



Respect pentru oameni și cărți

SIMONE MILASAS

# *Bucuria* AFACERILOR

Traducere din limba engleză  
Daniela Andronache

Editura For You  
București

## Cuprins

<i>Despre această carte</i> .....	5
<i>Dedicatie – Imensa mea recunoștință</i> .....	7
<i>Prefată</i> .....	9
<b>Capitolul 1: Începuturile mele în afaceri</b> .....	11
<b>Capitolul 2: Ce ești dispus să primești?</b>	
Noiembrie 2002: întâlnirea cu Gary Douglas .....	25
<b>Capitolul 3: A face afaceri fără (pre)judecăți</b> .....	37
<b>Capitolul 4: Fiecare întrebare creează o posibilitate</b> .....	46
<b>Capitolul 5: Realitate și distracție</b>	
Crezi în lucruri imposibile? .....	57
<b>Capitolul 6: Oameni și umanoizi</b>	
Ieșirea din prejudecată .....	66
<b>Capitolul 7: Cum să faci un milion de lucruri cu ușurință</b>	
Urmează energia .....	71
<b>Capitolul 8: Tu nu ești afacerea ta</b> .....	75
<b>Capitolul 9: Obiective <i>versus</i> scopuri</b>	
Ce înseamnă succesul pentru tine? .....	80
<b>Capitolul 10: Fii deschis pentru schimbare</b>	
Portocali sau lămâi? .....	87
<b>Capitolul 11: Arată-mi banii</b> .....	92

Capitolul 12: Atrage banii în viața ta .....	106
Capitolul 13: Ocupă-te de situația financiară Măruntișuri.....	112
Capitolul 14: Oameni de contact, de acțiune, creatori și fondatori .....	119
Capitolul 15: Cum angajezi oameni pentru afacerea ta Niște măruntișuri .....	125
Capitolul 16: Delegare <i>versus</i> Micromanagement.....	129
Capitolul 17: Negociază și furnizează.....	133
Capitolul 18: Ai încredere în ceea ce știi și obține informațiile de care ai nevoie ....	140
Capitolul 19: A alege pentru tine .....	146
Capitolul 20: Alege conștientizarea, nu agendele secrete .....	156
Capitolul 21: De ce au oamenii nevoie?.....	162
Capitolul 22: Manipularea energiei .....	167
Capitolul 23: Faci afaceri ca un bărbat sau ca o femeie?.....	171
Capitolul 24: Fii tu și schimbă lumea .....	176
Epilog .....	180
Glosar.....	181
Cursuri de fundamente Access Consciousness® .....	183
Despre autoare .....	189
Cursuri Joy of Business/Bucuria Afacerilor.....	191

## *Capitolul 1*

### *Începuturile mele în afaceri*

Întotdeauna mi-au plăcut afacerile. Când eram mică, în Sydney, Australia, prietenele mele obișnuaiau să vorbească despre facultate, căsătorie și copii. Niciodată nu m-au interesat aceste lucruri. Am știut dintotdeauna că eu voi avea propria afacere. Nu aveam nicio idee despre ce avea să fie, știam doar că urmează să am o afacere. Mi se părea a fi lucrul cel mai creativ cu puțință pe care îl puteam face. Pentru mine, a conduce o afacere este ca și cum ai fi un artist în fața unei pânze albe. Înseamnă să îți sclipească o idee și să-ți pui întrebări precum „De ce ar fi nevoie pentru ca acest lucru să se împlinească?”. Întotdeauna am privit aşa afacerile. Îndată ce am terminat liceul, mi-am luat un serviciu. Am lucrat trei luni și am strâns 3 000 de dolari, după care am plecat în străinătate. Am petrecut trei ani călătorind și lucrând în Anglia, Portugalia, Austria și în insulele grecești. Făceam orice muncă puteam, cât timp îmi permitea să continui să călătoresc și să văd lumea. Pe insula Santorini, din Grecia, am avut ca slujbă să stau în fața unui restaurant și să le spun trecătorilor:

— Hei, îmi dai voie să vă invit să mâncăți la Captain Angelo în seara asta? Avem trei feluri speciale și primiți gratis un pahar cu vin.

Făceam asta patru ore pe zi și câștigam suficienți bani cât să-mi achit cheltuielile de zi cu zi. Alt cineva poate s-ar fi plâns de munca pe care o făceam eu, dar atitudinea mea era „Da! O fac“.

Nu conta ce era, întotdeauna am reușit să găsesc placere și distractie în muncă. Întotdeauna am reușit să percep posibilitățile pe care munca și afacerile le pot crea în viața mea și am crezut că abordarea creativă și cu bucurie a muncii și a afacerilor ne permite să trăim o viață extraordinară – sau chiar una fenomenală.

Când m-am întors în Australia, toți mă băteau pe umăr și îmi spuneau:

- Ei bine, ai făcut-o și pe-asta. Ti-ai scos călătoriile din sistem. Reacția mea era:
  - Poftim? E doar începutul!

Am început prima mea afacere vânzând produse în piețele volante de weekend din Sydney. Eu făceam totul, folosindu-mi propriile creme hidratante, sprayuri odorizante și loțiuni de corp ca să revând marfa pe care o cumpăram din alte surse. Mergeam în Glebe Market sămbăta și în piață din Bondi Beach duminica. Doream să-mi creez un stil de viață în care să vând produse la piață în weekend și să mă bucur de viață în rest.

Tinta mea era să câștig destui bani ca să mă pot duce la New Delhi, în India, să cumpăr marfă pe care să o pot vinde apoi în piețele și în târgurile din Australia.

Nu după mult timp, am adunat banii de care aveam nevoie și am zburat în India. M-am dus într-un loc din New Delhi numit Paharganj, unde se vindeau tămâie, țesături, brătări indiene, bijuterii și haine. Paharganj este un loc uimitor. A fost unul dintre cele mai aglomerate locuri pe care le-am văzut vreodată. Vacile, care sunt considerate sfinte, aveau voie să meargă oriunde doreau și rătăceau pe mijlocul străzilor prăfuite printre taxiuri, biciclete, care cu boi, trăsuri trase de cai și pietoni. Vândătorii ambulanți de pe fiecare parte a străzii, care vindeau mai mult sau mai puțin aceleași lucruri,

se tocmeau cu cumpărătorii și cu trecătorii. Uneori, temperatura ajungea la 55° C. Peste tot se gătea, iar mirosurile de mirodenii indiene umpleau străzile. Era o atmosferă încinsă, îmbâcsită de miroșuri și total încântătoare. Poate că ți-ar fi părut un loc împuștit și copleșitor de haotic – și aşa și era – sau unul dintre cele mai exotice și mai interesante locuri de pe planetă. Eu doar ce ajunsesem și îl iubeam.

Habăru aveam cum să găsesc furnizori. Știam că pot să-i găsesc, doar că nu aveam nicio idee despre cum arată. Eram intrigată de aventura de a face negoț acolo. Atitudinea mea era „Să vedem ce se întâmplă!”. Mă plimbam la întâmplare, uitându-mă la mărfurile vânzătorilor. În clipa în care îmi cădeau ochii pe vreun obiect, îndată se repezeau să ne tocmmim pentru cât să plătesc pentru el. Tocmeala era ceva foarte intens.

Am observat că reușeau cu ușurință să-i convingă pe oameni să cumpere multe produse pe care probabil că nu ar fi putut să le vândă la ei acasă, aşa că eram permanent atentă să nu pierd controlul în aceste situații. Era o pantă alunecoasă de negociere și asta mă umplea de bucurie. Se pare că știam intuitiv ce se întâmplă. Întrebam despre lucruri, în ce culori sunt, care ar fi prețul dacă aş cumpăra unul și care ar fi dacă aş cumpăra zece sau o sută. Mă plimbam, întrebam și îmi luam notițe, iar apoi mă întorceam la hotel ca să le recitesc.

Interesant este că în școală eu am fost corijentă la matematică. Uram matematica și eram varză la această materie, dar iată-mă acum în India, unde trebuia să lucrez cu formule de export-import și cu stabilirea prețului mărfuii – și o făceam. Știam că pot să am succes cu importul de mărfuri. Știam că trebuia să găsesc pe cineva care să se ocupe de partea de export, știam ce documente sunt necesare și știam că trebuia să stabilesc costurile. Așa că mă plimbam pe străzi și vorbeam cu oamenii pentru a aduna informațiile de care

aveam nevoie. Eram dispusă să aflu orice era necesar ca să-mi creez propria afacere.

Când faci afaceri, trebuie să fii gata să obții totul și să pierzi totul. Nu pot să rămâi atașat de rezultatul a ceea ce faci. Dacă eu aș fi fost atașată de rezultatul cumpărării câtorva obiecte la momentul acela, vânzătorii ar fi avut controlul asupra prețului și asupra altor aspecte ale mărfurilor. Pentru că eu nu eram atașată de rezultat, mi-am acordat timp. Nu am presat să se întâmpile nimic. Eram dispusă să las lucrurile să meargă de la sine și să văd ce se poate întâmpla, ceea ce însemna că eu aveam controlul asupra prețului, cantității și asupra altor factori. Era un mare sentiment de aventură, aveam bucuria de a face bani și de a-mi trăi viața. Astfel, cumpăram marfă din Paharganj și, la început de tot, căram lucrurile în bagajele mele când mă întoarcem în Australia. Mai târziu am găsit doi șeici musulmani care au devenit exportatorii mei. Erau extraordinari! Făceam transporturi cu avionul din India și vindeam marfa în piețele din Sydney și câștigam între trei și patru mii de dolari pe săptămână muncind două zile în piață. În restul timpului mă duceam la plajă, mă gândeam la noi idei pentru expunerea mărfuii în piețe și negociam cu furnizorii din străinătate. Mi se părea că aveam tot spațiul și timpul liber ca să trăiesc. Eram fericită. Unii oameni, dintre cei care aveau slujbe de la 9 la 5 în corporații, îmi ziceau:

— Simone, ia-ți o slujbă adevărată.

Eu le răspundeam:

— Am o slujbă adevărată! E minunată!

Mă distraham de minune și câștigam o grămadă de bani. Îmi dău seama acum că aveam abilitatea de a crea și a genera exact ceea ce doream (la acel moment) și de a câștiga și bani pe deasupra. Și asta se întâmpla pentru că, aşa cum am descoperit mai târziu la Access Consciousness®, banii urmează bucuria. Nu bucuria urmează banii.

După un timp, oamenii au început să mă întrebe dacă nu vreau să cumpăr mărfuri pentru ei din India, pe care ei să le poată vinde

în magazinele lor din Sydney. M-am gândit: dacă le vând engros altora, pot să cumpăr cantități mai mari și să obțin un preț mai bun. Așa că am spus „Da”. Mă duceam în India și cumpăram cantități mari de marfă, ceea ce însemna că aveam o putere de negociere mai mare, iar furnizorii au început să-mi acorde mai multă atenție. Vindeam în vreo douăsprezece magazine din Sydney și am început să creez haine. Totul a devenit un mare succes și în curând am ajuns să mă plăcătesc, așa că am renunțat să mai creez haine și am început să import bijuterii din argint masiv cu pietre semiprețioase.

M-am dus la Jaipur, căruia în India i se spune Orașul Roz, ca să cumpăr pietre. Când m-am dus prima dată acolo, în Australia erau la modă pandantinele, așa că am cumpărat cuarț roz, ametist, granate și un catralion de alte pietre. Orice ai fi căutat, eu aveam. Omul care mi-a vândut pietrele mi-a spus că nu aveam să reușesc pentru că sunt femeie. Acesta era punctul lui de vedere. Nu aveam pe nimeni în India care să-mi spună „Bravo, Simone! Fă-o!”. Totuși, eram dornică să îmi urmez cunoașterea și să mă bucur de fiecare alegeră pe care o făceam. A fost totul o mare aventură pentru mine.

Am început să vând pietrele și bijuteriile engros și în târgurile din Australia. Apoi mă întorceam la Jaipur și cumpăram mai multe. Am cumpărat bijuterii și din Thailanda. În Bangkok există o stradă numită Bulevardul Khao San, care e o imensă piață, asemănătoare cu Paharganj. Am cunoscut acolo o mulțime de occidentali care făceau exact ceea ce făceam și eu. Ne întâlneam și schimbam între noi informații și contacte, astfel încât cu toții contribuam la succesorul celuilalt și la cel personal. Părerea mea era că, dacă ceilalți distribuitori reușeau să obțină mai multe modele, atunci puteam să le am și eu. Era ușor. Eram mereu dispuș să contribui pentru că ceilalți oameni să câștige bani. Era un lucru care îmi aduce bucuri – și încă este. Îmi plăcea să lucrez cu oameni din toată lumea și iubeam modul în care contribuam fiecare pentru celălalt. Când funcționezi prin contribuție, capeți o mare forță. Dacă am fi lucrat

ca niște competitori, ne-am fi contracarat sau distrus afacerile și poate că nu am fi avut succesul pe care îl aveam – și probabil nici bucuria. Ține minte: banii urmează bucuria; bucuria nu urmează banii. Acesta este un adevăr foarte simplu și valoros.

Curând după aceea, am început să merg la Kathmandu, în Nepal. Zburam la Kathmandu peste Himalaya, cea mai frumoasă priveliște din lume (și, da, dacă ești acolo în momentul potrivit al anului, chiar arată exact ca în ilustrate!). Îmi plăcea să rătăcesc pe străzile orașului. Aveau niște mici cafenele extraordinare, cu un ceai minunat, și trăiam sentimentul că oamenii sunt recunoscători că te află în țara lor.

După ce am tot călătorit în și din India o vreme, am observat că, atunci când eram în India, începeam să-mi petrec mai mult timp în camera de hotel decât oriunde altundeva. Preferam să lucrez în Thailanda și în Nepal, aşa că am început să mă întreb ce altceva puteam să import din aceste țări. Am ajuns să creez o linie de pălării. Aveam o marcă de pălării numită The Shack și mi-am transferat o mare parte din afaceri în Nepal. Pentru mine era mai placut aşa – și am fost întotdeauna gata să-mi urmez bucuria. Trebuie să fii dispuș să schimbi orice și totul când lucrurile nu îți ies.

Angajam prin sate femei care ne confectionau pălăriile din bumbac și aveam doi bărbați care se ocupau de controlul calității și ne trimiteau pălăriile finalizate în Australia. Acești oameni erau fabuloși. Munca pe care le-o dădeam noi acestor femei le ajutau să-și întrețină familiile. Puteau să ne facă pălăriile lucrând acasă și să-și țină copiii pe lângă ele ca să le ajute, în loc să-i trimită la Kathmandu să muncească pe străzi lustruind pantofii turiștilor sau făcând alte asemenea munci.

În Nepal am lucrat cu o tibetană pe nume Ziering. Era o excelentă femeie de afaceri și muncea până la epuizare. Ziering știa că a-i face pe oameni să se simtă speciali creează un rezultat bun și întotdeauna mă trata cu mare respect. Mă primea la ea acasă și avea

mereu o ceașcă de ceai pregătită pentru mine când intram în magazinul ei. Cumpărăm pașmine (șaluri de cașmir fin) și alte obiecte din lână de la Ziering, care făcea negoț cu femei tibetane refugiate în Nepal.

Există o mare activitate pe piața neagră în țări precum India și Nepal, iar Ziering era cunoscută pentru că lucra curat sau că să facă bine, pentru că le ajuta pe femeile tibetane refugiate. Nu există asistență guvernamentală pentru oamenii săraci sau refugiații care trăiesc în Nepal. Le plăteam la bucată femeilor tibetane puloverele, pălăriile sau mănușile pe care le făceau. Obișnuiam să le vizitez acasă, în apropierea unei zone numite Thamel. Unele dintre case erau foarte mici. Eu am 1,75 m înălțime și uneori nu puteam să stau în picioare în casele lor. Îmi plăcea mult să lucrez cu acești oameni. Tibetanii sunt recunoscători și fericiți că pot trăi în Nepal. Dacă vor să câștige mulți bani, pot să muncească din greu și să obțină acest lucru. Dacă vor să câștige doar cât să își trimîtă copiii la școală și să mănânce, atunci pot face asta. Era ușor de observat diferența dintre cei care alegeau mai mult pentru viața lor și cei care erau fericiți că au doar un acoperiș deasupra capului și mâncare pentru copii.

Le aduceam cărți copiilor refugiaților și unora le dădeam bani ca să poată merge la școală. Toate acestea se potriveau cu energia și ceea ce eu știam că este posibil și nu știam niciodată cum avea să fie ziua următoare. Viața era toată o mare aventură (și încă este). Atitudinea mea a fost întotdeauna „Dacă nu îmi aduce bucurie, de ce să fac asta?”. Nu fac nimic pentru că trebuie să fac. Mi-a plăcut să lucrez cu oameni care făceau ceva pentru a-și crea propria viață. Eu cred că fiecare persoană poate să schimbe ceva în lume. Dacă ești tu însuți și ești conștient, poți aduce o schimbare în lume, oricare ar fi aceea.

Am făcut comerț engros cu pălăriile noastre în toată Australia și afacerea a devenit una de succes și destul de bine cunoscută.