mânat de îndemnul tatălui meu, mereu mi-am dorit să fac lucruri ieșite din comun, crezând că astfel îl voi mulțumi.

Acesta a fost și imboldul care m-a stimulat să fac afaceri. Ajuns să fac afaceri, mi-am dorit ca acestea să fie de o anvergură cât mai mare. Ajuns în lumea afacerilor, mi-am dorit ca acestea să fie de o anvergură cât mai mare.

Am continuat să mă dezvolt în domeniul producției și comerțului cu piese auto.