

Raimon Samsó

EL CODI DELS DINERS

Aconsegueix la teva llibertat financera

Traducció d'Irma Triginé

 Angle Editorial

Als meus pares.

Els vaig dedicar el meu primer llibre i repeteixo en el desè.

En la loteria dels pares, a mi m'ha tocat el primer premi:

m'han donat amor, coneixement i llibertat.

Segurament perquè això és el que *són*.

El meu gran desig és que tots els pares del món

rebin algun dia unes paraules semblants.

Sumari

Introducció	9
PRIMERA PART:	
Llibertat financera (El Codi dels Dineros)	15
1. Aconseguir la teva llibertat financera	17
2. Recupera la teva passió i la teva vida	22
3. Com superar els temps de crisi	27
4. Per què hi ha problemes econòmics	31
5. Els quatre obstacles a la llibertat financera	40
6. Jubilació, l'incert futur financer	44
7. Vius en un món que ja no existeix?	49
8. La globalització ha arribat per quedar-se	55
9. Intel·ligència financera i llibertat financera	60
10. El que ningú t'ha ensenyat sobre els diners	67
11. Intel·ligència financera aplicada	71
12. Consciència i diners	77
13. El vocabulari de la riquesa	82
14. Les trenta preguntes que et faran pensar	86
15. El canvi ja ha començat	90
16. Els quatre punts cardinals de la feina	98
17. Els tres rols i els seus ingressos	100
18. Treballa per a tu	106
19. La novena meravella del món: els «ingressos passius»	110
20. Palanquejament: la força que mou muntanyes	116
21. Invertir o apostar?	121
22. El deute òptim i el deute pèssim	129
23. El Codi dels Dineros	134

SEGONA PART:

D'empleat a emprenedor (El Codi dels Diners en acció)	137
24. Excuses freqüents per no emprendre	139
25. Els tres secrets per emprendre amb èxit	147
26. Ofereix valor massiu a un nombre massiu de persones	151
27. El secret dels diners és servir	154
28. Converteix el teu talent en ingressos	157
29. Les dotze habilitats imprescindibles de l'emprenedor	160
30. Per favor, no siguis un «emprenedor autoocupat»	166
31. La corba del negoci feliç	170
32. Comença en petit, pensa en gran	172
33. Per començar amb bon peu	175
34. Actua i tindràs sort	178
35. Les claus per emprendre	183
36. El teu negoci necessita un superproducte irresistible	188
37. Reprodueix un model d'èxit provat	192
38. Sistema. Sistema? Sistema!	196
39. La gestió rendible del teu temps	200
40. Naufragis molt comuns	205
41. Si et dediques als negocis, has d'aprendre a vendre	210
42. Anuncis magnètics que venen	216
43. L'opció del màrqueting multinivell	219
44. «JO», marca registrada	223
45. Promociona't amb gràcia	226
46. Si et dediques als negocis, necessites Internet	230
47. Construeix un web que vengui	232
48. Els teus proveïdors de serveis <i>on line</i>	236
49. El teu màrqueting irresistible a Internet	238
50. En resum	244
Nota final de Raimon	251
Recursos addicionals	253
Bibliografia	254

Introducció

Des que vaig escriure aquest llibre, l'any 2009, al començament de la crisi, han passat moltes coses al meu país. Desgraciadament, la majoria les vaig predir en aquest llibre. Des que va esclatar la crisi fins avui, tot el que vaig vaticinar (fallida de l'estat del benestar, retard en la jubilació, que ara és més precària, desocupació massiva, l'error d'hipotecar-se, empobriment de la classe mitjana...) s'ha anat complint.

Encara queden més bombolles per esclatar: la bombolla dels desnonaments, la bombolla de les pensions, la bombolla dels acomiadaments de funcionaris, la bombolla de les malalties mentals, la bombolla de les quitances pel deute impagable, la bombolla de la contestació social... Tant de bo m'equivoqui. El que és segur és que els vells temps no tornaran. Hem viscut un parèntesi de cinquanta anys memorables, extraordinaris, irrepetibles. Però el conte s'ha acabat.

Recordo que quan explicava a alguna ràdio o televisió les meves previsions de futur, ara ja present, alguns «experts» professors somreien. Ara ja no riuen, ara fan preguntes. Pateixen pels seus sous i la seva sort. I amb raó.

La informació que et revelarà aquest llibre està més vigent que mai, perquè a Europa, i sobretot al sud del continent, li espera un futur ben fosc. La gent no té ni idea de quant ha de canviar si vol sobreviure econòmicament. Esperen un miracle impossible. Continuen esperant que els polítics els resolguin el problema sense saber que no els interessien els seus problemes econòmics. I encara que s'han escrit molts llibres, i s'ha debatut més a les televisions,

gairebé ningú està preparat per a les dècades de depressió que el Vell Continent té per davant.

Lector, aquest llibre que tens a les mans encara et pot salvar finançament del desastre. No el llegeixis, estudia'l i aplica'l. Cal que facis els deures en el pitjor dels moments, i ràpid, molt ràpid. El meu millor consell és: emprèn. Crea la teva font d'ingressos perquè no tindràs cap altra opció. Hi ha solucions. He creat la meva escola d'experts perquè els emprenedors del coneixement es posicionin com una autoritat en el seu camp i guanyin molts diners. Les professions creatives i de talent es guanyaran molt bé la vida, però la resta sobreviuran ben justet.

El Codi dels Dinners proporciona les respostes a les preguntes que tots ens hem formulat sobre la llibertat financera; tanmateix, sóc conscient que no totes es rebran de grat. La veritat és incòmoda, però jo no sé escriure d'una altra manera.

De fet, no crec que hi hagi problemes, sinó solucions que no agraden. Els nostres problemes, evidentment, no els trobem al món, sinó a les percepcions de la ment que el contempla. I les solucions definitives als problemes de diners requereixen desprendre tot el que fins ara s'ha demostrat que no funciona. Aquest llibre proposa un canvi dels paradigmes estereotipats sobre els diners.

He comprovat que els problemes econòmics no els causen els diners, sinó els patrons mentals sobre els diners. L'economia personal, en condicions normals, és el reflex de patrons mentals, de decisions i de conductes. He conclòs que, de fet, els diners es *fan* a la ment.

L'èxit econòmic és un tipus de programació mental (xifres amb molts zeros) i el fracàs econòmic és un altre tipus de programació (xifres amb pocs zeros). En tots dos casos, tot plegat es redueix al tipus de *software* o programació instal·lada al cervell: un programa perdedor o un de guanyador. Aquest llibre té dues

parts: la primera és una desprogramació mental per al fracàs econòmic, i la segona, una programació mental per a l'èxit financer. La lectura d'aquest llibre ajudarà les persones a reprogramar-se per aconseguir prosperitat. Hem estat programats per al fracàs financer des de ben petits; aquest llibre és la contraprogramació. L'antídot.

Et proposo que l'estudïis: endú-te'l a tot arreu, com un bon company, fins que en dominis el contingut. És un llibre per llegir, rellegir, subratllar i anotar. Voldria que fos el teu llibre de capçalera com a emprenedor del teu negoci personal. Puc ajudar-te a millorar la relació que tens amb els diners.

Les persones, normalment, no relacionen les seves creences amb els diners perquè els semblen coses desvinculades! En aquest llibre explico per què sí que tenen relació. Els anys que he treballat a la banca m'han ensenyat que la prosperitat és un «equipatge mental».

Totes les persones que han entrat en contacte amb les idees exposades en aquest llibre, i que desenvolupo als meus cursos, han canviat d'alguna forma la seva economia. Rebo molts correus de persones que em donen les gràcies i que m'expliquen com ha canviat la seva vida. Em parlen de llibertat. El meu desig és contribuir a la formació financera de les persones per alleujar el patiment.

Coneixes les regles de la nova economia? Ara mateix hi ha milions de persones arreu del món que treballen per un sou però que no *tenen* una vida —sospiren per aconseguir la llibertat financera, desitgen deixar la feina i crear un nou estil de vida amb significat. Crec que necessitem una sacsejada, un xoc, per alliberar-nos del son que ens té a tants de nosaltres lligats a una feina que no ens apassiona, que no ens fa ni lliures ni rics. Però no és la meva voluntat ofendre ningú que llegeixi aquest llibre, ni imposar les meves opinions a les seves. Per favor, demano que ningú

es prengui el que llegirà com un assumpte personal. Per part meva, em comprometo a escriure sobre els diners d'una forma clara i sense embuts.

Aquesta obra consta de dues parts: «Llibertat financera» i «D'empleat a emprenedor». Són la cara i la creu de la mateixa moneda: l'èxit econòmic. M'he esforçat per explicar conceptes financers en un llenguatge quotidià perquè tothom el pugui entendre, espero haver-ho aconseguit.

A la primera part examinarem què està passant, per què hi ha problemes econòmics, quins són els obstacles a la llibertat financera i què són la intel·ligència financera i la llibertat financera. Et revelaré el que no s'ensenya a l'escola i manté tantes persones atrapades en la carrera per la supervivència. Coneixeràs els tres rols que escullen les persones per obtenir els seus ingressos. Aprendreàs el vocabulari de la riquesa. Descobriràs la novena meravella del món, els ingressos passius, i finalment desxifraràs «el Codi dels Dinners».

A la segona part sabràs com pensa i es comporta un emprenedor, com evitar els errors més comuns, com aconseguir que l'autoocupació no et desgasti, la importància de disposar d'un superproducte i d'un sistema perfecte que funcioni sol, com començar i amb quins mitjans, com aplicar un màrqueting irresistible, com desenvolupar les habilitats de l'emprenedor, com aconseguir més amb menys gràcies a les palanques, com promocionar-te amb gràcia, com escollir el teu client ideal, com posicionar la teva marca personal i com utilitzar el poder d'Internet per fer «esclatar» el teu negoci personal.

El Codi dels Dinners conté informació que farà saltar pels aires els esquemes mentals que no fan que les persones siguin lliures ni pròsperes. Ho sé, i per aquesta raó et vull avisar: aquesta lectura serà pertorbadora. No diré què fer, quan ni com; ni quins negocis funcionen i quins no. Es tracta de tu, sempre es tracta de

tu. Per això, l'objectiu d'aquest llibre és desfermar el teu quocient d'intel·ligència. El que cadascú faci després serà elecció i responsabilitat seva.

RAIMON SAMSÓ
Autor i expert en com ser un expert



PRIMERA PART

Llibertat financera (El Codi dels Dinners)



1

Aconsegueix la teva llibertat financera

Aquest és el capítol més senzill del llibre, perquè no es tracta d'aprendre, sinó de desaprendre. Qualsevol cosa que vulguis aconseguir arribarà després d'un procés de sostracció, no d'addició. No busquis la llibertat financera, més aviat desempallegat de totes les barreres que has aixecat entre ella i tu. Eliminats els obstacles, ja no us separarà res. Aquest llibre està pensat perquè desaprenguis el que pensaves que sabies sobre els diners i senzillament no és veritat.

Et vull confessar una cosa.

Els meus ingressos, en l'actualitat, no provenen de la meva educació convencional. La meva llibertat financera actual tampoc no és fruit dels meus estudis universitaris. Els anys que em vaig passar estudiant macroeconomia, matemàtiques financeres, estadística, econometria, història econòmica o dret mercantil no m'han fet guanyar ni un euro en tota la meva vida. Llàstima de temps perdut.

Confesso que el que he après sobre els diners, i val la pena saber, no m'ho ha ensenyat la universitat on em vaig llicenciar en Ciències Econòmiques, ni tampoc les tres empreses multinacionals on he ocupat càrrecs financers o els tres bancs on he treballat. En realitat, el Codi dels Dineros l'he après creant el meu propi sistema d'ingressos múltiples, i en aquestes pàgines el compartiré amb tu.

Sí, durant el meu procés de transició d'empleat a emprenedor vaig aprendre algunes lliçons essencials. I aquest llibre és la quinta essència del període més interessant de la meva vida. Cada vegada més persones em consulten com poden fer la seva tran-

sició professional d'empleat a emprenedor, i jo sempre els suggereixo un procés de *coaching* que els doni suport i plantejar-se una transició suau, ben planejada, gens traumàtica. Iniciar una activitat professional amb independència no és un procés senzill: cal vèncer la força de la inèrcia, a banda de les pors, tenir molt de coratge i compromís, i una disciplina i una paciència sense límits. També suggereixo començar en petit, invertint pocs diners però molt de talent i creativitat, perquè sé que al principi es cometten errors.

Paciència i disciplina infinites són les actituds més rendibles.

La clau, com sempre i en tot, es troba en el fet de sentir passió pel procés i gaudir-lo. Si les metes són importants, el procés encara ho és més. El gran regal de la vida és en *qui* et converteixes mentre persegueixes les teves metes. Amb els diners passa el mateix: n'aconsegueixes més si no t'orientes a fer diners, sinó a passar-t'ho bé mentre serveixes les persones. Si t'ho plantejges així, pots estar segur que els diners arribaran sols.

El secret per aconseguir diners no és perseguir-los. Quan no necessites diners d'una forma urgent és molt més senzill *crear* riquesa. Quan els necessites de forma immediata, les teves possibilitats es redueixen i l'únic que pots fer és treballar per diners. Per això acostumo a dir que la prosperitat econòmica no s'aconsegueix en una feina, sinó fora d'aquesta.

La prosperitat és un efecte, i la seva causa són les creences sobre els diners i l'educació financera. Tothom que aprengui com activar les causes de la prosperitat aconseguirà inevitablement riquesa material. «Dins de cada vida hi ha les causes del que hi entra» (F. W. Sears, autor de *Cómo atraer el éxito*). És veritat, els diners es timen qui estima el procés, no qui estima el resultat. El primer és la causa, i el segon, l'efecte. Centrar una estratègia en els efectes és tan absurd com esperar guanyar la loteria sense haver comprat una butlleta.

Els diners són l'efecte inevitable d'activar-ne les causes. Les coneixes?

Quan som petits haurien d'ensenyar-nos que aquest no és un món de coses, sinó d'«idees solidificades». Que la realitat és una emanació de la ment. I que tot el que passa al món material abans ha estat creat a la ment individual o col·lectiva. «Si ho veus a la ment, ho veuràs a la realitat», però si no ho pots crear a la ment no serà possible enlloc. Sí, «els pensaments són coses», repeteix-ho amb mi per no oblidar-te'n. Els diners també són una idea, un concepte, per tant hauràs de *crear-los* abans a la ment. Com que tens la capacitat de crear pensaments, pots crear riquesa.

Els diners són una idea? Els diners són una idea!

Sembla un joc de paraules enginyós, però no ho és. És un concepte sòlid, gairebé pot tocar-se perquè és real. Els diners són un amplificador de les teves creences, expandeixen el que ja tens a dins. Si la teva programació prové d'una mentalitat pobra, els diners escassegen; si la teva programació prové d'una mentalitat rica, els diners abunden. Els diners revelen la idea que tens d'ells, ni més ni menys. Permet-me la metàfora següent: les persones duen incorporat un «termòstat mental» que marca el límit màxim sobre els diners que es permeten a elles mateixes. Quina «temperatura econòmica» marca el teu termòstat? És fàcil esbrinar-ho: examina la teva declaració de la renda, els teus extractes bancaris, les xifres dels teus ingressos... No hi posis excuses, són el «termòmetre» que assenyala el teu límit interior.

Pensaments *pobres*, comportaments *pobres*, resultats *pobres*.
Pensaments *rics*, comportaments *rics*, resultats *rics*.

Algunes persones afirmen: «Els diners no són importants». Hi estic d'acord i, alhora, no hi estic d'acord. Tinc arguments per a totes dues posicions: per a les que diuen que sí que ho són i per a les que diuen que no ho són.

Per a les que diuen que els diners no són importants:

Com a norma general, ho afirmen persones que viuen en l'estretor i fan aquest comentari deixant anar un sospir. Les seves creences es reflecteixen en la seva economia i no disposen de prou diners perquè per a elles «no són importants». Jo em pregunto: com podran aconseguir allò que no valoren? Perquè quan afirmen que alguna cosa «no és important», el que fan és allunyar-la d'elles mateixes. Tinc algunes preguntes per a les persones que declaren que els diners «no són importants»: si no ho són, perquè es passen quaranta hores, o més, a la setmana treballant durant quaranta anys o més? I per què accepten una nòmina a final de mes? Si els diners no són importants, llavors és que no són necessaris... o sí? Veus com sí que són importants? Dues preguntes addicionals per a aquells que encara no ho tinguin clar. Una: si demà tinguessin cent milions d'euros, farien el mateix, de la mateixa manera i durant les mateixes hores al dia? Dues: si els quedessin cinc anys de vida, seguirien fent el mateix?

Per a les que diuen que els diners sí que són importants:

Com a norma general, no es volen passar la vida treballant per guanyar-ne. Com que no volen estar sempre pendents dels diners, resolen aquest tema una vegada per totes. Enllesteixen aquesta qüestió al més aviat possible i es dediquen a gaudir la vida. Aprenen les regles del joc dels diners i les apliquen. Es formen financerament. Fan els deures i no esperen a última hora per preparar l'examen. Com que per a ells es tracta d'un assumpte important, el resolen aviat i després es dediquen a viure.

Sir Richard Branson, creador de l'imperi Virgin, afirma que totes les persones que se li apropen li pregunten quin és el seu secret, com guanya els diners, però el que Branson percep és que en realitat el que volen saber és com *elles* poden guanyar diners, perquè, segons el magnat, tothom vol ser milionari. La resposta

que els dona és la següent: «Intento passar-m'ho bé. De què serveix passar-se tota l'estona treballant fins a quedar esgotat? La diversió et refresca i és espiritualment estimulant. La vida consisteix a saber riure, estimar i apreciar els altres». Gràcies, Mr. Branson, per aclarir-ho.

No ens enganyem: els diners no són importants per a allò que no ho és i són importants per a allò que sí que ho és.

M'imagino que estem d'acord a afirmar que els diners condicionen moltes àrees de la nostra vida. Per exemple, la falta de diners és una de les primeres causes d'ansietat, moltes parelles es trenquen a causa de discussions sobre problemes econòmics i massa vides no es viuen plenament perquè en tenen manca. Les estadístiques ens diuen que els problemes financers són la primera causa de divorci (no és la falta d'amor, sinó la falta de diners). Fins i tot en situacions límit poden significar la diferència entre la vida o la mort.

La frase següent no l'he escrita jo, sinó Dostoievski: «Els diners són llibertat encunyada». Hi estic totalment d'acord. Els diners compren la llibertat per poder escollir què es fa amb el temps.

Sé molt bé que els diners no fan la felicitat, però també sé que la falta de diners tampoc la fa. Està comprovat. Els diners no donen la felicitat, d'acord, però t'hi deixen tan a prop que hi pots arribar caminant en només uns minuts. De fet, els diners creen un estat mental tan semblant a la felicitat que ni tan sols un expert neuròleg hi pot trobar la diferència. Ara de veritat, sense bromes: quan no estiguis pressionat per la necessitat de fer diners quedaràs alliberat de la preocupació de pensar cada minut d'on sortirà l'euro següent, i llavors seràs ric i lliure!