

Colecția **Milionarul Mioritic**®

# Cum să faci bani în **ADOLESCENȚĂ**

---

Un ghid practic adaptat  
nevoilor tale financiare

---



**Luca Dezmir**

## **Cărți scrise de același autor:**

### **Ieși din labirint:**

*găsește-ți libertatea financiară în stilul tău*

### **Mai tare ca banca:**

*scapă de datorii cu ajutorul unui plan simplu de urmat*

## **Detalii despre Luca Dezmir**

[lucadezmir.com](http://lucadezmir.com)

Luca Dezmir

Cum să faci bani în  
**ADOLESCENȚĂ**

Un ghid practic, adaptat  
nevoilor tale financiare

Editura GORDIAN

2012

**Editor text:** Nicu Gecse  
**Tehnoredactare:** Luca Dezmir  
**Coperta:** Luca Dezmir  
**Foto:** nusrin (sxc.hu)

ISBN: 978-606-8259-69-7

Editura și tipografia GORDIAN  
Timișoara

Email: [gordian\\_tm@yahoo.com](mailto:gordian_tm@yahoo.com)

**Copyright:** Luca Dezmir  
**Distribuție:** P.F.A. Hupov Simona Maria  
**Contact:** 0788.674.907

# Cuprins

Prefață 1

## Partea I

Înainte de a începe 5

Cum să începi 7

Povestea unei cariere 9

Care este scopul / țelul / visul vieții tale? 13

Pornește acum 17

Monetizează și crează surse de venit pasiv 25

## Partea a II a

Cum să te angajezi în adolescență 31

Cum să faci bani din activități sezoniere 37

Propria afacere în adolescență - aspecte generale 45

Fă bani ca specialist, în adolescență 51

Reprezentant de vânzări 57

Pornește o afacere online în adolescență 61

Bani din exploatarea pământului și creștererea animalelor 67

Investiții în adolescență 73

Cum să NU faci bani în adolescență 79

Ce faci cu banii? 85

La final 91

Adnotări și linkuri 97



## PREFAȚĂ

Dacă viața este o călătorie, atunci adolescența este, cu siguranță, unul dintre ei punctele sale cruciale. La sfârșitul unei etape, cea a copilăriei, la începutul alteia, cea de adult, adolescența este o perioadă de consolidare și de inițiere totodată. O perioadă în care e permis (și chiar indicat) să visezi, să-ți faci planuri, să-ți încerci aripile, să exersezi zborul. Este ultima etapă de pregătire pentru viața de adult.

Și dacă viața de adult, cu greutățile și responsabilitățile ei, înseamnă și bani, atunci nimic nu e mai potrivit decât să începi să te antrenezi încă din adolescență.

Da, toți adolescenții vor bani. Și fiindcă la această vârstă cei mai mulți confundă dorințele cu nevoile, această sete de resurse materiale care să-l plaseze într-o „elită socială” poate împinge un adolescent către decizii greșite, care îl pot transforma pentru tot restul vieții dintr-un potențial câștigător într-un irecuperabil ratat. Din această perspectivă, un ghid de „făcut bani” în adolescență este mai mult decât folositor.

A câștiga proprii lui bani este o etapă importantă în dezvoltarea unui individ. Este condiția principală a maturității și antrenamentul început în adolescență ar trebui să facă parte din pregătirea obligatorie pentru viață. Spre marele meu regret, restricțiile legale sunt destul de multe în cazul activităților aducătoare de bani în cazul minorilor, motiv pentru care eu recomand precauție maximă în această privință și consultarea, în toate cazurile, a unui avocat sau jurist cu experiență. De asemenea, nu trebuie neglijate în niciun caz aspectele fiscale ale activităților lucrative, fiind obligatorie clarificarea lor înainte de începerea activității, astfel încât să fiți scutiți ulterior de surprize neplăcute.

Indiferent dacă sunt mulți sau puțini, primii bani câștigați de un adolescent au darul de a-i întări încrederea în propria persoană, de a-i crește respectul de sine, de a-l poziționa pe o treaptă superioară în cadrul familiei, aceea de aducător de venit, nu doar de consumator. Totodată, aceste exerciții îl vor ajuta să-și formeze și să-și dezvolte spiritul antreprenorial și poate chiar să pună bazele unei afaceri adevărate. Abilitățile de relaționare, talentele, cunoștințele dobândite la școală sau propriile lui pasiuni, toate vor avea ocazia să se dezvolte prin desfășurarea unei activități aducătoare de bani. Chiar dacă implică renunțarea la vacanță sau la timpul liber, nicio clipă petrecută muncind nu va fi irosită, ci ea se regăsi cu folos atât în buzunare, cât și în experiența neprețuită și utilă în viitor.

Scrisă în nota sa foarte personală, cartea lui Luca Dezmir „Cum să faci bani în adolescență” este un îndrumar util pentru tineri, oferindu-le informații și sugestii practice, rezonabile și, mai ales, realiste. Foarte receptiv la dorințele adolescenților și păstrând el însuși entuziasmul atât de greu de regăsit la vârsta adultă, Luca transmite cititorilor săi dorința de a face mai mult cu viața lor, de a-și stabili obiective mai clare, de a îndrăzni să viseze și să-și urmeze visul, oferindu-le în același timp și instrumente pentru a reuși.

Presărată cu opiniile despre viață, muncă și bani ale autorului, care pot sau nu să coincidă cu ale tale, cartea te provoacă să-ți pui întrebări și te poate ajuta să-ți descoperi propriile tale valori, dorințe și aspirații. Iar această descoperire te va ajuta să-ți alegi calea astfel încât să fie în acord cu tine însuși, aceasta fiind singura soluție reală pentru mulțumirea deplină.

„Cum să faci bani în adolescență” poate fi primul pas către o lume pe care abia o descoperi, cea a libertății și responsabilității, a deciziilor și eșecurilor, a satisfacțiilor și eșecurilor deopotrivă, a experiențelor utile, chiar dacă, uneori,



CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ  
obositoare.

Această carte te învață cum să te antrenezi pentru clipa în care vei fi obligat să iei și să-ți asumi propriile decizii, pentru momentul în care, inevitabil, vei fi singurul responsabil pentru viața ta. Iar cel mai bun moment pentru a începe antrenamentul este chiar ACUM!

## **Ec. Mirela Bojin**

Vice-Președinte și membru fondator al  
**Asociației pentru Educație Complementară**



## ÎNAINTE DE A ÎNCEPE

O știi din experiență proprie (culmea, îmi aduc aminte de adolescență!): să fii adolescent și să nu ai banii tăi e nasol. Sigur, poate îți dau părinții ceva bani de buzunar, e posibil să mai primești ceva de la bunici, unii tineri au acces la alocația de stat (atât cât e ea). Toate aceste surse de venit sunt O.K. până la un punct, dar au două probleme majore:

- nu sunt banii tăi cu adevărat, deci nu ai drepturi totale asupra lor
- sunt insuficienți pentru nevoile normale ale unui adolescent

Acești doi ghimpi care te înțeapă, te sâcăie pe tot parcursul adolescenței îți creează o stare de tensiune interioară, chiar dacă tu nu îți dai seama de ea. Cu atât mai mult cu cât nu o conștientizezi, ea devine și mai periculoasă. Simți că ceva nu este în ordine, îți dai seama că ești supărat sau nervos pe ceva, dar nu reușești să pui degetul pe rană. Lipsa banilor proprii reprezintă una din problemele trecute cu vederea în adolescență.

O problemă nerezolvată are talentul de a se transforma într-o problemă și mai mare, de asemenea nerezolvată. Cum spune una din legile lui Murphy:

*„Lucrurile lăsate singure, evoluează din rău în mai rău.”*

Prima dată trebuie să recunoști că ai o problemă (lipsa banilor făcuți de tine, în cantități suficiente, în vremea adolescenței) și apoi să-ți faci un plan ca să o rezolvi. Următorul pas este să treci la acțiune. Ești gata să citești mai departe?



## CUM SĂ FACI BANI ÎNCĂ DIN ADOLESCENȚĂ

În primul rând trebuie să te avertizez: citind aceste rânduri, n-o să găsești „scheme secrete”, „planuri bombă” cu care „dai lovitura” sau „dai un tun”. Nu e vorba de bani făcuți pe internet, dând click aiurea pe bannere sau alte chestii de astea. E plin internetul de ele și, după părerea mea, nu fac nici cât o ceapă degerată. Cel puțin, chiar și degerată, o ceapă poți s-o folosești la ceva.

Cu toate acestea, la final, după ce vei citi toate capitolele, vei avea un plan clar, pe puncte, care îți va spune cu exactitate care sunt etapele și cum trebuie să procedezi pentru a face bani încă din adolescență. Desigur, detaliile planului le vei stabili chiar tu, pentru că fiecare dintre noi este diferit și are alte visuri. Visul meu este să învăț cât mai multă lume cum se fac banii. Sunt sigur că visul tău e altul și este cu siguranță mai important pentru tine, pentru că este visul tău.

Ca atare, planul se va adapta visului (vom vorbi despre asta mai încolo). Dar vei avea un plan. Odată planul făcut, trebuie să-l pui în aplicare. Apoi să-l modifici în funcție de rezultate. Îți spun dinainte: vei face greșeli, te vei poticni. E normal și e foarte important să înțelegi un lucru, pe care ți-l voi scrie separat:

Doar din greșeli vei învăța!

Ca atare, atunci când ai greșit trebuie să te bucuri, să-ți zici: uite încă o ocazie din care voi învăța, iar tot ce învăț mă aduce mai aproape de visul meu.

Știu că sună foarte ciudat, pentru că școala te învață exact invers: dacă greșești ești penalizat. Iei o notă proastă, după două note de acest gen profesorii îți pun eticheta „tâmpit” și uite așa încep problemele. Trebuie să uiți aceste lucruri și să tratezi greșelile altfel. Știu că îți e foarte greu, obișnuințele

vechi sunt greu de înlocuit. Dar nu se poate altfel.

Ca atare, pregătește-te să:

- înveți care sunt liniile planului, plan testat de mine personal și care mi-a adus succesul din ziua de azi (nu vorbesc din auzite, ci din experiența personală)

- să adaptezi planul la personalitatea și visul tău

- să pui planul în aplicare

- să greșești și să înveți din greșeli, iar la fiecare greșeală să modifichi planul pentru a-l face mai eficient

- să o iei de la capăt (acțiune - greșeală - modificarea planului - acțiune)

- să fii tot mai bun la îndeplinirea planului (tot mai puține greșeli)

- să culegi o groază de bani care o să vină de pe urma îndeplinirii planului de acțiune

Știu, e diferit de chestiile auzite de la prieteni și de multe prostii care se află în cărți sau (mai ales) pe internet. Dar îți garantez că, dacă urmezi pașii de mai sus, vei fi un învingător, pentru că acești pași i-am urmat și eu, iar succesul pe care îl trăiesc astăzi se datorează planului.

Nu te mai bat mult la cap, pentru că știu, vrei să faci bani. Doar un lucru îți mai spun: banii se fac în două feluri (mari și late):

1. muncind pentru alții

2. muncind pentru tine

Deși majoritatea îți vor spune că varianta 1 e mai sigură și mai convenabilă, eu (ca de obicei) voi spune contrariul: fugi de a munci pentru alții cum fuge dracul de tămâie. Pe de altă parte, îți recomand să muncești pentru alții, cel puțin o lună, pentru a vedea ce nasol e. O experiență care e necesară, despre care voi vorbi în capitolul următor.

Atât deocamdată. Pregătește-te pentru o călătorie interesantă, la sfârșitul căreia vei ști mai multe despre cum se fac banii cu adevărat, altfel decât știu mulți oameni.

## CUM SĂ ÎNCEPI

Orice lucru are un început. Primii pași sunt deosebit de importanți.

A porni pe drumul care te duce spre independența financiară înseamnă a începe o ucenicie. Și, ca orice ucenicie, ea presupune mai multe lucruri:

- trebuie să înveți „meseria”
- vei avea poziția cea mai mică în cadrul organizației (cu toate dezavantajele care sunt legate de această situație)
- vei începe cu lucrurile simple, de bază

De multe ori ucenicia se face pe gratis, doar pentru „casă și masă” sau pe bani puțini

Nu se poate altfel. Sistemul uceniciei este folosit de când oamenii au inventat meșteșugurile, indiferent care au fost acestea, iar instituția uceniciei s-a perpetuat până în zilele noastre, luând forme variate, dar menținându-și rolul. Chiar și în firmele cele mai mari, dacă te angajezi ca începător, vei fi nevoit s-o iei „de jos”, pentru a cunoaște organizarea firmei și activitatea pe care o vei desfășura.

În cazul nostru, vorbim despre ucenicia legată de câștigarea banilor. Începutul ei înseamnă că va trebui să te angajezi „la patron”. Acest lucru este important din mai multe motive:

- vei cunoaște din experiența personală ce înseamnă să fii angajat
- vei privi avantajele acestui statut (câștig relativ stabil, lipsa unor responsabilități majore legate de asigurarea supraviețuirii firmei, comoditatea de a face ce îți se spune, etc.)
- vei cunoaște dezavantajele (vei avea un șef, va trebui să faci ce-ți spune șeful, chiar dacă nu-ți convine, salariul este insuficient pentru nevoile tale, cea mai mare parte a valorii pe

care o produce munca ta va fi preluată de patron și de stat, iar ție îți va rămâne doar o mică parte, sub formă de salariu, etc.)

Să fii angajat e nașpa, cum spun adolescenții. Cel mai nasol este că trebuie să asculți de ordine și că mare parte din munca ta va ajunge sub formă de bani în buzunarul patronului și al statului. Știi că nu ți se pare normal, dar acestea sunt regulile după care funcționează societatea de azi.

Oricum, pentru dezvoltarea ta viitoare, a începe prin a fi angajat este un lucru necesar pentru că:

- pe viitor, atunci când (poate) vei fi patron, vei ști ce înseamnă a fi angajat și ce trebuie să-i pretinzi unui angajat
- vei putea să-ți câștigi primii bani care îți vor asigura o primă felie de independență financiară.

A fi angajat este cel mai simplu mod de a face bani. Îți recomand să te angajezi de îndată ce poți, adică după 16 ani, conform legii. Poți începe prin a munci în timpul vacanțelor, în job-uri adecvate vârstei și pregătirii tale. Îți recomand să citești un articol pe această temă, „Cum putem câștiga bani”<sup>1</sup>, scris de Mirela Bojin. Acolo vei găsi informații detaliate despre cadrul legal și despre cum să-ți alegi un serviciu.

Trebuie să fii foarte atent referitor la schimbările din viața ta, care vor apărea în urma faptului că te-ai angajat:

- sub nici o formă nu trebuie să neglijezi școala; trebuie să găsești un echilibru între a munci pentru bani și timpul dedicat învățaturii; de aceea să lucrezi doar în vacanțe când ești elev și cu jumătate de normă dacă ești student
- apariția unui câștig financiar îți va da posibilitatea să cheltuiești acei bani; acest lucru este un avantaj și o capcană în același timp, pentru că vei fi tentat să-ți cheltuiești toți banii pe lucruri care ți se par importante, dar nu sunt decât o modă de moment (haine, gadgeturi). Nu spun să nu-ți cumperi nimic, dar este esențial să economisești bani pentru a-ți deschide o firmă sau pentru a începe să investești. Cu cât vei aloca o



## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

parte mai mare din salariu pentru Țelul tău de a deveni independent financiar, cu atât vei scurta timpul în care vei avea banii pe care Ți-i dorești

- a fi angajat creează o stare de comoditate, de amorteală: știi că dacă vei munci vei avea suficienți bani pentru a supraviețui și vei fii tentat să faci tocmai acest lucru: să supraviețuiești. Te vei depărta de Țelul inițial, acela de a avea suficienți bani pentru a-ți îndeplini orice dorință pe care ai putea s-o ai.

Pentru nimic în lume nu trebuie să te abați de la Țelul tău, care trebuie să fie independența și mai apoi libertatea financiară. Te asigur că, în ciuda a ce auzi de la părinți, de la prieteni sau de la școală, a fi angajat nu îți aduce suficienți bani pentru a deveni cu adevărat independent financiar. Sunt alte metode de a face bani, metode pe care le vei cunoaște în capitolele viitoare.

Ca atare, a fi angajat este doar primul pas spre o viață fără grijă banilor, dar trebuie să fii atent pentru a nu rămâne blocat la acest prim pas. Majoritatea oamenilor rămân aici pentru că așa au fost învățați, pentru că li se spune: „fă în așa fel încât să ai un salariu mare, iar asta îți va rezolva toate problemele". Tu trebuie să fii mai deștept decât ei și să mergi mai departe, într-un teritoriu plin de aventuri, surprize, eșecuri și succese răsunătoare, muncă, efort și bucurii, care în final te va duce spre Țelul pe care ar trebui să-l aibă toți oamenii: de a avea bani în cantități suficiente, fără să fie nevoiți să muncească 24 de ore din zi pentru ei.

Știi că pare o poveste, o promisiune fără suport, dar te provoc să citești capitolele următoare, pentru că vei cunoaște planul care îți va permite obținerea independenței financiare. Dacă vei pune în aplicare acest plan, va veni momentul în care vei începe să faci bani. Atunci vei putea abandona serviciul pentru că vei câștiga mai mulți bani aplicând planul, cu un efort mai mic din partea ta. În final, atunci când planul va funcționa la

capacitate maximă, va fi nevoie din partea ta doar de un mic efort de management: banii vor veni „singuri” la tine, pentru că ai creat un sistem care produce bani.

## POVESTEA UNEI CARIERE

Îți voi spune povestea lui Leopold Magnussen, un tânăr din West Shakenstal, orașel din îndepărtatul stat Montana, SUA.

Leopold era pasionat de iahturi din copilăria timpurie. La cinci ani a primit de ziua lui o machetă de velier. Cum în Montana nu există ocean, iar lacurile se găsesc destul de greu (mai ales în zona unde trăia Leopold), acesta nu văzuse niciodată cum arată un vas de lemn, cu pânze. De aceea, mica jucărie care putea să se propulseze, fără niciun motor, doar prin forța vântului a constituit o sursă constantă de uimire și plăcere pentru băiat. Se ducea deseori, în zilele de vară, la fântână arteziană din fata primăriei și lansa la apă velierul, privind cu încântare cum se deplasează ușor, purtat de adierea dimineții.

Pe la 13 ani Leopold a primit, de Crăciun, un alt model de lemn, al unei legende a iahtingului clasic, Altair. În acel moment, pasiunea lui pentru acest gen de ambarcațiune a înregistrat un salt impresionant: s-a hotărât să devină designer de iahturi.

Sub presiunea entuziasmului, a început să caute pe internet (era anul 1995) fotografii și informații din acest domeniu. Curând și-a alcătuit o bază de date cu zeci de modele, pe care a organizat-o cronologic. A ajuns să petreacă cel puțin două ore, în fiecare zi, căutând noi modele sau lucrând la baza de date.

La un moment dat, și-a dat seama că e cazul să împărtășească lumii ceea ce a adunat. Pentru că în West Shakenstal nu mai găsisese pe nimeni care să aibe o asemenea pasiune exotică (toți băieții de vârsta lui își petreceau zilele vacanței călărind), Leopold s-a gândit să-și pună baza de date pe internet, în speranța că vor afla de ea alți tineri asemenea lui, care să îi împărtășească iubirea pentru iahting.

Cum nu avea cunoștințe despre web design, design grafic, găzduire de site-uri și alte asemenea informații de specialitate, a trebui să înceapă de la zero. Spre norocul său, internetul era plin de tutoriale. Și-a petrecut o întreagă vacanță de vară învățând cum se face prelucrarea de imagine, cum să folosești un program de design HTML, care sunt site-urile care îți oferă găzduire gratuit și care sunt firmele care fac găzduire pe bani la cele mai bune prețuri.

După două luni de studiu, urmate de o lună de design și ajustări, Leopold și-a lansat site-ul. La acea vreme, în 1997, era unul dintre puținele site-uri de profil care să conțină informații și fotografii despre iahturi clasice. Ca atare, era destinat să aibă succes.

La început lucrurile se mișcau greu. Leopold era supărat că nimeni nu-i vizita site-ul. A înțeles într-un târziu că a face un site și a-l pune pe internet nu e suficient. E necesar să-l faci cunoscut, ceea ce se numește marketing on-line. Tânărul a pornit să învețe despre cum să-și promovezi site-ul, utilizând tot resurse gratuite de pe internet.

Curând site-ul a început să aibă trafic. Folosind uneltele de marketing on-line, Leo a început să strângă adrese de email de la vizitatorii interesați să știe când se completează baza de date a site-ului. Atunci a aflat cu stupeoare că vizitatorii săi nu erau adolescenți ca el, ci adulți pasionați de iahting. În plus, persoanele care îl contactau i se adresau cu pronume de politețe. A căutat pe site și și-a dat seama că acest lucru se petrecea deoarece Leopold nu își dezvăluise vârsta nicăieri.

Timpul a trecut, baza de date a site-ului a început să fie tot mai mare. În paralel, tânărul și-a concentrat atenția asupra științei designului de iahturi. A început să urmărească site-uri de specialitate de pe internet sau site-urile pasionaților, unde se vorbea despre acest subiect. A început să cumpere cărți, a pornit să deseneze propriile proiecte de iahturi. După ce a strâns vreo cinci design-uri, însumând patruzeci de planșe, le-a

postat pe internet.

Tot în acea perioadă, site-ul lui a fost remarcat de o publicație de profil, Yachting Magazine. Leopold a fost contactat de un redactor pentru un interviu. După discuție, editorul a rămas foarte impresionat de vârsta interlocutorului (tânărul avea pe atunci 17 ani). Ca atare, odată cu articolul s-a dezvăluit și cine se ocupă de site.

Lucrurile au început să se precipite. După apariția lui Leo în revistă, a început să primească cereri de publicitate. Diverse firme care se ocupau cu vânzarea de iahturi au vrut să-și expună în site bannere cu ultimele modele de iahturi scoase la vânzare. După o lună de la publicarea articolului, site-ul lui a fost premiat la categoria „cel mai tânăr deținător de site web cu subiect de iahting” într-un concurs organizat de Yachting Club of America. Faima sa a înregistrat un nou salt și odată cu ea au crescut cererile de bannere pentru publicitate. În decurs de patru luni de zile, Leopold câștigă din reclamele afișate pe site mai mult decât obținea mama sa din slujba de chelneriță la fast-food din centrul orașului.

Din acel moment lucrurile au continuat să se desfășoare pe o pantă ascendentă. Schițele tânărului, postate pe site-ul lui au fost remarcate de un Colegiu de design naval, care i-a oferit o bursă de studii de trei ani. Imediat după terminarea liceului, a plecat din Montana la Newport, pentru a studia cei trei ani la Greenwich Navy College. Au fost ani plini de împliniri și succese, pentru că Leopold a participat constant la concursurile de design obținând două premii întâi și o mulțime de premii doi și trei, care i-au adus nu numai notorietate, dar și bani. După terminarea celor trei ani de studii a rămas la Newport pentru programul de master.

Încă din studenție a primit oferte de angajare la firme renumite din domeniul designului de iahturi. Leo le-a refuzat pe toate, pentru că dorea să-și deschidă propria firmă, ceea ce a făcut în anul trei de colegiu. După terminarea masterului s-a

dedicat în întregime firmei, Light Dream Boats. Dintre proiectele sale, două au avut un succes răsunător, Admira (iaht în valoare de 5 milioane de dolari) și Cleopa (valoare 7 milioane de dolari). După aceste două comenzi, Leopold a ajuns pe prima pagină a revistei Time, ca fiind cel mai talentat designer al decadei, cu vârsta sub 30 de ani. Nu numai atât, Leopold avea o situație financiară foarte bună, ajungând milionar înainte de 25 de ani.

Aceasta este povestea unui tânăr dintr-un orășel anonim din Montana, animat de pasiunea pentru iahturi, care a reușit să-și croiască o viață plină de succese doar datorită faptului că și-a urmat pasiunea. Am scris această poveste pentru a vă menționa câteva dintre elementele care pot sta la baza unui succes de proporții:

- găsirea pasiunii tale
- dorința de a învăța permanent
- folosirea internetului
- crearea unei rețele de cunoscuți
- muncă susținută

Deși această poveste este... doar o poveste, veți putea citi pe internet o mulțime de biografii asemănătoare cu cariera fictivă a lui Leopold Magnussen. Cameron Johnson<sup>1</sup> și Mark Zuckerberg<sup>2</sup> sunt doar două dintre numele emblematice, tineri care au ajuns milionari înainte de 25 de ani prin viziune și muncă pasionată. Vă recomand să studiați Top 40<sup>3</sup> al celor mai de succes milionari mai tineri de 30 de ani.

Toată lumea are nevoie de exemple. E important să ai asemenea modele, cum sunt cele propuse mai sus, nu "starurile" furnizate de posturile de televiziune. Citește-le biografia și vei vedea că succesul nu e chiar așa de greu de obținut. E nevoie doar de pasiune și muncă.

## CARE ESTE SCOPUL / ȚELUL / VISUL VIEȚII TALE?

Dacă aș fi pus să fac o listă a pașilor necesari pentru a deveni independent financiar, în ordinea importanței, pe primul loc ar fi definirea visului personal. Deși se află pe cea mai înaltă poziție „în clasament”, a defini acest concept este extrem de dificil, deoarece are multe sinonime și fiecare dintre ele poate însemna altceva. Voi strânge la un loc aceste sinonime pentru a-ți putea face o imagine de ansamblu asupra ceea ce înseamnă visul tău:

- scopul vieții tale
- menirea ta în această lume
- țelul suprem al existenței tale

Aceste cuvinte exprimă fiecare o părticică din adevăr, dar împreună nu reușesc să acopere întreaga vastitate de înțeleșuri. Dacă ar fi să dau o definiție a visului personal, aceasta ar fi:

Visul personal este acel lucru pe care dorești să-l realizezi din tot sufletul, căruia ești dispus să-i acorzi întreaga viață și toată energia ta pentru a se realiza, a cărui urmărire te umple permanent de plăcere și îți dă senzația de completă împlinire.

Deși de cele mai multe ori visul este ceva intangibil, aproape irealizabil, însăși activitatea de a-ți urmări visul este răsplata pe care o primești. Chiar dacă la finalul vieții nu-ți vei atinge visul, timpul trăit a trecut cu folos pentru tine și pentru cei din jurul tău, te simți împăcat pe deplin și fericit că ai fost în stare să i te dedici.

Persoanele care își urmăresc visul personal sunt capabile de eforturi și sacrificii enorme, pe care nu le simt ca , deoarece ele sunt compensate permanent, în fiecare moment de plăcerea imensă de a face ceea ce și-au dorit dintotdeauna. Timpul și efortul nu sunt considerate muncă, tributul plătit nu

este preceptul a fi un sacrificiu.

Urmărirea visului personal este activitatea care te scoate din închisoarea existenței obișnuite, care te transformă din simplu supraviețuitor într-un element al schimbării, capabil să influențeze prin activitatea sa milioane de oameni. Par cuvinte mari, dar acesta este adevărul. E suficient să găsești exemple de oameni remarcabili, care au fost în stare să aibă un impact major asupra omenirii și îți vei da seama că fiecare din aceștia, fără excepție, și-a urmat visul personal. Altfel, nu ar fi fost în stare să-și dedice viața țelului, nu ar fi găsit puterea de a trece peste nenumăratele obstacole, de a găsi soluții la probleme aparent insolvabile.

Căutând oameni de succes și comparând numărul lor cu cel al locuitorilor acestei planete, vei trage concluzia că a-ți urma visul este un lucru foarte rar, foarte greu. Este o aparență înșelătoare, pentru că trebuie să înțelegi: din start, de la început, prin educația primită în familie și în școală, majoritatea oamenilor nu sunt îndemnați să-și găsească visul personal și să-l urmeze. Atât societatea, cât și statul au nevoie de roboți ascultători și muncitori, la fel cum stupul are nevoie de albine harnice iar mușuroiul are nevoie de furnici lucrătoare. De aceea, nici nu este de mirare că atât de puțini oameni încercă să-și caute visul.

De aici trebuie să pleci, asta trebuie să faci în primul rând, să cauți acel lucru pe care foarte puțini pornesc să-l caute, cu atât mai puțini încearcă să-l atingă: țelul tău în această viață. Trebuie să-ți pui o seamă de întrebări care să te ducă la un singur răspuns: visul personal.

Înainte de toate, îți voi da o listă cu false răspunsuri, răspunsuri care au fost înghesuite în mintea ta cu forța, care au fost prezentate ca adevăr de necontestat. Ai fost programat de familie, societate și stat să crezi că țelurile tale sunt:

- să-ți găsești o slujbă bine plătită
- să-ți întemeiezi o familie (să te căsătorești)



## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

- să ai copii
- să-ți cumperi o casă și o mașină
- să-ți faci vacanțe în locuri exotice

Aceasta este lista majorității oamenilor, lista de lucruri care trebuie atinse în această viață, care odată îndeplinite pot da un certificat de bună purtare, pe care scrie: și-a atins scopul. De fapt, aceste lucruri nu realizează decât un singur deziderat: acela de a te integra într-o societate, de a supraviețui fizic și de a produce urmași. Nimic mai mult. Punct.

Știu, mulți dintre voi vor fi revoltați de cele spuse mai înainte. Este absolut normal, pentru că sistemul de educație, familial, social și statal face o treabă extrem de eficientă în a programa mințile oamenilor. De aceea, societatea a supraviețuit timp de milenii, chiar dacă periodic se poticnește în crize existențiale.

Îți propun să te dai un pas în spate, să încerci să uiți tot ce ți-a inoculat educația și să compari cele două alternative, caracterizate mai jos:

### 1. Viață „normală”:

- integrare
- acceptare de către ceilalți
- autosuficiență
- confort
- stabilitate
- lipsa ineditului
- rutină
- plafonare

### 2. Viața urmând visul personal:

- acțiune
- suspans
- provocări
- bucuria victoriei după depășirea problemelor aparent de nerezolvat
- inedit

- senzație de împlinire
- satisfacția permanentă de a face ceea ce-ți place
- conștiința faptului că aduci o contribuție care afectează pozitiv alți oameni

- recompense materiale (dacă îți dorești să le obții)

Privește lista și dă un răspuns rapid: 1 sau 2? Dacă răspunsul tău e 1, te rog să mai refaci acest test regulat, an de an, până vei obține răspunsul numărul 2.

Da, nu am de gând să te împing spre schimbare. Nu poți obliga un om să-și urmeze țelul, acest imbold trebuie să vină din interior, ca o dorință nestăvilită. Trebuie să tânjești să ai o viață plină de acțiune și satisfacții, să-ți dorești ca prezența ta în această realitate să fie un factor pozitiv care să ajute viața celor din jurul tău. Nu se poate altfel.

Ai făcut primul pas: vrei să-ți definești visul personal. E foarte bine, dar trebuie să înțelegi că nu va fi simplu, mai ales dacă ești adolescent. Adolescența este perioadă în care ne căutăm personalitatea, ne definim pe noi înșine: ce vrem să fim, ce dorim să obținem de la viață. Tocmai de aceea e greu să-ți găsești visul personal dar, în același timp, este cea mai potrivită perioadă pentru a-l găsi, dintr-un motiv foarte simplu: viața ta este pe punctul de a demara!

Ia o hârtie și un creion și începe să scrii, să-ți faci o listă. Ea trebuie să conțină:

- ce ți-ai dorit să fii când ai fost copil
- pasiunile tale
- alte lucruri pe care te-ar tenta să le faci

## **Minunea copilăriei**

Copilăria timpurie (până la șapte ani) este perioada magică a vieții. Totul este posibil, orice este realizabil. Realitatea se deschide în fiecare clipă în fața ta, gata pentru a fi descoperită. Nu există limite, nu există bariere. Sinceritatea este maximă, lipsită de orice calcul sau preconcepție.

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

Este perioada în care se formează preferințele care îți vor influența viața, în care apar primele dorințe referitoare la propria persoană. A te alimenta din această sursă este identic cu a-ți potoli setea sorbind dintr-un izvor de munte, într-o zonă de pădure virgină.

De cele mai multe ori, dorințele copilăriei sunt legate de persoane care ne-au impresionat: vreau să fiu pompier, polițist, cântăreață, balerină. Ele reprezintă imboldul nostru de a ieși în evidență, de a fi apreciați de oamenii din jurul nostru, de a fi deosebiți. E posibil ca mare parte din motivația care stă în spatele dorinței de a fi pompier este aceea de a fi recunoscut drept un om curajos. Tot la fel de adevărat poate să fie faptul că, la origine, ai un imbold nestăvilit de a-ți dedica viața salvării oamenilor care traversează pericole mortale. Indiferent care este cauza acestei porniri, ea poate să fie atât de puternică încât să te consume, să te obsedeze permanent, să devină țelul tău în viață. Poate nu vei ajunge pompier, poate te vei face salvamar, paramedic sau salvamontist; nu contează. Atâta timp cât îți vei urmări țelul, acela de a salva vieți, modalitatea în care o faci va deveni visul tău personal.

## Pasiuni

Ai un hobby, o pasiune care îți consuma timpul? Pune-o pe listă.

S-ar putea să fie o preocupare de moment, legată de o modă a timpului sau de o activitate populară în rândul celor de vârsta ta. Nu contează, e foarte important să testezi orice pasiune care ți se pare interesantă, să experimentezi, să încerci cât mai multe activități. Numai în acest fel vei putea să-ți dai seama ce este cu adevărat relevant sau ce este doar o atracție de moment.

Pasiunile au unele dintre caracteristicile visului personal:

- activitatea în sine îți produce o plăcere continuă atunci când o execuți

- nu te obosește să faci acel hobby
- mai mult, reprezintă o metodă de relaxare
- ești mândru de rezultatele finale, în momentul în care le obții
- simți că activitatea ta are o valoare, chiar dacă la început doar tu simți acea valoare

Din aceste motive, este posibil ca un hobby pe care îl ai să fie cel mai apropiat lucru de visul tău personal. Încearcă să vezi ce te atrage să faci un anumit hobby și înscrie în lista ta alte activități similare

## Tentații

Indiferent dacă ai sau nu un hobby, încearcă să te gândești care activități te-ar tenta să le faci. Nu are niciun rost să te întrebi: „de ce?”. Pur și simplu gândește-te la ceva interesant și scrie-l pe hârtie.

Recomandări pentru realizarea listei:

- scopul listei este de a produce rezultate, nu este de a produce rezultate corecte. De aceea, nu trebuie să analizezi elementele listei (în momentul în care o scrii)
- scrie orice îți trece prin minte, indiferent cât de ciudat, abstract sau imposibil îți pare (mai ales la activitățile clasate în categoria „tentații”)
- dacă îți se pare că ai epuizat lista, pune-o la o parte
- de fiecare dată când îți vine o idee, trece-o pe listă

## Analizarea listei

Ai o listă. Foarte bine! Urmează s-o prelucrezi pentru a vedea care element (elemente) de pe listă reprezintă visul tău personal sau care dintre ele se află cel mai aproape de el.

Pentru a reuși, trebuie să vezi care dintre ele răspund la cât mai multe întrebări din lista de mai jos:

- activitatea respectivă îți-ar produce plăcere, de fiecare

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

dată când o faci?

- dacă ai fi nevoie să te scoli dimineața devreme pentru a începe activitatea respectivă, ai face acest lucru cu plăcere și anticipare pozitivă?

- te-ai simți împlinit în momentul în care ai face acea activitate?

- ai putea face acea activitate, chiar dacă nu ai fi plătit pentru ea?

- simți dorința nestăvilită de a povesti prietenilor despre acea activitate?

- ești convins că activitatea ta îți îmbunătățește semnificativ viața?

- te-ar deranja să faci acea activitate zilnic, mai mult de opt ore?

- consideri că merită să îți cheltui toate economiile tale pentru a ajuta activitatea respectivă să producă un rezultat pozitiv?

E posibil ca în lista ta să găsești mai multe activități care răspund pozitiv la majoritatea (sau poate la toate!) întrebările din lista de mai sus. Acest lucru înseamnă că acele activități au un punct comun, un principiu, o linie ghid care le conduce. Ele se aliniază cu țelul vieții tale. Probabil, urmând oricare dintre ele, îți vei da seama că pot să devină visul personal.

Dacă analizând lista nu vei găsi niciun candidat serios înseamnă că trebuie să iei procesul de la capăt. Probabil că va fi nevoie de mai multe liste, de mai multe încercări pentru a găsi răspunsul la întrebarea: care este visul meu personal?

Nu trebuie să fii dezamăgit dacă nu ai reușit din prima. E important să perseverezi, să încerci, să cauți. Este un efort care merită pe deplin, pentru că îți va transforma viața într-un fel extraordinar, în bine.

Sunt oameni care și-au descoperit țelul la bătrânețe și au reușit să-l urmărească doar în ultimii ani în viață. Chiar și așa, la sfârșit, în clipa morții, s-au declarat satisfăcuți și împliniți,

pentru că momentele pe care le-au trăit au fost de o intensitate nemaipomenită în comparație cu plictiseala ternă a vieții de până atunci. Tu ești tânăr și ai acest avantaj enorm: ai pornit în definirea visului tău la momentul potrivit. Dacă îl vei găsi, ai toată viața în față pentru a-l împlini, o viață care merită trăită cu intensitate, pentru că este o viață de satisfacții continue.

## INFORMAȚIILE ÎNSEAMNĂ PUTERE

Imaginează-ți un scenariu apocaliptic: s-a întâmplat un cataclism natural și majoritatea omenirii a pierit. Ici-colo se mai găsesc grupuri răzlețe de oameni care încearcă să supraviețuiască. Tehnologia care altădată ne asigura un trai confortabil este acum distrusă. Dar pentru a trăi ai nevoie de adăpost și de hrană.

În caz de pericol, oamenii au tendința să se adune în grupuri, comportament care crește șansele de supraviețuire. Tu ești unul dintre norocoșii care a scăpat cu viață din cataclism și te-ai alăturat unui asemenea grup. Încet, îți dai seama că în interiorul grupului se formează o ierarhie, care se stabilește în funcție de anumite criterii.

Indivizii care au un fizic puternic vor avea tendința să-și impună supremația. Dar forța mușchilor nu este singurul mod de a domina. Mai eficientă decât ea este puterea minții. În situații de supraviețuire, cei care dețin cunoștințe valoroase devin automat persoane importante pentru restul grupului.

Ce înseamnă „cunoștințe valoroase” (în condiții de catastrofă)?

- ce plante pot fi mâncate
- cum să cultivi plante
- cum să vânezi animale
- cum să crești animale
- cum să vindeci bolile
- cum să-ți construiești un adăpost
- cum să-ți construiești și să mânuiești arme
- cum să organizezi un grup de oameni pentru a realiza sarcini care nu pot fi duse la capăt de un singur individ
- cum să creezi o forță de apărare sau atac (o armată)
- cum să-ți gestionezi resursele

Persoanele care au asemenea cunoștințe vor fi propulsate

automat în calitate de conducător, pentru că sunt în stare să crească șansa de supraviețuire a grupului. Ei vor deveni șefi militari, organizatori, vraci...

Informațiile înseamnă putere, un anumit tip de putere...

Acest lucru s-a întâmplat în mod natural în timpul evoluției primare a omenirii, datorită a ceea ce suntem ca specie. Este important să înțelegi că astăzi, chiar dacă am creat o civilizație, în esență nu ne-am schimbat deloc ca indivizi și ca specie. Viitorii liderii apar din mulțime, iar mulțimea îi transformă în lideri adevărați, tocmai datorită informațiilor pe care le au (denumite know-how sau știință de a face) și tendinței lor naturale spre acțiune, care îi fac folositori mulțumii.

Ține minte un adevăr dureros: oamenii nu te bagă în seamă atâta timp cât nu le aduci măcar un beneficiu. Nici măcar partenerul tău sexual (prietenul sau prietena ta) nu te iubește dezinteresat: are nevoie de corpul tău pentru a-și satisface instinctele de procreere (indiferent dacă ești bărbat sau femeie). Cele mai romantice sentimente de iubire se bazează pe instinct. Dacă nu mă crezi, citește blog-ul lui Pera Novacovici, unul dintre puținii psihologi care are curajul de a spune lucrurilor pe nume.

Îți mai spun o dată:

*Ești invizibil pentru ceilalți oameni  
până în momentul în care poți să îi ajuți cu ceva.*

Acesta este realitatea și e bine să bagi la cap.

Iar dacă ești invizibil pentru ceilalți, cum crezi că vei putea face bani (primiți de la "ceilalți"?). Răspunsul este simplu: trebuie să devii important pentru ei. Una dintre cele mai simple modalități este de a deține informații de care ei au nevoie sau de a avea abilități pe care ei nu le au.

Desigur, banii se pot face și în alte (multe) feluri, dar pentru început e bine să știi acest lucru. Dacă poți să faci anumite



## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

lucruri pe care alții nu le știu, automat ești o persoană interesantă. Pentru a realiza planul de care îți vorbeam, planul care îți va permite să faci bani în cantitățile de care ai nevoie, va trebui să deții următoarele tipuri de informații (cunoștințe):

- despre folosirea computerelor
- despre internet și ceea ce îți poate oferi
- despre cum să-ți creezi un site web
- despre cum se obțin și se prelucrează imaginile
- despre cum se înregistrează un clip video
- despre rețelele sociale constituite pe internet (denumire pretențioasă pentru Facebook, Twitter etc.)
- despre cum se prelucrează (editează) un clip video
- despre marketing în general (știința de a vinde)
- despre marketingul online (știința de a vinde prin internet)

Toate aceste abilități sunt legate de internet și de capacitatea de a vinde prin internet. Internetul este cea mai puternică unealtă de vânzare inventată de om, pentru că el îți dă posibilitatea de a ajunge rapid și ieftin la miliarde de oameni care au o conexiune de internet. Chiar dacă visul tău (vom vorbi despre el mai încolo), domeniul în care vrei să activezi nu este legat de internet, pentru a vinde cât mai mult și cu costuri cât mai mici, e nevoie să te folosești de internet, deci trebuie să înveți să faci lucrurile din lista de mai sus.

Știi, lista pare destul de lungă și ar putea să te sperie. Îți spun un lucru: nu e nevoie să fii as în fiecare din domeniile de mai sus (excepție face vânzarea prin internet...) ci trebuie doar să ai suficiente informații care să te ajute în planul tău.

Dacă folosești internetul, înseamnă că te pricepi să faci cel puțin unul din lucrurile de pe listă: să folosești un computer. Poate știi mai mult de atât. Chiar dacă majoritatea dintre ele sunt o necunoscută pentru tine, ai mai multe avantaje de necontestat:

- faci parte dintr-o generație care s-a născut în preajma

computerelor și a internetului

- ești tânăr și ai capacitatea de a învăța foarte rapid
- ești tânăr și ai tot timpul înainte

Nu trebuie să înveți peste noapte toate domeniile din listă. Pornește încet, începând cu un blog (vezi capitolul respectiv) și mărește-ți expertiza pe măsură ce vei avea nevoie de diferite aptitudini. Învață să crești natural, pentru că este cea mai stabilă dintre formele de creștere.

Există și avantaje secundare, de necontestat, în momentul în care vei ști să faci lucrurile de mai sus:

- o mulțime de oameni nu știu să le facă, deci poți deveni important pentru ei (printre alții, pentru colegii tăi de școală sau de facultate, care vor vedea în tine o persoană capabilă să-i ajute)

- vei avea cunoștințe și experiența cu care, în orice moment, te poți angaja la un patron, pe o multitudine de posturi (operare de computer, prelucrare de imagine și video, design web, vânzări...)

- faptul că deții informații din mai multe domenii te va ajuta să faci conexiuni noi, nebanuite, îți va ajuta creierul să se dezvolte, să devină o unealtă eficientă, care să te ajute în domeniile noi, pe care nu le stăpânești. Creierul funcționează pe bază de informații și analogii, cu cât ai mai multe informații cu atât el devine mai puternic

Pentru a învăța lucrurile de care ai nevoie îți trebuie doar un computer și o conexiune la internet. Probabil le ai deja. Internetul gume de informații gratuite, de mare valoare, care necesită doar timp și energie pentru a fi dezgropate. El este o comoară care își dezvăluie valoarea doar celor care sunt dispuși să investească munca pentru a găsi informațiile potrivite. Are toate cunoștințele de care ai nevoie pentru ca tu să devii un om foarte bogat, în momentul în care le vei aplica. Ca atare, nu rata această comoară: caută și vei găsi.

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

Dar înainte de a începe să înveți, mai trebuie să faci un singur lucru, dar care este de departe cel mai important dintre toate: să-ți găsești visul. Despre asta în capitolul viitor.



## PORNEȘTE ACUM

Dacă ai reușit să-ți definești visul, țelul care te va inspira în viață, te poți considera un om fericit. Ai reușit un lucru pe care doar o parte din oameni sunt în stare să-l facă: să privească viața dincolo de supraviețuirea zilnică, de necesitățile pe care le are orice om (adăpost, hrană, familie, divertisment). Dar nu e suficient.

Pentru ca visul personal să se manifeste, trebuie să acționezi. Cel mai bun moment de a începe să-ți urmărești pasiunea este chiar acum!

Prea mulți dintre semenii noștri au un vis care rămâne ceea ce este... un vis. Se află într-o permanentă stare de reverie, gândindu-se la marile realizări pe care le vor avea. Nu fac decât să aștepte momentul oportun pentru a porni spre visul lor. Dar, curios lucru, momentul oportun nu vrea să apară.

Trebuie să înțelegi un lucru: nu există momentul oportun. Niciodată în viață nu se vor aduna în același timp toate condițiile necesare pentru a porni o acțiune în condiții ideale. Ideal înseamnă:

- ca tu să fii pregătit din toate punctele de vedere (intelectual, emoțional, motivațional...)
- ca oamenii de care ai nevoie în proiectele tale să fie prezenți, gata să te ajute
- din punct de vedere financiar să ia banii necesari
- viața, realitatea înconjurătoare să fie propice acțiunilor tale

Sunt mult prea multe variabile și e aproape imposibil ca ele să aibă valoarea de care tu ai nevoie. Ca atare, e bine să pui deoparte ideile de moment oportun. Începe acum.

Cum? Foarte simplu. Pur și simplu începe.

## Caută informații despre pasiunea ta

Cea mai simplă modalitate de a începe este să te informezi despre domeniul tău de interes. Până nu demult, cărțile și revistele de specialitate erau singurele surse. Astăzi, internetul reprezintă o bibliotecă virtuală unde poți avea acces nu numai la informații pure, dar mai ales la experiența pasionaților în orice domeniu de interes care există. Cu o simplă căutare pe Google vei obține zeci, sute, mii sau milioane de pagini web, în funcție de cât de exotic este lucrul care te pasionează.

Sursele de informații sunt:

- site-uri cu informații generale (e bine să începi cu ele)
- site-uri cu informații de specialitate (evident, cea mai bună sursă de informație)
- blogurile celor care activează în domeniul tău de interes (o resursă deosebit de valoroasă)
- forumuri unde se întâlnesc cei care activează în zona care te pasionează (e important să te înscrii la ele și să urmărești discuțiile)
- newslettere ale specialiștilor în domeniu (foarte importante!)
- ebook-uri sau podcast-uri (înregistrări audio)- gratuite...

## Deschide un blog legat de pasiunea ta

E pasul următor, deosebit de important. Toate resursele pe care le strângi despre domeniul care te pasionează trebuie adunate undeva. Cel mai bine este să folosești blog-ul pentru această activitate.

Blog-ul are enorme avantaje pentru orice pasionat, indiferent de domeniu:

- cum spuneam, este locul unde poți să-ți construiești biblioteca de resurse de informații, fie sub formă de link-uri, fie sub formă de documente salvate
- este locul unde îți înregistrezi progresele zilnice pe care

le faci pe calea spre îndeplinirea visului tău

- este cartea ta de vizită, o vitrină în mișcare în care arăți lumii cât de pasionat ești
- este locul unde se pot strânge alți pasionați de același subiect
- va fi viitoarea ta bază de networking (vom vorbi despre asta mai târziu)
- va fi viitoarea ta platformă de lansare a vânzărilor, prin care poți să începi să-ți monetizezi pasiunea

Blogul este ESENȚIAL. Dacă mă urmărești pe blogul meu, îți dai seama că eu nu scriu cu majuscule. Faptul că am scris cuvântul esențial cu majuscule înseamnă că e ceva total neobișnuit. Da, e esențial să-ți faci un blog. În ziua de azi și mai ales în cea de mâine, dacă nu ești pe internet:

- nu ești
- nu ai acces la cea mai mare piață de vânzare din lume: comunitatea oamenilor conectați la internet

## **Începe să-ți construiești rețeaua**

Network înseamnă rețea. Voi folosi în continuare acest termen cu sensul de rețea de socializare, adică legăturile pe care le stabilești cu acei oameni care au o pasiune asemănătoare cu tine.

Indiferent cât de exotica e pasiunea ta, fii sigur că există în lume alți oameni care sunt la fel de preocupați de acest subiect. Ei doresc la fel de mult ca tine să intre în contact cu cei care le împărtășesc visul.

Îi vei găsi în cele mai neașteptate locuri, de aceea e bine să îi cauți în toate. Oamenii se strâng în rețele sociale, atât în viața de zi cu zi, dar mai ales prin intermediul internetului. Netul este cea mai bună unealtă de comunicare din ziua de azi, pentru că permite conectarea oamenilor care se găsesc în cele mai îndepărtate colțuri ale lumii. Ei se strâng în mod natural, dacă se creează o platformă pentru întâlnire. Iată câteva dintre

acestea:

- forumuri pe diverse subiecte
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- hi5 (mai ales pentru tineri)
- ...

Sunt mii și zeci de mii de platforme de acest gen. Nu ai cum să fii prezent în toate, dar îți recomand să le folosești pe cele mai populare. Pur și simplu îți faci un cont la ele și îți expui public pasiunea pe care o ai. Cele mai simple trei metode sunt:

- listarea adresei blog-ului tău
- trimiterea de mesaje legate de pasiunea ta
- înscrierea în grupuri legate de pasiunea ta

Cel puțin la fel de importantă ca pornirea unui blog, socializarea cu cei care au aceeași pasiune cu tine este calea spre succes. Din acești oameni îți vei alege viitorii colaboratori sau parteneri de afaceri, precum și cei mai buni viitori clienți.

## **Banii sunt în listă**

Ca să poți vinde pe internet ai nevoie de o listă a oamenilor interesați de subiectul care te pasionează și din care vrei să faci bani. Îți fac o recomandare: niciodată, absolut niciodată să nu faci spam. Sunt sigur că urăști spam-ul la fel de mult ca toată lumea, ca atare cred că îți dai seama că este o sabie cu două tăișuri, care în final o să-ți producă mai multe probleme decât câștiguri.

Cea mai bună metodă de a strânge e-mailuri de la persoane interesate de ceea ce faci este să folosești marketingul prin permisiune. Oferă ceva gratuit, orice lucru care îl crezi de valoare (o listă de resurse cu informații din domeniul de interes, un ebook, etc.) și trimite acel lucru prin e-mail, gratuit, doritorilor. În acest fel vei oferi o valoare și vei avea acces la adresa de e-mail a celui care împarte cu tine



pasiunea.

Pentru moment nu voi intra în detalii, îți spun doar că trebuie să îți faci de la început o modalitate de a strânge o listă de e-mailuri. Ea cere timp, deci cu cât vei începe mai devreme, cu atât mai bine.

Pentru început, ajunge.

Scrive pe blog, încearcă să-ți faci contacte cu oameni care au aceeași pasiune cu tine, strânge adrese de e-mail de la cei interesați de domeniul în care activezi. Fă aceste lucruri continuu, lună de lună, an de an și vei vedea că lucrurile bune vor începe să apară în viața ta. Ca prin minune, vei primi oferte de colaborare, cereri de a da sfaturi sau cereri de ajutor, cereri de a furniza servicii sau produse (depinzând de domeniul tău de activitate), contra cost.

Aceste lucruri nu se vor întâmpla dintr-o dată, dar vor apărea precis. Cauza este una simplă: lumea observă persoanele pasionate de un anumit lucru și își dă seama că acești pasionați devin sau vor deveni experți în domeniul lor, iar lumea are nevoie de experți.

Trebuie să fii pasionat, trebuie să devii un expert în domeniul tău și automat vei cunoaște faima, iar banii o să înceapă să curgă spre tine.



## MONETIZEAZĂ ȘI CREEAZĂ SURSE DE VENIT PASIV

Urmărirea pasiunii, a visului personal este, în sine, o recompensă. Ea îți aduce bucurii în fiecare moment, îți dă un sentiment de împlinire și de valoare personală. Dar aceste lucruri nu sunt de ajuns. Trebuie să trăiești, iar pentru a trăi ai nevoie de bani.

În momentul în care au trecut câțiva ani de la demararea călătoriei tale în urmărirea visului personal, vei deveni suficient de cunoscut. Cititorii blog-ului tău se vor înmulți, lista de marketing va crește. Acestea sunt condițiile esențiale pentru a putea începe monetizarea pasiunii tale, pentru că nu există vânzare fără cumpărători.

### **Monetizare?**

Vine de la moneta, un cuvânt latin care de-a lungul timpului și-a modificat semnificația, ajungând să însemne monedă, bani. A monetiza înseamnă a scoate bani din ceva. Orice. Chiar și din pasiunea ta.

Monetizarea este pasul următor, necesar, care înseamnă maturizarea preocupărilor tale. Bani nu trebuie să devină un scop în sine, pentru că pasiunea pentru bani te va face să te abați de la visul tău. Nu trebuie să cazi în această capcană!

Banii în sine nu sunt un lucru rău, dar dragostea de bani poate deveni o obsesie care te duce spre distrugere. În momentul în care vrei să faci mai mulți bani, începi să te gândești la ei mai mult decât la ceea ce faci. Îți vei modifica planul și felul în care îți urmărești visul doar pentru a produce mai mulți bani. Acest lucru înseamnă că visul nu mai este prioritar, că el nu mai este în centrul atenției tale. Curând îți vei da seama că nu mai obții rezultatele bune pe care le-ai avut

înainte, că a dispărut pasiunea, că faci ceea ce faci doar din inerție, nu din cauza focului interior. Banii ți-au consumat pasiunea. Acesta este începutul sfârșitului.

Antidotul este simplu: creșterea naturală.

Orice proces care se desfășoară în acest univers are un ritm interior, determinat de legile care guvernează realitatea. Dacă vrei să forțezi rezultatele, să le obții mai repede, vei putea. Există tot felul de metode. Dar va urma o creștere artificială, care nu poate fi susținută în timp. De aceea, la un moment dat, după creșterea spectaculoasă va urma căderea. Lucrurile au tendința să revină la starea de echilibru.

În schimb, dacă optezi pentru o creștere naturală, dai lucrurilor posibilitatea să își creeze o bază stabilă. Îți dau un exemplu.

Să zicem că vrei să scoți o carte și ai nevoie de cititori. Un pas foarte important este realizarea unei liste de persoane care ar fi interesate de cartea ta, listă care trebuie construită înainte de scrierea cărții. Din dorința de a avea o listă mare, vei lucra frenetic pentru promovarea cărții tale. Acest lucru va reduce din timpul dedicat scrisului, ceea ce va întârzia termenele limită stabilite pentru publicare. Degeaba ai reușit să strângi un număr mare de persoane, ele își vor pierde interesul în momentul în care vor vedea că promisiunea ta (cartea pe care o scrii) nu se materializează. Ai forțat creșterea naturală și ai ajuns într-un impas.

Un secret al obținerii creșterii naturale este următorul: nu trebuie să te bazezi pe banii pe care îi obții din monetizarea visului tău, pentru traiul zilnic. Dacă necesitățile tale de supraviețuire sunt obținute din alte surse financiare, atunci nu există nicio presiune asupra obținerii de bani. Ca atare nu vei fi tentat să încerci o creștere artificială.

Acest lucru se poate face:

- dacă rămâi la părinți până în momentul în care pasiunea ta produce suficienți bani pentru a putea să te întrețină

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

- dacă ai o altă slujbă care îți produce venit pentru supraviețuire

Indiferent care este alegerea ta, ea trebuie să îți asigure independența.

Monetizarea pasiunii tale se poate face din mai multe surse.

Blogul, prin:

- spații de reclamă vândute de tine
- spații de reclamă vândute prin agenții sau firme specializate (de exemplu Google AdSense)
- sisteme de afiliere (recomandare de produse sau servicii de la care primești un procent din fiecare vânzare realizată prin intermediul blog-ului tău)

- articole plătite

- ...

Din producerea de conținut, prin realizarea de:

- cărți electronice (ebooks)
- cărți audio (audiobooks)
- cărți publicate
- cursuri scrise
- cursuri audiovizuale
- webinarii

Contribuție personală:

- consultanță
- training
- producție (dacă e cazul)

Fiecare din aceste modalități poate deveni o afacere și o sursă de bani. Fiecare dintre ele reprezintă o lume în sine, a cărei reguli trebuie să le înveți și unde succesele apar numai prin muncă susținută și seriozitate. Dacă vei reuși în unul sau (recomandabil) mai multe din aceste domenii, nu vei mai avea probleme cu banii. De ce? Pentru că se poate ca unul sau altul din domenii să nu mai fie la modă și să nu mai producă bani, dar e imposibil ca toate domeniile să intre "în faliment". Iar

marele avantaj este că o parte din aceste modalități de a face bani pot fi transformate în surse de venit pasive.

## Veniturile pasive

În momentul în care banii care vin din pasiunea ta se vor înmulți, vei fi tentat să cheltui tot mai mult. La început vei dori să pleci de la părinți (dacă nu ai făcut acest lucru deja), apoi să-ți cumperi tot felul de lucruri, mai mult sau mai puțin necesare. Acesta este un alt punct critic, pentru că scopul tău este de a obține independență financiară, nu o viață călduță.

Independența financiară se obține numai prin găsirea unor surse de venit pasiv. În esență, sursele de venit pasiv aduc bani fără să fie nevoie să muncești. Evident, pentru a avea o sursă de venit pasiv trebuie ca aceasta să fie creată, dar după ce ți-ai construit-o, nu mai trebuie să te agiți, ci doar să o supraveghezi.

Sursele de venit pasiv pot fi legate de pasiunea ta, prin:

- vânzare de spațiu publicitar în blogul tău
- vânzarea unei cărți în format electronic, scrisă de tine
- vânzarea unei cărți scrise de tine

Veniturile din vânzări sunt realizate de alții (firma de publicitate pentru blogul tău, programele automatizate de vânzare pentru cartea electronică, distribuitorul cărții tale pentru cartea publicată...), dar banii intră în contul tău.

O altă sursă de venituri sunt investițiile. Cele mai simple și sigure sunt investițiile imobiliare. Poți cumpăra o clădire pe care să o închiriezi. Valoarea clădirii va crește în timp, iar tu vei primi lună de lună bani din chirii.

Investițiile pe piețele financiare sunt alte surse de venit pasiv. Ele necesită cunoștințe de specialitate sau angajarea unui consultant financiar. Personal îți recomand să nu lași banii obținuți de tine, prin efort, pe mâna consultanților. Dacă ai reușit să-ți monetizezi visul, înseamnă că ești perfect capabil să investești pe piețele financiare. Trebuie doar să înveți cum.

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

Veniturile pasive sunt cheia independenței financiare. Obținerea lor trebuie să fie principala ta preocupare în domeniul finanțelor. Cu cât vei avea mai multe surse de venit pasiv, cu atât vei fi mai prosper. Cu cât vei avea mai mulți bani fără să muncești, cu atât vei fi mai liber să-ți urmărești visul personal, vei avea mai mult timp pentru tine și pentru familia ta.

Ține minte: cei mai mulți oameni urmăresc doar banii. Este o greșeală majoră. Degeaba ai bani dacă nu ai timp ca să te bucuri de ei. Secretul este de a avea bani și timp, iar acest lucru nu îl poți obține decât dacă îți construiești surse de venit pasiv.





## **PARTEA A DOUA**



## CUM SĂ TE ANGAJEZI ÎN ADOLESCENȚĂ

Marea majoritate dintre noi am început să percepem adevărată valoare a banilor în vremea adolescenței. Dacă până atunci nevoile noastre de zi cu zi erau îndeplinite de părinți cu oarecare ușurință, când am început să ne apropiem de perioada adultă, am simțit că pretențiile noastre se diversifică. Dintr-o dată aveam nevoie de bani pentru haine de firmă, pentru cosmetice sau pentru gadgeturi electronice costisitoare. Ca să nu mai vorbim de bani de distracție.

Acest lucru este perfect normal și este determinat de dorința de a ne integra în grup și de a obține un status social cât mai ridicat în cadrul acestuia. Acest „joc de societate” continuă și la vârsta adultă, cu consecințe din ce în ce mai dramatice pentru situația noastră financiară, asta în cazul în care nu reușim să ne dăm seama de acest pericol.

În momentul când pretențiile noastre financiare, de adolescent, au influențat major bugetul familiei, au apărut și primele probleme.

Ce face un adolescent obișnuit în asemenea situații? Încearcă să mărească presiunea asupra părinților, sau asupra rudelor apropiate (mai ales bunici) pentru a primi mai mulți bani. Rezultatele sunt mai mult sau mai puțin eficiente, spre dezamăgirea tânărului. Din păcate, tinerii se isterizează din cauza situației sau pur și simplu se blazează, obișnuindu-se cu lipsa continuă de bani. De ce nu se gândesc la alternativa logică, aceea de a face ei înșiși banii? Nu știu, cel mai probabil din lipsa educației financiare.

Ca tânăr poți să faci bani, în felurite moduri, după cum poți vedea în prezentarea video pe care am postat-o pe internet<sup>1</sup>. Există două metode principale:

- metoda rapidă (prin care faci bani mai puțini)
- metoda lentă (dar care te poate duce la rezultate financiare consistente)

Cea mai simplă metodă dintre cele rapide este să te angajezi.

## Reglementări legale

Atunci când te angajezi trebuie să ții seama de legile care guvernează acest domeniu. Există trei legi principale:

- Legea protecției copilului
- Codul muncii
- Hotărârea de guvern despre protecția tinerilor la locul de muncă

Voi da la sfârșitul cărții linkurile unde găsești pe internet aceste trei legi (la capitolul "Adnotări și linkuri"). Este bine să citești integral paragrafele în care sunt precizate elemente legate de aspectul angajării tinerilor sub 18 ani.

Cunoașterea legilor este importantă din două motive:

- îți cunoști drepturile speciale pe care le ai, în calitate de tânăr angajat sub 18 ani
- poți să te protejezi de eventualele abuzuri ale angajatorului, care ar putea să nu țină seama de drepturile tale

Pentru a fi mai simplu pentru tine, voi extrage câteva elemente importante:

- este interzis să te angajezi dacă ai mai puțin de 15 ani
- dacă ai între 15 și 16 ani, nu poți să te angajezi decât cu acordul expres al părinților sau al reprezentanților legali
- după 16 ani ai, în principiu, capacitatea de a semna singur un contract de angajare; cu toate acestea, îți recomand să vorbești, înainte de a face acest lucru, cu părinții tăi
- un tânăr între 16 și 18 ani nu poate munci mai mult de 6 ore pe zi și 30 de ore pe săptămână
- dacă muncești mai mult de 4 ore, ai dreptul la o pauză de masă de 30 de minute

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

- nu ai voie să muncești ore suplimentare
- nu ai voie să muncești pe timpul nopții (după orele 22.00)
  - trebuie să faci activități potrivite cu dezvoltarea fizică, aptitudinile și cunoștințele tale, ca altfel să nu îți fie periclitată sănătatea, dezvoltarea și pregătirea profesională.
  - nu ai voie să fii încadrat în locuri de muncă grele, vătămătoare sau periculoase
  - nu ai voie să fii expus la riscuri care rezultă din lipsa ta de experiență, din conștientizarea insuficientă a riscurilor existente sau potențiale ori din faptul că ești un tânăr aflat încă în dezvoltare

## Când să muncești

Școala este importantă! Este necesar să-i acorzi toată atenția ta, pentru a-ți definitiva pregătirea educațională de care ai nevoie în viață. De aceea îți recomand, ca Regulă Nr.1, să te angajezi doar la sfârșit de săptămână sau în vacanțe.

## Unde să muncești

Locurile de muncă trebuie să fie în concordanță cu vârsta ta și cu reglementările tale. Îți recomand următoarele job-uri:

- vânzător-comerciant; indiferent dacă ești fată sau băiat, această muncă este foarte potrivită pentru tine. Ea îți permite să capeteți experiență într-un domeniu interesant, în care relaționezi cu oameni având toate tipurile de personalitate. Această experiență îți va permite ca ulterior să poți activa cu succes în orice domeniu din zona serviciilor, care implică contactul cu oamenii și îți creează obișnuința de a lucra cu banii
- personal de servire; îți recomand să activezi doar în zone de servire care nu implică unități în care se servește alcool, de aceea e bine să stai departe de restaurante și baruri.

Ca exemplu, poți să te angajezi în ceainării, cofetarii, cafenele sau unități de tip fast-food

- distribuție de materiale publicitare; în cadrul acestui job vei împărtăși în public materiale publicitare de tipul pliantelor sau fluturașilor sau vei activa în distribuția lor în cadrul evenimentelor publicitare

- modeling; dacă ai un aspect fizic plăcut și ești tentat(ă) să activezi în acest domeniu, ai putea să studiezi ofertele de casting pe care le realizează, din timp în timp, agențiile de modeling. Pentru aceasta e bine să studiezi frecvent internetul și să-ți realizezi, dacă e posibil, un portofoliu specific acestui domeniu.

- jurnalistică: poți activa în interiorul unui ziar, al unui post de radio sau TV. Pentru aceasta trebuie să ai aptitudinile necesare pentru un asemenea job și să știi să faci față provocărilor pe care le pune un asemenea tip de job.

- culegerea recoltei; îmi amintesc cu plăcere de perioadele de vară și toamnă din adolescență, în care mergeam cu clasa la cules de piersici, struguri sau la depănușat porumbul. E adevărat, era în perioada comunistă și aceste activități erau considerate „patriotice”, nefiind remunerate. Dar astăzi lucrurile s-au schimbat. Poți participa la ferme la culesul recoltei, împreună cu prietenii, ceea ce face ca această muncă să fie chiar agreabilă.

În principiu, poți să te angajezi în orice domeniu care este compatibil cu vârsta ta și cu specificațiile legii.

## Cum găsești un loc de muncă

Cea mai simplă și eficientă metodă de a găsi de lucru este să folosești internetul. Iată câteva dintre cele mai importante site-uri cu oferte de job-uri:

- [bestjobs.ro](http://bestjobs.ro)
- [mercador.ro](http://mercador.ro)
- [jobs. Bizoo.ro](http://jobs.Bizoo.ro)

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

- [myjob.ro](http://myjob.ro)
- [ejobs.ro](http://ejobs.ro)
- [itjobs.ro](http://itjobs.ro)
- [jobbank.ro](http://jobbank.ro)
- [open-project.ro](http://open-project.ro)
- [ofertelocuridemunca.ro](http://ofertelocuridemunca.ro)
- [angajat.ro](http://angajat.ro)
- [anofm.ro](http://anofm.ro)
- [bestjobs.neogen.ro](http://bestjobs.neogen.ro)

Mai poți citi articole despre cum să-ți găsești un job aici<sup>2</sup>.

Important: sunt site-uri care îți oferă posibilitatea să primești anunțuri în domeniile de muncă de interes pentru tine, prin e-mail. Folosește aceste facilități pentru a „vâna” genul de joburi care te interesează.

### Recomandările mele

- nu neglija școala chiar dacă vrei să muncești!
  - nu încălca Regula nr. 1 (lucrează doar în weekend sau în vacanță)
    - alege un job care să-ți facă plăcere
    - alege un job care se potrivește personalității tale
    - dacă după un timp de mers la job, îți dai seama că atmosfera este negativă sau apăsătoare, caută-ți un alt job
      - caută să îți faci la locul de muncă un aliat dintr-un angajat cu experiență, care să te ajute
      - fă-ți timp și pentru odihnă și distracție!
- Succes în găsirea job-ului potrivit!





## CUM SĂ FACI BANI DIN ACTIVITĂȚI SEZONIERE

Ca adolescent, poți să faci bani și din activități pe care le realizezi din timp în timp (cum ar fi valorificarea deșeurilor) sau din activități care au loc doar în anumite părți ale anului (colectarea de plante medicinale sau fructe de pădure). Acest gen de activități, deoarece se realizează cu întreruperi, pot fi denumite „activități sezoniere”

În general, aceste tipuri de activități cer timp și muncă susținută, iar câștigurile sunt direct proporționale cu cantitatea de produs valorificată și prețul produselor. De exemplu, prețul de valorificare, la centrele de colectare, poate fi pentru hârtie de 0.04-0.1 lei per kilogram iar prețul ciupercilor și al fructelor de pădure poate fi de până la 4 lei per kilogram.

### Valorificarea deșeurilor

Există mai multe tipuri de deșeuri care pot fi valorificate:

- hârtie
- sticlă
- recipiente din PET
- doze de aluminiu
- metale
- aparatură electronică

#### 1. Hârtie

Orice deșeu din hârtie sau carton poate fi valorificat:

- ziare și reviste
- maculatură
- materiale promoționale primite prin poștă
- carton de diferite proveniențe etc.

Prețul de achiziție al acestui tip de deșeuri variază de la zero (achiziție fără remunerare) până la 0.14 lei per kilogram.

Există mai multe aspecte care trebuie luate în considerare:

- **colectarea:** poate fi făcută din gospodăria personală sau din gospodăriile prietenilor și rudelor. Pentru aceasta îți recomand să le propui rudelor și prietenilor să strângă deșeurile de hârtie, pe care tu le vei colecta o dată pe lună sau la o altă perioadă de timp stabilită de comun acord. Ar fi indicat să le oferi și variante de depozitare, furnizându-le saci de plastic mari, rezistenți (cu pereții groși) pe care ulterior îi vei colecta.

- **transportul:** deoarece e vorba de cantități de ordinul kilogramelor sau zecilor de kilograme, este important să folosești un mijloc de manipulare (gen cărucior mai mare) și un mijloc de transport până la centru de colectare. Pentru aceasta, poți vorbi cu părinții sau rudele să te ajute cu un autoturism (dacă au așa ceva). O variantă ieftină este să-ți cumperi / construiești o remorcă pe care să o atașezi la bicicletă și să transporti în acest fel, fără costuri, hârtia la centrul de reciclare

- **centrele de reciclare:** la finalul cărții ai mai multe linkuri ce conțin liste cu centrele de reciclare, inclusiv un fișier de tip excel furnizat de Greenpeace România care are și unele cotații de preț pentru deșeurile de hârtie. Înainte de a merge cu hârtia la centrul de reciclare, îți recomand să suni pentru a verifica dacă fac achiziții și care este prețul de achiziție

## **2. Doze de aluminiu și recipiente de PET**

Există centre de reciclare care achiziționează aceste tipuri de deșeuri. Iată câteva aspecte de reținut:

- **compactare:** deoarece e vorba de recipiente, e bine să le compactezi înainte de transport. La finalul articolului ai un link spre un dispozitiv simplu de compactare. Îl poți cumpăra sau îți poți construi unul, cu ajutorul părinților

- **colectare:** poți stabili un sistem de colectare de la prieteni și rude, asemănător cu cel descris la paragraful despre „hârtie”

- **transport:** în cazul acestor deșeuri, problema este legată

mai mult de volum decât de greutate. Îți recomand să aduni dozele și recipientele compactate în pungi de plastic mari, rezistente, pentru a ușura transportul.

- centre de colectare: la sfârșitul articolului ai liste cu centrele de colectare care achiziționează astfel de deșeuri. Sună înainte de a merge la centru, pentru a te informa dacă achiziționează și la ce preț

### **3. Metale**

Există centre de colectare a metalelor. Cele mai cerute sunt fierul, cuprul și aluminiul. Acest gen de deșeuri sunt grele și trebuie să folosești metode de transport adecvate pentru a face deplasarea la centrul de colectare. De asemenea, nu sunt deșeuri obișnuite în gospodărie, ele apar mai rar.

Cercetează linkurile de la sfârșitul cărții pentru a vedea care centre achiziționează metale și la ce preț.

### **4. Produse electronice**

Există centre de valorificare a produselor electronice. Întreabă la acele centre dacă plătesc pentru aducerea de deșeuri, înainte de a face transportul.

Un tip deosebit de aparatură electronică sunt telefoanele celulare. Există firme care plătesc destul de bine pentru celulare, caută pe internet ca să le identifiți.

Asemeni metalelor, produsele electronice sunt deșeuri rare în gospodării.

## **Valorificarea plantelor medicinale**

Plantele medicinale pot fi o sursă importantă de venituri, în anumite sezoane ale anului. În ultimul timp, tratamentele cu plante medicinale, mai ales sub formă de ceaiuri, au înregistrat o cerere crescută. Iată aspectele pe care trebuie să le ai în vedere.

- cunoașterea plantelor medicinale: este necesar să cunoști cu exactitate plantele medicinale pe care le culegi, să le identifiți cu siguranță, să știi ce parte trebuie recoltată și în ce

parte a ciclului biologic al plantei (în ce perioadă a anului). Ai în linkurile de la sfârșitul articolului un curs în format PDF despre culegerea plantelor medicinale. Îți recomand să-l citești. În plus, ar fi bine să ceri ajutorul unei persoane care se pricepe (un profesor de biologie) sau al unei persoane care a mai cules plante medicinale, care să te învețe „secretele meseriei”. Întreabă între rude și prietenii de familie sau între cunoscuți.

- uscare și depozitare: în cazul în care este necesar (în funcție de tipul plantelor medicinale) va trebui să usuci și să depozitezi plantele culese. Asigură-te că ai condițiile necesare. Dacă nu ai, orientează-te spre plantele medicinale care se livrează imediat după culegere

- transport: plantele medicinale nu sunt grele, ci mai degrabă voluminoase. Din acest punct de vedere nu ar trebui să pună probleme la transport.

- centre de colectare: la sfârșitul cărții ai linkuri spre liste cu centre de colectare a plantelor medicinale. În prealabil, înainte de a începe culegerea plantelor medicinale, sună pentru a te asigura că respectivul centru de colectare face achiziții, care sunt cerințele acestuia și prețul de achiziție

- vânzarea în piață sau direct la persoanele interesate: poți încerca și acest mod de valorificare. Începe cu rudele, prietenii, cunoscuții. Pentru a putea valorifica în acest fel plantele medicinale, ele trebuie să fie uscate pentru a putea fi depozitate timp îndelungat. Trebuie să te gândești și la modul de ambalare, cel mai simplu fiind folosirea pungilor de hârtie. De asemenea, trebuie să ții seama că valorificarea în piețe presupune plata unei sume pentru locul de vânzare, iar acest lucru trebuie să intre în calculele tale. Îți recomand să vinzi în piață însoțit de un adult.

## **Valorificarea fructelor de pădure și a ciupercilor**

Acest gen de activitate poate aduce câștiguri atractive, deoarece prețul kilogramului de fructe de pădure poate ajunge

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

la 4 lei, la centrele de colectare și dublu prin valorificarea în piețe.

Ca și la plantele medicinale, culegerea fructelor de pădure și a ciupercilor pune probleme legate de identificare și perioada de culegere. Cele mai mari probleme sunt legate de ciuperci, care pot fi otrăvitoare. Este imperios necesar să faci culegerea alături de un adult care are experiență în domeniu. Dacă ai rude la țară, e bine să ceri sprijin. Dacă rudele tale se află în zone în care această îndeletnicire este întâlnită, fie te vor ajuta ele, fie te vor direcționa spre persoane care fac acest lucru.

Valorificarea fructelor de pădure se face prin firme specializate, prin ocolurile silvice locale sau în piață (la preț mai ridicat). În linkurile de la sfârșitul cărții ai lista ocolurilor silvice din țară și câteva site-uri de firme care achiziționează fructe de pădure și ciuperci. Dacă ele nu se află în zona ta de interes, poți căuta pe Google pentru a găsi firme mai apropiate.

## Concluzie

Activitățile sezoniere pot fi făcute fie în perioada anului școlar (colectarea și valorificarea hârtiei, dozelor de aluminiu etc.), fie în vacanța de vară (plante medicinale, fructe de pădure și ciuperci). Mai ales la culesul de plante, este important să ceri ajutorul unui adult cu experiență.

Munca poate fi solicitantă fizic (în cazul culesului), deci e bine să dozezi efortul în concordanță cu vârsta ta și aptitudinile fizice pe care le ai. Câștigurile vor fi mai mult sau mai puțin consistente, în funcție de cantitățile valorificate.



## PROPRIA AFACERE ÎN ADOLESCENȚĂ - ASPECTE GENERALE

În ciuda părerii generale e posibil ca, în perioada adolescenței, să pornești o afacere. Există soluții elegante, atât din punct de vedere al timpului acordat acestei activități (pentru a nu neglija școala), cât și din punct de vedere legal.

Desigur, acest subiect (deschiderea și conducerea unei afaceri) este deosebit de stufos și ar putea umple cu ușurință paginile unei cărți. Mă voi rezuma să abordez acest subiect la nivel general, prezentând anumite principii legate de câteva dintre domeniile care pot fi abordate cu relativă ușurință de un tânăr. De asemenea, în capitolele viitoare voi aduce detalii la fiecare dintre domeniile propuse, pentru a te ajuta să pornești mai ușor în deschiderea afacerii dorite.

### Aspectele legale

Din punct de vedere legal, un tânăr poate fi angajat dacă depășește 15-16 ani, cum ai văzut într-unul din capitolele anterioare. Din acest punct de vedere, el ar putea să „funcționeze” și în regim de liber profesionist. Deși această modalitate de a face bani nu este tot una, tehnic vorbind, cu o afacere, activitatea de liber profesionist poate fi considerată o „proto afacere” sau o afacere de tipul „firmă cu un singur angajat”.

Ca tânăr adolescent, poți rezolva problema legală în următoarele modalități:

- Găsește un părinte, o rudă sau un prieten apropiat care are o firmă (Societate cu Răspundere Limitată sau Întreprindere Individuală) și poate deveni intermediar în relația ta „de afaceri”, în calitate de liber profesionist. Tu vei trata direct cu firma cu care ai relații de afaceri, dar decontările se

vor face prin firma intermediară

- Dacă veniturile sunt provenite din străinătate, ai putea declara aceste venituri prin formularul 201 (venituri din străinătate). Codul fiscal românesc nu prevede o asemenea procedură, pentru tinerii sub 18 ani, dar nici nu o interzice expres. Cel mai bine este să mergi împreună cu un părinte la administrația financiară de care aparții și să discuți această problemă.

## Când lucrezi

E important să respecti o regulă de bază: lucrează în vacanțe și în weekend. Deoarece o afacere necesită, de multe ori, investiție de timp de-a lungul anului, poți face o concesie minoră, acordând afacerii o oră sau două din cadrul zilelor în care mergi la școală, dar numai dacă nu ești foarte ocupat cu școala și numai după terminarea temelor sau altor activități legate de procesul de învățământ.

## Domenii de activitate

Poți activa ca liber profesionist în diferite domenii:

- design grafic, pentru diferite tipuri de produse (afișe, pliante, grafică de carte etc.)
- design grafic pentru site-uri web
- programator (softist), în funcție de limbajul de programare pe care îl stăpânești; cel mai adesea sunt dorite limbaje de programare legate de web (html, php, Perl etc.)

Subliniez: nu e vorba să te angajezi la o firmă pe aceste posturi, ci să-ți oferi serviciile ca specialist de sine stătător. Cel mai simplu este să lucrezi pentru firme din străinătate. Există o seamă de site-uri web care angajează specialiști în aceste domenii. Unul dintre cele mai cunoscute este odesk.com, dar sunt și site-uri specializate pentru programatori cum este vworker.com (fostul rentacoder.com).



## Reprezentant de vânzări

Există firme care vând diferite tipuri de produse, în sistem de colaborare, cu persoane fizice. Multe dintre ele sunt din domeniul cosmeticelor sau produselor de uz personal și acceptă colaborarea cu persoane peste 16 ani

## Creator de obiecte tip hand-made

În ultimul timp au apărut o mulțime de persoane care realizează produse de tip hand-made (manufacturate), pe care le prezintă și le oferă spre vânzare pe internet sau în cadrul diferitelor târguri și expoziții. Dacă îți place să lucrezi cu mâinile, poate fi un bun început pentru a face bani.

## Afaceri online

În ziua de azi este deosebit de simplu să construiești și să operezi un site pe internet. Cel mai eficient este un blog de nișă, pe un domeniu care te pasionează și în care ai cunoștințe extensive. Poți construi un asemenea blog pe structura căruia poți să-ți construiești o afacere online, care poate avea mai multe surse de venit (de la promovare de produse până la vânzarea propriilor produse)!

## Lucrul cu pământul

Dacă părinții sau bunicii tăi (aflați în apropiere) au o bucată de pământ, pe lângă casă și sunt dispuși să îți ofere o parte din acest pământ ca să-l lucrezi, ai putea să faci bani din cultivarea florilor, legumelor și fructelor. Există sisteme deosebit de eficiente, care realizează producții mari pe unitatea de suprafață, folosind principiile din natură, cum este permacultura. De asemenea, poți crește animale, pentru produsele acestora sau chiar să fii crescător de animale de companie.

## Reacția părinților

Dacă părinții tăi au firmă sau sunt liber profesioniști, cel mai probabil că nu vei avea opoziție din partea lor, referitor la deschiderea unei afaceri, atâta timp cât acest lucru nu interferează cu activitatea școlară. Sunt sigur că vor aprecia pozitiv inițiativa ta și te vor ajuta.

E posibil ca, în cazul în care părinții tăi sunt angajați și au fost angajați toată viața, să întâmpini rezistență dacă le spui că dorești să-ți deschizi o mică afacere. Trebuie să înțelegi faptul că adulții sunt, în general, conservatori. Încearcă să găsești un moment liniștit, în care sunt relaxați și să le explici de ce dorești acest lucru și să subliniezi că activitatea ta nu va reduce din efortul tău acordat școlii. Dacă ai o rudă sau un prieten apropiat al familiei, care are o afacere, încearcă să-l aduci ca aliat în efortul tău de a-ți convinge părinții să te lase să-ți deschizi o mică afacere, în care, pentru început, singurul angajat ești tu.

Știu: deschiderea unei afaceri în perioada adolescenței nu este ceva comun. Tocmai de aceea, vei beneficia de un avantaj enorm față de ceilalți tineri de vârsta ta, iar acest avantaj îți poate aduce independența financiară extrem de devreme. Este important să nu renunți la școală din cauza afacerilor, pentru că fără o educație adecvată vei ajunge, la un moment dat, să te plafonezi și să-ți periclitezi însăși afacerea pe care ai deschis-o și care ai crezut că îți va aduce stabilitatea financiară dorită.

## FĂ BANI CA SPECIALIST, ÎN ADOLESCENȚĂ

Cea mai simplă modalitate de a face bani în adolescență este să te angajezi. În această situație, responsabilitatea ta se rezumă la a munci, la a face ce ți se spune.

Adevărul este că unii dintre noi (și eu mă număr printre aceștia) nu suntem făcuți pentru așa ceva. Ne place un domeniu, suntem pasionați, îl cunoaștem în profunzime și avem inițiativa. Ca atare, nu ne place să primim ordine de la șefi și să ne „controlăm” imaginația, să lucrăm „la banda rulantă”.

Dacă te regăsești în paragraful de mai sus, probabil că ți se potrivește activitatea de freelancer - specialist independent care își oferă serviciile. Acest lucru se poate face încă din adolescență și cunosc mai multe exemple de acest fel, tineri care sunt foarte buni în domeniul în care activează și își oferă talentul ca adevărați profesioniști, de la egal la egal cu firmele cu care colaborează.

### **De ce ai nevoie?**

În această postură, ca tânăr profesionist, chiar dacă ești adolescent, trebuie să ai anumite calități specifice acestui tip de activitate:

- independență
- siguranță de sine
- cunoștințe extensive în domeniul în care activezi
- activitate anterioară în domeniul respectiv, care se poate proba cu ajutorul unui portofoliu de lucrări, referințe de la parteneri și colaboratori, premii câștigate (dacă e cazul) etc.
- implicare activă în căutarea de colaboratori
- dorința de a munci

- corectitudine
- seriozitate maximă în respectarea termenilor și condițiilor negociate cu partenerii de colaborare
- capacitate de a negocia

Știu, ți se pare că nu stăpânești cel puțin o parte din aceste aspecte, dar te asigur că poți învăța din mers. Doar câteva sunt cu adevărat importante, cum ar fi seriozitatea, corectitudinea și dorința de a munci. Chiar și lipsa parțială de experiența într-un domeniu poate fi suplinită prin muncă.

## **Domenii de activitate**

În general, în ziua de astăzi, sunt extrem de populare și căutate domeniile în care se poate lucra la distanță și care sunt legate de internet, într-un fel sau altul. Iată câteva dintre ele:

- programator web - în limbaje cum ar fi html, javascript, java, php
- administrator de servere web
- designer grafic, pentru site-uri web sau orice elemente de design pe care le cere clientul
- designer de teme de WordPress sau alte CMS-uri
- personalizare în domeniul web (modificarea de teme de CMS, interfețe de shopuri pe internet, etc.)
- programator în limbaje de programare cerute de client, cu interfața web sau legate de server
- programare de aplicații pentru dispozitive mobile (smartphones)

Lista poate continua. În general, cerințele evoluează dinamic, de la lună la lună, în funcție de piață. Este bine să fii la curent cu aceste cerințe, prin utilizarea unor site-uri specializate în acest domeniu (detalii într-un paragraf ulterior).

Desigur, acestea nu sunt singurele domenii în care se caută specialiști. Orice altă nișă poate deveni lucrativă, atâta timp cât o cunoști foarte bine și este căutată de firme. Am insistat pe cele de mai sus pentru că ele conțin domenii care

sunt predate la unele licee de specialitate, cum ar fi cele cu profil de artă (pentru design grafic) și cu profil de informatică (pentru cele legate de programare) și pentru că sunt domenii foarte căutate.

## **Orientează-te spre specialități**

După cum ai observat, am vorbit de programare și design, care necesită cunoștințe de specialitate. În niciun caz nu am amintit de alte tipuri de joburi, cum ar fi prelucrarea și introducerea de date, relații cu clienții etc. Acestea, cum le spune numele, sunt slujbe, deoarece nu necesită o specialitate extensivă pentru a fi operate.

Pentru a fi privit ca un freelancer (specialist independent), trebuie să activezi într-un domeniu care necesită cunoștințe de specialitate care, de cele mai multe ori sunt dobândite în timpul unei facultăți. Cu toate acestea, chiar dacă ești adolescent în liceu, atunci când ești pasionat de un domeniu, poți ajunge să studiezi intens și să ai cunoștințe pe care le au doar cei care au terminat o facultate.

Încă o dată, îți spun din experiență: firmele care angajează, mai ales cele din străinătate, nu te întrebă de CV, ci doresc să știe:

- ce știi să faci
- ce alte lucrări anterioare poți să le arăți, pe care le-ai făcut, chiar dacă nu sunt vândute (sunt făcute de tine doar pentru a arăta că te pricepi în domeniul respectiv)

De aceea, oricare ar fi domeniul care te pasionează, fie că e programare, astronomie, biologie etc., dacă ai cunoștințele și experiența pe care o cauți o firmă, poți activa ca specialist, mai ales în lucru la distanță, prin intermediul internetului, dacă stăpânești acel domeniu.

## Construiește-ți un portofoliu

Un portofoliu este deosebit de important. Trebuie să arăți ce știi să faci. Să spui nu e suficient.

- dacă ești programator, arată softuri pe care le-ai realizat
- dacă ai avut comenzi anterioare, nominalizează firma pentru care ai lucrat, ce ai făcut și spune că se pot cere referințe despre tine
- dacă ai participat la concursuri (de exemplu, de grafică computerizată) și ai câștigat premii, spune despre ele

E bine, mai ales când ești la început, să cauți activ concursuri sau sesiuni de comunicări în domeniul de care ești pasionat, la care să participi. Uneori și participarea contează, iar dacă iei un premiu, este și mai bine, pentru că el este un câștig pentru portofoliul tău.

## Oferă-ți serviciile pe gratis

O modalitate foarte bună de a convinge viitorul partener de talentele tale, este să lucrezi, pentru un timp, pe gratis. Acest lucru se poate face doar dacă:

- ești foarte sigur că vei face față cerințelor
- dacă nu ai un portofoliu consistent

În momentul în care faci o asemenea ofertă, asigură-te în prealabil că:

- știi în detaliu ce se cere de la tine
- cunoști domeniul suficient de bine
- ai timpul necesar să faci ceea ce îți se cere, fără ca acest lucru să influențeze negativ asupra activităților tale școlare
- poți să livrezi la timp sarcina primită
- sarcina nu este foarte mare (nu necesită o muncă mai lungă de 2-3 săptămâni)

Această metodă poate da rezultate excelente, atâta timp cât execuți ce îți se cere, la parametri de calitate doriți și în timpul desemnat.

## Cum găsești de lucru

Există site-uri specializate în care se regăsesc atât ofertele celor care sunt specializați într-un domeniu sau altul, cât și cererile firmelor. Iată câteva dintre ele:

- odesk.com
- elance.com
- vworker.com
- guru.com

Mai multe asemenea site-uri sunt recenzate în acest articol<sup>1</sup>.

Dacă site-urile respective au un sistem de anunțare automată a cererilor dintr-un anumit domeniu, îți recomand să te abonezi pentru a primi aceste cereri. În acest fel vei primi informația proaspătă și poți acționa în timp util.

În același timp, caută activ site-uri sau forumuri similare, în care să vezi care sunt trendurile actuale în domeniul în care activezi.

Să începi ca freelancer este o poartă excepțională spre independența financiară. Sunt multe cazuri în care freelancerii au deschis propriile firme sau au intrat în parteneriate deosebit de avantajoase. Pe de altă parte, dacă domeniul în care activezi este foarte bine plătit, poți să faci din această activitate principala ta sursă de venit și să muncești în funcție de necesitățile financiare pe care le ai.

Depinde doar de tine!





## REPREZENTANT DE VÂNZĂRI

Pentru a face bani trebuie să știi să vinzi. Fie că te vinzi pe tine, atunci când te angajezi, fie că vinzi produse sau servicii, realizate de alții sau chiar de tine, a vinde este singura modalitate de a face bani (în afară de cea de a cere donații și sponsorizări).

În familie și în școală, cu foarte mici excepții, nu ești învățat să vinzi. Educația se restrânge la alte aspecte, care nu au de-a face cu această abilitate. De aceea, e bine să-ți cauți alte zone în care să înveți să vinzi, din punct de vedere teoretic și practic:

- teoria: se dobândește din cărți. Din fericire, s-a tradus foarte mult în acest domeniu. În orice librărie ai intra sau la orice căutare pe internet, vei găsi titluri care tratează acest subiect, de la nivelul începătorului, la avansat. Tot ce trebuie să faci este să cauți și să citești!

- practică: un munte de teorie nu valorează cât un gram de practică. De aceea, după ce te-ai informat despre tehnici de vânzare, din cărți, e bine să le aplici în practică, iar cel mai simplu mod în care poți s-o faci, chiar dacă ești adolescent, este să devii reprezentant de vânzări

### **Ce înseamnă „reprezentant de vânzări”?**

Un reprezentant de vânzări este un angajat sau un colaborator care prezintă spre vânzare, o ofertă de produse sau de servicii ale unei firme. În acest capitol voi vorbi despre colaborarea cu firme, în calitate de reprezentant de vânzări.

De obicei, o persoană interesată să activeze ca reprezentant de vânzări, în calitate de colaborator, contactează o firmă care oferă o asemenea posibilitate de colaborare. Condițiile necesare pentru a fi primit ca reprezentant de vânzări sunt minime, de cele mai multe ori doar o cerere este

suficientă.

După acceptare, se semnează un acord sau un contract, câteodată numai online, după care reprezentantul de vânzări va fi informat despre ofertă, cel mai adesea din materiale promoționale, sub formă de cataloage tipărite sau cataloage online.

Reprezentantul va începe să promoveze oferta la cunoștințe și prieteni, iar în cazul în care va realiza o vânzare, va fi remunerat de către firma în cauză cu un procent din prețul produsului sau serviciului vândut.

## **Cum decurge procesul?**

Să spunem că vei promova anumite produse ale unei firme. Vei primi catalogul, pe care îl vei prezenta prietenilor sau cunoscuților. Aceștia își vor alege produsele. Îți vei nota produsele alese și vei face comanda la firmă. Firma îți trimite produsele comandate, prin colet cu ramburs, la un preț cu discount (reducere) care este discountul tău de reprezentant. Tu vei vinde produsele la preț întreg iar reducerea o vei reține pentru tine.

În funcție de numărul de comenzi și valoarea comenzilor, discountul poate crește până la 30% din prețul produsului, ceea ce reprezintă o reducere extrem de mare.

## **Câștiguri adiționale**

În cea mai mare parte a cazurilor, firmele care folosesc reprezentanți de vânzări în calitate de colaboratori, folosesc sistemul de marketing în rețea. Acest sistem încurajează ca un reprezentant de vânzări să coopteze alți reprezentanți de vânzări. Aceștia vor constitui rețeaua sa.

De exemplu, să spunem că ai convins un prieten să devină reprezentant de vânzări la firma la care activezi deja. Când prietenul tău va face o vânzare, vei primi de la firma un procent

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

din vânzarea făcută de prietenul tău. Sumele care se strâng din aceste procente vor fi trimise de firma într-un cont bancar, în cazul tău în contul bancar al părinților tăi.

În momentul în care vei colabora cu o firmă care folosește acest sistem, trebuie să te interesezi de termenii colaborării, pentru a vedea dacă firma accepta acest sistem pentru tinerii sub 16 ani.

### Ce domenii și ce firme?

Există o mulțime de firme care activează în diferite domenii, având sisteme de vânzare de tipul vânzărilor directe și al marketingului în rețea. Pentru tine, ca adolescent, este important să alegi un domeniu care poate fi promovat la colegii tăi.

Cel mai popular exemplu este cel al cosmeticelor. Am întâlnit atât fete cât și băieți care sunt reprezentanți de vânzări la firme de cosmetice. Ei pot promova oferta acestor produse, care sunt de folosință zilnică și universală, ca de exemplu produsele de igienă personală (săpunuri, șampoane, deodorante, etc.)

Nu vreau să dau nume, dar pot spune că există atât firme internaționale, de renume, cât și firme românești, care vând produse cosmetice în acest sistem.

Ce trebuie să întrebi înainte de colaborare?

Atunci când cauți firme pentru o colaborare ca reprezentant de vânzări, sunt câteva informații pe care trebuie să le obții și să le compari, înainte de a stabili o colaborare:

- dacă firma accepta tineri sub 18 ani drept colaboratori
- care sunt metodele de decontare, în cazul în care formezi o rețea de reprezentanți (acceptă firma o asemenea colaborare?)
  - care este sumă minimă a unei comenzi?
  - care este frecvența minimă a comenzilor? (o frecvență bună este o comandă la 20-30 de zile)

- care este comisionul acordat reprezentantului? (e bine să accepți un comision de minim 15%)
- există comisioane referențiale la comenzi frecvente și consistente?
- care sunt comisioanele preferențiale și care sunt valorile comenzilor pentru a primi comisioane preferențiale? (un comision preferențial bun este de 30%)
- există alte tipuri de discounturi în cazul comenzilor consistente? (de exemplu, produse primite cadou)
- cataloagele primite de reprezentant sunt gratuite sau sunt plătite?

De fiecare dată când abordezi o firmă, pune aceste întrebări. Caută mai multe firme, ia răspunsurile la întrebări, compară răspunsurile, apoi decide care este firma care acordă cea mai bună ofertă.

## **Cum promovezi produsele?**

Există cel puțin patru categorii de persoane la care poți să promovezi ofertă, în calitate de reprezentant de vânzări:

- colegii de clasă
- prietenii
- rudele
- prietenii și colegii părinților tăi

Fiecare dintre categorii este importantă și trebuie accesată într-un fel aparte. E bine să începi cu colegii și prietenii tăi, pentru că aveți aceeași vârstă și preocupări. Poți continua cu rudele apropiate și apoi cu cele mai îndepărtate, dar cu care ai legături relativ frecvente. În final, roagă-ți părinții să te prezinte prietenilor sau colegilor de serviciu, pentru a le oferi catalogul de produse și a le da informații despre oferta.

## **Câteva recomandări practice**

- înainte de a începe activitatea de promovare, trebuie să

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

cunoști în detaliu oferta de produse, atât detaliile complete ale produselor, cât și prețul acestora

- înainte de a începe activitatea de promovare, citește cel puțin 1-2 cărți de vânzări (ai aici<sup>1</sup> o listă de librărie, pe acest subiect)

- verifică periodic disponibilitatea produselor în stocul vânzătorului

- notează-ți pe un caiet sau într-un fișier tip excel toate datele tranzacțiilor realizate: numele persoanei, numărul de telefon, detaliile comenzii inclusiv prețul produselor comandate, data comenzii, data livrării comenzii, alte informații cum ar fi: preferințele clientului pentru un anumit tip de produs etc.

- de fiecare dată când ai disponibil un nou catalog, contactează toată rețeaua ta de clienți

- lucrează în fiecare zi pentru a contacta noi clienți, rugând colegii, prietenii sau rudele să te recomande prietenilor și cunoscuților lor

- dacă firma permite, lucrează continuu la cooptarea în rețeaua ta de vânzări a unor prieteni sau cunoștințe

- asigură-te permanent că oamenii din rețeaua ta au toate informațiile necesare pentru a avea rezultate cât mai bune

Îți recomand să iei în considerare la modul serios această metodă de a face bani. Ea îți va aduce avantaje enorme, în afara celor financiare:

- înveți să vinzi, ceea ce constituie un atu enorm față de prietenii de vârsta ta care nu au această experiență. Experiența în vânzări te ajută în aproape toate laturile vieții

- îți exersezi abilitățile de comunicare cu alți oameni, inclusiv cu necunoscuți

- înveți să-ți gestionezi o bază de clienți

- înveți să urmărești circuitul banilor și înveți să-i gestionezi eficient

Această experiență te va maturiza rapid, într-un mod agreabil și îți va asigura o sursă de venit proporțională cu

efortul pe care îl faci. În plus, te pregătește pentru a deschide o afacere pe cont propriu, în care experiența și contactele personale dobândite vor conta enorm pentru succesul tău ulterior.

## PORNEȘTE O AFACERE ONLINE ÎN ADOLESCENȚĂ

Dintre toate tipurile de afaceri, o afacere online reprezintă, probabil, cea mai bună alegere atunci când pornești ca începător pe drumul care îți aduce independența financiară. Cauzele sunt multiple, o parte dintre ele fiind listate mai jos:

- suma de pornire este extrem de mică, poate fi sub 100 de euro

- sunt cazuri în care antreprenorii au construit o afacere de la zero, fără niciun ban, în primele luni de la deschiderea ei

- ai posibilitatea să ajungi în atenția a milioane de clienți

- deoarece se bazează pe echipamente computerizate, programabile (servere online), afacerea ta poate fi automatizată, ceea ce reduce drastic nevoia de a angaja personal

- dacă vrei, poți conduce online o afacere în care singura persoană care muncește ești tu

- internetul este mediul ideal pentru a oferi produse digitale; produsele digitale au costuri minime de producție și distribuție, iar omniprezența softurilor open source (gratuite) îți permite să aduci costurile de producție la zero

- sistemele de marketing online sunt deosebit de versatile, fiind capabile, prin automatizare, să asigure un serviciu de calitate, 24 de ore din 24

Toate aceste avantaje fac din afacerile cu baza pe internet o alegere foarte bună pentru un adolescent. Realitatea întărește aceste concluzii, oferind exemple de tineri sub 20 de ani care ajuns milionari în dolari, pornind de la un proiect online.

## Ce înseamnă o afacere online?

O afacere online are ca bază internetul. Pe internet, mai precis pe serverele conectate la internet, se află o mare parte din sistemul unei afaceri:

- marketingul și promovarea
- relația cu clienții
- sistemul de vânzare
- sistemul de asistență post-vânzare

Acest lucru reduce costurile și permite o automatizare aproape totală a elementelor din lista de mai sus. Cu alte cuvinte, produsele sau serviciile oferite de tine vor fi prezentate și cumpărate de clienți fără ca prezența ta să fie necesară.

În ce domeniu poți începe o afacere online?

În (aproape) orice domeniu! Îți recomand să pornești o viitoare afacere într-un domeniu de care ești pasionat. Acest lucru îți creează mai multe avantaje, care te vor ajuta în afacerea ta:

- cunoști bine domeniu
- ai o pornire naturală de a deveni tot mai bun în domeniul respectiv
- atunci când lucrezi în domeniul de care ești pasionat, nu percepi această activitate ca o muncă
- orice problemă îți se pare o provocare
- ai putea să lucrezi în acest domeniu, chiar dacă nu ești plătit

Aceste avantaje sunt esențiale mai ales la început, când nu vei face bani dar, în același timp, te vei lovi de o mulțime de probleme, absolut normale atunci când începi o activitate nouă, în care nu ai experiență, cum este o afacere.

## Cum începi?

Afacerea ta trebuie începută prin construirea unui site sau blog, care să prezinte informații (articole, recenzii de carte, știri



## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

etc.) din domeniul în care ești pasionat. Acest lucru aduce anumite beneficii, esențiale pentru viitoarea ta afacere:

- arată că ești un cunoscător al domeniului în care activezi
- aduce vizitatori la site, vizitatori care te vor cunoaște mai bine, citind articolele tale
- din rândul acestor vizitatori poți, ulterior, să începi să închei o comunitate de persoane pasionate de acest domeniu, oameni pe care îi vei putea transforma în clienții tăi

Procesul de construire al site-ului / blog-ului este unul de durată și se poate întinde pe mai multe luni sau ani, în funcție de abilitatea ta de a aduce vizitatori la site. În momentul în care numărul de vizitatori este suficient de mare (de ordinul zecilor pe zi) poți începe să alcătuești liste de abonați, prin trimiterea articolelor prin intermediul e-mailului, fie prin oferirea unor materiale gratuite sau a unui newsletter.

Listele de abonați sunt elementul esențial al afacerii tale. Din cadrul listei vei strânge clienții care vor cumpăra, mai târziu, produsele sau serviciile oferite de tine.

## Cum faci bani online?

În momentul în care ai 1-2000 de abonați în listele tale, poți începe să te gândești la monetizare (producerea de bani cu ajutorul site-ului). Există două mari posibilități:

- promovezi sau vinzi produsele sau serviciile oferite de alți întreprinzători
- creezi produse sau servicii, pe care le oferi spre vânzare

Aceste produse sau servicii vor fi, evident, din domeniul site-ului sau blog-ului tău, fiind oferite abonaților tăi, care sunt interesați de acest domeniu.

## Produse / servicii oferite de alții

Vei putea face bani din produsele sau serviciile oferite de alții în mai multe feluri:

- vânzând spațiu publicitar
- scriind articole sponsorizate (plătite)
- promovând produse / servicii în sistem de afiliere
- vânzând produse sau servicii oferite de terți, în cadrul propriului magazin virtual (magazin pe internet)

Produse / servicii realizate de tine

În momentul în care ai o experiență suficient de mare sau dacă ai idei originale, poți începe să creezi produse sau servicii, din domeniul care te pasionează, pentru a le oferi spre vânzare.

Îți recomand să începi cu produse digitale (cărți în format digital, tutoriale, cursuri, muzică, fotografiile etc.) sau servicii care pot fi livrate cu ajutorul internetului. Acest gen de produse sau servicii au costuri minime de distribuție și vânzare, ceea ce este ideal, mai ales pentru o afacere aflată la început.

Produsele sau serviciile tale vor fi prezentate în cadrul site-ului / blog-ului tău. Ulterior, când vei avea în ofertă mai multe asemenea produse sau servicii, poți să-ți creezi un magazin virtual, în care să le oferi, alături de produse și servicii ale terților!

## **Începe devreme**

Pentru a-ți crea un nume online, pentru a deveni cunoscut și recunoscut ca expert în domeniul în care te pasionează, este nevoie de timp și muncă. Poți începe această muncă din adolescență. Orice afacere online, care începe cu bani puțini, se construiește în timp. În schimb, acest lucru reprezintă un avantaj enorm: se realizează o creștere continuă a bazei de clienți, creștere care se poate amplifica, pe măsură ce timpul trece.

Mai ales la început, până capeteți experiență și devii cunoscut, nu vei câștiga bani. Atâta timp cât faci ce-ți place, cât activezi în domeniul de care ești pasionat, acest lucru nu reprezintă o problemă. Mai mult, construirea unui site sau blog

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

Îți permite să cunoști alți oameni care au aceeași pasiune cu tine și te expune la o mulțime de oportunități, care îți vor permite să te dezvolti mai rapid și să te perfecționezi cu o viteză deosebită.

Ulterior, în momentul în care vei începe să monetizezi domeniul tău de interes, persoanele cunoscute de tine, prin intermediul internetului, care au aceeași pasiune, pot deveni partenerii tăi de afaceri, cu ajutorul cărora vei putea câștiga mai mulți bani, mai repede, printr-un proces în care vă sprijiniți reciproc în găsirea de clienți.

### **Totul pleacă de la pasiune**

Atunci când te animă o pasiune pentru un domeniu, tot timpul petrecut alături de pasiunea ta va fi o investiție atât în inteligența ta, cât și o cale de a-ți obține independența financiară. Monetizarea unei pasiuni are mari șanse de reușită. Privește în jur, la nenumăratele exemple de oameni care au devenit faimoși: aproape fiecare dintre ei a activat într-un domeniu care l-a pasionat, o mare parte dintre ei și-au găsit pasiunea în adolescență.

În ziua de azi, internetul este un amplificator. El îți permite să ajungi la foarte multe lume, să te faci cunoscut, să îți crezi un statut de expert. Plecând de la această realitate, folosind tehnicile și metodele de marketing online, promovând produse de la terți sau produse create de tine, ai șanse foarte mari de a crea o afacere prosperă, care să te propulseze spre independența financiară.

Dacă te simți în largul tău în mediul online, dacă ai o pasiune și dorești să faci bani cu ea, una din rampele tale de lansare poate fi o afacere online.



## BANI DIN EXPLOATAREA PĂMÂNTULUI ȘI CREȘTEREA ANIMALELOR

Exploatarea pământului și creșterea animalelor sunt activități ancestrale. Prezența lor, de la începuturile civilizației, sunt legată de una dintre necesitățile majore pentru supraviețuire: hrana. Tocmai din această cauză, întotdeauna, indiferent dacă avem o economie bazată pe bani (cum este cea din zilele noastre) sau pe un alt sistem de schimb economic (cum ar fi barterul), persoanele care se ocupă cu aceste domenii vor putea să-și câștige existența fără probleme.

Desigur, acest tip de activitate nu este pentru oricine. Trebuie să-ți placă munca fizică, trebuie să iubești natura în general. Ce pot să-ți spun eu, din proprie experiență (unul din hobby-urile mele fiind grădinăritul) este faptul că exploatarea pământului:

- este o activitate sănătoasă, relaxantă,
- te stimulează intelectual (o să vezi mai jos de ce)
- te reconectează cu natura și cu ciclurile acesteia, lucru pe care l-am pierdut, ca specie, odată cu civilizația urbană
- îți asigură un flux de alimente naturale, deosebit de sănătoase, pentru care ar fi trebuit să plătești sume mari de bani, în cazul în care ai fi dorit să le cumperi de la producători certificați în agricultură biologică.

### **Necesarul de bază**

Există doar o cerință de bază majoră, pentru a putea face agricultură (și când spun agricultură, mă refer și la creșterea animalelor): pământul. Dacă ai pământ, poți să obții atât produse alimentare din plante, cât și să crești animale.

Celelalte elemente necesare sunt atât materiale, cât și intangibile:

- sursă de apă - de suprafață, de foraj...
- sursă de energie (pentru a extrage și distribui apa)- forța fizică, curentul electric, motorul cu ardere internă (motopompa), energia solară sau eoliană...
- unelte pentru lucrul pământului
- informații (know-how) despre exploatarea pământului și creșterea animalelor

Adevărul este că poți începe cu minimum de dotare: un foraj de mică adâncime, pentru apă, care nu este prea scump de realizat (depinde de zona în care te afli), o pompă de apă manuală, câteva unelte de bază (greblă, sapă, hârleț etc.).

Probabil cel mai important element (în afară de pământ) este informația. Ea cuprinde:

- informația economică (legată de domeniul în care să activezi, în așa fel încât să câștigi câți mai mulți bani și de modul în care să te promovezi)
- informația de specialitate (cum se cresc plantele și animalele)

## **Informația economică**

Înainte de toate, pentru că activitatea de exploatare a pământului și creșterea animalelor să-ți aducă un profit consistent, trebuie să faci lucrurile total altfel decât face majoritatea producătorilor, care oferă pieței cantități mari de produse care arată frumos, dar sunt lipsite calități organoleptice (gust, miros...) și sunt pline de substanțe toxice, folosite pentru combaterea buruienilor și a dăunătorilor. Singura alternativă la procesul industrial al agriculturii moderne este varianta biologică de creștere a plantelor și animalelor, iar din cadrul acesteia, cea mai potrivită ca productivitate și economie a resurselor este permacultura.

Astăzi nu mai e suficient să produci alimente după criterii biologice. Producătorii bio se confruntă cu o mare problemă: convingerea consumatorului că alimentele sunt într-adevăr

biologice. Pentru aceasta, singura modalitate eficientă este să-ți creezi o prezență online, un blog, în care să documentezi, pe tot parcursul anului, concret, prin articole și fotografii, etapele de creștere a plantelor și animalelor, cu cât mai multe detalii. Acest lucru îți aduce avantaje multiple:

- convinge clientul că produsele sunt crescute după criterii biologice
- convinge clientul că ești un expert în domeniul în care activezi
- îți aduce la site trafic intens, cu vizitatori interesați de fenomenul hranei biologice, vizitatori care sunt viitorii tăi clienți

Prezența online trebuie condusă pentru a concretiza două țeluri majore:

- să obții o listă de abonați fideli, de unde să-ți recrutezi clienții
- să oferi asistență continuă tuturor celor care o doresc, sub formă de informații și sfaturi legate de agricultură biologică și de modul în care o realizezi tu, personal

De asemenea, blogul trebuie completat cu o pagină de Facebook, care trebuie întreținută activ și care îți va promova afacerea în mod organic, natural, prin intermediu marketingului „din gură în gură”.

## **Informații de specialitate**

Permacultura, de care ți-am vorbit mai sus în acest capitol, este un domeniu nou, apărut în secolului XX. Este o activitate de design ecologic și de inginerie ecologică, care dezvoltă așezări umane și sisteme de agricultură durabile, în simbioză cu mediul înconjurător. Permacultura pornește de la cunoașterea naturii și construirea activității și prezenței umane în așa fel încât acestea să fie sprijinite de natură, nu în contradicție sau prin supunerea naturii.

În domeniul agriculturii, permacultura poate duce la productivitate deosebită, prin care poți obține o varietate

șocantă de plante și animale, de o bună calitate, de pe o suprafață de teren limitată. Cu alte cuvinte, permacultura poate crea un sistem biologic foarte eficient, care odată pus în funcțiune, necesită o fracțiune din efortul și energia agricultorului.

Acest sistem duce la:

- exploatarea naturală a pământului
- lipsa folosirii substanțelor toxice pentru combaterea buruienilor și dăunătorilor
- producții extrem de ridicate
- producții extrem de variate
- reducerea necesarului de apă
- folosirea completă a potențialului unei suprafețe de teren
- îmbunătățirea continuă a calității solului

Există o seamă de nume ilustre în permacultură, dintre care amintesc:

- Bill Mollison
- David Holmgreen
- Sepp Holzer

Acestea sunt doar câteva nume, de la care poți pleca în obținerea de cărți și surse informative. Internetul abundă de informații gratuite, de la care poți să pornești. Iar ca să te fac curios, îți pot spune că Sepp Holtzer este milionar în euro, avere pe care a realizat-o în totalitate din exploatarea pământului, într-o zonă deloc propice agriculturii (Alpii austrieci), fără să folosească tractoare, combine sau alte utilaje tradiționale.

Permacultura este un domeniu fascinant. Ea înseamnă un proces prin care, în funcție de particularitățile zonei în care te afli, va trebui să găsești, prin observații și încercări repetate, cea mai bună combinație de plante și animale, care să creeze un sistem complex, productiv. Acest sistem va fi îmbunătățit continuu, tocmai prin încercări și teste, de-a lungul anilor. Cum spuneam, exploatarea pământului poate fi și o activitate care te



stimulează intelectual, care te face să găsești soluții și să născoci noi modalități pentru a obține cât mai multe rezultate de pe aceeași zonă de pământ.

## Un drum deosebit

După cum vezi, chiar și într-un domeniu în care oamenii activează de milenii, poți face lucruri deosebite, pentru a obține rezultate deosebite, inclusiv rezultate financiare speciale. Pentru aceasta trebuie:

- să folosești puterea internetului, pentru a-ți crea un brand, o imagine publică pozitivă și a accesa un număr mare de oameni, pe care să-i transformi în viitori clienți
- să folosești metode inovatoare, total deosebite de cele folosite de „agricultura modernă”, care să-ți asigure produse de calitate, în cantități mari și cu o diversificare maximă

Acest lucru te pune în contradicție cu tendințele generale actuale. Pentru aceasta trebuie să te înarmezi cu răbdare și rezistența la critici, să-ți vezi de drumul tău și să-ți construiești, în modul tău special, independența alimentară și financiară. Vei vedea că rezultatele nu vor întârzia să apară, lucru care te va stimula să mergi mai departe, aducându-ți succesul dorit.



## INVESTIȚII ÎN ADOLESCENȚĂ

Banii sunt un element important în viața de zi cu zi. Societatea modernă în care trăim se bazează aproape exclusiv pe sistemul financiar, atunci când vine vorba de economie și schimbul de obiecte și valori. De aceea, fiecare cetățean este pus în situația de a obține cele necesare traiului cu ajutorul banilor.

Dincolo de necesitățile de trăi, fiecare dintre noi avem dorințe și nevoi proprii. Unele pot fi satisfăcute ușor, altele necesită sume mari de bani. Acest lucru ne pune în situația de a găsi metode prin care să obținem sumele de bani de care avem nevoie.

Există, conform lui Robert Kiyosaki, autor de finanțe personale și investiții, patru mari modalități de a obține bani, și anume în calitate de:

- angajat
- liber profesionist
- patron
- investitor

Aceste patru categorii alcătuiesc Cadranul banilor.

Primele două categorii sunt cele în care persoanele își vând timpul și abilitățile pentru bani.

Ultimele două categorii sunt cele care utilizează timpul și abilitățile altor oameni (angajați) și / sau capitalul personal sau de împrumut, pentru a face alți bani. Doar aceste două categorii pot utiliza efectul de multiplicare (denumit și efect de pârghie) pentru a produce bani în cantități dorite.

Acestea sunt, pe scurt, elementele problemei. Ca atare, dacă vrei să faci bani conform nevoilor tale, atunci când nevoile sunt mari, trebuie să te orientezi spre a-ți crea propria afacere sau pentru a deveni investitor. În capitolele anterioare am analizat mai multe modalități prin care poți să-ți deschizi o

afacere. În acest capitol voi trata posibilitatea de a deveni investitor.

## **Vârsta nu e un handicap**

Din punct de vedere legal, nu poți deveni investitor în adolescență. Acest lucru este determinat de faptul că nu ai atins vârsta majoratului, deci nu poți deține un cont bancar, care este unul dintre elementele esențiale ale procesului de investiție.

Chiar și așa, poți să începi, încă din adolescență să te pregătești pentru a deveni investitor. Acest lucru este posibil mai ales în cadrul investițiilor financiare, denumite generic investiții la bursă.

## **Ce sunt investițiile la bursă?**

Investițiile la bursă sunt acele categorii de investiții care utilizează vehicule financiare sau reale. Acestea pot fi:

- acțiuni
- obligațiuni
- derivate financiare (contracte de opțiuni, contracte futures, etc.)
- perechi valutare
- materii prime tranzacționate la bursele de mărfuri

Aceste produse sunt achiziționate cu scopul de a produce profit, cu ajutorul diferitelor tehnici de investiție. În funcție de timpul în care este deținut un vehicul de investiție, putem vorbi de investiții de lungă durată (deținerea în portofoliu timp de ani de zile) și speculații financiare (când procesul de investiție durează ore, zile sau luni de zile).

## **Piața investițiilor s-a „democratizat”**

Acum zece ani sau mai mult, doar o parte din oamenii obișnuiți putea face investiții financiare, deoarece acest tip de

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

activitate necesita un capital substanțial, de mii sau zeci de mii de euro.

În ultimul timp, piețele financiare au înregistrat o deschidere spre micul investitor, odată cu apariția brokerilor detaiști, la care îți poți deschide un cont cu câteva sute de euro.

Cele mai populare piețe, pentru investitorul român, la ora actuală, sunt (într-o ordine aleatorie):

- Bursa de Valori din București, unde se tranzacționează acțiunile firmelor românești
- Bursa de la Sibiu, unde se tranzacționează mărfuri și derivate financiare
- FOREX, care este piața internațională a valutilor, ce a înregistrat o creștere marcantă a popularității

## Investițiile sunt un domeniu dificil

Investițiile sunt, pentru mine, unul dintre cele mai dificile domenii în care am activat. Acest lucru este subliniat și de statisticile oficiale, care spun că dintre investitori, doar 5% au câștiguri pe termen lung, restul de 95% vor pierde bani.

Investițiile sunt un domeniu vast. Sunt mii de vehicule financiare care pot fi tranzacționate pe piețele lumii, fiecare dintre ele cu particularități proprii și metode de tranzacționare adaptate pieței. Pentru a putea avea succes în acest domeniu, ai nevoie de două elemente:

- cunoștințe teoretice temeinice
- experiență practică

## Cum să investești în adolescență

Chiar dacă ești adolescent și nu ai voie, din punct de vedere legal, să investești cu bani reali, ai posibilitatea să exersezi investițiile la acei brokeri care pun la dispoziția clienților lor conturi demonstrative, unde poți investi cu bani virtuali. Probabil cei mai populari brokeri care oferă această

posibilitate sunt brokerii de FOREX.

Cum spuneam, e nevoie de cunoștințe și experiență. Dacă te atrage domeniul investițiilor, e bine să pornești cât mai devreme, din adolescență. La început, învață aspectele de bază ale acestui domeniu, începând cu studiul site-urilor de pe internet. Acestea oferă informații de calitate, gratuit. Din păcate, cele mai bune site-uri sunt în limba engleză, de aceea cunoașterea acestei limbi este un punct important.

După ce te familiarizezi cu domeniul, alege o piață care te atrage. Învață detalii despre această piață, modul în care se poate tranzacționa (tehnici de investiție), citind cărți de specialitate. În același timp, caută un broker care oferă conturi demo, unde poți să exersezi tehnicile de investiție învățate.

Întregul proces durează luni și ani de zile, în funcție de seriozitatea ta și timpul pe care îl aloci. Chiar dacă nu poți tranzacționa cu bani reali, faptul că studiezi domeniul și exersezi investiția este un timp câștigat. În acest fel, odată ajuns la vârsta la care poți să-ți deschizi un cont cu bani reali, ai deja informațiile necesare și cel puțin un minimum de experiență. Dacă nu te simți sigur pe experiența acumulată, mai poți continua exercițiul cu bani virtuali, până când te simți pregătit pentru a investi.

## **Risc crescut, câștig crescut**

Trebuie să subliniez un element important: investițiile la bursă sunt „un sport extrem”, la care riscul de a pierde capitalul de investiție este ridicat. De aceea, stai departe de cele mai fatale greșeli ale începătorului:

- NU investi, la început, sume mari de bani
- NU împrumuta bani pentru investiții

Există o regulă de bază: „Investește doar banii pe care îți permiți să îi pierzi”. Respectă această regulă și vei sta departe de probleme majore.

Cealaltă față a monedei este strălucitoare: investițiile la

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

bursa pot aduce câștiguri generoase. Există o pleiadă de traderi milionari, care au pornit de la sume mici. E adevărat, sunt o „specie” aparte, dar și tu ai putea fi unul dintre ei. Nu poți să-ți dai seama de acest lucru decât dacă încerci.

Pornește, testează, dar ține minte recomandările mele:

- învață temeinic domeniul de investiție
- acumulează experiența pe conturi demo
- începe să investești cu sume mici
- investește doar banii pe care îți permiți să îi pierzi

Spor la trading!





## CUM SĂ NU FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

De multe ori, presiunea de a face bani, pe care o simt adolescenții, este extrem de mare. La acest lucru se adaugă lipsa de experiență, care îi îndeamnă să pretindă rezultate rapid, peste noapte. Inspirându-se din presa și TV, care au tendința de a prezenta doar povești atrăgătoare, de succes, tinerii cred că e ceva normal (și prin aceasta, dezirabil) să obțină câștiguri financiare mari, într-un timp foarte scurt.

Ce nu spun articolele din presă și de la TV este faptul că „beneficiarul succesului instantaneu” care este eroul reportajului, a mai avut în trecut alte încercări de a face bani, toate eșuate sau terminate cu un rezultat incert. Aceste tentative i-au crescut experiența și inteligența, ceea ce a făcut ca, în timp, să aibă șanse mai mari de a „da lovitura”. Ceea ce pare a fi „o lovitură norocoasă” este de fapt munca și experiența acumulată de-a lungul timpului.

Această grabă în a face bani îl determină pe adolescent să se orienteze spre soluții care îl vor duce la eșec:

- lucrul „la negru” și evitarea declarării veniturilor
- metode ilegale de a face bani
- bani pe net, prin metode absolut nepotrivite
- orientarea spre domenii bănoase, doar de dragul banilor
- investiții la Forex fără să aibă cunoștințe și experiență în domeniu

### Lucrul la negru

Sunt perfect de acord: dacă începi să aduni taxele și impozitele pe care trebuie să le plătească o firmă sau un întreprinzător cinstit, te iei cu mâinile de cap. Îți dai seama că vei da mai mult de jumătate din valoarea muncii tale, către stat. Și asta te revoltă.

Îți pui întrebarea: „De ce să fiu fraier și să plătesc impozite? Mai bine muncesc <<la negru>> sau evit să declar toate încasările mele.”

Această soluție este cât se poate de nepotrivită, din mai multe motive:

- este ilegal
- este extrem de probabil să fii prins și să suferi consecințele legii, inclusiv dosar penal
- este o dovadă de lipsă de informare combinată cu lene: există metode perfect legale de a plăti mai puține taxe și impozite

Ca atare, îți recomand să stai departe de această metodă de a face mai mulți bani și să cauți folosirea metodelor legale. Ele se încadrează sub termenul generic de „optimizare fiscală”, fiind abordate în cadrul cărții mele „Manual de guerillă fiscală”.

## **Metode ilegale de a face bani**

Ilegalitățile, altele decât evaziunea fiscală, sunt acele metode prin care te expui și mai puternic pericolului de a suferi consecințele legii. Cel mai probabil este că tu, cititorul acestei cărți, nu vei fi tentat să recurgi la ele, dar îmi fac datoria să le amintesc:

- furt
- vânzări de droguri
- prostituție
- extorcare
- trafic de persoane etc.

Sunt fapte extrem de grave, care pot aduce sume mari de bani, în timp scurt, dar prin care vei fi expus riscurilor de diferite categorii (nu numai celor legale), de la început.

Acest gen de activități pot să aibă un start „nevinovat”: ai primit o țigară „cu iarbă” de la un „prieten”, pe care nu ai putut să-l refuzi. Nu ai fumat țigara, dar ai vândut-o mai departe. Ai văzut că este ușor, că poți face bani buniciei și ai continuat să o

faci. Încet-încet, te-ai adâncit tot mai mult în această lume subterană, lumea infractorilor, până la momentul în care nu ai mai putut să scapi sau să te oprești, până la momentul în care fie ai fost eliminat fizic de concurență, fie ai ajuns în spatele gratiilor.

Povești de acest gen se întâmplă tot timpul. E foarte important să nu fii implicat în așa ceva, chiar dacă îți spui „o fac doar o singură dată”.

## **„Bani pe net”, prin metode absolut nepotrivite**

Trecând de la zona ilegalului la zona gri, îți voi vorbi despre anumite metode de a face bani pe internet.

Domeniul internetului poate fi extrem de lucrativ. Ți-o spun din proprie experiență: fac bani frumoși cu ajutorul afacerii mele online. Atrăși de acest miraj, tinerii cred că orice metodă care are în titlul său cuvintele „bani” și „internet” este... câștigătoare. De aceea, ei cad în capcana abil promovată cu ajutorul reclamelor și se apucă să „muncească” în domenii de tipul:

- pay to surf (a fi plătit pentru a naviga pe internet)
- pay to click (a fi plătit pentru a da click pe reclame)
- pay to... (a fi plătit pentru a face alte lucruri, cum sunt completarea de sondaje sau înscrierea la diferite buletine informative, etc.)

Acest tip de activități, pe lângă faptul că sunt la limita legalității, aduc extrem de puțini bani. Vei fi nevoit să stai ore și ore în fața ecranului computerului, pentru a face sarcini monotone și repetitive, ca în final să câștigi doar câteva zeci de cenți. Ceea ce pare, la început, muncă ușoară, este... muncă ușoară, plătită extrem de prost. Evident, acest lucru nu se spune în reclama pe care ai citit-o.

De fiecare dată când vezi un anunț care îți promite bani prin metode ușoare, te invit să fii prudent. De obicei, acest tip de anunțuri ascunde metode semilegale, care îți ocupă timpul, pentru un câștig care va fi mare... doar pentru inițiatorul

metodei. De multe ori e posibil să nu fii plătit pentru munca pe care ai făcut-o, sau să fii extrem de prost plătit.

## **Orientarea spre domenii bănoase**

Mirajul banilor făcuți repede atrage ca un magnet. Chiar dacă e vorba de afaceri perfect legale, e bine să te gândești de mai multe ori înainte de a face un pas înainte.

Din timp în timp, apar „pe firmament”, în presa scrisă sau audiovizuală, domenii de activitate care par a fi extrem de bănoase. Fie că e vorba de comerț cu... (completează tu punctele de suspensie), fie că e vorba de investiții (imobiliare, aur etc., depinde de perioada istorică în care te afli), aceste „bombe cu bani” sunt prezentate ca modalități de îmbogățire rapidă. Cel mai adesea, în momentul în care ai auzit la TV despre ele, oportunitatea a trecut. Spre exemplu, în anii 2006-2007, toată lumea era atrasă de afaceri imobiliare. Se utilizau economiile familiei sau bani împrumutați de la bancă, în febra declanșată de articolele presei de specialitate, care trâmbițau câștiguri fabuloase. Ce a urmat probabil știi: piața imobiliară a căzut și o mulțime de oameni au pierdut sume mari de bani, uneori averi.

Din această poveste trebuie să tragi următoarele concluzii:

- ceea ce este azi veste mare în presă, este un domeniu care probabil va cunoaște o cădere, într-un viitor cât se poate de apropiat
- dacă te orientezi spre domenii aparent bănoase, numai de dragul banilor, fără să ai cunoștințe sau experiență, riști enorm, pentru că vei fi atras spre exact opusul: pierderi financiare majore

## **Investiții la Forex**

Internetul este invadat de reclame despre câștigurile ușoare, rapide și consistente, ca investitor la Forex. Personal

## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

consider că acest tip de reclame este absolut imoral, deoarece prezintă faptele distorsionat sau conțin informații absolut eronate (pentru a fi mai precis, e vorba de minciuni).

Investițiile la bursă și mai ales investițiile la Forex reprezintă domeniul cel mai greu, în care am activat în viața mea, cu scopul de a face bani. Domeniul investițiilor este enorm, conține informații teoretice și practice care ar putea umple biblioteci întregi. E nevoie de cunoașterea domeniului și de experiență pentru a face profit. Orice altă afirmație este incompletă sau chiar mincinoasă.

Îți recomand să abordezi cu precauție această metodă de a face bani. În primul rând, trebuie să respecti regula de bază a investițiilor la bursă: să investești doar banii pe care îți permiți să-i pierzi. Făcând un pas mai departe, îți spun: nu cădea în capcana de a crede că investițiile sunt metoda care te va scoate din probleme financiare sau te va face bogat. Deși acest lucru este posibil, el este puțin probabil, dacă nu îndeplinești criteriile stricte de care vorbeam mai sus (cunoștințe teoretice și experiența vastă).

Cu toate acestea, investițiile la bursă și / sau la Forex pot să fie un domeniu fascinant, din care să înveți multe. E bine să începi prin a te documenta și a face investiții cu bani virtuali, pe conturi „demo”. Pentru a afla mai multe, citește articolele de pe internet, inclusiv cele din domeniul investițiilor la bursă, de pe site-ul milionarulmioritic.com

## Concluzie

Recomandările de mai sus, despre cum să NU faci bani în adolescență, sunt foarte importante, poate chiar mai importante decât informațiile legate de cum să faci bani. Citește cu atenție acest capitol și gândește-te la consecințele la care te expui dacă nu vei ține seama de ele.



## CE FACI CU BANII?

În majoritatea cazurilor, atunci când începi o activitate lucrativă, cu scopul de a face bani, inspirația pozitivă, munca susținută și seriozitatea sunt răsplătite. Vârsta nu contează, ceea ce înseamnă că tu, ca adolescent, ai putea să ajungi în poziția în care banii încep să se strângă, tot mai mulți. Este primul succes important, pe plan financiar, din viața ta. Urmează întrebarea legitimă: ce faci după asta?

A face bani este doar primul pas. Al doilea, cel puțin la fel de important ca și primul, este să folosești acești bani în așa fel încât să obții maximum de beneficii din partea lor. Disciplina care se ocupă cu aceste aspecte (câștigul și utilizarea banilor) se numește „finanțe personale”.

Finanțele personale conțin aspecte teoretice și practice cu privire la banii personali. Dacă ar fi să extrag cele mai importante principii din finanțele personale, m-aș opri la trei dintre ele:

- urmărirea fluxului de monetar
- ecuația finanțelor personale
- economisirea și investirea banilor

### Urmărirea fluxului de monetar

Mai simplu spus, trebuie să știi, în fiecare clipă, câți bani ai câștigat, de unde i-ai câștigat, câți bani ai cheltuit și pe ce. Aceste informații sunt deosebit de importante, fiind necesare pentru a putea analiza starea ta de sănătate financiară.

Nu e suficient să câștigi bani, chiar dacă vei câștiga mulți bani. Oricât de mulți ar fi, tu poți să cheltui și mai mulți. Ca atare, e necesar să ai în fața ochilor minții măsură exactă a veniturilor și cheltuielilor tale.

O vorbă înțeleaptă spune: „Un dușman cunoscut este pe

jumătate învins.” Banii pot deveni un dușman redutabil, dacă nu știi să-i controlezi, iar primul pas în controlul banilor este urmărirea fluxului de monetar.

## **Ecuția finanțelor personale**

Deși are un nume pretențios, ecuația finanțelor personale este deosebit de simplă. Ea poate fi calculată de orice școlar care a absolvit clasa întâia.

$$\text{Venituri} - \text{Cheltuieli} = \dots$$

Această simplă scădere poate avea două rezultate:

- negativ, în cazul în care nu ești în stare să-ți ții sub control cheltuielile

- pozitiv, dacă poți să ai un control asupra banilor

Evident, rezultatul trebuie să fie pozitiv. Dar acest lucru este doar al doilea pas important în controlul banilor personali.

## **Economisirea și investirea banilor**

Dacă ai făcut corect cei doi pași de mai sus (ți-ai urmărit fluxul de monetar și ai ajuns la o balanță pozitivă, în care veniturile depășesc cheltuielile), înseamnă că lună de lună vei avea tot mai mulți bani în buzunar. Ce faci cu ei?

Banii trebuie gestionați cu inteligență. Pentru aceasta trebuie să faci două lucruri:

- să-i economisești
- să-i investești

Economisirea este deosebit de importantă. Trebuie să ai la dispoziție, în orice moment, o sumă de bani proporțională cu nevoile tale. În funcție de nevoi (cheltuielile tale lunare) va trebui să „pui deoparte” o sumă de bani variabilă, recomandabil echivalentul cheltuielilor a minimum 6 luni de zile.

Mai mult, dacă ai în plan cheltuieli care vor apărea într-un orizont de timp mai mult sau mai puțin îndepărtat, e bine să



## CUM SĂ FACI BANI ÎN ADOLESCENȚĂ

economisești dinainte o sumă proporțională cu cheltuiala. Acest lucru te ajută să cumperi fără a apela la credite. Ține minte: creditele de consum sunt deosebit de periculoase pentru finanțele tale personale, deci trebuie să le eviți.

Investirea banilor este o necesitate: banii se devalorizează continuu prin inflație și, pe măsură ce înaintezi în vârstă, necesitățile tale financiare vor crește, odată cu căsătoria și apariția copiilor. Prin investirea lor, banii sunt puși „la muncă”, înmulțiți.

Investiția se poate face atât în afacerea ta, pentru a asigura creșterea acesteia, cât și în proprietăți imobiliare, la bursă, în metale prețioase, opere de artă etc.

### **Sunt doar principii**

Aceste câteva principii enunțate mai sus... sunt doar principii. Pentru a le pune în practică ai nevoie de mai multe informații. Le poți găsi pe internet, gratuit sau din cărți.

Îți recomand să începi cu internetul. Ai la dispoziție site-ul milionarulmioritic.com, cel mai mare site de finanțe personale și investiții în limba româna, care conține peste 1000 de articole de specialitate. În cadrul site-ului poți descărca mai multe cărți în format electronic, gratuite, printre care și broșura „Controlează banii sau ei te vor controla pe tine”, care detaliază principiile finanțelor personale.

### **Nu uita!**

A face bani este doar primul pas. După ce i-ai făcut, urmează utilizarea lor, lucru care poate fi cel puțin la fel de greu. Pentru a ține sub control banii trebuie să te informezi continuu despre metodele și tehnicile utilizate de finanțele personale, să faci în așa fel încât banii să muncească pentru tine și să se înmulțească, pe măsura trecerii timpului.



## LA FINAL

Pe parcursul zecilor de pagini pe care le-ai citit până acum, ți-ai făcut o idee despre posibilitatea, reală, de a face bani în adolescență. Ai aflat lucruri importante, care să te ghideze pe drumul spre succes financiar:

- ai învățat că cel mai bun domeniu, în care ai șanse mari să te afirmi și să ai succes, este acela de care ești pasionat
- ai aflat că există două categorii de bază prin care poți să faci bani, ca angajat și liber profesionist, pe de o parte, și ca deținător de afacere sau investitor, de cealaltă parte
- ai înțeles că în calitate de angajat faci mai repede bani, dar mai puțini
- ai descoperit că poți face bani în cantitățile dorite ca deținător de afaceri sau ca investitor
- ai luat contact cu finanțele personale, singura disciplină care te poate ajuta să prosperi

Toate aceste elemente reprezintă jaloane importante de care trebuie să ții seama. De multe dintre ele nu ai auzit, pentru că nici părinții, nici școala nu au considerat că e important să te informeze despre ele. Cu toate acestea, ele sunt esențiale, pentru că îți arată întreaga imagine a domeniului atât de complex al acumulării și utilizării banilor.

De-a lungul vieții mele am trecut prin experiențe, în toate din cele patru modalități de a face bani: ca angajat, liber profesionist, deținător de afacere și investitor. Acești ani îmi permit să-ți dau patru recomandări, care mi-ar fi prins bine, dacă le-aș fi auzit la vârsta la care ești tu acum:

- urmează-ți pasiunea, visul
- angajează-te
- deschide o afacere și activează ca investitor
- începe devreme

## Urmează-ți pasiunea, visul

Este, probabil, cea mai importantă recomandare din partea mea.

La începutul tinereții mele am urmat facultatea de stomatologie și am muncit ca medic stomatolog. N-a fost pasiunea vieții mele, am urmat acest drum la îndrumarea părinților. Am câștigat bani frumoși și mi-am făcut un rost în viață.

Cu toate acestea, la un moment dat am înțeles că nu e suficient. A început un drum al căutărilor, care la un moment dat s-a direcționat spre două preocupări: de scriitor și de educator.

Prima dintre ele a fost o pasiune din adolescență. A doua a fost o pasiune pe care mi-am descoperit-o la maturitate. Urmându-le, am trăit cele mai frumoase clipe, cei mai plini de împliniri ani din viața mea, din punct de vedere financiar și profesional.

Îți recomand să faci același lucru: urmează-ți pasiunea, visul. Acesta este cel mai important lucru pe care poți să-l faci, pentru a avea succes în viață.

## Angajează-te

A fi angajat este o experiență care te va transforma. Vei învăța cât de greu este să muncești și să câștigi bani, „cu sudoarea frunții”, cum se spune. Sudoare înseamnă efort, chiar dacă nu e vorba de efort fizic. Acest lucru te va face să afli adevărată valoare a banilor munciți.

Numai ca angajat, în domeniul care te pasionează, vei ști ce înseamnă să fii un executant, să pui în practică viziunea deținătorului afacerii. Acest lucru te va ajuta în momentul în care vei avea afacerea proprie și vei fi pus în situația de a transmite, la rândul tău, viziunea către angajații tăi.

Activează ca angajat pentru o perioadă finită de timp.

Scopul tău este să-ți atingi independența financiară, iar acest lucru nu poate fi realizat în calitate de angajat.

## **Deschide o afacere și activează ca investitor**

Fiecare dintre noi, prin inteligență, imaginație și muncă poate crea o valoare.

Ca angajat, vei beneficia de o mică parte din valoarea creată de tine, pentru că majoritatea valorii va fi transferată angajatorului tău (care va face în acest fel profit) și statului (care reține o parte din valoarea muncii tale ca impozit). Aceasta este realitatea crudă: angajații sunt cea mai defavorizată categorie.

Ca liber profesionist, câștigurile tale sunt limitate de timpul propriu. Timpul este un element finit, ca atare, câștigurile tale vor fi finite, indiferent cât demult ai munci.

Singurele modalități de a face bani în cantități suficiente, pentru orice nevoi, sunt activând ca deținător de afacere sau investitor. Doar astfel poți folosi efectul de pârghie, care crește viteza cu care faci banii. Efectul de pârghie înseamnă a folosi munca, timpul, cunoștințele și aptitudinile altor oameni (angajații tăi) și / sau banii altor oameni (împrumuturi bancare sau de altă natură).

Starea în care toate nevoile tale financiare sunt satisfăcute, din resurse proprii, se numește independență financiară. Independența financiară nu se poate obține decât ca deținător de afacere sau investitor. Celelalte două metode depind de factori cum ar fi angajatorul (dacă ești angajat) sau timpul personal (dacă ești liber profesionist). Ca atare, dependența nu poate duce la... independență financiară.

Independența financiară trebuie să fie țelul tău, în materie de bani. Pentru aceasta, trebuie să găsești acele metode de a produce bani care sunt potrivite cu țelul. Este bine să înțelegi acest lucru cât mai devreme în viața ta.

## Începe devreme

A înțelege realitatea prin care poți să-ți construiești independența financiară (doar ca deținător de afacere sau investitor) este doar primul pas. Al doilea pas este trecerea la acțiune.

Cu cât înțelegi mai devreme, cu atât poți să începi mai devreme să pornești pe drumul spre independența financiară. Nu te lăsa influențat de ce spun prietenii sau adulții din jurul tău. Am întâlnit o mulțime de adolescenți care muncesc pentru independența lor financiară, în timp ce își trăiesc la maximum, alături de prieteni, adolescența și tinerețea.

A face bani nu înseamnă că trebuie să renunți la distracție și plăcerile vieții. Depinde de tine să-ți împarți timpul cu inteligență, în așa fel încât să existe un echilibru între diferitele segmente ale vieții tale. Banii trebuie să ocupe un loc alături de dezvoltarea ta personală, de aspectele profesionale, de familie, sănătate, spiritualitate.

De aceea trebuie să începi devreme, pentru a rezolva „problema banilor” încă din tinerețe. În acest fel vei avea un avantaj la start, în fața celor care au aceeași vârstă cu tine.

Îți urez succes!

## ADNOTĂRI ȘI LINKURI

Mai jos găsești resurse de pe internet, sub formă de adnotări sau linkuri, care îți oferă informații suplimentare la unele capitole din carte.

Internetul este un mediu dinamic. E posibil ca unele din linkurile de mai jos să fie nefuncționale, de aceea te rog să fii îngăduitor.

### *Adnotări*

#### **Cum începi**

1

<http://online.avantajlastart.net/bani/cum-putem-castiga-bani-partea-i/>

#### **Povestea unei cariere**

1

<http://www.cameronjohnson.com/>

2

[http://en.wikipedia.org/wiki/Mark\\_Zuckerberg](http://en.wikipedia.org/wiki/Mark_Zuckerberg)

3

<http://www.retireat21.com/top-young-entrepreneurs/>

#### **Care este scopul / țelul / visul vieții tale?**

1

<http://personalitatealfa.com/blog>

## Cum să te angajezi în adolescență

1

<http://www.youtube.com/watch?v=wLOyAGtUD4Q>

2

<http://www.avarvarei.ro/cum-iti-gasesti-job-pe-net-in-romania-site-uri-romanesti-de-recrutare/>

## Fă bani ca specialist, în adolescență

1

<http://www.blasho.com/10-sites-start-freelancing-career/>

## Reprezentant de vânzări

1

<http://www.librarie.net/cautare-carti-rezultate.php?t=marketing+publicitate&nia=447>

## *Linkuri*

## Cum să te angajezi în adolescență

### **Legea protecției copilului**

[http://www.dreptonline.ro/legislatie/legea\\_protectiei\\_copilului.php](http://www.dreptonline.ro/legislatie/legea_protectiei_copilului.php)

### **Codul muncii**

<http://www.codulmuncii.ro/integral.php>

### **Hotărârea de guvern pentru protecția tinerilor la locul de muncă**

[http://www.medicina-muncii.eu/HG\\_600\\_2007.pdf](http://www.medicina-muncii.eu/HG_600_2007.pdf)



## Cum să faci bani din activități sezoniere

### **Centre de colectare hârtie și carton,**

<http://www.copaculdehartie.ro/index.php?sct=9>

### **Fișier greenpeace cu centre de colectare / valorificare a hârtiei**

<http://www.copaculdehartie.ro/files/centreRRR.xls>

### **Colectare maculatură**

<http://www.hartierecolectata.ro/recicleaza/centrecolectare.php>

### **Aparat de compactat pet-uri și doze aluminiu**

<http://aparar-reciclare.cabanova.com/>

### **Centre de colectare doze aluminiu**

<http://reciclaradoze.ro/contact.php>

<http://ecosapiens.ro/forum/topic/lista-centrelor-colectoare-doze-din-aluminiu>

### **Centre de colectare / valorificare deșeuri diferite de la populație**

<http://steleverzi.wordpress.com/2007/04/04/centre-de-colectare-deseuri-reciclabile-bucuresti/>

<http://steleverzi.wordpress.com/2009/10/13/harta-verde-a-bucurestiului/>

<http://www.stopco2.ro/centre-reciclare/>

<http://www.colectari-deseuri.ro/>

<http://www.reciclare-deseuri.ro/>

<http://www.muller-guttenbrunn.ro/ro/cont.html>

<http://www.coltverde.ro/locatii.php?judet=BZ>

<http://diren-reciclare.ro/ro/cluj>

<http://colectare-fier.ro/>

### **Colectorii autorizați de deșeuri electrice / electronice (DEEE)**

[http://www.deseurielectrice.ro/centre\\_colectare/Lista\\_colectori.pdf](http://www.deseurielectrice.ro/centre_colectare/Lista_colectori.pdf)

**Firme colectare / valorificare plante medicinale**

<http://plantemedicinale.crestere-melci.ro/10/colectarea-si-comercializarea-plantelor-medicinale-firme>

**Ce plante medicinale se recoltează și în ce perioadă**

<http://www.plante-medicinale.ro/pm/recoltare.php>

**Reguli de recoltare și valorificare**

<http://www.plante-medicinale.ro/pm/procesare.php>

**Curs de recoltare plante medicinale în format electronic**

<http://www.medplanet.dbioro.eu/doc/CURS%20RECOLTARE%20INMA.pdf>

**Articole despre colectarea fructelor de pădure**

<http://www.ecomagazin.ro/fructele-de-padure-la-export/>

<http://www.recolta.eu/mures-productia-de-fructe-de-padure-diminuata-cu-30/>

**Firme achiziție ciuperci**

<http://www.euro-ciuperci.ro/despre.html>

[http://www.arfungo.ro/despre\\_arfungo.htm](http://www.arfungo.ro/despre_arfungo.htm)

<http://www.silvafunghi.bizoo.ro/vanzare/start-0/10/>

**Direcțiile silvice**

<http://www.silvasv.ro/Harta%20directiilor%20Silvice.htm>