

Seria
TATĂ BOGAT

1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
2028
2029
2030
2031
2032
2033
2034
2035
2036
2037
2038
2039
2040
2041
2042
2043
2044
2045
2046
2047
2048
2049
2050
2051
2052
2053
2054
2055
2056
2057
2058
2059
2060
2061
2062
2063
2064
2065
2066
2067
2068
2069
2070
2071
2072
2073
2074
2075
2076
2077
2078
2079
2080
2081
2082
2083
2084
2085
2086
2087
2088
2089
2090
2091
2092
2093
2094
2095
2096
2097
2098
2099
2100

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut și a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educație al Statului Hawaii. După terminarea liceului, și-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană și a luptat în Vietnam, ca ofițer și pilot de elicopter.

În 1977, a înființat o companie ce a scos pe piață primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creațiile sale au apărut în *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek* și chiar în *Playboy*.

La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiții, în special în domeniul imobiliar.

În 1995, a devenit cofondator al unei organizații internaționale cu profil educațional, care funcționează în șapte țări și care și-a propus inițierea cursanților în arta afacerilor și a investițiilor. În calitate de specialist în educație, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca și Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.

Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulți și avansați), ce reproduce condițiile unei piețe reale și îi inițiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER, coautoare a volumului de față, a colaborat cu Robert Kiyosaki și la volumele *Tată bogat, tată sărac* (Curtea Veche, 2000, 2008), *Copil bogat, copil isteț* (Curtea Veche, 2002), *Profețiile tatălui bogat* (Curtea Veche, 2007) și *Cadranel banilor* (Curtea Veche, 2007, 2008). După ce a absolvit *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obținând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie națională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.

În calitate de soție și mamă a trei copii, s-a orientat spre învățământ. Împreună cu inventatorul primei cărți electronice (*talking book*) a ajutat la extinderea acestei industrii.

Este o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărțile în viața copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului și scrisului.

În prezent, își concentrează eforturile în direcția creării instrumentelor educaționale necesare celor interesați să-și îmbunătățească educația financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI

în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

TÂNĂR ȘI BOGAT

*Cum să faci avere de tânăr,
pentru totdeauna*

Traducere de
GoldPress Publishing LLC

Ediția a II-a

*Curtea
veche*

BUCUREȘTI, 2009

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

KIYOSAKI, ROBERT

Tânăr și bogat: cum să faci avere de tânăr,
pentru totdeauna / Robert T. Kiyosaki împreună
cu Sharon L. Lechter; trad: GoldenPress Publishing
LLC. - Ed. a 2-a. - București: Curtea Veche
Publishing, 2009

ISBN 978-973-669-741-8

I. Lechter, Sharon

174.4

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
with SHARON L. LECHTER, C.P.A.
*Rich Dad Retire Young, Retire Rich:
How to get rich and stay rich forever!*

Copyright © 2002 by Robert T. Kiyosaki
and Sharon L. Lechter

All rights reserved.

CASHFLOW, RichDad, and RichDad's Advisors are the trademarks
of CASHFLOW Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-741-8

Menirea acestei cărți este să ofere informații generale referitoare la subiectul pe care îl tratează. Dar legile și procedurile variază de la stat la stat și sunt supuse diverselor schimbări. Deoarece fiecare situație este complet diferită de alta, este necesar să cereți și să urmați sfaturi competente, sfaturi care se pretează fiecărei situații în parte. Din acest motiv, îi sfătuim pe cititori să se consulte cu propriii consilieri financiari și să adapteze toate informațiile primite din carte la situația lor individuală.

Autorul și-a luat marje de siguranță în pregătirea acestei cărți și consideră că faptele prezentate aici sunt exacte, așa cum sunt și informațiile oferite. Cu toate acestea, nici autorul și nici editura nu-și asumă responsabilitatea pentru eventuale greșeli sau omisiuni. Autorul și editura își declină orice responsabilitate în privința folosirii sau punerii în aplicare a informațiilor oferite de această carte, informații care nu au pretenția de a juca rolul sfaturilor legale și de specialitate, ce trebuie aplicate în funcție de fiecare situație individuală.

Nota autorului

Această carte a fost încheiată cu 6 luni înainte de tragicele evenimente din 11 septembrie 2001. Cu toate acestea, informațiile oferite în ea sunt acum mult mai importante decât înainte.

În aceste vremuri incerte, cunoștințele voastre financiare devin și mai valoroase.

Dacă ați obosit să auziți aceleași sfaturi învechite legate de investiții — sfaturi precum: „Ai răbdare!“, „Fă investiții pe termen lung!“ și „Diversifică!“ — atunci această carte vă este destinată.

Această carte este destinată tuturor celor care ne-au părăsit prea devreme... oameni care au făcut ca viața noastră să fie astăzi mai bună și mai îmbelșugată.

INTRODUCERE

De ce s-a întâlnit David cu Goliat?

Legenda confruntării lui David cu Goliat era una dintre legendele preferate ale tatălui bogat. Probabil că el se considera întruchiparea lui David — un om care a pornit de la zero, dar care a reușit să devină un concurent redutabil pentru uriașii lumii afacerilor. Tatăl bogat spunea:

— David a putut să-l învingă pe Goliat datorită faptului că știa cum să pună în practică puterea pârghiei. Un tânăr împreună cu banala praștie s-au dovedit mai puternici decât temutul Goliat. Aceasta este puterea pârghiei.

Cărțile mele preferate aveau ca subiect fluxul de numerar. Tatăl bogat spunea:

— Sintagma „flux de numerar“ constituie noțiunea cea mai importantă din lumea afacerilor. Pe locul doi se situează cuvântul „pârghie“.

El mai spunea:

— Pârghia este motivul pentru care unii oameni se îmbogățesc, iar alții nu.

Tatăl bogat a explicat în continuare că pârghia înseamnă putere și că această putere poate să acționeze în favoarea sau în defavoarea ta. Pentru că pârghia înseamnă putere, unii oameni se folosesc de ea, alții abuzează de ea, iar o a treia categorie se tem de ea. El obișnuia să spună:

— Motivul pentru care doar 5 la sută dintre americani sunt bogați constă în faptul că doar 5 la sută știu cum să folosească puterea pârghiei. Mulți oameni care doresc să se îmbogățească nu reușesc acest lucru deoarece ei *abuzează* de această putere. Și cei mai mulți oameni nu se îmbogățesc pentru că se tem de puterea pârghiei.

Există multe forme de pârghii

Pârghiile au foarte multe forme. Una dintre formele cele mai cunoscute ale pârghiei este aceea a împrumutului de bani. Astăzi, suntem pe deplin conștienți de problema gravă pe care o constituie oamenii care abuzează de această formă puternică de pârghie. Milioane de oameni se confruntă cu grave probleme financiare datorită faptului că puterea pârghiei de datorii este îndreptată împotriva lor. Ca urmare a consecințelor abuzului pe care l-au comis asupra pârghiei de datorii, mulți oameni se tem de această formă de pârghie, spunând: „Lichidează-ți cărțile de credit, plătește-ți ipoteca și scapă de datorii!” Tatăl bogat obișnuia să râdă de acest mod de gândire și spunea:

— Lichidarea cărților de credit nu te va face bogat. Acest procedeu pe mine mă umple de tristețe.

Cu toate acestea, tatăl bogat era de acord ca — în cazul în care abuzezi de puterea pârghiei de datorii — să-ți lichidezi cărțile de credit, să-ți plătești ipoteca și să scapi de datorii. El spunea:

— Să dai o carte de credit unor anumiți oameni este ca și cum ai da o armă încărcată pe mâna unui bețiv. Toți cei care se află în apropierea bețivului sunt în pericol, chiar și bețivul însuși.

În loc să ne învețe să ne temem de puterea pârghiei de datorii, tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — să folosim în favoarea noastră această putere a pârghiei de datorii. Iată de ce el ne spunea adesea:

— Există datorii bune și datorii proaste. Datoriile bune te îmbogățesc în timp ce datoriile proaste te fac să devii sărac.

Cei mai mulți oameni sunt înglodați în datorii proaste, iar alții trăiesc cu teama permanentă de datorii, simțindu-se — în momentul în care scapă de ele — cu adevărat liberi... chiar dacă

această libertate înseamnă și pierderea unor datorii bune. Veți afla din această carte cum eu și soția mea, Kim, ne-am retras devreme și ne-am retras bogați, acesta fiind rezultatul faptului că am fost înglodați în datorii — dar în datorii bune, datorii care ne-au conferit bogăție și libertate financiară. Cu alte cuvinte, *am folosit* puterea pârghiei, fără însă să *abuzăm* de ea sau să ne lăsăm copleșiți de *teama* provocată de puterea ei. Noi *am respectat* în schimb puterea pârghiei și am folosit-o cu multă prudență și înțelepciune.

Toată lumea se poate îmbogăți?

În timpul nenumăratelor interviuri pe care le-am dat după apariția primului volum din seria „Tatăl bogat”, mi s-a pus următoarea întrebare:

— Credeți că toată lumea se poate îmbogăți?

Iar eu am răspuns mereu:

— Da. Cred că toată lumea are posibilitatea de a se îmbogăți.

Apoi urmează întrebarea:

— Dacă toată lumea are posibilitatea de a se îmbogăți, de ce sunt doar atât de puțini oameni realmente bogați?

Răspunsul pe care îl ofer mereu este următorul:

— Nu am astăzi timpul necesar să răspund la această întrebare.

Dar dacă interlocutorul insistă, eu răspund:

— Puteți găsi multe dintre răspunsurile pe care le doriți în primul volum din seria de 4 volume care poartă semnătura tatălui bogat.

Sunt situații când interlocutorul meu insistent pune următoarea întrebare:

— Când ne veți oferi toate răspunsurile?

Iar eu îi răspund:

— Nu știu dacă există cineva care să aibă toate răspunsurile.

Chiar dacă nu vă pot oferi toate răspunsurile, sunt fericit să vă ofer această carte — volumul 5 din seria „Tată bogat”. Această carte vă va explica cu certitudine motivul pentru care eu cred că noi avem cu toții puterea și posibilitatea de a fi foarte bogați...

noi toți, nu doar câțiva. Vă va explica modalitatea prin care am reușit eu și soția mea să devenim niște pensionari tineri și bogați, deși am pornit de la zero. Și vă va explica, de asemenea, de ce unii oameni sunt bogați, iar alții sunt săraci, deși noi avem cu toții puterea de a deveni foarte bogați și de a ne pensiona foarte devreme. Totul depinde de legea pârghiei.

Primele patru volume din seria „Tată bogat” vorbesc în primul rând despre puterea fluxului de numerar. Această carte vorbește despre pârghie. Poate vă veți întreba de ce o carte întreagă tratează doar acest subiect? Pentru că pârghia este un cuvânt vast, care cuprinde și învăluie aproape fiecare aspect din viața noastră. Această carte se va concentra asupra următoarelor trei forme importante de pârghie:

PARTEA I: PÂRGHIA MINȚII VOASTRE

Aceasta este cea mai importantă parte din carte. Aici, veți afla motivul pentru care banii nu vă conferă bogăție. Aici, veți afla că cea mai puternică formă de pârghie din lume — mintea omenească — are puterea de a vă face bogați sau săraci. Așa cum poți folosi, poți abuza sau te poți teme de puterea pârghiei de datorii, același lucru este valabil și pentru mintea omenească — cea mai puternică formă de pârghie.

Cuvintele sunt o pârghie

Veți descoperi puterea cuvintelor. Tatăl bogat spunea adesea: — Cuvintele sunt o pârghie. Cuvintele sunt niște instrumente deosebit de puternice... niște instrumente pentru mintea omenească. Dar în aceeași măsură în care te poți folosi de datorii pentru a deveni bogat sau sărac, și cuvintele pot fi folosite ca să devii bogat sau sărac.

În această parte a cărții, veți descoperi puterea cuvintelor și faptul că oamenii bogați folosesc cuvinte „bogate”, iar cei săraci folosesc cuvinte „sărace”. Tatăl bogat spunea adesea:

— Mintea ta poate constitui cel mai puternic activ sau cel mai puternic pasiv. Dacă vei folosi cuvintele potrivite, vei deveni

foarte bogat. Dacă vei folosi cuvinte greșite, mintea ta te va face să devii sărac.

În această parte a cărții, veți descoperi care sunt cuvintele „bogate” și cuvintele „sărace” ... cuvintele „lente” și cuvintele „iuți”. Veți descoperi de ce tatăl bogat spunea:

— Nu ai nevoie de bani ca să faci alți bani. Tehnica îmbogățirii depinde de cuvinte, iar cuvintele sunt gratis.

În volumul „Tată bogat, tată sărac”, ați văzut cum tatăl bogat ne interzicea mie și fiului său să rostim următoarele cuvinte: „Nu-mi pot permite.” Tatăl bogat spunea:

— Diferența dintre oamenii bogați și cei săraci constă în faptul că oamenii săraci spun mult mai des „Nu-mi pot permite” decât oamenii bogați. Aceasta este diferența primordială.

De ce nu este riscant să faci investiții?

Veți afla din această carte de ce oamenii care spun: „Investițiile sunt riscante” sunt cei care au cel mai mult de pierdut pe piața de investiții. Și din nou ajungem la cuvinte. Veți descoperi că tot ceea ce gândiți se poate transforma în realitate — realitatea voastră. Veți descoperi de ce oamenii care consideră că investițiile sunt riscante fac cele mai riscante investiții din lume. Este rezultatul realității lor. Veți afla din acest volum de ce investițiile nu trebuie să fie neapărat riscante. Pentru a descoperi care sunt investițiile sigure și profitabile, oamenii trebuie mai întâi să-și schimbe vocabularul.

Așa cum am spus mai devreme, oamenii pot folosi, pot abuza sau se pot teme de puterea pârghiei. În această parte a cărții, veți descoperi cum să folosiți pârghia minții voastre în favoarea voastră financiară, și nu împotriva voastră. Tatăl bogat spunea:

— Cei mai mulți oameni folosesc cea mai puternică pârghie din lume — mintea lor — în defavoarea lor, devenind astfel săraci. Asta înseamnă să abuzezi de această putere. De fiecare dată când spui: „Nu-mi permit acest lucru” sau „Nu pot să fac asta” sau „Investițiile sunt riscante” sau „Nu voi fi niciodată bogat”, folosești cea mai puternică formă de pârghie pe care o ai la dispoziție în defavoarea ta... pentru a abuza de ea și de tine însuși.

Dacă vrei să devinți niște pensionari tineri și bogați, va trebui să vă folosiți mintea în favoarea voastră — nu în defavoarea voastră. Dacă nu veți reuși acest lucru, atunci celelalte două părți din carte nu vă vor fi accesibile, chiar dacă sunt ușor de înțeles. Dar dacă veți reuși să obțineți controlul asupra celei mai puternice forme de pârghie, celelalte părți din carte vi se vor părea extrem de ușoare, pentru că ele *sunt* ușoare.

PARTEA A II-A: PÂRGHIA PLANULUI VOSTRU

În volumul al treilea intitulat „Ghidul investitorului“, am spus că „o investiție presupune un plan“. Ca să reușim să ne retragem devreme, eu și Kim aveam nevoie de un plan... un plan care a pornit de la zero, pentru că nu aveam realmente nimic. Planul avea un sfârșit sau un capăt de ieșire și mai avea o limită de timp. Limita de timp — în cazul nostru — a fost de 10 ani sau poate chiar mai puțin. Ca să ne putem retrage în anul 1994, am avut nevoie de 9 ani. Eu aveam 47 de ani, iar Kim — 37. Deși am pornit de la zero, am ajuns să avem un venit pe an — fără să mai lucrăm — de la 85 000\$ la 120 000\$, depinzând de piața financiară. Venitul nostru provenea acum doar din investițiile noastre. Poate că nu vi se va părea o sumă prea mare de bani, dar ne-am putut permite să fim liberi din punct de vedere financiar, deoarece cheltuielile noastre nu depășeau 50 000\$ pe an.

Ne-am retras devreme pentru a ne putea îmbogăți

Unul dintre avantajele retragerii timpurii constă în faptul că acum aveam timp liber ca să ne îmbogățim. Revista „Forbes“ afirmă că un om se poate considera bogat dacă are un venit pe an de 1 milion de dolari sau mai mult. Cu alte cuvinte, în conformitate cu revista „Forbes“, când ne-am retras, noi nu ne puteam considera încă niște oameni bogați. Ținând seama de acest lucru, unul dintre motivele pentru care ne-am retras devreme a fost să obținem timpul liber atât de necesar procesului de îmbogățire. După pensionare, planul nostru consta în investiții și în crearea de afaceri cât mai profitabile. Astăzi, nu

numai că am reușit să acumulăm proprietăți substanțiale, dar am creat și nenumărate afaceri, cum ar fi: o editură, o companie de minerit, o companie de tehnologie și una petrolieră, dar am făcut și investiții pe piața bursieră. Căci așa cum spunea tatăl bogat:

— Problema unei slujbe constă în faptul că te împiedică să te îmbogățești.

Cu alte cuvinte, ne-am pensionat devreme ca să avem timp să ne îmbogățim. Astăzi, venitul nostru pe an — care provine din investiții și afaceri — este de ordinul milioane și crește mereu, chiar și după prăbușirea pieței bursiere. Totul merge în conformitate cu planul nostru.

În volumul al treilea intitulat „Ghidul investitorului“, am spus că cei mai mulți oameni își concep un plan ca să devină săraci. Acesta este și motivul pentru care atât de mulți oameni spun: „Când voi ieși la pensie, venitul meu va scădea.“ Cu alte cuvinte, ei spun: „Planul meu este să muncesc din greu toată viața, iar când voi ieși la pensie, voi deveni mult mai sărac.“ Poate că acest plan s-ar fi integrat perfect în Era Industrială, dar în Era Informaticii acest plan nu este deloc potrivit.

Milioane de angajați se bazează acum pe planurile lor de pensionare, planuri precum: planul de pensionare 401k, IRA (Individual Retirement Account — Cont de pensionare individual), Planuri de pensionare pentru Australia, RRSP — Planuri de pensionare în Canada și alte planuri de pensionare de acest gen. Eu numesc aceste planuri — planuri de pensionare în Era Informaticii. Le numesc așa datorită faptului că în Era Informaticii angajații sunt cei care poartă responsabilitatea propriei lor pensionări. În Era Industrială, responsabilitatea asigurării necesităților tale financiare — odată ce ieșea la pensie — cădea pe umerii companiei unde ai lucrat sau pe umerii guvernului. Există însă o singură problemă — dar o problemă majoră — care se pune referitoare la aceste planuri de pensionare din Era Informaticii. Problema constă în faptul că aceste planuri de pensionare depind de piața bursieră și — așa cum ați observat — bursa crește și scade. Este un șoc pentru mine când văd că milioane de oameni muncitori riscă să-și distrugă viitorul și siguranța financiară din cauza unei burse de valori. Ce se va întâmpla cu acești oameni

dacă — de exemplu — când vor împlini 85 de ani, planul lor de pensionare va fi lichidat fie prin epuizarea rezervelor, furt sau prăbușirea bursei? O să le spuneți: „Ia-ți o slujbă și strânge bani pentru pensionare”? Acesta este motivul pentru care sunt atât de îngrijorat și motivul pentru care scriu și vorbesc despre acest subiect. Cred că trebuie să ne educăm și să ne pregătim oamenii pentru Era Informaticii — o eră în care trebuie să știm mai multe lucruri despre bani, o eră în care trebuie să purtăm singuri responsabilitatea financiară și să depindem din ce în ce mai puțin de o companie sau de guvern, ce nu trebuie să mai poarte grija noastră odată ce zilele noastre în câmpul muncii au luat sfârșit.

Fiți atenți acum la cifre! Până în anul 2010, primii oameni din cei 75 de milioane care aparțin generației cunoscute sub numele de „Baby Boomer”, generația de după război, vor începe să iasă la pensie. Apoi, de-a lungul anilor, fiecare persoană din acești 75 de milioane de oameni vor începe să primească 1 000\$ pe lună din planul de pensionare promis de guvern — plan la care ei și-au adus contribuția de-a lungul timpului, și alți 1 000\$ pe lună din partea piețelor financiare. Dacă socotesc corect — 75 de milioane x 1 000\$ = 75 miliarde de dolari pe lună din partea programului guvernamental și alte 75 de miliarde din partea piețelor financiare. 75 de miliarde de dolari pe lună, provenind de la guvern și de la piețele financiare, vor avea un impact dramatic asupra ambelor instituții. Ce va face guvernul? Va mări impozitele? Ce vor face piețele financiare în momentul în care le vor ieși din „buzunar” 75 de miliarde de dolari în loc ca acești bani să le intre în „buzunar”? Te vor sfătui „Să cumperi și să păstrezi, să investești pe termen lung și în loc să-ți diversifici portofoliul să-l «diver-strici»”? Consilierii financiari vor continua să vă spună: „În medie, bursa a crescut mereu”? Nu am un glob de cristal și nu pretind că pot prezice viitorul. Dar un lucru vă pot spune. Suma de 150 de miliarde de dolari care iese din „buzunarul” celor două instituții în loc să intre acolo va provoca anumite „găuri” în economie.

Planurile învechite care aparțin unei economii la fel de învechite vor provoca oamenilor nenumărate greutăți financiare

în momentul în care vor trebui să se pensioneze. Milioane de oameni din America nu au niciun plan de pensionare — nici personal și nici din partea vreunei companii. Ce vor face? Vor căuta o slujbă? Vor lucra toată viața? Se vor muta ca să trăiască alături de copiii sau de nepoții lor? Planul de a munci din greu toată viața este un plan al sărăciei. Dar în ciuda acestui fapt, milioane de oameni concep acest gen de plan, chiar și cei care câștigă în momentul de față foarte mulți bani. Ei muncesc din greu astăzi, dar nu au nimic pus deoparte pentru ziua de mâine. Pentru cei mai mulți oameni din generația „Baby Boomer”, timpul — averea noastră cea mai de preț — se scurge deja prea repede.

Dar aud și oameni care spun: „După ce mă voi pensiona, nu voi mai avea nevoie de prea mulți bani. Casa va fi achitată în totalitate, iar cheltuielile de trai vor scădea considerabil.” Poate că într-adevăr cheltuielile de trai vor scădea considerabil, dar vor crește cheltuielile medicale. Este un lucru deja cunoscut astăzi că serviciile medicale au devenit extrem de scumpe pentru majoritatea oamenilor care au o slujbă. Ce se va întâmpla atunci când industria medicală se va confrunta cu milioane de pensionari care au nevoie de servicii medicale, dar care nu au cu ce să le plătească? Iar dacă credeți că Zeul Medicinii va înfăptui minuni, atunci probabil credeți și în legenda lui Moș Crăciun.

Poate că de aceea Alan Greenspan, directorul Consiliului Băncii Centrale, a spus recent la televizor:

— Trebuie să începem să predăm limbajul financiar în școli.

E necesar să-i învățăm pe copiii noștri că trebuie să-și asume singuri responsabilitatea financiară și că nu mai trebuie să arunce această responsabilitate pe umerii guvernului sau ai companiei pentru care lucrează. *

Dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, aveți nevoie de un plan mult mai bun decât cel pe care îl au majoritatea oamenilor. Partea a doua din această carte are ca subiect pârgăhia deosebit de importantă a planului pe care trebuie să-l concepeți pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați.

PARTEA A III-A: PÂRGHIA ACȚIUNILOR VOASTRE

Povestea celor trei păsări care stau pe un gard este deja arhicunoscută. Întrebarea este:

— Dacă două păsări se hotărăsc să zboare, câte păsări rămân pe gard?

Iar răspunsul este următorul:

— Mai rămân trei păsări.

Morala constă în următorul fapt: doar pentru că te hotărăști să faci un anumit lucru, asta nu înseamnă că-l vei duce neapărat la bun sfârșit. În realitate, mai puțin de 5% dintre americani sunt bogați datorită faptului că 95% dintre ei vor să fie bogați, dar numai 5% trec la acțiune.

În volumul al patrulea intitulat „Copil bogat, copil isteț“, vorbesc despre faptul că sistemul nostru de învățământ pedepsește copiii atunci când aceștia fac greșeli. Dar dacă sunteți atenți la felul în care învățăm să facem anumite lucruri, atunci veți vedea că noi învățăm din greșelile pe care le facem. Învățăm să mergem pe bicicletă doar căzând înainte de pe ea de câteva ori. Învățăm să mergem în picioare doar după ce cădem de câteva ori. Apoi, mergem la școală unde suntem învățați că nu trebuie să facem greșeli. Școala ne învață că cei care fac greșeli sunt niște proști. Ni se spune la școală că oamenii deștepți sunt cei care stau precum cele trei păsări de pe gard și memorează răspunsurile corecte. În cazul acesta, nu e de mirare de ce doar 5% dintre americani se îmbogățesc. Dacă ne uităm la cei mai bogați oameni din lume — oameni precum: Bill Gates — fondatorul companiei Microsoft, Michael Dell — fondatorul companiei Dell Computer, Ted Turner — fondatorul companiei CNN, Henry Ford — fondatorul companiei Ford Motor și Thomas Edison — fondatorul companiei General Electric — atunci vedem că niciunul dintre ei nu a terminat școala.

Nu vreau să spun că școala nu e bună. În Era Informaticii, școala și educația joacă un rol mult mai important decât înainte. Ce vreau să spun este faptul că uneori — pentru a reuși în viață — trebuie să învățăm să nu facem ceea ce am fost învățați să facem. Dacă vreți să aveți mai mult succes în ceea ce faceți, nu

trebuie decât să-i studiați pe copiii și să-i imitați. Unul dintre cele mai importante lucruri pe care a trebuit să-l învăț a fost să-mi înving teama de a greși, teama de a rata și teama de a mă simți stânjenit. Cei mai mulți copii știu din instinct cum să-și înfrângă aceste temeri, dar școala îi condamnă la o permanentă teamă de greșeli. Dacă n-aș fi învățat să fac greșeli, să ratez și să-mi înving sentimentul de rușine, n-aș fi reușit niciodată să devin un pensionar tânăr și bogat.

Trei lucruri ușoare pe care oricine le poate face pentru a deveni bogat

Am spus mereu că ceea ce trebuie să faci ca să devii bogat este cât se poate de simplu și de ușor. Oricine poate să facă acest lucru. Partea I și a II-a din această carte vă pregătesc să faceți aceste lucruri simple, dar necesare pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați. Partea a III-a va trata mai pe larg aceste lucruri simple și ușoare pe care cei mai mulți dintre noi le pot face pentru a se îmbogăți. Voi discuta despre cele trei active principale care le conferă bogăție oamenilor și le permite să se pensioneze devreme. Iată cele trei active:

1. Proprietăți
2. Hârtii de valoare
3. Afaceri

În partea a III-a, veți afla ce să faceți ca să obțineți aceste trei active extrem de importante. Motivul pentru care eu și Kim am putut să devenim niște pensionari tineri și bogați este faptul că noi ne-am petrecut cea mai mare parte a timpului obținând cât mai multe active, renunțând să lucrăm astfel pentru bani.

Dacă veți citi această carte, atunci veți putea face primii pași importanți pentru a obține aceste trei active vitale — activele pe care le dețin acei oameni bogați care se încadrează în procentul de 5%. Vă promit că veți putea face acești pași importanți, dar pentru asta trebuie să citiți primele două părți din această carte. Dacă nu le veți citi, s-ar putea să nu reușiți să treceți la acțiune,

chiar dacă acești pași sunt ușor de făcut. Iată ce mi-a spus tatăl bogat cu ani în urmă:

— Procesul de îmbogățire începe cu o gândire potrivită, un vocabular potrivit și un plan potrivit. Dacă ai aceste lucruri, pașii pe care trebuie să-i faci sunt extrem de ușori.

Așadar, de ce l-a întâlnit David pe Goliat? Răspunsul tatălui bogat la această întrebare a fost următorul:

— David l-a întâlnit pe Goliat pentru că astfel și-a putut întâlni uriașul din propria sa personalitate. Înăuntrul fiecăruia dintre noi există un David și un Goliat. Cei mai mulți oameni nu obțin succes în viață pentru că fug atunci când se întâlnesc cu Goliat. Fără Goliat, David n-ar fi devenit niciodată un uriaș.

Tatăl bogat ne spunea această legendă — mie și fiului său — pentru a ne îndemna să devenim niște uriași în domeniul financiar. Cu alte cuvinte, în loc să ucidem uriașul, tatăl bogat ne îndemna să devenim noi înșine niște uriași.

Această carte vorbește despre cum putem obține libertatea financiară. Eu și Kim am obținut această libertate creând sau acumulând active... active care au lucrat în folosul nostru, astfel încât noi nu am mai fost nevoiți să lucrăm. Odată ce ne-am obținut libertatea financiară, am continuat să ne clădim mai departe portofoliul — alcătuit din cele trei categorii de active: afaceri, hârtii de valoare și proprietăți — transformându-le pe toate în portofolii uriașe. Ne-am pensionat devreme și am devenit din ce în ce mai bogați folosind toate pârghiile pe care le-am avut la îndemână pentru a clădi aceste active. Astăzi, aceste active ne aduc un venit din ce în ce mai mare în timp ce noi muncim din ce în ce mai puțin. Dacă doriți să faceți și voi același lucru, atunci această carte vă stă la dispoziție. Menirea ei este aceea de a vă ajuta să vă găsiți propria voastră libertate financiară, eliberându-vă din sclavia muncii pentru un trai decent.

În încheiere, David a devenit un uriaș folosind toate pârghiile pe care le-a avut la dispoziție. Și voi puteți face același lucru. Această carte va trezi uriașul din propria voastră personalitate.

PARTEA I

Pârghia minții voastre

Cea mai puternică formă de pârghie pe care o avem la dispoziția noastră este puterea minții noastre. Problema pârghiei constă în faptul că ea poate să acționeze în favoarea sau în defavoarea voastră. Dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, primul lucru pe care trebuie să-l faceți este să vă puneți la treabă puterea minții, astfel încât aceasta să vă confere bogăția visată. Când este vorba de bani, foarte mulți oameni își folosesc puterea minții pentru a deveni săraci.

Tatăl bogat obișnuia să-mi spună:

— Diferența primordială dintre bogați și săraci constă în faptul că cei săraci spun mult mai des „Nu-mi pot permite” decât cei bogați.

El mai spunea:

— La orele de religie am învățat că Dumnezeu „a dat viață cuvântului”. Oamenii săraci — spunea el mai departe — folosesc cuvinte „sărace”, iar cuvintele „sărace” creează oameni săraci. Cuvintele voastre pot prinde însă viață.

În această parte a cărții veți descoperi diferența dintre cuvintele „bogate” și cuvintele „sărace” și dintre cuvintele „iuți” și cuvintele „lente”. Veți descoperi cum vă puteți schimba viitorul

financiar schimbându-vă mai întâi vocabularul și apoi modul de gândire. Dacă vă veți schimba vocabularul și modul de gândire cu cele specifice oamenilor bogați, atunci veți deveni cu ușurință niște „pensionari“ tineri și bogați.

CAPITOLUL 1

Cum să deveniți bogați și să vă pensionați devreme?

Vă voi relata în cele ce urmează povestea călătoriei pe care am întreprins-o eu, soția mea — Kim și prietenul meu cel mai bun — Larry pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați, o călătorie care a durat mai puțin de 10 ani și care a pornit de la zero, dar la capătul căreia am găsit tărâmul bogăției adevărate. Această poveste are menirea de a-i încuraja pe toți cei care se simt copleșiți de îndoieli, cărora le lipsește încrederea în forțele proprii, neavând astfel curajul să întreprindă călătoria spre tărâmul bogăției absolute. Când am pornit la drum, eu și Kim nu aveam aproape niciun ban, ne lipsea încrederea în forțele noastre și ne simțeam copleșiți de îndoieli. Avem cu toții îndoieli. Diferența constă în modul în care tratăm aceste îndoieli.

Începutul călătoriei

În luna decembrie a anului 1984, eu, Kim și prietenul meu cel mai bun — Larry Clark schiam în Whistler Mountain din Vancouver, British Columbia. Zăpada era mare, părțile lungi, iar schiatul era extraordinar, deși era frig. Noaptea, stăteam toți trei în căbănuța înconjurată de pini înalți, acoperită de zăpada care ajungea până la acoperiș.

Stând în fiecare seară în jurul focului, noi discutăm împreună planurile noastre de viitor. Aveam idealuri înalte, dar prea puține resurse materiale. Eu și Kim „trăgeam“ de fiecare bănuț în parte în timp ce Larry se lupta să pună pe picioare o altă afacere. Discuțiile noastre se întindeau târziu în noapte — în fiecare noapte. Discutam despre cărțile pe care le citiserăm recent și despre filmele pe care le văzuserăm în ultimul timp. Ascultam casete motivaționale, iar apoi discutam pe îndelete lecțiile de pe casete.

În ajunul Anului Nou, am făcut ce făceam de obicei în fiecare an — ne-am stabilit țelurile pentru anul care se apropia. Dar de data aceasta, ritualul stabilirii acestor țeluri s-a schimbat. Larry voia ceva mai mult decât simpla stabilire a țelurilor destinate anului nou. În loc doar să discutăm despre aceste țeluri, el dorea să ne stabilim niște obiective care să ne schimbe complet viața, dar mai întâi trebuia să ne schimbăm prioritățile care ne conduceau viața în momentul acela. El ne-a spus:

— Ce-ar fi să ne concepem un plan în urma căruia ne-am putea obține libertatea financiară?

Am ascultat cu atenție fiecare cuvânt pe care îl rostea. Dar cuvintele lui nu se potriveau cu realitatea în care trăiam eu. Mai discutasem despre acest subiect, visam să-l realizez cândva și știam că într-o bună zi am să reușesc. Dar ideea libertății financiare era o idee de viitor, nu aparținea prezentului... așadar, ideea nu se integra în viața mea de atunci.

— Libertatea financiară? am spus eu.

În momentul în care mi-am auzit vocea mi-am dat seama cât de fricos devenisem, căci vocea nu aparținea celui eu al meu din tinerețe.

— Am vorbit despre acest subiect de foarte multe ori, a continuat Larry. Dar cred că a venit timpul să încetăm discuțiile și visele și să trecem la acțiune. Haideți să-l așternem pe hârtie! Odată ce se va afla scris pe hârtie, vom ști că trebuie dus la bun sfârșit. Odată așternut pe hârtie, ne vom ajuta reciproc pe parcursul acestei călătorii.

Pentru că stăteam foarte prost cu banii, eu și Kim ne-am aruncat unul altuia priviri disperate. Lumina focului din șemineu ne

trăda îndoielile și incertitudinea care ni se citea cu claritate pe chipuri.

— E o idee bună, dar cred că deocamdată mă mulțumesc dacă reușesc să supraviețuiesc anul viitor.

Tocmai îmi lăsasem baltă afacerea cu truse Velcro. După prăbușirea acestei afaceri în 1979, eu încercasem în următorii 5 ani s-o pun din nou pe picioare, dar apoi lăsasem totul baltă. Și asta deoarece cursul afacerii luase o întorsătură dramatică. Noi nu mai produceam nimic în Statele Unite. Pentru a putea face față concurenței în creștere, ne mutaserăm fabricile în China, Taiwan și Coreea. Am lăsat totul baltă pentru că nu mai suportam ideea exploatării forței de muncă din aceste țări, forță de muncă ce era constituită în cea mai mare parte din copii — și asta pentru propria mea bunăstare. Afacerea era profitabilă, aducându-mi bani buni, dar moral mă înnebunea. În plus, nu mă mai înțelegeam deloc cu partenerii mei. Ne-am despărțit și nu ne mai vedeam cu aceiași ochi. Am plecat cu foarte puțin capital. Nu mai puteam să lucrez într-o afacere care nu era în consens cu spiritul meu și cu niște parteneri cu care nu puteam discuta. Nu sunt mândru de felul în care am plecat, dar știam că era timpul să plec. Lucrasem acolo 8 ani și învățasem foarte multe lucruri. Am învățat cum să creez o afacere, cum să distrug o afacere și apoi, cum s-o pun din nou pe picioare. Deși am plecat de acolo cu foarte puțini bani, am plecat însă cu o pregătire și o experiență de invidiat.

— Hei! a spus Larry apoi. Ești un fricos. În loc să stabilem niște țeluri banale pentru un singur an, hai să trecem la acțiunea adevărată! Hai să stabilem un obiectiv pe o perioadă mare de timp! Să obținem libertatea financiară!

— Dar nu prea mai avem bani, am spus eu, privind-o pe Kim, al cărei chip reflecta aceleași îndoieli ca ale mele. Știi că noi o luăm acum de la capăt. Deocamdată nu vrem decât să supraviețuim în următoarele 6 luni sau pe parcursul întregului an care vine. Cum să ne gândim la libertatea financiară când deocamdată nu mă pot gândi la altceva decât la supraviețuirea financiară?

Am fost din nou șocat dându-mi seama cât de fricos păream. Nu mai aveam încredere în forțele mele, iar energia părea să-mi fi dispărut cu totul.

— Foarte bine. Hai să luăm acest mod de gândire ca pe un punct de plecare! a continuat Larry, care refuza să se dea bătut.

— Dar cum am putea să ne retragem devreme când nu avem niciun ban? am protestat eu.

Îmi dădeam seama din ce în ce mai mult de lașul care sălășluia în mine. Mă simțeam slab și nu voiam să mă implic în nimic deocamdată. Nu mă gândeam decât la supraviețuirea financiară a zilei de mâine, nu la viitor.

— Eu n-am spus că ne vom pensiona peste un an, a continuat Larry, vădit deranjat de atitudinea mea timorată. Eu nu vreau decât să facem un plan de retragere din activitate. Să scriem pe hârtie obiectivul, să concepem un plan și apoi să ne gândim cum să-l ducem la îndeplinire. Mulți oameni se gândesc la pensionare când este deja prea târziu... sau plănuiesc să se pensioneze când au 65 de ani. Eu nu vreau asta. Eu vreau un plan mai bun. Nu vreau să-mi petrec toată viața muncind ca să-mi plătesc facturile. Vreau să trăiesc. Vreau să fiu bogat. Vreau să călătoresc prin lume pe când sunt încă tânăr să mă bucur de minunile lumii.

Pe când stăteam acolo ascultându-l pe Larry cum îmi prezenta beneficiile unui asemenea obiectiv, vocea conștiinței mele îmi spunea că era ireal să stabilești un astfel de obiectiv care să-ți ofere libertate financiară și pensionare timpurie. Părea imposibil.

Larry își continua pledoaria. Dar nu părea să-i pese că eu și Kim îl ascultam, așa că m-am închis în mine și am început să mă gândesc la ce-mi spusese până atunci. Și astfel mi-am spus în tăcere: „Este o idee bună să stabilești un obiectiv în urma căruia să te poți pensiona devreme... așa că de ce o respingi? Nu-mi stă în fire să resping o idee bună.“

Deodată, în tăcere, am început să aud vocea tatălui bogat care-mi spunea:

— Cea mai mare provocare ce ți se poate oferi este confruntarea cu propriile tale îndoieli și cu indolența ta. Căci îndoielile și indolența sunt cele care îți definesc și îți limitează persona-

litatea. Dacă vrei să-ți schimbi personalitatea, trebuie să începi cu îndoielile și cu indolența. Căci ele sunt cele care nu te lasă să te ridici la suprafață. Ele sunt cele care te împiedică să ai viața pe care ți-o dorești.

Îl auzem pe tatăl bogat subliniindu-și punctul de vedere:

— Nimeni nu-ți stă în cale decât tu însuși și îndoielile tale. Este ușor să rămâi așa cum ești. Este ușor să nu te schimbi. Dar dacă începi să-ți modelezi îndoielile și indolența, vei găsi ușa spre libertate.

Tatăl bogat avusese această discuție cu mine cu puțin timp înainte de a pleca din Hawaii pentru a mă imbarca în această călătorie. Știa că probabil plecam din Hawaii pentru totdeauna. Știa că plecam de acasă — din locul în care eu mă simțeam în siguranță. Știa că mă aventuram în lume fără garanții de securitate. Acum, doar la o lună după discuția cu tatăl bogat, am descoperit că mă aflam pe vârful unui munte acoperit de zăpadă, simțindu-mă neputincios, vulnerabil și nesigur și îl ascultam pe prietenul meu cel mai bun care îmi spunea același lucru ca tatăl bogat. Știam că era timpul să mă maturizez, iar dacă nu făceam acest lucru, era mai bine să las totul baltă și să mă duc acasă. Am realizat atunci că pentru acest moment de slăbiciune venisem pe munte. Era timpul să iau o hotărâre. Era timpul să aleg. Fie mă lăsam copleșit de îndoieli și de indolență, fie îmi schimbam perspectiva asupra propriei mele personalități. Era timpul să merg mai departe sau să mă întorc înapoi.

Întorcându-mă la discuția lui Larry despre libertate, am realizat că de fapt el nu vorbea despre libertate. Căci am realizat în acel moment că modelarea îndoielilor și a indolenței era cel mai important lucru pe care trebuia să-l fac atunci. Dacă nu făceam acest lucru, viața mea se întorcea de unde am plecat.

— Bine, să pornim la treabă! am spus eu atunci. Să stabilim obiectivul care să ne ofere libertatea financiară!

Acest lucru s-a întâmplat în ajunul anului 1985. În 1994, eu și Kim am obținut libertatea financiară. Larry și-s pus pe picioare compania, care a devenit în 1996 una dintre cele mai profitabile dintr-un lanț de companii editoriale. El s-a retras din afaceri în

1998 la vârsta de 45 de ani după ce și-a vândut compania și și-a luat un an de vacanță.

Cum ai reușit?

De fiecare dată când relatez această istorie, mi se face următoarea întrebare:

— Cum? Cum ai reușit?

Iar eu răspund:

— Problema nu este *cum*, ci *de ce* am reușit eu și Kim. Fără acest „*de ce*” — spun eu în continuare — „*cum*” n-ar fi fost niciodată posibil.

Aș putea să vă spun mai departe cum am reușit eu, Kim și Larry, dar nu voi face acest lucru. Cum am reușit nu este atât de important. Tot ce pot să vă spun în această privință este că din 1985 până în 1994 eu, Kim și Larry ne-am concentrat întreaga atenție asupra celor trei modalități de atingere a bogăției, enunțate de tatăl bogat, cum ar fi:

1. Îmbunătățirea talentului în afaceri.
2. Îmbunătățirea talentului în domeniul administrării banilor.
3. Îmbunătățirea talentului în domeniul investițiilor.

S-au scris foarte multe cărți despre fiecare din aceste trei modalități de îmbogățire, iar dacă aș mai fi scris și eu încă una, ar mai fi apărut o carte avându-l ca subiect pe „*cum*”. Eu cred că mult mai important decât acest „*cum*” este „*de ce*”, căci tocmai acestui „*de ce*” îi datorez faptul că am vrut să-mi testez îndoielile, indolența și trecutul. Acest „*de ce*” este cel care ne-a dat puterea să-l realizăm pe „*cum*”.

Tatăl bogat spunea adesea:

— Mulți oameni mă întrebă adesea *cum am realizat un anumit lucru*. O perioadă le-am tot spus până în momentul în care am realizat că — și după ce le spuneam cum am realizat acel lucru — ei tot nu reușeau să-l facă. Atunci am realizat că nu „*cum*” faci ceva este realmente important, ci „*de ce*” îl faci. Acest „*de ce*” este cel care îți dă puterea să-l realizezi pe „*cum*”. Motivul — a continuat el să spună — pentru care cei mai mulți

oameni nu realizează ce pot realiza constă în faptul că nu au un „*de ce*” destul de puternic. Odată ce-l descoperi pe „*de ce*”, este ușor să-l descoperi pe „*cum*” care să-ți ofere bogăția dorită. În loc să *caute în sinea lor motivul* — „*de ce*”-ul pentru care vor să devină bogați — cei mai mulți oameni *caută calea cea mai ușoară spre bogăție și problema pe care o pune această cale ușoară constă în faptul că de cele mai multe ori ea duce într-un punct mort.*

Lupta cu mine însumi

În seara aceea, stând în cabana de pe vârful muntelui înghețat, unde Larry își ținea pledoariile, am descoperit că mă certam în taină cu el. De fiecare dată când spunea: „Să facem din asta un obiectiv, să-l scriem pe hârtie și să concepem un plan!”, descopeream că răspunsurile mele erau mereu în dezacord cu el, căci eu spuneam lucruri de genul:

1. „Dar nu avem bani.”
2. „Nu pot să fac asta.”
3. „O să mă gândesc la asta anul viitor sau când eu și Kim vom obține siguranță financiară.”
4. „Nu înțelegi situația noastră.”
5. „Am nevoie de mai mult timp.”

De-a lungul anilor, tatăl bogat m-a învățat foarte multe lecții. Una dintre lecții a fost următoarea:

— Dacă vei descoperi că te împotrivești unei idei bune, s-ar putea să-ți dorești să nu te mai împotrivești niciodată.

În seara aceea, când Larry pleda încontinuu pentru ideea îmbogățirii și a pensionării timpurii, am auzit din nou vocea tatălui bogat care mă avertiza să nu mă împotrivesc unei idei bune. Explicându-mi acest lucru, tatăl bogat spunea:

— Ori de câte ori cineva spune ceva de genul „Nu-mi pot permite acest lucru” sau „Nu pot să fac asta” în legătură cu un lucru pe care persoana respectivă îl dorește, atunci ea se confruntă cu o problemă majoră. De ce oare spun oamenii „Nu-mi pot permite asta” sau „Nu pot să fac acest lucru”, referindu-se

la un anumit lucru pe care ei îl doresc? De ce își refuză oamenii lucrurile pe care și le doresc? Nu are absolut niciun sens.

Pe când focul ardea în șemineu, mi-am dat seama că mă împotrivesc unui lucru pe care în fond îl doream. „De ce să nu devin un pensionar tânăr și bogat?” m-am întrebat eu în cele din urmă. „Ce e rău în asta?” Mîntea mea a început să se deschidă puțin câte puțin și mi-am repetat în gând: „De ce mă împotrivesc acestei idei? De ce mă lupt cu mine însumi? În fond, este o idee bună. Am vorbit despre acest subiect ani de zile. N-am vrut să mă pensionezez la 35 de ani, iar acum mai am puțin și împlinesc 37 de ani și nu sunt deloc pregătit pentru pensionare. De fapt, sunt în pragul falimentului. Așa că de ce mă împotrivesc?”

Odată ce mi-am spus acest lucru, am realizat *de ce* m-am împotrivit cu atîta vehemență unei idei bune. La vârsta de 25 de ani, plănuisem să mă îmbogățesc și să mă retrag din afaceri atunci când împlineam 30–35 de ani. Acesta era visul meu. Dar după ce mi-am pierdut afacerea cu truse Velcro din nailon, am fost distrus moral și mi-am pierdut încrederea în mine. Stînd în seara aceea lângă foc, mi-am dat seama că tocmai această neîncredere în mine mă făcea să mă împotrivesc cu atîta tărie. Mă împotrivesc unui vis pe care mi-l doream cu putere. Mă împotrivesc pentru că nu voiam să simt din nou gustul amar al dezamăgirii. Mă împotrivesc pentru că voiam să mă apăr de durerea pe care o provoacă visele mari atunci când nu devin realitate. Eu visasem și suferisem un eșec enorm. În seara aceea, am realizat că mă împotrivesc de fapt unui alt eșec, nu visului în sine.

— Bine, haide să stabilim un obiectiv important! i-am spus încet lui Larry.

Încetasem în sfârșit să mă mai împotrivesc unei idei bune. Argumentele acestei împotriviri se aflau încă pe poziție, dar acum nu mai aveam de gând să mă las învins de ele. La urma urmei, erau doar niște simple argumente, nimic altceva. Vocea conștiinței mele se împotrivesc eului care dorea să crească și să devină din ce în ce mai mare.

— Foarte bine, a spus Larry. Era timpul să-ți învingi sentimentele de teamă și să nu mai fii un fricos. Începusem să-mi fac griji pentru tine.

Motivul pentru care mă hotărâsem să trec la acțiune era faptul că îmi descoperisem propriul meu „*de ce*”. Știam *de ce* voiam să trec la acțiune, deși în acel moment nu știam *cum* o să realizez acest lucru.

De ce m-am hotărât să mă pensionezez devreme?

Câți dintre voi nu v-ați spus în diferite ocazii: „M-am săturat de mine însumi”? Ei bine, în ajunul Anului Nou, stînd lângă foc împreună cu Kim și Larry, am realizat că mă săturasem de mine însumi și am hotărât să mă schimb. Nu este vorba doar de o schimbare psihică; este o schimbare care vine de undeva din adîncul sufletului meu. Venise timpul unei schimbări majore și știam că mă puteam schimba, căci descoperisem ce voiam să schimb. Am să vă prezint în cele ce urmează câteva dintre „*de ce-urile*” mele personale... *de ce* m-am hotărât să devin un „pensionar” tânăr și bogat:

1. M-am săturat să fiu falit și să mă lupt mereu pentru bani. Gustasem puțin din aroma bogăției pe când aveam afacerea cu truse din nailon, dar după ce afacerea s-a prăbușit, am ajuns din nou să lupt pentru supraviețuire. Deși tatăl bogat îmi oferise lecții extrem de utile, nu mai aveam nimic altceva. Nu reușisem să mă îmbogățesc și era timpul să devin bogat.

2. M-am săturat să fiu un om obișnuit. La școală, profesorii spuneau: „Robert este un băiat deștept, dar nu excelează în nimic.” Ei mai spuneau: „Este deștept, dar nu va avea niciodată inteligența copiilor superdotați. Se situează puțin deasupra copiilor obișnuiți.” În seara aceea petrecută pe munte, mi-am dat seama că mă săturasem să fiu un om obișnuit. Era timpul să nu mai fiu un om obișnuit.

3. Când aveam 8 ani, am venit la un moment dat acasă și am găsit-o pe mama plîngînd în bucătărie. Plîngea pentru că eram copleșiți de un munte de facturi. Tata făcea tot ce-i stătea în putere să câștige mai mulți bani, dar cu meseria lui de profesor nu se descurca prea bine financiar. Nu spunea decît „Nu-ți face probleme! O s-o scoatem noi la capăt”. Dar acest lucru nu se

întâmpla niciodată. Singura lui metodă de „a o scoate la capăt“ era să se ducă la școală, să lucreze și mai mult și să aștepte mărirea anuală de salariu. Între timp, facturile continuau să se adune, iar mama se simțea din ce în ce mai singură fără să aibă niciun sprijin la care să apeleze. Tatălui meu nu-i plăcea să vorbească despre bani, iar dacă o făcea, se enerva.

Îmi amintesc că la vârsta de 8 ani m-am hotărât să găsesc răspunsurile care s-o ajute pe mama. În seara aceea petrecută pe munte, am realizat că mi se oferiseră răspunsurile pe care le căutam de la 8 ani. Era timpul acum să transform acele răspunsuri în realitate.

4. Cel mai dureros „de ce“ din toate „de ce-urile“ a constat în faptul că aveam acum alături de mine o femeie tânără și frumoasă — pe Kim. Îmi găsisem sufletul pereche, iar ea se confrunta cu aceste grave probleme financiare numai pentru că mă iubea. În seara petrecută pe munte, am realizat că eu îi făceam lui Kim exact ce-i făcea tata mamei mele. Repetam astfel o „tradiție“ de familie. În acel moment, am descoperit care era adevăratul meu „de ce“.

Acestea sunt „de ce-urile“ mele. În seara aceea, le-am scris pe hârtie și le-am pus într-un loc secret. Cei care au citit cel de al doilea volum din seria „Tată bogat“, volum intitulat „Cadranul banilor“, își amintesc faptul că eu relatam acolo necazurile pe care le-am avut de întâmpinat după ce excursia montană a luat sfârșit. Cartea debutează cu perioada în care eu și Kim am fost nevoiți să locuim într-o mașină timp de 3 săptămâni după ce am rămas complet fără bani. Așadar, lucrurile n-au luat deloc o întorsătură bună doar pentru simplul fapt că am luat hotărârea de a deveni pensionari bogați, dar acest obiectiv — acest „de ce“ — ne-a determinat să mergem mai departe.

Lucrurile n-au mers bine nici pentru Larry după ce am plecat de pe munte. S-a confruntat și el cu nenumărate eșecuri financiare la sfârșitul anilor '80, dar și pe el „de ce-ul“ lui l-a determinat să nu se dea bătut.

Am descoperit — așa cum a descoperit și tatăl meu bogat — că nu le poți spune oamenilor *cum* să se îmbogățească. Acum îi întreb mai întâi *de ce* vor să se îmbogățească. Fără un „de ce“ puternic, chiar și cel mai ușor „cum“ să te îmbogățești poate deveni extrem de greu. Sunt foarte multe modalități prin care te poți îmbogăți... dar există doar câteva motive personale pentru care vrei să te îmbogățești. Descoperiți-vă propriul vostru „de ce“ și apoi veți descoperi și „cum“ s-o faceți. Căci, așa cum spune proverbul — „Unde există voință, există și porți deschise“. În cazul meu, pot spune că *voința* mi-a deschis toate *porțile* dorite. Fără *voință*, aceste *porți* ar fi rămas pe veci ferecate.

O sugestie: Am aflat cu mulți ani în urmă că *pasiunea* este o combinație de *iubire* și *ură*. Dacă nu nutrești o pasiune pentru un anumit lucru, este greu să-l realizezi. Tatăl bogat obișnuia să spună:

— Dacă vrei ceva, realizează-l cu pasiune! Pasiunea este cea care dă energie vieții tale. Dacă vrei un anumit lucru pe care nu-l ai, *află de ce îți place, de ce iubești lucrul respectiv și de ce urăști faptul că nu este al tău!* Când vei combina cele două sentimente, vei găsi apoi energia „să zbori“ cu viteza fulgerului ca să obții lucrul dorit.

Ar fi bine să concepeți o listă cu lucrurile care vă plac și cu lucrurile care nu vă plac. De exemplu, eu aș concepe următoarea listă:

Lucrurile care îmi plac

Să fiu bogat
Să fiu liber
Să mi cumpăr tot ce-mi doresc
Lucrurile scumpe
Să fi oblig pe oameni să facă
Ceea ce eu nu vreau să fac

Lucrurile care nu-mi plac

Să fiu sărac
Să fiu obligat să muncesc
Să nu am ce îmi doresc
Lucrurile ieftine
Să fac ceea ce nu vreau să fac

Am să vă ofer mai departe un tabel pe care îl puteți completa cu lucrurile care vă plac și care nu vă plac. Dacă veți avea nevoie de mai mult spațiu — lucru pe care eu îl sper din tot sufletul — va trebui să-l completați pe o altă foaie de hârtie. Sper să vă trăiți viața cu cât mai multă pasiune.

Lucrurile care vă plac

Lucrurile care nu vă plac

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Gândiți-vă în liniște la lucrurile care vă plac și la cele care nu vă plac! Apoi, notați-vă motivele pentru care vă plac sau nu vă plac lucrurile respective! Scrieți-vă visele, țelurile și planurile pentru a obține libertatea financiară și pentru a vă pensiona cât mai devreme posibil! Odată scrise pe hârtie, poate veți dori să le arătați unui prieten care vă va ajuta să le transformați în realitate. Uitați-vă des pe lista viselor, țelurilor și planurilor voastre, vorbiți adesea despre ele, cereți ajutorul cuiva, învățați mereu câte ceva și — înainte de a vă da seama — lucrurile vor începe să prindă contur.

În încheiere, trebuie să vă spun că am auzit mulți oameni care spun: „Banii n-aduc fericirea.“ Poate că acest lucru este adevărat. Dar banii îmi oferă timpul necesar ca să fac *ce-mi place* și să-i plătesc pe alții să facă ceea ce mie *nu-mi place* să fac.

CAPITOLUL 2

De ce este bine să vă pensionați când sunteți încă tineri?

După aproape 10 ani de muncă asiduă și de luptă continuă, am reușit în sfârșit să obțin libertatea financiară — la vârsta de 47 de ani. În acel an — 1994 — m-a sunat un prieten, care mi-a spus următorul lucru:

— Ai grijă să-ți iei un an de vacanță după ce îți vinzi afacerea.

— Doar un an? i-am răspuns eu. O să-mi iau o vacanță care să dureze până la sfârșitul zilelor mele.

— Nu, n-o să faci asta, mi-a spus prietenul meu — Nyhl.

Nyhl a fost membru al echipei care a creat și a consolidat câteva afaceri majore — două dintre ele fiind MTV și CMT (Country Music Television) la începutul anilor '80. După ce a consolidat și a vândut o parte din aceste afaceri, el s-a pensionat la vârsta de 41 de ani. Noi ne-am împrietenit și acum el mă învață lecțiile ce aveau ca subiect pensionarea.

— O să te plictisești după mai puțin de 3 luni și o să pui bazele unei alte companii, mi-a spus el. Este cel mai greu lucru din lume să nu faci nimic. De aceea, îți recomand să-ți iei cel puțin un an de vacanță înainte de a te gândi la o altă afacere.

Am început să râd și am încercat să-l conving că m-am retras din afaceri pentru totdeauna.

— N-am de gând să mai încep o altă afacere, am spus eu. M-am retras definitiv din lumea afacerilor. Nu mă mai întorc la muncă. Data viitoare când o să ne mai întâlnim, n-o să mă mai recunoști. N-o să mai port costum și o să-mi las părul lung. O să arăt ca un vagabond.

Nyhl mă asculta, dar continua să-și expună cu insistență punctul de vedere. Voia să-l ascult și să înțeleg ce încerca să-mi spună. Era important pentru el să-i înțeleg mesajul. După o lungă conversație, a început să dea semne de oboseală. În cele din urmă, mi-a spus următorul lucru:

— Foarte puțini oameni au ocazia pe care o ai tu. Prea puțini oameni își pot permite să nu mai lucreze și să nu facă nimic. Prea puțini oameni se pot retrage în floarea vârstei... în timpul anilor bogați în câștiguri substanțiale. Cei mai mulți oameni nu-și pot permite să nu mai lucreze, chiar dacă își doresc acest lucru... chiar dacă își urăsc slujbele... nu pot să renunțe la ele. Așa că ai grijă ce faci cu acest dar! Căci este un dar de care foarte puțini oameni au parte... așa că profită de el! Ia-ți un an de vacanță în care să nu faci nimic!

Nyhl a continuat să-mi explice că cei mai mulți oameni de afaceri își vând afacerile și încep altele imediat.

— Am pus eu bazele unei afaceri — mi-a spus el — apoi, am vândut-o și am început imediat alta. Am creat și am vândut trei afaceri până să împlinesc 35 de ani. Aveam foarte mulți bani, dar nu puteam să renunț la muncă. Nu știam ce înseamnă să nu mai lucrezi. Dacă nu lucrăm, mă simțeam inutil și consideram că irosesc timpul de pomână, așa că lucrăm asiduu. Munca aceasta nebună mă priva de viața și timpul pe care ar fi trebuit să le petrec alături de familia mea. În cele din urmă, am realizat ce făceam și am hotărât să fac ceva complet diferit. După ce mi-am vândut ultima afacere și mi-am depus în bancă cecul în valoare de milioane de dolari, am hotărât să-mi iau un an de vacanță. Această hotărâre a fost — pentru mine și familia mea — una dintre cele mai bune hotărâri pe care le-am luat vreodată. Timpul acela petrecut cu mine însumi — timp în care nu am făcut absolut nimic — a fost de o certă valoare pentru mine. Îți dai seama că de la vârsta de 5 ani suntem la școală, iar după ce terminăm

școala, începem să lucrăm? Foarte puțini oameni se pot bucura de luxul unui an liber — un an, cel puțin — în care să stai și să te gândești și să fii doar cu propria ta conștiință. *

Mi-a mai spus apoi că imediat ce și-a rezolvat problemele legate de casă și familie, s-a mutat cu familia sa pe o insulă retrasă din Fiji, petrecându-și aproape tot timpul pe plajă. Iată ce mi-a spus el mai departe:

— Luni întregi, n-am făcut altceva decât să stau pe plajă, să mă pierd cu privirea în imensitatea oceanului albastru și să-mi urmăresc copiii cum se bucură de viața pe care o visăm cu toții.

În momentul în care s-a săturat de Fiji, s-a mutat cu familia în Italia, unde a stat luni întregi nefăcând nimic.

— A fost nevoie de un an întreg ca să devin din nou un om normal, un om sănătos, mi-a spus el mai departe. N-am crezut niciodată că îmi va fi extrem de greu să nu mă trezesc dimineața și să nu mă gândesc că trebuie să fac ceva — să mă duc la o întâlnire, să prind un avion, să câștig destui bani ca să plătesc facturile. A fost nevoie de un an întreg ca să mă liniștesc complet și să scap de adrenalină. A fost nevoie de un an întreg în care am încercat să mă relaxez în asemenea măsură încât am început să gândesc din nou clar și lucid. Aveam atunci 41 de ani. Timp de 36 de ani, am luptat din răspuțeri să ajung undeva și acum ajunsesem în sfârșit.

Cel mai greu lucru pe care a trebuit să-l fac

Nyhl avea dreptate. Cel mai greu lucru cu care te confrunți la pensionare este faptul că nu mai ai nimic de făcut. După ani de școală, ore, teste, întâlniri, avioane și termene limită, mi se formase un reflex potrivit căruia trebuia să mă scol dimineața și să mă duc undeva. Cu puțin înainte de a mă retrage, îmi aminteam cu câtă ură simțeam tensiunea și apăsarea muncii. Îmi aminteam ce gândeam atunci: „Mai sunt doar 6 luni și voi fi liber. Voi fi la pensie și nu voi mai avea nimic de făcut. Abia aștept să-mi dau sfârșit la afacerea și să termin cu toată această nebunie.“

În luna septembrie a anului 1994, vânzarea și transferul de activități ale afacerii mele s-au încheiat fără probleme. Am depus o

parte din bani în bancă, am investit apoi în alte câteva clădiri de locuințe și magazine și am ieșit oficial la pensie. Aveam 47 de ani, iar soția mea, Kim, avea 37. Obținusem libertatea financiară, lucru care ne permitea acum să ne bucurăm din plin de viața pe care o doream. Dar — așa cum m-a avertizat Nyhl — după câteva săptămâni de la vânzarea afacerii, eram copleșit de nerăbdare. Mă trezeam în continuare devreme — numai ca să-mi dau seama că nu aveam niciun plan pentru ziua respectivă. Nu aveam pe cine să sun și nici nu mă suna nimeni. Mă simțeam atât de singur în casă și mă omora gândul că nu aveam unde să mă duc. Deveneam din ce în ce mai agitat și mai nervos. Mă simțeam inutil și nedorit. Simțeam că îmi iroseam viața fără rost și că nu produceam absolut nimic. Doream cu disperare să lucrez ceva, dar nu aveam nimic de făcut. Nyhl avea dreptate, căci — într-adevăr — a fost cel mai greu lucru pentru mine să nu am nimic de făcut.

Kim avea afacerea ei de investiții și de administrare a portofoliului ei alcătuit din proprietăți. Îi plăcea ce făcea și făcea totul în ritmul ei. Ea mă găsea de obicei în bucătărie, învărtindu-mă de colo-colo, încercând să găsec ceva de făcut.

— Vrei să faci ceva anume? mă întreba ea.

— Nu, îi răspundeam eu. Încerc să găsec o modalitate să nu fac nimic.

— Când o să reușești acest lucru, spune-mi și mie ca să nu facem nimic împreună! mi-a răspuns Kim zâmbind. De ce nu-ți suni prietenii ca să ieșiți undeva sau să faceți ceva împreună?

— I-am sunat, am răspuns eu. Dar sunt cu toții ocupați. Nu au deloc timp liber.

După câteva luni în care am încercat să nu fac nimic, am hotărât împreună cu Kim să ne luăm o vacanță în Fiji, unde își petrecuse Nyhl o parte din anul său liber. Mă încânta nespusem ideea de a merge undeva, chiar dacă nici acolo nu aveam nimic de făcut.

După trei săptămâni de planuri făcute pentru vacanța în Fiji, am ajuns acolo cu hidroavionul, unde am fost întâmpinați de locuitori cu ghirlande de flori și băuturi tropicale. Pe când mergeam pe cheiul lung care ieșea din apa cristalină, cu nuanțe albastrii, mi se părea că tocmai ajunsesem pe Insula Magică și mă

așteptam să văd un individ rotofei și mic de statură care să-mi spună: „șefu’, avionu’, avionu’!“

Insula aceasta era mult mai frumoasă decât ne-o descrieseră Nyhl. Nu-mi venea să cred cât de frumoasă era. Deoarece crescusem în Hawaii, nu m-am putut abține să nu gândesc: „Așa era și Hawaii cândva și așa ar trebui să fie și acum.“ Dar în ciuda magiei acestei insule izolate, timpul se scurgea prea încet pentru mine. Nu-mi venea să cred că paradisul mă înnebunea. Mă trezeam de dimineață, luam un mic dejun sănătos care consta din fructe exotice, făceam jogging un timp și apoi, îmi petreceam toată ziua pe plajă. Dar după o oră, simțeam că înnebunesc. În ciuda frumuseții unice pe care o au plajele de pe această insulă, eu îmi doream să mă întorc în țară și să încep o altă afacere. Nu știu de ce îi promisesem lui Nyhl că o să-mi iau un an de vacanță. Două săptămâni mi se păreau deja prea mult. Kim ar fi putut rămâne acolo pentru totdeauna, dar eu eram pregătit să mă întorc în Arizona. De ce simțeam nevoia să mă întorc acasă, nu știu... dar am părăsit paradisul terestru și ne-am îndreptat spre casă.

Nu era mare diferență dacă stăteam acasă pe divan decât dacă stăteam pe plajele din Fiji, dar cel puțin acasă aveam mașina cu care frecventam locurile ce-mi ofereau o oarecare diversiune față de plictiseala de acasă. Într-o zi, un vecin nou a venit la noi să facem cunoștință cu el. Și el era la pensie, dar era cu 20 de ani mai în vârstă decât mine. Avea 68 de ani și fusese un manager de prestigiu la o companie din primele 500 din America. Venea în fiecare zi la noi și vorbeam despre știri, vreme și sport. Era un tip cumsecade, dar încercarea mea de a nu face nimic alături de el mă făcea să mă simt și mai rău decât mă simțeam în timpul celor mai proaste ședințe la care am participat vreodată. El nu voia altceva decât să lucreze în grădina lui și să joace golf. Pentru el, acest timp al pensionării era raiul pe pământ. Nu ducea dorul lumii afacerilor și se bucura din plin de timpul lui liber în care nu făcea nimic. Am realizat atunci că — dacă mai stăteam mult prin preajma lui — aveam să sfârșesc ca el. Când a vrut să mă introducă în clubul pe care îl frecventa el — un club country în

care se jucau cărți, am realizat că trebuia să-mi aleg alt drum „pentru a nu face absolut nimic“.

În cele din urmă, n-am mai putut să suport situația în care mă aflam. Și i-am spus într-o zi lui Kim:

— Mă mut în Bisbee. Trebuie să mă duc undeva să fiu ocupat „nefăcând nimic“.

Peste câteva zile, m-am mutat la ferma micuță pe care o dețineam eu și Kim în Bisbee. Era un loc frumos, deși puțin cam izolat, ascuns într-o vale, acoperit de stejari înalți, scăldat temporar de un râuleț, frecventat de căprioare și câteodată de o pumă și ascuns de munții din New Mexico, aflați la granița statului Arizona. Îmi găsisem în sfârșit locul unde aveam să-mi petrec anul meu liber... locul unde puteam fi ocupat „nefăcând nimic“. După câteva zile de stat în munți, fără televizor sau radio, am început să mă liniștesc și să mă gândesc la anul meu de vacanță. Am început să respir mai regulat și să merg mai liniștit. Pacea și liniștea au început să se aștearnă peste viața mea de zi cu zi, înlocuind stresul și apăsarea ședințelor și a termenelor limită. Începuse în sfârșit vacanța mea și era exact așa cum spusese Nyhl: „Un dar de care foarte puțini oameni au parte... așa că profită de el!“ A fost nevoie de aproape 6 luni ca să mă liniștesc și să mă bucur de anul meu liber.

Am luat viața de la capăt

Stând singur în căsuța mea ascunsă în munți, am avut timp să reflectez asupra vieții mele. M-am gândit la toate lucrurile prostești și impulsive pe care le-am făcut în tinerețea mea. Am trecut în revistă toate hotărârile pe care le-am luat — hotărâri care au contribuit — fiecare în parte — la conturarea personalității mele de astăzi. Am avut timp să mă gândesc la anii de liceu și la prietenii cu care am crescut... prieteni pe care rar îi mai văd astăzi. Mi-am adus aminte de prietenii din facultate, întrebându-mă ce fac ei astăzi. Timpul acesta petrecut doar în compania mea mi-a oferit ocazia de a reflecta asupra impactului pe care l-au avut prietenii din tinerețe asupra personalității mele, întrebându-mă oare cât de puternic a fost acest impact asupra mea.

Am trăit multe momente atunci când mi-am dorit să mă întorc înapoi în timp și să mai fiu din nou cu prietenii mei din copilărie. Îmi doream să mai râd din nou cu pofta cu care râdeam atunci și să mai fiu tânăr din nou... dar acum nu aveam altceva decât amintiri neprețuite. Îmi doream atunci să fi făcut mai multe fotografii și să fi scris mai multe scrisori, să fi păstrat mai strâns legătura cu ei de-a lungul timpului... dar vârtoarea vieții ne-a acaparat din plin, purtându-ne pe toți pe drumuri diferite. Am savurat din plin momentele acelea petrecute în căsuța mea din munți, stând în fața unui foc plin de viață, derulându-mi prin fața ochilor clipe de neuitat din tinerețea mea — aceste momente fiind mult mai plăcute decât cele petrecute la un cinematograf. Acest timp liber mi-a oferit ocazia și singurătatea necesară pentru a retrăi amintirile trecutului. Este interesant faptul că am ajuns să apreciez până și momentele triste din viața mea. Am ajuns astfel să-mi apreciez realmente viața, să apreciez oamenii care au făcut parte din ea — pe cei buni, dar și pe cei răi — și în ciuda clipelor cu adevărat tragice de care am avut uneori parte, am ajuns la concluzia că viața mea este unică.

În acele momente de liniște, am realizat că noi avem cu toții posibilitatea să devenim buni sau răi. Avem cu toții posibilitatea să devenim niște oameni extraordinari, ieșiți din comun, dar acest lucru nu mi-a fost dat mie să-l trăiesc. N-am fost un copil genial, un maestru în muzică, o vedetă a lumii sportive și nici n-am fost ancorat în viața mondenă, care să-mi ofere ocazii să fiu invitat la nenumărate petreceri sau activități sociale. Privindu-mi viața retrospectiv, mi-am dat seama că era o viață obișnuită... dar timpul petrecut în munți m-a făcut să-i acord vieții mele obișnuite un caracter cu totul deosebit.

Am avut timp să mă gândesc la familia mea, la prietenii mei de odinioară, la cei cu care făceam sport, la prietenele pe care le-am avut în tinerețe și la partenerii de afaceri. M-am gândit la hotărârile pe care le-am luat, întrebându-mă ce s-ar fi întâmplat dacă a-și fi luat alte hotărâri în locul celor pe care le-am luat deja... mă întrebam, de exemplu, ce s-ar fi întâmplat dacă m-aș fi căsătorit cu prietena pe care am avut-o în facultate, m-aș fi așezat la casa mea și aș fi avut copii, așa cum dorea ea? Cum ar

fi fost viața mea dacă nu m-aș fi hotărât să devin pilot și să plec în Vietnam? Ce s-ar fi întâmplat dacă aș fi ezitat să mă implic în acest război, așa cum au făcut cei mai mulți prieteni ai mei? Ce s-ar fi întâmplat dacă m-aș fi hotărât să-mi dau doctoratul în loc să pun bazele afacerii mele cu truse Velcro din nailon? Ce s-ar fi întâmplat dacă n-aș fi ratat două afaceri până când am reușit s-o fac pe una să meargă? Ce s-ar fi întâmplat dacă nu aș fi cunoscut-o pe Kim și nu m-aș fi căsătorit cu ea? Ce s-ar fi întâmplat dacă ea n-ar fi rămas alături de mine în momente de restriște? și, lucrul cel mai important, ce am învățat și ce am devenit în urma succeselor și eșecurilor pe care viața mi le-a pus în cale?

Este adevărat că nu poți schimba trecutul... dar îți poți schimba opinia despre trecutul tău. Până în clipa aceea petrecută în munți, trecutul meu mi se părea cufundat în ceață. Nu era decât o serie de chipuri și evenimente care se derulau cu repeziune în timp ce eu treceam prin vârtoarea vieții de zi cu zi. Clipele de singurătate mi-au oferit ocazia să opresc această vârtoare și să-mi analizez puțin viața. Sunt foarte multe lucruri pe care le-am făcut în trecut — lucruri de care nu sunt mândru și pe care nu le-aș mai repeta niciodată. Am făcut multe greșeli de-a lungul timpului și am spus multe minciuni pe care acum îmi doresc să nu le fi făcut sau spus niciodată. De asemenea, am rănit mulți oameni pe parcursul acestui drum al vieții. În plus, nu mai vorbesc cu oameni la care țin realmente, pentru că la un moment dat ne-am contrazis din cauza unui lucru prostesc. În timpul acestui an dedicat reflecției, am descoperit cât de importante erau aceste evenimente din viața mea. Stând singur, învăluit în tăcerea munților, am refăcut legătura pierdută dintre mine și familia sau prietenii mei de odinioară, mulțumindu-le tuturor că fac parte din viața mea. În perioada aceea petrecută în munți, am avut timp să spun „mulțumesc“ trecutului meu și să mă pregătesc pentru viitor.

Astăzi, când îi sfătuiesc pe oameni să-și ia un an liber, le spun adesea:

— Cel mai bun lucru pe care ți-l oferă pensionarea timpurie și luarea unui an de vacanță pe când ești încă în floarea vieții este faptul că ai șansa să iei viața de la capăt.

18 luni după ce mi-am vândut afacerea și m-am retras, am părăsit în sfârșit munții, îndreptându-mă spre sudul Arizonei. Pe drumul care mă îndepărta de munții ocrotitori, mă întrebam ce aveam să fac mai departe. Nu știam decât că doream să fac ceva cu totul diferit. Aveam în computer scenariul necizelat al volumului „Tată bogat, tată sărac“, iar în geantă aveam schițele jocului meu intitulat CASHFLOW 101. Începuse cea de a doua parte a vieții mele. De data aceasta, era *viața mea*. Eram acum mai bătrân, mai înțelept, mai inteligent, mai cumpătat și mai demn de încredere.

Pe drumul spre noua mea țintă, mi-am dat seama că începuse cea de a doua parte a vieții mele. Nu mai era viața dirijată de dorințele și visele părinților mei, profesorilor, prietenilor sau de visele unui copil. Lua naștere acum cea de a doua parte a vieții mele și de data aceasta era *viața mea*, condusă după propriile *mele reguli și principii*.

Acesta era principalul motiv pentru care vă sfătuiesc să vă pensionați cât mai devreme cu putință, căci astfel veți avea șansa să luați viața de la capăt.

O sugestie: Indiferent dacă vă puteți pensiona devreme sau nu, vă sugerez ca în fiecare lună să „furați“ o oră din timpul vostru ca să vă analizați viața. Datorită faptului că mi-am făcut timp să-mi analizez viața, am descoperit că:

1. Lucrurile pe care eu le consideram importante *nu sunt* de fapt atât de importante.
2. Nu este important unde *mergi*, ci unde *te afli*.
3. Nimeni nu este mai important decât persoana alături de care te afli în momentul acela. Profită de momentul acela ca să fii cu ea sau cu el!
4. Timpul este prețios, așa că nu-l irosi în van! Învăță să-l apreciezi!
5. Este mai greu uneori să te oprești pentru o clipă decât să fii mereu ocupat.

În cazul meu, cel mai bun lucru pe care mi l-a oferit o retragere timpurie a fost faptul că am învățat să apreciez viața, chiar dacă a fost o viață agitată, stresantă și plină de probleme. Neavând nimic de făcut, am descoperit că nu știam ce să fac neavând nimic de făcut. Astăzi, am ajuns să apreciez vârtoarea vieții, pentru că știu cum este să nu ai nimic de făcut. Așadar, indiferent cum este viața voastră în prezent, opriți-vă o clipă s-o apreciați!... căci mâine nu va mai fi decât o amintire.

Observații oferite de Mary Painter, Director de Operațiuni în cadrul companiei CASHFLOW Technologies, Inc.

Pe parcursul carierei mele îndelungate în câmpul muncii am lucrat la un moment dat în cadrul Serviciului de Acordare a Ajutoarelor în caz de deces și handicap pentru Sistemul de Pensionare al Statului Pennsylvania. Îmi amintesc cu foarte multă certitudine cum — la vârsta de 19 sau 20 de ani — acordam ajutoare rudelor în urma decesului pensionarilor din familia lor. Eliberând în fiecare zi certificate de deces, am fost uimită de numărul mare de oameni care muriseră la scurt timp după pensionare din cauza bolilor sau sinuciderii. Întrebându-mi colegii cu care lucram de ce mureau oamenii atât de repede după ce se pensionau sau de ce se sinucideau când — după o viață întreagă de muncă — ar fi trebuit să se odihnească, mi s-a spus că în cazul unora dintre ei munca însemna însăși existența lor. Nu mai aveau niciun alt scop în viață. Un alt motiv ar fi faptul că — după ce oamenii au muncit toată viața, bazându-se să trăiască la bătrânețe dintr-o pensie — au descoperit acum că pensia respectivă nu le ajunge de la o lună la alta. Ei se aflau acum într-un punct al vieții când aveau tot timpul din lume ca să facă tot ce-și doreau să facă, dar nu aveau bani ca să-și îndeplinească dorințele.

În naivitatea mea, m-am gândit că acest lucru nu mi se va întâmpla și mie. Apoi, viața mi-a îndreptat pașii pe

același drum pe care l-au urmat probabil și mulți oameni despre care am vorbit mai devreme. 19 ani mai târziu, după multe promovări și trepte urcate pe scara carierei, mi-am dat seama că această cale nu era potrivită pentru mine și pentru familia mea. Am hotărât împreună cu soțul meu că trebuia să facem schimbări masive în viața noastră. Ne-am mutat în Arizona, unde — timp de câteva luni — ne-am adunat gândurile și ne-am căutat de lucru. Unul dintre posturile pentru care m-am înscris la concurs s-a întâmplat să fie în cadrul companiei CHASFLOW Technologies. Am primit atunci un exemplar din „Tată bogat, tată sărac”. M-am dus acasă, unde am devorat cartea într-o singură zi. Deși mă consider extrem de norocoasă pentru că am obținut postul în cadrul companiei CASHFLOW, am înțeles însă — și acest lucru este mult mai important — că trebuia să iau o hotărâre radicală pentru a nu sfârși ca nefericiții aceia de care îmi amintesc și acum după toți acești ani.

CAPITOLUL 3

Cum am reușit să mă pensionez devreme

În primăvara anului 1999, mi s-a propus să țin un discurs unui grup de aproximativ 250 de bancheri din Los Angeles. Pentru că discursul meu era programat dimineța, am luat avionul cu o seară înainte din Phoenix, unde locuiesc. După ce am luat micul dejun, am rămas în camera de hotel și am început să-mi bat capul cu subiectele pe care trebuia să le abordez în fața acestui grup de bancheri. Discursurile mele tradiționale despre declarațiile financiare, vocabularul financiar și diferențele dintre active și pasive păreau complet nepotrivite în cazul acestui grup. Pentru că nu erau niște bancheri obișnuiți — erau bancheri care se ocupau de *ipotece* (bancheri de ipotece) — am pornit de la premisa că stăpâneau foarte bine bazele lumii financiare sau, cel puțin, speram că le stăpâneau.

Discursul meu era programat pentru ora 9.30 dimineța, acum era 8.00, iar eu nu găsisem încă un subiect potrivit pe care puteam să-l abordez în fața acestor bancheri. Stând la birou în camera de hotel, mi-a căzut privirea pe ziarul de dimineța pe care-l oferea hotelul. Pe prima pagină se afla fotografia unui cuplu fericit, ce fusese fotografiat în mașinuța de golf. Deasupra fotografiei era scris: „Am Hotărât Să Ne Pensionăm Devreme“.

Articolul explica în continuare că planul de pensionare 401(k) al cuplului din fotografie decursese atât de bine în ultimii 10 ani datorită bursei aflate în continuă creștere încât cuplul hotărâse să iasă la pensie cu 6 ani mai devreme decât era planificat. El avea 59 de ani, iar ea — 56. Articolul îi cita: „Fondurile noastre mutuale au fost atât de prospere încât noi am realizat într-o bună zi că suntem milionari. În loc să mai lucrăm încă 6 ani, ne-am retras din afaceri, ne-am vândut casa, ne-am cumpărat o casă mai mică în această zonă cu pensionari, am depus o parte din banii proveniți din vânzarea casei într-un certificat de depozit cu profit mare, ne-am redus cheltuielile și acum jucăm golf în fiecare zi.“

Găsisem subiectul pentru discursul meu. După ce am terminat de citit articolul din ziar, am făcut un duș, m-am îmbrăcat și m-am îndreptat spre sala unde mă așteptau bancherii. La ora 9.30 fix, am intrat pe scenă. Ridicând ziarul în aer, mi-am început discursul arătând fotografia cuplului proaspăt ieșit la pensie și am repetat titlul din ziar: „Am hotărât să ne pensionăm devreme.“ Am menționat apoi vârsta celor doi protagoniști — 59 și 56 de ani — și am citit câteva comentarii din articol. Lăsând apoi ziarul jos, am spus:

— Eu și soția mea, Kim, ne-am pensionat și noi devreme. Ne-am retras din afaceri în 1994. Eu aveam 47 de ani, iar ea — 37 de ani.

Mi-am privit apoi publicul și am făcut o pauză, permițându-i să analizeze informațiile primite și diferențele de vârstă. După o pauză de aproximativ 10 secunde, am pus următoarea întrebare:

— Am să vă întreb acum următorul lucru: cum am reușit eu să mă pensionez cu 12 ani mai devreme decât protagonistul nostru, iar soția mea cu 19 ani mai devreme? Care credeți că a fost cauza?

Tăcerea era „asurzitoare“. Pornisem cu stângul. Știam că era încă devreme și mai știam că îi ceream publicului să gândească în loc doar să asculte. Eram conștient de faptul că păream arogant și înfumurat în comparația pe care o făceam între mine și protagoniștii articolului din ziar. Dar voiam să atrag atenția spectatorilor mei și era deja prea târziu ca să mai pot da înapoi. Mă

simțeam ca un actor de comedie care tocmai spusese cea mai bună glumă din repertoriul său, iar publicul nu râdea. Împingând lucrurile și mai departe, am întrebat:

— Câți dintre dumneavoastră plănuiesc să se pensioneze devreme?

Dar încă o dată nu mi-a răspuns nimeni. Nimeni nu a ridicat mâna. Tensiunea în sală creștea încontinuu. Credeam că aveam să mor pe scenă. Știam că trebuia să fac ceva cât mai repede posibil. Privind chipurile spectatorilor mei, am văzut că cei mai mulți dintre ei erau mai tineri decât mine. Cei câțiva spectatori care erau de vârsta mea nu păreau impresionați de discursul meu referitor la pensionarea timpurie. Atunci, am spus repede:

— Câți dintre dumneavoastră au mai puțin de 45 de ani?

Sala a prins deodată viață. Am primit răspunsuri. Au început să apară în toată sala mâini ridicate în aer. Am estimat că în jur de 60% dintre spectatorii mei nu aveau încă 45 de ani. Era un public tânăr... în comparație cu mine, cel puțin. Schimbându-mi tactica, am hotărât să mă adresez acestui public, căruia i-am pus următoarea întrebare:

— Câți dintre dumneavoastră ar dori să se pensioneze în floarea vârstei și să fie liberi din punct de vedere financiar până la sfârșitul zilelor lor?

Acum mâinile se ridicau cu mai mult entuziasm. Începeam să comunic ceva mai bine cu publicul meu, care părea să se trezească la viață. Spectatorii de vârsta mea sau mai bătrâni dezaprobată vădit comportamentul compatrioților lor mai tineri, care își ridicaseră mâinile în aer în intenția clară de a spune că nu doreau să îmbătrânească muncind pe rupe în breasla din care făceau parte. Observând iritarea celor mai în vârstă dintre spectatorii mei, am realizat că trebuie să găsesc imediat o modalitate prin care să-i liniștesc și să nu le rănesc amorul propriu.

Zâmbind, am făcut o pauză în timp ce mâinile dispăreau una câte una. Privindu-i pe spectatorii mei mai în vârstă, am spus:

— Vreau să le mulțumesc bancherilor din toată lumea — în special bancherilor care se ocupă de ipotecă — că mi-au dat șansa să mă pensionez devreme. Nu este meritul nici agentului meu imobiliar, nici agentului de bursă, nici consilierului financiar și

nici contabililor mei. Este meritul dumneavoastră, bancherilor din lumea întreagă, care vă ocupați de ipotecă. Dumneavoastră mi-ați oferit șansa de a mă pensiona cu 20 de ani mai devreme decât tatăl meu.

Privind chipurile spectatorilor mei, mi-am dat seama că tensiunea se mai atenuase, putând astfel să-mi continui discursul. Omagiu adus breslei lor își făcuse efectul. Eram sigur acum de faptul că reușisem să atrag cel puțin 80% din atenția publicului meu. Mergând mai departe, am repetat întrebarea pe care o pusesem mai devreme:

— Așadar, cum credeți că am reușit să mă pensionez mai devreme decât cuplul din ziar și care credeți că este meritul bancherilor care se ocupă de ipotecă?

Tăcerea s-a așternut din nou în sală. Am realizat atunci că nu știau care este meritul lor în toată această afacere. Deși tăcerea era la fel de cumplită, cel puțin acum păreau mai animați decât fuseseră cu câteva minute mai devreme. Am luat hotărârea atunci să nu mai pun întrebări la care oricum ar fi ezitat să răspundă, schimbându-mi astfel tactica de abordare a problemei. Întorcându-mă spre tabla din spatele meu, am scris cu litere de tipar:

DATORII

versus

CAPITAL

Întorcându-mă spre public, am arăta cuvântul „datorii” și am spus:

— M-am putut pensiona devreme pentru că am folosit *datoriile* ca să-mi finanțez planul de pensionare. Iar acest cuplu din ziar, care a avut ca plan de pensionare planul 401(k), a folosit *capitalul* pentru a-și finanța pensionarea. De aceea, a fost nevoie de mai mult timp pentru a se pensiona.

Am făcut apoi o pauză pentru a-mi lăsa publicul să analizeze noile informații primite. În cele din urmă, cineva a ridicat mâna și mi-a pus următoarea întrebare:

— Vreți să spuneți că tipul din ziar și-a folosit banii lui pentru a se pensiona în timp ce dumneavoastră ați folosit banii *noștri*?

— Așa este, am spus eu. Eu m-am folosit de banii dumneavoastră ca să fac cât mai multe datorii în timp ce el a încercat să scape de datorii.

— De aceea, a avut nevoie de mai mult timp, a spus altcineva. O diferență de 12 ani. Și asta pentru că el s-a folosit de propriii săi bani, de propriul său capital pentru a se pensiona.

18 ani de viață

Am zâmbit, am dat afirmativ din cap și am spus:

— Și în cazul meu, faptul că am reușit să mă pensioneze la vârsta de 47 de ani mi-a oferit încă 18 ani de viață — comparativ vorbind cu cineva care se pensionează la 67 de ani. Și cât credeți că valorează 18 ani de viață... 18 ani de tinerețe? Soția mea are parte de 28 de ani liberi — timp în care se poate bucura din plin de tinerețea ei. Câți dintre dumneavoastră n-ar dori să se pensioneze devreme pentru a se putea bucura de tinerețe, de vitalitate și de libertate... de libertatea de a face tot ce-ți dorești cu banii de care dispui?

Spectatorii mei au început aproape toți să ridice mâinile în aer. Chipurile lor redau zâmbete de încuviințare. Oamenii păreau să se trezească la viață. Dar — cum era și normal — mai erau și cârcotași, care își țineau mâinile încrucișate, trădând vădită dezaprobare. Indivizii aceia nu păreau să primească cu inima deschisă discursul meu. Cârcotașii și scepticii doreau să rămână în continuare cârcotași și sceptici. Nu păream să ajung vreodată să comunic cu ei. Dar cel puțin nu începusem totul cu stângul, iar o parte din grup era alături de mine.

Un tânăr din primul rând a ridicat mâna și a spus:

— V-aș ruga să ne oferiți mai multe explicații referitoare la modalitatea în care v-ați pensionat folosindu-vă de datorii în timp ce individul din ziar și-a folosit capitalul.

— Cu plăcere, am spus eu, încântat că mi se oferise ocazia să explic mai departe.

Ridicând ziarul și arătând fotografia, am spus:

— Această persoană s-a pensionat cu 6 ani mai devreme decât era prevăzut — dacă ținem seama că limita de vârstă pentru pensionare este la 65 de ani — datorită faptului că piața bursieră a mers bine. Și lui i-a mers bine pentru că și-a investit *propriii bani* în bursă. Dar cât de bine i-ar fi mers dacă ar fi împrumutat bani de la banca *dumneavoastră* și ar fi investit banii *dumneavoastră* în aceeași piață bursieră?

Sala a fost cuprinsă atunci de un val de agitație. Cuvintele mele îi deranjaseră pe mulți dintre spectatorii mei. Tânărul, acum vădit mirat de ceea ce spusese, mi-a precizat:

— Dar noi *nu împrumutăm bani* ca să fie investiți în bursă.

— De ce? l-am întrebat eu.

— Pentru că este prea riscant, mi-a spus el.

Încuviințând din cap, am spus:

— Și pentru că este prea riscant, acest pensionar a fost nevoit să-și folosească propriii săi bani... propriul său capital. Planul său de pensionare, planul 401(k), s-a dovedit profitabil și așa au fost și câștigurile sale bursiere. Lui i-a mers bine pentru că bursa a mers bine. Iar bursa a mers bine pentru că milioane de oameni au procedat exact ca el exact în același timp... așa că el s-a putut pensiona devreme. Dar a avut nevoie de mult timp ca să se pensioneze, pentru că el practic și-a folosit *propriii săi bani, propriul său capital*, ca să cumpere capital în alte investiții. Un lucru interesant este faptul că el a făcut investiții pentru care — în general — breasla dumneavoastră nu împrumută bani — datorită factorului de risc. Dumneavoastră, bancherii, nu împrumutați bani oamenilor ca să facă speculații bursiere, nu-i așa?

Cea mai mare parte din public mi-a dat dreptate.

— Așadar, veți spune că a avut noroc? m-a întrebat cineva din sală.

— Ei bine, el s-a aflat la locul potrivit și la timpul potrivit din ciclul bursier, având exact vârsta potrivită, am răspuns eu. Dacă bursa ar fi urmat o altă turnură, cu siguranță că și-ar fi dorit să nu se fi pensionat atât de devreme.

— Și dumneavoastră ați folosit *bani noștri* pentru a investi în ce anume? m-a întrebat un alt participant.

— În proprietăți, am răspuns eu. Pentru ce altceva împrumutați dumneavoastră bani? Sunteți doar bancheri care se ocupă de ipotecă, nu de investiții, nu-i așa?

Tânărul m-a încuviințat, spunând:

— Noi ne ocupăm de ipotecă și împrumutăm bani pentru proprietăți, nu pentru acțiuni, obligațiuni sau fonduri mutuale.

— Dar valoarea bursei n-a crescut mai mult în ultimii 10 ani decât valoarea proprietăților? a întrebat o tânără care stătea ceva mai în spate. Planul meu 401(k) s-a dovedit mult mai profitabil decât cele mai multe investiții în proprietăți.

— Acest lucru s-ar putea să fie adevărat, am răspuns eu. Dar valoarea planului dumneavoastră 401(k) a crescut datorită avântului bursei și creșterii capitalului. Vă puteți face un obicei din a investi în avântul bursei sau în posibila creștere a capitalului?

— Un obicei, nu, mi-a răspuns tânăra.

— Nici eu n-aș face acest lucru, am spus eu. Eu nu fac investiții doar de dragul creșterii capitalului. Ca să câștig bani, nu am nevoie de creșterea valorii proprietăților mele... deși valoarea unora dintre ele a crescut apreciabil în aceeași perioadă de timp și n-a scăzut deloc așa cum a scăzut valoarea multor acțiuni sau fonduri mutuale.

— Deci, dacă nu faceți investiții de dragul creșterii capitalului, de ce faceți investiții? m-a întrebat tânăra femeie.

— Investesc de dragul fluxului de numerar, am spus eu încet. Câți bani vă bagă în buzunar planul 401(k) pe lună, bani pe care îi puteți cheltui în fiecare lună?

— Niciun ban, a spus tânăra. Scopul planului meu de pensionare constă în faptul că întregul meu capital aflat în continuă creștere este scutit de taxe și impozite, astfel încât toți banii mei rămân în contul meu de pensionare. Dar nu este destinat să-mi ofere o sumă de bani lunară.

— Dar aveți investiții în proprietăți care vă oferă pe lună o anumită sumă de bani și care în plus vă oferă și scutiri de taxe? am întrebat eu.

— Nu, mi-a răspuns tânăra. Nu am decât un plan de investiții care investește în fonduri mutuale.

— Și mai spuneți că sunteți un bancher care se ocupă de ipotecă, am spus eu cu un zâmbet puțin răutăcios.

— Să ne facem bine înțeleși! mi-a spus tânăra. Dumneavoastră ați împrumutat bani de la noi ca să vă cumpărați proprietățile. În fiecare lună, proprietățile respective vă aduc un flux de numerar. Dumneavoastră și soția dumneavoastră v-ați putut pensiona devreme pentru că aveți fluxul de numerar necesar, în timp ce noi ceilalți ne rugăm pentru creșterea capitalului în cazul fondurilor noastre mutuale și sperăm să ne pensionăm cât mai târziu... sperând în același timp că bursa nu se va prăbuși când ne va veni rândul să ne pensionăm. Cu alte cuvinte, vreți să spuneți că noi v-am ajutat să vă pensionați devreme, dar nu ne ajutăm pe noi înșine?

— Acesta ar putea fi un mod de a privi lucrurile, am răspuns eu. De aceea mă aflu astăzi aici — ca să vă mulțumesc — dumneavoastră și breslei dumneavoastră — pentru că ați contribuit la fondul meu de pensionare. Contribuția dumneavoastră a fost de milioane de dolari, fapt care mi-a permis să mă pensionez devreme. Aș vrea să vă determin să vă gândiți să faceți și dumneavoastră același lucru.

Timpul meu se apropia de sfârșit, iar când am plecat, am fost însoțit de aplauze cât se poate de curtenitoare. Sala era acum deosebit de însufletită, iar discursul meu părea să se bucure de multă apreciere, în special din partea spectatorilor tineri. În timp ce mergeam prin mulțime strângând mâinile publicului spectator, am avut șansa să ascult unele comentarii legate de discursul meu. Și deși erau bancheri care se ocupau de ipotecă, am auzit comentarii obișnuite — comentarii pe care le fac de regulă toți oamenii, cum ar fi:

1. „Ce spune el este prea riscant.“
2. „Nu i-aș împrumuta niciodată bani.“
3. „Nu știe ce vorbește.“
4. „Nu poți să faci acest lucru în momentul de față. Piața este complet diferită.“

5. „A avut noroc. Stai să vezi dacă se prăbușește bursa cum o să vină să ne roage în genunchi!”
6. „Nu-mi place să repar toalete. De aceea, nu dețin nicio proprietate.”
7. „Bursa proprietăților imobiliare este suprasolicitată. În curând se va prăbuși.”
8. „Știi câți oameni ca el au dat-o în bară în afacerile cu proprietăți imobiliare?”
9. „Dacă datoriile lui sunt atât de mari, nu i-aș împrumuta niciun ban.”
10. „Dacă a ieșit la pensie, de ce se omoară să ne vorbească nouă?”

Lecțiile tatălui sărac

Tatăl meu sărac m-a sfătuit mereu „să mă duc la școală, să iau note bune, să găsesc o slujbă sigură, să muncesc din greu și să strâng bani”. Mai spunea și alte replici celebre, precum: „Nu te împrumuta de la nimeni și nu împrumuta pe nimeni!” sau „Un bănuț bine pus deoparte este un bănuț bine câștigat” sau „Dacă nu-ți permiți un anumit lucru, atunci nu-l cumpăra! Plătește mereu cu bani gheață!”

Viața tatălui meu sărac ar fi fost cu adevărat fericită dacă și-ar fi urmat propriile sfaturi, dar — așa cum procedau mai mulți oameni — el *spunea* ce credea că era corect, dar *nu făcea* ce spunea. În schimb, el a împrumutat bani ca să-și cumpere casa și mașinile. N-a făcut niciodată investiții, căci el considera că „investițiile sunt riscante”. El a încercat în schimb să pună bani deoparte... dar de fiecare dată când intervenea o urgență, intra întotdeauna în economiile lui. Împrumuta bani pentru lucrurile care îl făceau sărac, dar refuza să împrumute bani pentru lucrurile care l-ar fi putut face bogat. Aceste diferențe subtile devin la un moment dat extrem de importante în viață. Și datorită acestui mod de gândire adânc înrădăcinat în personalitatea sa și a modului în care administra banii nu și-a putut permite să se pensioneze la vârsta de 65 de ani. Acestea sunt și motivele pentru care a fost nevoit să muncească până în ziua în care cancerul l-a

doborât la pat. A muncit din greu toată viața ca în final să-și petreacă ultimele 6 luni din viață pe un pat de spital, distrus de cancer. A fost un om harnic și cumsecade, care și-a petrecut toată viața muncind din răspuțeri, încercând să evite datoriile și să economisească bani. Și acestea sunt lecțiile despre viață și bani pe care a încercat să mi le transmită.

Lecțiile tatălui bogat

Tatăl meu bogat, care era tatăl celui mai bun prieten al meu, mi-a oferit sfaturi diferite și un mod de gândire cu totul diferit în ceea ce privește banii. El spunea sau întreba lucruri de genul:

1. „Cât timp ți-ar trebui să *strângi* 1 milion de dolari?” Apoi, întreba: „Cât timp ți-ar trebui să *împrumuți* 1 milion de dolari?”
2. „Cine crezi că se va îmbogăți mai repede? Cineva care muncește toată viața încercând să economisească 1 milion de dolari? Sau cineva care știe cum să împrumute 1 milion de dolari cu o dobândă de 10% și care știe de asemenea cum să investească acești bani și să obțină un câștig de 25% pe an din acel milion împrumutat?”
3. „Cui crezi că ar împrumuta bani un bancher? Unui om care muncește din greu pentru bani sau unui om care știe cum să împrumute bani și să-i pună la treabă în folosul lui într-un mod sigur și inteligent?”
4. „Ce crezi că ar trebui să fii și ce-ar trebui să știi ca să poți suna un bancher căruia să-i spui: «Vreau să împrumut 1 milion de dolari», la care bancherul să-ți răspundă: «Actele pe care trebuie să le semnați vor fi gata în 20 de minute?»”
5. „De ce îți *impozitează* guvernul *economiile*, dar îți oferă *scutiri de taxe* dacă faci datorii?”
6. „Cine crezi că ar trebui să aibă mai multe cunoștințe în domeniul financiar? O persoană care are economii în valoare de 1 milion de dolari sau o persoană care are datorii în valoare de 1 milion de dolari?”
7. „Cine crezi că se descurcă mai bine cu banii? Cineva care muncește din greu pentru bani sau cineva care pune banii să lucreze în favoarea lui?”

8. „Dacă ai avea posibilitatea să-ți alegi școala la care ai vrea să înveți, ce școală ai alege: cea unde înveți cum *să muncești din greu pentru bani* sau cea unde înveți cum *să pui banii să lucreze în favoarea ta?*“

9. „De ce crezi că un bancher *ar fi bucuros să-ți împrumute bani* ca să faci speculații cu proprietăți, dar *ar ezita să-ți împrumute bani* ca să faci speculații pe piața bursieră?“

10. „De ce oamenii care muncesc cel mai mult și fac cele mai multe economii plătesc mai multe taxe decât cei care muncesc mai puțin, dar împrumută mai mult?“

Când era vorba de muncă, bani, economii și datorii, este clar că cei doi tați ai mei aveau puncte de vedere complet diferite. Dar cea mai mare diferență de opinii consta în următoarea afirmație făcută de tatăl bogat:

— Oamenii săraci și cei din clasa mijlocie nu reușesc să se îmbogățească datorită faptului că ei își folosesc în acest scop propriii lor bani. Dacă vrei să te îmbogățești, trebuie să știi cum să folosești banii altor oameni... nu ai tăi.

Subiectul acestei cărți *nu* sunt datoriile

Un scurt avertisment: Această carte nu are ca principal subiect împrumutul de bani și înglodarea în datorii... deși voi discuta despre folosirea datoriilor ca pe un instrument pentru atingerea scopului final: acela de a te pensiona tânăr și bogat. Așa cum am mai spus deja în introducerea cărții, pârghia înseamnă putere... și de putere te poți folosi, poți abuza sau te poți teme. Vom trata subiectul datoriilor cu foarte multă grijă, ca și cum am avea de-a face cu o armă încărcată. Datoriile, întocmai ca o armă încărcată, te pot ajuta sau te pot ucide... indiferent cine le mănuieste. Nu uitați că *toate datoriile sunt periculoase, așa cum sunt toate armele încărcate!*

Fac această precizare datorită faptului că un tânăr mi-a scris pe Internet că și-a dat demisia din postul pe care-l ocupa, a lichidat câteva cărți de credit și a făcut datorii cumpărând proprietăți imobiliare. Iată ce mi-a scris: „Îi urmez sfatul lui Robert și fac datorii pe care le consider datorii bune.“

În primul rând, n-aș sfătui pe nimeni să folosească cărțile de credit ca să cumpere proprietăți. Dacă știți cum să investiți, atunci nu este nevoie să folosiți o schemă atât de riscantă pentru a vă finanța investițiile.

Deși cunosc oameni care au investit în proprietăți folosind cărțile de credit, n-aș recomanda acest procedeu, pentru că poate fi foarte periculos. Nu recomand acest procedeu deoarece cunosc mulți oameni care au folosit cărțile de credit ca să cumpere proprietăți și au ajuns în pragul falimentului. Eu vă sfătuiesc ca mai întâi să vă însușiți cunoștințele financiare necesare și să *învățați cum să folosiți datoriile în mod cumpătat*.

Deși am început acest capitol discutând despre diferențele dintre datorii și capital, subiectul acestei cărți nu sunt datoriile. Subiectul acestei cărți este un subiect mult mai vast și mai important pentru cei care vor să devină pensionari tineri și bogați.

Cel de-al doilea cuvânt extrem de important

În introducerea cărții, am specificat faptul că tatăl bogat spunea următorul lucru:

— Cea mai importantă sintagmă în lumea finaciară este „*fluxul de numerar*“. Al doilea cuvânt la fel de important este „*pârghia*“.

Când le-am vorbit bancherilor care se ocupau de ipoteci despre cum să-și folosească banii pentru a se pensiona devreme, cu le spuneam de fapt cum trebuiau să-și folosească banii ca pe o pârghie. În timpul lecțiilor pe care tatăl bogat mi le-a împărtășit, el ne-a atras atenția de multe ori — mie și fiului său — asupra importanței pârghiei.

Am spus, de asemenea, în introducerea că legenda preferată a tatălui bogat era cea a lui David și Goliat. Tatăl bogat ne povestea această legendă ori de câte ori avea ocazia, spunându-ne adesea:

— Nu uitați, băieți, că David l-a învins pe Goliat pentru că David a înțeles cum funcționează principiul pârgției!

— Dar eu credeam că a folosit o praștie, spuneam eu.

— Așa este, spunea tatăl bogat. Dacă știi cum s-o folosești, praștia poate deveni o formă de pârghie. Odată ce începi să înțelegi cum funcționează puterea pârgției, o descoperi peste tot. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să înveți cum să mânuiești puterea pârgției. Chiar dacă sunteți doar niște omuleți într-o lume uriașă — continua el să spună — îi puteți învinge pe uriași dacă înțelegeți puterea pârgției.

Odată cu vârsta, tatăl bogat ne-a arătat și alte exemple de pârghie. Pentru a-și face lecțiile despre bani cât mai atrăgătoare pentru mine și pentru fiul său — Mike, folosea exemple din viața eroilor noștri preferați. De exemplu, când formația Beatles a venit pentru prima dată în America, în anii '60, iar tinerii de vârsta mea deveneau isterici atunci când își vedeau idolii, tatăl bogat era impresionat de banii pe care aceștia reușeau să-i câștige. În timpul lecțiilor lui, el ne spunea:

— Motivul pentru care membrii formației Beatles câștigă atât de mulți bani constă în faptul că ei au mai multe pârghii.

El ne-a explicat în continuare că membrii formației Beatles câștigă mai mulți bani chiar decât președintele Statelor Unite, mai mulți decât toți doctorii, avocații și contabilii din lume și chiar mai mult decât el însuși datorită principiului financiar al pârgției. Tatăl bogat spunea:

— Formația Beatles folosește televiziunea, radioul și studiourile de înregistrare ca pe niște pârghii. De aceea, membrii ei sunt extrem de bogați.

Apoi, fiul său, Mike, l-a întrebat:

— Și televiziunea, radioul și studiourile de înregistrare sunt singurele forme de pârghie?

— Trebuie să devenim staruri de muzică rock ca să ne îmbogățim? am întrebat eu apoi.

Aveam 16 ani atunci și știam că vocea nu era punctul meu forte, iar singurul instrument la care „știam“ să cânt era radioul.

Tatăl bogat a izbucnit atunci în râs și ne-a spus:

— Nu, nu trebuie să deveniți staruri de muzică rock ca să vă îmbogățiți, iar televiziunea, radioul și studiourile de înregistrare nu sunt singurele forme de pârghie. Diferența dintre oamenii bogați, oamenii săraci și cei din clasa de mijloc constă în diferitele forme de pârghie pe care le folosește fiecare clasă în parte. Oamenii bogați devin și mai bogați pentru simplul fapt că folosesc forme diferite de pârghie și caută mereu altele noi.

Subiectul acestei cărți este pârghia financiară

Tată bogat ne-a spus adesea mie și fiului său:

— Pârghia financiară este avantajul pe care îl au oamenii bogați față de oamenii săraci și cei din clasa de mijloc. Pârghia financiară — ne spunea el mai departe — este cea care îi ajută pe oamenii bogați să devină și mai bogați.

Așadar, primele volume din seria „Tată bogat“ au ca subiect central fluxul de numerar; volumul de față se concentrează asupra cuvântului „pârghie“, deoarece — pentru a deveni un pensionar tânăr și bogat — trebuie să pui în practică anumite forme de pârghie. *Pârghia*, nu *munca asiduă*, este cea care ne-a permis — mie și lui Kim — să devenim niște pensionari tineri. Capitolele următoare vă vor dezvălui mai multe exemple de pârghie.

Acest capitol a debutat cu discursul pe care l-am ținut în fața bancherilor care se ocupă de ipoteci, în care le-am exemplificat cum am folosit *banii lor* și mai puțin *banii mei* pentru a mă pensiona devreme. Acesta este un exemplu de pârghie concretizată sub formă de datorii.

Problema pârgției constă în faptul că aceasta poate fi o sabie cu două tăișuri, care poate lovi în ambele direcții. Cu alte cuvinte, o persoană poate folosi pârghia pentru a obține succes financiar în timp ce aceeași formă de pârghie, folosită necorespunzător, poate provoca un dezastru financiar.

Unul dintre principalele motive pentru care oamenii săraci și cei din clasa mijlocie muncesc din greu, ies la pensie la o vârstă înaintată, se luptă să-și plătească datoriile și plătesc mai multe taxe este faptul că ei nu dispun de una dintre cele mai importante forme de pârghie... și aceasta este pârghia *educației financiare*. Așadar, înainte de a împrumuta bani pentru a investi în active, țineți seama de faptul că datoriile constituie doar o formă de pârghie și că toate formele de pârghie pot fi săbii cu două tăișuri! Am să vă repet acum una dintre întrebările pe care ni le-a pus la rândul lui tatăl bogat:

„Cine crezi că *ar trebui* să aibă mai multe cunoștințe în domeniul financiar? O persoană care are economii în valoare de 1 milion de dolari sau o persoană care are datorii în valoare de 1 milion de dolari?”

Cel mai important lucru pe care vreau să-l subliniez este faptul că *principalul subiect al acestei cărți este educația financiară* și — indiferent ce formă de pârghie folosiți — v-aș recomanda mai întâi să vă însușiți pregătirea necesară folosirii pârghiei respective.

O *sugestie* transmisă prin intermediul tatălui bogat, care mi-a spus:

— Dacă vrei să fii bogat, trebuie să cunoști diferența dintre datorii bune și datorii proaste, cheltuieli bune și cheltuieli proaste, venit bun și venit prost, pasive bune și pasive proaste.

Pentru că acest capitol vorbește în primul rând despre datorii ca formă de pârghie, poate că ați dori să faceți o listă cu datoriile voastre bune și datoriile proaste. Dacă nu cunoașteți diferența dintre aceste două concepte, am să vă explic cât se poate de simplu că datoriile bune sunt cele care vă bagă în buzunar niște bani în fiecare lună, iar datoriile proaste sunt cele care vă scot bani din buzunar în fiecare lună. De exemplu, datoriile pe care le-am făcut

pentru achiziționarea clădirilor mele de locuințe îmi bagă bani în buzunar în fiecare lună, în timp ce datoriile făcute pentru locuința mea (ipoteka mea) îmi scot bani din buzunar în fiecare lună.

Datorii bune

Datorii proaste

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

După ce vă analizați lista, poate că ar fi bine să vă gândiți ce vreți să faceți cu datoriile voastre. Poate că veți dori să vă reduceți datoriile proaste și să vă gândiți cum să vă sporiți datoriile bune. Dacă veți lupta să vă sporiți datoriile bune, șansele voastre de a deveni niște pensionari tineri și bogați vor crește substanțial. Dar nu uitați niciodată că trebuie să tratați cu foarte multă grijă *toate* datoriile — ca și când ați avea în mână o armă încărcată!

CAPITOLUL 4

Cum puteți să vă pensionați devreme?

Faptul că am avut doi tați mi-a oferit posibilitatea de a vedea două lumi diferite cu tipuri diferite de pârghie. Tatăl meu adevărat era un om harnic, cu o educație aleasă. Tatăl meu bogat avea, în schimb, avantajul folosirii diverselor forme de pârghie. De aceea, el muncea mai puțin și câștiga mai mult decât tatăl meu sărac. Dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, este important să înțelegeți principiul pârghiei.

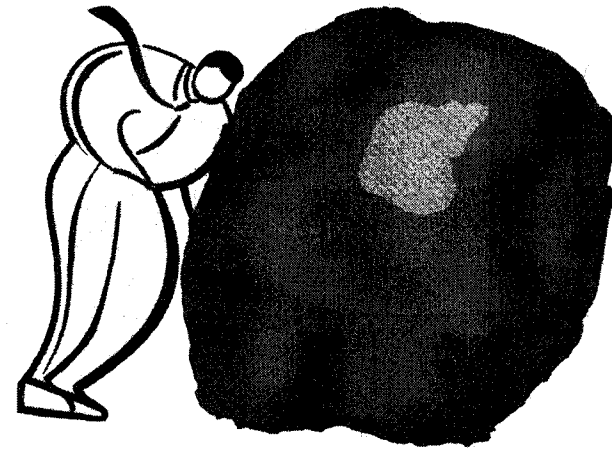
Ca să dăm definiția cât mai simplă a cuvântului „pârghie“, putem spune că aceasta presupune capacitatea de a face cât mai multe lucruri cu cât mai puțin efort. Când venea vorba de muncă, bani și pârghie, tatăl bogat spunea:

— Dacă vrei să devii bogat, trebuie să muncești mai puțin și să câștigi mai mult. Pentru asta trebuie să pui în acțiune o anumită formă de pârghie. Oamenii care muncesc din greu — continua el să spună — au o pârghie limitată. Dacă depui un efort fizic prea mare și nu obții niciun câștig financiar, atunci probabil că devii pârghia altcuiva. Dacă îți ții banii în bancă într-un cont de economii sau de pensionare, atunci alți oameni îți folosesc — în favoarea lor — banii pe post de pârghie.

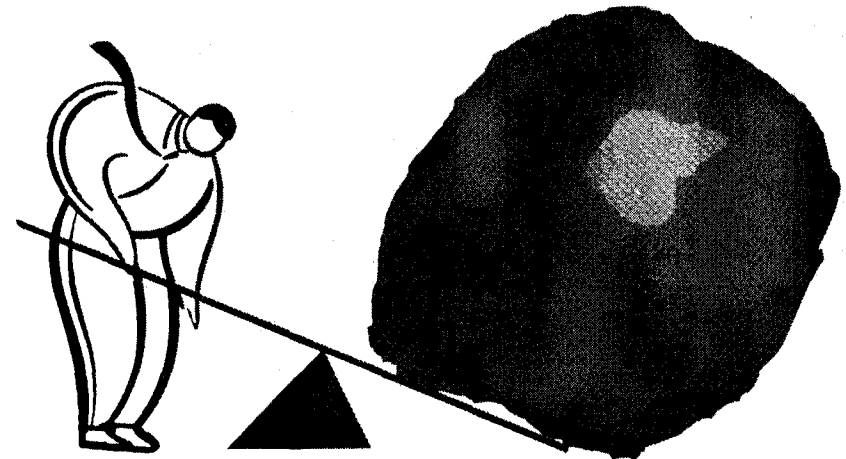
Pârghiile sunt pretutindeni

Când eram copil, tatăl bogat mi-a făcut următoarele desene pentru a-mi ilustra principiul pârghiei:

O persoană fără pârghie:



O persoană care folosește pârghia:



Tatăl bogat spunea:

— Pârghiile sunt pretutindeni. Oamenii au reușit să obțină mai multe avantaje față de animale — a continuat el — pentru simplul fapt că oamenii caută din instinct din ce în ce mai multe pârghii. La începutul omenirii, animalele puteau merge mai repede decât oamenii, dar astăzi oamenii pot călători mai repede și mai departe decât animalele pentru că au creat forme de pârghie, precum: biciclete, mașini, camioane, trenuri și avioane. La început, păsările puteau să zboare, dar oamenii nu. Astăzi, oamenii pot să zboare mai sus, mai departe și mai repede decât orice pasăre.

Pârghia înseamnă putere

Animalele tind să folosească numai pârghiile dăruite de Dumnezeu și nu sunt capabile să mai creeze alte pârghii. Acesta este motivul pentru care animalele și-au pierdut în cele din urmă avantajul pe care l-au avut față de om, permițându-i acestuia să pună stăpânire pe planetă. Același lucru se întâmplă și atunci când alți oameni folosesc mai multe pârghii decât semenii lor. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Oamenii care dețin mai multe pârghii îi domină cu mai multă ușurință pe cei care au mai puține pârghii.

Cu alte cuvinte, așa cum oamenii au obținut un avantaj net față de animale, creând forme de pârghii, tot așa cei care folosesc aceste pârghii au mai multă putere decât cei care nu le folosesc. Ca să spunem totul sub o formă mult mai simplă: „Pârghia înseamnă putere“.

Explicându-mi cum au reușit oamenii să obțină din ce în ce mai multe pârghii, tatăl bogat mi-a spus:

— Pasărea își folosește aripile dăruite de Dumnezeu ca pe unica sa pârghie. Oamenii au analizat zborul păsărilor și și-au pus mințile la contribuție ca să descopere cum ar putea să zboare și ei. Un om care poate să zboare din America spre Europa deține o pârghie mult mai puternică decât cel care nu are la dispoziție altceva decât o barcă cu vâsle pentru a traversa Atlanticul. Oamenii săraci — și-a continuat el explicațiile — folosesc mai puține

forme de pârghie decât oamenii bogați. Dacă vrei să devii bogat și să păstrezi pasul cu cei bogați, trebuie să înțelegi puterea pârghiei.

Vestea bună este că în ziua de azi se creează tot mai multe forme de pârghie, precum computerele, Internetul și multe altele. Oamenii care se pot adapta acestor forme de pârghie, folosindu-le în folosul lor, sunt oamenii care vor merge mereu mai departe. Oamenii care nu învață să folosească cât mai multe forme de pârghie vor rămâne mereu în urmă din punct de vedere financiar sau vor munci mereu din ce în ce mai mult ca să se mențină la suprafață. Dacă nu faci altceva decât să te duci la muncă pentru a câștiga bani și nu te lupți să obții avantajele oferite de diversele forme de pârghie, te vei prăbuși în neantul eșecului. Niciodată în istoria omenirii nu s-au inventat atât de multe forme de pârghie într-o perioadă atât de scurtă de timp. Oamenii care folosesc aceste pârghii vor merge mai departe în timp ce oamenii care nu le folosesc se vor prăbuși, așa cum s-a întâmplat și în cazul animalelor.

Pârghiile dăruite de Dumnezeu

În timp ce studiam la New York istoria comerțului internațional, am aflat că acum 5 000 de ani oamenii au început să folosească pânzele și puterea vântului pentru a-și propulsa corăbiile pe întinsurile mărilor și oceanelor. În acest caz, vântul și pânzele au fost pârghiile care le-au permis oamenilor să călătorească mai departe și să transporte cu mai puțin efort încărcături mari. Oamenii care au utilizat forța corăbiilor mari cu pânze mari au îmbogățit mai repede decât cei care n-au făcut acest lucru. Am realizat atunci că oamenii care se îmbogățesc sunt cei care creează alte pârghii din cele dăruite de Dumnezeu. Astăzi, putem „transporta“ o încărcătură și o avere mult mai mare doar cu o simplă mișcare a „mouse-ului“, depășind astfel orice corabie existentă pe fața pământului.

Tatăl bogat spunea:

— Pârghiile sunt pretutindeni. Oamenii au reușit să obțină mai multe avantaje față de animale — a continuat el — pentru simplul fapt că oamenii caută din instinct din ce în ce mai multe pârghii. La începutul omenirii, animalele puteau merge mai repede decât oamenii, dar astăzi oamenii pot călători mai repede și mai departe decât animalele pentru că au creat forme de pârghie, precum: biciclete, mașini, camioane, trenuri și avioane. La început, păsările puteau să zboare, dar oamenii nu. Astăzi, oamenii pot să zboare mai sus, mai departe și mai repede decât orice pasăre.

Pârghia înseamnă putere

Animalele tind să folosească numai pârghiile dăruite de Dumnezeu și nu sunt capabile să mai creeze alte pârghii. Acesta este motivul pentru care animalele și-au pierdut în cele din urmă avantajul pe care l-au avut față de om, permițându-i acestuia să pună stăpânire pe planetă. Același lucru se întâmplă și atunci când alți oameni folosesc mai multe pârghii decât semenii lor. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Oamenii care dețin mai multe pârghii îi domină cu mai multă ușurință pe cei care au mai puține pârghii.

Cu alte cuvinte, așa cum oamenii au obținut un avantaj net față de animale, creând forme de pârghii, tot așa cei care folosesc aceste pârghii au mai multă putere decât cei care nu le folosesc. Ca să spunem totul sub o formă mult mai simplă: „Pârghia înseamnă putere“.

Explicându-mi cum au reușit oamenii să obțină din ce în ce mai multe pârghii, tatăl bogat mi-a spus:

— Pasărea își folosește aripile dăruite de Dumnezeu ca pe unica sa pârghie. Oamenii au analizat zborul păsărilor și și-au pus mințile la contribuție ca să descopere cum ar putea să zboare și ei. Un om care poate să zboare din America spre Europa deține o pârghie mult mai puternică decât cel care nu are la dispoziție altceva decât o barcă cu vâsle pentru a traversa Atlanticul. Oamenii săraci — și-a continuat el explicațiile — folosesc mai puține

forme de pârghie decât oamenii bogați. Dacă vrei să devii bogat și să păstrezi pasul cu cei bogați, trebuie să înțelegi puterea pârghiei.

Vestea bună este că în ziua de azi se creează tot mai multe forme de pârghie, precum computerele, Internetul și multe altele. Oamenii care se pot adapta acestor forme de pârghie, folosindu-le în folosul lor, sunt oamenii care vor merge mereu mai departe. Oamenii care nu învață să folosească cât mai multe forme de pârghie vor rămâne mereu în urmă din punct de vedere financiar sau vor munci mereu din ce în ce mai mult ca să se mențină la suprafață. Dacă nu faci altceva decât să te duci la muncă pentru a câștiga bani și nu te lupti să obții avantajele oferite de diversele forme de pârghie, te vei prăbuși în neantul eșecului. Niciodată în istoria omenirii nu s-au inventat atât de multe forme de pârghie într-o perioadă atât de scurtă de timp. Oamenii care folosesc aceste pârghii vor merge mai departe în timp ce oamenii care nu le folosesc se vor prăbuși, așa cum s-a întâmplat și în cazul animalelor.

Pârghiile dăruite de Dumnezeu

În timp ce studiam la New York istoria comerțului internațional, am aflat că acum 5 000 de ani oamenii au început să folosească pânzele și puterea vântului pentru a-și propulsa corăbiile pe întinsurile mărilor și oceanelor. În acest caz, vântul și pânzele au fost pârghiile care le-au permis oamenilor să călătorească mai departe și să transporte cu mai puțin efort încărcături mai mari. Oamenii care au utilizat forța corăbiilor mari cu pânze mari s-au îmbogățit mai repede decât cei care n-au făcut acest lucru. Am realizat atunci că oamenii care se îmbogățesc sunt cei care creează alte pârghii din cele dăruite de Dumnezeu. Astăzi, putem „transporta“ o încărcătură și o avere mult mai mare doar cu o simplă mișcare a „mouse-ului“, depășind astfel orice corabie existentă pe fața pământului.

Oamenii fără pârghii lucrează pentru cei care dețin pârghii

De-a lungul istoriei, oamenii care au rămas în urmă sunt cei care n-au știut cum să folosească noile forme de pârghie create în timpul lor. Iar din această categorie fac parte cei care lucrează pentru folosul oamenilor care știu cum să folosească aceste pârghii... și ei depun un efort fizic mult mai mare decât cei care folosesc formele de pârghie. Tatăl bogat spunea adesea:

— Oamenii fără pârghii lucrează pentru cei care dețin pârghii.

Pârghiile demodate

Datorită aparaturii de înaltă tehnologie creată de mintea omească, avem acum mai multe opțiuni decât strămoșii noștri în ceea ce privește „pârghiile de transport“. Astăzi, în loc doar de mersul pe jos, putem să mergem cu bicicleta, să conducem o mașină sau să zburăm cu avionul. Sau — pentru a ajunge în orice colț al lumii — putem folosi telefonul, televizorul sau e-mail-urile.

Așa cum avem la dispoziție mai multe opțiuni în ceea ce privește „pârghiile de transport“, avem la fel de multe opțiuni și în ceea ce privește pârghiile financiare. Cei care folosesc cele mai multe forme de pârghii financiare ajung la destinația dorită. Dar cei care folosesc pârghiile demodate, învechite sau necorespunzătoare își pun în pericol siguranța și viitorul financiar. Astăzi, milioane de oameni folosesc ca instrument financiar fondurile mutuale, cu ajutorul cărora își pregătesc pensionarea. Deși fondurile mutuale nu sunt sub nicio formă demodate, ele nu sunt însă instrumentele financiare pe care le-ar folosi un investitor cu experiență. Și ajungem astfel la subiectul acestei cărți. Dacă oamenii vor să devină pensionari tineri și bogați, trebuie să suplinească fondurile mutuale cu niște forme de pârghie mult mai sigure, mai rapide și mai performante.

De ce nu folosesc oamenii pârghiile financiare?

Ironia sorții constă în faptul că oamenii săraci și cei din clasa de mijloc consideră pârghiile financiare ca fiind *prea riscante*.

Datorită acestui mod de gândire, cei mai mulți oameni nu utilizează formele mult mai rapide de pârghii financiare. În loc să folosească *pârghiile financiare* caracteristice oamenilor bogați, oamenii săraci și cei din clasa de mijloc tind să folosească *pârghiile fizice* în încercarea de a avansa financiar. *Pârghia fizică* mai este cunoscută și sub numele de *muncă asiduă*. Oamenii bogați devin și mai bogați pentru că folosesc pârghiile financiare pe care nu le folosesc oamenii săraci și cei din clasa de mijloc... sau, cel puțin, nu în același fel ca oamenii bogați.

Datoriile pot fi pârghia câștigătorului... dar pot fi și pârghia ratatului

În capitolul precedent, am vorbit despre folosirea *datoriilor* pentru achiziționarea de proprietăți care aduc venituri. În acest caz, *datoriile* au fost *pârghia* mea. Eu pot astfel să achiziționez investiții mult mai mari și să avansez mult mai repede decât o persoană care muncește din greu și încearcă să facă investiții folosindu-și economiile, cunoscute și sub numele de *capital*. O persoană care știe cum să folosească datoriile pentru a achiziționa active deține o pârghie financiară net superioară față de o persoană care nu știe cum să mânuiască puterea datoriilor. Tatăl meu bogat spunea:

— Oamenii bogați folosesc datoriile pentru a obține *succese financiare* în timp ce oamenii săraci și cei din clasa de mijloc folosesc datoriile pentru a obține numai *eșecuri* financiare.

Dar pentru a folosi datoriile ca pe o pârghie, trebuie mai întâi să stăpânești cât mai multe cunoștințe în domeniul financiar. Următoarele capitole din această carte vă vor explica cum puteți obține aceste cunoștințe financiare.

Tatăl meu sărac spunea adesea:

— Nu împrumuta bani de la nimeni și nici nu împrumuta pe nimeni cu bani! Plătește-ți facturile — spunea el în continuare — cât mai repede cu putință! Plătește-ți ipoteca cât mai curând posibil! Căci este riscant să fii înglodat în datorii.

Aceste idei preconceptuate constituie motivele pentru care **tatăl** meu sărac a muncit din greu toată viața fără să reușească **vreodată** să obțină succese financiare. Tatăl meu bogat a muncit

mai puțin ca tatăl meu sărac, dar pe cât îmbătrânea, pe atât câștiga mai mulți bani. Viața tatălui meu bogat a fost complet diferită de cea a tatălui meu adevărat datorită faptului că a știut cum să mânuiască puterea pârghiei financiare spre deosebire de tatăl meu sărac care o considera periculoasă.

Ironia sortii constă în faptul că oamenii săraci și cei din clasa de mijloc consideră că este periculos să cumperi active cu ajutorul datoriilor, dar folosesc încântați datoriile ca să cumpere pasive. Unul dintre motivele pentru care oamenii săraci și cei din clasa de mijloc rămân mereu în urma celor bogați este faptul că ei folosesc puterea financiară a datoriilor proaste pentru a obține numai eșecuri financiare. Oamenii bogați, în schimb, folosesc puterea financiară a datoriilor bune pentru a-i propulsa și mai sus în lumea financiară. Un om care muncește din greu, economisește bani și încearcă să nu facă datorii rămâne mereu în urma unui om care a învățat cum să folosească datoriile ca pe o pârghie financiară. Oamenii obișnuiți consideră datoriile ca fiind un lucru rău sau le folosesc necorespunzător. De aceea, cei mai mulți oameni încearcă să evite datoriile și să strângă bani în loc să se pensioneze. Pentru ei, evitarea datoriilor și economisirea banilor constituie un mod înțelept și sigur de a trăi viața... și în acest caz, este un lucru bun — ținând cont de pregătirea financiară a omului de rând... sau de lipsa ei completă.

Alte forme de pârghie

Există și alte forme de pârghie — în afară de datorii — pe care eu și Kim le-am folosit pentru a ne pensiona devreme. Pentru a pune bazele unei afaceri cu 11 birouri, am folosit timpul altor oameni (TAO) — și asta pentru a crea alte active, active cunoscute sub numele de afaceri. În acest caz, *pârghia* a constituit-o *angajarea de oameni* — pentru a crea mai repede active și pentru a le face să devină mult mai mari și mai profitabile.

Motivul pentru care cei mai mulți oameni *nu reușesc să se îmbogățească* mai repede este faptul că oamenii bogați folosesc tocmai banii acestora (economiiile păstrate în bănci), timpul și munca lor (prin intermediul unei slujbe permanente) pentru a

achiziționa și crea active care îi fac și mai bogați. N-aș fi reușit niciodată să achiziționez atât de multe active într-un timp atât de scurt dacă n-aș fi folosit aceste forme diferite de pârghie financiară, care sunt: banii altor oameni (BAO) și timpul altor oameni (TAO).

Vestea bună este că mai există și alte forme de pârghie — altele decât BAO și TAO, pe care le puteți folosi pentru a achiziționa și crea active în folosul vostru. În același fel în care oamenii au reușit cu 5 000 de ani în urmă să folosească vântul pentru a-și face corăbiile să pornească la drum, tot așa puteți descoperi și voi multe alte forme de pârghie. Există nenumărate forme de pârghie odată ce înțelegeți principiile pârghiei și începeți să le căutați. Iată ce mi-a spus tatăl bogat cu ani în urmă:

— Oamenii au căutat întotdeauna forme noi și performante de pârghie.

Să ne gândim de exemplu la o persoană care are o plasă de prins pește — ea are o pârghie mult mai bună față de o persoană care încearcă să prindă pește cu mâinile goale... asta, desigur, dacă persoana respectivă știe cum să folosească plasa de prins pește. Un fermier care are un teren de arat de 1 000 de acri deține o pârghie mult mai bună decât un fermier care are un teren doar de 100 de acri. Desigur că succesul depinde de priceperea fermierului de a îngriji o fermă atât de mare. Calculatorul este iarăși o formă extraordinară de pârghie, dar depinde din nou pentru ce scop îl folosești.

Vă voi oferi în cele ce urmează câteva exemple de forme de pârghie. Sănătatea, timpul, educația și relațiile pe care le aveți vă pot ajuta sau vă pot împiedica să vă realizați scopul — acela de a deveni pensionari tineri și bogați.

SĂNĂTATEA

Este evident că *sănătatea* este o formă extrem de importantă de pârghie. Se întâmplă prea des ca oamenii să nu aprecieze valoarea sănătății lor până în momentul în care încep s-o piardă. La ce v-ar mai ajuta o pensionare timpurie dacă sunteți prea bolnavi pentru a vă mai putea bucura de ea?

TIMPUL

Și *timpul* este o pârghie importantă. Odată ce oamenii încep să decadă financiar, este dificil apoi să mai găsească timpul necesar să meargă mai departe. Dacă o persoană încearcă din greu să recupereze timpul pierdut în jocurile financiare, este dificil apoi să prindă din zbor ocaziile care se ivesc într-o fracțiune de secundă. Aud adesea oameni care spun: „A avut noroc pentru că s-a aflat la locul potrivit în momentul potrivit.“ Eu cred că ar fi mai corect să spunem că „a avut noroc pentru că a avut pregătirea și experiența necesare jocurilor financiare și a știut când să profite de ocaziile ivite imediat ce acestea i s-au ivit în cale“.

Timpul liber pe care mi l-a oferit pensionarea timpurie m-a ajutat să-mi sporesc averea și mai mult. Acum am timp să caut și să recunosc ocaziile favorabile care îmi pot ieși în cale.

EDUCAȚIA

Educația este și ea o formă importantă de pârghie. Diferența de câștiguri dintre un om care a terminat doar liceul și un om care a terminat o facultate se poate măsura — odată cu trecerea timpului — în milioane de dolari. Cu toate acestea, o persoană care termină o facultate, dar nu are o educație solidă în domeniul financiar poate să fie depășită net de o persoană care are cunoștințe financiare solide — cu sau fără diplomă de facultate. Am cunoscut foarte mulți absolvenți de facultate care ies de pe băncile școlilor înglodați în datorii din cauza împrumuturilor făcute pentru plata taxelor de școlarizare. Dar mai rău decât aceste împrumuturi este faptul că absolvenții sunt nerăbdători să-și ia o slujbă pentru a se îngloda și mai tare în datorii făcute pentru achiziționarea de bunuri de larg consum. Acesta este rezultatul unei pregătiri solide oferite de o facultate, care însă nu-ți asigură dobândirea cunoștințelor fundamentale în domeniul financiar. O persoană care are o slujbă foarte bine plătită, dar care nu are o pregătire financiară solidă își face datorii mult mai repede decât o persoană care are o slujbă mai prost plătită. Acesta nu este un lucru prea inteligent.

Pregătirea solidă în domeniul financiar nu numai că vă ajută să vă pensionați devreme, dar vă va ajuta să vă păstrați averea pentru generațiile ce vor urma.

RELAȚIILE INTERUMANE

Relațiile — de afaceri sau personale — pot fi și ele niște pârghii. Am să vă ofer acum câteva exemple de pârghii descoperite în relațiile interumane:

- Am văzut oameni suferind din cauza faptului că lucrează într-o afacere condusă de manageri sau administratori incompetenți. Dar am văzut și oameni care obțin un foarte mare succes financiar pentru că s-au asociat cu oameni foarte bine pregătiți în domeniul financiar.

- Un sindicat — cum ar fi sindicatul profesorilor sau sindicatul piloților — este și el o formă de pârghie creată de relațiile interumane. O organizație profesională, cum ar fi Asociația Medicilor din America, este și ea o altă formă de pârghie bazată pe relațiile interumane. Sindicatele și asociațiile profesionale sunt create de oameni care au *pârghii profesionale*, oameni care se unesc pentru a se apăra de oameni care au *pârghii financiare* puternice.

- Mulți oameni obțin succese financiare pentru că au consilieri extraordinari de buni în domeniul financiar. Dar sunt și foarte mulți oameni care eșuează pe plan financiar pentru că au consilieri financiari incompetenți. Iată ce mi-a spus tatăl bogat în această privință:

- Motivul pentru care atât de mulți consilieri financiari se numesc „brokeri“ este faptul că ei sunt de cele mai multe ori mai faliți ca tine (n.tr. „broker“ ca substantiv înseamnă „agent de bursă“, iar „broke“ ca adjectiv înseamnă „falit“; „broker“ ca adjectiv cu grad de comparație înseamnă „mai falit“). Așadar, și-a continuat el explicațiile, trebuie să fii atent ce sfaturi urmezi. Sfaturile cele mai costisitoare se dovedesc adesea sfaturile oferite pe gratis. Sunt despre bani, investiții și afaceri pe care ți le oferă prietenii și rudele sărace.

- Am auzit cu toții de expresia „căsătorii pentru putere“. O astfel de căsătorie presupune unirea a doi oameni puternici care își contopesc forțele pentru a deveni și mai puternici. Am văzut

adesea cum nenumărate cupluri căsătorite se confruntă cu grave probleme financiare deoarece căsnicia lor nu se bazează pe dragoste, armonie și înțelegere afectivă. N-aș fi astăzi bogat dacă n-aș fi avut-o alături de mine pe soția mea, Kim, care este cea mai bună prietenă a mea și cel mai bun partener de afaceri.

• Vorbind despre căsnicii, trebuie să vă spun că am auzit odată pe cineva spunând: „Este imposibil să te îmbogățești dacă soțul/soția ta nu vrea la rândul lui/ei să se îmbogățească.“ Nu știu dacă acest lucru este 100% adevărat, dar sunt sigur că trebuie să existe și puțin adevăr în această afirmație.

Așadar, oamenii din preajma voastră pot constitui adevărate surse de pârghii — pozitive sau negative. Poate că acum vă veți întreba câți oameni din anturajul vostru sunt niște piedici în obținerea succesului vostru financiar și câți sunt niște propulsori. Când este vorba de bani, relațiile voastre interumane pot fi surse importante de pârghii. Iată ce obișnuia să spună tatăl bogat în această privință.

— Să fii bogat nu înseamnă neapărat să-ți etalezi cunoștințele, ci relațiile pe care le ai.

INSTRUMENTELE

Instalatorul folosește pe post de pârghii uneltele sale. Doctorul folosește în munca sa instrumentele medicale. Mașina este o formă de pârghie pentru mulți dintre noi. Calculatorul ne permite acum să facem afaceri în lumea întreagă prin intermediul Internetului, astfel că și acesta este o formă importantă de pârghie.

TIMPUL LIBER

O pârghie poate fi și *timpul liber*. Cunosc mulți oameni care își petrec timpul liber uitându-se la televizor sau făcând cumpărături. Dar am întâlnit sau am citit și despre oameni care s-au îmbogățit în timpul liber, nu la serviciu. Companii precum Hewlett-Packard și Ford Motor au luat ființă într-un garaj, iar Dell Computer „s-a născut“ într-un dormitor. Un prieten de-al meu era avocat în timpul zilelor lucrătoare, iar în weekend investea în proprietăți imobiliare. Astăzi, el oferă consultanță juri-

dică pe gratis organizațiilor care se ocupă de acțiuni caritabile, iar în restul timpului joacă golf sau se joacă împreună cu copiii lui. Abia a împlinit 39 de ani.

Descoperiți care este pârghia care funcționează cel mai bine în favoarea voastră!

Vreau să subliniez din nou că există multe forme de pârghie pe care le puteți folosi astăzi pentru a achiziționa și crea active care să vă ofere posibilitatea să obțineți cât mai multe succese financiare. *Nu trebuie* neapărat să folosiți pârghiile de genul BAO sau TAO pentru a vă îmbogăți dacă nu vreți să le folosiți. Dar dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, atunci trebuie să descoperiți care este pârghia care funcționează cel mai bine în favoarea voastră.

Am să vă repet acum încă o dată cuvintele tatălui bogat, căci ele sunt chintesența acestei cărți:

— Oamenii care muncesc din greu au parte doar de pârghii limitate. Dacă depui un efort fizic prea mare și nu ai succes pe plan financiar, atunci tu ești probabil pârghia altei persoane. Dacă îți ții banii în bănci într-un cont de economii sau de pensionare — a spus el în continuare — atunci alți oameni îți folosesc banii pe post de pârghie în favoarea lor.

Importanța cuvântului „În“

O definiție a cuvântului „pârghie“ ar fi următoarea: „pârghie este capacitatea de a face cât mai mult cu cât mai puțin efort“. Tatăl bogat adăuga acestei definiții următoarea completare: „Pârghia este capacitatea de a face din ce în ce mai mult cu un efort din ce în ce mai mic.“ Aceste completări aduse de tatăl bogat — „din ce în ce mai mult“ și „din ce în ce mai mic“ — sunt extrem de importante în acest moment. El mai spunea următorul lucru:

— Diferența dintre oamenii bogați, oamenii săraci și cei din clasa de mijloc o găsim în prepoziția „în“ din sintagma „din ce în ce mai mult“.

Și-a continuat explicațiile, spunându-mi:

— Oamenii bogați adaugă mereu „în colecția lor“ din ce în ce mai multe pârghii, motiv pentru care ei devin din ce în ce mai bogați. Oamenii săraci și cei din clasa de mijloc nu se mai luptă să „colecționeze“ alte pârghii, mulțumindu-se cu cele pe care le au la îndemână. Momentul în care renunți să mai „colecționezi“ pârghii marchează statutul tău financiar.

Cu alte cuvinte, o persoană devine săracă în momentul în care încetează să mai „colecționeze“ pârghii. Oamenii cu adevărat bogați nu încetează niciodată „să colecționeze“ pârghii.

— Învață bine ca să poți obține o slujbă bună!

Cei mai mulți oameni din clasa de mijloc se mulțumesc doar cu pregătirea și educația pe care le obțin în facultate. Oamenii bogați nu se mulțumesc doar cu atât. Ei „colecționează“ cât mai multe pârghii adăugând pe lista lor care cuprinde *din ce în ce mai multe pârghii și educația financiară*.

Categoria oamenilor săraci este o categorie diferită de cea a oamenilor din clasa de mijloc, pentru că ei nu au adesea nicio pregătire profesională. Spre deosebire de oamenii din clasa de mijloc, cei săraci nu au nici măcar pregătirea profesională de bază. Oamenii din clasa de mijloc au această pregătire profesională, însă aceasta nu le conferă bogăția dorită.

În volumele precedente, am spus că există trei tipuri diferite de educație:

1. Educația universitară sau scolastică.
2. Educația profesională.
3. Educația financiară.

Tatăl meu sărac s-a oprit la nivelul educației profesionale, manifestând un dezinteres complet pentru educația financiară. Acest lucru a determinat statutul financiar al vieții sale. Tatăl bogat, în schimb, nu a pus niciodată capăt educației sale financiare, iar acest lucru a determinat statutul său financiar — acela al bogăției desăvârșite. Oamenii săraci sunt adesea săraci datorită faptului că nu au nici măcar baza celor trei tipuri de educație.

Oamenii care rămân astăzi în urmă sunt cei care — deși au acumulat câteva forme de pârghie — au încetat să mai „colecționeze“. Doar pentru că ai absolvit facultatea acum 10 ani, asta nu înseamnă că nu mai trebuie să lupți să mai acumulezi alte forme de pârghie. Căci tatăl bogat îmi spunea:

— O diplomă de facultate nu te îndreptățește să renunți să mai înveți sau să-ți mărești numărul de pârghii acumulate. Și nici 1 milion de dolari depus în bancă — spunea el mai departe — nu te îndreptățește să renunți să mai înveți ceva nou. De fapt, dacă nu mai înveți nimic nou, banii tăi vor ajunge la o persoană care a continuat să învețe mereu. Banii tăi vor ajunge la persoana care realizează că pârghia adevărată este capacitatea de a câștiga mereu din ce *în* ce mai mult cu un efort din ce *în* ce mai mic.

Viitorul pârghiei

Astăzi, sunt elevi de liceu care își vând afacerile pentru milioane de dolari și se retrag din afaceri fără să aibă vreodată o slujbă — și asta pentru că au folosit o formă de pârghie complet diferită de cea folosită de părinții lor. În același timp, oamenii din generația „Baby Boomer“ se confruntă cu situații în care sunt nevoiți să-și reia studiile lăsate cu mult timp în urmă dacă vor să-și păstreze slujbele. Diferența constă în cuvintele „pârghie“ și „în“. Astăzi nu trebuie neapărat să-ți găsești concurenții în orașul sau țara în care te-ai născut. Căci cei care vor avea adevăratele succese financiare sunt cei care vor câștiga din ce *în* ce mai mult depunând un efort din ce *în* ce mai mic... nu cei ce vor să fie plătiți din ce în ce mai mult, dar să depună un efort din ce în ce mai mic.

În capitolele ce vor urma, sumele de bani despre care voi vorbi s-ar putea să nu vă pară reale. La urma urmei, este dificil să te gândești cum să câștigi 1 milion de dolari pe an *fără* să lucrezi când — în prezent — muncești *din greu* și abia reușești să câștigi 50 000\$ pe an. Subliniez

ideea „colecționării“ unui număr *din ce în ce mai mare* de pârghii, pentru că — indiferent cât câștigi în momentul de față — puteți avea 1 milion de dolari pe an fără să lucrați — dacă sunteți dispuși să vă gândiți mereu cum să câștigați *din ce în ce mai mult* cu un efort *din ce în ce mai mic*. Dacă nu sunteți dispuși să vă însușiți acest mod de gândire, atunci s-ar putea să vă pară extrem de greu să treceți de la 50 000\$ la 1 milion de dolari pe an.

Ironia sorții este faptul că oamenii care nu sunt dispuși să-și însușească acest mod de gândire sfârșesc adesea muncind *din ce în ce mai mult* pentru un câștig *din ce în ce mai mic*. Vestea bună constă în faptul că — atâta timp cât sunteți *dispuși* să câștigați *din ce în ce mai mult* cu un efort *din ce în ce mai mic* — veți câștiga *din ce în ce mai mult* muncind *din ce în ce mai puțin*. Nu trebuie decât să vă repetați mereu această idee și vă va fi extrem de ușor să deveniți niște pensionari tineri și bogați.

O sugestie: Luați o foaie de hârtie și scrieți răspunsurile la următoarea întrebare!

Cum pot să fac ceea ce fac pentru *mai mulți* oameni, dar cu *mai puțină* muncă și cu un câștig mai mare?

Dacă nu știți răspunsul la această întrebare, atunci măcar gândiți-vă cum să-l obțineți! *Acest lucru este foarte important*. Căci o întrebare — la care se găsește răspunsul și asupra căreia se lucrează — îi face pe oameni să devină milionari sau chiar miliardari. Acesta este motivul pentru care tatăl bogat o numea „întrebarea de multimilioane de dolari“.

În capitolele care vor urma, am să sondez puterea minții, care este o formă vitală de pârghie. Căci — pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați — este extrem de important să puteți da răspunsurile la întrebări de genul celei de mai sus.

CAPITOLUL 5

Pârghia minții voastre

De ce unii oameni pot, iar alții nu pot?

În „Ghidul investitorului“, am vorbit despre o lecție pe care mi-a oferit-o tatăl bogat și pe care acum aș vrea s-o repet.

Este vorba despre episodul plimbării mele cu tatăl bogat și cu fiul său pe un teren superb situat pe malul oceanului. La un moment dat, tatăl bogat s-a oprit și ne-a spus:

— Tocmai am cumpărat bucata aceasta de pământ.

Am fost surprins să aflu că își putea permite să cumpere un teren atât de scump. Deși eram relativ destul de mic, știam că un teren situat pe malul oceanului era foarte scump în Hawaii. Deoarece tatăl bogat nu era încă bogat în adevăratul sens al cuvântului, mă întrebam cum își putea permite să facă o asemenea investiție. El avea să-mi împărtășească un secret extrem de important — acela de a-și permite să facă investiții pe care de fapt nu și le putea permite. Era unul dintre secretele care i-au conferit o bogăție de invidiat.

O viață și o realitate complet diferite

Explicând în termeni cât se poate de simpli, putem spune că tatăl bogat își putea permite să cumpere un teren atât de scump

— chiar dacă nu avea prea mulți bani la vremea respectivă — datorită faptului că a făcut din „a-și putea permite“ o parte din *viața lui*, transformându-l în *realitate*. Tatăl meu adevărat, deși atunci câștiga mai mulți bani decât tatăl bogat, ar fi spus imediat „Nu-mi pot permite“, deoarece ideea cumpărării unui teren atât de scump nu făcea parte din *viața lui*.

O lecție deosebit de importantă

De-a lungul anilor, tatăl bogat m-a învățat multe lecții importante... lecții care mi-au influențat radical cursul pe care l-am urmat viața mea în cele din urmă. Această lecție despre puterea de a transforma un vis în realitate este una dintre cele mai importante lecții. Cei care au citit „Tată bogat, tată sărac“ își amintesc că el ne-a interzis — mie și fiului său — să spunem expresii de genul „Nu-mi pot permite“. Tatăl bogat înțelegea puterea unui om de a-și transforma ideile în realitate. Adevărata lecție care se ascundea în spatele lecției lui era următoarea:

„Ceea ce crezi tu că este adevărat devine realitatea însăși.“

Fiind un om religios, tatăl bogat cita adesea pasajul din Vechiul Testament, în care se spune că „Dumnezeu a dat viață Cuvântului“. El „învelea“ pasajul în cuvinte mai simple, pe înțelesul nostru, spunându-ne adesea:

— Când spunem că Dumnezeu a dat viață Cuvântului înseamnă că ori de câte ori gândim și spunem că ceva este *adevărat*, acel „ceva“ devine însăși *realitatea* noastră.

Când a descoperit terenul acela frumos pe malul oceanului, a refuzat să spună „Nu mi-l pot permite“, chiar dacă în perioada aceea nu avea atât de mulți bani. În schimb, și-a petrecut luni de zile concepându-și un plan referitor la modalitatea prin care *și-l putea permite*. A muncit din greu ca să-și transforme visul în *realitate*. Nu banii l-au făcut pe tatăl bogat și mai bogat. *Ci capacitatea și încăpățânarea de a-și transforma ideile în realitate — asta l-a făcut să devină din ce în ce mai bogat.*

Sunt investițiile riscante?

Oamenii spun adesea că investițiile sunt riscante. Pentru ei, această idee este *purul adevăr* și pentru că ei consideră acest lucru *adevărat*, el devine *realitatea însăși* — chiar dacă investițiile *nu trebuie* să fie neapărat riscante. Chiar dacă există un *factor de risc*, așa cum există și atunci când traversezi o stradă sau mergi pe bicicletă, actul în sine *nu trebuie să fie neapărat riscant*. Așadar, mulți oameni consideră că este riscant să faci investiții pentru că ei sunt convinși că ideile lor sunt adevărate.

Cu câteva luni în urmă, am fost pus față în față — în cadrul unei emisiuni de radio — cu un cosilier renumit specializat pe probleme de investiție. Consilierul trebuia să-mi conteste ideile pe care le susțineam în volumul „Tată bogat, tată sărac“. El și-a început atacurile spunând:

— Robert Kiyosaki afirmă că — dacă oamenii vor să devină bogați — trebuie să-și creeze propria lor afacere. Dar domnul Kiyosaki nu poate înțelege faptul că cei mai mulți oameni nu pot să-și creeze propria afacere. Este extrem de riscant să pui bazele unei afaceri. Statisticile arată că 9 din 10 afaceri eșuează în primii 5 ani de existență. De aceea, ideile domnului Kiyosaki sunt riscante. Întrebați-l ce are de spus în această privință!

Moderatorul emisiunii de la radio, încântat că în emisiunea sa avea loc o discuție în contradictoriu, m-a întrebat pe un ton vesel:

— Așadar, ce aveți de spus în această privință, domnule Kiyosaki?

Pentru că mai fusesem pus în asemenea situații, eram pregătit să răspund atacului cu foarte multă răbdare. Păstrând tăcerea pentru o clipă, timp în care mi-am dres glasul, am spus:

— Am văzut și am auzit de aceste statistici de foarte multe ori... și pot să vă spun din experiență că statisticile sunt corecte. Am văzut cum foarte multe afaceri dau faliment înainte să împlinească 5 ani de existență.

— Și atunci cum îi puteți sfătui pe oameni să-și înceapă propria afacere? m-a întrebat consilierul cu o vădită nuanță de furie în glas.

— În primul rând, am răspuns eu, nu îi sfătuiesc pe oameni să demareze o afacere. Eu doar le recomand *să-și vadă de afacerile lor*. Și când spun asta, mă refer la portofoliul lor de investiții. Asta nu înseamnă neapărat să înceapă o afacere, deși o afacere bine condusă reprezintă adesea activul care îi face pe oamenii bogați să fie și mai bogați.

— Dar ce ne puteți spune despre factorul de risc? a întrebat consilierul financiar. Ce părere aveți despre faptul că 9 din 10 afaceri dau faliment?

— Da, ce părere aveți despre acest fapt? a întrebat moderatorul, mai puțin încântat după ce a realizat că discuția noastră nu se va transforma într-o luptă veritabilă dusă în direct la radio.

— În primul rând — deși 9 din 10 afaceri nu reușesc să supraviețuiască — trebuie să ținem cont de faptul că una din 10 *reușește să supraviețuiască*. Odată ce am înțeles acest lucru, știam că trebuie să fiu pregătit să pierd de cel puțin 9 ori.

— Ce vreți să spuneți cu asta? a întrebat consilierul financiar pe un ton sarcastic.

— Am făcut parte din categoria de 9 din 10 „oameni de afaceri“ care n-au supraviețuit în lumea afacerilor. De fapt, am fost în această situație de două ori, dar a treia oară am reușit.

— Așadar, cum v-ați simțit când ați dat greș? m-a întrebat consilierul financiar, care era angajatul unei bănci, nu proprietarul unei afaceri. A meritat efortul?

— Prima dată când am dat greș m-am simțit îngrozitor. A doua oară a fost și mai rău. Dar — în cazul meu — pot să spun că da, a meritat efortul. Dacă n-aș fi ratat de două ori, n-aș fi reușit să mă pensionezez cu 18 ani mai devreme și nici n-aș fi obținut libertatea financiară pe care o am astăzi, am răspuns eu. Mi-a trebuit ceva timp să-mi revin după fiecare lovitură primită. Dar chiar dacă mă simțeam îngrozitor, eram pregătit psihic să încerc de 10 ori, chiar de 20 de ori, dacă trebuia. Nu voiam să experimentez atâtea eșecuri, dar eram dispus să-mi asum riscul necesar.

— Mie mi se pare prea riscant și este prea riscant pentru majoritatea oamenilor, a spus apoi consilierul financiar.

— Așa și este, am răspuns eu. Și este extrem de riscant dacă nu ești dispus să accepți un eșec — măcar o dată înainte de a te da bătut. Este și mai rău dacă consideri eșecul ca fiind un lucru primejdios. Tatăl bogat m-a învățat că eșecul face parte din procesul victoriei. Chiar dacă am avut succes în trecut, îmi dau seama că asta nu schimbă cu nimic faptul că 9 din 10 afaceri dau faliment. Și de fiecare dată când pornesc o afacere, țin seama de acest lucru.

— De ce spuneți acest lucru? m-a întrebat moderatorul.

— Pentru că trebuie să rămân mereu un om modest și să respect norocul pe care l-am avut. Am văzut prea mulți oameni care au pus bazele unei afaceri, au câștigat o grămadă de bani, au început să se „împăuneze“ ca niște cocoși pentru succesul obținut și apoi au pornit alte afaceri, convinși fiind că șansele erau de partea lor. Dar — deși poate că șansele lor de a obține succes s-au mărit, combinate fiind cu experiența acumulată, noi trebuie să rămânem cu toții conștienți de faptul că 9 din 10 afaceri debutante dau faliment.

— Acest lucru este cât se poate de logic, a spus moderatorul. Așadar, când porniți astăzi o afacere, rămâneți în continuare precaut. Nu uitați niciodată că există posibilitatea ca 9 din 10 afaceri să eșueze, nu-i așa?

— Așa este, am răspuns eu. Am avut niște prieteni care — încredători în succesul obținut — și-au băgat toți banii proveniți din ultima afacere într-o altă afacere și au pierdut tot. Dacă vrei să ai succes în viață, trebuie să fii conștient de rolul important pe care îl joacă șansa în afaceri — indiferent de câte succese ai avut parte în trecut. Fiecare jucător profesionist de blackjack știe că — dacă la ultima rundă a tras un as și un rege — asta nu înseamnă că la următoarea rundă va mai avea același succes.

— Am să țin minte asta, a spus moderatorul.

— Cu toate astea, eu tot cred că ce spuneți dumneavoastră este riscant, a spus consilierul. Dumneavoastră și cartea dumneavoastră sunteți niște „personaje“ periculoase. Cei mai mulți oameni nu pot să facă ce faceți dumneavoastră. Cei mai mulți oameni nu sunt pregătiți să-și administreze afacerile.

— Sunteți de acord cu acest lucru? m-a întrebat moderatorul.

— Această afirmație conține și un sâmbure de adevăr, am răspuns eu. Sistemul nostru de învățământ îi pregătește pe oameni să devină angajați, nu oameni de afaceri și de aceea, cei mai mulți dintre ei nu sunt pregătiți să-și conducă propriile afaceri. Așa că sunt de acord cu spusele consilierului nostru.

Am făcut o pauză pentru ca acordul nostru tacit să fie pecetluit. Făceam tot ce-mi stătea în putință să nu mă las provocat de atacurile insistente ale consilierului financiar. Apoi, mi-am continuat ideile, spunând:

— Dar vreau să vă reamintesc faptul că acum aproape 100 de ani cei mai mulți oameni erau mici oameni de afaceri independenți. Mulți dintre noi au rude care erau fermieri sau proprietarii unor mici afaceri. Ei erau cu toții oameni de afaceri. Acum 100 de ani oamenii erau destul de puternici ca să-și conducă propriile afaceri în ciuda factorilor de risc. Dar în momentul în care au apărut oameni precum Henry Ford, care au creat afaceri uriașe, din ce în ce mai mulți oameni au devenit anagajați. Dar chiar și după apariția unor afaceri uriașe, cum este cea a lui Ford sau General Electric, micile afaceri independente continuă să prospere. De fapt, micile afaceri sunt responsabile pentru creșterea locurilor de muncă și pentru mare parte din impozitele încasate. Așadar, în ciuda factorilor de risc, din ce în ce mai mulți oameni continuă să-și demareze propriile afaceri. Fără ele, rata șomajului ar fi mult mai mare. Fără acești indivizi care sunt dornici să-și asume niște riscuri, noi am fi o națiune mult înapoiată din punct de vedere financiar. Micii întreprinzători sunt cei care ne oferă ocazia de a ne asuma riscuri și de a prospera. Dacă ei nu și-ar asuma aceste riscuri, națiunea noastră nu ar fi atât de prosperă cum este astăzi. Căci oamenii care își asumă riscuri aduc prosperitate.

Interviul a mai durat apoi alte 10 minute. N-am ajuns însă la niciun rezultat și la nicio înțelegere. Era evident că veneam din două lumi diferite. În timp ce discuția noastră continua, am auzit vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

— Multe certuri care au loc în viață sunt provocate de lumile diferite în care trăim.

Raportul risc-câștig este în favoarea voastră

Unul dintre aspectele pe care voiam să i le înfățișez consilierului financiar se referea la faptul că raportul risc-câștig era în favoarea mea. Dar acest lucru ar fi dus fără îndoială la o discuție aprinsă... la un soi de test din care trebuia să se vadă cine are dreptate și cine nu. N-am vrut să-mi impun punctul de vedere la radio, dar vreau să vi-l expun vouă, publicului larg... și anume că există factori de risc în tot ce fac eu, dar asta nu înseamnă că tot ce fac eu este riscant.

Cu ani în urmă, tatăl bogat ne-a explicat — mie și fiului său — importanța cunoașterii factorilor de risc și a câștigurilor, dar și a conceperii unei strategii de obținere a victoriei finale... o strategie care să includă și varianta eșecului. Tatăl bogat era conștient de rata de 9 la 10 eșecuri în ceea ce privește afacerile debutante. Dar era conștient și de faptul că o afacere din 10 putea supraviețui, lucru care înclina balanța în favoarea factorilor de risc și a eșecului existent în cazul celor 9 afaceri din 10 care ajung în pragul falimentului. Tatăl bogat își explica punctul de vedere spunând:

— Cei mai mulți oameni își concep modul de gândire în funcție de doi termeni: „*inteligent*” și „*riscant*”. Oamenii care au cunoștințe solide în domeniul financiar își bazează modul de gândire pe alți doi termeni, complet diferiți de primii doi, și anume: „*risc*” și „*câștig*”. Cu alte cuvinte, în loc să spună imediat că ceva este prea riscant, corect sau greșit, bun sau rău, aceștia pun în balanță *riscurile* și *câștigurile*. Dacă câștigurile se dovedesc destul de mari, vor concepe o strategie sau un plan care să le mărească șansele de succes — indiferent de câte ori vor fi nevoiți să piardă înainte de a câștiga.

Strategia unui învingător

De exemplu, am un prieten care folosește o strategie cât se poate de simplă a raportului risc-câștig atunci când face tranzacții pe piața bursieră. El știe că din 20 de tranzacții bursiere una trebuie să fie profitabilă. El numește această strategie „stra-

tegie de management financiar“. Dacă are 20 000\$ cu care să facă tranzacții bursiere — sumă care reprezintă o zecime din banii cash pe care îi are — respectiv 200 000\$ — el riscă să piardă doar 1 000\$ la fiecare tranzacție bursieră. Cu alte cuvinte, strategia lui constă în a avea mereu destui bani încât să-și permită să piardă de 19 ori din 20 de încercări. Am văzut cum a pierdut 14 000\$ în 14 tranzacții bursiere, dar cum la următoarea încercare a câștigat brusc 50 000\$. Strategia lui lua în calcul posibilitatea de a pierde de 19 ori din 20 de încercări, deși n-a pierdut niciodată de atât de multe ori consecutiv... încă. De fiecare dată când câștigă, el revine mereu la aceeași strategie — la raportul de 1 la 20. Știe că regulile jocului nu se schimbă, indiferent de cât de mulți bani are. El intenționează să piardă de 19 ori din 20 de încercări.

Strategia unui învins

Omul de rând care încearcă să evite eșecul și se așteaptă să aibă mereu succes se conduce după o strategie pe care o putem numi strategia învinsului. Dacă te aștepti să ai mereu succes fără să ratezi măcar o dată, atunci te poți numi învins din start. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Strategia în urma căreia obții victoria presupune mai întâi eșecul. Astăzi, foarte mulți oameni își concep un plan de pensionare care nu include și posibilitatea eșecului. Ei se așteaptă ca bursa să crească mereu, iar atunci când vor ieși la pensie, speră ca „ouăle strânse până atunci în cuib“ să le ajungă până la sfârșitul zilelor. Acesta este un plan care exclude posibilitatea eșecului și de aceea, este un plan specific unui învins. Învingătorii știu că eșecul trebuie să facă parte din orice plan. Când eram în Marina Militară, aveam mereu planuri pentru *evenimente neprevăzute*, care sunt planuri pentru momentele în care lucrurile nu merg așa cum ne așteptăm noi să meargă. Oamenii nu au astăzi planuri de pensionare concepute pentru evenimente neprevăzute. Nu au planuri de pensionare care să includă posibilitatea unei prăbușiri masive a bursei survenită după pensionarea lor sau posibilitatea epuizării „stocului de ouă din cuib“ strânse pentru pensionare. Cu alte cuvinte, atunci când vine vremea conceperii planurilor

de pensionare, cei mai mulți oameni urmează strategia specifică învinsului, căci aceasta este o strategie care exclude posibilitatea eșecului.

De ce trebuie să pierzi 98% din timp?

Pe piața vânzării directe, cei mai mulți comercianți sunt conștienți de faptul că 98% din produsele cărora le fac reclamă prin poștă nu vor reuși să se vândă. Așadar, comercianții profesioniști își evaluează campaniile de promovare a produselor astfel încât să obțină din vânzări doar un câștig de 2%, poate chiar mai puțin. Ei știu că acest procent de 2% trebuie să acopere costul expedierii prin poștă a produselor care fac parte din procentul de 98% care nu se vând. În momentul în care comercianții descoperă care sunt produsele care le asigură câștigul de 2% sau poate un câștig chiar mai mare, ei vor crește numărul acestor produse, știind că vor pierde însă 98% din timp. Ei știu cum să devină foarte bogați câștigând doar 2% din timp și pierzând 98% din timp.

Oamenii învinși cred că eșecul este un lucru rău

Tatăl bogat spunea:

— Oamenii învinși sunt cei care cred că eșecul este un lucru rău. Ei nu-și pot permite să piardă și adesea evită eșecul cu orice preț. Cei mai mulți dintre ei „pariază“ numai pe lucruri certe... lucruri sigure, precum: siguranța oferită de o slujbă, un stat de plată permanent, o pensie asigurată și o dobândă dintr-un cont bancar. Oamenii care pierd continuă să piardă mereu, iar cei care câștigă continuă să câștige mereu pentru simplul fapt că cei din a doua categorie știu că eșecul face parte din procesul victoriei.

Când eram copii, tatăl bogat ne întreba adesea:

— Sunteți dispuși să pierdeți de 99 de ori din 100 de încercări?

Răspunsul pe care îl aștepta de la noi era:

— Dacă profitul victoriei cântărește mai mult decât riscurile și costurile presupuse de aceste 99 de încercări ratate.

Când ne cerea să-i oferim mai multe explicații, noi spuneam:

— Dacă am ști că am putea câștiga 1 milion de dolari și raportul risc-câștig ar fi de 1:100, iar miza minimă ar fi de 1\$, am obține 100\$ în bancnote de câte 1\$, după care ne-am urma strategia potrivit căreia am paria apoi câte 1\$ de 100 de ori. După ce am câștiga o dată, ne-am întoarce apoi să urmăm aceleași reguli de joc. Am putea să mărim miza, dar numai dacă am putea supraviețui să pierdem de 99 de ori din 100 de încercări.

Aceasta era metoda lui de a ne învăța să gândim în termeni precum „risc” și „câștig” în loc de „corect” sau „greșit” și „riscant” sau „sigur”. Tatălui bogat nu-i plăceau jocurile de noroc și nici nu ne încuraja să jucăm jocuri de noroc. El pur și simplu ne învăța să gândim în termeni precum „factori de risc” și „câștiguri”.

De ce au avut dreptate frații Wright?

Tatăl bogat ne-a povestit mie și fiului său despre călătoria pe care a făcut-o în Kitty Hawk, Carolina de Nord. El s-a dus acolo după ce obținuse o permisie din armată în timpul celui de al Doilea Război Mondial. El ne-a spus:

— Băieți, trebuie să vă duceți într-o zi în Kitty Hawk și să vedeți cât de inteligenți au fost Orville și Wilbur Wright. Cei doi frați știau ce riscuri își asumau când au zburat pentru prima dată, dar știau că zborul în sine nu era riscant.

Tatăl bogat ne-a explicat că frații Wright au ales un teren întins cu nisip presărat cu iarbă pe care au exersat modalități de cădere.

— Cei doi tineri — ne-a explicat mai departe — știau că vor cădea, așa că au căutat un teren propice pe care să cadă. Ei nu au sărit de pe poduri sau stânci. Au căutat un teren întins, unde vântul să bată cu putere și au exersat modalitățile de cădere până în ziua în care au putut să zboare. Datorită dorinței lor de a-și asuma riscurile cu multă cumpătare, acești tineri au schimbat lumea pentru totdeauna. Și voi, băieți, trebuie să vă duceți într-o zi să vedeți acest teren pe care cei doi tineri curajoși au exersat modalitățile de cădere pentru ca într-o bună zi generațiile următoare să poată să zboare. Cei mai mulți oameni nu vor reuși

niciodată „să zboare” din punct de vedere financiar pentru simplul motiv că evită „căderea”.

În august 2000, am ajuns să stau pe același teren întins și am văzut ce văzuse și tatăl meu bogat cu 50 de ani în urmă. Am văzut un teren perfect pe care puteai să cazi înainte de a putea să zbori.

Mi-am amintit atunci lecția tatălui bogat despre frații Wright, lecție în care ne-a prezentat — mie și fiului său — următorul desen:



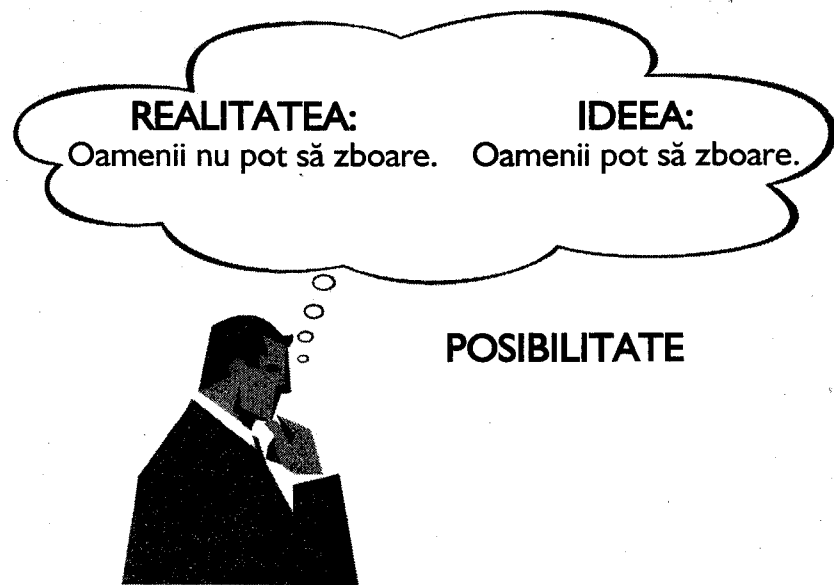
Explicându-și desenul, tatăl bogat ne-a spus:
— Când o persoană spune lucruri de genul:

1. „Nu-mi pot permite.”
2. „Nu poți să faci asta.”
3. „Nu pot să fac asta.”
4. „Este imposibil.”

ei vorbesc din interiorul realității pe care o cunosc, făcând comentarii despre ideile din afara realității lor.

Când frații Wright — și-a continuat el explicațiile — au declarat că ei vor fi primii oameni care vor zbura, mulți oameni au spus: „Oamenii nu pot niciodată să zboare.“ De fapt, unul dintre oamenii care au spus acest lucru a fost chiar tatăl lor, un reprezentant de seamă al Bisericii.

Privind așadar desenul simplu al tatălui bogat, puteți vedea că — pentru majoritatea oamenilor — ideea potrivit căreia oamenii puteau să zboare nu făcea parte din realitatea lor. Ea se situa la granița cu realitatea cunoscută de ei.



Motivul pentru care atât de mulți oameni spuneau la vremea respectivă „Oamenii nu vor zbura niciodată“ este faptul că această idee se situa în afara *realității* oamenilor de atunci. Dar pentru frații Wright ideea se afla la granița cu tărâmul *posibilității*... și au muncit ani de zile ca să transforme o posibilitate în realitate. Când vine vorba despre bani, trebuie să spun că la fel proceda și tatăl meu bogat, spre deosebire de tatăl meu sărac. Astăzi, se folosește des expresia „Gândește-te serios la ce vrei să faci!“ Tatăl bogat spunea:

— Toată lumea se gândește serios — o zi întreagă — la ce vrea să facă. Întrebarea este: te poți gândi serios la ce vrei să faci timp de ani de zile? Dacă da, atunci te poți îmbogăți din ce în ce mai mult.

Când i-am spus — mult mai târziu — consilierului financiar că eram dispus să accept 9 eșecuri din 10 câte au loc în lumea afacerilor debutante — și asta deoarece câștigurile cântăresc mai mult decât riscurile, mă îndoiesc că a înțeles ce voiam să spun. Nici nu cred că m-a auzit când am spus:

— Am demarat fiecare afacere știind că probabil aveam să dau greș. Nici nu credeam că o să am succes, dar știam că trebuia să-mi asum eșecurile.

Acest mod de gândire venea în contradicție cu felul său de a gândi. Nu este important aici cine are sau cine nu are dreptate. Important este faptul că realitatea în care trăim este diferită. Și pentru că realitatea noastră este diferită, noi gândim și vedem lumea complet diferit unii de ceilalți.

Pârghia minții voastre

Nu încurajez pe nimeni să intre într-un cazinou și să înceapă să joace blackjack la întâmplare. Asta ar fi un lucru la fel de prostesc ca atunci când te-ai baza pe câștigul la loterie ca să-ți asiguri pensionarea. Subiectul lecției de astăzi îl constituie realitatea noastră care este complet diferită una de cealaltă.

Mintea noastră este cea mai puternică formă de pârghie. Ori de câte ori considerăm că un lucru este *real*, el se transformă adesea în *realitate*. O persoană care crede că este riscant să faci investiții va găsi toate dovezile din lume pentru a veni în sprijinul ideilor sale. Această persoană deschide ziarul și citește numai despre oamenii care și-au pierdut banii în investițiile pe care le-au făcut. Cu alte cuvinte, mintea omenească are puterea de a vedea tot ce ea crede că este adevărat, refuzând să vadă și alte realități. Un exemplu în acest sens sunt cuvintele rostite de cei din preajma fraților Wright, care le-au spus: „Oamenii nu vor putea să zboare niciodată“, sau cele spuse lui Cristofor Columb:

„Nu vezi că Pământul este plat?” Oamenii își vor concepe mereu propria lor realitate, la care nu vor renunța prea ușor.

Pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați, primul lucru pe care trebuie să-l învățați este să preluați controlul asupra realității voastre. Dacă puteți învăța să faceți acest lucru, va fi din ce în ce mai ușor să câștigați din ce în ce mai mulți bani depunând un efort din ce în ce mai mic. Dacă nu veți reuși să preluați controlul asupra realității voastre, pe care apoi va trebui să o schimbați, atunci va fi din ce în ce mai greu să vă atingeți scopul — acela de a vă îmbogăți. Capacitatea tatălui meu bogat de a-și schimba mereu realitatea a fost cea care i-a conferit în final bogăția dorită. Nu terenul acela scump de pe malul oceanului l-a făcut bogat, ci capacitatea de a-și transforma mereu realitatea în care trăia. După ce a cumpărat terenul acela, a început apoi să caute terenuri și mai mari pentru a-și testa această capacitate.

În același timp, incapacitatea tatălui meu sărac de a-și schimba realitatea în care trăia a fost cea care l-a determinat să muncească din greu fără să obțină niciun profit financiar. Faptul că spunea adesea „Nu-mi pot permite” s-a transformat — pentru el — în realitate — realitatea lui. Tatăl meu sărac era un om inteligent. Și-ar fi putut permite terenul acela scump dacă ar fi dorit să-și schimbe realitatea, dar el nu era conștient de faptul că aceasta îi stătea în cale. El era ferm convins că nu-și putea permite un teren în valoare de milioane de dolari. Gândurile și ideile sale s-au transformat astfel în realitate.

În concluzie, putem spune că diferența primordială dintre tatăl meu bogat și tatăl meu sărac consta în realitatea pe care fiecare și-o concepușe. Primul preferase să-și lărgască orizonturile realității spunând: „Cum să reușesc să achiziționez terenul acela de pe plajă?”, chiar dacă nu și-l putea permite la vremea respectivă. Celălalt preferase să spună: „Nu-mi pot permite.” Așa cum am mai spus deja, nu terenul de pe plajă l-a făcut pe unul bogat și pe celălalt sărac, ci alegerea realității lor.

Pârghia numărul 1

Pârghia numărul 1 este cea a minții omenești, pentru că acolo ia naștere realitatea omenească. Ca eu și Kim să reușim să deve-

nim niște pensionari tineri și bogați, a fost nevoie să ne controlăm mereu realitatea pe care ne-am conceput-o, s-o schimbăm constant și s-o extindem. Astăzi, eu le spun oamenilor:

— Primul pas pentru a face trecerea de la 50 000\$ pe an — realizați cu foarte mare trudă — la 1 milion de dolari pe an — realizați cu foarte puțin efort — începe cu schimbarea realității voastre.

Această schimbare a realității nu înseamnă neapărat să fie de proporții uriașe. Poate să fie doar o simplă schimbare a modului de gândire. De exemplu, în loc să spuneți că ceva este „prea riscant”, așa cum spun mulți investitori neexperimentați, întrebați în schimb: „Care este raportul risc-câștig?” sau „De câte ori voi pierde înainte să câștig?” În loc să spuneți: „Terenul acela este prea scump”, citiți o carte despre o persoană care și-a permis să cumpere un teren la fel de scump sau cereți sfatul unei persoane care a cumpărat un astfel de teren și întrebați-o cum a reușit acest lucru! Important nu este terenul în sine, ci schimbarea realității.

De ce un tată a devenit și mai bogat, iar celălalt tată a devenit și mai sărac?

Tatăl bogat avea capacitatea de a-și schimba mereu realitatea, de a o controla și de a o extinde. Și datorită acestui fapt, el a devenit din ce în ce mai bogat, muncind din ce în ce mai puțin. Tatăl meu sărac a preferat în schimb să trăiască limitat de granițele realității lui. Acesta a trăit într-o lume creată de el, pe care însă o considera reală și aceasta a devenit singura lui realitate. De aceea, el a muncit mereu tot mai mult, ajungând la pensie complet sărac. El și-a conceput mereu o realitate complet limitată și n-a știut niciodată cum s-o controleze, s-o schimbe sau s-o extindă. În loc să schimbe, el spunea mereu: „Nu-mi pot permite” sau „Nu voi fi niciodată bogat” sau „Nu mă interesează banii” sau „Când voi ieși la pensie, venitul meu se va reduce substanțial”. Cuvintele lui au devenit astfel realitatea vieții sale.

Dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, trebuie mai întâi să vă schimbați și să vă extindeți granițele realității,

făcându-vă din asta un obicei. Căci iată ce ne spunea tatăl bogat mie și fiului său în această privință:

— Și așa le insuflați viață gândurilor și cuvintelor voastre.

*Trebuie să stăm
în afara granițelor realității noastre ani de zile*

Stând pe vârful muntelui înghețat din Canada în ajunul Anului Nou, am realizat că trebuia să-mi îndrept gândurile dincolo de granițele realității mele și să încerc să-mi transpun ideile din tărâmul posibilității în tărâmul realității. Așa cum frații Wright și-au petrecut ani de zile încercând să depășească granițele realității celorlalți oameni, tot așa eu, Kim și Larry am fost obligați să trecem granița realității oamenilor din jurul nostru. De fapt, a trebuit să trecem propriile noastre granițe și să trăim acolo ani de zile. Am avut adesea discuții în contradictoriu cu alți oameni și am fost considerați visători, proști, nesăbuiți sau periculoși. Eu, Kim și Larry am fost obligați — timp de cel puțin 4 ani — să ne întărim mereu convingerile până când am început să vedem niște rezultate certe. Cu alte cuvinte, am avut nevoie de 4 până la 8 ani pentru a ne transpune țelurile din tărâmul posibilității în tărâmul realității.

Astăzi, când oamenii mă întreabă de ce este nevoie pentru a te îmbogăți, eu le răspund:

— Trebuie să ai capacitatea de a-ți depăși granițele realității. Dacă nu sunteți dornici să faceți acest lucru, s-ar putea să aveți nevoie de foarte mult timp pentru a vă atinge țelul dorit.

O sugestie: Una dintre modalitățile prin care tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — să ne depășim granițele realității a fost prin intermediul biografiilor oamenilor ale căror vieți dorim să le urmăm. De exemplu, tatăl bogat ne-a sfătuit să citim biografiile lui John D. Rockefeller și Henry Ford. Recent,

am citit cărți scrise de sau despre Bill Gates, Richard Branson, George Soros și alții.

Când întâlnesc oameni care spun: „Sunt prea bătrân“, îi întreb dacă nu doresc să citească povestea vieții colonelului Sanders, care s-a îmbogățit după ce a atins vârsta de 60 de ani. Când aud o femeie spunând: „Nu pot avansa, pentru că trăim într-o lume a bărbaților“, o întreb dacă a citit povestea Anitei Roddick, fondatoarea companiei Body Shop, sau a lui Muriel Schiefer, prima femeie care a ocupat un post la Bursa de Valori din New York. Când oamenii spun că sunt prea tineri, îi sfătuiesc să citească despre viața lui Bill Gates, care a devenit cel mai bogat om din lume la vârsta de 30 de ani. Dacă aceste exemple nu reușesc să extindă granițele realității acestor oameni, mă îndoiesc că altceva sau altcineva va reuși.

O altă carte extraordinară este cea scrisă de Bill Phillips, intitulată „Body for Life“. Mi-a recomandat-o un prieten, care a văzut că începusem să mă îngraș. Tocmai am terminat-o de citit, iar acum urmez dieta prezentată în carte. Bill Phillips spune cam aceleași lucruri pe care mi le-a spus și tatăl bogat, doar că el se referă la *sănătatea fizică*, iar tatăl bogat la *averea financiară*.

Indiferent de subiectul abordat, procesul care trebuie urmat este același. De exemplu, Bill Phillips scrie despre sondarea motivelor pentru slăbire înainte de a trece la procesul propriu-zis de slăbire. Tatăl bogat înlocuiește cuvântul „motiv“ cu „de ce“. Bill Phillips are un capitol extraordinar în care pune față în față visurile și țelurile noastre, accentuând motivul pentru care amândouă sunt importante în acest proces. Dar cea mai apropiată corelare între sănătate și avere am găsit-o în subiectele despre mâncare și depășirea granițelor realității noastre.

Bill Phillips îi încurajează pe oameni să mănânce mai mult, nu mai puțin. El ne recomandă să mâncăm 6 mese pe zi dacă vrem să slăbim, să ne întărim forțele și să ne restabilim sănătatea. El spune că oamenii care încearcă să slăbească prin nemâncare rezistă doar foarte puțin timp acestui regim; căci în acest timp ei nu slăbesc, ci își pierd forțele, iar apoi — când încep să mănânce — dau iama în mâncare cu atâta forță, încât în final nu fac altceva decât să se îngrașe și mai tare. Se îngrașă și mai tare datorită

faptului că acum au mai multe calorii, pe care nu mai au cum să le ardă. Cunosc acest lucru chiar foarte bine.

Tatăl bogat spunea același lucru despre oamenii care încearcă să se îmbogățească făcând economii la sânge, fiind zgârciți, trăind la limita subzistenței și făcând doar cheltuielile strict necesare. Oamenii nu-și consolidează statutul financiar abordând acest comportament. O persoană trebuie să cheltuiască foarte mult dacă vrea să se îmbogățească... dar trebuie să știe *cum să cheltuiască și pe ce să cheltuiască* pentru a-și atinge scopul dorit. Căci tatăl bogat spunea:

— Există cheltuieli bune și cheltuieli proaste.

Și toată lumea știe că există mâncare bună și mâncare proastă. Așa cum un individ încearcă să slăbească refuzând să mai mănânce, în același fel un om care încearcă să se îmbogățească făcând economii la sânge nu face altceva decât să-și distrugă statutul financiar și apoi dă iama — nu în mâncare, ci în economii, făcând cheltuieli inutile. Și astfel, ambii indivizi ajung „să se hrănească” — unul cu sărăcia sa, iar celălalt cu propria-i grăsime.

Bill Phillips afirmă că „intensitatea maximă are loc numai după ce ai « gustat » eșecul”. Bill Phillips vrea să spună că numai după ce ai ajuns într-un punct mort, din care nu mai ai ieșire, realizezi că trebuie să accepți eșecul, pentru a te putea vindeca și renaște într-o formă nouă. Cu alte cuvinte, numai după ce-ți depășești propriile limite și te prăbușești fizic, poți deveni apoi complet sănătos. Cred că același lucru este valabil și în cazul îmbogățirii. Am observat că cei mai mulți oameni nu au succes în viață pentru că evită din toate puterile eșecul. La fel cum consilierul financiar de la emisiunea de radio era împotriva conceperii unei afaceri datorită faptului că 9 din 10 afaceri debutante eșuează, tot așa cei mai mulți oameni cred că este un lucru rău dacă dai greș. Tatăl bogat m-a învățat în schimb că eșecul joacă un rol esențial în procesul de învățare și de obținere a succesului. Eu personal am învățat mai multe lucruri *după* ce am dat greș, *nu înainte*. Deși eșecul presupune suferință, cel care mi-a oferit în final mai multă putere emoțională și financiară este tocmai procesul de vindecare sufletească.

Am cunoscut mulți oameni care nu au avut succes pentru simplul fapt că au refuzat să accepte eșecul. Ei nu au reușit să treacă granițele realității lor și astfel, nu au reușit să descopere că viața le poate oferi și altceva. Așa cum am mai spus deja, cred că această capacitate a tatălui bogat de a schimba și de a-și extinde mereu granițele realității sale a fost cea care i-a conferit în final bogăția dorită. Bill Phillips spune același lucru despre procesul de însănătoșire fizică. Nu devii mai sănătos dacă te consideri mereu puternic. Dacă vrei să devii sănătos și bogat, trebuie să-ți depășești granițele realității. Trebuie să-ți transpui viața în tărâmul posibilităților mereu noi. Vestea bună este că — dacă reușești să-ți depășești limitele — câștigi cea mai bună pârghie din toate. Câștigi pârghia cu ajutorul căreia devii mai sănătos și mai bogat, păstrându-ți tinerețea mai mult timp și poate chiar frumusețea fizică... pentru mine, aceasta este pârghia pentru care merită să trăiești.

Dacă vrei să vă extindeți granițele realității, poate că ar fi bine să începeți să citiți cărți sau să ascultați casete care vorbesc despre oameni care au realizat deja ce doriți voi să realizați. Tatăl sărac m-a încurajat să citesc cărți despre marii conducători ai lumii, precum: președinții Lincoln și Kennedy, Gandhi, revereurul Martin Luther King și mulți alții. Astfel, amândoi tații mei mi-au recomandat să citesc pentru a-mi extinde granițele realității, doar că ei nu se refereau la aceleași lucruri, pentru că proveneau din lumi și realități complet diferite... iar eu mă bucur că am avut ocazia să cunosc ambele realități.

Dacă doriți cu adevărat să deveniți niște pensionari tineri și bogați, punctul de plecare îl constituie realitatea voastră.

CAPITOLUL 6

Ce credeți că este riscant?

Faptul că am avut șansa să am doi oameni puternici care să-mi fie tați mi-a oferit ocazia de a cunoaște mai multe realități diferite. Deși realitățile lor erau complet diferite, uneori în contradicție una cu alta, am realizat că ele au jucat un rol extrem de important în formarea personalității mele. Am realizat atunci că amândoi tații erau convinși că aveau dreptate, considerând uneori că celălalt greșea.

Tatăl meu adevărat urca rapid treptele ierarhiei guvernamentale. A trecut rapid de la statutul de profesor la acela de consilier pe probleme de învățământ în statul Hawaii. Observând ascensiunea rapidă, oamenii au început să vorbească despre faptul că tata avea de gând să candideze într-o bună zi pentru un post în guvern.

În acest timp, tatăl bogat muncea din greu ca să scape din sărăcia care îl sufoca, croindu-și astfel drum spre bogăția visată. Până când eu și fiul său am intrat la liceu, el devenise deja bogat și se îmbogățea din ce în ce mai tare. Planul pe care îl elaborase timp de 20 de ani dădea roade. Oamenii au început deodată să-l observe și să-i studieze activitățile. Nu mai era o figură obscură, ascunsă în anonimat, despre care nimeni nu auzise nimic. Oamenii au început să se întrebe cine era persoana aceea care își

permitea să cumpere terenuri scumpe în Hawaii. Tatăl bogat era un om care pornise de la zero, care își concepușe un plan pe termen lung, care își pusese planul în aplicare și care acum începuse să apară pe ecranul radarului oamenilor bogați și puternici din Hawaii.

În vârstă de 40 și ceva de ani, tatăl bogat reușise să plece din orașelul în care locuiam cu toții, ajungând direct în cartierele cele mai selecte din Waikiki Beach. Paginile ziarelor erau pline de articole despre acest jucător nou care apăruse pe piața stațiilor selecte. N-a trecut prea mult timp și a ajuns să controleze terenuri scumpe de pe plaja din Waikiki, dar și alte proprietăți de pe malul oceanului situate pe insulele învecinate. Tatăl bogat nu mai era acum un băiat sărac dintr-un orașel situat pe o insulă îndepărtată. El își făcuse intrarea în miezul acțiunii, iar oamenii l-au observat.

În timp ce tații mei își clădeau fiecare în parte cariera lor strălucită, eu eram la Academia Militară din New York. Mike, acum fiul unui bogătaş, locuia într-un apartament dintr-un hotel situat chiar pe plaja din Waikiki în timp ce frecventa cursurile Universității din Hawaii și se pregătea să preia frâiele imperiului creat de tatăl său. Suna impresionant faptul că își permitea să locuiască într-un apartament de hotel, dar în realitate Mike era patronul hotelului — deși era încă student.

Într-o vacanță de Crăciun, eu și Mike ne aflam în biroul tatălui bogat discutând despre ce mai învățaserăm la școală și despre oamenii pe care îi cunoscuserăm. Pentru că eu cunoscusem tineri din toată țara, am făcut următoarea observație:

— Am observat că oamenii au păreri complet diferite când este vorba de bani. Am cunoscut tineri care proveneau din familii foarte bogate și tineri care proveneau din familii foarte sărace. Deși sunt cu toții niște studenți de excepție, cei care provin din familii sărace sau din cele care aparțin clasei de mijloc au un mod de gândire complet diferit față de cel al tinerilor bogați.

Răspunsul tatălui bogat a venit cât se poate de repede:

— Modul lor de gândire nu este diferit, mi-a spus el. Este complet opus.

Stând la birou, și-a luat carnetelul galben și a făcut următoarele comparații:

Mod de gândire opus

<i>Al celor din clasa de mijloc</i>	<i>Al celor bogați</i>
Siguranța oferită de o slujbă	Să pui bazele unei afaceri
O casă mare	Clădiri de locuințe
Bani economisiți	Bani investiți
Oamenii bogați sunt lacomi	Oamenii bogați sunt generoși

După ce a terminat de scris, tatăl bogat m-a privit și a spus:
— Realitatea ta este definită de ceea ce tu crezi că este inteligent și de ceea ce crezi că este riscant.

Privind tabelul, am întrebat:

— Vrei să spui că oamenii din clasa de mijloc cred că o slujbă sigură este un lucru inteligent, iar clădirea unei afaceri este un lucru riscant?

Cunoșteam foarte bine această realitate, căci era realitatea tatălui meu sărac.

— Așa este, a spus tatăl bogat. Și ce îmi poți spune despre siguranța oferită de o slujbă?

M-am gândit pentru o clipă, dar n-am înțeles la ce se referea.

— Nu știu ce răspuns te aștepti să-ți dau, am răspuns eu. E adevărat că tatăl meu și mulți oameni ca el consideră un lucru inteligent dacă ai o slujbă sigură și permanentă. Dar la ce altceva te referi?

— Me refer la realitatea mea, a spus tatăl bogat. Ți-am spus că oamenii săraci și cei din clasa de mijloc nu au un mod de gândire diferit — ci exact opus. Deci care este realitatea mea opusă de a lor?

Mintea mi s-a luminat brusc.

— Vrei să spui că tu consideri ca fiind un lucru inteligent clădirea unei afaceri, iar o slujbă sigură este un lucru riscant. Asta înțelegi tu printr-un mod de gândire opus, nu-i așa? am întrebat eu.

Tatăl bogat dădu afirmativ din cap.

— Vrei să spui că nu crezi că este riscant să pui bazele unei afaceri? am întrebat eu.

Tatăl bogat dădu din cap în semn că „nu“ și spuse:

— Nu. Să înveți să pui bazele unei afaceri este ca și când ai învăța orice altceva. Cred că — dacă te agăți toată viața de „siguranța“ oferită de o slujbă permanentă — este mult mai riscant decât dacă ți-ai asuma riscul și ai învăța cum să clădești o afacere. Una este riscul pe termen scurt și alta riscul asumat pe durata vieții întregi.

Această discuție avea loc la sfârșitul anilor '60. Noi nu cunoșteam încă semnificația cuvântului „restructurare“. Tot ce știam la vremea respectivă era că trebuia să mergem la școală, să obținem o slujbă bună, să lucrăm toată viața, iar când venea vremea pensionării, guvernul sau compania unde lucrasem se ocupa de pensionarea noastră. Acasă și la școală ne învățau că „trebuia să luăm note bune ca să obținem o slujbă bună“. Ni se sugera — chiar dacă nu direct — că cel mai inteligent lucru pe care puteam să-l facem era să ne luăm o slujbă permanentă. Astăzi, pentru cei mai mulți dintre noi, siguranța oferită de o slujbă aparține trecutului, dar atunci nimeni nu punea la îndoială că siguranța unei slujbe era cel mai inteligent lucru pe care trebuia să-l facem.

M-am uitat la comparația pe care o făcuse tatăl bogat referitoare la faptul că într-o parte a tabelului său oamenii bogați erau considerați lacomi, iar în cealaltă parte erau considerați generoși și am realizat atunci care era realitatea mea. În familia mea, oamenii bogați erau considerați niște oameni lacomi, fără scrupule, interesați numai de bani și cărora nu le pasă de săraci.

Arătând tabelul, tatăl bogat a spus:

— Înțelegi acum diferența în modul lor de gândire?

— Modul lor de gândire se află la poli opuși, am spus eu încet. Nu este numai diferit. Iată de ce este atât de greu pentru oameni să se îmbogățească! Procesul de îmbogățire presupune mai mult decât doar un mod de gândire diferit.

Tatăl bogat mă încuviință și făcu o pauză pentru ca această idee să ne învăluie puțin câte puțin.

— Dacă vrei să devii bogat, trebuie mai întâi să înveți să gândești exact invers de cum gândești acum.

— Așa cum gândești tu? am întrebat eu. Nu trebuie să și acționezi diferit?

— Nu neapărat, mi-a spus tatăl bogat. Dacă vei munci din greu ca să obții siguranța unei slujbe, atunci vei munci din greu toată viața. Dar dacă te lupți să pui bazele unei afaceri, vei munci pe rupte la început, dar apoi vei ajunge să muncești din ce în ce mai puțin și vei câștiga de 10 sau de 100 sau de 1 000 de ori mai mulți bani. Deci care dintre cele două variante este mai inteligentă?

— Și ce părere ai despre investiții? am întrebat eu. Părinții mei au spus mereu că investițiile sunt riscante și consideră că este mult mai bine dacă economisești bani. Dar când faci investiții, aceasta nu este o acțiune complet diferită?

Tatăl bogat pufni în răs la auzul acestei întrebări.

— Procesul de economisire a banilor și cel de investire a lor presupun exact aceleași activități, mi-a răspuns el. Procedezi exact la fel în ambele cazuri... chiar dacă modul de gândire este opus.

— Procedezi la fel? am întrebat eu. Dar nu este una din ele mai riscantă decât cealaltă?

— Nu, mi-a răspuns el, râzând. Am să-ți dau acum o lecție de viață extrem de importantă.

Eram acum mai mare, astfel că putea să adauge și alte detalii importante la lecțiile pe care ni le dăduse anterior.

— Dar înainte de a-ți spune despre ce este vorba, pot să-ți pun o întrebare?

— Bineînțeles, întrebă-mă tot ce vrei!

— Ce fac părinții tăi ca să economisească bani? m-a întrebat el.

— Încearcă să faci o grămadă de lucruri, am răspuns eu după ce m-am gândit o clipă la întrebarea lui.

— Spune-mi măcar unul dintre ele! a continuat el. Spune-mi un lucru asupra căruia zăbovesc mai mult timp!

— Ei bine, în fiecare miercuri când supermarketurile anunță în ziarele lor săptămânale produsele alimentare cu reducere, părinții mei le studiază cu atenție și apoi fac planul pentru bugetul săptămânal alocat hranei de zi cu zi. Apoi, ei cercetează articolele din ziare despre produsele alimentare care sunt cu reducere, am spus eu. Aceasta este o activitate asupra căreia zăbo-

vesc destul timp. De fapt, dieta noastră de acasă se bazează pe produsele care se găsesc cu reducere la supermarketuri.

— Și apoi ce mai fac? m-a întrebat tatăl bogat.

— Se duc la toate supermarketurile din oraș și cumpără produsele alimentare care sunt cu reducere, am răspuns eu. Spun că fac economie dacă ei cumpără produsele alimentare care sunt atunci puse în vânzare cu reducere.

— Nu mă îndoiesc că este așa, a spus apoi tatăl bogat. Cumpără și haine care sunt puse în vânzare cu reducere?

Eu am dat din cap în semn că „da”.

— Și procedează la fel și atunci când se duc la piața de mașini ca să cumpere o mașină — nouă sau folosită. Își petrec o grămadă de timp făcând cumpărături ca să economisească bani.

— Deci, ei consideră că este un lucru inteligent dacă faci economii, nu? m-a întrebat apoi tatăl bogat.

— Bineînțeles, am răspuns eu. De fapt, când găsesc un produs alimentar la reduceri, cumpără foarte mult din produsul respectiv și le pun la congelator. Chiar alaltăieri au găsit de vânzare pulpe de porc și au cumpărat pulpe de porc ca să ne ajungă 6 luni. Au fost încântați că au reușit să facă o economie de acest gen.

Tatăl bogat a răs.

— Pulpe de porc? spuse el, râzând din tot sufletul. Dar câte kilograme de carne au cumpărat?

— Nu știu, dar au cumpărat foarte mult. Congelatorul este din nou plin. Dar n-au cumpărat numai pulpe de porc, au cumpărat și hamburgeri din alt magazin, pe care i-au pus tot la congelator.

— Vrei să spui că au un congelator special pentru acest gen de cumpărături? m-a întrebat tatăl bogat, râzând în continuare.

— Da, am răspuns eu. Încearcă din greu să strângă fiecare bănuț în parte. Își petrec o grămadă de timp cercetând pliantele promoționale pentru produsele cu preț redus și făcând apoi cumpărături. E rău acest lucru?

— Nu, mi-a răspuns tatăl bogat. Nu e nimic rău în asta. Este vorba doar de o realitate diferită.

— Tu nu procedezi la fel? l-am întrebat eu.

Tatăl bogat mi-a răspuns râzând:

— Chiar așteptam să mă întrebă asta. Și acum am să te învăț una dintre cele mai importante lecții pe care trebuie s-o știi.

— Lecția referitoare la faptul că tu nu procedezi ca părinții mei? am întrebat eu din nou, așteptând răspunsul la întrebarea anterioară.

— Nu, mi-a răspuns tatăl bogat. Lecția se referă la faptul că eu procedez exact la fel ca părinții tăi. De fapt, chiar m-ai văzut făcând acest lucru.

— Poftim? am spus eu mirat. Și tu faci cumpărături ca să-ți umpli congelatorul? Nu cred că te-am văzut făcând asta.

— Nu, nu m-ai văzut, mi-a răspuns tatăl bogat. Dar m-ai văzut „cumpărând“ investiții care sunt cu reducere ca să-mi completez portofoliul.

După aceste cuvinte, am păstrat tăcerea pentru o clipă.

— Tu faci cumpărături ca să-ți completezi portofoliul, iar părinții mei fac cumpărături ca să-și umple congelatorul. Vrei să spui că voi procedați exact la fel, doar că faceți alte cumpărături ca să „umpleți“ alte lucruri — lucruri complet diferite?

Tatăl bogat încuviință. El dorea ca lecția să-mi intre bine în cap — un cap plin de idei specifice unui tânăr de 20 de ani.

— Voi procedați exact la fel, dar părinții mei devin tot mai săraci în timp ce tu devii tot mai bogat, nu-i așa?

Tatăl bogat dădu afirmativ din cap spunând:

— Asta este doar o parte din lecția de azi.

— Și care este cealaltă parte a lecției? am întrebat eu.

— Gândește-te singur! mi-a răspuns tatăl bogat. Despre ce am vorbit până acum?

M-am gândit o clipă și în cele din urmă am înțeles la ce se referea.

— Aha, am spus eu. Tu și părinții mei procedați la fel, dar realitățile voastre sunt diferite.

— Începi să înțelegi, mi-a spus apoi tatăl bogat. Dar ce poți să-mi spui despre ceea ce este inteligent și ceea ce este riscant?

— Părinții mei consideră că este lucru inteligent dacă economisești bani, dar consideră că investițiile sunt riscante.

— Dezvoltă-ți ideea! mi-a spus tatăl bogat.

— Pentru că ei consideră investițiile riscante, încearcă din greu să economisească bani... dar în realitate ei *procedează* exact ca

tine. Dacă și-ar schimba viziunea asupra procesului de investiție și ar proceda în aceeași manieră în care încearcă să economisească bani, ar deveni din ce în ce mai bogați. Tu procedezi la fel ca ei, dar cumperi în schimb afaceri, investiții sub formă de proprietăți imobiliare, acțiuni, obligațiuni și alte forme de afaceri. Tu faci cumpărături ca să-ți completezi portofoliul în timp ce ei fac cumpărături ca să-și umple frigiderul.

— Așadar, ei procedează în același fel, dar au realități diferite, mi-a spus tatăl bogat. Și realitatea este cea care le determină statutul de bogați sau săraci... *nu* activitățile pe care le depun.

— Realitatea lor spirituală este cea care îi face săraci, am spus eu încet. Ceea ce noi credem că este inteligent și ceea ce credem că este riscant determină statutul nostru socio-economic.

Foloseam acum un cuvânt nou pe care îl învățasem la orele de economie din facultate.

Tatăl bogat și-a continuat lecția spunând:

— Acțiunile noastre sunt absolut aceleași, doar că noi le punem în practică dintr-o perspectivă diferită. Perspectiva mea este cea a unui om bogat, în timp ce perspectiva părinților tăi este cea specifică oamenilor din clasa de mijloc.

— De aceea, tu spui mereu: „Ideile pe care le gândești devin realitate — realitatea ta.“

Tatăl bogat m-a aprobat, continuându-și apoi ideile:

— Și pentru că ei consideră că investițiile sunt riscante, caută și găsesc mereu exemple de persoane care și-au pierdut toți banii sau aproape toți banii în investițiile pe care le-au făcut. Realitatea pe care și-au creat-o le obturează șansa de a vedea alte realități. Ei văd ceea ce cred că este real, chiar dacă asta nu este realitatea în sine.

— Așadar, un om care crede că o slujbă permanentă este un lucru inteligent găsește nenumărate argumente care să vină în sprijinul acestei afirmații, găsind în același timp motive care să dovedească faptul că este riscant să pui bazele unei afaceri. Omul găsește nenumărate dovezi care să vină în sprijinul realității în care crede, a adăugat apoi Mike.

— Așa este, a spus tatăl bogat. Este logic pentru tine ce-ți spun eu acum? Ai înțeles lecția de astăzi?

Am dat afirmativ din cap, deși nu îmi era totul extrem de clar. Arătând tabelul de pe carnețelul galben, unde tatăl bogat scriesese „o casă mare“ și „clădiri de locuințe“, am spus:

— Așadar, în timp ce părinții mei încearcă să cumpere o casă mai mare — casa visurilor lor — tu cumperi clădiri de locuințe mult mai mari. Voi procedați la fel, dar — în timp ce tu te îmbogățești mai mult — părinții mei nu fac altceva decât să obțină o plată mai mare pentru ipotecă. Acesta este un alt exemplu al puterii minții și al realității pe care ne-o concepem, nu-i așa?

— Așa este, a spus tatăl bogat. Și de ce încearcă părinții tăi să cumpere o casă mai mare?

— Pentru că impozitele tatălui meu continuă mereu să crească. Așadar, contabilii săi îl sfătuiesc să cumpere o casă mai mare ca să obțină o scutire mai mare de impozite pentru plata mai mare a ipotecii pe care o are de achitat, am răspuns eu.

— Și el consideră asta un lucru extrem de inteligent, nu-i așa? m-a întrebat apoi tatăl bogat. Și asta pentru că el crede că această casă pe care o cumpără este un activ pentru care obține o scutire substanțială de impozite din partea guvernului.

Eu am dat din cap în semn că „da“, adăugând:

— În plus, ei cred că este riscant să cumperi clădiri de locuințe.

— Noi obținem aceleași scutiri de impozite, cu excepția faptului că cele pe care le obțin eu mă fac să devin din ce în ce mai bogat, iar scutirile obținute de părinții tăi îi fac să muncească și mai mult și să se lupte și mai tare cu problemele materiale. Eu obțin scutiri de impozite pentru *datorii bune* — care mă îmbogățesc și mai tare, în timp ce părinții tăi obțin scutiri de impozite pentru *datorii proaste*. Acum înțelegi de ce noțiunile de „riscant“ și „inteligent“ determină realitatea unei persoane? m-a întrebat tatăl bogat.

Și eu, și Mike am dat amândoi afirmativ din cap.

— Înțeleg mult mai bine acum, a spus Mike.

— Dar ce-mi poți spune despre ultimul rând pe care l-ai scris în tabel? am întrebat eu, arătând locul unde scrisese că „oamenii bogați sunt lacomi“ și „oamenii bogați sunt generoși“.

— Mai întâi de toate, nu trebuie să fii bogat sau sărac ca să fii lacom sau generos. Lumea este plină de oameni săraci care sunt

lacomi, dar și de oameni săraci care sunt generoși și viceversa, a spus tatăl bogat. Și așa cum v-am mai spus până acum, există foarte multe modalități de îmbogățire. Îți poți mări averea făcând economii la sânge, dar problema este că vei face economii până la sfârșitul zilelor tale. Te poți îmbogăți dacă te căsătorești cu cineva foarte bogat — lucru foarte cunoscut în zilele noastre — dar știm că nu e o soluție prea fericită. Poți deveni bogat dacă înșeli și furi, dar de ce să riști să intri la închisoare când este mult mai ușor să te îmbogățești în libertate. Și te poți îmbogăți dacă ai puțin noroc, dar problema e că trebuie să te bazezi mereu pe noroc, și nu pe inteligența ta.

Auzisem de foarte multe ori acest lucru. Dar de data aceasta, doream mai multe explicații despre modalitățile de îmbogățire prin generozitate, așa că am insistat mai departe cu întrebările.

— Și care este diferența dintre afirmațiile: „oamenii bogați sunt lacomi“ și „oamenii bogați sunt generoși“?

— Vă amintiți, băieți, că v-am vorbit despre cum să câștigi din ce în ce mai mulți bani, depunând un efort din ce în ce mai mic? mi-a răspuns el la întrebare cu o altă întrebare.

Noi am dat amândoi afirmativ din cap.

— Ei bine, aceasta este una dintre modalitățile prin care poți fi generos. De fapt, cea mai ușoară modalitate de îmbogățire este generozitatea, a continuat apoi tatăl bogat.

— Te referi la faptul că te poți îmbogăți ajutând astfel cât mai mulți oameni, nu-i așa? a spus Mike.

— Așa este, a spus tatăl bogat. Ori de câte ori vreau să câștig mai mulți bani, nu trebuie decât să încerc să găsesc o soluție prin care să pot ajuta cât mai mulți oameni. ✱

Mike s-a întors apoi spre mine și mi-a spus:

— Tata n-a spus asta niciodată în fața ta, dar cred că ești pregătit acum să ascuți o altă lecție. Suntem destul de mari ca să înțelegem lecțiile mult mai bine.

— Ce lecții? am întrebat eu.

— Să-i spun? a întrebat Mike.

— Ai început deja să-i spui, așa că ar fi bine să termini ce ai început.

Mike s-a întors apoi spre mine și a început să vorbească extrem de repede.

— Tatăl tău ți-a spus mereu că oamenii bogați sunt lacomi, nu-i așa?

Am dat din cap în semn că „da“, spunând:

— De foarte multe ori și în nenumărate ocazii.

— Motivul pentru care spune acest lucru îl constituie faptul că el consideră că — atâta timp cât oamenii au o slujbă permanentă — ar trebui să fie din ce în ce mai bine plătiți și asta ar trebui să fie grija celor bogați. El numește asta vechime în câmpul muncii, nu-i așa?

Eu am dat afirmativ din cap.

— Dar ești conștient de faptul că în majoritatea cazurilor omul prestează același volum de muncă sau îndeplinește mereu aceleași sarcini de serviciu? m-a întrebat Mike încet.

— Da, sunt perfect conștient de asta, am răspuns eu. Dar tata nu vede lucrurile în felul acesta. El crede cu tărie în creșterile salariale bazate pe vechimea și loialitatea în muncă.

— Așadar, tatăl tău crede că oamenii bogați sunt lacomi pentru că la plata salariaților nu țin seama de vechimea și de loialitatea acestora în postul pe care îl ocupă de ani de zile. Am dreptate?

— Da, ai dreptate, am răspuns eu.

— Atunci înțelegi că o lăcomie poate fi și faptul că vrei mai mulți bani, deși volumul de muncă pe care îl depui este același? a întrebat Mike. Dar oare cum putem numi dorința de a fi plătit din ce în ce mai mult, deși munca pe care o prestezi nu se încadrează în descrierea postului pe care îl ocupi?

— Dar așa câștigă bani oamenii care fac parte din lumea în care trăiește tatăl meu, am spus eu. Asta este realitatea.

— Acesta este cuvântul-cheie, a spus apoi tatăl bogat — *realitatea*. Noi provenim din lumi și realități diferite. În lumea mea, dacă cer mai mulți bani pentru același volum de muncă prestat, sunt considerat un om lacom. În lumea mea, dacă vreau mai mulți bani, trebuie mai întâi să muncesc din ce în ce mai mult pentru cât mai puțini bani și pentru cât mai mulți oameni — asta dacă vreau să devin un om bogat.

— Acesta este motivul pentru care tata ne-a obligat să citim biografia lui Henry Ford, a spus Mike. Henry Ford a devenit unul dintre cei mai bogați oameni din lume pentru că a permis oamenilor să cumpere automobile la un preț foarte mic. Din

punctul de vedere al tatălui meu, Henry Ford a fost un om extrem de generos. Cu toate acestea, mulți oameni l-au considerat lacom, pentru că — din punctul lor de vedere — el își exploata lucrătorii. Acesta este un conflict provenit din lumile și realitățile diferite în care trăim.

— Înțeleg foarte bine acest lucru, am spus eu. Pentru că m-am maturizat, am început să observ diferențele dintre oamenii care sunt dornici să muncească din ce în ce mai mult pentru cât mai puțini bani și oameni care vor să muncească din ce în ce mai puțin, dar să câștige cât mai mulți bani. În lumea în care trăiește tatăl meu, profesorii universitari sunt cei care sunt plătiți cel mai bine, deși volumul de muncă pe care îl depun este extrem de mic — în comparație cu profesorii de școală sau de liceu. Ei numesc acest lucru „titularizare“ și acesta este modelul de realitate la care aspiră și tatăl meu.

— Și sunt îndreptățiți să considere acest mod de gândire ca fiind *inteligent*, a spus tatăl bogat. Dar modul meu de gândire este complet diferit.

— De aceea, tatăl tău are o casă mai mare decât tatăl meu, a spus Mike în continuare. Tata a petrecut ani întregi din viață cumpărând și construind clădiri de locuințe pentru a le oferi oamenilor cât mai multe facilități în obținerea unei case de locuit. Cu cât construiește mai multe apartamente, cu atât scade mai tare prețul chiriei. Dacă n-ar fi oameni ca tatăl meu, multe familii cu un venit mic ar plăti o chirie din ce în ce mai mare — și asta pentru că s-ar găsi prea puține apartamente de închiriat. Mai multe apartamente înseamnă o chirie mult mai mică. Acesta este principiul economic fundamental al cererii și ofertei. Tatăl tău a muncit din greu să cumpere — pentru el și familia lui — case din ce în ce mai mari. El nu oferă case pentru nimeni altcineva și cu toate acestea continuă să creadă că oamenii bogați sunt lacomi. Aceasta este realitatea tatălui tău, dar nu este realitatea tatălui meu.

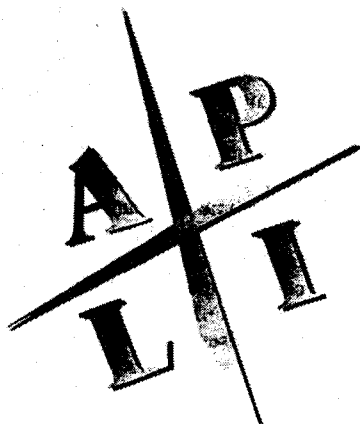
Le eram profund recunoscător lui Mike și tatălui său pentru faptul că trataseră acest subiect cu atâta blândețe. Ei încercau să-mi expună punctele lor de vedere asupra noțiunilor de „lăcomie“ și „generozitate“. La vârsta de 20 de ani, începeam să între-

prind o ușoară schimbare în realitatea în care trăiam. Știam că puteam să-mi aleg realitatea pe care o doream și realitatea pe care o alegeam era a tatălui meu bogat. Și realitatea aceea implica faptul că mulți oameni bogați erau generoși. Știam că — de acum încolo — dacă doream să devin realmente bogat — trebuia mai întâi să aflu cum puteam să dau dovadă de generozitate. Știam că puteam să încerc să mă îmbogățesc cerând mai mulți bani pentru un volum mic de muncă, dar mai știam că mă puteam îmbogăți punându-mă în slujba oamenilor. Aveam această putere de alegere — alegerea realității în care doream să trăiesc. Căci tatăl bogat spusese:

— Nu este vorba de un mod de gândire diferit. Ci de o gândire total opusă.

La vârsta de 20 de ani, modul meu de gândire începea să se îndrepte spre o direcție total opusă de modul de gândire al familiei mele. Ca să pot deveni un pensionar tânăr și bogat, nu trebuia decât să aflu cum puteam să dau dovadă de cât mai multă generozitate, nu de lăcomie. Am început să înțeleg atunci că modul de gândire al familiei mele dădea dovadă de multă lăcomie.

În volumul al II-lea din seria „Tată bogat“, volum intitulat „Cadranel banilor“, am vorbit despre categoriile diferite de oameni pe care le găsim în următorul grafic.



Cadranele acestea diferite reprezintă realități diferite. Ca o persoană să poată face trecerea spre un alt cadran sau să poată face parte din două sau mai multe cadrane diferite trebuie mai întâi să-și schimbe realitatea în care trăiește. De exemplu, cadranul A, care vine de la „angajat“, este cadranul persoanelor care văd lumea din perspectiva unei realități bazate pe siguranța oferită de o slujbă permanentă.

Cadranel L, care vine de la „*liber-profesionist*“, este cadranul persoanelor care văd lumea din perspectiva independenței personale, a mentalității individului de rând — mentalitate potrivit căreia trebuie să reușești în viață prin propriile tale mijloace. Chiar și în această comparație — comparația dintre cadranul A și cadranul P (cadranul patronului, al omului de afaceri), puteți descoperi modul de funcționare a puterii pârghiei. Una dintre diferențele primordiale dintre un patron care are o afacere mică și un patron care are afaceri uriașe se referă la numărul de oameni pe care respectivul om de afaceri îi ajută. Un mare om de afaceri face tot ce-i stă în putință ca să creeze un sistem prin intermediul căruia să ajute cât mai mulți oameni cu putință. Un om de afaceri mai mic nu are posibilitatea să-și ajute semenii în aceeași măsură în care o face un mare om de afaceri. Problema cu care se confruntă cei din cadranul L este faptul că patronul unei afaceri mici nu are nici timpul și nici posibilitatea de a ajuta atât de mulți oameni cum se întâmplă în cazul unui patron care are afaceri uriașe. Așadar, diferența dintre patronul unei afaceri mici și cel al unor afaceri de ordinul milioanelei constă în faptul că cel din cadranul L își poate ajuta semenii doar din propriul său buzunar în timp ce patronul din cadranul P creează un sistem prin intermediul căruia ajută cât mai mulți oameni cu putință.

Cadranel I, care vine de la „*investitor*“, este terenul de acțiune al oamenilor bogați. Investitorii câștigă bani prin intermediul banilor. Ei nu trebuie să mai muncească, pentru că pun banii să lucreze în locul lor.

O *sugestie*: Poate că ar fi bine să completați următorul chestionar.

Care este părerea membrilor familiei *voastre* referitoare la următoarele subiecte?

	Inteligent	Riscant
1. Siguranța oferită de o slujbă	_____	_____
2. Crearea unei afaceri	_____	_____
3. O casă mare	_____	_____
4. Clădiri de locuințe	_____	_____
5. Economisirea banilor	_____	_____
6. Investirea banilor	_____	_____
7. Oamenii bogați sunt	lacomi _____	generoși _____

Acum poate că ar trebui să adaptați chestionarul de mai sus propriei voastre realități. Eu cred că este mai bine să analizați mai întâi realitatea membrilor familiei voastre pentru că această realitate este încununată de puternice stări emoționale. După ce veți compara realitatea voastră cu realitatea diverșilor membri ai familiei voastre, veți putea înțelege mult mai bine diferențele existente în realitatea și în lumea în care trăiesc membrii aceleiași familii.

Pentru a putea deveni un pensionar tânăr și bogat, am fost nevoit să resping realitatea în care trăia familia mea — înainte de a-mi descoperi propria realitate. Pentru ca eu și Kim să putem deveni niște pensionari tineri și bogați, a trebuit să găsim diverse modalități prin care să putem ajuta cât mai mulți oameni cu puțință, refuzând varianta obținerii unor plăți mult mai mari în schimbul unui ajutor mult mai mic oferit semenilor noștri.

CAPITOLUL 7

Cum să muncești mai puțin și să câștigi mai mulți bani?

— Dacă vrei să devii bogat, mi-a spus tatăl bogat, nu trebuie să ceri o creștere salarială. În loc să aștepti o creștere salarială, încearcă să găsești o soluție cu ajutorul căreia să ajuți cât mai mulți oameni cu puțință! De fapt, dacă te gândești serios să te îmbogățești, nu ai nevoie de o creștere salarială. Dacă aștepti o creștere salarială, asta înseamnă să muncești în zadar, obținând un câștig complet neadecvat.

În capitolele precedente, v-am povestit cum am reușit să mă pensionezez devreme, făcând datorii cât mai mari și nu încercând să scap de datorii — așa cum procedează majoritatea oamenilor. Logica acestui mod de gândire se bazează pe faptul că există *datorii bune* și *datorii proaste*, iar cei mai mulți oameni sunt înglobați în datorii proaste. Același lucru este valabil și pentru venit. Mulți oameni nu sunt conștienți de faptul că există *venit bun* și *venit prost*... iar ei nu reușesc să se îmbogățească pentru că muncesc din greu să obțină un venit prost... și în momentul în care ceri o creștere salarială, ceri de fapt o creștere a venitului prost. Dacă vrei să deveni niște pensionari tineri și bogați, trebuie să luptați să obțineți venitul corespunzător.

În volumele mele precedente, am vorbit despre cele trei tipuri de venit, cum ar fi:

1. *Venitul provenit de pe urma unui stat de plată:* Acest tip de venit vă intră în buzunar sub forma unui stat de plată. Mai este reprezentat și de creșterile salariale, bonusuri, ore suplimentare de muncă, bacșișuri sau comisioane.

2. *Venitul sub formă de portofoliu:* Acest tip de venit este reprezentat de hârtiile de valoare, cum ar fi: acțiunile, obligațiunile și fondurile mutuale. Cea mai mare parte a conturilor deschise pentru pensionare se bazează pe venitul sub formă de portofoliu.

3. *Venitul pasiv:* Acest tip de venit provine în general din proprietăți imobiliare. Poate proveni și din drepturile de autor, cum se întâmplă în cazul cântecelor, cărților sau altor aspecte de ordin intelectual.

De ce nu-i plăcea tatălui bogat venitul sub formă de stat de plată?

În concepția tatălui bogat, cel mai nepotrivit tip de venit era cel provenit de pe urma unui stat de plată și asta pentru patru motive:

1. Este venitul care se impozitează cel mai mult și asupra căruia ai cele mai puține metode de control referitoare la suma la care se ridică plata impozitelor și la momentul în care trebuie să plătești aceste impozite.

2. Muncești cu propriile mijloace pentru acest venit și îți ocupă cea mai mare parte din timp.

3. Acest tip de venit nu se caracterizează printr-un număr mare de pârghii. Principala modalitate prin care oamenii își măresc acest venit este munca asiduă.

4. Nu există valoare reziduală pentru munca pe care o depui. Cu alte cuvinte, muncești, ești plătit pentru munca pe care ai depus-o, apoi trebuie să muncești din nou ca să fii din nou plătit. De aceea, tatăl bogat spunea că acest tip de venit nu are prea multe pârghii.

Întotdeauna am fost fascinat de faptul că tatălui meu bogat nu-i plăcea venitul obținut de pe urma unui stat de plată. El îmi spunea adesea:

— Cea mai prost sfat pe care îl poți da copilului tău este să se ducă la școală ca să obțină pe urmă o slujbă bine plătită. *

Motivul pentru care spunea acest lucru nu se datora faptului că nu era de acord cu sistemul de învățământ... el nu era de acord cu ideea perpetuată la nesfârșit potrivit căreia trebuia să înveți bine ca să muncești apoi toată viața pentru un venit sub formă de stat de plată. Cei mai mulți oameni pe care îi cunosc visează la slujbe bine plătite de pe urma cărora obțin un venit bazat pe statele de plată. Așa cum am mai spus, realitatea în care trăiesc oamenii nu este doar diferită, ci este exact opusă. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Să-i înveți pe oameni să-și petreacă toată viața muncind pentru un venit sub formă de stat de plată este ca și cum i-ai învăța să devină pentru totdeauna niște sclavi bine plătiți. *

De ce îi plăcea tatălui bogat venitul pasiv?

Deși a avut parte de toate cele trei tipuri de venit, dacă ar fi avut posibilitatea să aleagă între ele, ar fi ales mereu venitul pasiv. De ce? Pentru că era venitul pentru care muncea cel mai puțin, este adesea venitul cel mai puțin impozitat și, în plus, este venitul care i-a oferit de-a lungul timpului câștigurile cele mai mari. Cu alte cuvinte, a luptat din greu pentru venitul pasiv — pentru că acesta i-a oferit posibilitatea ca pe parcursul anilor să muncească din ce în ce mai puțin, să ajute din ce în ce mai mulți oameni și să câștige din ce în ce mai mulți bani odată ce înainta în vârstă.

În încercarea mea de a deveni un pensionar tânăr și bogat, am fost nevoit să învăț pentru ce tip de venit trebuia să lupt. Eu și Kim am putut deveni niște pensionari tineri și bogați datorită faptului că planul pe care ni l-am conceput ne-a determinat să muncim din greu pentru venitul pasiv, nu pentru venitul sub formă de stat de plată, așa cum procedează cei mai mulți oameni. O altă diferență constă în faptul că noi ne-am bazat planul de pensionare pe venitul pasiv, nu pe venitul sub formă de portofoliu, așa cum se întâmplă în cazul majorității oamenilor. Deși cei mai mulți oameni își concep planul de pensionare bazân-

du-se pe venitul sub formă de portofoliu, acesta nu se dovedește mereu cel mai bun venit, datorită faptului că se situează pe locul doi pe lista veniturilor celor mai impozitate — după venitul sub formă de stat de plată... iar impozitele sunt cheltuielile voastre cele mai mari, care se întind pe durata întregii voastre vieți. Am să vă explic în capitolul de față motivul acestui fapt.

Tatăl bogat a avut parte de toate cele trei tipuri de venit. Motivul a constat în faptul că fiecare tip de venit are avantajele și dezavantajele lui. Tatăl meu sărac a muncit din greu pentru un singur tip de venit. Acest lucru a marcat o diferență extrem de mare între cei doi tați ai mei, făcând o comparație între viața și cariera lor.

Tații mei au muncit din greu pentru tipuri diferite de venit

Cei doi tați ai mei nu au muncit pentru același tip de venit. Tatăl meu sărac spunea adesea:

— Du-te la școală ca să poți obține pe urmă o slujbă bine plătită!

Tatăl bogat spunea în schimb:

— Nu contează câți bani câștigi, ci cât reușești să păstrezi. Venitul sub formă de stat de plată — spunea el în continuare — este venitul pentru care muncești cel mai mult și din care poți să păstrezi doar foarte puțin.

50% din bani

Tatăl bogat spunea că din venitul sub formă de stat de plată poți păstra doar „50% din bani“. Motivul pentru care spunea acest lucru consta în faptul că — indiferent câți bani câștigi — statul îți ia — într-un fel sau altul — cel puțin 50% din ei sau poate chiar mai mult. Dacă tu câștigi astăzi 50 000\$ pe an, cel puțin 25 000\$ ajung la stat — și asta chiar înainte de a pune tu mâna pe ei (prin reținerea directă a impozitelor). Dar chiar și după ce primești cei 25 000\$ rămași, impozitarea veniturii continuă. Așa cum cei mai mulți oameni știu deja, ți se stabilesc taxe și impo-

zite atunci când câștigi, cheltuiești, economisești sau investești bani și chiar și atunci când mori. De fapt, taxele și impozitele stabilite după moarte pot fi foarte mari dacă nu ești pregătit așa cum trebuie pentru eveniment. Căci tatăl bogat spunea:

— Dacă nu-ți concepi un plan pentru banii pe care i-ai strâns în timpul vieții, după moarte va avea statul grijă de ei.

Din punctul de vedere al tatălui bogat, nu este un lucru prea inteligent să muncești din greu pentru un venit din care statul îți ia cel puțin 50%.

(Cu câțiva ani în urmă, rata de impozitare era mai mare de 50%. Deși această rată a scăzut pe parcursul ultimilor ani, statul a retras multe dintre facilitățile de impozitare pentru a compensa scăderea ratei de impozitare. Un exemplu în acest sens este faptul că — în primii câțiva ani de câștiguri abundente din viața tatălui bogat — statul i-a luat 80% din aceste câștiguri — căci acesta era procentul care revenea statului din partea oamenilor care obțineau un venit mai mare de pe urma statelor de plată.)

Tatăl meu sărac nu știa că exista o diferență extrem de mare între cele trei tipuri de venit. Și pentru că nu știa acest lucru, a muncit din greu ca să obțină doar 50% din venit, cumpărându-și apoi o casă mai mare în speranța că va obține niște scutiri de impozite — scutiri pe care nu le-a obținut niciodată în întregime. În loc să obțină mai multe informații legate de diversele tipuri de venit, tata a preferat să mai facă niște cursuri de specializare ca să obțină în final o promovare și o creștere salarială. Cu alte cuvinte, el a muncit din greu, a studiat enorm de mult, a reușit să câștige mai mulți bani numai ca să plătească și mai multe taxe și impozite — și asta pentru că a muncit să obțină doar 50% din venit.

Tatăl bogat a încercat din greu să înțeleagă mentalitatea oamenilor care își petrec toată viața luptând să găsească slujbe bine plătite și să obțină creșteri salariale. El îmi spunea adesea:

— Ori de câte ori primești o mărire de salariu, o cotă parte din mărirea respectivă revine statului.

În concepția lui, să-ți petreci toată viața muncind din răsuputeri numai ca să obții în final doar 50% din venitul cuvenit nu reprezenta cel mai inteligent lucru posibil.

20% din bani

Cei mai mulți oameni încearcă astăzi să se pensioneze folosind ceea ce tatăl bogat numea „20% din bani” — bani care provin din creșteri de capital sau din creșterea valorii acțiunilor și uneori a proprietăților imobiliare. Doar cu câțiva ani în urmă, rata era ceva mai ridicată, ceea ce înseamnă că este o mișcare extrem de inteligentă dacă muncești să obții creșteri de capital. Când auziți că un politician spune: „Rivalul meu acordă o scutire de taxe pentru cei bogați”, asta înseamnă că se referă la o scutire de impozite pentru venitul provenit din investiții.

Mulți oameni stăpânesc destule cunoștințe financiare, astfel încât nu trebuie să muncească pentru venitul sub formă de stat de plată. Mulți dintre ei caută planuri de opțiuni privind acțiunile, prin intermediul cărora pot câștiga 20% din bani — asta în cazul în care compania respectivă este profitabilă. (Unei părți din câștig i se aplică tratamentul venitului obținut de pe urma unui stat de plată, dar creșterea ulterioară a valorii acțiunilor poate asigura procentul de 20% din bani.) Un plan de opțiuni privind acțiunile poate să nu valoreze nimic dacă afacerea în cauză nu-și mărește valoarea pe piața bursieră. Ce vreau să subliniez este faptul că oamenii se „agață” de avantajele oferite de sistemul de impozitare și de nivelurile diferite de pârghie existente în diverse tipuri de venit. Prăpastia din ce în ce mai mare care se creează între ideea de „a avea” și de „a nu avea” își are rădăcinile în faptul că oamenii nu sunt conștienți de aceste tipuri diferite de venit... muncind astfel pentru venitul necorespunzător.

0% din bani

Unul dintre motivele pentru care eu și Kim am reușit să ne pensionăm devreme a fost faptul că am folosit metoda plății amânate pentru taxe și impozite, dar și metoda pe care tatăl bogat o numea „0% din bani”. Bani pentru aceste taxe și impozite sunt banii obținuți din creșterile de capital — bani care nu sunt însă impozitați imediat... iar plata pentru aceste impozite poate fi amânată până în momentul în care suntem realmente pregătiți să le plătim.

De exemplu: Plătim un acout de 5 000\$ și cumpărăm o casă care costă 50 000\$. Doi ani mai târziu, o vindem pentru 100 000\$. Obținem o creștere de capital în valoare de 50 000\$, dar nu plătim impozitul de 20% care se cere în cazul creșterilor de capital — impozit care s-ar fi ridicat în cazul de față la suma de 10 000\$. În loc să plătim acest impozit, așa cum s-ar fi întâmplat dacă ați fi câștigat aceeași sumă de bani din acțiuni sau fonduri mutuale, amânăm plata impozitelor și plasăm câștigul nostru de 55 000\$ (care reprezintă câștigul inițial de 50 000\$ plus acoutul de 5 000\$) în următoarea noastră investiție. Cu alte cuvinte, obținem un câștig de 1 000% în doi ani și nici nu trebuie să plătim imediat taxele aferente. Astfel, noi *amânăm legal* plata taxelor și impozitelor și dăm în avans banii — care practic aparțin statului — ca să cumpărăm o clădire mai mare de locuințe în valoare de 330 000\$. Apoi, folosim banii băncilor, dar și o parte din capitalul obținut din vânzări pentru a plăti restul de 275 000\$ pe care nu-i avem la dispoziție. Așadar, nu numai că am folosit BAO-ul (banii altor oameni), dar am folosit și banii statului pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați. Între 1988 și 1994, am pus de foarte multe ori în practică această strategie de impozitare și de investiții.

În America, unul dintre avantajele pe care le oferă investițiile în proprietăți imobiliare față de cele în hârtii de valoare îl constituie aceste facilități legale existente în codul de impozitare. Motivul pentru care statul acordă aceste facilități constă în faptul că el vrea ca investitorii să-și investească în continuare banii în proprietăți imobiliare pentru a asigura cât mai multe locuințe pentru oamenii care nu doresc să cumpere sau nu-și permit să cumpere o casă. Scutirile de taxe îi determină pe investitorii — ca mine și Kim, de exemplu — să asigure nenumărate locuințe cu chirie, păstrând în același timp prețul scăzut al locuințelor de cumpărat. Aceste facilități ale sistemului de impozitare asigură industriei proprietăților imobiliare o activitate permanentă și ajută la creșterea prosperității economice a țării, căci această ramură a industriei constituie un sector extrem de important al economiei Statelor Unite. Dacă industria proprietăților imobiliare suferă, atunci suferă întreaga țară.

Bani scutiți de impozite

Există foarte multe modalități prin care puteți câștiga bani scutiți de impozite. Una dintre ele ar fi să investiți în obligațiuni municipale care sunt scutite de impozite. Un exemplu în acest sens ar fi o persoană care cumpără pentru 1 000\$ obligațiuni scutite de impozite, care au o dobândă de 5%. Asta înseamnă că persoana respectivă primește în fiecare an 50\$ scutiți de impozite. Deși poate că nu pare o sumă extraordinară, s-a dovedit de nenumărate ori că un astfel de câștig este de dorit în locul altor câștiguri.

Bani neimpozabili din procentul de 0% bani

O altă modalitate de amânare a plății taxelor și impozitelor o constituie devalorizarea câștigurilor obținute de pe urma proprietăților voastre imobiliare. De exemplu, să spunem că vreau să cumpăr o proprietate imobiliară pentru închiriat care costă 100 000\$. Valoarea terenului este de 20 000\$, iar cea a clădirii de 80 000\$. Statul îmi permite să devalorizez clădirea și să nu plătesc impozit pentru devalorizarea respectivă. Să spunem că statul îmi permite să concep un program de devalorizare pe o perioadă de 20 de ani pentru suma de 80 000\$. Rezultatul constă într-o compensație de 4 000\$ din venitul câștigat, pentru care nu trebuie să plătesc impozit în anul respectiv. Deși 4 000\$ nu este o sumă de bani considerabilă, atunci când portofoliul valorează milioane de dolari, compensația rezultată din devalorizare, combinată cu alte pierderi — care nu sunt propriu-zis pierderi, poate deveni semnificativă.

O altă metodă pe care o folosesc oamenii bogați pentru a primi legal bani neimpozabili constă în amânarea permanentă a creșterilor de capital rezultate de pe urma proprietăților lor imobiliare, ca apoi — la sfârșitul vieții — să transforme proprietatea respectivă într-un trust de caritate cu drept de reversiune. În momentul în care fac acest lucru, ei nu mai trebuie să plătească *niciodată* impozite pentru creșterile de capital sau pentru devalorizarea de care s-au folosit toată viața. Datorită acestor facilități legale, foarte mulți oameni bogați își donează la sfârșitul vieții

casele sau alte porțiuni din proprietățile lor imobiliare. Familiile lor devin adesea foarte bogate prin intermediul acestor amânări ale plății impozitelor pentru aceste active pe care le donează și de care nu mai au acum nevoie, căci le-au asigurat deja bogăția dorită. Acești oameni au câștigat deja destui bani pentru a achiziționa alte active. Și am să subliniez din nou faptul că generozitatea dă mereu rezultate.

Sfaturi competente

Cele mai bune sfaturi pe care vi le pot oferi în momentul de față este să cereți sfaturile unor oameni competenți. Eu nu sunt nici avocat specializat pe probleme de impozitare, nici contabil axat pe problemele sistemului de impozitare și nici avocat care se ocupă de problemele legate de proprietățile imobiliare. Acestea sunt niște domenii extrem de complexe și de importante ale științelor juridice, care cer sfaturi competente — în mod deosebit dacă sunteți bogați sau intenționați să vă îmbogățiți. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Cele mai *costisitoare* sfaturi sunt cele pe care le primești *pe gratis*. Sunt sfaturile pe care ți le dau prietenii și rudele — oamenii care nu sunt bogați și nu au de gând să se îmbogățească. *

Sfaturi proaste

Puteți primi sfaturi proaste nu numai de la prieteni sau de la membrii familiei voastre, ci și din partea așa-zisilor consilieri financiari de profesie.

Mulți oameni primesc sfaturi potrivit cărora casa lor este cea mai bună modalitate de obținere a unor reduceri în procesul de impozitare. După părerea mea, aceste sfaturi se încadrează în categoria sfaturilor proaste. În America, pentru fiecare dolar pe care îl plătești ca dobândă, statul îți oferă o reducere pentru plata taxelor de aproximativ 30%. Asta înseamnă că — dacă îi dai statului 1 dolar — te va lăsa să economisești 30 de cenți. Dacă acest lucru are vreo logică pentru voi, atunci trimiteți-mi 1 dolar, iar eu am să vă trimit înapoi 50 de cenți. Un alt amănunt aparent

minor pe care cei mai mulți consilieri uită să-l menționeze este faptul că — după ce depășești venitul de 125 000\$ obținut de pe urma statelor de plată, începeți să pierdeți dreptul de folosire a reducerilor oferite de sistemul de impozitare. Acesta este un alt motiv pentru care nu trebuie să munciți pentru venitul sub formă de stat de plată și nici să cumpărați o casă mare pentru avantajele pe care vi le oferă — în cazul acesta — sistemul de impozitare.

Cele mai bune facilități din lume

În capitolul precedent, am vorbit despre diferențele dintre ceea ce oamenii cred că este inteligent și ceea ce cred că este riscant. Primul exemplu l-a constituit tatăl meu sărac, care considera că siguranța oferită de o slujbă permanentă este un lucru inteligent, în timp ce crearea unei afaceri este un lucru riscant. Părerea tatălui meu bogat era exact opusă.

— Dacă te lupți pentru siguranța unei slujbe — spunea el — vei câștiga din ce în ce mai puțin, deși vei munci din ce în ce mai mult. Eu cred că acesta este un preț prea mare pentru puțină siguranță financiară.

Astăzi, ca și atunci când eram copil, cea mai bună modalitate prin care poți să câștigi mai mult și să muncești mai puțin este deținerea propriei tale afaceri. Această modalitate continuă să-ți ofere cele mai bune facilități din lume. Unul dintre principalele motive pentru care vă sfătuiesc să puneți bazele unei afaceri este următorul:

Există o mare diferență în modul de plată a taxelor și impozitelor.

Angajat

Este plătit

Câștigul este impozitat

Cheltuiește ce mai rămâne din câștigul impozitat

Patron

„Face bani“

Cheltuiește mult din ce câștigă

Plătește impozitele din ce mai rămâne după ce și-a cheltuit câștigul

Un angajat plătește astăzi pentru toate lucrurile pe care și le dorește cu banii rămași după plata taxelor și impozitelor. De exemplu, cei mai mulți angajați trebuie să-și achite mașina cu banii rămași după plata taxelor. Un patron poate să-și plătească mașina înainte de a-și plăti taxele și impozitele — dacă banii aferenți acestora sunt folosiți pentru afacerea lui, iar el îndeplinește anumite condiții. Când muncești pentru 50% din bani, mașina pe care vrei s-o cumperi ți se pare mult mai scumpă decât cea a șefului tău, chiar dacă mașina ta costă mai puțin. Chiar și lucruri simple — precum: bilete de fotbal, călătorii, cine la restaurant, bone pentru copii și alte facilități pot fi cumpărate cu banii destinați taxelor și impozitelor. (Aceste cheltuieli se pot numi cheltuieli legitime de afaceri și se pot încadra în anumite limite.) Așadar, nu numai că cei mai mulți americani se mulțumesc să muncească pentru 50% din bani, dar plătesc pentru toate lucrurile pe care doresc să le aibă cu bani care au fost deja reduși la jumătate. Când am analizat împreună cu tatăl bogat această diferență, mi-am dat imediat seama că prețul care trebuie plătit pentru siguranța oferită de o slujbă este prea mare.

Un cuvânt de avertisment

Un mic avertisment: Această carte nu este un manual de legi. Menirea ei este doar de a vă aduce la cunoștință diferențele care există în fiecare tip de venit. Vă atrag atenția că este legal să reduceți taxele atâta timp cât puneți în practică aceste strategii oferite de sistemul de impozitare *în încercarea de a câștiga cât mai mulți bani*. Dacă folosiți aceste strategii doar pentru a vă reduce impozitele la minim, atunci trebuie să fiți conștienți că încălcați legea. Acesta este un lucru extrem de important și de aceea vă recomand să cereți sfaturile unor oameni competenți, axați pe problemele de impozitare. Am cunoscut foarte mulți oameni care au făcut tot ce le-a stat în putință ca să strângă bani eludând datoriile către stat, fapt pentru care au fost grav pedepsiți. Subliniez din nou că sfaturile cerute de la forurile competente sunt adesea de neprețuit.

Dacă doriți să primiți mai multe informații legate de impozite, corporații și alte strategii legale de a minimaliza taxele ar trebui să intrați pe richdad.com și să aruncați o privire la biblioteca noastră cu benzi audio, disponibile la prețul de 10 dolari, și la seria de cărți „Rich Dad’s Advisors“. Benzile audio reprezintă interviuri, pe subiecte tehnice, care conțin exclusiv informații luate unora dintre consilierii mei, iar cărțile au fost scrise de către consilierii noștri, pe domeniile lor individuale de specialitate. Păstrați în minte că acestea sunt produse exclusiv educaționale. Întotdeauna recomand să vă consultați mai întâi consilierii profesioniști înainte de a efectua orice fel de acțiune financiară.

Foarte puține scutiri de impozite

Când veți studia și înțelege modul de funcționare a Cadranului banilor, veți începe să realizați că legile de impozitare sunt complet nefavorabile în cazul anagajaților. De fapt, cei care plătesc *cel mai mare procent* pentru taxe și impozite sunt angajații — oameni care sunt de regulă *foarte prost plătiți*. Cam acesta este sistemul de protecție pe care îl adoptă guvernul pentru clasa muncitoare! Chiar și cei din cadranul L se bucură de mai multe facilități decât cei din cadranul A.

Cel mai bun cadran este cadranul P, pentru simplul fapt că acest cadran îți oferă mai multe avantaje în ceea ce privește legile de impozitare și pentru faptul că cei din cadranul P pot folosi și legile de impozitare specifice celorlalte cadrane. De exemplu, aparținând cadranului P, pot folosi avantajele sistemului de impozitare specifice cadranelor A, L și I. Acest lucru nu este valabil pentru oamenii care fac parte din cadranul A sau L. Cu alte cuvinte dacă ești angajat sau liber-profesionist în America — doctor sau avocat — nu te poți bucura de aceleași facilități de care se bucură o persoană din cadranul P. Dar persoana din cadranul P poate folosi în schimb toate legile specifice cadranelor A, L și I atunci când acest lucru îi convine. Subliniez din nou importanța consultării unor oameni de specialitate, care se ocupă de problemele financiare și de impozitare — dacă vreți să folosiți aceste legi în favoarea voastră.

Pentru ce fel de venit munciți?

Întrebarea este următoarea: Pentru ce fel de venit munciți? Dacă munciți pentru procentul de 50% din bani, atunci munciți din greu și pentru un venit „extrem de costisitor“ — venitul specific cadranelor A. Dacă cereți părerea oricărui expert contabil, vă va spune că nu poate face mai nimic pentru cei din cadranul A. Statul a redus aproape toate facilitățile pentru acest cadran.

Pentru cei care aparțin cadranului A — cadranul angajaților — singura facilitate oferită de sistemul de impozitare este planul 401(k). Eu am un astfel de plan. Indiferent dacă plănuiești să obții siguranța financiară, confortul financiar sau bogăția, trebuie să măriți la maximum avantajele oferite de planul 401(k). Pentru cei mai mulți oameni care fac parte din cadranul A, aceasta este singura facilitate pusă la dispoziție.

Problema planului 401(k)

Deși le recomand oamenilor să aibă un plan 401(k), la care să-și aducă mereu contribuția bănească, vreau să le atrag atenția că acest plan are un defect extrem de mare. Și acest defect constă în faptul că — deși strâng bani prin intermediul lui și nu presupune taxa de 20% din creșterile de capital percepută atunci când îți retragi banii pentru a-ți asigura pensionarea — presupune totuși rata de impozitare de 50% din venitul obținut de pe urma statelor de plată. Chiar dacă ești convins că investești în portofolii sau în procentul de 20% din bani, atunci când îi încasezi, ți se stabilește taxa specifică veniturii sub formă de stat de plată. Cu alte cuvinte, chiar dacă investești în procentul de 20% din bani (obținut ca urmare a procesului de amânare a plății taxelor și impozitelor), când vrei să-ți retragi banii, ți se stabilește rata de impozitare de 50%. Asta înseamnă că muncești toată viața pentru 50% din venitul ce ți se cuvine, iar atunci când vrei să te pensionezi, ți se stabilește o altă rată de impozitare de 50%. [Desigur că în momentul în care angajatorul tău își aduce și el contribuția bănească la planul tău 401(k), atunci este normal să-ți mărești contribuțiile.]

Cea de a doua problemă care se ridică în legătură cu planul 401(k) se referă la faptul că acest plan funcționează doar pentru oamenii care intenționează să fie săraci. Dacă venitul rămâne mare după ce te pensionezi, plătești în continuare impozite mari pentru banii destinați pensionării — și asta pentru că venitul tău a crescut, nu a scăzut.

Când vorbesc despre cele trei niveluri ale planurilor financiare — unul ca să obții siguranța financiară, unul ca să obții confortul financiar și unul ca să obții bogăția visată — trebuie să țineti seama că există diverse vehicule de investiție specifice fiecărui plan în parte. Planul 401(k) împreună cu economiile bănești fac parte din planul meu de a obține siguranța și confortul financiar. Ele nu fac parte din planul meu de a mă îmbogăți.

Problema Asigurărilor Sociale

Problema Asigurărilor Sociale constă în faptul că acestea funcționează pentru oamenii care vor să fie săraci. În cazul în care descoperi — după pensionare — că nu poți trăi din Asigurările Sociale și te duci să muncești pentru un venit sub formă de stat de plată, statul începe să-ți reducă plățile provenite din Asigurările Sociale. Cu alte cuvinte, singura posibilitate prin care poți primi o plată integrală este — în cele mai multe cazuri — să rămâi sărac.

Problema economiilor

În cazul oamenilor care cred că păstrarea banilor în bancă este un lucru inteligent, ei trebuie să afle că profitul lor nu depășește procentul de 50% din bani. Și eu am bani în bancă, dar nu cred — așa cum cred cei mai mulți oameni — că punerea banilor la ciorap este un lucru inteligent. Economii pe care le-am făcut fac parte din planul meu de a obține siguranța și confortul financiar, dar nu fac parte din planul meu de îmbogățire. Am făcut și eu economii, deși nu cred că este un lucru inteligent să obțin doar un profit de 50% din bani sau să pierd teren în fața inflației iminente.

Realitatea cea mai cumplită

În capitolele ce vor urma, veți descoperi de ce sfatul „de a te duce la școală, de a obține o slujbă, de a munci din greu, de a economisi bani și de a-i plasa în planul 401(k)” este cel mai prost sfat din punctul de vedere al sistemului de impozitare — căci el nu face altceva decât să te determine să muncești doar pentru 50% din bani. Tatăl meu sărac a rămas sărac toată viața pentru că s-a ghidat mereu după acest sfat, pe care l-a transmis în final și copiilor lui. Când era vorba de bani, aceasta era singura realitate pe care o cunoștea.

Cum puteți câștiga un venit mult mai mare, bucurându-vă în același timp de avantajele oferite de sistemul de impozitare?

Dacă vreți să deveniți niște pensionati tineri și bogați, trebuie să urmați cu strictețe sfaturile tatălui meu bogat. Și primul său sfat este să încercați să vă creați propria voastră afacere.

Demararea unei afaceri mici, având pentru început sediul acasă, o afacere care să pornească de la achiziționarea unei francize sau de la înscrierea în cadrul unei companii de network marketing, constituie primul pas spre venitul caracterizat de anumite avantaje de impozitare. Doar pentru simplul fapt că vă puteți reduce costul cheltuielilor, folosind avantajele oferite de sistemul de impozitare, faceți un prim pas important spre bunăstarea financiară. Dar nu trebuie să uitați niciodată că planul vostru este acela de a câștiga cât mai mulți bani, nu de a evita plata taxelor și impozitelor. Una este conceperea unui plan de amânare a plății taxelor și alta este evaziunea fiscală.

Dacă sunteți interesați să aflați mai multe despre cum să lucrați pentru bani pentru care să aveți mai multe avantaje fiscale, ar trebui să verificați pe Internet site-ul nostru pentru alte produse pe care le oferim în vederea asistării celor care vor să învețe mai multe. De exemplu avem două produse create de contabilul meu personal care se ocupă de impozite, Diane Kennedy, expert contabil. Aceste produse sunt:

1. *Your First Step to Financial Freedom* (Primul dumneavoastră pas către libertatea financiară): un program de patru casete audio și cărțile de exerciții aferente.

2. *The Loopholes of the Rich* (Scăpările legale de care profită cei bogați): o carte din seria „Rich Dad’s Advisors“ publicată de Warner Books, care conține explicații mai detaliate ale modalităților în care puteți câștiga mai mulți dolari cu avantaje fiscale prin faptul că dețineți o afacere.

Păstrați de fiecare dată în minte că, oricât de bune ar fi aceste cărți, ele nu sunt un substitut pentru găsirea propriilor dumneavoastră consilieri financiari. Strategiile fiscale nu sunt o activitate pe care să o faceți singur dacă sunteți un om care este hotărât să devină și să se mențină bogat. Aceste două produse vă pot ajuta mult în a vă găsi un consilier competent prin faptul că știți pe cine și ce să căutați și, de asemenea, prin faptul că vă permite să puneți întrebările cele mai pertinente

De ce trebuie să muncii pe gratis?

În volumul „Tată bogat, tată sărac“, am povestit cum tatăl bogat mi-a luat cei 10 cenți pe care îi câștigam pe oră, obligându-mă să muncesc pe gratis. Mulți oameni o consideră o poveste interesantă, dar nu concep ca ea să facă parte din viața și realitatea lor. Dar eu trebuie să vă spun următorul lucru: dacă vreți să profitați de avantajele oferite de sistemul de impozitare — cum ar fi: amânarea plății taxelor și impozitelor sau câștigarea unui venit neimpozabil — *acest lucru presupune de multe ori să muncii pe gratis.*

Pentru banii obținuți din munca plătită se stabilesc cele mai mari impozite. De aceea, mă înspăimânt adesea când întâlnesc tineri extrem de inteligenți, care — după terminarea școlii — sunt nerăbdători să-și ia o slujbă bine plătită. O persoană cu o astfel de mentalitate este o persoană care sfârșește în final muncind din ce în ce mai greu ca să obțină doar 50% din bani. Oamenii de acest gen se trezesc într-o bună zi că au ajuns la vârsta de 40 de ani și încep să se întrebe cum au reușit prietenii lor să aibă

o situație financiară mult mai bună decât a lor. Motivul pentru care oamenii harnici, care au avut mereu o slujbă și au muncit din greu pentru ea, nu reușesc să-și consolideze situația financiară este faptul că ei au muncit pe brânci pentru venitul sub formă de stat de plată. Ei au luptat toată viața să obțină creșteri salariale și bonusuri.

Deși tatăl meu sărac și-a început cariera câștigând un venit mult mai mare decât tatăl meu bogat, acesta a reușit în final să-l depășească și să-l lase tot mai mult în urmă. Iată ce spunea el în această privință:

— Trebuie să investești în timp indiferent dacă muncești pentru un venit obținut de pe urma statelor de plată, pentru un venit sub formă de portofoliu sau pentru un venit pasiv. Problema venitului sub formă de stat de plată este că trebuie să muncești încontinuu pentru el. În final, o persoană care muncește pentru un venit sub formă de portofoliu sau pentru un venit pasiv îl va depăși cu mult pe cel ce muncește pentru un venit sub formă de stat de plată — și asta pentru că persoana care muncește pentru venitul pasiv sau pentru cel sub formă de portofoliu reușește în cele din urmă să muncească mai puțin, să câștige mai mult și să plătească din ce în ce mai puține taxe și impozite.

Motivul pentru acest lucru îl găsim în tabelul următor:

Venitul sub formă de stat de plată	50% din bani
Venitul sub formă de portofoliu	20% din bani
Venitul pasiv	0% din bani

Tatăl meu sărac a fost depășit de tatăl bogat pentru simplul fapt că venitul sub formă de stat de plată este adesea un venit obținut din muncă asiduă, în timp ce celelalte două tipuri de venit provin din active. Odată cu trecerea timpului, tatăl bogat și-a mărit — încet, dar sigur — numărul activelor pe care le-a pus să lucreze în favoarea lui. Tatăl meu sărac n-a știut altceva decât să muncească din greu ca să obțină doar 50% din bani.

Oamenii din cadrul A dețin cel mai mic control asupra taxelor și impozitelor pe care le au de plătit și plătesc niște impozite extrem de mari chiar și după ce se pensionează. Dacă

venitul vostru de astăzi provine din cadranul A, poate că ar fi bine să vă gândiți să vă mutați într-un alt cadran. Cadranul L se bucură de mai multe avantaje decât cadranul A — cel mai important fiind posibilitatea de a reduce unele cheltuieli din venitul brut, înainte ca acesta să fie impozitat. Problema ambelor cadrane A și L constă în faptul că profitul obținut din muncă este minim în timp ce taxele și impozitele sunt extrem de mari. Cadranele care dețin cel mai mare control asupra taxelor obțin venitul cel mai mare depunând un efort extrem de mic și care se bucură de cele mai multe avantaje legale de impozitare sunt cadranele P și I.

Dacă vă gândiți serios cum puteți deveni niște pensionari tineri și bogați, poate că ar fi bine să vă gândiți să munciți — pentru început — pe gratis. În momentul în care vă puneți întrebarea: „Cum mă pot îmbogăți muncind pe gratis?“, începeți deja să pătrundeți într-o altă realitate. Dacă nu găsiți niciun răspuns la această întrebare, începeți să investiți ceva din timpul vostru în studierea și în analizarea vieților celor ce s-au îmbogățit în cadranele P și I.

Tatăl bogat spunea:

— Este greu să te îmbogățești muncind pentru bani. Dacă vrei să devii realmente bogat, trebuie să înveți cum să clădești, să cumperi sau să creezi active. Este deosebit de riscant — spunea el în continuare — să muncești din greu ca să obții niște măririi de salariu.

Este riscant pentru că oamenii se avântă cu putere în cursa vieții care are drept miză măririle de salariu, muncind din greu pentru ele, iar în al doilea rând, este riscant pentru că ei sunt adesea depășiți în această cursă financiară de alți „concuranți“ mult mai abili.

Mulți dintre oamenii bogați s-au îmbogățit în timpul lor liber. Așadar, dacă aveți o slujbă pentru că aveți responsabilități financiare, păstrați-vă slujba, dar folosiți-vă mai bine timpul liber! Când prietenii voștri se duc să joace golf, sau se duc la pescuit, sau se uită la emisiunile sportive, puteți pune bazele afacerii voastre „part-time“. Compania Hewlett-Packard a fost

concepută într-un garaj, așa cum s-a întâmplat și cu Ford Motor Company. Nu uitați că astăzi puteți face trecerea de la sărăcie la bogăție mult mai repede decât în trecut! Michael Dell a devenit multimiliardar doar în decurs de trei ani — pe când era încă pe băncile facultății. În timp ce colegii lui își făceau temele sau beau bere în oraș, el punea bazele unei afaceri de miliarde de dolari stând în dormitorul său din cămin. Cei mai mulți dintre colegii săi, acum în vârstă de 40 de ani, muncesc din greu ca să câștige doar 50% din bani. Mulți dintre ei fac cursuri de specialitate în speranța că vor primi o promovare în post sau o mărire de salariu, iar în timpul liber beau bere și se uită la emisiunile sportive de la televizor. Poate că au o situație financiară bună, o casă mare, copii — pe care îi trimit la școli particulare și speră că planul 401(k) le va aduce destui bani atunci când se vor pensiona. Ei se întreabă în tăcere cum a avut Michael Dell, un individ care n-a fost în stare să-și termine studiile, atâta noroc în viață. Norocul său a constat însă în schimbarea realității în care trăia, în dorința de a studia — dar nu pentru note bune — și în dorința de a munci pe gratis.

Motivul pentru care eu și Kim am reușit să ne pensionăm devreme a fost faptul că am muncit din greu să creăm afaceri și să cumpărăm proprietăți imobiliare. Acest plan ne-a permis ca în final să muncim din ce în ce mai puțin și să câștigăm din ce în ce mai mult. Noi nu am muncit pentru bani. Am muncit în schimb să clădim, să cumpărăm sau să creăm active, așa cum ne sfătuisse tatăl bogat. Pe noi nu ne interesau slujbele bine plătite sau măririle de salariu. Nu ne interesa să muncim pentru o slujbă al cărei profit era redus la jumătate. Noi nu consideram acest lucru ca fiind inteligent, iar pe parcurs s-a dovedit că era și deosebit de riscant. În capitolele ce vor urma, am să vă spun cum puteți munci pentru a achiziționa cât mai multe active, reducând la maximum factorii de risc și obținând un profit cât mai mare. Trebuie să vă preveniți însă că s-ar putea să fiți nevoiți să studiați și să munciți pe gratis pentru a învăța cum să achiziționați aceste active. Trebuie să vă preveniți că foarte puțini oameni sunt dispuși să studieze și să muncească pe gratis... și acesta este motivul

pentru care atât de puțini oameni devin niște pensionari tineri și bogați.

Eu nu sunt împotriva plății taxelor și impozitelor. Acestea sunt niște cheltuieli de trai normale într-o societate civilizată. Fără taxe și impozite, nu am avea poliție, pompieri, profesori, doctori și asistenți medicali, tribunale, drumuri, semafoare și, desigur, politicieni. Ceea ce vreau eu să subliniez în acest capitol este faptul că trebuie să învățați să controlați — în mod legal și inteligent — modalitatea de plată a taxelor și impozitelor, suma pe care o aveți de plătit pentru ele și momentul în care trebuie să le plătiți.

O sugestie: Faceți o listă a venitului pe care îl obțineți pe lună, după cum urmează:

1. Venit sub formă de stat de plată _____ \$
2. Venit pasiv _____ \$
3. Venit sub formă de portofoliu _____ \$

Dacă doriți să vă pensionați, veți avea nevoie de venitul pasiv și de cel sub formă de portofoliu. Cu cât reușiți mai repede să obțineți venitul pasiv și cel sub formă de portofoliu, cu atât veți deveni mai repede niște pensionari tineri și bogați. Nu numai că veți putea ieși mai repede la pensie, dar veți obține și siguranța financiară. Vă veți simți, de asemenea, și mult mai inteligenți, pentru că nu veți mai câștiga doar 50% din bani — venitul pentru care muncesc din greu cei mai mulți oameni, ci veți obține procentul de 20% din bani sau poate chiar venitul realizat din amânarea plății taxelor și impozitelor aferente.

Veți descoperi în ultimele părți ale acestei cărți cum să obțineți venitul pasiv și pe cel sub formă de portofoliu, reducând mult factorii de risc și crescând profitul. Trebuie să specific din nou că s-ar putea să fiți nevoiți să studiați foarte mult și să

munciți de gratis înainte de a reuși să câștigați aceste tipuri de venit. Va fi nevoie de studiu îndelungat și de muncă neplătită pentru a putea pătrunde în sfera altei realități. Dacă vă veți hotărî să vă imbarcați în această călătorie pentru a obține venituri mult mai profitabile, nu uitați niciodată de frații Wright! Ei sunt exemplul grăitor de oameni care au studiat din greu pentru că au vret să învețe — dar nu să obțină note bune; ei au muncit pe gratis fără să aibă nicio garanție că vor reuși în ceea ce doreau să facă, și-au asumat riscuri într-un mod inteligent și s-au avântat — ducând cu ei lumea întreagă — spre alte zări și realități.

CAPITOLUL 8

Cel mai rapid mod de a te îmbogăți: un rezumat despre pârghia minții omenești

Curând după apariția cărții „Copil bogat, copil isteț”, volumul al IV-lea din seria „Tată bogat”, a apărut într-un ziar de marcă un articol despre această carte. Toate articolele care apăruseră până atunci despre seria „Tată bogat” fuseseră extrem de elogioase. Toate punctele de vedere au fost cât se poate de obiective și de corecte. În schimb, articolul despre „Copil bogat, copil isteț” nu avea nimic de a face cu articolele precedente. Autorul acestui articol își începe critica declarând cu vehemență că nu am niciun pic de talent în arta scrisului. El spune sus și tare că aveam nevoie de ore suplimentare în arta scrisului. Ironia sortii constă în faptul că eu am recunoscut deschis în carte că am picat de două ori la examenele din liceu pe care le-am dat la limba engleză datorită incapacității mele de a scrie. Faptul că am fost catalogat la 15 ani ca fiind un elev prost și un incompetent pentru că nu eram în stare să compun nimic mi-a provocat o suferință greu de imaginat.

De atunci, n-am mai pretins niciodată că aș putea fi scriitor. Artă condeiului s-ar putea să fie punctul meu slab și motivul pentru care am avut atât de multe probleme la școală. Cel de al patrulea volum din seria „Tată bogat” relatează lupta mea de

a-mi învinge handicapul care mă împiedica să citesc și să scriu corect și faptul că — în ciuda acestui handicap — am reușit să absolv o facultate. Volumul „Copil bogat, copil isteț” vă dezvăluie modalitățile prin care puteți descoperi și perfecționa mereu talentul unic cu care se naște fiecare copil în parte — talent care nu trebuie să fie neapărat în arta scrisului și cititului — dar vă vorbește și despre necesitatea de a exploata neîncetat talentul nativ al copiilor de a supraviețui. Așadar, critica ziaristului nu se referea la conținutul cărții, ci la incapacitatea mea de a-mi așterne gândurile și ideile pe hârtie — problemă cu care m-am confruntat în toți anii de școală.

Ziaristul își încheie articolul aruncând la întâmplare un comentariu, pe care el l-a considerat probabil favorabil, în ideea de a conferi articolului său un echilibru critic și o notă obiectivă. Iată ce a scris el în final: „Această carte vă va ajuta copiii să-și găsească mai ușor o slujbă.” Trebuie să mărturisesc că am fost de acord cu observațiile sale critice referitoare la talentul meu scriitoricesc. Dar să declari că singurul factor benefic al cărții este acela că îi va ajuta pe copii să-și găsească mai ușor o slujbă era un lucru complet deplasat, fapt care m-a jignit peste măsură. Mă îndoiesc că ziaristul respectiv a citit vreodată cartea. Volumul „Copil bogat, copil isteț” nu oferă copiilor facilități de angajare, ci — dimpotrivă — încearcă să vă determine să nu-i învățați pe copii că menirea vieții constă într-o slujbă. Dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, trebuie să vă gândiți cum să renunțați la mentalitatea potrivit căreia trebuie să vă „agățați” toată viața de o slujbă. Diferența constă din nou în realitatea pe care și-a conceput-o fiecare om în parte.

*Cum reușiți să nu vă mai „agățați”
toată viața de o slujbă?*

În rezumatul conceput pentru scoaterea în evidență a importanței pârghiei minții omenești, am să afirm încă o dată că *realitatea* unei persoane constă în ceea ce ea consideră că este *real*. Sau mai simplu spus, percepția devine realitatea însăși. Când cineva mă întreabă: „Este greu să schimbi realitatea unei per-

soane?“, eu răspund: „Depinde“. În cazul meu, trebuie să mărturisesc că am dus o luptă acerbă să scap de realitatea tatălui meu sărac (de ideile pe care el le considera inteligente) și să adopt ideile tatălui bogat. Din multe puncte de vedere, trecerea de la realitatea specifică oamenilor săraci și celor din clasa de mijloc la realitatea specifică oamenilor bogați poate fi extrem de grea și o putem compara cu procesul de învățare a mâncatului cu mâna stângă după ce ani întregi ai mâncat cu mâna dreaptă. Deși nu este un proces foarte greu, putând fi dus la bun sfârșit de oricine — dacă perseverează, nu este nici ușor.

Cel mai rapid mod de a te îmbogăți este să-ți schimbi cât mai repede realitatea în care trăiești. Acest lucru poate părea mai ușor în cuvinte decât în fapte, pentru că am văzut că oamenii preferă să-și păstreze confortul realității în care trăiesc... chiar dacă această realitate se caracterizează prin lupte și greutăți financiare. Tatăl bogat spunea:

— Cei mai mulți oameni preferă să trăiască în limitele mijloacelor lor de existență decât să-și extindă aceste mijloace.

El era conștient de faptul că oamenii preferă confortul existenței lor sărace, muncind din greu toată viața decât să trăiască în lipsuri câțiva ani, luptând să-și schimbe realitatea și mentalitatea care le-au caracterizat viața până atunci, ca apoi să trăiască fără griji și probleme materiale. Revenind la metafora mâncatului cu mâna stângă în locul mâinii drepte, putem spune că oamenii preferă să rămână săraci mâncând cu mâna dreaptă decât să devină bogați, învățând să mănânce cu mâna stângă. De multe ori, cam despre asta este vorba când ne referim la schimbarea realității noastre spirituale.

Conținut contra context

„Fast Company“ este o revistă de renume, la care vă recomand din tot sufletul să vă abonați. Într-un articol recent, intitulat „Learning 101“, am citit următorul lucru:

„Procesul de învățare este cel mai important instrument pe care îl au la dispoziție oamenii, echipele și companiile

care vor să avanseze rapid și care vor să-și păstreze poziția pe noua piață economică.“

În continuare, articolul o citează pe Estee Solomon Gray, care este consilier pe probleme de strategie în procesul de învățare prin Internet în cadrul companiei „InterWise, Inc.“ Iată ce spune ea:

„În timp ce pe vechea piață economică, *conținutul* era rege, acum — pe noua piață economică, *contextul* a devenit rege.“

Cu alte cuvinte, procesul de trecere de la dominația „mâinii drepte“ la cea a „mâinii stângi“ este mult mai important decât furculița folosită.

Sistemul de învățământ de astăzi se luptă în continuare cu vechea mentalitate potrivit căreia copiii trebuie să obțină o percepere mai bună a *conținutului*, neacordând importanță felului în care Era Informatică a schimbat *contextul* lumii în care trăim astăzi. În același fel în care ziaristul care a scris articolul despre cartea mea afirmă că singurul factor benefic al cărții este acela că îi va ajuta pe copii să-și găsească mai ușor o slujbă, cei mai mulți profesori de școală încearcă să creeze un conținut pentru orele lor care să-i ajute în final pe copii să se angajeze mult mai ușor. Acesta este motivul pentru care sistemul de învățământ continuă să-și concentreze atenția asupra conținutului, nu asupra contextului.

Contextul lumii s-a schimbat. În perioada în care părinții mei au experimentat Marea Criză Economică, contextul se caracteriza prin lipsa locurilor de muncă, astfel încât ideea siguranței oferite de o slujbă permanentă se ridica la rang de rege. De aceea, părinții mei au subliniat mereu importanța notelor bune obținute la școală, care te ajutau să-ți găsești o slujbă permanentă. În perioada în care au trăit părinții mei, dacă aveai norocul să-ți găsești o slujbă permanentă în cadrul unei companii profitabile și dacă dădeai dovadă de zel și loialitate în muncă, erai asigurat pe viață. Compania purta responsabilitatea siguranței tale finan-

ciare pe durata întregii vieți odată ce ieșai la pensie. Astăzi, după evenimentele întâmplare în anii '90, oamenii au început să realizeze că acel *context* pe care îl cunoșteau atât de bine sau — mai bine spus — regulile de angajare cu care erau familiarizați s-au schimbat pentru totdeauna.

Conținut, context și capacitate

Deși tatăl bogat nu folosea prea des cuvintele „*conținut*” și „*context*”, preferând în schimb cuvântul „*realitate*”, folosea adesea cuvântul „*capacitate*”. El obișnuia să spună:

— Nu numai că un om sărac trăiește într-o realitate bazată pe sărăcie, dar această realitate săracă presupune faptul că persoana respectivă nu are *capacitatea* de a păstra banii pe care îi are.

El voia să spună prin această afirmație că — atunci când oamenii rostesc lucruri precum: „Nu voi fi niciodată bogat”, „Nu-mi pot permite asta” sau „Investițiile sunt riscante” — ele diminuează *capacitatea* oamenilor de a se îmbogăți.

— Când un om care aparține realității lumii sărace sau a lumii clasei de mijloc face brusc rost de bani — spunea tatăl bogat — el nu are *capacitatea* mentală și emoțională de a mânui cu grijă suma respectivă de bani... astfel încât banii se duc la un moment dat pe apa sâmbetei.

De aceea, auzim adesea oameni care spun: „Banii mi se scurg printre degete” sau „Indiferent cât câștig, mă trezesc la sfârșitul lunii că nu mai am niciun ban” sau „Am să fac investiții când o să fac rost de niște bani în plus”.

Am să folosesc din când în când exemplele pe care ni le oferea tatăl bogat — mie și fiului său — exemple preluate din contextul casnic pentru a ne face să-i înțelegem mai ușor mesajele. De exemplu, a luat odată un pahar gol și a început să toarne apă în el dintr-un vas mai mare. N-a durat mult până când paharul s-a umplut ochi și apa a început să curgă pe jos. Tatăl bogat ne-a spus apoi:

— În lume sunt foarte mulți bani. Dacă vreți să vă îmbogățiți, trebuie mai întâi să vă extindeți granițele realității (contextul în

care trăiți) pentru a vă putea păstra partea voastră din cornul abundenței.

În cursurile pe care le țin, folosesc și eu același exemplu pentru a explica relația dintre *conținut*, *context* și *capacitate*. Încep mai întâi să pun apă într-un pahărel de țuică, apoi într-un pahar de apă și în final într-o cupă mai mare. Aceasta este o demonstrație cât se poate de simplă pentru a ilustra capacitatea complet diferită de a păstra banii — capacitatea specifică fiecărei categorii în parte: a oamenilor săraci, a celor din clasa de mijloc și a oamenilor bogați.

Cum să vă extindeți granițele capacității?

Când oamenii mă întrebă: „Cum pot să încep să-mi extind granițele realității sau ale contextului în care trăiesc?”, eu le ofer următorul răspuns: „Controlându-ți ideile”. Eu le reamintesc oamenilor una dintre sentințele preferate ale tatălui bogat: „Banii nu sunt altceva decât o simplă noțiune”. Eu le ofer oamenilor aceleași sfaturi pe care mi le-a împărtășit și mie tatăl bogat. El comenta adesea afirmații precum:

1. „Nu-mi pot permite acest lucru.”
2. „Nu pot să fac asta.”
3. „Asta nu e bine.”
4. „Știu deja acest lucru.”
5. „Am mai încercat să fac asta o dată și n-a mers.”
6. „Este imposibil. Nu va funcționa niciodată.”
7. „Nu poți să faci asta.”
8. „Este ilegal.”
9. „Este un lucru prea greu de făcut.”
10. „Eu am dreptate, iar tu te înșeli.”

Tatăl bogat spunea:

— Cincul și prostul sunt gemeni care se situează pe laturile exact opuse ale realității și posibilității. Prostul — spunea el mai departe — crede în orice plan exagerat, în timp ce cincul critică orice lucru care nu face parte din realitatea lui.

El și-a terminat explicațiile spunând:

— Cincul nu permite să pătrundă nimic nou în realitatea lui, în timp ce prostul nu face diferența între ideile bune și ideile proaste, înlăturându-le adesea pe cele bune. Dacă vrei să devii bogat, trebuie să fii deschis la minte, să trăiești într-o realitate flexibilă și să ai talentul să transformi ideile noi în adevărate acțiuni profitabile.

Am să redau din nou acum citatul din revista „Fast Company“:

„În timp ce pe vechea piață economică, *conținutul* era rege, acum — pe noua piață economică, *contextul* a devenit rege.“

Tatăl bogat ar fi spus acest lucru într-o altă formă:

— Dacă vrei să te îmbogățești rapid, trebuie să accepți cu ușurință ideile noi și să ai talentul de a înhăța toate posibilitățile care ți se ivesc în cale, în ciuda capacităților pe care le ai în momentul de față. Ca să reușești acest lucru, trebuie să-ți schimbi și să-ți extinzi mereu granițele realității în care trăiești. Să încerci să te îmbogățești trăind într-o realitate specifică unui om sărac sau într-o realitate caracterizată prin lipsuri și limitări este o cauză pierdută.

De ce să nu vă îmbogățiți?

Stând în 1985 pe vârful muntelui din British Columbia, eu, Kim și prietenul meu Larry am acceptat să trăim câțiva ani înfruntând adevărate greutăți materiale și luptând din greu să ne schimbăm realitățile în care trăiam — pentru a deveni niște pensionari tineri și bogați... și credeți-mă pe cuvânt când vă spun că am avut de înfruntat adevărate probleme și greutăți materiale. Când oamenii mă întrebă cum am reușit să devenim pensionari tineri și bogați, eu le răspund cât se poate de simplu: „Ne-am schimbat mereu realitatea în care trăim.“ Ori de câte ori oamenii mă întrebă cum îți poți schimba realitatea, eu îl citez pe Robert Kennedy, care spunea:

„Unii oameni văd lucrurile așa cum sunt ele în realitate și spun: « De ce ? ». Eu visez lucruri care nu s-au întâmplat niciodată și spun: « De ce nu ? »“

Dacă vreți să vă îmbogățiți mai repede, nu trebuie decât să depășiți granițele confortului realității de moment pășind pe tărâmul noilor posibilități pe care vi le oferă viața. Căci Robert Kennedy spunea: „De ce nu?“

O minte deschisă care își poate extinde granițele realității sau ale contextului în care trăiește este o formă importantă de pârghie. De fapt, poate că este forma cea mai importantă de pârghie — în special, în această lume mereu schimbătoare. În cazul tatălui bogat, această capacitate de a-și extinde cu repeziciune granițele realității a fost extrem de importantă. De fapt, eu sunt ferm convins că acesta a fost talentul lui unic și motivul pentru toate succesele sale financiare pe care le-a repurtat. Acum când sunt mai bătrân și mai înțelept, apreciez mult mai mult motivul pentru care tatăl bogat ne-a interzis — mie și fiului său — să spunem vreodată „Nu-mi pot permite“. În anii ce vor urma, capacitatea voastră de a vă schimba și a vă extinde granițele realității va deveni singura formă importantă de pârghie. În anii ce vor urma, cei care își pot schimba contextul vieții vor cunoaște adevărata prosperitate și îi vor depăși cu mult pe cei care nu pot să facă acest lucru. Așa cum spunea articolul din revista „Fast Company“, „pe noua piață economică, contextul a devenit rege“.

Dacă vreți să nu rămâneți în urmă și să deveniți pensionari tineri și bogați, trebuie să fiți capabili să vă schimbați mereu contextul în care trăiți... deoarece *contextul* este cel care determină *conținutul*. Iar *contextul* și *conținutul* luate împreună au drept rezultat *capacitatea*.

Aceste teorii vin să completeze — mai mult sau mai puțin — ideile despre importanța pârghiei minții omenești. Deși acest capitol încheie partea închinată realității minții omenești, veți descoperi pe parcursul cărții multe alte referiri la acest concept extrem de important al realității individuale.

Următoarea parte din carte este închinată importanței pârghiei planului vostru financiar. Motivul pentru care conceperea unui plan este atât de importantă constă în faptul că foarte mulți oameni au visuri, dar nu au un plan pentru realizarea acestor visuri. Este important să visăm că vom deveni cândva pensionari tineri și bogați, dar ca să transformăm acest vis în realitate, trebuie să avem un plan care să facă trecerea de la vis la realitate.

În capitolele următoare, vă vom supune pârghia minții la un test, căci vom vorbi despre sume de bani care nu fac parte din realitatea celor mai mulți oameni. Dacă veți considera că aceste sume de bani nu fac parte din realitatea sau din contextul vostru, atunci aceste sume vor rămâne doar un vis intangibil. Așa cum am mai spus și mai devreme, este dificil pentru o persoană care câștigă mai puțin de 50 000\$ pe an să-și imagineze că se va putea pensiona peste câțiva ani, având în buzunar un venit de peste 1 milion de dolari. Deși foarte mulți oameni visează că se vor pensiona cândva având o asemenea sumă în buzunar, mai puțin de 1 procent din populația Americii reușește acest lucru. Realitatea aceasta va rămâne pentru totdeauna un vis pentru procentul de 99% din populație.

Vestea bună este faptul că — dacă înțelegeți importanța stăpânirii unei realități corespunzătoare sau unui context potrivit, dar și importanța conceperii unui plan — șansele de a deveni pensionari tineri și bogați cresc substanțial.

Dacă vă puteți schimba realitatea și să vă concepeți un plan de excepție, veți descoperi că realizarea unui milion de dolari sau poate chiar mai mult poate fi un proces mult mai ușor decât să munciți toată viața pentru 50 000\$. Nu este nevoie decât de o realitate sau de un context flexibil și de un plan pe care trebuie să-l urmați cu strictețe. Următoarele capitole vă vor dezvălui cum vă puteți concepe planul necesar... un plan care să aibă o forță extraordinară a pârghiei, ce vă va ajuta să deveniți în final niște pensionari tineri și bogați.

PARTEA A II-A

Pârghia planului vostru

Vă voi prezenta în cele ce urmează câteva citate preluate dintr-un interviu pe care l-a dat Robert Reich, ministru al Muncii în guvernul Clinton:

„Prăpastia din ce în ce mai adâncă dintre oamenii bogați și oamenii săraci ne creează probleme serioase.“

„În calitate de ministru al Muncii, țelul meu a fost să încerc să creez cât mai multe locuri de muncă și să ofer americanilor salarii mai mari, iar după ce muncești ani de zile în acest post, începi să crezi că slujbele și salariile rezolvă toate problemele. Dar nu este deloc așa.“

„Nu mai este vorba doar de problema unei slujbe sau de un salariu decent“.

„Pe noua piață economică, în care au loc câștiguri neprevăzute... apar două piste — una extrem de rapidă, iar

cealaltă extrem de lentă, caracterizate printr-o lipsă totală de trepte intermediare.“

Întrebarea care se pune este următoarea: Voi și planul vostru vă aflați pe pista rapidă sau pe cea lentă?

CAPITOLUL 9

Cât de rapid este planul vostru?

„Sunt stăpânit de patima vitezei.“

— Tom Cruise în „Top Gun“

Planul potrivit căruia muncești din greu toată viața, faci economii la sânge și depui apoi toți banii într-un cont pentru pensionare este un plan foarte lent. Este un plan bun, bazat pe multă cumpătare, conceput de 90% din oameni. Dar nu este un plan bun pentru cei care doresc să devină pensionari tineri și bogați. Dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, trebuie să vă concepeți un plan mult mai rapid decât cel pe care îl concep cei mai mulți oameni.

Dacă aveți posibilitatea, închiriați filmul „Top Gun“ și urmăriți viteza cu care trebuie să zboare acei piloți tineri și rapiditatea cu care ei trebuie să ia decizii disperate. Capacitatea de „manevra“ viteza este extrem de importantă pentru piloții aceia atât de tineri, pentru că viața lor depinde de *viteza* cu care „manevrează“ *viteza*. Același lucru este valabil și pentru viața și modul în care se fac astăzi afaceri. Rapiditatea cu care poți schimba și extinde granițele contextului vieții tale în așa fel încât să adaptezi aceste schimbări la lumea afacerilor de astăzi este un lucru

vital pentru toți cei ce vor să obțină succese financiare. Astăzi nu mai este vorba de prăpastia dintre „a avea“ și „a nu avea“. Este vorba de prăpastia aflată în continuă schimbare între oamenii clasei de mijloc și oamenii bogați. Ca să vorbim pe șleau, dacă v-ați conceput un plan lent, care aparține Erei Industriale, veți fi depășiți în cursa financiară... și nu de contemporanii voștri, ci de oameni mult mai tineri, a căror minte funcționează la viteză maximă și ale căror idei vin în întâmpinarea noilor schimbări. Aceste schimbări rapide de contexte constituie motivul pentru care avem astăzi tineri de 20 de ani, care sunt multimiliardari și oameni de 50 de ani, care speră încă să găsească slujbe care să le aducă pe an un venit de 50 000\$. Un lucru extrem de trist este faptul că acești contemporani ai mei în vârstă de 50 de ani își sfătuiesc în continuare copiii să urmeze pașii pe care i-au urmat ei în viață... urcându-se astfel în același „tren personal“ pe care l-au urmat și părinții lor.

În volumul al treilea din seria „Tată bogat“, intitulat „Ghidul investitorului“, am spus — încă de la început — că investițiile presupun un plan. Am mai spus, de asemenea, că cei mai mulți oameni plănuiesc să rămână săraci, de aceea spun ce spunea și tatăl meu sărac: „când voi ieși la pensie, venitul meu va scădea“. Cu alte cuvinte, ei plănuiesc să muncească din greu toată viața ca în final să se trezească la fel de săraci cum au fost întotdeauna. Tatăl bogat spunea:

— Dacă vrei să devii un pensionar tânăr și bogat, trebuie să-ți concepi un plan care să se bazeze pe rapiditatea în acțiune, un plan care să te facă din ce în ce mai bogat, depunând un efort din ce în ce mai mic.

Cum puteți să creați un plan bazat pe rapiditatea în acțiune?

Una dintre concepțiile de bază ale tatălui bogat referitoare la bani este următoarea:

— Bani nu sunt altceva decât o simplă noțiune. El continua apoi să spună:

— Există noțiuni „rapide“ și noțiuni „lente“ așa cum există trenuri accelerate și trenuri personale. Când este vorba de bani, cei mai mulți oameni se urcă în trenul personal, privind apoi pe fereastră cum acceleratele trec pe lângă ei cu o viteză considerabilă. Dacă vrei să te îmbogățești rapid, planul pe care îl vei concepe trebuie să conțină noțiuni și idei bazate pe rapiditatea în acțiune.

Dacă ar trebui să ne construim o casă, mai întâi am angaja un arhitect, iar apoi, împreună cu arhitectul, am concepe un set de planuri. Dar când este vorba de avere sau de un plan pentru asigurarea viitorului, oamenii nu mai știu de unde să înceapă... și nu reușesc niciodată să-și conceapă un plan financiar ca să-și asigure o viață liniștită. Nu există un plan standard pentru acumularea averilor. Când este vorba de bani, cei mai mulți oameni urmează planul financiar pe care l-au urmat — la rândul lor — și părinții lor... iar planul presupune adesea muncă asiduă și economisirea banilor. Când aleg această cale, milioane de oameni nu mai au altă șansă decât să privească de la fereastra trenului lor personal cum sunt mereu depășiți de limuzine luxoase, de avioane particulare și de vile fastuoase.

Dacă nu vreți să vă petreceți toată viața privind cu jind de la fereastra trenului, avionului sau mașinii voastre, împotmolite în traficul orelor de vârf, atunci ar fi bine să începeți să creați un plan financiar bazat pe rapiditatea în acțiune. Am să vă ofer acum câteva idei referitoare la modalitatea prin care vă puteți concepe și dezvolta un plan financiar care să vă aducă profituri mult mai rapide.

1. ALEGEȚI-VĂ MAI ÎNTÂI STRATEGIA DE IEȘIRE DIN AFACERI!

Oamenii mă întrebă adesea: „Cum să încep să investesc?“ sau „În ce-ar trebui să investesc?“ Eu le răspund la aceste întrebări cu o altă întrebare: „Care este strategia voastră de ieșire din afaceri?“ Iar uneori această întrebare este însoțită de o altă întrebare: „La ce vârstă vreți să ieșiți din afaceri?“

Tatăl meu bogat spunea adesea:

— Un investitor profesionist are întotdeauna o strategie de ieșire din afaceri, concepută înainte de a începe să facă investiții.

Această strategie de ieșire din afaceri este o regulă de bază în lumea investițiilor. Iată de ce tatăl bogat spunea mereu:

— Începe întotdeauna cu sfârșitul, nu cu începutul!

Cu alte cuvinte, înainte de a intra pe tărâmul investițiilor, trebuie mai întâi să știi cum, când, unde și cu ce câștig vrei să ieșiți din afacerile cu investiții. De exemplu, dacă cineva vă întreabă: „Care este primul lucru ce trebuie făcut înainte de planuirea unei vacanțe?“, răspunsul vostru ar trebui să fie următorul: „Ei bine, unde vrei să mergeți?“ Sau dacă cineva vă întreabă: „Ce cursuri ar trebui să urmez?“, răspunsul ar trebui să fie acesta: „Ce vrei să devii după absolvire?“ Același lucru este valabil și cu investițiile. Înainte de a te hotărî în ce vrei să investești, trebuie mai întâi să știi unde vrei să ajungi. De aceea, tatăl bogat spunea mereu:

— Strategia de ieșire din afaceri este o regulă de bază în lumea investițiilor. Mulți oameni încep să facă investiții pentru că ei încep să realizeze că statul sau compania pentru care lucrează nu le va mai asigura viitorul odată ce vor ieși la pensie. Ei fac astăzi investiții pentru că vor să-și asigure pe termen lung statutul financiar. Deși este un lucru bun faptul că foarte mulți oameni fac astăzi investiții, mi-e teamă că cei mai mulți investitori nu-și bat deloc capul cu strategia de ieșire din afaceri — strategie ce trebuie concepută înainte de a începe să faci investiții.

Ce câștig veți avea după ce nu veți mai lucra?

Acum câțiva ani, cineva mi-a oferit următoarele statistici alcătuite de guvernul federal. Deși reprezintă realitatea de acum câțiva ani, nu cred că rapoartele sau cifrele în dolari s-au schimbat prea mult.

Referindu-ne la vârsta de 65 de ani, când cei mai mulți oameni se gândesc la pensionare sau la *ieșirea din afaceri*, întrebarea care se pune este următoarea: ce venit vrei să aveți când veți ieși la pensie? Departamentul American al Sănătății, Educației și Asis-

tenței Sociale a intervievat oameni cu vârste cuprinse între 20 și 65 de ani și a aflat următorul lucru:

Pentru fiecare 100 de oameni, dintre care făceau parte oameni mai tineri sau care împliniseră deja 65 de ani:

- 36 muriseră deja
- 54 trăiau din ajutoarele sociale sau din ajutoarele oferite de familiile lor
- 5 lucrau încă pentru că trebuiau să mai lucreze
- 4 erau bine înstăriți
- 1 era foarte bogat

Aceste statistici par să vină în sprijinul afirmației mele anterioare, potrivit căreia cei mai mulți oameni își concep un plan de pe urma căruia muncesc din greu toată viața, ajungând la pensie săraci. Și asta pentru că — fie au plănuit să devină niște pensionari săraci, fie nu au acordat atenție planului lor financiar sau strategiei de ieșire din afaceri.

Analizând aceste statistici, întrebarea care se pune este următoarea: când ajungi la vârsta de 65 de ani, din care categorie *vrei sau plănuiești* să faci parte când te vei retrage din afaceri? Tatăl meu sărac, deși era un om harnic și avea o pregătire de invidiat, s-a înscris mereu la cursuri de specialitate, ca să ajungă la sfârșitul vieții să facă parte din categoria oamenilor săraci. Tatăl meu bogat, pe de altă parte, a ajuns — cu foarte multă ușurință — să facă parte din categoria oamenilor extrem de bogați. Deși amândoi au pornit — mai mult sau mai puțin — de la zero, ei și-au conceput planuri financiare și strategii de retragere complet diferite. Unul a plănuit să devină un pensionar sărac, iar celălalt a plănuit să devină un pensionar bogat. Deși amândoi au continuat să muncească după ce au împlinit 65 de ani, diferența a constat în faptul că unul a fost nevoit să continue să muncească, în timp ce celălalt a continuat să muncească pentru că îi plăcea să muncească.

Care este obiectivul strategiei voastre de retragere din lumea afacerilor?

După analizarea statisticilor alcătuite de guvern, mi-am dat seama că mai trebuiau aduse și alte completări pentru a realiza o hartă cât mai exactă a strategiilor de retragere din lumea afacerilor, strategii concepute de oameni din toate categoriile sociale. Astfel, am adăugat acestor statistici guvernamentale sumele în dolari specifice fiecărei categorii în parte, sume pe care le-am realizat ținând cont de variațiile dolarului în anul 2000. Așadar, la vârsta pensionării — respectiv, la vârsta de 65 de ani, venitul aparținând fiecărei categorii în parte este următorul:

Oamenii săraci	25 000\$ pe an sau chiar mai puțin
Oamenii din clasa de mijloc	de la 25 000\$ la 100 000\$ pe an
Oamenii înstăriți	de la 100 000\$ la 1 milion \$ pe an
Oamenii bogați	1 milion\$ pe an sau chiar mai mult
Oamenii foarte bogați	1 milion \$ <i>pe lună</i> sau chiar mai mult

Din păcate, realitatea este că doar unul din 100 de americani atinge nivelul oamenilor înstăriți atunci când iese la pensie. Statisticile — ca de exemplu, cele realizate de Departamentul American al Sănătății și Educației — arată că 36 din 100 de oameni mor. Acești 36 de oameni „se retrag” de pe fața pământului înainte de a se retrage din afaceri. Asta înseamnă că 59 din 64 de oameni care mai rămân ies la pensie situându-se sub nivelul oamenilor înstăriți. Numai 5 dintre ei reușesc să depășească acest nivel. Acesta este rezultatul conceperii unui plan financiar lent și al inexistenței unei strategii de retragere din lumea afacerilor.

În timpul cursurilor mele despre investiții, eu îi întreb adesea pe investitori:

- Din ce categorie vreți să faceți parte odată ce ieșiți la pensie?
- Cu alte cuvinte:
- Care este nivelul de pensionare pe care îl vizați?

Un lucru extrem de interesant este faptul că oamenii se mulțumesc să se încadreze în categoria clasei de mijloc. Eu le spun apoi:

— Dacă vă mulțumiți cu atât, atunci veți continua să mergeți cu un tren personal. Căci aceasta este destinația trenurilor personale. Trenul personal — îmi continui eu explicațiile — urmează un traseu standard: găsirea unei slujbe sigure, muncă asiduă, un trai extrem de modest, bani economisiți și investiții pe termen lung.

Când oamenii mă întrebă:

— Pot să ating nivelul oamenilor înstăriți mergând cu un tren personal?

Eu le răspund:

— Da... poți să atingi acest nivel prin intermediul unei slujbe permanente, bine plătite... dar trebuie să începi să faci investiții încă de la o vârstă fragedă, să trăiești de azi pe mâine, să investești o mare parte din venitul pe care îl câștigi, să speri că bursa nu se va prăbuși și să accepți să te pensionezi după vârsta de 55 de ani.

Continuându-mi explicațiile, le spun:

— Trebuie să plățiți însă un preț pentru conceperea acestui plan al obținerii unei slujbe sigure și al traiului modest pentru atingerea nivelului oamenilor înstăriți. Prețul este acela că — odată ce veți concepe un plan atât de conservator — vă va fi extrem de greu să treceți la nivelul oamenilor bogați și foarte bogați.

Dacă nu doriți decât să atingeți nivelul oamenilor din clasa de mijloc sau pe acela al oamenilor înstăriți, atunci nu aveți nevoie de această carte. S-au scris deja foarte multe cărți care se adresează celor care vor să atingă aceste niveluri sau celor care se caracterizează printr-o astfel de realitate sau context. Nivelul oamenilor clasei de mijloc și nivelul oamenilor înstăriți sunt niște niveluri potrivite pentru momentul în care hotărâști că a sosit vremea retragerii din lumea afacerilor. Eu sunt îngrijorat pentru cei 50% din oameni care nu reușesc să atingă aceste niveluri.

Trebuie să prindeți trenul accelerat

Dacă începeți viața de la zero, așa cum am început-o eu, și dacă vreți să deveniți niște pensionari tineri și bogați, atingând

nivelurile oamenilor bogați sau foarte bogați, atunci va trebui să înlăturați ideea unei slujbe sigure și să prindeți trenul accelerat. Ca să puteți prinde acest tren, trebuie să aveți o minte deschisă la tot ce e nou, să aveți idei novatoare, bazate pe multă rapiditate de acțiune, să aveți cunoștințe temeinice din lumea afacerilor și investițiilor și un plan extrem de „rapid”. Cu alte cuvinte, trebuie să organizați toate operațiunile, situându-vă într-un context complet diferit de cel al oamenilor de rând. Oamenii care folosesc planul unei slujbe sigure și al investițiilor pe termen lung, pentru a atinge nivelul oamenilor înstăriți, ajung adesea la destinație fără conținutul, contextul și capacitatea necesare pentru a înfrunta rigorile specifice nivelurilor oamenilor bogați și foarte bogați. Cu alte cuvinte, ei s-ar putea să ajungă la destinația dorită cu bani în buzunar, dar fără să stăpânească realitatea necesară nivelurilor oamenilor bogați și foarte bogați. Căci — așa cum spunea tatăl bogat:

— Procesul de îmbogățire presupune mult mai multe lucruri decât simpla posesiune de bani.

Eu și soția mea, Kim, am luat hotărârea de a ne retrage din cursa banală specifică nivelului oamenilor înstăriți. Acesta era obiectivul nostru. Odată ce ne-am stabilit obiectivul, în anul 1985, am început să muncim din greu ca să ne dezvoltăm strategia de „ieșire din afaceri” și planul nostru de investiții, ca după aceea — și numai după aceea — să ne concepem strategia de „intrare în afaceri”. În momentul în care ne-am conceput strategia de retragere, am știut imediat ce urma să facem și de unde să începem. Știam că trebuia să prindem un tren accelerat pentru a reuși să punem bazele unei afaceri și să investim în proprietăți imobiliare. Acest lucru însemna renunțarea la timpul liber — chiar și în zilele de weekend — și renunțarea definitivă la urmărirea emisiunilor de televiziune. De asemenea, trebuia să suportăm întrebările rudelor și prietenilor, întrebări de genul: „De ce nu vă luați o slujbă?” sau „Pentru ce munciți atât de mult?”

Dar în final, munca asiduă, renunțarea la o slujbă permanentă și urmarea cu strictețe a traseului presărat de rigori, pe care îl presupune călătoria cu un tren accelerat — toate au dat rezultate. Investițiile pe care le-am făcut ne-au ajutat să ne atingem scopul

— să ne pensionăm devreme: ea — la 37 de ani, iar eu — la 47 de ani. A fost nevoie de 9 ani din momentul în care ne-am conceput planul și până am reușit să ne atingem scopul. Ne-am conceput planul în 1985 și ne-am realizat obiectivul în 1994. În 1985, ne-am ales un plan prin intermediul căruia să putem atinge nivelul oamenilor înstăriți, dar și să obținem pregătirea și experiența necesare pentru a ne putea califica la nivelul oamenilor bogați și foarte bogați. Cuvântul-cheie este verbul „a califica” pe care îl voi explica mai târziu — în acest capitol, dar și în capitolele ce vor urma.

Pentru că investițiile noastre ne-au adus mai mult de 100 000\$ pe an sub formă de venit pasiv, ne-am putut încadra la nivelul oamenilor bogați — și asta pentru că am avut timp, bani și cunoștințele de bază necesare trecerii la nivelurile următoare. Am trecut de la nivelul oamenilor înstăriți la nivelul oamenilor bogați într-o perioadă de 5 ani. Următorul pas este nivelul oamenilor foarte bogați și, dacă lucrurile merg conform planului, ar trebui să-l realizăm peste 3 ani.

Ca teorie, planul pe care l-am folosit pe parcursul tuturor nivelurilor este cât se poate de simplu. Constă în crearea de afaceri și în investiții făcute în proprietăți imobiliare. Astăzi, noi continuăm să creăm afaceri și să investim în proprietăți imobiliare. Deși planul a rămas la fel de simplu, noi ne-am îmbogățit experiența și educația financiară. Și această experiență și educație financiară ne permit acum să creăm afaceri și să cumpărăm proprietăți imobiliare mult mai repede decât o făceam înainte. Cu alte cuvinte, noi am făcut greșeli, le-am corectat și am învățat din ele. Făcând aceste greșeli, dar învățând din ele, ne-am putut schimba contextul vieții în care trăiam, conținutul sau capacitatea de percepere a lucrurilor, căpătând astfel abilitatea de a aborda proiecte mult mai mari sau abilitatea de a manevra sume mari de bani, dar și rapiditatea cu care pornim la acțiune. Faptul că ne-am suit în trenul accelerat ne-a oferit calificări mult mai importante în lumea afacerilor și investițiilor — calificări de care nu au parte cei care se mulțumesc să ajungă cu trenul personal la nivelul oamenilor înstăriți.

La început, am pornit încet, dar pe parcurs am câștigat multe cunoștințe financiare, experiență și prieteni de aceeași factură ca noi. În timp ce urmam cu strictețe planul nostru simplu, contextul, conținutul, capacitatea și rapiditatea cu care cream afaceri sau achiziționam proprietăți care ne creșteau mereu venitul au început să se dezvolte din ce în ce mai mult. Într-o perioadă în care venitul celor mai mulți dintre contemporanii mei ating cotele cele mai înalte ale câștigurilor lor, venitul nostru pare „să spargă norii”. Într-o perioadă în care contemporanii mei sunt fericiți că reușesc să câștige pe an de la 80 000\$ la 350 000\$, venitul meu și al lui Kim crește cu viteza trenului accelerat. Și este bine că — acum — muncim din ce în ce mai puțin și câștigăm din ce în ce mai mult. Lucrurile se desfășoară conform planului nostru inițial.

Când eram elev la liceu, în anii '60, tatăl meu sărac câștiga mult mai mulți bani decât tatăl meu bogat. Când am devenit student, tatăl bogat a ajuns să câștige de 20 de ori mai mult decât câștiga tatăl meu sărac, chiar dacă acesta se afla atunci la apogeul câștigurilor sale. În perioada în care amândoi au trecut de 60 de ani, tatăl meu sărac abia putea supraviețui financiar. Dacă n-ar fi avut Asigurările Sociale și Asigurările Medicale, ar fi ajuns să trăiască pe stradă sau ar fi trebuit să se mute împreună cu familia sa în altă parte. În același timp, averea strânsă de tatăl bogat era estimată la peste 150 de milioane de dolari și continua să crească. Când amândoi tații au împlinit 65 de ani, tatăl bogat ajunsese să câștige pe an mai mult decât reușise să câștige tatăl meu sărac în întreaga sa viață. Viața amândurora decursese conform planului lor. Căci — așa cum spusese Robert Reich, ministrul Muncii:

— Există două piste — una extrem de rapidă, iar cealaltă extrem de lentă, caracterizate printr-o lipsă totală de trepte succesive.

2. CREAȚI-VĂ UN PLAN CARE SĂ LUCREZE ÎN FAVOAREA VOASTRĂ!

Eu sunt de părere că 90% din populație urmează același plan. De aceea, mai mult de 99% din populație nu ajunge nici măcar la nivelul oamenilor înstăriți. Sunt oameni care încearcă să atingă

nivelul oamenilor înstăriți sau nivelul oamenilor bogați, dar nu reușesc să-și pună planul în aplicare.

Subliniez importanța creării propriului vostru plan, pentru că fiecare dintre noi trebuie să ia în considerare slăbiciunile și valorile sale, speranțele și dorințele sale. Eram conștient că trebuia să-mi concep propriul meu plan, pentru că nu îndeplineam cerințele necesare ocupării unui post universitar, așa cum era cazul tatălui meu sărac. Eram bun în alte domenii, dar nu în domeniul sistemului de învățământ. Un prim pas în crearea planului vostru este descoperirea talentului vostru nativ și modalitatea prin care puteți acumula cât mai multe cunoștințe din toate domeniile.

În volumul „Copil bogat, copil isteț”, am vorbit despre cele 7 talente diferite și despre cele 4 modalități de învățare. Sistemul nostru de învățământ nu recunoaște decât un singur talent — „talentul verbal-lingvistic” — capacitatea de a citi și de a scrie și o singură modalitate de învățare. Tatăl meu sărac m-a ajutat să-mi descopăr talentul nativ și modalitatea proprie de învățare, chiar dacă acestea nu erau recunoscute de instituția pe care el o conducea — departamentul de stat care se ocupa cu problemele de învățământ. Astăzi, câștig foarte mulți bani — dar nu datorită învățăturilor primite la școală, ci datorită experienței pe care am acumulat-o în procesul de concepere și urmare a planului meu.

Chiar dacă nu mai sunteți la școală sau nu aveți copii, ar fi un exercițiu benefic pentru voi dacă ați încerca să vă descoperiți propriul talent nativ și stilul vostru specific de învățare. Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, atunci trebuie să știți că descoperirea talentului vostru personal și a stilului specific de învățare joacă un rol important în planul vostru pe care îl veți avea de urmat.

*Trebuie să nu mai pășiți niciodată
pe calea siguranței oferite de o slujbă permanentă*

Îmi amintesc și astăzi de ziua în care eu și Larry am plecat de la Xerox Corporation la sfârșitul anilor '70. Aceasta a fost ultima mea slujbă tradițională. 20 de ani mai târziu, mulți dintre colegii

mei de la Xerox se simt acum marginalizați și „minimalizați“ datorită schimbărilor tehnice și financiare suportate de compania Xerox. Prăpastia dintre vechi și nou s-a adâncit extrem de mult în acești 20 de ani și nu este vorba numai de bani. Este vorba de un conflict de realități — realitatea trecutului și realitatea prezentului.

O schimbare de context

Nu am scris paragraful anterior pentru a mă flata singur, ci pentru a ilustra schimbarea de context survenită în 20 de ani. Cu 20 de ani în urmă, cel mai inteligent lucru pe care puteai să-l faci era să-ți găsești o slujbă și să urci pe scara ierarhiei din cadrul companiei unde lucrai. Îmi amintesc de faptul că oamenii nu puteau înțelege de ce eu și Larry renunțam la posibilitățile extraordinare pe care ni le-ar fi putut oferi o companie de prestigiu cum era cea de la care noi tocmai plecam. La urma urmei, noi eram amândoi așii vânzătorilor din cadrul companiei, care cunoștea mereu o continuă creștere, astfel încât viitorul nostru părea strălucit. Nu avea absolut nicio logică motivul pentru care noi părăseam compania respectivă în perioada aceea economică, în care ideea de a renunța la o slujbă bine plătită nu era sub nicio formă acceptată. Ideea agreată în acea perioadă era să muncești pe rupte ca să urci pe scara ierarhiei din cadrul companiei unde lucrai ca într-o bună zi să ajungi manager sau chiar vicepreședinte.

Când vorbesc acum cu tinerii născuți după 1975 — aceasta fiind perioada în care am plecat noi de la compania Xerox — descopăr că mulți dintre ei nu vor să urce treptele ierarhiei companiei pentru care lucrează. Cei mai mulți dintre ei consideră că cel mai inteligent lucru este să pui bazele propriei tale companii și apoi s-o oferi publicului prin intermediul unei oferte publice inițiale (OPI), ca apoi să te retragi mai devreme din afaceri sau să înființezi o altă companie, pe care s-o oferi din nou publicului. Schimbarea de context survenită în decurs de 20 de ani este foarte mare. Cunosco oameni de aceeași vârstă cu mine care nici măcar nu știu ce este o OPI... dar în schimb, copiii lor știu.

Copiii lor vorbesc despre cum să devină oameni de afaceri sau cum să lucreze alături de un om de afaceri care să-i învețe cum se oferă o companie pe piața publică, pentru că ei vor să obțină calea cea mai rapidă spre îmbogățire. Ei vor să obțină calea cea mai rapidă spre îmbogățire, nu să rămână încătușați pe veci într-o existență de mizerie, specifică celei duse de părinții lor... o existență bazată pe nenumărate lipsuri materiale, care se încheie în final într-un azil de bătrâni pentru milioane și milioane de oameni din generația mea.

Cum suportați noțiunea de schimbare?

Am prieteni care urăsc schimbările survenite în modă, în muzică și în tehnologie. Acești prieteni urăsc muzica rap, nu încheie afaceri prin Internet și se bucură când află că multe dintre aceste afaceri dau în final faliment. Aceștia sunt oamenii care cred în continuare în siguranța oferită de o slujbă permanentă, în Asigurările Sociale și Asigurările Medicale... în toate ideile sau promisiunile specifice Erei Industriale.

În timp ce aceștia sunt oameni care se opun din toate puterile noțiunii de schimbare, sunt și oameni care fug din fața acestei noțiuni. Am prieteni care caută neobosiți slujbe care nu pot fi afectate sau amenințate de Revoluția Mondială a Internetului. Unul dintre ei și-a luat o slujbă de profesor — nu pentru că îi place să le predea copiilor. El și-a luat această slujbă pentru că dorea un sanctuar în care să se ascundă în fața schimbărilor survenite în întreaga lume. El dorea o slujbă care să-i ofere siguranță financiară permanentă, o slujbă din care nu putea fi dat afară. Sistemul școlar era adăpostul lui care îl apăra de lumea schimbărilor.

O altă prietenă a cumpărat o afacere care nu putea fi afectată de Internet. Ea mi-a spus:

— Sunt prea bătrână ca să mai învăț să fac afaceri prin Internet, așa că vreau o afacere care să nu poată fi afectată de Internet. Nu am bani strânși pentru pensionare, așa că planul meu este să muncesc până în momentul în care nu voi mai putea să muncesc deloc.

Aceste exemple au menirea de a ilustra realitățile sau contextele care nu acceptă noile schimbări ale epocii în care trăim.

Acești oameni vor cădea cu siguranță în prăpastia tot mai mare care se creează între oamenii din clasa de mijloc și oamenii bogați. Corabia părăsește portul pentru a se îndrepta spre țărmul marilor oportunități, bogățiilor și averilor uriașe, dar mulți oameni preferă să fie lăsați în port... pentru simplul fapt că nu-și pot schimba contextul spiritual. Sunt încătușați într-un trecut de mult apus.

Cum trebuie să vedeți viitorul?

Într-o călătorie cu avionul de la Londra la New York, am stat lângă un director executiv care lucra în cadrul companiei IBM. După ce am făcut cunoștință unul cu celălalt, l-am întrebat:

— Cum vă pregătiți dumneavoastră pentru viitor?

Răspunsul lui a fost următorul:

— Cea mai mare greșală pe care o fac adulții când privesc spre viitor constă în faptul că ei văd viitorul doar prin prisma lor. De aceea, ei nu reușesc să vadă schimbările iminente. Dacă vrei să vezi cum va arăta lumea peste 10 ani, atunci privește un băiețel sau o fetiță de 15 ani! Analizează lumea prin prisma lor și ai să vezi cum va arăta viitorul. Dacă poți să înlături — măcar pentru o clipă — propria ta viziune asupra lumii și să vezi lumea prin prisma unei persoane mult mai tinere, ai să descoperi o lume mult mai mare, o lume caracterizată prin schimbări masive și prin nenumărate alte oportunități, care îți pot apărea oricând în cale. Este vorba de oportunități ivite în lumea afacerilor și investițiilor, care vor crea averi mult mai mari decât cele create de automobile — în cazul lui Henry Ford, de petrol — în cazul lui John D. Rockefeller, de computere — în cazul lui Bill Gates sau de Internet — în cazul tinerilor fondatori ai site-urilor Yahoo, AOL și Netscape.

Apoi, l-am întrebat:

— Vom vedea în curând cum un elev de liceu va deveni multi-miliardar prin propriile sale mijloace?

Iar el mi-a răspuns:

— Pariez oricât pe asta.

Dacă astăzi nu sunteți bogați, pentru că ați pierdut ultimul vapor care a plecat din port, nu vă faceți griji, căci un alt vapor se pregătește să navigheze spre țărmul bogățiilor și oportunităților de neimaginat. Întrebarea este: vă veți îmbarca pe puntea lui?

Istoria se repetă

Una dintre materiile mele preferate la școală era istoria științelor economice. Această istorie a științelor economice studiază — printre altele — și viața celor mai importanți lideri în domeniul economic, care au trăit în diverse epoci ale istoriei. Am să vă dau acum câteva nume de personalități marcante în domeniul economic: Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus și John Maynard Keynes. Povestea vieții lor și a modului în care au văzut ei lumea contemporană lor constituie un studiu deosebit de interesant despre felul în care au evoluat tehnologia, omenirea și științele economice.

O perioadă din istoria științelor economice a purtat numele de Luddite, după grupurile de oameni care atacau și distrugau utilajele fabricilor, pentru că se temeau că își vor pierde slujbele (n.tr. Luddite — membru al unei bande de muncitori din Anglia — [1811–1816] — bande organizate pentru a distruge utilajele fabricilor, din convingerea că folosirea lor duce la scăderea locurilor de muncă; după numele lui Ned Ludd [secolul al XVIII-lea], muncitor din Leicestershire, care este autorul acestei idei). Astăzi, când îi spui cuiva că este Luddite, înseamnă că persoana respectivă se împotrivesc cu vehemență schimbărilor tehnologice sau se simte amenințată de aceste schimbări tehnologice sau pur și simplu speră că tehnologia va dispărea în neant, lăsând lumea în pace. Deși Luddiții originali au dispărut de mult în negura timpului, au fost astăzi înlocuiți cu Luddiții lumii moderne. Astfel, putem spune că istoria continuă să se repete mereu.

Sunteți încătușați în lanțurile timpului?

Sunt convins că mulți dintre voi ați văzut emisiuni de televiziune despre „transformări și remodelări“, emisiuni unde

moderatorul invită o persoană care se îmbracă îngrozitor și o transformă — prin intermediul remodelării și machiajului — dintr-o broască râioasă într-un prinț sau prințesă fermecătoare. O echipă de coafori și de consilieri în materie de imagine și culoare „se năpustește” asupra persoanei respective, care este un dezastru în materie de modă, și o transformă (pe el sau pe ea) într-un miracol de eleganță și frumusețe. Unele transformări sunt realmente uluitoare, iar altele schimbă viața persoanei respective pentru totdeauna.

Am un prieten care este consilier profesionist în materie de imagine, unul dintre cei mai renumiți consilieri, a cărui misiune este să îmbrace și să retușeze imaginea oamenilor bogați. El face parte din echipa pe care o plătesc să se ocupe de imaginea mea. Motivul pentru care plătesc pe cineva care să-mi aleagă hainele cu care să mă îmbrac sau care să mă tundă în diverse feluri este faptul că nu vreau să rămân încătușat în lanțurile timpului. Vreau în schimb să fiu mereu în pas cu timpul, să mă sincronizez cu schimbările survenite în context și în conținut, să fiu mereu la curent cu schimbările survenite în modă. Motivul pentru care îmi schimb mereu imaginea constă în faptul că mă ajută să fiu mereu în pas cu timpul ca să nu rămân încătușat în lanțurile unui timp de mult apus, ale unui trecut învăluit în negură.

Acest consilier profesionist în materie de imagine, pe care îl cheamă tot Robert, mi-a spus la un moment dat:

— Oamenii rămân încătușati în lanțurile unei anumite perioade din viață când s-au simțit extrem de fericiți. Este perioada în care au avut parte de cele mai multe succese sau de cele mai multe bucurii, când au simțit că trăiesc cu adevărat, că au avut cele mai mari succese pe plan sexual sau toate la un loc. De aceea, vezi bărbați și femei de vârsta mea care arată ca niște hippy. Mulți dintre ei au simțit că trăiesc cu adevărat în timpul anilor de protest împotriva războiului din Vietnam. Iar de partea opusă, acesta este motivul pentru care vezi atât de mulți veterani din aceeași perioadă, care poartă în continuare însemnele militare. Războiul a fost pentru ei o perioadă când au simțit cu adevărat gustul vieții sau că viața lor a însemnat ceva.

Când vezi oameni care poartă tricouri cu numele facultății pe care au terminat-o — chiar dacă au absolvit cu ani în urmă —

înseamnă că ei tânjesc după acel timp și încearcă să-l readucă înapoi prin intermediul hainelor pe care le poartă. Un alt exemplu al încătușării în timp se referă la cazurile în care oamenii — odată cu înaintarea în viață — încep să acționeze, să arate și să se îmbrace din ce în ce mai mult ca părinții lor. Opusul acestui caz este cel în care oamenii încep să se îmbrace în haine de copii — în încercarea de a arăta mai tineri sau de a se întoarce înapoi în timp la o perioadă din viață când au fost extrem de atrăgători. Acestea sunt exemple ale încătușării într-un timp de mult apus și al refuzării acceptării noțiunii de schimbare. Acest lucru este relevant de modul în care oamenii se îmbrace. Nu este vorba doar de schimbarea hainelor, ci este vorba de faptul că oamenii preferă să rămână încătușati într-un anumit context din viață. Acești oameni devin adesea mult mai rigizi odată cu înaintarea în vârstă.

De ce nu trebuie să rămâneți încătușati în lanțurile trecutului?

Acum, am văzut cu toții oameni care încearcă să depășească granițele modei, atingând deja sfera snobismului sau a exagerării duse la extrem. Eu nu la asta mă refer. Motivul pentru care vă recomand să vă îmbrăcați „inteligent”, ținând cont de moda timpului — după cum spune prietenul meu Robert, constă în faptul că trebuie să fiți în pas cu moda timpului în care trăiți. Dacă nu vă aflați în prima linie a evenimentelor în mijlocul cărora trăiți, înseamnă că trăiți în trecut.

Dacă trăiți în trecut, atunci aveți tendința de a face investiții care aparțin trecutului. Investițiile care aparțin trecutului sunt investiții care nu vă conferă bogăția dorită, ci — dimpotrivă — vă micșorează venitul. Motivul pentru care oamenii fac investiții care aparțin trecutului este faptul că și ei aparțin trecutului.

Ceea ce se va întâmpla

Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, trebuie să investiți în ceea ce se va întâmpla, nu în ceea ce s-a întâmplat

deja. În lumea investițiilor, proverbul „cine se scoală de dimineață departe ajunge“ este cât se poate de adevărat.

Prezicerea viitorului vă conferă bogăția visată

Tatăl bogat îmi spunea adesea mie și fiului său:

— Dacă vreți să deveniți bogați, trebuie să vă dezvoltați capacitatea de a prezice viitorul. Trebuie să stați la granița timpului și să urmăriți cursul viitorului.

Tatăl bogat ne povestea adesea cum John D. Rockefeller a devenit bogat pentru că a anticipat creșterea importanței petrolului în industria automobilelor. De asemenea, ne reamintea mereu faptul că Henry Ford a prezis că oamenii clasei de mijloc vor dori și ei mașini personale — într-un timp când mașinile erau apanajul oamenilor bogați. Astăzi, ca să ne referim la timpurile moderne, Bill Gates a devenit multimiliardar pentru că a anticipat dezvoltarea PC-urilor, în timp ce consilierii mai bătrâni și „mai înțelepți“ de la IBM au considerat că serverele sunt viitorul informaticii. Bătrânii companiei IBM nu au avut aceeași putere de prezicere a viitorului ca Henry Ford, ratând astfel un viitor strălucit pentru IBM, cedându-l în favoarea companiei Microsoft. Dacă aș fi investit în IBM, i-aș fi concediat pe toți acei oameni obtuzi la minte și i-aș fi obligat să returneze toate salariile primite. Dar în loc de asta, ei au primit bonusuri și investitorii și-au pierdut oportunitățile de câștig. Tinerii care au înființat site-urile Yahoo, Netscape și AOL, dar și alte companii de Internet au obținut câștiguri de milioane de dolari pentru că au avut capacitatea de a prezice viitorul.

Dacă ați pierdut vaporul care se îndreaptă acum spre țărmul petrolului, al informaticii sau al Internetului, nu vă îngrijorați prea tare, căci un alt vapor se pregătește să ridice ancora. Dar dacă sunteți încătușați în lanțurile trecutului, aveți toate șansele să pierdeți și următorul vapor sau — mai rău — să vă îmbarcați la bordul „Titanicului“, pentru că este mai mare și prezintă o mai mare siguranță... șanse create de schimbările survenite în conținutul și contextul lumii de astăzi.

În filmul „Top Gun“, există o replică clasică pe care o rostesc toți piloții de avioane de luptă: „Trage! Trage!“ Dacă ați văzut filmul, vă amintiți că timpul destinat țintirii avionului inamic se măsoară în miimi de secunde. Dacă așteptai prea mult sau erai nepregătit, ratai ocazia. Același lucru este valabil și pentru lumea banilor. „Fereastra oportunităților“ este și aici extrem de mică. Dacă sunteți încătușați în lanțurile trecutului, într-un timp de mult apus, îmbrăcați în straiile părinților voștri, complet nepregătiți, lipsindu-vă cunoștințele în domeniul afacerilor și investițiilor, s-ar putea să ratați ocazia care vi s-ar ivi în cale. Nu numai că s-ar putea să ratați „fereastra oportunităților“, dar s-ar putea să nimeriți „oportunități“ care sunt încătușate în lanțurile trecutului și care nu vă pot propulsa spre câștiguri ieșite din comun.

În 1999, un prieten a venit la mine și mi-a spus:

— Ți-am urmat sfatul și am investit într-o proprietate imobiliară, pe care apoi am închiriat-o. Este un duplex în valoare de 150 000\$ situat într-o zonă foarte bună. Este un început bun, nu-i așa?

L-am felicitat, pentru că așa și era — un început bun. Problema este că „a nimerit o țintă“ puțin cam „învechită“. A cam întârziat la petrecere. „Nu a tras“ când ar fi trebuit. Dar este un început bun și un început bun este adesea un lucru mult mai bun decât nimic. Este un început bun, deoarece — chiar dacă pierde niște bani — câștigă, cel puțin, cunoștințe neprețuite și o experiență de invidiat în lumea afacerilor și investițiilor.

Cu toate acestea, nu a tras când ar fi trebuit s-o facă. Spun asta pentru că el se afla alături de mine și de Kim când noi am dat lovitură după lovitură între 1989 și 1994. Noi făceam cumpărături pe o piață aflată în scădere. Când i-am spus să facă și el același lucru, ne-a răspuns:

— Nu, e prea riscant. Mi-aș putea pierde slujba. Știi că foarte mulți oameni sunt dați afară zilele acestea. În plus, prețul la imobiliare este în scădere. Ce se întâmplă dacă va continua să scadă? Dacă vom avea parte de o criză?

„Fereastra oportunităților“ s-a deschis, dar s-a închis la fel de repede cum s-a deschis. 10 ani mai târziu, când prețul proprietăților imobiliare se află la apogeu, iar piața bursieră începe să se

clatine, prietenul meu realizează că atunci era momentul în care ar fi trebuit „să țintească“. Acum nimerește ținte care sunt învechite și care nu duc nicăieri... așa cum este și el. Este încătușat în trecut și nimerește ținte care sunt — la rândul lor — încătușate în trecut. Cel puțin, începe să facă ceva, dar mi-e teamă că plătește un preț prea mare. Este un preț mai mare decât prețul exorbitant pe care l-a plătit pentru duplexul lui... un activ care îi aduce foarte puțin flux de numerar și a cărui valoare va crește foarte încet — asta dacă va crește vreodată. Dar cel puțin a trecut la acțiune, chiar dacă este vorba de o țintă învechită. Sunt mândru că a avut curajul să facă acest prim pas, un pas care depășește granițele lumii părinților lui, granițele Erei Industriale.

Eu și Kim investim în continuare în afacerile noastre și în proprietăți imobiliare. Diferența constă în faptul că noi căutăm acum ținte cu deschidere spre viitor, nu spre trecut. De aceea, trebuie să vă sincronizați cu viitorul și să vă pregătiți să nimeriți ținta atunci când se va deschide fereastra oportunităților, așa cum s-a întâmplat între 1989 și 1993. Această fereastră s-a deschis — în perioada aceea — atât spre piața proprietăților imobiliare, cât și spre piața acțiunilor. În timp ce scriu această carte, în anul 2001, bursa se îndreaptă spre o pistă descendentă. Bursa Nasdaq a coborât cu un procent de peste 50%. În 1929 piața bursieră a scăzut doar cu 42 de procente. Acum are loc o nouă coborâre. Prietenului meu a început să-i fie teamă. Își dă seama acum că s-ar putea să fi plătit prea mult pentru duplexul lui. Pentru mine, ferestrele oportunităților încep să se deschidă din nou.

În timpul cursurilor pe care le țin despre procesul de investiție, o rog pe Kim câteodată să vorbească despre experiența ei ca investitoare. Ea spune adesea că noi am început să facem investiții în 1989 și am încetat să mai cumpărăm ceva în 1994. Precizează apoi că — între 1985 și 1989 — noi ne-am pregătit să facem investiții, ținând cont de planul pe care îl concepuserăm. În perioada aceea, ne-am pus pe picioare afacerile și am studiat cât am putut mai mult despre subiectul investițiilor în proprietăți. Cei care au prins perioada aceea își amintesc că — între 1985 și 1989 — prețul proprietăților era extrem de mare. Eu și Kim ne pregăteam temeinic „să dăm lovitură“ în momentul în care fe-

reasta oportunităților s-ar fi deschis în calea noastră. Și în momentul în care s-a deschis, prietenul nostru s-a speriat, dar noi — în schimb — am început să cumpărăm. El n-a fost pregătit pentru această fereastră a oportunităților. Astăzi, este depășit de situație, făcând investiții care sunt prea scumpe pentru el și — lucrul cel mai rău din toate — nu este pregătit pentru ce urmează să se întâmple în viitor. Pare un om îmbătrânit înainte de vreme, deși este mai tânăr decât mine, și face investiții ca un om bătrân.

În fotbalul american, învingător iese cel care poate să arunce mingea într-un loc unde nu se află cel care trebuie să o prindă. Cu alte cuvinte, jucătorul trebuie să anticipeze locul în care se va afla cel care trebuie să prindă mingea și s-o arunce acolo, chiar dacă celălalt coechipier nu se află — încă — la locul cu pricina. Dacă un jucător poate să facă acest lucru regulat, el va încasa cele mai multe puncte. De asemenea, un jucător de fotbal trebuie să arunce mingea într-un loc unde nu se află un jucător din echipa adversă. O persoană care își concepe un plan prin intermediul căruia vrea să se pensioneze devreme — și cu un cont substanțial în bancă, trebuie să procedeze exact la fel. Trebuie să-și conceapă planul în așa fel încât să fie pregătit/ă pentru „a înhăța“ o ocazie profitabilă, care încă nu s-a ivit în cale. De aceea, este important să trăiești mereu în prezent, să te sincronizezi perfect cu timpul în care trăiești și să privești mereu spre viitor.

Un plan pentru viitor

Dacă vrei să deveniți cu adevărat pensionari tineri și bogați, planul pe care îl veți concepe trebuie să fie un plan pentru viitor, un viitor care nu există încă. Așa cum John D. Rockefeller a fost pregătit pentru viitorul în industria automobilistică, iar Bill Gates și Michael Dell au fost pregătiți ca să întâmpine Era Informaticii, și voi trebuie să fiți pregătiți pentru ocaziile profitabile care vi se vor ivi în viitor. Dacă nu veți fi pregătiți, veți face investiții care aparțin deja trecutului, iar investițiile care aparțin trecutului nu au niciun viitor.

Cum vedeți voi viitorul?

Ca să deveniți pensionari tineri și bogați, va trebui să vă pregătiți pentru viitor... un viitor care nu există încă. Am să-l citez acum încă o dată pe directorul executiv de la compania IBM, care mi-a spus:

— Cea mai mare greșeală pe care o fac adulții când privesc spre viitor constă în faptul că ei văd viitorul doar prin prisma lor. De aceea, ei nu reușesc să vadă schimbările iminente.

Poate că, în sfârșit, compania IBM a învățat lecțiile pe care i le-a dat tânărul Bill Gates. Căci — dacă vrei să vezi viitorul — trebuie să-l vezi prin intermediul unor ochi tineri. Felul în care reacționezi la schimbările survenite în modă, muzică și tehnologie reflectă modul tău de gândire și gradul de flexibilitate pe care îl are contextul tău spiritual. Dacă te lași înlănțuit în trecut sau nu te sincronizezi cu prezentul, poți să ratezi toate oportunitățile viitorului.

O altă modalitate de a vedea viitorul este să studiezi trecutul. În viața mea, istoria are tendința de a se repeta, deși nu se repetă în același fel. Mulți oameni ratează viitorul sau sunt depășiți complet de viitor, pentru că planul pe care l-au conceput pentru viitor a înlăturat complet trecutul.

În 1998, o reporteriță tânără, care abia ieșise de pe băncile școlii, mi-a luat un interviu la San Francisco. Când i-am spus că eu consideram fondurile mutuale riscante și că anticipam o criză bursieră, ea s-a enervat. A început apoi să-mi „toarne” ideile și cuvintele cu care o inoculase agentul ei de bursă.

— Fondul în care eu investesc este unul dintre cele mai profitabile fonduri mutuale, care se menține pe această poziție de 3 ani. A crescut pe an cu un procent de 25%. Bursa de acțiuni este cea mai bună investiție, pentru că — deși mai există pante descendente, așa cum a fost cea din 1987 — bursa a crescut continuu în ultimii 40 de ani. Este cel mai bun loc în care poți investi banii.

Nu a difuzat niciodată pe post interviul meu, pentru că opiniile mele erau complet diferite de ale ei. Astăzi, fondurile ei „sfinte” au scăzut cu peste 50 de procente.

Deși datele ei sunt oarecum corecte, problema constă în faptul că ea nu prea deține cunoștințe de istorie bursieră. Dacă ar cunoaște datele istorice, ar ști că ne confruntăm cu o criză bursieră la fiecare 75 de ani. Deși nu este obligatoriu să ne confruntăm cu o criză bursieră la fiecare 75 de ani, această informație istorică ne explică de ce a crescut bursa în ultimii 40 de ani. Ultima prăbușire și criză bursieră au avut loc în 1929. A fost nevoie de 25 de ani pentru redresarea bursei, pentru ca aceasta să atingă nivelul anului 1929 sau al anului 1955. Interviul meu a avut loc în 1998, astfel că datele ei potrivit cărora bursa se află într-o continuă creștere în ultimii 40 de ani sunt corecte. Dar perspectiva ei asupra viitorului era obturată, căci această perspectivă nu includea datele trecutului. Unul dintre cele mai importante lucruri pe care tatăl bogat m-a determinat să-l fac a fost să citesc cărți despre istoria științelor economice. Eu vă recomand să citiți — dacă vreți să înțelegeți mai bine viitorul — o carte extraordinară, scrisă de Robert Heilbroner și intitulată „The Worldly Philosophers”. Este o carte extraordinară, pe care o recomand cu căldură tuturor celor care vor să înțeleagă viitorul prin intermediul trecutului.

La cursurile pe care le țin despre investiții, îi rog pe studenții mei să conceapă o declarație financiară. Apoi, îi rog să-și analizeze trecutul și îi întreb dacă își văd viitorul. Dacă nu le place ceea ce văd — adică o declarație financiară plină de datorii proaste, venit prost, cheltuieli proaste, pasive proaste și niciun viitor — dacă acesta este tabloul viitorului lor relevat de declarația lor financiară, îi sfătuiesc să se trezească la realitate, să ia atitudine, „să-și arunce” vechile haine și să-și modernizeze garderoba, să-și schimbe prietenii și să înceapă să vadă viitorul cu alți ochi. Dacă vă puteți schimba contextul vieții, ajungând să vă bucurați de oportunitățile viitorului, aveți o șansă în plus să deveniți pensionari tineri și bogați.

Deși aceste schimbări sunt extrem de simple, sunt adesea uluit de greutatea cu care cei mai mulți oameni își fac curățenie în dulapul de haine și își reînnoiesc garderoba. Oamenii își cumpără haine noi care aparțin însă unei ere învechite — unui trecut din viața lor când aceasta se caracteriza numai prin bucurii

și reușite. Oamenilor le este atât de teamă de viitor și de posibilitatea că viitorul ar putea să fie extraordinar, măreț și plin de bucurii și succese, încât preferă să rămână înlănțuiți în trecut.

Am spus în introducerea acestei cărți că este foarte ușor să devii un pensionar tânăr și bogat. Nu a fost deloc greu pentru noi... deși pentru majoritatea oamenilor, renunțarea la trecutul lor și pășirea plină de îndrăzneală pe tărâmul necunoscut al viitorului sunt adesea mult mai greu de realizat decât să devii un pensionar tânăr și bogat. Pentru mii de oameni, este mult mai sigur să rămână încătușați în lanțurile contextului, hainelor și colecțiilor de vechituri aparținând trecutului părinților lor. Acesta este motivul pentru care 50% din populație ajunge la pensie în pragul sărăciei. Oamenii preferă să se urce în trenul personal cu care ajung să călătorească până la sfârșitul vieții lor... conform planului pe care l-au conceput de la bun început.

CAPITOLUL 10

Pârghia capacității de a vedea un viitor bogat

Când le prezint studenților mei următoarele cifre destinate strategiilor de pensionare, mulți dintre ei nu-și pot imagina un viitor complet liber din punct de vedere financiar, un viitor care să se caracterizeze printr-un venit mai mare de 100 000\$ pe an, venit obținut fără să mai depui niciun efort fizic sau intelectual.

Oamenii săraci	25 000\$ pe an sau chiar mai puțin
Oamenii din clasa de mijloc	de la 25 000\$ la 100 000\$ pe an
Oamenii înstăriți	de la 100 000\$ la 1 milion \$ pe an
Oamenii bogați	1 milion \$ pe an sau chiar mai mult
Oamenii foarte bogați	1 milion \$ pe lună sau chiar mai mult

Motivul pentru care oamenii nu-și pot imagina cum este să ai atât de mulți bani constă în faptul că ei nu concep aceste sume ca făcând parte din realitatea lor. Mulți dintre ei visează la niște sume atât de mari și poate că își spun că într-o bună zi vor avea și ei aceste sume astronomice de bani... dar în realitate, toate

aceste gânduri rămân doar visuri. Statisticile sunt o mărturie în acest sens.

Viitorul vostru este creat astăzi

Oamenii nu-și realizează obiectivele financiare datorită faptului că folosesc cuvinte și expresii precum: „într-o bună zi“, „poate“ sau „în viitor“. Tatăl bogat spunea adesea:

— Viitorul tău depinde de ceea ce faci tu astăzi, nu mâine.

Când privești cifrele mai sus menționate, poate că veți dori să vă întrebați: „Oare ceea ce fac eu astăzi mă va ajuta să-mi realizez obiectivul financiar pe care îl doresc pentru ziua de mâine?“

Realitatea crudă este că 99% din populația Americii nu va atinge nici suma de 100 000\$ pe an. Mulți oameni preferă să urmeze calea și planul pe care le-au urmat părinții lor. Adică, ei fac același lucru ca părinții lor și au parte de același final tragic.

După ce m-am întors din Vietnam, îmi amintesc ce frustrat mă simțeam pentru faptul că nu reușeam să câștig mai mult de 900\$ ca ofițer în cadrul Marinei Militare, în timp ce Mike câștiga aproape 1 milion de dolari pe an din investițiile sale. Îmi amintesc de gustul amar al înfrângerii și al tristeții copleșitoare, pe care le-am trăit din plin când am realizat ce prăpastie exista între lumea lui și lumea mea, între realitatea lui și realitatea mea.

Cei care au citit volumul meu intitulat „Ghidul investitorului“ își amintesc de întâlnirea pe care am avut-o cu tatăl bogat înainte de a părăsi Marina Militară, prilej cu care el m-a ajutat să-mi concep un plan, căci — așa cum am declarat în carte: „Procesul de investiție este un plan, un produs sau o procedură.“

Un plan bine conceput este un pod spre realizarea visurilor voastre

În timpul unei lecții, tatăl bogat mi-a desenat schița unui râu uriaș, schiță care ne înfățișa pe noi stând pe unul dintre malurile râului respectiv. El mi-a spus:

* | — Un plan bine conceput este un pod spre realizarea visurilor tale. Misiunea ta este să realizezi acest plan sau pod pentru ca visurile tale să devină realitate. Dacă nu faci nimic altceva

decât să stai pe malul acesta, visând la celălalt mal, visurile tale vor rămâne doar atât — niște simple visuri. Mai întâi, concepe-ți planul necesar și apoi, visurile tale vor deveni realitate!

Între 1985 și 1994, eu și Kim am muncit din greu ca să ne concepem planul, refuzând să mai visăm doar la visuri irealizabile. Noi am procedat exact ca piloții de luptă: am exersat în fiecare zi, pregătindu-ne temeinic pentru ziua în care ni se va arăta în cale fereastra marilor oportunități. În momentul în care aceasta a apărut, noi am nimerit țintele pe care trebuia să le nimerim și fereastra s-a închis din nou.

Tatăl bogat a spus:

— Viitorul tău depinde de ceea ce faci astăzi, nu mâine.

Cu alte cuvinte, acțiunile pe care le întreprindeți astăzi constituie viitorul vostru. Motivul pentru care eu și Kim am refuzat să ne căutăm slujbe permanente, deși eram presați de lipsurile materiale, constă în faptul că planul nostru conceput pentru viitor nu includea angajarea noastră într-un post permanent. Ne-am petrecut timpul, în schimb, înscriindu-ne la cursuri și seminarii unde învățam cum se clădește o afacere sau se fac investiții în proprietăți. Chiar dacă nu aveam bani, noi învățam în fiecare zi cum se cează afacerile și se fac investițiile în proprietăți imobiliare. Noi făceam atunci ce plănuiam să facem în viitor. Astăzi, noi clădim afaceri și investim în proprietăți. Mâine, vom clădi probabil alte afaceri și vom investi în alte proprietăți imobiliare. Nu am deloc de gând să urmez planul pe care l-a urmat tatăl meu sărac după ce s-a pensionat — acela de a-și căuta alte slujbe pentru a suplini venitul obținut de pe urma Asigurărilor Sociale. El și-a început viața pregătindu-se să-și caute o slujbă și și-a încheiat-o căutând alte slujbe. La sfârșitul anului 2020, vor fi mii de oameni de vârsta mea care vor proceda exact ca tatăl meu sărac... își vor căuta slujbe ca să suplinească venitul obținut de pe urma Asigurărilor Sociale. Ei vor face mâine exact ce fac astăzi.

O schimbare de realitate

Un alt lucru pe care îl făcea cu precădere tatăl meu sărac era să spună: „Voi face investiții când voi avea ceva bani în plus“

sau „Nu-mi pot permite acest lucru“. Când era presat să treacă la acțiune, spunea: „N-am timp să mă ocup de asta astăzi, o să vorbim despre asta mâine.“

Aceasta era realitatea lui de zi cu zi și aceasta a fost realitatea lui până în ziua în care a murit. După părerea mea, motivul primordial pentru care a rămas sărac este faptul că și-a însușit realitatea specifică oamenilor săraci, chiar dacă el câștiga foarte mulți bani, realitatea pe care n-a fost dispus niciodată s-o schimbe.

Așa cum am mai spus, cel mai ușor mod de a te îmbogăți este să-ți schimbi și să-ți perfecționezi constant realitatea în care trăiești. Dar este evident că — pentru foarte mulți oameni — schimbarea realității lor, a ceea ce fac ei astăzi, este partea cea mai grea din procesul de îmbogățire. Când mă întorc acasă în Hawaii, văd cum foarte mulți prieteni de-ai mei procedează exact ca părinții lor. Când ei mă întrebă cu ce mă ocup, iar eu le spun că investesc în proprietăți și creez afaceri, mulți dintre ei îmi spun ce îmi spuneau și părinții mei: „Eu nu pot să fac asta“ sau „Știi că mă gândesc de mult să fac investiții. Poate că într-o bună zi, când o să am ceva mai mulți bani, o să încep să-i investesc“. Când le spun că trebuie să se pregătească și să învețe mult înainte de a începe să facă investiții, ei îmi răspund: „Știi cât sunt de ocupat? Nu am timp să învăț să investesc. Statul ar trebui să organizeze cursuri gratuite despre acest subiect al investițiilor. Atunci poate că m-aș înscrie la un asemenea curs. De ce trebuie să plătesc ca să învăț să investesc? Mai bine îmi țin banii în bancă.“ Tatăl meu bogat spunea:

— Fii atent la felul lor de a vorbi și ai să vezi care este viitorul lor.

Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, poate că ar fi bine să vă analizați modul de a vorbi ca să vedeți care este viitorul vostru. Puneți-vă următoarea întrebare: „Dacă voi continua să folosesc acest mod de a vorbi și acest mod de a gândi, la ce nivel mă voi situa când voi ieși la pensie? Va fi oare nivelul oamenilor săraci, al celor din clasa de mijloc, al oamenilor înstăriți, al celor bogați sau foarte bogați?“ Dacă vreți cu adevărat să vă schimbați planurile, primul lucru pe care trebuie să-l faceți este să vă schimbați realitatea, schimbându-vă ideile, modul de a

vorbi și acțiunile de zi cu zi. Viitorul vostru depinde de ceea ce faceți astăzi, indiferent de visurile pe care le aveți. Căci tatăl bogat spunea:

— Este greu să-ți întâlnești prințul sau prințesa din basm dacă toată ziua nu faci altceva decât să stai pe canapea, să te uiți la televizor și să mănânci bomboane.

Începeți chiar de astăzi să vă consolidați viitorul!

De ce atât de mulți oameni ajung la pensie săraci și bătrâni? Pentru că ei nu pot să înceteze să facă ceea ce fac astăzi... chiar dacă acțiunile lor nu au niciun viitor. Ei nu-și pot schimba contextul... contextul creat de o slujbă sigură, de muncă asiduă și de economisirea banilor. Mulți oameni îmbătrânesc, poartă hainele unei epoci de mult apuse și se „agață“ de ideile părinților lor, idei ce aparțin Erei Industriale, neputând să se sincronizeze cu prezentul și cu viitorul. Nu este vorba de vârsta unei persoane, ci de contextul acesteia.

Așadar, cum vă puteți consolida viitorul, conferindu-i un statut bogat și liber din punct de vedere financiar? Vestea bună este că totul începe în mintea voastră. Totul debutează cu gândurile voastre, cu modul vostru de a vorbi și cu acțiunile voastre de zi cu zi. Totul începe cu analizarea felului în care vă petreceți timpul și a anturajului din care faceți parte. Începe cu conștientizarea faptului că trebuie să vă concepeți un plan ca să puteți construi pe urmă un pod din locul unde vă aflați peste ape învolburate până la tărâmul visurilor voastre. Căci tatăl bogat spunea:

— Visătorii visează visuri în timp ce oamenii bogați creează planuri și construiesc poduri pentru visurile lor.

Consolidați-vă viitorul concepându-vă un plan pentru viitor! Și în cazul celor mai mulți oameni, primul pas important în conceperea planului lor este *acela de a înceta să mai facă astăzi ceea ce nu vor să facă mâine*. Dacă nu vreți să munciți toată viața pe rupte pentru venitul sub formă de stat de plată, întrebați-vă atunci cum puteți învăța să munciți pentru venitul pasiv sau pentru venitul sub formă de portofoliu! Odată ce găsiți niște răspunsuri, integrați-le în planul vostru! Acest lucru s-ar putea să

presupună un studiu mai intens, citirea mai multor cărți, ascultarea casetelor audio cu temă financiară, înscrierea la mai multe cursuri de specialitate, crearea unei afaceri part-time și schimbarea cercului de prieteni. Cu alte cuvinte, trebuie să faceți astăzi ceea ce vreți să faceți în toate zilele de mâine.

Cum vedeți viitorul?

Oamenii mă întreabă adesea: „Din ce prismă să văd viitorul dacă nu din prisma mea?” sau „Cum pot să-mi imaginez că voi câștiga 1 milion de dolari pe an când eu nu câștig nici 50 000\$ pe an în momentul de față?”

Aceasta este o întrebare care extinde granițele contextului în care trăiți. Răspunsul îl găsim în carnețelul galben al tatălui bogat, care mi-a scris cu litere de tipar următorul lucru:

VEDEREA presupune lucrurile
pe care le vezi cu *ochii tăi*.

VIZIUNEA presupune lucrurile
pe care le vezi cu *ochii minții*.

Când l-am întrebat pe tatăl bogat ce anume contribuie la perfecționarea viziunii unei persoane, el mi-a spus:

— Cuvintele și cifrele.

El a subliniat mereu importanța învățării citirii declarațiilor financiare, pentru că — dacă nu știi să citești aceste declarații financiare — nu poți să vezi care este viitorul tău financiar. De fapt, dacă nu știi să citești o declarație financiară, nu poți să vezi nici trecutul, nici prezentul și nici viitorul tău financiar. Am creat jocul CASHFLOW ca să contribui la perfecționarea viziunii oamenilor, învățându-i cifrele și vocabularul oamenilor bogați. Mulți oameni au învățat foarte multe lucruri din domeniul financiar, jucând des CASHFLOW 101 împreună cu un grup de prieteni. Odată ce ai ajuns să stăpânești regulile acestui joc, poate ar trebui să-i înveți și pe alții să-l joace, determinându-i să treacă la acțiune și apoi, poate că ar fi bine să treci la următorul joc intitulat CASHFLOW 202, care conține pașii mult mai com-

plicați ai domeniului financiar. În timp ce jucați aceste jocuri, nu uitați cuvintele tatălui bogat, care spunea: „Viitorul tău este conceput astăzi!” Când oamenii mă întreabă cum am reușit să mă îmbogățesc atât de repede eu le răspund: „Joc acest joc în fiecare zi.” Realitatea este următoarea: cu cât jucați jocul mai mult, cu cât îl învățați mai bine și cu cât îl integrați mai mult în viața voastră, cu atât se va îmbunătăți mai tare viziunea voastră asupra viitorului. Căci tatăl bogat spunea:

— Dacă vrei să ai dinți sănătoși în viitor, spală-te pe dinți astăzi!

Cuvinte „rapide” pentru planuri „rapide”

Dacă vreți să concepeți un plan rapid de acțiune, trebuie să învățați să folosiți cuvintele „rapide”. Oamenii nu reușesc să se îmbogățească datorită faptului că folosesc cuvinte „lente” și nu cuvinte „rapide” în conceperea planului lor de acțiune. Dacă doriți să vă perfecționați viziunea asupra noțiunii de îmbogățire rapidă, trebuie să folosiți cuvinte „rapide”.

Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, dacă vreți să vă îmbogățiți rapid, trebuie să vă însușiți cuvinte cât mai noi, cât mai moderne și cât mai „rapide” din domeniul afacerilor și investițiilor. Dacă nu veți folosi cuvinte mult mai eficiente din domeniul financiar, veți ajunge ca tăietorul de lemne profesionist, care spune: „Nu-mi pasă că aș putea tăia mai multe lemne și aș câștiga mai mulți bani dacă aș folosi o drujbă în locul toporului meu. Tata mi-a dat acest topor și am de gând să-l folosesc până în ziua în care voi muri.” Mulți oameni muncesc astăzi din greu, folosind însă — pentru a câștiga și investi bani — „toporul” moștenit de la părinții lor.

Folosiți încă toporul moștenit de la părinții voștri?

După ce le povestesc oamenilor istoria tăierii lemnului cu un topor în locul unei drujbe, îi întreb dacă și ei folosesc în continuare toporul moștenit de la părinții lor.

După un moment de uimire, timp în care oamenii schimbă între ei priviri mirate, mă întreabă:

— Ne întrebați dacă procedăm exact ca părinții noștri atunci când ne administrăm banii?

Iar eu le răspund:

— Da, exact asta vă întreb. Mulți oameni nu urmează aceeași profesie ca părinții lor — spun eu în continuare — dar când este vorba de bani, de investiții și de pensionare, ei procedează exact la fel ca părinții lor. Când este vorba de bani, mulți oameni folosesc încă toporul moștenit de la părinți.

Dacă mi se cer explicații suplimentare, spun:

— Cuvintele sunt niște instrumente în aceeași măsură în care și toporul este un instrument. Când este vorba de domeniul financiar, milioane de oameni folosesc instrumente lingvistice care sunt lente și învechite așa cum este toporul la tăiatul lemnului.

Instrumente pentru mintea omenească

În timpul unui curs pe care îl țineam odată, o tânără cu mintea brici m-a întrebat la un moment dat:

— Vreți să spuneți că în domeniul financiar există cuvinte „rapide“ și cuvinte „lente“?

Iar răspunsul meu a fost următorul:

— Exact asta vreau să spun. Dacă banii nu sunt altceva decât o simplă noțiune, atunci trebuie să ținem seama de faptul că noțiunile sunt create de cuvinte. Oamenii folosesc cuvinte „lente“, care îi determină să emită idei și noțiuni lente, ceea ce înseamnă că fac avere într-un mod extrem de lent.

— Deci cuvintele sunt niște instrumente? a întrebat tânăra încet, dar destul de tare ca cei din jurul ei s-o audă.

Aprobând-o din cap, am spus:

— Tatăl bogat spunea: „Cuvintele sunt niște instrumente pentru mintea omenească. Motivul pentru care atât de mulți oameni se confruntă cu mari probleme financiare este faptul că mintea lor folosește niște instrumente învechite, lente și perimate. Dacă vrei să devii bogat, trebuie mai întâi să-ți modernizezi instrumentele.“

— Puteți să-mi dați un exemplu de cuvinte... sau instrumente învechite și lente? m-a întrebat ea.

— Bineînțeles, am răspuns eu. Oamenii cred că este un lucru inteligent dacă faci economie la bani. Dar economisirea banilor este un proces lent. Te poți îmbogăți dacă economisești bani, dar prețul pe care trebuie să-l plătești este timpul... timpul lung cât viața, care este necesar acestui proces. Așadar, verbul „a economisi“ este un verb lent. Tatăl meu sărac m-a învățat cum să economisesc bani. Tatăl bogat m-a învățat în schimb cum să-mi măresc capitalul.

— Dar ce se întâmplă dacă nu știi cum să-ți mărești capitalul? m-a întrebat un alt student.

— Atunci este mai bine să face economii sau să investești ceva din timpul tău învățând cum să-ți mărești capitalul. Procesul de mărire a capitalului este un lucru care se învață.

— Dar acest proces nu este dificil? m-a întrebat un student

— Da, este, cel puțin la început... așa cum este orice lucru nou pe care trebuie să-l înveți. Este ca și cum ai învăța să mergi pe bicicletă. Am făcut multe greșeli la început... și încă mai fac și astăzi. Dar învăț din aceste greșeli, astfel că experiența și pregătirea pe care le-am acumulat din greșeli conferă acestui proces de mărire a capitalului un caracter de simplitate. Sunt oameni care — odată cu înaintarea în vârstă — încearcă să meargă mai departe pe calea pe care au urmat-o toată viața, muncind din greu și economisind bani. Acest plan de folosire a instrumentelor lingvistice învechite și lente, instrumente pe care probabil le-au moștenit de la părinții lor, este un plan extrem de lent.

— Așadar, în timp ce eu mă lupt să pun deoparte 100\$ pe lună, dumneavoastră puteți — în același interval de timp — să câștigați milioane de dolari, a spus un alt student. La asta vă referiți când spuneți că unele cuvinte sunt niște instrumente „lente“, iar altele sunt niște instrumente „rapide“.

Eu am dat afirmativ din cap, spunând:

— Cuvintele sunt niște instrumente importante pentru mintea omenească.

Planul pentru folosirea cuvintelor „rapide“

Dacă aveți de gând să vă concepeți un plan prin intermediul căruia să deveniți pensionari tineri și bogați, trebuie mai întâi să

vă reactualizați vocabularul, iar dacă vă schimbați vocabularul, ideile voastre se vor derula cu o rapiditate mai mare. De exemplu:

<i>Cuvinte „lente“</i>	<i>Cuvinte „rapide“</i>
O slujbă bine plătită	Flux numerar

Tatăl meu sărac mă sfătuia adesea, spunându-mi: „Găsește-ți o slujbă bine plătită!“

Tatăl meu bogat mă sfătuia în schimb, spunându-mi: „Trebuie să obții flux de numerar din active.“

O slujbă bine plătită pare să constituie — la început — cea mai rapidă modalitate de îmbogățire, dar în cele mai multe cazuri se dovedește în final un proces extrem de lent de îmbogățire. Amintiți-vă că tatăl meu sărac câștiga mai mulți bani decât tatăl meu bogat la începutul carierelor lor, dar la sfârșitul vieții lor prăpastia creată între venitul lor era la fel de adâncă cum este Oceanul Pacific. De fapt, foarte puțini oameni ajung să devină bogați prin intermediul unei slujbe... chiar dacă este o slujbă bine plătită. Am să vă ofer în cele ce urmează câteva motive pentru care fluxul de numerar provenit din active este mai bun decât venitul obținut de pe urma unei slujbe.

Să trecem în revistă acum cele trei tipuri de venit:

Venitul sub formă de stat de plată	50%
Venitul sub formă de portofoliu	20%
Venitul pasiv	0%

Venitul sub formă de stat de plată este, în cele mai multe cazuri, un venit provenit din munca fizică sau intelectuală a unei persoane.

Venitul sub formă de portofoliu este, în cele mai multe cazuri, un venit provenit din hârtiile de valoare, cum ar fi: acțiunile, obligațiunile și fondurile mutuale.

Venitul pasiv este, în cele mai multe cazuri, un venit provenit din proprietăți imobiliare.

Așa cum am mai spus deja, înainte de a lua orice decizie în domeniul financiar, este foarte important să cereți sfaturile competente ale specialiștilor referitoare la orice problemă legată de taxe și impozite. Căci se poate întâmpla ca într-un caz un anumit plan de impozitare să fie legal, ca în alt caz același plan de impozitare să fie ilegal. Menirea acestui capitol este să vă aducă la cunoștință importanța pe care o au cuvintele în domeniul financiar. Există o diferență substanțială de impozitare între *venitul sub formă de stat de plată* și *venitul pasiv*. Când este vorba de pârghiile financiare, impozitele sunt — pentru majoritatea oamenilor — niște *pârghii involutive sau pârghii negative*. O persoană care muncește pentru venitul sub formă de stat de plată trebuie să muncească de două ori mai mult decât o persoană care muncește pentru venitul pasiv. Să muncești pentru venitul sub formă de stat de plată înseamnă așadar să faci un pas înainte și doi pași înapoi.

Se stabilesc taxe și impozite chiar și după ce nu mai lucrezi

Oamenii care spun: „Muncește din greu, economisește bani și investește în planul de pensionare 401(k)!“ sunt oameni care muncesc doar ca să obțină 50% din bani. În momentul în care ieși la pensie și începi să-ți retragi banii pe care i-ai investit în planul 401(k), acești bani sunt impozitați la rata veniturii sub formă de stat de plată, obținând — cum spunea tatăl bogat — doar 50% din bani. Dobânda obținută din economii este și ea impozitată la rata veniturii sub formă de stat de plată.

Mulți oameni spun: „Trebuie să lucrez în continuare, pentru că venitul pe care îl am de pe urma Asigurărilor Sociale nu-mi acoperă cheltuielile de trai.“ În momentul în care o persoană începe să lucreze ca să obțină un venit sub formă de stat de plată pentru a-și suplini venitul pe care îl are de pe urma Asigurărilor Sociale, statul începe adesea să reducă plățile oferite de Asigurările Sociale — pentru că acum persoana respectivă are o slujbă. Când tatăl bogat spunea: „Cei mai mulți oameni își concep planuri ca să rămână săraci“, știa foarte bine ce spunea. Cunoștea

bine legile date de guvern referitoare la venitul sub formă de stat de plată obținut după pensionare. Dacă nu ești sărac în adevăratul sens al cuvântului și vrei să câștigi mai mulți bani, statul nu este dispus să te ajute. Cei mai mulți pensionari consideră că este mult mai bine să rămână săraci și să nu-și găsească alte slujbe de teama legilor nefavorabile de impozitare.

Sublineez încă o dată faptul că — în cazul în care folosiți cuvinte, precum: „*muncă asiduă*“, „*economie de bani*“ și „*investiții în planul 401(k)*“ — trebuie să fiți conștienți că folosiți cuvinte foarte „lente“, care vă vor determina să vă concepeți un plan extrem de lent de acțiune. Deși alegerea acestor cuvinte s-ar putea să vă permită să atingeți nivelul oamenilor înstăriți — al venitului de la 100 000\$ la 1 milion de dolari pe an — ele nu vă vor permite în niciun caz să atingeți nivelurile oamenilor bogați și foarte bogați. Căci tatăl bogat spunea:

— Procesul de îmbogățire presupune mai mult decât simpla deținere de bani.

Oamenii bogați folosesc un limbaj complet diferit de ceilalți oameni, limbaj care le permite să trăiască diferite experiențe de viață... experiențe — cum ar fi învățarea pașilor necesari în procesul creșterii de capital, nu în economisirea banilor.

Să vedem despre ce cuvinte este vorba:

Cuvinte „lente“

Să economisești bani

Cuvinte „rapide“

Să faci bani

Tatăl bogat recomanda oamenilor să economisească bani. Dar el nu făcea acest lucru. El spunea în schimb:

— Dacă m-aș concentra în exclusivitate asupra economisirii banilor aș pierde prea mult timp și în plus, din economii nu obțin un profit prea mare. Un alt dezavantaj — își continua el explicațiile — este faptul că oamenii reușesc să facă economii numai după ce își plătesc taxele și impozitele.

Așadar, ca o persoană să economisească 10\$ înseamnă că suma totală pe care a câștigat-o este de 20\$, pentru că vorbim

despre venitul sub formă de stat de plată sau de 50% din bani. În plus, dobânda pe care o câștigi de pe urma economiilor tale este și ea supusă taxelor și impozitelor mari.

În loc să se concentreze asupra *economisirii banilor*, tatăl bogat și-a petrecut toată viața pregătindu-se temeinic să *facă bani*. El spunea:

— Dacă știi cum se creează afacerile și cum se investesc banii, poți să câștigi atât de mulți bani încât următoarea problemă cu care va trebui să te confrunți este cea a deținerii unei sume prea mari de bani. Când ai prea mulți bani, atunci vorbim de un exces de bani care stă în bancă, nu de economii.

În „Ghidul investitorului“, am vorbit despre cele două tipuri de probleme financiare. Una este creată de lipsurile materiale, iar cea de a doua de deținerea unei sume prea mari de bani. Cei mai mulți oameni se confruntă doar cu prima problemă — problema lipsurilor materiale. Acești oameni trebuie — fără îndoială — să învețe să economisească bani. Planul financiar al tatălui bogat era să aibă foarte mulți bani. Problema cu care se confrunta însă era că aceste sume prea mari de bani stăteau în conturile sale de economii, iar el trebuia să caute mereu investiții în care să-și plaseze excesul de bani. Realitatea sau contextul său se caracteriza printr-o abundență extraordinară de bani. Realitatea tatălui meu sărac se caracteriza prin nenumărate lipsuri materiale, de aceea el s-a luptat din greu toată viața încercând să economisească bani.

Care este diferența între *a munci pentru bani* și *a face bani*? Dacă ați citit volumul „Tată bogat, tată sărac“, poate că vă amintiți de povestea mea în care relatam cum am încercat să-l ascult (vorbind la propriu, nu la figurat) pe tatăl meu sărac și am încercat să *fac bani*. Am încercat să fac bani topind tuburile de pastă de dinți și apoi turnând pasta de plumb în mulaje pentru monede de 25, de 10 și de 5 cenți. Tatăl meu sărac a fost nevoit să-mi explice diferența între *a face bani* și *a falsifica*. Dar el n-a putut să-mi explice cum „se fac banii“ pentru simplul fapt că nu știa decât să *muncească pentru bani*. În adevărata lume a banilor, oamenii bogați devin și mai bogați *făcând bani*, nu *muncind pentru bani*. De exemplu, Bill Gates a devenit cel mai bogat om

din lume — nu muncind pentru bani, ci făcând bani. A devenit cel mai bogat om din lume clădind o companie uriașă și vânzând acțiuni în compania sa.

Vânzarea acțiunilor în compania pe care ai înființat-o este o modalitate de a face bani. În principiu, atâta timp cât există o piață de vânzare-cumpărare pentru orice lucru pe care îl produci, atunci putem spune — în acest context — *că faci bani*. Cărțile mele sunt, de exemplu, o modalitate de a face bani. Atâta timp cât există o piață pentru cărți creată de librari, atunci eu — prin intermediul lor — *fac bani, nu muncesc pentru bani*. Dacă aș fi doctor și ar trebui să lucrez pentru un salariu, atunci aș fi un doctor care muncește pentru bani. Dacă aș fi doctor și aș inventa un medicament nou, pe care l-aș da spre vânzare în farmacii sub formă de pilule, atunci pilulele respective l-ar ajuta pe doctor să facă bani, nu să muncească pentru bani.

În încheiere, să muncești pentru bani presupune, în cele mai multe cazuri, un proces extrem de lent de îmbogățire, astfel că — dacă știi ce faci — descoperirea unor modalități prin care poți face bani poate fi un proces mult mai rapid de îmbogățire. Așadar, dacă planul tău presupune să muncești pentru bani ca apoi să încerci să-i economisești, atunci putem spune că folosești toporul „lent” și „învechit” pe care l-ai moștenit de la părinții tăi.

Există și alte cuvinte care îți pot încetini procesul de îmbogățire sau care ți-l pot accelera, ca de exemplu:

Cuvinte „lente”

Cuvinte „rapide”

Creșterea unei valori

Scăderea unei valori

Dacă nu înțelegeți pe deplin sensurile acestor termeni, nu vă îngrijorați! Și eu am avut nevoie de foarte mult timp ca să le înțeleg așa cum trebuie. Dacă vreți să le înțelegeți mai bine, rugați un contabil de specialitate sau un investitor profesionist specializat în investiții în proprietăți imobiliare să vă explice pe larg aceste concepte! Am să vă ofer în cele ce urmează câteva exemple pe scurt pentru cei doi termeni financiari.

Alaltăieri, am văzut o emisiune la televizor despre elevii de liceu care învățau cum să facă investiții pe piața bursieră. Unul dintre elevii intervievați a spus:

— Am câștigat foarte mulți bani pentru că am cumpărat acțiuni ale companiei XYZ, iar prețul acelor acțiuni a crescut.

Cu alte cuvinte, el „juca” la bursă în speranța obținerii unei creșteri de capital sau a creșterii valorii acțiunilor pe care le cumpărase. Când oamenii spun: „Casa mea este o investiție bună”, ei spun acest lucru pentru că se așteaptă ca valoarea casei lor să crească.

Am prieteni care îmi spun următorul lucru: „Am cumpărat un teren în această zonă în care se joacă foarte mult golf. Este o investiție bună și sper ca valoarea terenului să se dubleze peste 5 ani.” Pentru ei, aceste câștiguri sunt o investiție bună... și speră că vor obține un câștig dublu peste 5 ani.

Tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — să folosim un limbaj diferit. Când venea vorba despre cumpărare și investiții, el spunea adesea:

— Profitul nu este creat atunci când vinzi, ci atunci când cumperi.

Așadar, el nu s-a așteptat niciodată ca valoarea investiției lui să crească. Dar dacă se întâmpla acest lucru, îl considera doar un bonus. Tatăl bogat făcea investiții ca să obțină profit imediat sau fluxul de numerar. Mai făcea investiții ca să obțină ceea ce el numea „fluxul de numerar fantomă” sau scăderea unei valori. V-am oferit într-un capitol precedent un exemplu de scădere a valorii unei clădiri. Lui îi plăceau fluxul de numerar și această scădere de valoare, pentru că nu trebuia să aștepte ca valoarea investiției lui să crească pentru a câștiga bani. El spunea:

— Procesul de așteptare ca valoarea unei acțiuni sau a unei proprietăți imobiliare să crească este un proces prea lent și prea riscant.

Ce vreau să subliniez este faptul că — dacă aștepti să câștigi bani cândva în viitor — planul pe care ți l-ai conceput este un plan lent, pentru că folosești cuvinte „lente”, care aduc după sine idei „lente”. Am să-l citez încă o dată pe tatăl bogat, care spunea:

— Profitul nu este creat atunci când vinzi, ci atunci când cumperi.

Am cunoscut foarte mulți oameni care au cumpărat la un moment dat o proprietate imobiliară, pentru care pierd niște bani în fiecare lună și care îmi spun: „O să-mi recuperez banii în momentul în care valoarea proprietății mele va crește și o voi vinde.“

În Australia, oamenii cumpără proprietăți imobiliare, pentru care pierd bani în fiecare lună, dar le consideră niște investiții bune, pentru că statul le oferă anumite scutiri de impozite pentru sumele de bani pierdute. După părerea mea, acesta este un mod de gândire care în final este sortit eșecului. Eu îi întreb adesea: „De ce nu cumpărați o proprietate care să vă aducă bani în fiecare lună, obținând în același timp și scutiri de impozite?“ Iar răspunsul pe care îl obțin este următorul: „Nu, contabilul meu m-a sfătuit să caut o proprietate pentru care să plătesc o anumită sumă de bani în fiecare lună și care să-mi ofere o scutire de impozite.“ Asta înseamnă să alergi după un tren personal, lent și periculos, în locul unui tren accelerat, mult mai profitabil.

Cuvinte „lente“

Evitarea factorilor de risc

Cuvinte „rapide“

Obținerea controlului

Tatăl meu sărac îmi spunea: „Acest lucru este prea riscant“ sau „Ai grijă să fie un lucru sigur!“ sau „De ce să-ți asumi riscul?“ Cu cât credea mai mult în aceste idei, cu atât pierdea mai tare controlul asupra vieții sale financiare. Pentru că toată viața a fost un simplu angajat, care a avut o slujbă „sigură“, el a pierdut controlul asupra taxelor și impozitelor pe care trebuia să le plătească. Deoarece considera că investițiile erau riscante și pentru că nu-l interesau banii, a pierdut controlul asupra educației sale financiare. În cele din urmă, a ajuns să plătească din ce în ce mai multe taxe și impozite, chiar și după ce s-a pensionat, și a investit numai în ceea ce lui i se părea că oferă siguranță — investiții care n-au dus la niciun rezultat, făcându-l doar să piardă bani.

Am o rudă îndepărtată, care și-a petrecut 25 de ani în armată, s-a pensionat cu gradul de ofițer și acum stă în fața televizorului urmărind emisiunile economice și văzând cum valoarea acțiunilor sale scade din ce în ce mai tare. Devine din ce în ce mai deprimat pentru că nu poate să controleze valoarea portofoliului său. Într-o zi, l-a văzut pe președintele uneia dintre companiile unde deține un număr substanțial de acțiuni zburând cu avionul lui particular și spunând că personalul companiei lui primește bonusuri în valoare de milioane de dolari. Deși s-a alăturat protestelor emise de ceilalți acționari furioși, n-a reușit să rezolve nimic.

În „Ghidul investitorului“, am vorbit despre cele 10 modalități de control ale tatălui bogat. Aceste modalități de control sunt vitale pentru toți cei care vor să aibă un anumit control asupra vieții și viitorului lor. În prezent, sunt îngrijorat de faptul că 90% din populația Americii, dar și din populația celor mai multe state occidentale deține foarte puțin control asupra viitorului său financiar. Acest procent este și mai îngrijorător în cazul țărilor în curs de dezvoltare.

Tatăl bogat m-a determinat să-mi concep un plan prin intermediul căruia să dețin un control cât mai mare asupra viitorului meu financiar. El spunea:

— Pentru a putea menține ritmul pe „pista de maraton“, trebuie să-ți concepi un plan prin intermediul căruia să deții din ce în ce mai mult control. Pe această pistă de maraton, deținerea controlului este mult mai importantă decât banii în sine.

Dacă vrei să obțineți mai multe informații despre aceste 10 modalități de control, poate că ar fi bine să citiți și să recitiți „Ghidul investitorului“.

Un cuvânt de încheiere despre „rivalitatea“ risc-control: Tatăl bogat spunea:

— Cu cât o persoană caută mai mult factorul de siguranță, cu atât pierde mai tare controlul asupra vieții sale.

Astăzi, există două lumi în proces de evoluție. Pe una dintre ele o numesc Societatea Responsabilă. Aceasta este o „societate“ care este responsabilă pentru viața și menirea membrilor ei pe pământ. Cealaltă lume este Societatea Victimelor, care crede că „altcineva“ — companiile sau statul — poartă responsabilitatea

pentru viața membrilor ei. În orice grup social — familie sau companie — există ambele tipuri de „societăți“. Ele văd amândouă lumea prin prisma contextului sau realității lor și amândouă cred că dreptatea este de partea lor. Am descoperit că unul dintre factorii disturbatori care învrăjbesc cele două „societăți“ este perspectiva lor asupra noțiunilor de risc și control. „Victimele“ au tendința de a ceda controlul asupra vieții lor unei alte persoane pentru a evita asumarea riscurilor. Apoi, ei se înfurie când simt că persoana respectivă abuzează de controlul pe care ei înșiși i l-au încredințat. Cu alte cuvinte, „victimele“ sunt adesea propriile lor victime.

În anii ce vor urma, vor apărea multe victime financiare — oameni care au cedat controlul asupra vieții lor financiare specialiștilor în domeniul financiar, agățându-se definitiv de „cârlișul, undița și nada“ sfaturilor lor. Probabil că multe din viitoarele victime au crezut cândva în formula: „Investește pe termen lung, diversifică, cumpără și păstrează, bursa a crescut în ultimii 40 de ani și fă investiții sigure!“ Aceste victime au plătit pentru aceste sfaturi — pentru simplul fapt că doreau să le audă și credeau în ele. Dacă nu și-au ales bine consilierii financiari, atunci ele pot să devină niște victime financiare.

Cuvinte „lente“

Fonduri mutuale

Cuvinte „rapide“

Articolul D, Legea 506

Astăzi, milioane de oameni își bazează viitorul și siguranța financiară pe acțiuni și fonduri mutuale. Chiar și eu am fonduri mutuale în planul meu de pensionare. Dar eu nu mă bazez pe aceste fonduri mutuale ca să-mi asigure îmbogățirea rapidă și nici nu mă bazez pe ele ca să aibă grijă de mine odată ce am ieșit la pensie. Personal, nu am atât de multă încredere în bursa de valori. Pe de altă parte, fondurile mutuale sunt prea lente și necesită implicarea propriilor mei bani. Așa cum am mai spus pe parcursul acestei cărți, eu prefer să folosesc bani împrumutați pentru a mă îmbogăți, nu banii mei personali... iar băncile nu sunt dispuse să împrumute bani ca să cumpăr fonduri mutuale.

Celălalt motiv pentru care afirm că fondurile mutuale sunt lente constă în faptul că marile profituri sau creșterea prețului hârtiilor de valoare iau naștere odată cu înființarea companiei, înainte ca aceasta să fie oferită pe piața publică. În momentul în care investitorii bogați încep să investească în acțiunile unei companii, ei investesc ținând seama de condițiile și termenele stipulate în Articolul D, Legea 506, și în alte articole de legi create de CTOF (Comisia pentru Titluri și Operațiuni Financiare). Cu alte cuvinte, oamenii bogați investesc în acțiunile unei companii atunci când aceasta este o *companie privată*. Publicul, în schimb, investește în acțiunile unei companii numai după ce aceasta este *oferită pe piața publică*, după ce devine o *companie publică*. Diferențele pot fi uriașe. De exemplu, dacă ai investit 25 000\$ în compania Intel — *înainte* de a fi dată pe piața publică — acei 25 000\$ pot să valoreze astăzi mai mult de 40 de milioane de dolari, în funcție de fluctuațiile bursei de valori.

Ce vreau să subliniez este faptul că oamenii bogați au câștigat deja bani frumoși chiar înainte ca publicul să afle de existența companiei respective. Asta înseamnă că oamenii bogați fac adesea investiții fără să se teamă de factorii de risc și având posibilitatea unor câștiguri uriașe. Până când un fond mutual reușește să cumpere acțiuni într-o companie, profiturile au fost deja obținute. Apoi, publicul larg cumpără acel fond mutual care a achiziționat acțiunile companiei publice — aceeași companie în care au investit oamenii bogați în timp ce aceasta era încă o companie privată. Așadar, în loc să investească într-un fond mutual sau în acțiuni publice, oamenii bogați fac investiții prin intermediul unui borderou de plasament privat, cunoscut și sub numele de Articolul D, Legea 506. Diferența care există în rapiditatea procesului de îmbogățire pe care îl poți realiza prin intermediul fondurilor mutuale și al OPI-urilor (sau Articolul D, Legea 506) este uluitoare.

Asta nu înseamnă că fondurile mutuale nu sunt o investiție bună. Pentru foarte mulți oameni, fondurile mutuale sunt o investiție bună. Dar ele pot fi investiții și mai bune dacă știi cum să procedezi, cunoști factorii de risc și știi foarte bine care sunt

regulile jocului de investiție în acțiuni și fonduri mutuale... din punct de vedere public și privat.

Sunt convins că unii dintre voi ați spune: „OPI-urile sunt bune dacă piața bursieră se află într-o creștere durabilă... nu într-o scădere durabilă.“ Această afirmație nu e departe de adevăr, dar — indiferent de cursul pieței bursiere — oamenilor bogați li se oferă mereu investiții private, care nu sunt oferite publicului larg. De aceea, stăpânirea temeinică a cunoștințelor financiare, a cuvintelor, vocabularului și limbajului specific investițiilor realizate de oamenii bogați vă sporesc șansele de a vă îmbogăți cât mai repede posibil.

În viitorul apropiat, oamenii bogați vor deveni și mai bogați pentru că se vor implica în ofertele publice preinițiale. Nu vor mai investi în tehnologia de vârf, în computere sau în Internet. Vor investi în schimb în companiile de biotehnologie, de inginerie genetică și în toate companiile care vor avea integrate în numele lor cuvinte precum „sistem“ sau „rețea“. Vor investi în noile companii ale viitorului, companii de care încă nici nu am auzit. Vor investi în companii și în proiecte de proprietăți de care omul de rând va auzi numai după ce profiturile au fost deja obținute. Vor investi în borderouri de plasament privat sau în societăți în comandită sau în alte asemenea „vehicule“ de investiție, nu în fonduri mutuale.

Cuvinte „lente“

Să plătești cu amănuntul

Cuvinte „rapide“

Să cumperi angro

Mulți oameni sunt conștienți de faptul că există un preț angro, dar și un preț cu amănuntul. Același lucru este valabil și în procesul de investiție. Oamenii bogați devin și mai bogați pentru că plătesc prețul angro, nu prețul cu amănuntul.

Când jucați CASHFLOW, observați că există două piste: Pista lentă și Pista rapidă. Pista lentă este cea în care investitorii plătesc cu amănuntul, în timp ce Pista rapidă aparține investitorilor care plătesc angro. Oamenii bogați devin și mai bogați pentru că ei

sunt cunoscuți ca fiind „*prietenii și rudele*“ celor care au acces la investiții evaluate cu prețul angro.

Cuvinte „lente“

Să cumperi acțiuni

Cuvinte „rapide“

Să vinzi acțiuni

Bill Gates nu a devenit cel mai bogat om din lume cumpărând acțiunile companiei Microsoft. El a devenit cel mai bogat om din lume pentru că el este ceea ce în termeni financiari se numește „un acționar care vinde acțiuni“. Așa cum am mai spus în discuția referitoare la plata cu amănuntul și cumpărarea angro, oamenii bogați devin bogați pentru că ei sunt adesea acționari care pot vinde un stoc de acțiuni. Pentru a deveni un astfel de acționar trebuie să fii *fondatorul* unei companii sau *prietenul sau ruda fondatorului* respectiv.

Cuvinte „lente“

Să te duci la școală

Cuvinte „rapide“

Să urmezi cursuri de specialitate

Tatăl meu sărac s-a întors la școală de nenumărate ori. De aceea, el a absolvit Universitatea Northwestern din Chicago și Stanford University, două universități de prestigiu. Apoi, se întorcea acasă plin de entuziasm și aștepta să fie promovât în postul pe care îl ocupa, pentru că investise ceva din timpul său urmând aceste cursuri universitare.

Tatăl bogat se înscria însă la cursuri de specialitate, care aveau ca subiect domeniul financiar. El spunea:

— Du-te la școală dacă vrei să devii un angajat bun sau un profesionist de excepție, cum ar fi: doctor, avocat sau contabil! Dar dacă nu-ți pasă de diplome, promovări sau de siguranța oferită de o slujbă permanentă, atunci înscrie-te la cursuri de **specialitate!** Aceste cursuri se adresează celor ce vor să obțină rezultate mai bune în domeniul financiar decât o simplă promovare în post sau siguranța unei slujbe.

Eu prefer să țin cursuri de specialitate decât să predau la școli. În școli ai de-a face cu genuri diferite de elevi în comparație cu oamenii care se înscriu la aceste cursuri de specialitate. De exemplu, am făcut o înțelegere cu soția mea, Kim, ca în fiecare an să ne înscriem la cel puțin două cursuri de specialitate. Noi ne înscriem împreună la aceste cursuri pentru că am descoperit că — indiferent dacă sunt bune sau proaste — ele conferă căsniciei, prieteniei și parteneriatului nostru de afaceri un caracter indestructibil. Informațiile nou primite sau pregătirea acumulată în timpul acestor cursuri au puterea de a crea o legătură puternică între oameni prin intermediul experienței pe care o împărtășesc împreună, dar pot să creeze și o prăpastie între ei — dacă nu studiază împreună.

De-a lungul anilor, am urmat cursuri despre procesul de investiție, cursuri de marketing, de vânzări, de dezvoltare a sistemelor financiare, cursuri despre statutul angajaților și, bineînțeles, cursuri despre investiții. Ne pregătim acum să urmăm un curs despre modalitatea de a împrumuta bani de la guvern pentru a investi în locuințele pentru cei cu venit scăzut. Cursul costă doar 85\$, este organizat de guvern și ne așteptăm să câștigăm milioane de dolari din ceea ce vom învăța. La asta mă refer când spun că trebuie să vă înscrieți la cursuri de specialitate — ca să obțineți *rezultate*, nu doar *promovări*.

Cunosc scriitori care au avut rezultate extraordinare în școală, dar ale căror cărți nu se vând la fel de bine ca ale mele. Când le sugerez să urmeze cursuri de marketing sau cursuri de pregătire în domeniul vânzărilor sau cursuri de redactare, mulți dintre ei manifestă o atitudine fățișă de indignare. Așa cum am specificat și în volumul „Tată bogat, tată sărac“, eu sunt un autor de cărți care *se vând* foarte bine, nu un autor care *scrie bine*.

Cu câteva zile în urmă, m-am întâlnit cu un prieten care și-a înscris fiica la o școală de stat relativ bună. El era mândru de faptul că plătea 85 000\$ pentru patru ani de pregătire. Acum ca și-a găsit o slujbă de pe urma căreia câștigă 55 000\$ pe an și el este extrem de încântat de asta.

Apoi, m-a întrebat cât costă cursurile pe care le țin eu și i-am spus că pentru 3 zile de curs trebuie să plătească 5 000\$. A rămas șocat de acest preț și mi-a spus:

— Nu-mi pot permite să plătesc atât. Este prea scump pentru un interval atât de scurt.

Când m-a întrebat ce predau în 3 zile, i-am răspuns:

— În prima zi, vorbim despre cum să clădim o afacere — în maniera lui Bill Gates, afacere pe care apoi s-o oferim pe piața publică prin intermediul unei OPI. Tot în prima zi, vorbim și despre cum poți să devii membru al familiei sau al prietenilor celor care au acces la OPI-uri — asta în cazul în care nu vrei să fii un Bill Gates, rezumându-te doar la a cumpăra acțiuni la nivel angro. A doua și a treia zi — am continuat eu — vorbim despre cum putem să găsim investițiile cele mai potrivite în domeniul proprietăților imobiliare, cum să le analizăm cât mai repede posibil și cum să găsim modalități de finanțare. Cu alte cuvinte, noi te învățăm cum să gândești, să negociezi și să analizezi afaceri similare celor pe care le fac oameni ca Donald Trump. Într-o altă zi, noi îi învățăm pe oameni să folosească tranzacțiile cu opțiuni în maniera în care le folosesc managerii fondurilor de acoperire — manageri ca George Soros. Aceasta nu este aceeași modalitate de operațiune ca cea pe care o folosesc managerii fondurilor mutuale. În plus, îi învățăm pe oameni cum să folosească legile corporațiilor pentru a plăti mai puține taxe și impozite și pentru a-și proteja activele. Oamenii au ocazia să cunoască investitori interni — care operează pe pista rapidă, investitori care îi învață cum să găsească cele mai bune investiții din lume. Și — lucru cel mai important — aici ai ocazia să întâlnești oameni care gândesc exact ca tine. Îți vei face astfel prieteni noi care acționează cu aceeași rapiditate de mișcare ca tine.

Dar el n-a mai spus nimic altceva decât:

— Sunt prea mulți bani pentru 3 zile.

Așa cum am mai spus, există cuvinte „lente“ și cuvinte „rapide“. Eu prefer să cheltuiesc 5 000\$ pentru 3 zile de curs, în care învăț cum să câștig milioane și poate chiar miliarde de dolari, decât să cheltuiesc 85 000\$ pentru 4 ani de studiu, timp în care nu învăț nimic altceva decât cum să muncesc pentru 55 000\$

pe an sau poate chiar mai puțin pentru tot restul vieții mele. În plus, cei 55 000\$ constituie un venit sub formă de stat de plată.

Trebuie să vă spun că mai am o sursă de pe urma căreia acumulez mereu — într-un timp record și la un preț extrem de mic — pregătire și experiență financiară, care îmi sunt de un real folos. În 1974, când am părăsit Marina Militară, știind că nu aveam de gând să rămân mereu în cadranul A ca tatăl meu sărac, am început să împrumut casete audio de la Compania Nightingale-Conant. În cadrul acestei companii, există o bibliotecă de casete audio care conțin materiale extrem de importante despre afaceri, impuls și motivare, dar și despre marile personalități din întreaga lume financiară. Îmi amintesc de ziua în care am cumpărat caseta audio intitulată „Lead the Field“, realizată de Earl Nightingale, și cum am ascultat de nenumărate ori materialul pe care îl conținea în dorința mea arzătoare de a scăpa pentru totdeauna din cadranul A și de lumea corporațiilor. De fapt, încă mai ascult caseta respectivă cel puțin o dată pe an când mă aflu în sala de gimnastică sau în mașină.

Când oamenii mă întrebă: „Cum aș putea să găsec un profesor?“, eu le răspund: „Cereți Companiei Nightingale-Conant să vă dea un catalog cu materialele pe care le conțin casetele sale audio și îi veți putea asculta astfel pe cei mai mari profesori ai tuturor timpurilor!“ Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Oamenii bogați se îmbogățesc cu adevărat acasă și în timpul liber. Nu este datoria șefului tău să te facă bogat — mai spunea el. Este datoria ta.

Iată câteva personalități din lumea financiară pe care le puteți găsi în biblioteca Nightingale-Conant: Sir John Templeton — fondatorul companiei Templeton Fund, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennis Waitley, Og Mandino, Seth Godin, Harvey Mckay și mulți alții. Am învățat extrem de multe lucruri, am câștigat foarte mulți bani, am descoperit noi surse de inspirație, mi-au venit mereu idei creatoare și am descoperit modalități noi prin care îmi puteam transforma ideile în realitate — în timp ce mă afluam la volanul mașinii, îmi făceam exercițiile de gimnastică sau mă plimbam — și asta datorită casetelor pe care le-am ascultat cu

foarte multă consecvență. Colecția de personalități din lumea financiară pe care o deține biblioteca Nightingale-Conant este extrem de valoroasă și pentru o sumă mai mică de 100 de dolari poți petrece foarte mult timp alături de cei mai mari profesori și maeștri ai lumii financiare. Nu trebuie decât să apeși pe buton, iar ei îți vor spune exact ce vrei să auzi. N-am obținut niciodată o diplomă universitară de pe urma ascultării acestor casete, dar am obținut în schimb libertatea financiară și — lucrul cel mai important — convingerea că trebuie să fiu loial propriei mele personalități.

De ce unii oameni caută numai conținutul?

Una dintre diferențele primordiale existente între cei care se duc la școală și cei care urmează cursuri de specialitate constă în diferența dintre *context* și *conținut*. Am observat că — atunci când o persoană care merge la școală o întreabă pe o persoană care urmează niște cursuri de specialitate: „Ce-ai învățat tu din aceste cursuri?“, persoana care urmează aceste cursuri de specialitate nu prea știe ce să răspundă. Motivul constă în faptul că multe dintre aceste cursuri se bazează pe extinderea granițelor contextului, nu pe analiza conținutului. O persoană care tocmai și-a extins granițele contextului nu prea poate să spună cu exactitate ce a obținut sau ce a învățat din cursurile pe care le-a urmat. O persoană cu mentalitate școlară, care consideră că este mai bine să rămână în cadrul anajaiilor, nu poate să înțeleagă niște noțiuni atât de vagi. O persoană care nu dorește să-și schimbe contextul în care trăiește și care vrea doar să-și analizeze conținutul, nu o va putea înțelege niciodată pe persoana care este fericită să-și extindă granițele realității și care așteaptă în același timp să apară un nou conținut. Oamenii care nu doresc decât analiza conținutului se supără adesea dacă acesta interferează contextul. De aceea, ei caută numai conținutul, nu și extinderea contextului. Dar oamenii trebuie să înțeleagă faptul că aceste noțiuni pot să meargă în paralel, indiferent care este obiectivul lor. Cu toate acestea, persoana care avansează cel mai repede în

această cursă a vieții este cea care încearcă să-și extindă granițele contextului, încercând în același timp să-și analizeze conținutul.

Este oare timpul să ieși de pe pista lentă?

Alaltăieri, cineva mi-a spus:

— Am jucat o dată jocul intitulat CASHFLOW. Ce fac mai departe?

Iar eu i-am răspuns tot printr-o întrebare:

— Ai jucat CASHFLOW 101 numai o dată? O singură dată?

— Da, doar o singură dată, mi-a răspuns el.

— Cât timp ți-a trebuit să termini jocul? am întrebat eu.

— Cam 3 ore, mi-a răspuns el.

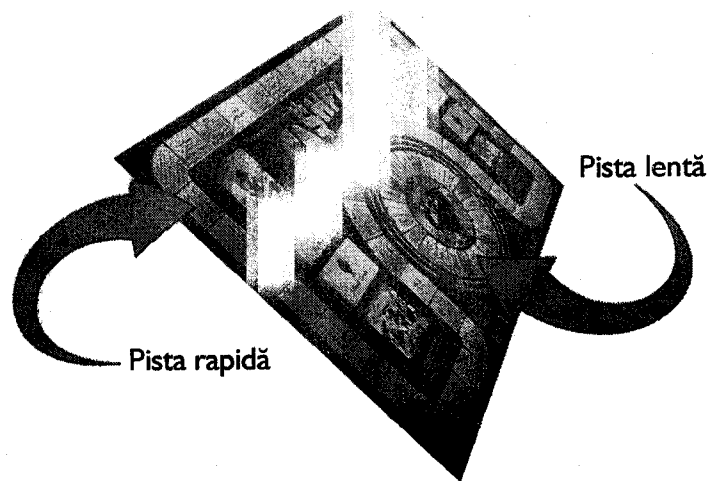
— Ai ieșit vreodată de pe pista lentă? l-am întrebat eu.

— Nu, niciodată. Dar am învățat lecția.

— Ce lecție ai învățat? l-am întrebat eu.

— Că te plictisești repede. Am învățat că — dacă stai tot timpul pe pista asta — te plictisești și obosești. Am înțeles că nu-mi plac jocurile, de aceea te întreb acum ce fac mai departe. Nu vreau să mai joc jocuri. Vreau să mă îmbogățesc. Așa că spune-mi ce trebuie să fac mai departe!

Am luat tabla de joc — cea pe care o puteți vedea în desenul de mai jos — și am arătat cercul care sugerează pista lentă.



Am început să vorbesc încet și pe-ndelete, arătând în continuare cercul care sugerează pista lentă:

— Așadar, tu consideri acest joc ca fiind doar un joc prostesc?

Încuviințând din cap și zâmbind, el mi-a spus:

— Da. Și nu mai vreau să joc jocuri. Vreau să mă îmbogățesc în viața reală.

— Și nu crezi că acest joc reprezintă viața reală? am întrebat eu.

— Nu, mi-a răspuns el cu o ușoară grimasă. Acest joc nu este pe gustul meu.

— Interesant, am spus eu, arătând în continuare pista lentă. Eu cred că acest joc reprezintă însăși viața reală. Să te întreb ceva! Pe ce pistă te afli? *Pe cea lentă sau pe cea rapidă?*

Tânărul m-a privit fără să spună nimic.

Atunci, eu am continuat:

— Eu cred că acest joc reprezintă foarte bine viața reală. Și în viața reală, fiecare dintre noi se află pe una dintre cele două piste.

Se întâmplă să am chiar atunci la îndemână articolul care îl cita pe Robert Reich, fost ministru al Muncii, citat pe care vi l-am oferit la începutul acestei părți din carte. Luând articolul, am început să citesc câteva rânduri din interviul lui Robert Reich:

„Nu mai este vorba doar de problema unei slujbe sau de un salariu decent.“

„Pe noua piață economică, în care au loc câștiguri neprevăzute... apar două piste — una extrem de rapidă, iar cealaltă extrem de lentă, caracterizate printr-o lipsă totală de trepte intermediare.“

— Vrei să spui că pista rapidă chiar există în viața reală? m-a întrebat el.

Dând afirmativ din cap, am spus:

— Da, există, așa cum există și pista lentă. 99% din populația Americii face investiții situându-se pe pista lentă. Și acești oameni nu au altă șansă decât să rămână mereu în urmă. Căci — așa cum spunea și Robert Reich: „între aceste două piste nu există trepte intermediare“. Ceea ce înseamnă că te afli fie pe o pistă, fie pe cealaltă. Așadar, pe ce pistă vrei să faci investiții?

— Ei bine, am o slujbă bine plătită, de pe urma căreia câștig foarte mulți bani. Asta nu înseamnă că investesc de pe pista rapidă? m-a întrebat el.

— Nu prea cred, dar de fapt eu nu știu nimic. Tu trebuie să-mi spui. În ce investești? l-am întrebat eu. Ești milionar și câștigi peste 200 000\$ anual?

— Am strâns 350 000\$ în planul 401(k) și câștig peste 120 000\$ pe an. Asta înseamnă că mă pot înscrie pentru pista rapidă? m-a întrebat el.

— Nu prea cred, am răspuns eu. Cel puțin, dacă ținem seama de legile impuse de CTOF, nu te poți înscrie pentru pista rapidă.

— Nu prea înțeleg, a spus el. Vrei să-mi explici mai bine?

Respirând adânc, am simțit o ușurare pentru că reușisem să-l determin să-și deschidă „contextul” sau mintea ca să primească un nou „conținut” sau noi informații. Este îngrozitor de dificil să încerci să înveți ceva pe cineva care este convins că știe toate răspunsurile. Știm cu toții că este dificil să mai pui apă într-un pahar care este deja plin; este, de asemenea, dificil să înveți pe cineva un lucru nou dacă persoana respectivă are o minte optuză, care refuză orice este nou sau care este deja plină cu un alt conținut.

Am început apoi să spun încet:

— Am creat acest joc, conferindu-i două piste, pentru că așa este adevăratul joc al vieții — căci în viața reală fiecare dintre noi urmează o pistă sau alta. Așa cum spune Robert Reich: „Nu există trepte intermediare între ele.”

— Vrei să spui că noi urmăm fie *pista lentă* fie *pista rapidă*, nu-i așa? a spus el, acum cu mai mult interes.

— Da, am spus eu. Iar lecția pe care trebuie s-o învățăm din acest joc este cum să scăpăm de pista lentă. Menirea jocului este aceea de a-ți deschide mintea asupra posibilității de a deveni bogat și de a obține libertatea financiară... libertatea de a nu mai pași vreodată pe pista lentă... libertatea de a nu-ți mai petrece toată viața muncind pentru bani și trăind la limita subzistenței. Cu cât joci acest joc mai mult și cu cât îi înveți și pe alții să-l joace, cu atât mintea ți se va deschide mai mult spre acest orizont de

posibilități... și cu atât ideea de libertate financiară se va fixa mai tare în mintea ta, în conținutul și în contextul tău. Dacă mintea ta refuză să se deschidă către aceste orizonturi noi, atunci nu-ți rămâne altă șansă decât să faci parte din cei 99 din 100 de oameni care își petrec toată viața clasându-se pe pista lentă.

— Chiar dacă câștig foarte mulți bani? m-a întrebat el.

— Bună întrebare, am spus eu tare. Ar fi fost mai bună dacă ai fi știut să răspunzi singur la ea. Răspunsul este acela că banii singuri nu te pot scoate de pe pista lentă, introducându-te pe pista rapidă. De aceea, tatăl bogat spunea mereu: „Banii nu te fac să fii bogat.”

— De ce? m-a întrebat el mirat. Nu este nevoie de foarte mulți bani ca să poți ajunge pe pista rapidă?

— O altă întrebare de milioane... la care răspunsul este „nu”, am spus eu.

Eram acum încântat că mintea lui era dispusă să accepte idei noi, nu doar să pretindă că știe toate răspunsurile.

— Banii singuri nu sunt de ajuns pentru a scăpa de pista lentă și pentru a putea face investiții clasându-te pe pista rapidă.

— Nu înțeleg, a spus el. De ce altceva mai este nevoie dacă banii singuri nu sunt de ajuns? Înțeleg foarte bine de ce este nevoie și de altceva în afară de bani pentru a scăpa de pista lentă. Dar nu înțeleg de ce banii singuri nu sunt de ajuns pentru a face investiții de pe pista rapidă.

Mi-am adunat cu grijă gândurile înainte de a răspunde la această întrebare.

— Îți aduci aminte de reclamele din publicații precum „The Wall Street Journal” și din publicațiile financiare, în care ne era prezentată imaginea unui bărbat bine îmbrăcat, din categoria oamenilor înstăriți, care ținea în mână o pancartă pe care se putea citi: „Am bani să fac investiții”?

— Da, am văzut reclamele acelea. Trebuie să mărturisesc că nu prea le-am înțeles, a răspuns el încet și vădit mirat.

— Reclame ca acelea despre care vorbim acum ne-au invadat între anii 1995 și 1999. Mesajul era acela că mulți indivizi care câștigaseră foarte mulți bani din bursa de valori sau de pe urma slujbelor lor căutau acum să facă investiții — și nu orice fel de

investiții, ci investiții specifice oamenilor bogați, investiții care se găsesc numai pe pista rapidă. Problema cu care se confruntau era aceea că — deși aveau bani — nu erau acceptați pe pista rapidă, în cercul investițiilor rare și profitabile. Există pe această pistă rapidă afaceri nesigure și uneori chiar necinstite, care i-ar fi acceptat cu dragă inimă pe acești posibili investitori, dar adevăratele afaceri nu sunt la îndemâna tuturor oamenilor... chiar dacă aceștia au bani.

— Chiar dacă au bani? m-a întrebat el. De ce? Nu înțeleg.

— Pentru că banii nu contează pe această pistă rapidă, am spus eu. Banii contează doar pentru oamenii înlănțuiți pe pista lentă.

— Banii nu contează? a spus el. De ce nu contează?

— Pentru că toți cei care ajung pe pista rapidă au *foarte mulți* bani. De aceea, banii nu mai contează. Ca să găsești investiții mai bune pe pista rapidă, ceea ce contează cu adevărat sunt *cunoștințele* de care dispui sau *persoanele* pe care le cunoști.

— Te referi la așii din mânecă, nu-i așa? Aceștia contează, nu banii, a spus el încet.

— Ai nimerit-o la țanc, am spus eu, zâmbind. Lucrurile nu sunt deloc diferite între clasa oamenilor bogați, a celor săraci și a celor din clasa de mijloc. Ele doar se situează la poluri opuse. Crezi la un moment dat că banii sunt extrem de importanți, dar după ce te îmbogățești, ajungi la concluzia că banii nu mai sunt atât de importanți.

Am petrecut apoi următoarele minute explicându-i nivelurile diferite ale strategiilor de retragere din lumea afacerilor. I-am explicat că mulți oameni ajung la nivelul oamenilor înstăriți — care presupune un venit de la 100 000\$ la 1 milion de dolari. Dar dacă ei ating acest nivel de venit prin muncă asiduă, făcând economii la sânge și trăind de azi pe mâine, nu vor fi acceptați să facă investițiile pe care le fac oamenii bogați și foarte bogați. Ei nu sunt acceptați să facă aceste investiții doar pentru simplul fapt că au bani. Problema care se ridică este faptul că ei nu au educația și experiența necesare investițiilor specifice pistei rapide. Acești oameni au bani, dar nu mai au în mânecă și alți ași.

— De aceea, reclamele acelea prezentau oameni înstăriți care țineau în mână pancarte pe care se putea citi: „Am bani ca să fac investiții“, a spus tânărul, a cărui minte începea să acumuleze alt context. Ei aveau bani, dar nimeni nu voia banii lor pentru că nu erau pregătiți pentru pista rapidă.

— Așa este, am spus eu. De aceea, tatăl meu bogat spunea adesea: „Procesul de îmbogățire presupune mult mai multe lucruri decât simpla deținere de bani.“

— Deci, ce-ar trebui să fac? m-a întrebat tânărul meu interlocutor.

— Primul lucru pe care l-aș face ar fi să joc CASHFLOW 101 de nenumărate ori. Trebuie să-l joci până când reușești să ieși de pe pista lentă până într-o oră de când ai început jocul, indiferent de profesia pe care o ai, de salariul tău — mic sau mare, de condițiile pieței bursiere sau de alte obstacole pe care le întâlnești pe drum. Apoi, trebuie să te uiți la cuvintele pe care le vei întâlni pe pista rapidă, căutându-le semnificația în dicționar. După ce ai învățat ce înseamnă cuvintele respective, trebuie să începi să cauți investitori care fac investițiile specifice pistei rapide. Apoi, trebuie să petreci un timp alături de ei. Trebuie să fii atent la modul lor de vorbire și să începi să înțelegi lucrurile pe care ei le consideră importante... alte lucruri în afară de bani. Cu cât vei înțelege mai bine limbajul pe care îl folosesc, cu atât vei putea să comunici mai bine cu ei și să înțelegi lumea în care trăiesc... lumea pistei rapide.

— Așa ai procedat și tu? m-a întrebat el.

— Nu, așa *procedez* eu. Asta fac în fiecare zi. Așa cum am mai spus, acest joc reprezintă viața reală. Tu te afli fie pe pista lentă, fie pe cea rapidă.

— Și cum ai scăpat de pista lentă? m-a întrebat el. Știu că ai pornit practic de la zero.

— Mi-am conceput un plan — un plan referitor la modalitatea prin care puteam să scap de pista lentă. Diferența constă în faptul că planul meu a fost — de la bun început — un plan specific oamenilor bogați. Acest plan mi-a permis să câștig foarte mulți bani, dar mi-a permis în același timp — și acesta este un lucru mult mai important — să câștig vocabularul, pregătirea și expe-

riența necesare pistei rapide. Așadar, trebuie mai întâi să investești ceva din timpul tău alegându-ți strategia de ieșire din lumea afacerilor și apoi, să începi să-ți concepi propriul tău plan... un plan care să includă vocabularul, educația și experiența necesare pistei rapide.

Tânărul mi-a dat dreptate. Minte lui era acum larg deschisă noilor schimbări pe care le avea de întâmpinat

— Deci mulți oameni se retrag din afaceri, dar continuă să rămână pe pista lentă, nu-i așa?

— Așa se întâmplă în cele mai multe cazuri, am răspuns eu încet. Viața lor se derulează conform planului pe care și l-au conceput. S-au urcat în trenul personal și au rămas în acest tren toată viața. Eu nu am vrut să mă urc în acest tren personal, așa că am căutat un plan mai bun... un plan care să lucreze în favoarea mea. Sper că și tu vei găsi un plan mai bun.

Tânărul m-a aprobat din cap și mi-a spus:

— Cu siguranță, așa va fi.

Rezumatul capitolului „Pârghia planului vostru“

După părerea mea, motivul pentru care atât de mulți oameni muncesc din greu toată viața, dar sfârșesc în final săraci sau înlănțuiți pe pista lentă constă în faptul că și-au trăit viața ghidându-se după un plan extrem de lent. Un pas important pe care trebuie să-l faceți dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați este să vă puneți următoarea întrebare: „Ce plan și al cui plan îl urmez?“ Alte întrebări pe care trebuie să vi le puneți sunt următoarele:

1. Care este strategia mea de retragere din afaceri?
2. Cât de rapide sunt cuvintele și ideile mele?
3. Pe care dintre cele două piste mă aflu astăzi și pe care vreau să mă aflu în viitor?
4. Pentru ce tip de venit muncesc astăzi și este oare venitul pe care îl vreau pentru toate zilele de mâine?
5. Care este prețul pe care trebuie să-l plătești pe termen lung pentru obținerea siguranței financiare?

CAPITOLUL 11

Pârghia integrității

Din 1985 până în 1989, eu și Kim nu am avut nici venit pasiv, nici venit sub formă de portofoliu. Munceam din greu să punem bazele unei afaceri ca să putem obține un venit mai mare. Toți banii pe care îi câștigam în plus intrau în afacerea noastră. Știam ce tip de venit voiam să obținem, știam definiția venitului pe care doream să-l câștigăm, știam că trebuie să transformăm venitul sub formă de stat de plată în venit pasiv și în venit sub formă de portofoliu, dar atunci eram doar la început. Pe când anii treceau implacabil, auzeam din ce în ce mai des vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

— Din momentul în care venitul pasiv și cel sub formă de portofoliu devin o parte din viața ta, viața ți se va schimba definitiv. Cuvintele acestea vor prinde viață cu adevărat.

Amândoi tații mei acordau o atenție deosebită semnificațiilor cuvintelor. Diferența consta în faptul că ei nu se concentraseră asupra aceluiași cuvinte. Un tată mă sfătuia să-mi însușesc cuvintele pe care sistemul de învățământ ni le transmitea, iar celălalt mă sfătuia să-mi însușesc cuvintele care aparțineau lumii banilor, afacerilor și investițiilor. Am petrecut foarte multe nopți căutând în dicționare diverse semnificații ale unor cuvinte care aparțineau

unor arii lexicale complet diferite una de cealaltă, în așa fel încât să-i împac pe ambii mei tați.

Cunosc foarte mulți oameni care se consideră investitori. Când îi întreb care este venitul pasiv sau venitul sub formă de portofoliu pe care îl câștigă, mulți recunosc că nu câștigă aceste tipuri de venit... dar ei pretind că sunt investitori. Ambii mei tați îmi spuneau:

— Valoarea ta depinde de felul în care îți ții cuvântul. Oamenii care nu se țin de cuvânt nu valorează nimic.

Unul dintre motivele pentru care doar foarte puțini oameni devin pensionari tineri și bogați este faptul că nu se țin de cuvânt. Ei folosesc cuvinte cărora nu le acordă nicio importanță și pe care nu le consideră reale.

Cuvintele presupun mai multe lucruri decât sugerează definițiile lor

Cei care au citit „Tată bogat, tată sărac“ își amintesc de definițiile complet diferite pe care le dădeau tații mei pentru cuvinte precum „active“ și „pasive“. Tatăl meu sărac pretindea că știa foarte bine semnificațiile celor două cuvinte, așa că nu s-a deranjat niciodată să le caute în dicționar. Dar chiar dacă le-ar fi căutat în dicționar, acest lucru n-ar fi schimbat cu nimic situația lui, pentru că definițiile pe care le oferă cele mai multe dicționare academice nu explică diferența care există între ele.

Nu mi-a plăcut niciodată să caut cuvinte în dicționare, dar continui să caut și astăzi dacă există cuvinte ale căror semnificații nu le cunosc. De ce le caut în dicționare? Le caut pentru că — după părerea mea — cuvintele sunt cele mai puternice instrumente pe care oamenii le au la îndemână. Căci tatăl bogat spunea:

— Cuvintele sunt niște instrumente pentru mintea omenească. Ele permit minții omenești să vadă ceea ce ochii nu pot să vadă. O persoană care folosește cuvinte „sărace“ — spunea el în continuare — are idei sărace și de aici, o viață săracă.

Gândiți-vă o clipă la impactul pe care l-a avut asupra vieții mele, dar și asupra vieții altor oameni faptul că am știut care este

diferența dintre *venitul sub formă de stat de plată*, *venitul sub formă de portofoliu* și *venitul pasiv*! Ele sunt niște cuvinte relativ simple, dar faptul că știi care este diferența dintre ele poate constitui un lucru extraordinar de important.

Dacă vrei să vă schimbați viitorul financiar, unul dintre cei mai importanți și mai necostisitori pași pe care trebuie să-i faceți este să cunoașteți semnificația cuvintelor pe care le folosiți la modul cel mai serios. La televizor, marile agenții de bursă își trimit personalitățile de seamă ca să vorbească despre investiții și lumea afacerilor, folosind cuvintele precum „rata preț-valoare“, „planul de reinvestire a dividendelor“, „transformarea pieței de capital“ ... și altele asemenea sintagme aparținând jargonului financiar. Aceste agenții de bursă vor să te convingă de faptul că stăpânirea temeinică a definițiilor termenilor financiari joacă un rol extrem de important în transformarea ta într-un investitor mai bun și așa și este. Dar sunt și alte definiții mult mai importante pe care trebuie să le cunoașteți dacă vrei să devii pensionari tineri și bogați. Unele dintre cele mai importante cuvinte pe care trebuie să le înțelegeți sunt următoarele: „rata personală a lichidității“, „coeficient de lichidare“, „coeficient de îndatorare“, dar și diferența dintre *active* și *pasive* și, bineînțeles, diferența dintre *venitul sub formă de stat de plată*, *venitul sub formă de portofoliu* și *venitul pasiv*.

Cum reușiți să stăpâniți puterea cuvintelor?

De ce sunt aceste cuvinte mult mai importante? Pentru că termeni precum: „rata preț-valoare“, „plan de reinvestire a dividendelor“ și „transformarea pieței de capital“ nu au practic nicio legătură cu voi... în special, dacă sunteți la început de drum și abia puneți bazele unei afaceri sau abia începeți să faceți investiții. Un rol mult mai important îl joacă în viața voastră coeficienții precum „coeficientul de îndatorare“ sau „coeficientul de lichidare“. De ce? Pentru că acești coeficienți vă sunt utili în viața reală, putându-i folosi în realitate. Dacă înțelegeți cum funcționează acești coeficienți în viața voastră personală și dacă reușiți să-i puneți în practică, ei devin atunci o parte din viața

voastră... cuvintele prind viață... și atunci puteți spune că stăpâniți puterea cuvintelor.

Rata preț-valoare se aplică în general companiilor care sunt negociate pe piața publică, așa cum se întâmplă în cazul companiilor IBM și Microsoft. Rata preț-valoare nu se poate aplica în cazul vostru personal decât dacă sunteți personal de vânzare, dar eu știu că sclavia a fost de foarte mult timp abolită. Pentru cei care nu știu ce înseamnă rata preț-valoare, am să vă explic că această rată apreciază cât de scump sau cât de ieftin este un stoc de acțiuni. Ca să fiu mai bine înțeles, am putea compara această rată cu situația în care un cumpărător întreabă cât costă un kilogram de carne de porc. Există o mare diferență între un kilogram de carne de porc care costă 2,99\$ și un kilogram de carne de porc care costă 1,19\$... și orice cumpărător inteligent știe că — dacă respectiva carne de porc este mai ieftină — nu înseamnă neapărat că este și bună. Același lucru este valabil și pentru rata preț-valoare mai mare sau mai mică.

Rata preț-valoare socotește pur și simplu prețul relativ al unui pachet de acțiuni în comparație cu profitul pe care acest pachet îl poate aduce. De exemplu, dacă pachetul a plătit 2\$ dividende de acțiune, rata preț-valoare a stocului respectiv este de 10... ceea ce înseamnă că veți avea nevoie de 10 ani ca să recuperați cei 20 de dolari — dacă nu se schimbă absolut nimic. Așadar, simplul fapt că un pachet de acțiuni are rata preț-valoare mai mare sau mai mică nu înseamnă că pachetul respectiv este o achiziție bună sau proastă, în același fel în care prețul pe kilogram al cărnii de porc nu vă spune dacă respectiva carne de porc este bună sau proastă. Mai sunt și alți factori de care trebuie să țineți seama înainte de a cumpăra o carne de porc ieftină.

În timpul maniei inventării site-urilor pe Internet, multe pachete de acțiuni aveau prețuri mari și nu obțineau niciun câștig... ceea ce a conferit investițiilor în site-urile pe Internet un caracter ridicol. Când bursa s-a prăbușit, mulți oameni își doreau să fi cumpărat carne de porc ieftină, pe care s-o păstreze în congelator, decât să fi cumpărat pachete de acțiuni cu prețuri mari și fără niciun câștig. Astăzi, chiar și carnea de porc congelată este mult mai valoroasă decât acțiunile unor site-uri pe Internet.

Adevărații păcăliți de soartă au fost oamenii care au crezut că pot investi în perspectivele de viitor fără să aibă niciun fundament în prezent. Mulți tineri promotori ai site-urilor pe Internet au avut contextul potrivit, dar nu au avut conținutul corespunzător... conținutul alcătuit din pregătirea și experiența bogată în domeniul afacerilor și investițiilor.

Mai sunt și alte noțiuni fundamentale pe care trebuie să le înțelegeți... și dacă reușiți să le înțelegeți și să le puneți în practică, atunci șansele voastre de a deveni bogați și de a avea succese financiare cresc foarte mult. O noțiune extrem de utilă este coeficientul de îndatorare. De ce este atât de important? Pentru că fiecare dintre noi poate folosi acest coeficient... și ar trebui să-l folosim în fiecare lună. De exemplu, dacă ai o datorie pe termen lung sau scurt — să spunem — de 100 000\$ și ai un capital de 20.000\$, atunci coeficientul de îndatorare ar arăta cam așa:

$$\frac{100\ 000\$}{20\ 000\$}$$

Așadar, în acest caz, coeficientul tău de îndatorare este 5. Întrebarea este: ce înseamnă asta? Ei bine, în realitate, înseamnă foarte puțin, dar dacă luna viitoare coeficientul tău este 10, asta înseamnă că nu știi să-ți administrezi viața cum trebuie. Un coeficient de îndatorare care este 10 trădează faptul că datoria ta a crescut la 200 000\$ sau capitalul tău a scăzut la 10 000\$. În ambele cazuri, aceste cifre au semnificații mult mai importante, pentru că reprezintă un factor cert corelat direct cu viața reală. Tatăl bogat spunea:

— Ai grijă de afacerile tale!

Așadar, stăpânirea acestor instrumente extraordinare, care sunt noțiunile acestea simple din domeniul financiar, vă ajută să aveți grijă de afacerile voastre... și de afacerea vieții voastre.

Coeficienții care se pot aplica vieții voastre

În aceeași măsură în care rata preț-valoare reflectă încrederea pe care o are compania investitoare în managementul unei com-

panii publice, și voi — ca manageri ai vieții voastre — trebuie să aveți coeficienți care să se aplice vieții voastre. Am să vă ofer în cele ce urmează câțiva coeficienți de care trebuie să țineți seama — dacă vreți să deveniți niște manageri mult mai buni ai vieții voastre financiare.

Unul dintre coeficienții pe care tatăl bogat m-a determinat să-i monitorizez era cel pe care el îl numea „coeficient de avere“. Acesta arată cam așa:

$$\frac{\text{Venit pasiv} + \text{Venit sub formă de portofoliu}}{\text{Totalul cheltuielilor}}$$

Scopul calculării acestui coeficient de avere este acela de a vedea dacă venitul pasiv și cel sub formă de portofoliu egalează sau depășesc totalul cheltuielilor. Asta înseamnă că poți renunța la o slujbă permanentă (la sursa de venit sub formă de stat de plată), păstrându-ți în același timp stilul de viață pe care l-ai dus până atunci. În momentul în care venitul pasiv și venitul sub formă de portofoliu depășesc totalul cheltuielilor tale, coeficientul va fi de 1 sau poate chiar mai mare — ceea ce înseamnă că poți ieși de pe pista lentă. Acesta este scopul jocului CASHFLOW 101, pe care l-am creat în ideea de a vă învăța să câștigați venitul pasiv și venitul sub formă de portofoliu.

De exemplu:

$$\frac{600\$ \text{ venit pasiv} + 200\$ \text{ venit sub formă de portofoliu}}{4\ 000\$} = 0,2$$

Dacă tatăl bogat ar fi văzut acest coeficient de 0,2 sau faptul că venitul pasiv și venitul sub formă de portofoliu reprezintă 20% din totalul cheltuielilor, m-ar fi supus la o discuție serioasă despre depunerea unui efort mai mare pentru a-mi mări aceste venituri. El spunea:

— Din momentul în care venitul pasiv și venitul sub formă de portofoliu devin o parte din viața ta, atunci viața ți se va schimba complet. Aceste cuvinte prind viață cu adevărat.

El era ferm convins că în momentul în care știam ce rol important joacă aceste două tipuri de venit, viața mea se va schimba definitiv, pentru că realitatea vieții mele se va schimba definitiv.

Tatăl bogat considera că acest coeficient de avere este un coeficient extrem de important, pentru că el este un indicator al felului în care îți administrezi afacerea vieții tale. El spunea:

— Cei mai mulți oameni ajung la pensie săraci datorită faptului că nu știu ce rol important joacă venitul pasiv și cel sub formă de portofoliu. S-ar putea ca ei să cunoască definițiile acestor două noțiuni financiare, dar nu au curajul să le transpună în viața reală.

Timp de 5 ani, eu și Kim am știut care sunt definițiile acestor noțiuni financiare, eram conștienți de faptul că voiam ca ele să facă parte din viața noastră... dar timp de 5 ani nu am reușit să le integrăm în viața noastră. Dar, brusc, după prăbușirea din 1987 a bursei de valori și după recesiunea care a durat 7 ani, am știut că ni se deschisese în cale fereastra oportunităților. Era timpul să transformăm cuvintele în realitate. Era timpul să avem un coeficient de avere care să fie mai mare ca 0. Ne-am cumpărat prima proprietate în 1989 și — până în 1994 — reușisem să câștigăm un venit pasiv de peste 10 000\$ pe lună în timp ce totalul cheltuielilor era mai puțin de 3 000\$ pe lună. Acest lucru ne-a oferit un coeficient de avere de 3,3. Astăzi, coeficientul nostru a crescut semnificativ. Aceasta este puterea cuvintelor transformate într-un personaj important din viața noastră.

Dacă vreți cu adevărat să deveniți pensionari tineri și bogați, ar fi bine să transformați coeficientul de avere al tatălui bogat într-un personaj important din viața voastră. Cred că veți descoperi că este mult mai important decât rata preț-valoare din cadrul unei companii precum IBM sau Microsoft. Dacă veți analiza acest coeficient în fiecare lună, veți descoperi că viața voastră se va schimba mult mai repede în comparație cu viața unei persoane care muncește în speranța că va obține o mărire de salariu. Coeficientul de avere al tatălui meu bogat a avut un impact extrem de important asupra vieții mele.

Când privesc retrospectiv asupra vieții mele, îmi dau seama că tocmai aceste lecții simple, primite de la tatăl bogat, sunt cele

care mi-au oferit cea mai mare avere din viața mea. Astăzi, coeficientul meu de îndatorare este în jur de 0,7 — ceea ce înseamnă că dorm foarte bine noaptea, chiar dacă am foarte multe datorii. Nu vreau niciodată să scap de datorii și nici nu intenționez să scap vreodată de ele. Ce vreau să subliniez este faptul că aceste lecții simple oferite de tatăl meu bogat au avut un impact extrem de puternic asupra vieții mele, mult mai puternic decât impactul pe care l-au avut asupra mea toți anii de școală în care am învățat calcule matematice, trigonometrie sferică și chimie. Motivul acestui lucru constă în faptul că lecțiile lui au jucat și joacă în continuare un rol vital în viața mea. N-am folosit niciodată calculele matematice, trigonometria sferică sau rata preț-valoare pentru a lua o hotărâre în materie de investiții. Nu le folosesc pentru că nu sunt utile și au prea puțină relevanță în obținerea succeselor financiare.

Dați putere vieții voastre!

Sunt două lucruri pe care vreau să le subliniez în acest capitol referitoare la cuvinte, acțiune și integritate. Un lucru se referă la faptul că doar câteva definiții și cifre extrem de simple pot să confere foarte multă putere vieții unei persoane. În același fel în care orice cumpărător competent vrea să știe care este prețul unui kilogram de carne de porc, tot așa fiecare dintre noi trebuie să-și cunoască foarte bine coeficientul de îndatorare, coeficientul de avere și alți indicatori matematici deosebit de simpli, despre care însă nu vreau să vorbesc aici.

Cel de-al doilea lucru pe care vreau să-l scot în evidență este faptul că — pentru a obține succes — trebuie să știi mai mult decât simpla definiție a cuvintelor și etalarea unui jargon de specialitate în încercarea de a părea inteligent. Foarte mulți oameni folosesc astăzi cuvinte ale căror semnificații nu le cunosc. Mulți oameni care lucrează în domeniul vânzării din lumea financiară folosesc cuvinte financiare, pe care însă nu le înțeleg deloc, cuvinte precum „rata preț-valoare“, în încercarea de a părea mult mai inteligenți decât clienții lor. Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, este important să vă perfecționați meru

vocabularul financiar. Dar pentru a vă perfecționa vocabularul, este important să știți mai multe lucruri decât doar simpla definiție a cuvintelor. După părerea mea, este important să le confieriți cuvintelor respective un statut aparte — de personaje active care joacă un rol vital în viața și în realitatea voastră. De exemplu, când rostesc cuvintele „venit pasiv“, le rostesc cu foarte multă pasiune, pentru că ele joacă un rol extrem de important în viața mea. „Venitul pasiv“ înseamnă pentru mine același lucru cu noțiunea de „mărire de salariu“ — atât de importantă pentru angajați. Motivul pentru care nu mă interesează noțiunea de „mărire de salariu“ constă în faptul că o mărire de salariu este un venit fără viitor.

Mi-am petrecut ani de zile învățând cum să-mi transform venitul sub formă de stat de plată în venit pasiv. Cu cât îmi petreceam mai mult timp transformând venitul sub formă de stat de plată în venit pasiv, cu atât câștigam mai multă experiență de viață. Problema cu care mă confrunt când am de-a face cu oameni din domeniul vânzării financiare — oameni precum: agenți de bursă care se ocupă de acțiuni, agenți de bursă care se ocupă de proprietăți imobiliare sau consilieri financiari — este aceea că — în timp ce vă vând produse de investiție, produse care într-o bună zi vă vor aduce venitul pasiv sau venitul sub formă de portofoliu — *ei înșiși* lucrează pentru venitul sub formă de stat de plată. Eu cred că acest lucru depășește granițele integrității.

Cât de lung este nasul consilierului vostru financiar?

Tatălui bogat îi plăceau basmele. Unul dintre basmele sale preferate era cel al lui Pinocchio ... păpușa de lemn care dorea să devină un băiețel adevărat. În poveste, Pinocchio spunea numai minciuni și cu cât mințea mai mult, cu atât îi creștea nasul mai tare. Numai după ce a descoperit ce sunt sentimentele și a început să spună adevărul, a reușit să devină un băiețel în carne și oase. Când tatăl bogat ne spunea acest basm — mie și fiului său — el adăuga adesea:

— Acesta este un exemplu al felului în care cuvintele prind viață... sau devin „de lemn“.

Mă gândesc cu groază la milioanele de oameni care își pun în pericol viitorul și siguranța financiară jucând la bursa de valori. Mii și mii de oameni privesc cu îngrijorare la viitorul lor financiar în timp ce numărul șomerilor crește, iar bursa continuă să fluctueze. Un ziar pe care tocmai l-am citit recent relatează faptul că foarte mulți pensionari și-au pierdut economiile destinate pensionării în favoarea consilierilor specializați pe probleme de investiție sau în favoarea agenților de asigurări în care au avut încredere. Articolul din ziar relatează faptul că acești consilieri și acești agenți de asigurări au început să vândă pensionarilor investiții fictive, neautorizate de companiile de asigurări sau de agențiile de bursă pentru care lucrează, pentru simplul fapt că aceste companii le-au anulat comisioanele (venitul sub formă de stat de plată) pe care le ofereau agenților lor... astfel că agenții au descoperit produse noi, fictive, pe care le oferă spre vânzare oamenilor care au încredere în ei... oameni care speră să obțină la sfârșitul vieții lor un venit pasiv sau un venit sub formă de portofoliu.

În deceniile următoare, milioane de oameni se vor confrunta — în anii bătrâneții — cu mari probleme financiare pentru simplul fapt că i-au ascultat pe acești oameni așa-ziși profesioniști — oameni cu nasuri de lemn, extrem de lungi. Sunt niște oameni de lemn, care vor continua să spună mereu: „Bursa se află în continuă creștere, fondurile mutuale asigură un venit mediu de 12% pe an, faceți investiții pe termen lung, diversificați și amortizați-vă cheltuielile!“

Puterea integrității

Deși tații mei nu subliniau importanța acelorși cuvinte, ei subliniau însă amândoi importanța cuvântului „integritate“. Ei erau amândoi de acord că una dintre definițiile cuvântului „integritate“ presupune corelarea cuvintelor unei persoane cu acțiunile persoanei respective. Amândoi tații spuneau: „Fii atent la cuvintele unei persoane, dar — și acest lucru este mult mai

important — fii atent la acțiunile persoanei respective!“ Cu alte cuvinte, dacă o persoană spune: „Vin să te iau la ora 7 dimineața“, iar persoana respectivă se ține de cuvânt și vine să te ia la ora stabilită, asta înseamnă că este o persoană 100% integră — cel puțin, în momentul respectiv. Cuvintele ei sunt corelate cu acțiunile ei. Dacă o persoană spune: „Vin să te iau la ora 7 dimineața“, dar nu vine la momentul stabilit și nici nu vă sună pentru a vă cere scuze, atunci — în momentul acela — integritatea persoanei respective este de 0%. Cuvintele ei nu se corelează cu acțiunile ei, nu sunt pe aceeași lungime de undă.

Tatăl meu adevărat mi-a subliniat faptul că una dintre definițiile cuvântului „integritate“, oferite de dicționare, este aceea de „întregime“ sau „totalitate“. El spunea adesea:

— Ești un om valoros doar dacă te ții de cuvânt.

El le-a reamintit mereu copiilor lui importanța cuvântului dat. El spunea:

— Cuvintele pe care le rostim ne reprezintă în totalitate. Singurul lucru care ne mai rămâne în final sunt cuvintele. Dacă ceea ce spui nu are nicio valoare, atunci nici tu nu ai nicio valoare. Nu face niciodată promisiuni dacă n-ai de gând să le păstrezi!

Alaltăieri, în Dallas, doi tineri m-au întrebat dacă puteau să se înscrie la cursul meu despre investiții. Ei au cerut două locuri fără plată, pentru că nu aveau bani. Deoarece au fost foarte convingători, eu și Kim am acceptat să le oferim locurile cerute. Dar pentru că nu au apărut niciodată la curs, am realizat care era motivul pentru care se confruntau cu probleme financiare, deși aveau slujbe bine plătite.

Planul vostru trebuie să se coreleze cu integritatea voastră

Unul dintre aspectele cele mai simple, dar cele mai importante de care am ținut seama în conceperea planului meu de a avea o viață îmbelșugată era acela de a-mi păstra întotdeauna cuvântul dat și de a respecta puterea cuvintelor, corelându-mi mereu cuvintele cu acțiunile. De-a lungul anilor, tatăl bogat a făcut tot

ce i-a stat în putință ca să mă convingă să-mi pastrez mereu cuvântul dat în toate afacerile pe care le încheiam — fie mari, fie mici. El spunea:

— Dacă îți ții cuvântul când închei afaceri mici, atunci îl vei ține și când vei încheia afaceri mari. O persoană care nu-și îndeplinește micile angajamente nu va reuși niciodată să-și transforme visurile în realitate.

Eu aduc acum în discuție acest lucru, pentru că sunt prea mulți oameni în lume care au planuri mari, dar care nu reușesc niciodată să le transforme în realitate. Motivul acestui fapt este acela că foarte mulți oameni au planuri mari, dar nu reușesc să-și îndeplinească micile angajamente. Căci tatăl bogat spunea:

— Oamenii care nu-și îndeplinesc micile angajamente nu sunt oameni de încredere. Dacă nu ești demn de încredere în cazul micilor angajamente, atunci oamenii nu te vor ajuta să-ți transformi marile visuri în realitate. Dacă nu-ți păstrezi cuvântul dat, oamenii nu vor avea încredere în tine și în promisiunile tale.

Am fost martorul sfaturilor înțelepte oferite de tații mei referitoare la puterea cuvintelor. Am văzut cum oamenii își dau arama pe față în situații de stres sau constrângere. Am un prieten care nu reușește niciodată să fie punctual la întâlniri și apoi se întreabă de ce nu vreau să fac afaceri cu el. Încalcă adesea contractele făcute cu parteneri de afaceri, angajați și chiar bancheri și de multe ori îi și înșală — în limitele legii, însă. Deși are de foarte multe ori succes, el trebuie să caute mereu oameni noi cu care să facă afaceri. În loc să-și consolideze relațiile, el le distruge și trebuie s-o ia mereu de la capăt cu oameni complet necunoscuți. Nu întâmpină prea multe probleme în găsirea noilor parteneri de afaceri, dar nasul lui de lemn devine din ce în ce mai lung și va fi din ce în ce mai greu de ascuns.

O altă fostă prietenă de-a mea este o persoană care minte în situații de constrângere. În loc să spună adevărul, ea minte și crede că o să scape basma curată. Când este încolțită, ea spune: „Nu este vina mea. Pur și simplu nu m-am putut abține. În plus, n-am mințit deloc. Tu n-ai auzit bine ce am spus.“ Tatăl bogat spunea:

— Oamenii care nu-și păstrează micile angajamente nu sunt oameni de încredere. Dacă nu-ți păstrezi micile angajamente, oamenii nu te vor ajuta să-ți transformi marile visuri în realitate.

Astfel, vă transmit și vouă sfaturile pline de înțelepciune pe care mi le-au oferit tații mei, sfaturi precum: „Ai grijă ca acțiunile tale să se coreleze cu cuvintele tale!“ Când am ajuns la capitolul „cuvinte rapide“ și „cuvinte lente“, vă asigur că o parte a planului meu era acela de a înțelege pe deplin fiecare dintre aceste cuvinte din punct de vedere spiritual și fizic. Tatăl bogat m-a determinat să-mi concep anumite planuri potrivit cărora să-mi însușesc definițiile cuvintelor noi pe care le întâlneam în cale — din punct de vedere spiritual, emoțional și fizic. De exemplu, el spunea:

— Viața ta se va schimba pentru totdeauna odată ce înveți să cumperi acțiuni angro și să nu plătești cu amănuntul. Când vei realiza cât de bogat poți să devii cumpărând angro, nu vei mai dori niciodată să plătești cu amănuntul. Viața ta se va schimba pentru totdeauna — spunea el în continuare — odată ce ajungi să cunoști diferența diuntre *a economisi bani* și *a face bani*. Viața ta se va schimba pentru totdeauna — continua el mai departe — odată ce ajungi să înțelegi de ce este mai bine să obții o *scădere* a unei valori în locul unei *creșteri* a valorii respective. Dacă îți vei dedica întreaga viață încercând să transformi cuvintele în realitate, viața ta va fi complet diferită de cea a unei persoane care cunoaște doar simpla definiție a cuvintelor.

O parte importantă a planului meu îl constituia integrarea cuvintelor noi și rapide în viața mea și transformarea lor în adevărate personaje active din viața mea. Din punctul de vedere al tatălui meu bogat, aș fi fost un om fără integritate dacă nu făceam altceva decât să-mi etalez în stânga și în dreapta aceste cuvinte din domeniul financiar doar pentru a părea inteligent sau pentru a-i impresiona pe oamenii din jurul meu, fără însă să le folosesc cu adevărat în viața reală.

Așadar, lecția pe care v-o ofer astăzi — lecție pe care mi-au dat-o ambii mei tați, este aceea ca — atunci când vă concepeți un plan — să înțelegeți pe deplin și să puneți la treabă puterea

cuvintelor noi și rapide pe care le doriți în viața voastră. Nu vă mărginiți doar la simpla cunoaștere a definițiilor sau — mai rău — la etalarea cu nonșalanță a unui jargon pe care nu-l cunoașteți, în speranța că îi veți impresiona pe neavizați! Conferiți cuvintelor viață și veți domina puterea lor!

Tatăl bogat spunea adesea:

— În lume există predicatori și profesori. Predicatorii sunt oameni care vă spun ce să faceți, dar ei nu fac ce vă spun vouă să faceți. Profesorii sunt oameni care vă învață ce au învățat ei sau ce învață în continuare. În lumea afacerilor, banilor și investițiilor — continua el să spună — avem prea puțini predicatori.

În concluzie

Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, trebuie să vă perfecționați mereu vocabularul financiar și să aveți curajul și integritatea de a trece la acțiune, nu doar să vorbiți despre o eventuală trecere la acțiune. Nu uitați niciodată că instrumentele cele mai puternice pe care le are la îndemână mintea omenească sunt cuvintele și că procesul de îmbogățire presupune cuvinte lente și cuvinte rapide!

Cel mai distrugător cuvânt

Tatăl bogat spunea adesea:

— Cel mai distrugător cuvânt din toate cuvintele existente este „*mâine*“. Cei care folosesc cu precădere cuvântul „*mâine*“ sunt oamenii săraci, cei nefericiți, cei bolnavi și cei care nu au niciodată succes în viață. Acești oameni spun adesea: „O să încep să fac investiții de mâine încolo“ sau „O să-mi încep de mâine exercițiile și regimul“ sau „Am să încep să citesc de mâine“ și așa mai departe.

Tatăl bogat spunea că acest cuvânt — „*mâine*“ — este cuvântul care distruge cele mai multe vieți. Iată ce spunea el:

— Problema cuvântului „*mâine*“ este că n-am văzut niciodată o zi de „*mâine*“. „*Mâine*“ nu există. El există numai în mintea

visătorilor și rataților. Oamenii care amână totul până *mâine* descoperă în final că toate păcatele și obiceiurile proaste din trecut îi prind din urmă. N-am văzut niciodată o zi de „*mâine*“. Nu avem decât ziua de azi. „*Astăzi*“ este cuvântul învingătorilor în timp ce „*mâine*“ este cuvântul rataților.

Veți învăța din capitolele și lecțiile următoare cum să faceți astăzi lucruri simple... lucruri simple care vă pot ameliora zilele de mâine.

CAPITOLUL 12

Pârghia basmelor

*Cum să te transformi din rătușca cea urâtă
într-o lebedă grațioasă?*

Tatăl bogat adora basmele — în mod deosebit, adora basmul în care personajele principale erau o broască țestoasă și un iepure sălbatic. El mi-a spus odată:

— Eu am succes în ceea ce fac datorită faptului că am fost întotdeauna o broască țestoasă. N-am provenit dintr-o familie bogată. N-am fost un elev eminent în școală. N-am un talent deosebit pentru ceva anume. Dar sunt mult mai bogat decât majoritatea oamenilor pentru simplul fapt că nu m-am oprit niciodată din drum. Nu am încetat niciodată să învăț sau să-mi extind granițele realității pentru a putea atinge ceea ce eu credeam că putem atinge cu adevărat.

Tatăl bogat adora basmele și parabolele biblice. La începutul cărții, v-am împărtășit povestea lui David și a lui Goliat. Îl încânta nespusele idei că un băiețuș a putut doborî un uriaș folosind pârghia unei praștii. El adora basmele, deși nu era cititor împătimit... dar prindea mesajele pe care le transmiteau basmele și aceste mesaje i-au ghidat drumul în viață... o viață pe care a început-o de la zero și care a devenit o adevărată putere financiară.

S-a întâmplat de foarte multe ori ca — atunci când eu și Kim eram falși și trăiam la limita subzistenței — să găsim un loc

tihnă unde auzeam vocea tatălui bogat, care îmi povestea basmul broaștei țestoase și al iepurelui sălbatic. Îmi amintesc adesea ce îmi spunea:

— Vei întâlni de foarte multe ori în viață oameni care sunt mai inteligenți, mai rapizi, mai bogați, mai puternici și mai talentați decât tine. Dar dacă au niște atuuri în plus, asta nu înseamnă că tu nu poți câștiga cursa. Dacă îți păstrezi încrederea în forțele proprii, dacă faci lucrurile pe care cei mai mulți oameni nu doresc să le facă și continui să faci progrese după progrese, vei câștiga fără îndoială cursa vieții.

Un alt basm care îi plăcea tatălui bogat era povestea celor trei purceluși. El corela adesea povestea broaștei țestoase și a iepurelui sălbatic cu povestea celor trei purceluși. Când aveam în jur de 12 ani, tatăl bogat mi-a spus următorul lucru:

— Oamenii săraci construiesc case financiare din paie. Oamenii care aparțin clasei de mijloc construiesc case financiare din surcele. Iar oamenii bogați construiesc case din cărămidă. Dacă ești o broască țestoasă — adăuga el mai departe — și vrei să ai succes, în ciuda faptului că te miști extrem de încet, trebuie să te asiguri că — încet și sigur — construiești o casă de cărămidă.

În 1968, în timp ce mă aflam în vacanța de Crăciun, după ce tocmai mă întorsesem acasă de la facultatea pe care o urmam la New York, tatăl bogat și fiul său m-au invitat în locuința lor cea nouă, situată pe acoperișul noului său hotel.

— Îți amintești de poveștile pe care ți le spuneam? m-a întrebat el, privind de la balcon spre plaja albă și oceanul de un albastru cristalin. De povestea broaștei țestoase și a iepurelui sălbatic și de povestea celor trei purceluși?

— Da, îmi amintesc, am spus eu, mut de uimire în fața frumuseții casei lor, situate pe acoperișul noului lor hotel. Mi le amintesc chiar foarte bine.

— Ei bine, aceasta este casa de cărămidă despre care îți vorbeam, mi-a spus el cu un zâmbet.

În ziua aceea din 1968, n-a mai fost nevoie ca tatăl bogat să spună ceva mai mult decât spusese deja. El îmi povestise de nenumărate ori basmele respective, încât am știut imediat atunci că ele nu mai erau doar niște basme, ci deveniseră realitate curată.

El era broasca țestoasă care urmase un drum mai sinuos, mai greu și mai plin de primejdii, dar acum se afla în vârf și continua să urce și mai mult. Avea atunci 49 de ani și lăsase în urmă foarte mulți iepuri sălbatici.

Știam, de asemenea, că tatăl meu adevărat construisese o casă din surcele, o casă foarte scumpă într-un cartier bogat din Honolulu. Tatăl meu sărac tocmai fusese promovât în postul pe care îl ocupa în Ministerul Învățământului din cadrul statului Hawaii. Și el ajunsese în vârful scării ierarhice. Și el devenise o personalitate de marcă, așa cum devenise și tatăl bogat. Diferența consta în faptul că unul știa cum să-și controleze viitorul, iar celălalt nu știa. Unul trăia într-o casă construită din surcele, iar celălalt într-o casă din cărămidă construită pe vârful unui zgârie-nori. În numai 3 ani, tatăl meu adevărat avea să-și piardă slujba sigură și permanentă, rămânându-i astfel doar casa din surcele.

Valoarea unei rătuște urâte

În 1968, stând pe balconul casei sale situate pe acoperișul hotelului său, tatăl bogat mi-a amintit de un alt basm. N-am realizat niciodată că acest basm însemna atât de mult pentru el, pentru că nu ni l-a povestit de prea multe ori când eram copii.

— Cunoști povestea rătuștei celei urâte? m-a întrebat el.

Am dat afirmativ din cap în timp ce mă sprijineam de balustrada balconului.

— Ei bine, aproape toată viața m-am identificat cu rătușca cea urâtă.

— Glumești, nu-i așa? Cum te-ai putut identifica cu rătușca cea urâtă? am spus eu, venindu-mi extrem de greu să cred ce-mi spunea, pentru că tatăl bogat era un bărbat foarte frumos.

— Când am renunțat la școală la vârsta de 13 ani, am văzut lumea cu ochii unui venetic... ai unui om care nu se integra nicăieri, care fusese de mult depășit de vreme. În timp ce lucram în magazinul părinților mei, băieții de liceu — care făceau parte din echipa de fotbal — intrau în magazin, mă loveau și distrugeau marfa din magazin. De multe ori, acești huligani mai mari și mai bine făcuți intrau în magazin și dădeau jos marfa de pe

rafturi sau aruncau portocalele pe drum și mă provocau să trec la acțiune.

— Te-ai bătut cu ei vreodată? l-am întrebat eu.

— M-am bătut de vreo două ori, dar m-am ales cu răni destul de grave, mi-a răspuns tatăl bogat. Dar nu-ți povestesc toată această poveste doar ca să dau importanță unor huligani atletici. În lume există și alte genuri de huligani.

Întrebându-mă unde voia tatăl bogat să ajungă cu această istorie, am privit în continuare pe balcon, ascultându-l cu atenție.

— Am cunoscut oameni care erau niște huligani „intelectuali” sau „universitari”. Ei intrau în magazin și îmi vorbeau de sus doar pentru că aveau o pregătire intelectuală mai bună decât mine. Se pare că — doar pentru simplul fapt că se considerau mai inteligenți decât alți oameni — aveau dreptul să-i privească cu dispreț pe toți cei care nu se duseseră la școală.

— Cunosc și eu la școală câteva prototipuri de acest gen, am spus eu. Doar pentru simplul fapt că se consideră mai deștepți decât tine sau pentru că au note mai bune, consideră că au dreptul să-și bată joc de tine atunci când îți vorbesc sau să te umilească cât mai mult posibil.

Tatăl bogat m-a aprobat din cap, după care a continuat:

— În timp ce lucram la magazin, am cunoscut și huliganii „sociali”. Aceștia te disprețuiau doar pentru că proveneau din familii bogate sau erau frumoși, sexy, celebri și bine înrădăcinați în societate. Îmi aduc aminte cum acești copii râdeau disprețuitor ori de câte ori încercam să mă apropiu de ei. La un moment dat, am întrebat-o pe o fată din grupul lor dacă dorea să se întâlnească o dată cu mine, iar prietenii ei au râs cu poftă numai pentru că am îndrăznit să întreb așa ceva. Îmi amintesc că una dintre fetele din grupul acela mi-a spus: „Nu știi că fetele bogate nu se întâlnesc cu băieții săraci?” Asta m-a durut extrem de mult.

— Această situație se perpetuează și astăzi, am spus eu. Am cunoscut o fată care mi-a spus că nu vrea să se întâlnească cu mine pentru că nu sunt la o universitate care face parte din Ivy League.

— Cel puțin, tu ești la facultate, a spus tatăl bogat. Când prietenii de vârsta mea au plecat la facultate, m-am simțit extrem de

singur, părăsit și nedorit. De aceea, în toți acești ani, m-am identificat cu rățușca cea urâtă.

Tatăl bogat nu-mi împărtășise niciodată până atunci această experiență de viață. Aveam atunci 21 de ani și am realizat că fiul lui și cu mine ne bucuram de niște avantaje de care el nu avusese parte. Știam că viața nu fusese prea îngăduitoare cu el, dar nu știam că lăsase niște amprente atât de dureroase asupra structurii lui emoționale și mentale.

Stând pe balconul prestigiosului său hotel, am realizat că el nu-mi spunea povestea rățuștei celei urâte ca să-l compătinesc. Zâmbea, trădând o fericire prea mare, în care compătimirea nu avea ce căuta. Așa că l-am întrebat:

— Așadar, povestea rățuștei celei urâte te-a determinat să mergi mai departe, nu-i așa? Nu te-ai lăsat copleșit de autocompătimitate, nu-i așa?

— Nu, mi-a spus el. Aceste povești — cum ar fi: povestea rățuștei celei urâte, a celor trei purceluși, a lui David și a lui Goliat sau a broaștei țestoase și a iepurelui sălbatic — m-au determinat toate să merg mai departe. În loc să mă las copleșit de disprețul acelor huligani atletici, sociali sau intelectuali, acțiunile lor pline de snobism m-au inspirat să merg mai departe și să-i întrec în cursa vieții. Astăzi, mi-am construit o casă din cărămidă și ne aflăm acum pe vârful unui zgârie-nori. Dacă n-ar fi existat aceste basme sau parabole biblice, nu m-aș fi aflat astăzi aici. Nu mai sunt rățușca cea urâtă. Construindu-mi cu multă răbdare o casă din cărămidă, folosind pârghia pe care a folosit-o și David și urmând drumul sinuos pe care l-a urmat broasca țestoasă, am reușit să ajung astăzi să privesc de sus străzile pe care am copilărit.

— Te-ai transformat în lebăda din poveste, nu este așa? am spus eu cu un zâmbet.

— Ei, n-aș spune chiar așa, mi-a răspuns tatăl bogat râzând. Dar ce vreau să subliniez este că noi putem cu toții să ne maturizăm, să evoluăm și să facem schimbări dramatice în viața noastră, dacă vrem acest lucru. Pe de altă parte, un lucru important este faptul că basmele se pot transforma în realitate. Rățuștele

urâte pot deveni lebede, iar broaștele țestoase pot deveni câștigătoare în cursa vieții.

Cum vă puteți transforma din rățuște urâte în legedă bogate?

În cursurile pe care le țin despre investiții, aduc adesea în discuție următoarele strategii de ieșire din lumea afacerilor.

Oamenii săraci	25 000\$ pe an sau chiar mai puțin
Oamenii din clasa de mijloc	de la 25 000\$ la 100 000\$ pe an
Oamenii înstăriți	de la 100 000\$ la 1 milion \$ pe an
Oamenii bogați	1 milion \$ pe an sau chiar mai mult
Oamenii foarte bogați	1 milion \$ pe lună sau chiar mai mult

Îi rog apoi pe cursanții mei să nu procedeze ca Pinocchio și să spună adevărul în ceea ce privește realitatea lor și dacă doresc să continue să facă același lucru pe care îl fac în prezent. Le pun apoi următoarea întrebare: „Dacă veți face în continuare ce faceți astăzi, la ce nivel financiar credeți că vă veți afla la vârsta pensionării — respectiv la 65 de ani?” Le reamintesc, de asemenea, că doar unul din 100 de oameni reușește să atingă nivelul oamenilor înstăriți sau să-l depășească, atingând nivelurile superioare.

Mulți dintre cursanți recunosc că ar fi încântați să atingă măcar nivelul oamenilor din clasa de mijloc. Preocuparea lor majoră este aceea de a nu rămâne mereu la nivelul oamenilor săraci. Dar am și cursanți care pun în cele din urmă întrebarea pe care o aștept cu multă nerăbdare: „Ce trebuie să fac ca să depășesc nivelul oamenilor înstăriți?” Din momentul în care cineva pune această întrebare, cursanții au posibilitatea să evolueze de la stadiul de rățușcă urâtă la acela de lebăda financiară.

În această etapă a cursului despre investiții, eu le povestesc basmele sau parabolele biblice pe care mi le-a povestit și mie

tatăl bogat. Îi întreb apoi următoarele lucruri: „Puteți să extrageți mesajul pe care îl conțin aceste povești și să-l integrați în viața voastră? Credeți că aceste povești se pot transforma în realitate — în realitatea voastră? Vă puteți imagina că vă transformați dintr-o rățușcă săracă într-o lebedă puternică și bogată?“ Unii își pot imagina acest lucru, alții doar îmi aruncă o privire lipsită de orice expresie, întrebându-se de ce vorbesc despre basme și povești într-un curs despre investiții.

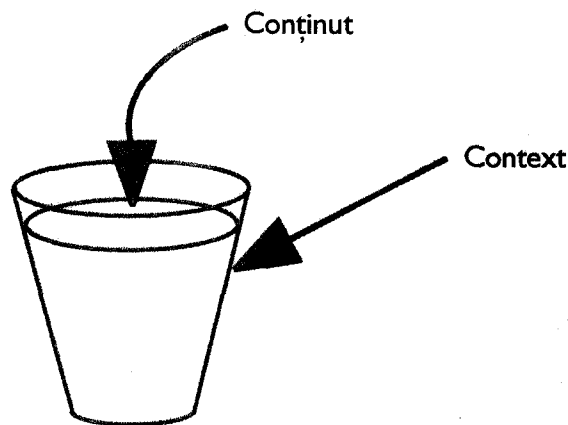
Apoi, spun: „Eu consider că trecerea de la mentalitatea oamenilor din clasa de mijloc la mentalitatea oamenilor înstăriți este la fel de mare cum este și transformarea unei rățuște urâte într-o lebedă grațioasă.“

Trecerea de la un plan lent la un plan rapid

Într-unul dintre cursurile mele, o tânără m-a întrebat:

— Care este primul pas?

Înainte de a-i răspunde, am schițat următorul desen:



Apoi, am spus:

— În 1989, la 2 ani după prăbușirea bursei și instalarea recesiunii, eu și Kim lucram la conceperea planului nostru de acțiune. Era un plan lent. Noi stabiliserăm să cumpărăm două proprie-

tăți imobiliare pe un timp de 10 ani. După prăbușirea bursei, am descoperit din ce în ce mai multe afaceri în timp ce oamenii erau din ce în ce mai speriați. În mai puțin de 1 an, am cumpărat 5 proprietăți mici destinate închirierii, care ne-a adus fiecare în parte un flux de numerar extrem de profitabil. Cred că am cercetat și analizat peste 600 de proprietăți ca să găsim cele 5 căsuțe care să merite investiția noastră. Dar acum, pentru că bursa se afla în continuă scădere, ne apăreau în cale tot mai multe afaceri. Problema era că nu mai aveam bani.

— Așadar, ocaziile favorabile vi se ofereau mereu în cale, dar nu mai aveți bani să le „prindeți“? m-a întrebat tânăra în continuare.

Arătând paharul din desen, am spus:

— Am realizat atunci că ne aflăm la limita contextului nostru... a realității noastre.

— Venise așadar timpul să vă schimbați granițele realității? m-a întrebat un alt student.

Dând afirmativ din cap, am spus:

— Da. Era timpul să schimb aceste granițe sau să ratez fereastra oportunităților.

Studentii erau tăcuți și mă ascultau cu atenția încordată. Fiind conștient de acest lucru, le-am pus următoarea întrebare:

— Câți dintre voi v-ați confruntat cu situația în care n-ați putut profita de o anumită ocazie care vi s-a ivit în cale?

Cei mai mulți dintre ei au ridicat mâinile în aer.

— Când se întâmplă acest lucru, am spus eu, înseamnă că te afli la granițele *contextului* tău — adică, ceea ce tu crezi că este posibil pentru tine — și granițele *conținutului* tău — care presupune cunoștințele tale acumulate de-a lungul timpului și modul în care rezolvi problemele și accepți provocările.

— Apoi, ce se mai întâmplă? a întrebat un student. Ce trebuie să facem?

— Cei mai mulți oameni renunță, spunând: „Nu pot să fac asta“ sau „Nu-mi pot permite acest lucru“. Mulți oameni cer sfaturile prietenilor lor, care de cele mai multe ori le spun să nu-și asume riscuri inutile și să treacă la acțiune doar dacă situația li se pare foarte sigură.

— Deci ce ați fi făcut? a întrebat un student. Ce ați făcut când ați realizat că planul dumneavoastră este prea lent, că aveți în cale o fereastră de oportunități, dar nu mai aveți bani să le „înghăți“?

— Primul lucru pe care l-am făcut a fost să recunosc față de mine însumi că eram o broască țestoasă care voia să renunțe la tot... dar nu era timpul să renunț, era timpul să merg mai departe. Mai știam că era timpul să renunț la statutul de rățușcă urâtă și să mă transform într-o lebedă. Păstrând în mine mesajele pe care le transmit aceste basme, am continuat să merg mai departe în loc să renunț. Eram conștient de faptul că nu știam ce să fac, dar știam că trebuie să fac ceva. Zilele acestea în care nu știam ce să fac s-au transformat în final în săptămâni întregi de pendulare. Într-o zi, după ce eu și Kim ne întorsesem dintr-o călătorie, ne desfăceam bagajele când telefonul a început să sune. Vocea de la telefon aparținea agentului meu de bursă, care se ocupa de proprietăți imobiliare și care mi-a spus extrem de încântat: „Tocmai am descoperit afacerea secolului. Dacă te interesează, am să-ți dau un avans de o jumătate de oră înainte de a le spune și celorlalți clienți ai mei.“

— Despre ce afacere era vorba? m-a întrebat un alt student.

— Mi-a spus că era vorba de o clădire de locuințe cu 12 apartamente, situată într-o zonă foarte bună, care costa doar 335 000\$, avansul era de 35 000\$, iar agentul imobiliar era nerăbdător s-o vândă. Agentul meu de bursă mi-a trimis apoi prin fax toate informațiile legate de vânzarea clădirii respective, informații care includeau și o listă provizorie a venitului și cheltuielilor.

— Ați crezut ce v-a spus agentul de bursă? m-a întrebat studentul.

— Nu, am răspuns eu. I-am spus agentului să-mi dea un răgaz de o jumătate de oră, timp în care mă duceam s-o văd. Când am ajuns la locul cu pricina, mi-am dat imediat seama de ce era o afacere atât de bună, așa că m-am repezit la un telefon public și i-am spus agentului că o cumpăram.

— Chiar nu aveți banii necesari? m-a întrebat un alt student.

— Nu aveam nimic, am spus eu. Tocmai ne cumpăraserăm ultima casuță dintre cele 5 achiziționate și rămăseserăm complet

fără bani, deoarece nu investeam doar în proprietăți imobiliare, ci și într-o afacere. Dar chiar dacă nu aveam bani, am fost de acord să plătesc avansul de 35 000\$, rămânând să plătesc restul de 300 000 în decurs de 5 ani, cu o dobândă de 8%. Era o afacere atât de bună, încât nu puteam să o ratez.

— De ce era o afacere atât de bună? m-a întrebat un alt student.

— Din foarte multe motive. Unul era faptul că proprietarii locuiau pe aceeași proprietate imobiliară și nu măriseră niciodată prețul chiriilor. Chiriașii erau prieteni de-ai lor și ei nu și-au putut călca pe inimă ca să le ceară mai mulți bani, așa că prețul chiriilor era cu cel puțin 25% sub prețul pieței. Un alt motiv era că proprietarii erau prea bătrâni pentru a mai putea avea grijă de proprietatea respectivă și doreau să se mute. Pentru că nu erau niște investitori sofisticati, n-au apreciat proprietatea la justa ei valoare. În plus, le era teamă că valoarea proprietății va scădea din cauza recesiunii și de aceea se grăbeau să o vândă. Un alt motiv pentru care o consideram o investiție bună era faptul că în apropierea proprietății respective se construia o nouă fabrică de computere, care avea să înghită mai mult de o mie de angajați — oameni care vor fi nevoiți să se mute în zonă, ceea ce însemna că prețul chiriilor va crește. Dar ce o făcea cu adevărat să fie o afacere profitabilă era faptul că nu trebuia să mă duc la bancă să împrumut bani pentru achiziționarea ei. Așa că l-am sunat pe agentul de bursă și i-am spus că acceptam toate termenele și condițiile agenților imobiliari. Singura problemă era să fac rost de cei 35 000\$ în decurs de 30 de zile, care era perioada în care proprietarii doreau să se mute.

— Așadar, timp de 30 de zile, v-ați tot pus întrebarea „Cum să fac rost de acești bani?“, nu-i așa? a întrebat un student.

— Ei bine, timp de două nopți, eu și Kim ne-am sucit, ne-am răsucit, ne-am gândit și ne-am răzgândit, am spus eu. Noi nu ne întrebam cum să facem rost de bani. Ne întrebam în schimb de ce eram atât de nebuni. Mă întrebam neîncetat: „De ce fac asta? La urma urmei, ne descurcăm de minune. Investițiile noastre dau roade. De ce trebuie neapărat să împing și mai departe granițele zonei noastre de confort?“ Mă gândeam mereu la cei 35 000\$. Mi-am dat seama atunci că 35 000\$ reprezintă suma pe care o

câștigă majoritatea oamenilor pe an înainte de a-și plăti taxele și impozitele, iar eu trebuia să fac rost de 35 000\$ cash într-o singură lună. Voiam să renunț. Încrederea mea în forțele proprii începea să se clatine, iar eu mă simțeam un prost și un incompetent. După 4 nopți de zbucliu, am început în sfârșit să mă calmez și să-mi pun întrebarea: „Cum să fac rost de acești bani?”

— Deci, cum ați făcut rost de ei? a întrebat un student. Sau ați făcut rost de ei?

— În cele din urmă, după ore întregi de gândire și răzgândire, timp în care ne-am luptat din greu să nu cedăm psihic și să renunțăm la tot, am luat documentele pe care le întocmiserăm și ne-am prezentat cu ele și cu întreaga noastră poveste în fața unui director de bancă. După ce acesta ne-a refuzat, l-am întrebat care erau motivele refuzului său și ce trebuia să corectăm în documentele noastre. După ce ne-a spus tot ce doream să știm, ne-am dus — cu corecturile făcute — la o altă bancă, dar și aici am fost din nou refuzați. Am întrebat și aici care erau motivele refuzului. Când am ajuns la a cincea bancă, aflasem deja un munte de informații, pe care băncile le cereau în astfel de cazuri, motivele pentru care le cereau și modalitatea în care doreau să le fie prezentate. Chiar dacă prezentarea acestor informații era mult mai bună, noi am fost refuzați în continuare și la cea de a cincea bancă. Fiind pe punctul de a renunța, eu și Kim ne-am prezentat și la cea de-a șasea bancă. De data aceasta, eram mult mai bine pregătiți. Știam și de ce investiția respectivă era o investiție bună. În încercarea noastră de a-i convinge pe cei 5 bancheri, noi ne-am convins de fapt pe noi înșine că această investiție era una dintre cele mai profitabile investiții. De data aceasta, prezentarea informațiilor noastre a fost realizată cu mai multă claritate și cu mai mult profesionalism. Am rostit cuvintele pe care bancherii doreau să le audă. Cifrele prezentate erau exacte și am inclus în „CV-ul nostru financiar” și rezultatele pe care le obținuserăm cu celelalte proprietăți pe care le cumpăraserăm. Puteam explica acum în cuvinte și în cifre bancare motivele pentru care o consideram o investiție foarte bună. În cele din urmă, cel de-al șaselea bancher a spus „da”. El ne-a înmănat cecul în valoare de 35 000\$ într-un interval de două zile, iar în cele 3 zile care ne mai

rămăseseră ne-am dus la biroul notarial și am legalizat actele de cumpărare a clădirii de locuințe cu 12 apartamente.

— Ce s-a întâmplat după aceea? m-a întrebat un student.

— Piața de proprietăți imobiliare a început să scadă, iar noi am continuat să cumpărăm, am răspuns eu. Chiar dacă nu aveam prea mulți bani, am continuat să cumpărăm. În 1994, bursa a început să crească, iar noi am obținut libertatea financiară pentru tot restul vieții noastre. Clădirea aceea cu 12 apartamente s-a vândut în 1994 cu 500 000\$, iar până atunci nouă ne-au intrat în buzunar câte 1 100\$ în fiecare lună. Câștigul care ne-a revenit în urma acestei operațiuni — în valoare de 165 000\$ — l-am introdus — prin procedeul de amânare a plății taxelor și impozitelor — într-o altă achiziție — o clădire cu 30 de apartamente, pe care o avem încă și astăzi. Această nouă achiziție a început să ne aducă un venit ceva mai mare de 5 000\$ pe lună. Iar împreună cu celelalte proprietăți și investiții pe care le aveam, câștigam — sub formă de venit pasiv — peste 10 000\$ pe lună, lucru care ne-a plasat la nivelul oamenilor înstăriți, permițându-ne să ne retragem din afaceri. Aveam un venit pasiv în valoare de 10 000\$ în timp ce totalul cheltuielilor lunare se ridica la suma de 3 000\$. Ne câștigaserăm astfel libertatea financiară.

— Deci, n-a fost vorba de noroc, a spus un student. Planul pe care vi l-ați conceput a prins viteză de acțiune.

— Eram pregătiți pentru fereastra oportunităților și — când ni s-a ivit în cale — am înșfăcat-o, am spus eu. Curând după 1994, prețul proprietăților imobiliare a urcat enorm și a devenit din ce în ce mai greu să găsești afaceri atât de profitabile și oameni dornici să le vândă.

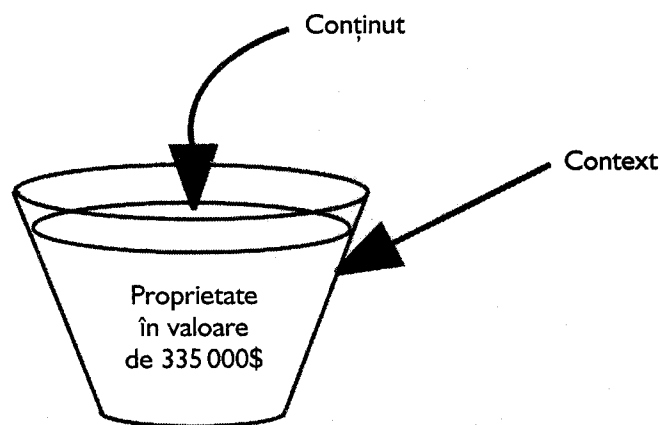
— Așadar, ați câștigat foarte mulți bani fără să fi avut în prealabil propriii voștri bani, nu-i așa? a întrebat un student.

— Da, așa am procedat în cazul acela, dar nu vă recomand să faceți ce am făcut noi. Să investești în proprietăți fără să ai bani în prealabil poate să fie un lucru foarte riscant — dacă nu știi în ce investești și dacă nu ai rezerve de bani cash pentru cazurile în care lucrurile n-ar merge așa cum te aștepti tu să meargă. Am cunoscut oameni care au cumpărat o proprietate fără să fie însă bine „acoperiți” — numai ca să descopere că proprietatea res-

pectivă presupunea niște cheltuieli mult prea mari față de venitul pe care ei îl primeau. Am prieteni care au ajuns în pragul falimentului pentru că au cumpărat proprietăți sau afaceri al căror sistem de pârghii era în defavoarea lor. De aceea, nu vă recomand să vă aruncați cu ochii închiși în aceste afaceri cu proprietăți, dacă nu aveți spatele acoperit. Vă sfătuiesc ca — înainte de a porni în goana după afaceri profitabile — să câștigați mai întâi experiență în vânzări, în procesul de cumpărare și, mai ales, în procesul de administrare a proprietăților imobiliare. Am studiat sute de proprietăți imobiliare înainte de a cumpăra această clădire cu 12 apartamente, iar în plus ne bazam pe fluxul de numerar provenit din afacerea noastră pentru a amortiza eventualele pierderi cauzate de această investiție. Problema care se pune în cazul unor afaceri de acest gen este că ele te pot mânca de viu dacă lucrurile nu merg așa cum ar trebui să meargă. Așadar, vă spun încă o dată: nu vă sfătuiesc să faceți ce am făcut noi. Și vă spun acest lucru dintr-un anumit motiv.

— Și care ar fi acest motiv? a întrebat un alt student.

Ducându-mă la desenul pe care îl concepusem cu puțin timp în urmă, am mai adăugat ceva.



— Motivul pentru care vă povestesc toate aceste lucruri este acela de a vă explica importanța extinderii granițelor contextului, în aceeași măsură în care umpleți acest context cu conținut.

— Astăzi, vă este ușor să achiziționați o proprietate în valoare de 335 000\$ pentru că v-ați consolidat pregătirea în domeniul financiar și v-ați extins granițele realității. Asta vreți să spuneți, nu-i așa? m-a întrebat un student.

— Da, este foarte ușor, am spus eu. Privind acum retrospectiv, mi se pare o bagatelă să dau un avans de 35 000\$, iar o clădire cu 12 apartamente nu mi se pare deloc o afacere extraordinară. Dar atunci, acești bani reprezentau o sumă uriașă, iar afacerea era într-adevăr o afacere extraordinară. Dar cel mai important lucru — pentru mine și pentru Kim — era dorința de a depăși granițele contextului și conținutului nostru.

— Cei mai mulți oameni nu-și depășesc limitele confortului lor, a spus apoi un alt student. Ei consideră că este mai bine să rămână pe o poziție cât se poate de sigură, preferând în schimb să spună: „Nu-mi permit acest lucru.“

— Aceasta este experiența pe care am trăit-o, am spus eu. Cred că unul dintre motivele pentru care doar 1% din populație reușește să treacă de nivelul oamenilor înstăriți constă în faptul că oamenii consideră că este cât se poate de incomod să depășească granițele realității, contextului și conținutului lor. Ei încearcă să-și rezolve problemele financiare bazându-se doar pe ceea ce știu, refuzând să extindă limitele acestor cunoștințe pentru a putea rezolva o problemă și mai mare. În loc să accepte provocări financiare mult mai mari, oamenii preferă să se confrunte toată viața cu grave probleme financiare, doar pentru simplul fapt că sunt familiarizați cu ele. Ei rămân niște lebede elegante, dar sărace, refuzând să-și mai asume riscul de a deveni încă o dată niște rățuște mici și urâte.

— Ați redevenit și dumneavoastră o rățușcă mică și urâtă? m-a întrebat un student pe un ton puțin cam cinic.

— Bineînțeles, am răspuns eu. După achiziționarea clădirii în valoare de 335 000\$, am descoperit că este extrem de ușor să faci investiții care să ajungă până la nivelul de 2,5 milioane de dolari. Din 1994 până în 2001, ne-am descurcat foarte bine ajungând până la acest nivel de 2,5 milioane de dolari, în timp ce venitul nostru pasiv a crescut — fără prea mare efort — până la 16 000\$ pe lună. Ne aflam fără nicio îndoială la nivelul oamenilor înstă-

riți și era timpul să trecem la nivelul oamenilor bogați. Cei care ne cunosc trecutul își amintesc că în această perioadă — între 1995 și 1996 — „Tată bogat, tată sărac“ se afla în studiu de proiect, apoi în 1996 am creat jocul intitulat CASHFLOW 101, iar pe urmă m-am întors în lumea afacerilor. Tot în 1996, am realizat că era timpul să învăț cum să ofer o companie pe piața publică — prin intermediul unei OPI, așa cum s-a întâmplat când l-am cunoscut pe Peter (eveniment descris pe larg în volumul al treilea intitulat „Ghidul investitorului“). Tot în 1996, eu și Kim am cunoscut-o pe Sharon Lechter, iar volumul „Tată bogat, tată sărac“ a fost dat spre publicare. În toamna anului 1997, eu, Kim și Sharon am pus bazele companiei CASHFLOW Technologies, Inc. Pătrundeam astfel într-o lume nouă cu un nou context, un nou conținut și noi prieteni. Contextul nostru de investiții în proprietăți a rămas la nivelul de 2,5 milioane de dolari.

— V-ați extins contextul spre alte domenii de activitate, dar nu v-ați extins granițele realității legate de proprietățile imobiliare. Asta vreți să spuneți? m-a întrebat un alt student.

— Chiar asta vreau să spun, am specificat eu. Având-o pe Sharon de partea noastră în calitate de co-autoare și parteneră de afaceri, compania noastră micuță a obținut un succes care a depășit toate așteptările noastre. Fără Sharon, n-am fi avut succesul pe care îl avem astăzi. După ce am lucrat 5 ani alături de Peter, vom reuși în următorii câțiva ani să oferim pe piața publică 4 din 6 companii prin intermediul procesului cunoscut sub numele de OPI. Atât în afaceri, cât și în procesul OPI-urilor granițele realității noastre s-au extins considerabil. Contextul nostru a cunoscut niște salturi uriașe.

— Dar realitatea procesului de investiție în proprietăți imobiliare a rămas aceeași, a spus un student. A rămas aceeași încă de la nivelul de 335 000\$, valoarea clădirii cu 12 apartamente. A rămas blocată între valoarea de 335 000\$ și 2,5 milioane de dolari. Acesta este mesajul pe care vreți să ni-l transmiteți, nu este așa?

— Exact, am spus eu. Doar pentru că o persoană își perfecționează un anumit sector din domeniul financiar, asta nu înseamnă că își perfecționează toate sectoarele financiare. Acesta este moti-

vul pentru care — în 2001 — eu și Kim am hotărât că a sosit momentul să ne întoarcem la domeniul proprietăților imobiliare și să încercăm încă o dată să ne extindem contextul.

Cum devine procesul de îmbogățire un proces extrem de ușor?

Cu ani în urmă, tatăl bogat mi-a spus:

— Principalul motiv pentru care oamenii bogați devin și mai bogați este faptul că — odată ce au descoperit formula îmbogățirii — le este din ce în ce mai ușor să se îmbogățească. Dacă nu vei descoperi niciodată această formulă, procesul de îmbogățire ți se va părea mereu cumplit de greu, iar statutul de om sărac un statut perfect normal.

Motivul pentru care am petrecut atât de mult timp discutând despre acest subiect al realității, al contextului și conținutului este faptul că ele constituie formula de îmbogățire a tatălui bogat. Este o formulă potrivit căreia nu trebuie să spui niciodată „Nu-mi pot permite asta“ sau „Nu pot să fac acest lucru“, alegând în schimb calea de extindere a granițelor realității tale. După cum știți deja, tatăl bogat a conferit basmelor și parabolilor biblice statutul de călăuze în drumul pe care și l-a ales în viață, călăuze care l-au ajutat să treacă peste momentele de teamă și îndoială. Dar lecția sa despre modalitatea de acumulare rapidă a unei averi uriașe este cea care mi s-a părut cea mai interesantă. El obișnuia să spună:

— Odată ce descoperi că formula îmbogățirii este aceea de a-ți extinde mereu granițele realității, lucru care conferă mai multă putere sistemului tău de părghii, atunci procesul de îmbogățire devine din ce în ce mai ușor. În cazul oamenilor care rămân înlănțuiți într-o singură realitate — pe care o cred, de altfel, singura realitate existentă, viteza procesului de îmbogățire se reduce considerabil

Cu alte cuvinte, tatăl bogat m-a învățat că — odată ce ajungi să te îmbogățești — procesul de îmbogățire devine din ce în ce mai rapid și mai ușor. Dacă nu reușești niciodată să te îmbogățești, viața devine din ce în ce mai lentă. Fiind perfect conștient

de acest lucru, am realizat că era timpul ca eu și Kim să ne extindem granițele realității noastre în ceea ce privește domeniul proprietăților imobiliare. În domeniul afacerilor și OPI-urilor, făcusem investiții timp de 5 ani, fapt care ne-a ajutat să ne îmbogățim mai repede decât înainte. Știam că la următorul nivel procesul de îmbogățire va deveni din ce în ce mai rapid și mai ușor. Știam acest lucru pentru că asistasem la procesul de îmbogățire a tatălui bogat.

După 5 milioane de dolari, totul devine cât se poate de ușor

La sfârșitul anului 2000, bursa de valori se îndrepta spre o pistă descendentă, afacerea noastră cunoștea o dezvoltare rapidă, cărțile și jocurile noastre se vindeau pretutindeni în lume, companiile pe care le ofeream pe piața publică se dezvoltau frumos și aveau să devină în curând extrem de profitabile. Și în acest moment Kim mi-a spus: „Vreau să mă întorc la domeniul proprietăților imobiliare. Trebuie să investim în niște active mult mai stabile dacă vrem să ne păstrăm averea.“ Și atunci, ne-am întors la vechea noastră realitate, la vechiul nostru context și conținut. Părea că încercam din nou să găsim cei 35 000\$ pentru clădirea de locuințe care valora 335 000\$. Deși puteam semna cu ușurință un cec pentru 3 clădiri — fiecare în valoare de 335 000\$, plătind cu bani gheață fără să mai fie nevoie de vreun împrumut, am descoperit că aveam din nou probleme. Lucrurile nu păreau să meargă pe un făgaș ușor. Atunci am realizat că era timpul să ne extindem încă o dată granițele realității noastre.

Până atunci, eu și Kim am căutat proiecte a căror valoare se ridica în jurul sumei de 4 milioane de dolari. Această cifră ne conferea o oarecare siguranță, pentru că știam că putem oricând să dăm un avans de 1 milion de dolari, dacă era nevoie. Credeam că știm foarte multe lucruri, dar nu puteam — sub nicio formă — să găsim proprietatea sau modalitatea de plată care să ne avantajeze sau care să funcționeze în conformitate cu noul nostru plan. L-am sunat atunci pe un vechi prieten, Bill, care câștiga sute de milioane de dolari din afacerile cu proprietăți. După ce

am luat în cele din urmă legătura cu el, l-am întrebat ce era greșit în modul nostru de abordare a acestui subiect. Răspunsul lui Bill a fost următorul: „Pentru nivelul de 4 milioane de dolari, piața este foarte dură. Băncile nu agreează investițiile de o asemenea natură, iar proiectele de acest gen nu prezintă interes pentru investitorii sofisticati. Dar după nivelul de 5 milioane de dolari, totul devine mult mai ușor.“

Din momentul în care el a spus acest lucru, mi-am dat seama că mă aflam la granițele realității mele, ale contextului meu. 4 milioane de dolari reprezentau o sumă decentă, confortabilă și ușoară, dar 5 milioane depășeau teritoriul confortului meu. Mintea mea a început să se zbată, spunându-mi: „Dacă nu reușesc să trezesc interesul unei bănci pentru un proiect care valorează 4 milioane de dolari, cum să-i trezesc interesul pentru o investiție în proprietăți imobiliare, care costă 5 milioane de dolari?“ Auzeam cum vocea realității îmi vorbea clar și răspicat. Auzeam, de asemenea, vocea tatălui bogat, care îmi spunea să-mi amintesc de poveștile pe care mi le povestea el și de faptul că procesul de îmbogățire devine din ce în ce mai ușor, dacă urmezi cu atenție formula potrivită. Știam că sosise timpul să urmez această formulă și să-mi depășesc granițele realității.

Totul s-a dovedit extrem de ușor

La începutul aceste cărți, am specificat că este extrem de ușor să te retragi din activitate dacă împrumuți bani de la bancă. În momentul în care eu și Kim ne-am hotărât să depășim granițele realității noastre, să pășim dincolo de tărâmul confortului nostru, am descoperit că era la fel de ușor să împrumuți bani de la stat.

Am vorbit despre faptul că legile de impozitare lucrează în favoarea celor ce se află în cadranele P și I și în defavoarea celor ce se află în cadranele A și L. Am mai specificat și faptul că oamenii care sunt cei mai nemulțumiți de sistemul de impozitare sunt oamenii din cadranele A și L. În cazul cadranelor P și I, motivul este că statul vrea să fie partenerul tău de afaceri, pentru că oamenii care aparțin acestor cadrane sunt cei care creează locuri de muncă și asigură locuințe. Am fost întotdeauna conști-

ent de acest lucru, pentru că tatăl bogat mi-a atras mereu atenția asupra acestui aspect, dar n-am știut niciodată în ce măsură îi ajută statul pe cei care ajută la rândul lor statul, până în momentul în care am început să caut investiții în valoare de peste 5 milioane de dolari... până în momentul în care am fost dispus să-mi extind granițele contextului.

Ne-am continuat cercetările. Noi căutam acum proiecte mult mai mari, care depășeau limitele confortului nostru. La prima noastră întâlnire din 2001 cu un agent imobiliar specializat în locuințe sponsorizate de stat, locuințe cu venit mic, i-am prezentat portofoliul cu proprietățile noastre imobiliare pe care le dețineam atunci. Din portofoliul nostru, reieșea foarte clar că avem un venit de milioane de dolari de pe urma acestor proprietăți imobiliare, constituite în general din clădiri cu 30 și 50 de apartamente.

— Știți cum să administrați aceste clădiri de locuințe, ne-a spus agentul imobiliar, o femeie tânără, care nu împlinise încă 40 de ani. Asta este foarte bine.

— De ce este foarte bine? a întrebat-o Kim.

— Pentru că una dintre condițiile stabilite de guvern este ca cel căruia îi va împrumuta banii să aibă un CV impresionant, din care să reiasă succesul obținut din administrarea clădirilor de locuințe. Voi faceți acest lucru de 10 ani și ați obținut un succes considerabil. Mulți oameni doresc aceste împrumuturi din partea guvernului, dar numai foarte puțini dintre ei au calificarea necesară, ne-a spus agentul imobiliar. După cum știți, oamenii care au făcut câteva investiții în proprietăți vor să și le administreze singuri, să-și adune banii luați de pe chirii și să-și execute singuri reparațiile necesare. De aceea, ei nu învață niciodată cum se administrează proprietățile mai mari.

Eu și Kim am aprobat-o. Știam că proprietățile imobiliare presupun mult mai multe lucruri decât simpla colectare a chirilor și repararea câtorva toalete. Noi învățaserăm foarte mult în ultimii 10 ani. Dar acum era timpul să mergem mai departe. Iar dacă doream să mergem mai departe, trebuia să cunoaștem oameni noi, să învățăm un vocabular nou și să acceptăm regulile unui joc mult mai complex. Ascultând acum aceste opinii noi,

am realizat că — în ultimii 10 ani — noi ne identificaserăm cu iepurii și lebedele din povești, oprindu-ne pe piața de proprietăți numai la nivelul de 4 milioane de dolari. Noi eram proverbialii pești mari dintr-un lac foarte mic. Venise timpul acum să mergem mai departe și să cunoaștem din nou greutățile financiare, transformându-ne încă o dată în broaște țestoase lente și în rățuște urâte, antrenate într-un joc mult mai complex.

Lângă agentul nostru imobiliar se afla un bancher specializat în probleme de investiții și obligațiuni acordate de stat pentru locuințe, obligațiuni impozabile, neimpozabile sau scutite de taxe. Când l-am întrebat ce programe de finanțare oferă statul, el mi-a răspuns:

— Dacă voi și proiectul vostru veți fi acceptați, statul vă oferă de la 95% la 110% finanțare.

— Vrei să spui că statul ne va împrumuta toți banii de care avem nevoie ca să facem următoarea noastră investiție? Ne va da banii ca să cumpărăm activele pe care le dorim?

— Dacă veți fi acceptați, vă va da chiar și mai mult, a răspuns el. Dacă veți trece de condițiile impuse, statul vă va împrumuta bani ca să efectuați reparațiile și restaurările proiectului vostru.

— Vrei să spui că — dacă proiectul costă 10 milioane de dolari, guvernul ne va împrumuta toate cele 10 milioane sau poate chiar și mai mult? Și dacă vom avea nevoie de 3 milioane de dolari ca să efectuăm reparațiile imobilului respectiv, ne va acorda și acest împrumut? Ne va împrumuta toți banii necesari pentru achiziționarea și repararea proprietății noastre?

Bancherul a dat afirmativ din cap.

— Guvernul preferă să împrumute 20 de milioane de dolari sau poate chiar mai mult, dar și 10 milioane constituie un început bun pentru voi. Odată ce realizați un proiect de 10 milioane de dolari, vi se va ivi apoi în cale un proiect de 20 sau poate chiar 50 de milioane de dolari... dacă veți avea un CV impresionant.

Auzeam vocea tatălui meu bogat care îmi spunea că lucrurile devin din ce în ce mai ușoare. Dar nu-mi venea să cred că devin chiar atât de ușoare. Am întrebat apoi, cu o ușoară urmă de neîncredere.

— Și care sunt termenii contractuali?

— Aș putea să stabilesc o rată a dobânzii de 5 până la 7 procente, pe o durată de 40 de ani și cu drept de neapelare.

— Drept de neapelare? am exclamat eu. Vrei să spui că statul nu-mi va cere bunurile personale dacă proiectul nu se va desfășura așa cum trebuie și nu voi putea restitui banii împrumutați? Bancherul meu urăște împrumuturile cu drept de neapelare. De fiecare dată când împrumut bani de la bancă, se asigură că toate bunurile mele personale sunt puse pe listă.

— Așa este, a spus bancherul. Dar trebuie să înțelegi că sunt foarte multe condiții care nu se aplică în cazul modului convențional de finanțare prin bancă.

— Înțeleg foarte bine acest lucru, am spus eu. Dar n-am știut niciodată că statul poate să fie atât de generos.

— Uneori, există programe chiar și mai bune în emiterea acestor obligațiuni guvernamentale scutite de taxe. Există și „împrumuturi supuse iertării“, când guvernul uită că ai împrumutat bani de la el — dacă faci anumite lucruri foarte bine. Aceste împrumuturi sunt un soi de donații.

— De ce acordă aceste împrumuturi? am întrebat eu.

— Pentru că una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă țara noastră este găsirea de locuințe cu venit scăzut. Statul se teme că — fără oameni ca voi — milioane de oameni ar fi nevoiți să trăiască pe stradă sau în mahalale deplorabile, unde domnește crima. Statul încearcă să prindă cât mai mulți „regi“ ai mahalalelor și să-i bage la închisoare. Victimele acestor „regi“ ai mahalalelor sunt oamenii săraci, iar guvernul încearcă să pună capăt nelegiuirilor comise de aceștia. În același timp, statul este dispus să ofere miliarde de dolari oamenilor ca voi care au dat dovadă de multă responsabilitate în realizarea acestor proiecte pentru îmbunătățirea vieții familiilor numeroase.

— Guvernul este dispus să-mi acorde banii care mă vor face și mai bogat.

— Așa este, a spus bancherul în timp ce agentul imobiliar zâmbea. Nu este vorba de sume mărunte. Este vorba de sume uriașe. Dacă vă veți descurca bine în următorii câțiva ani, vă voi ajuta să împrumutați miliarde de dolari — dacă vreți să deveniți atât de bogați. Anul trecut, am fost nevoiți să returnăm peste un

miliard de dolari, pentru că n-am putut să găsim pe cineva care să îndeplinească condițiile pentru a împrumuta acești bani.

Cea care a continuat discuția apoi a fost Kim:

— Cel mai mare avantaj pe care îl prezintă această modalitate de îmbogățire este că putem face foarte mult bine semenilor noștri. Mă încântă nespusele idee de a transforma o mahală într-un cartier de locuințe sigur și ferit de pericole pentru foarte multe familii.

— Asta este și dorința guvernului. Căci cele mai multe probleme cu care ne confruntăm își au originea în mahalale. Aici se naște și se dezvoltă crima organizată. Dacă puteți transforma mahalalele în cartiere de locuințe ferite de pericole, veți avea la dispoziție toți banii din lume. Atât cât veți dori.

— Așadar, ne putem îmbogăți devenind parteneri de afaceri cu guvernul, nu-i așa?

— Și puteți deveni cât de bogați vreți, a spus bancherul zâmbind. Trebuie să faceți ce ați făcut în ultimii 10 ani — adică să achiziționați și să administrați cât mai multe clădiri de locuințe destinate familiilor numeroase. Nu trebuie decât să profitați de experiența acumulată în ultimii 10 ani. Iar noi vom fi deosebit de încântați să vă ajutăm să vă îmbogățiți și mai mult. Știți cât de greu este să găsim oameni care să aibă anii voștri de experiență? Spuneți-ne când sunteți gata de acțiune! Agentul nostru imobiliar vă va ajuta să găsiți proprietatea pe care o doriți, iar eu vă voi ajuta să obțineți toți banii care vă trebuie.

Întâlnirea noastră a luat sfârșit. Noi le-am mulțumit și ne-am îndreptat spre mașina noastră. Aflați în mașină, am rămas câteva clipe cufundați într-o tăcere adâncă. Am parcurs așa niște kilometri buni înainte de a putea rosti vreun cuvânt. În cele din urmă, Kim a spus:

— Ți amintești de clădirea aceea de locuințe cu 12 apartamente pe care am cumpărat-o acum 10 ani?

— Chiar la ea mă gândeam, am răspuns eu.

— Ce s-ar fi întâmplat dacă atunci am fi spus: „Nu ne putem permite“? a spus ea. Ce-ar fi viața noastră acum dacă ne-am fi lăsat împiedicați în drumul nostru de acei 35 000\$?

Am reflectat o clipă, apoi am spus:

— Probabil că am spune și astăzi același lucru. Dacă acei 35 000\$ ne-ar fi oprit atunci din drum, probabil că ne-ar fi oprit și astăzi.

Am auzit atunci vocea tatălui bogat, care îmi spunea: „Viitorul tău depinde de ceea ce faci astăzi, nu de ceea ce faci mâine.“ Întorcându-mă spre Kim, am spus:

— Dacă am fi spus cu 10 ani în urmă „Nu ne permitem“, am fi spus același lucru și astăzi.

Ne-am continuat drumul spre casă în liniște, simțindu-ne fericiți și binecuvântați. În drum spre casă, auzeam vocea tatălui bogat, care îmi spunea că — odată ce te-ai îmbogățit — procesul de îmbogățire devine din ce în ce mai ușor și mai rapid. Îmi spunea, de asemenea, că principalul motiv pentru care oamenii nu reușesc să depășească nivelul clasei de mijloc este faptul că ei nu cred în basme și povești. Și pentru că nu cred în aceste basme și povești, ei nu învață lecțiile pe care acestea ni le transmit. Când am ieșit din mașină, i-am mulțumit în tăcere tatălui bogat, care îmi spunea: „Nu uita niciodată că basmele devin realitate... într-un fel sau altul!“

CAPITOLUL 13

Pârghia generozității

Cine sunt oamenii lacomi cu adevărat?

Alaltăseară, am auzit la televizor cum unul dintre cei mai cunoscuți comentatori de știri din weekend a spus pe un ton vehement: „N-am intrat în afaceri pentru că nu sunt un om lacom.“

Am auzit comentarii de acest gen cea mai mare parte a copilăriei mele. Cei mai mulți oameni care îi vizitau pe părinții mei lucrau în sistemul de învățământ — școlar sau universitar, în asociații muncitorești, în Peace Corps sau în cadrul guvernului. Deși nu declarau cu aceeași vehemență ca acel comentator de știri de la televizor, ei spuneau adesea — direct sau sugerând — că oamenii care intrau în afaceri făceau acest lucru doar din lăcomie.

Tatăl bogat avea o părere cu totul diferită. El îmi spunea adesea:

— Noi toți suntem lacomi într-o măsură mai mică sau mai mare. Este normal să dorim o viață mai bună și un „depozit“ bine garnisit pentru zile în care nu vom mai putea lucra. Dar pentru simplul fapt că o persoană a intrat în afaceri sau este o persoană bogată nu înseamnă că este mai lacomă decât restul lumii. De fapt, chiar poate fi opusul acestui fapt. Motivul pentru care cei mai mulți oameni nu sunt bogați — a continuat el să spună — este că ei nu sunt destul de generoși.

Am spus în capitolul precedent că — atunci când eu și Kim am hotărât să mărim numărul proprietăților noastre imobiliare — am fost copleșiți de o cascadă de bani din partea guvernului. În dorința noastră de a deveni și mai bogați, primul pas pe care trebuia să-l facem era să devenim mult mai generoși... în acest caz, generozitatea consta în crearea de locuințe pentru un număr mai mare de oameni la un preț mai bun.

Privind retrospectiv, vedem că cei mai bogați oameni din lume au fost generoși — într-un fel sau altul. Așa cum am mai spus și mai devreme, Henry Ford a devenit multimiliardar oferindu-le oamenilor mașini la un preț rezonabil — într-o perioadă în care mașinile erau apanajul oamenilor bogați. De fapt, multe dintre companiile de mașini care construiau mașini numai pentru oamenii bogați nu mai sunt astăzi pe piață. Aceste companii ale căror produse erau destinate numai oamenilor bogați au ieșit astăzi din afaceri, în timp ce compania Ford Motor a devenit o adevărată putere industrială, îndeplinind astfel misiunea pe care a început-o Henry Ford. Așadar, dacă vrei să devinți pensionari tineri și bogați, nu este absolut nicio problemă dacă sunteți lacomi — atâta timp cât luptați să găsiți modalități prin care să oferiți cât mai mult semenilor voștri. Dacă veți face acest lucru, veți descoperi propria voastră cale spre o avere imensă.

Coeficienții oamenilor bogați

Tatălui bogat îi plăceau coeficienții din lumea financiară, pentru că — spunea el:

— Poți obține foarte multe informații doar făcând o simplă comparație.

Pentru tatăl bogat, coeficienții erau doar niște termeni de comparație, așa cum era și rata preț-valoare. Când venea vorba despre bani, tatăl bogat spunea:

— Motivul principal pentru care oamenii săraci și cei din clasa de mijloc se confruntă cu mari probleme financiare se datorează faptului că ratele și coeficienții specifici domeniului financiar nu au niciun sistem de pârgă.

El folosea coeficientul de 1:1 pentru a ilustra rata de levier specifică oamenilor săraci și celor din clasa de mijloc.

Într-o zi, pe când eram student, tatăl bogat mi-a arătat coeficienții săi. El a scris pe o hârtie:

Afaceri	1:5
Muncitori	1:300
Proprietăți	1:450
Dolari	1:6 milioane
Acțiuni	1:2 milioane

Cu alte cuvinte, coeficientul de afaceri ilustrează faptul că el avea o poziție majoritară în 5 afaceri. Avea peste 300 de muncitori care lucrau pentru el. În proprietățile pe care le deținea, avea peste 450 de chiriași, și asta nu includea proprietățile industriale, magazinele și restaurantele. Odată cu trecerea timpului, cifrele din partea dreaptă a coeficienților au continuat să crească mereu, motiv pentru care el a devenit din ce în ce mai bogat, lucrând din ce în ce mai puțin.

Coeficienții financiari ai tatălui meu sărac au pornit de la 1:1 și au rămas mereu la 1:1... acesta fiind motivul pentru care a devenit din ce în ce mai sărac. Așa cum vă puteți da seama din rata de levier, tatăl meu sărac credea în plata cu ziua. Au fost cazuri când tatăl meu sărac a avut două slujbe diferite. Dar deși avea două slujbe, coeficienții săi au rămas la 1:1 — dacă ținem seama de definiția tatălui bogat, care spunea:

— Dacă oamenii au două slujbe diferite, asta înseamnă că muncesc mai multe ore pentru aceeași rată de levier.

Între 1985 și 1990, coeficienții mei și ai lui Kim arătau cam așa:

Afaceri	1:1
Proprietăți	1:0
Dolari	1:nu prea mulți

Aveam o singură afacere la care lucram, aveam o casă — pe care însă nu o consideram un activ, de vreme ce ne scotea bani din buzunar în fiecare lună și nu aveam aproape nicio economie în dolari. Acțiunile sau alte hârtii de valoare pe care le dețineam

nu aveau practic nicio însemnătate, pentru că nu făceau altceva decât să ne scoată bani din buzunar fără să ne aducă niciodată niciun profit.

În 1995, rata noastră de levier arăta cam așa:

Afaceri	1:0
Proprietăți	1:70
Dolari	1:300 000

Până la această dată, ne vânduserăm afacerea, ne-am cumpărat o proprietate care ne-a adus un venit mai mare și am depus ceva bani în bancă. Ce este important este faptul că proprietatea respectivă ne-a adus destui bani pentru a ne putea situa la nivelul oamenilor înstăriți, permițându-ne astfel să nu mai lucrăm niciodată.

În 2000, rata noastră de levier arăta cam așa:

Afaceri	1:7
Proprietăți	1:70
Dolari	1:milioane
Acțiuni	1:1,5 milioane

Deși acești coeficienți ilustrează un tablou interesant al progresului financiar, adevăratul câștig se află în domeniul afacerilor, câștig sau flux de numerar care nu este reflectat de aceste rate sau coeficienți. Eu nu vă prezint aceste cifre pentru a vă impresiona, căci nici nu sunt atât de impresionante, și nici nu vi le prezint pentru a mă lăuda. De fapt, chiar am ezitat înainte de a vi le prezenta, pentru că ele reprezintă situația mea personală și aș fi preferat să nu le dezvălui. Dar vi le prezint pentru a vă dezvălui calea sau planul pe care noi le-am urmat.

Scopul meu este acela de a face cunoscut oamenilor că — în ciuda faptului că pornesc de la zero — ajung în final să-și construiască o casă financiară din cărămidă, așa cum s-a întâmplat în povestea celor trei purceluși.

Deși cifrele nu sunt deloc impresionante în comparație cu lumea oamenilor bogați, planul nostru este acela de a continua

și în următorii ani procesul de acumulare a averii noastre. Dacă lucrurile merg conform planului, ar trebui ca în câțiva ani să pătrundem în lumea oamenilor foarte bogați.

Puteți observa din cifrele prezentate că planul nostru conceput pentru anii trecuți era acela de a clădi afaceri, nu de a mai achiziționa proprietăți. Pentru următorii 5–10 ani, planul nostru este acela de a continua să creăm cât mai multe afaceri, concentrându-ne însă atenția asupra achiziționării proprietăților mai mari cu ajutorul sponsorizării primite din partea guvernului.

Vreau să atrag atenția asupra ideii de extindere continuă a contextului sau realității voastre și asupra căutării permanente a unui conținut sau pregătiri mai rapide și mai temeinice. Dacă vreți să urmați calea pe care am urmat-o noi, atunci trebuie să țineți seama de importanța de a avea mereu o minte deschisă la tot ce este nou, de a-ți depăși temerile și îndoielile, limitele și mulțumirea de sine, de a fi mereu dornic să înveți și să treci la acțiune. Am cunoscut oameni care vor să atingă prosperitatea financiară, dar nu sunt dispuși să-și extindă contextul sau să-și dezvolte conținutul. Așadar, aceștia sunt oamenii care luptă cu mari probleme financiare sau care trec de la un proiect la altul, sperând să găsească la un moment dat proiectul care le va conferi bogăția visată. Eu susțin cu tărie că — dacă o persoană își perfecționează încontinuu contextul și conținutul — va deveni din ce în ce mai bogată, indiferent de proiectul la care lucrează. Nu un anumit produs sau o idee nouă te va face bogat, ci contextul și conținutul tău. Așa cum am mai spus și în alte dăți, Ray Kroc a devenit multimiliardar vânzând milioane de hamburgeri, iar Starbucks a devenit un nume celebru vânzând ceșcuțe de cafea.

Tatăl bogat spunea adesea:

— Dacă nu-ți vei schimba contextul sau conținutul, coeficienții tăi vor rămâne aceiași.

Am un prieten care are mereu câte o idee nouă referitoare la posibilitatea de a te îmbogăți. El m-a sunat de curând și m-a rugat să investesc în ultima lui idee. Tocmai descoperise o idee creatoare pentru un anumit sortiment de îmbrăcăminte care nu se găsește în magazinul unde el lucrează cu jumătate de normă. El mi-a spus:

— În fiecare zi intră oameni în magazin și întreabă de acest sortiment de îmbrăcăminte. Șeful meu nu vrea să-l realizeze. Așa că m-am gândit să te rog să-mi dai niște bani ca să-mi deschid un magazin vizavi de cel la care lucrez în prezent. Împărțim apoi profitul 50–50.

Când l-am întrebat dacă dorea să urmeze niște cursuri de specialitate, cu teme referitoare la managementul fluxului de numerar, managementul comerțului cu amănuntul, vânzări, marketing și angajarea sau concedierea personalului, el a refuzat categoric. Răspunsul lui a fost următorul:

— De ce să urmez cursuri de acest gen? Lucrez în acest magazin de ani de zile. Nu mai am nimic de învățat referitor la cum se administrează un magazin.

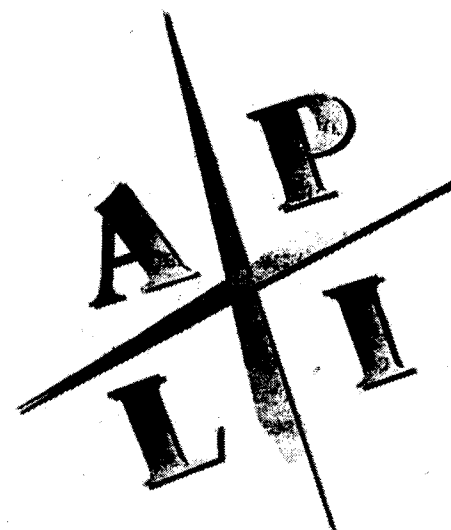
După ce l-am refuzat, m-a sunat din nou propunându-mi un alt proiect, dar l-am refuzat și de această dată.

L-am refuzat pentru simplul motiv că nu este dispus să-și schimbe contextul și conținutul. Nu vrea decât să câștige bani... și — ținând cont de vârsta lui — dacă s-ar fi priceput să câștige bani până acum, ar fi fost deja bogat. În schimb, el continuă să creadă că o idee nouă sau o anumită afacere îi va conferi în final bogăția mult visată, fără să se gândească la faptul că ceea ce îl trage înapoi este contextul sau conținutul său limitat. Chiar dacă își va deschide magazinul respectiv, iar noile lui produse se vor bucura de un real succes, cred că rata lui va continua să fie mereu 1:1. Asta înseamnă că probabil își va petrece zi și noapte în magazinul acela, fără însă să aibă prea multe șanse de extindere, ținând seama de contextul și conținutul lui existente.

De ce este greu să te îmbogățești?

Este extrem de greu sau aproape imposibil să te îmbogățești având un context și un conținut care te limitează la o rată de levier de 1:1. Este greu să te îmbogățești în acest caz, pentru că nu există un sistem de pârghii. Dacă privești Cadranul banilor — pe care îl puteți vedea puțin mai jos — veți înțelege de ce este mai greu pentru cei din latura stângă a cadranelor — latura cadranelor A și L — să se îmbogățească, ținând seama de rata de levier.

În cele mai multe cazuri, cei care aparțin cadranelor A și L au rata de levier de 1:1, cu foarte puține excepții. De exemplu, angajații pot să lucreze la un moment dat doar pentru o singură companie. Deși mai pot avea încă un serviciu, rata rămâne însă de 1:1. Același lucru este valabil și pentru micii întreprinzători sau liber-profioniștii. Prietenul meu care dorea să deschidă un magazin de îmbrăcăminte ar fi rămas probabil doar cu magazinul respectiv. Mă îndoiesc însă că ar fi putut conduce mai mult de un magazin. Un stomatolog nu poate avea mai mulți pacienți o dată în aceeași măsură în care nici un avocat sau contabil nu se poate ocupa de mai mulți clienți în același timp.



Când am vorbit cu consilierul meu pe probleme de impozitare, Diane Kennedy, mi-a spus:

— Cea mai mare parte din oamenii cu o bună pregătire profesională, care au o slujbă bine plătită — oameni care aparțin cadranelor A — rămân invariabil la un venit de circa 100–150 000\$. Oamenii care câștigă un venit ceva mai mare decât cel menționat — a spus ea în continuare — sunt cei calificați în anumite domenii foarte căutate, permițându-și astfel să ceară o sumă mai mare pe oră sau pentru proiectul la care lucrează. Ei ajung să obțină pe

an un venit de circa 500 000\$. Dar foarte puțini depășesc această sumă.

Problema o constituie din nou rata de levier de 1:1.

În capitolul precedent despre basme, am menționat basmul broaștei țestoase și al iepurelui sălbatic. Unul dintre motivele pentru care „iepurii“ din viața reală pornesc de la bun început cu un avantaj față de celelalte „viețuitoare“ este faptul că ei se nasc cu un talent, o inteligență sau un har aparte. Unii dintre ei au talent la învățătură, alții la sport, iar câțiva au un har deosebit pentru artele frumoase, cum ar fi — de exemplu — teatrul sau cinematografia. Mulți reușesc în viață de la o vârstă fragedă. Dar în cazul unei broaște țestoase — ca mine — știam că singurul mod prin care puteam câștiga cursa vieții era să pun la treabă ratele de levier. Era același plan pe care îl folosise și tatăl bogat. Dacă m-aș fi născut cu o inteligență ieșită din comun și aș fi devenit un om de știință, poate că aș fi obținut un succes extraordinar în lumea mult mai tradițională a afacerilor și aș fi urcat treptele ierarhiei unei corporații. Dar pentru că am întâmpinat probleme la școală încă de timpuriu, am realizat că trebuia să descopăr propriul meu drum pentru a câștiga această cursă a vieții. Astăzi, venitul meu este mult mai mare decât al contemporanilor mei, care au obținut — destul de devreme în viață — niște slujbe foarte bine plătite. Venitul meu este mai mare pentru că am preferat să pun la treabă pârghia activelor în locul pârghiei muncii fizice sau intelectuale.

Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, una dintre cele mai importante decizii pe care trebuie s-o luați este aceea legată de cursa vieții — cursa în care aveți cei mai mulți șorți de izbândă. De exemplu, dacă puteți deveni o vedetă a jocului de baseball — așa cum este Alex Rodriguez — și să fiți plătiți cu 252 de milioane de dolari pentru un contract încheiat pe 10 ani, plus andosări comerciale, atunci este evident că cea mai bună alegere pe care puteți s-o faceți este cadranul A. Chiar dacă rata lui Rodriguez rămâne de 1:1 timp de 10 ani, este o rată foarte bună când privim cifrele lui în dolari. Dacă puteți să deveniți un star de cinema, așa cum este Julia Roberts, care câștigă 20 de milioane de dolari pe film, atunci aceasta este — fără îndoială —

cea mai bună cale pe care trebuie să o urmați. Ministrul de Finanțe în timpul guvernării lui George W. Bush, Paul O'Neill, a primit peste 100 de milioane de dolari în acțiuni și planuri de opțiuni în timp ce era angajat al companiei Alcoa. Chiar dacă statutul lui era de angajat, iar rata de levier era de 1:1, compensările pe care le primea erau extrem de mari. Dacă voi credeți că puteți obține succes urcând treptele ierarhiei din cadrul unei corporații de renume, atunci aceasta este calea pe care trebuie să o urmați, chiar dacă rata este de 1:1. Motivul pentru care eu și Kim am urmat aceeași cale pe care a urmat-o tatăl bogat constă în faptul că noi am simțit că aceasta era calea în care aveam cei mai mulți șorți de izbândă. Era o cale care ne cerea să achiziționăm active, o cale care ne cerea să luptăm din răputeri pentru mărirea constantă a ratelor noastre de levier.

O cale bună pentru broaște țestoase

Mai există un motiv pentru care am ales să urmez calea tatălui bogat. Motivul îl găsim în Cadranul banilor:



Cadran cu posibilități limitate

Cadran cu o infinitate de posibilități

Cu mulți ani în urmă, tatăl bogat mi-a arătat latura stângă a cadranului și mi-a spus:

— Potențialul câștigurilor pentru cadranele A și L este *limitat*. În schimb, este *infin*it pentru latura dreaptă a cadranelor.

Tatăl bogat și-a continuat apoi explicațiile spunând:

— Problema care se pune în cazul în care muncești pentru bani este că nu mai poți face și altceva. Dar dacă înveți să achiziționezi sau să creezi active care să genereze bani, poți să fii sigur că venitul tău va crește considerabil. De fapt, latura dreaptă a cadranelor este destinată broaștelor țestoase, creaturi care achiziționează — încet, dar sigur — din ce în ce mai multe active. O altă problemă care se ridică în cazul în care muncești pentru bani — a spus tatăl bogat mai departe — este faptul că munca ta nu are valoare pe termen lung. În cazul în care cumperi o proprietate, pe care apoi o închiriezi, efortul pe care l-ai depus ca să achiziționezi proprietatea respectivă va fi răsplătit de nenumărate ori ani și ani de zile. Cu alte cuvinte, poți fi plătit ani de zile pentru un lucru pe care l-ai putut realiza doar într-o săptămână de muncă.

De exemplu, în 1991, eu și Kim am cumpărat o proprietate situată într-o stațiune balneară, pentru care am plătit 50 000\$ bani gheață. Era o afacere extraordinară, ținând cont de faptul că se vânduse prima dată cu 134 000\$. Am cumpărat-o prin intermediul unei bănci care îi anulase dreptul de răscumpărare. Din 1991, am câștigat un venit net de 1 000\$ pe lună sau 12 000\$ pe an. Timpul necesar inițial ca s-o cumpărăm și s-o transformăm într-o proprietate de închiriat a însumat 8 ore de muncă. Ne-am gândit apoi s-o vindem și să profităm de creșterea valorii ei, dar de data aceasta munca pe care am fi nevoiți s-o depunem ar fi prea mare.

Problema pe care o ridică munca pe care o depui în cadrul unei slujbe este că trebuie s-o iei mereu de la capăt în fiecare dimineață. În cele mai multe cazuri, munca ta nu are o valoare pe termen lung — dacă muncești pentru bani. În plus, dacă muncești pentru bani, potențialul câștigurilor este limitat. Dar dacă muncești cu răbdare ca să achiziționezi active, potențialul venitului tău este infinit, iar venitul acela poate fi transmis generațiilor viitoare. O slujbă sau o profesie nu poate fi transmisă prin testament copiilor tăi.

Viața poate să devină mult mai ușoară

Tatăl bogat a subliniat faptul că munca depusă în slujba banilor nu face altceva decât să îngreuneze viața și mai mult — și asta pentru că trebuie să muncești din ce în ce mai mult ca să câștigi mai mulți bani. El spunea:

— Dacă rata ta de levier rămâne de 1:1, atunci viața ta va deveni și mai grea. Dacă muncești ca să mărești această rată de levier, atunci viața ta va deveni din ce în ce mai ușoară și vei câștiga din ce în ce mai mulți bani.

Un salt cuantic în procesul de îmbogățire

Mulți dintre noi au auzit de termenul de „salt cuantic“. Alții folosesc termenul „exponențial“, referindu-se la eliminarea unor trepte succesive din procesul de creștere a unei valori sau a unui lucru. Cu alte cuvinte, 1+1 nu este egal cu 2. Într-un salt cuantic survenit în procesul de îmbogățire sau într-o creștere exponențială a averii, 1+1 poate să fie egal cu 5, 6, 7, sau chiar mai mult. Așadar, dacă munciți din greu ca să vă construiți o casă solidă din cărămidă, veți descoperi că în acest proces de îmbogățire există anumite salturi cuantice, salturi pe care nu le resimt oamenii care au o rată de levier de 1:1.

De exemplu, din 1985 până în 1990, viața mea și a lui Kim s-a caracterizat printr-o luptă continuă cu greutatea financiară. Bruscu însă, între 1990 și 1994, averea și succesele noastre financiare au cunoscut o creștere neașteptată și exponențială. Din 1994 până în 1998, viața a rămas pe un făgaș stabil. Am muncit din greu ca să creăm active — mai bine-zis, afaceri. N-am cumpărat prea multe proprietăți în această perioadă, pentru că prețul lor crescuse prea mult, iar descoperirea unei afaceri profitabile necesita prea mult timp. Apoi, bruscu, în 1999, nu numai că jocurile și cărțile pe care le creasem au început să aibă un succes nebun pe piață, dar și afacerile și investițiile noastre au început să dea roade.

Această nouă întorsătură pe care o cunoștea viața noastră acum părea să fie creată de un nou val de noroc, de un nou anturaj și de noi oportunități, dar în realitate era rezultatul anilor de

muncă asiduă, în care n-am avut parte de prea multe succese financiare. Motivul acestei turnuri noi pe care a urmat-o viața noastră constă în faptul că valoarea activelor crește adesea exponențial, în timp ce valoarea muncii tale crește numai în mod treptat. De exemplu, contabilă mea mi-a spus că valoarea uneia dintre companiile mele a crescut în anul 2000 până la 40 de milioane de dolari. Acesta era prețul pe care îl puteam stabili pentru compania respectivă — dacă doream s-o vindem. În aceeași perioadă, unul dintre avocații mei și-a mărit tariful, stabilindu-l la 25\$ ora. Acesta este un exemplu al felului în care activele cresc exponențial, iar venitul crește treptat. Acesta este un alt exemplu al faptului că potențialul câștigurilor din latura stângă a cadrului este limitat, în timp ce potențialul câștigurilor din latura dreaptă este aproape infinit.

Un alt exemplu de salt cuantic este cel survenit în numărul de acțiuni al companiilor pe care le deținem. Din 1996 până în 1998, ne-am luptat să achiziționăm acțiunile unei companii publice. La un moment dat, compania respectivă a dat faliment și noi am pierdut tot ce dețineam în cadrul ei. Acțiunile noastre și-au pierdut practic orice valoare. Dar datorită experienței pe care am acumulat-o prin intermediul acestui eșec, am învățat să cumpărăm acțiuni în companii mult mai bune și la prețuri mult mai convenabile. Așa am ajuns să achiziționăm acțiuni în companii mult mai profitabile, iar acele acțiuni au început să dea roade — chiar și pe o piață bursieră aflată pe o pistă descendentă.

La începutul acestei cărți, am vorbit despre ziaristul care m-a criticat și m-a contrazis, afirmând că cele mai multe companii debutante dau faliment în primii ani de existență. Astăzi, chiar dacă factorii de risc au rămas la fel de mari în procesul de clădire a unei afaceri, experiența pe care am acumulat-o din afacerile mici la care am lucrat și care în final au fost sortite eșecului mi-a oferit șansa de a pune bazele altor afaceri mult mai sigure și cu mult mai multe șanse de succes. Când văd succesul de care se bucură cărțile și compania noastră, îmi dau seama că datorez acest succes eșecurilor mele din trecut. Sharon și Kim au avut și ele parte de propriile lor eșecuri și dezamăgiri, dar acestea și-au adus o contribuție importantă în succesul pe care îl au astăzi.

Fiecare experiență din trecut a contribuit extrem de mult la realizarea acestui salt cuantic pe care l-a realizat succesul nostru de astăzi.

Eu vă povestesc aceste lucruri pentru a vă încuraja să mergeți mereu mai departe, chiar dacă întâlniți în cale nenumărate obstacole. Dacă veți învăța din fiecare eșec pe care îl veți trăi, renunțând la scuze sau învinuiri, averea cunoștințelor voastre va crește considerabil. Dacă veți lupta să deveniți din ce în ce mai generoși, să ajutați cât mai mulți oameni cu puțință și să vă măriți rata de levier, sunt convins că veți avea și voi parte de aceste salturi cuantice ale averii sau de „salturi exponențiale”. Chiar și broaștele țestoase pot înainta cu o viteză considerabilă dacă sunt împinse de un vânt prielnic.

Puterea rețelelor

Am descoperit de curând o lege cunoscută sub numele de Legea lui Metcalfe, care explică parțial saltul cuantic sau saltul exponențial al averii. Robert Metcalfe este unul dintre fondatorii companiei 3Com, care a creat PalmPilot. *Legea lui spune că puterea economică a unei afaceri o constituie numărul la pătrat din rețea.*

Experiența pe care am trăit-o la Xerox Corporation vă va ajuta să înțelegeți mai bine această lege. Misiunea noastră la Xerox Corporation era aceea de a vinde faxuri. Problema cu care ne confruntam la începutul anilor '70 o constituia faptul că foarte puțini oameni aveau faxuri și chiar și mai puțini știau ce să facă cu ele. Și pentru că erau atât de puține faxuri, valoarea lor economică era scăzută. Dar odată cu trecerea timpului, din ce în ce mai mulți oameni au început să le folosească, fapt care a dus la o creștere a popularității lor. Astăzi, cei mai mulți prieteni ai mei au faxuri atât acasă, cât și la birou.

Așadar, Legea lui Metcalfe este următoarea: dacă ai un singur fax, valoarea ta economică este de 1, după cum arată formula:

1:1 (la pătrat)

Valoarea economică a lui 1 la pătrat este tot 1. Dar în momentul în care ai două faxuri, valoarea economică a rețelei nu mai crește linear. Ea crește cuantic. În momentul în care ai două faxuri, valoarea economică crește la 4, nu la 2:

$$1:2^2 = \text{valoarea economică este } 4$$

Când în rețea există 10 faxuri, formula este următoarea:

$$1:10^2 = \text{valoarea economică este } 100.$$

Oamenii din cadranul L au cel mai mult de suferit

Oamenii care operează în lumea afacerilor ca unici proprietari sau sunt liber-profesioniști nu beneficiază de Legea lui Metcalfe. Legea lui Metcalfe este, de asemenea, responsabilă pentru faptul că un grup de franciză — cum este McDonald's — este mult mai puternic decât o afacere micuță cu hamburgeri condusă în familie de mama și tata.

Am descoperit că oamenii care luptă din răspuțeri ca să fie de sine stătători în lumea afacerilor sunt nevoiți să muncească din greu ca să-și păstreze autonomia. De aceea, profesioniștii se asociază cu diverse societăți pentru a avea mai multă influență asupra lumii afacerilor.

Oamenii din cadranul A se organizează în ligi și sindicate

De ani de zile, oamenii din cadranul A cunosc valoarea organizării în ligi și sindicate. Făcând corp comun, angajații din cadranul A au mai multă putere decât dacă ar încerca să negocieze ca simpli indivizi. Astăzi, unul dintre cele mai puternice și mai bogate sindicate din America este NEA — the National Education Association (Asociația Națională pentru Educație). Motivul principal pentru care sistemul nostru de învățământ acceptă cu atâta greutate noile schimbări se datorează în cea mai mare parte puterii sindicatului profesorilor. Ei cunosc foarte bine puterea unei rețele.

Puterea monopolului

Tatăl bogat spunea adesea:

— Formula acumulării unei averi uriașe o găsim în jocul „Monopoly”. Mulți dintre noi cunoaștem această formulă — formula cumpărării a 4 case, pe care apoi le dăm în schimbul unui hotel. Această formulă din jocul „Monopoly” urmează, de asemenea, Legea lui Metcalfe. Dacă faceți o comparație între rata de levier a tatălui meu sărac și rata de levier a tatălui meu bogat, veți înțelege de ce puterea economică a tatălui bogat a continuat să crească, în timp ce puterea economică a tatălui sărac a rămas aceeași.

	<i>Tatăl sărac</i>	<i>Tatăl bogat</i>
Proprietăți	1:1 nu s-a schimbat niciodată	1:450 — a crescut mereu

Astfel, puterea economică a tatălui sărac a rămas la 1. 1 la pătrat rămâne tot 1. El nu deținea nimic altceva decât casa lui. În acest exemplu, puterea economică a tatălui bogat este 450 la pătrat. El controla peste 450 de proprietăți pe care le închiria. Puterea lui economică creștea exponențial. Privind rata tatălui meu sărac de 1:1 și apoi analizând gradul în care taxele și impozitele îi afectau venitul — venitul sub formă de stat de plată, din care obținea doar 50% — realizăm motivul pentru care puterea economică a tatălui meu sărac nu a crescut niciodată, deși a muncit din greu toată viața. În schimb, venitul tatălui meu bogat a crescut mereu, puterea lui economică a crescut și ea, iar el a început să plătească din ce în ce mai puțin pentru taxe și impozite.

În 1985, eu și Kim ne-am conceput un plan în urma căruia doream să achiziționăm pe an două proprietăți pe care apoi urma să le închiriem. Prima proprietate ne-am cumpărat-o în 1989. În momentul în care am ajuns să deținem 5 proprietăți, puterea noastră economică era 5 la pătrat sau 25. Nu numai că puterea noastră economică a crescut, dar și încrederea în forțele proprii

și experiența noastră s-au amplificat simțitor. După ce am cumpărat clădirea de locuințe cu 12 apartamente, rata noastră de levier era de 1:17, iar puterea noastră economică era 1:17 la pătrat sau 289 (vezi pag. 204). Rata oamenilor care s-au mulțumit doar cu casa lor și n-au făcut investiții în proprietăți în perioada respectivă a rămas de 1:1, iar puterea economică este în continuare 1. Obiectivul meu și al lui Kim pentru anul 2005 este să deținem în portofoliul nostru 1 000 sau mai multe proprietăți de închiriat. Întrebarea care se pune este: care va fi puterea economică pentru 1 000 la pătrat?

Acest exemplu ilustrează foarte bine felul în care o persoană care operează în cadranele P și I poate să depășească foarte repede o persoană foarte talentată, educată și inteligentă din cadranele A și L, chiar dacă persoana din cadranele A și L câștigă mai mulți bani. Legea lui Metcalfe explică motivul pentru care tatăl meu bogat a câștigat într-un singur an mai mult decât a câștigat tatăl meu sărac întreaga sa viață. Legea lui Metcalfe explică și motivul pentru care broaștele țestoase pot învinge iepurii sălbatici dacă acestea continuă să achiziționeze active în loc să muncească pentru bani, așa cum fac cei mai mulți iepuri sălbatici.

Afacerile de network marketing

După ce am înțeles Legea lui Metcalfe, legea rețelilor, am realizat de ce organizațiile de network marketing oferă un instrument atât de puternic oamenilor de rând — ca tine și ca mine. Aplicând Legea lui Metcalfe în cazul unei afaceri de network marketing, veți începe să înțelegeți puterea acestui gen de afaceri.

De exemplu:

O persoană din cadranul A sau L decide să se înscrie într-o organizație de network marketing și învață cum să treacă în cadranul P. Persoana respectivă lucrează în cadrul organizației un an sau doi, acumulând cât mai multă pregătire și experiență financiară. Să spunem că — timp de 2 ani — nu se întâmplă nimic. Oamenii intră și ies din afaceri, fără să se stabilească asupra unei singure afaceri. Astfel, după un an sau doi, rata lor de levier sau

puterea lor economică este aceeași. Nu este o diferență prea mare de ceea ce-ți oferă cadranele A și L.

$$1:1^2$$

Puterea economică este 1

Brusc, în al treilea an, contextul acestei persoane se extinde și are un nou conținut, pregătind acum alți trei candidați care vor și ei să clădească afaceri.

Rata de levier a persoanei respective și puterea ei economică va arăta cam așa:

$$1:3$$

Puterea economică este 9

În decurs de 3 ani, acest lucru înseamnă un salt cuantic de putere.

După 5 ani, persoana respectivă are acum o rețea de 10 candidați, iar rata ei de levier este următoarea:

$$1:10$$

Puterea economică este 100

Și acum să spunem că persoana în cauză consideră că 10 oameni sunt suficienți, hotărând să-și concentreze atenția asupra afacerilor celor 10 oameni. După câțiva ani, să spunem că cei 10 oameni din rețeaua persoanei respective au și ei — la rândul lor — alți 10 oameni (1:10:10). Asta înseamnă că persoana aceea are în rețeaua ei 100 de oameni.

În acest caz, folosindu-se de excesul de bani, ea începe să cumpere clădiri de locuințe, iar prima clădire pe care o achiziționează este un bloc cu 100 de apartamente:

100	Afaceri	1:10:10
100	Proprietăți	1:100

În decurs de 5 până la 10 ani, acest individ nu numai că a ieșit definitiv din cadranul A sau L, dar și-a transferat puterea econo-

mică în cadranele P și I, lucru greu de realizat în cadranele A și L. Bruce, persoana care a reușit să facă acest schimb de cadrane este dintr-odată mult mai bogată, câștigând foarte mulți bani și având mai multă putere economică decât semenii săi pe care i-a lăsat în cadranul A sau L.

După 15 ani, cifrele pot fi amețitoare.

Acesta este un exemplu simplificat al motivului pentru care vă recomand să vă înscrieți în aceste companii de network marketing. După cum sugerează și numele, este vorba despre o rețea... care pune în aplicare Legea lui Metcalfe — legea care estimează puterea rețelelor.

Astăzi, când întâlnesc oameni îngrijorați de pensionarea lor sau de fondurile mutuale plasate în contul lor de pensionare, le recomand adesea să adauge în portofoliul lor o afacere de network marketing. Eu le spun următorul lucru: „Dacă urmați pas cu pas lecțiile pe care le conțin unele dintre afacerile de network marketing și creați o afacere solidă cu oameni de încredere în rețeaua voastră, veți descoperi că afacerea respectivă poate să prezinte un factor de siguranță mult mai mare decât fondurile mutuale acumulate în fondurile voastre de pensionare. Dacă luptați din greu să-i faceți pe cei din rețeaua voastră bogați, și ei — la rândul lor — vă vor conferi bogăția și siguranța dorită. După părerea mea, o afacere de network marketing este mult mai sigură decât bursa de valori, pentru că te bazezi pe oameni pe care îi iubești și în care ai încredere, și puneți cu toții în practică puterea Legii lui Metcalfe... legea care estimează puterea rețelelor.“

Rețelele favorizează puterea generozității

Oamenii bogați și puternici înțeleg puterea rețelelor. McDonald's este o rețea producătoare de hamburgeri răspândită în întreaga lume. General Motors este o rețea de firme distribuitoare de mașini pe întreg teritoriul Americii. Exxon este o companie petrolieră care deține terenuri petroliere, tancuri petroliere, conducte petroliere și stații de benzină în întreaga lume. Dacă oamenii bogați și puternici folosesc rețele, voi de

nu le-ați folosi? Safeway este un lanț de firme care distribuie produse alimentare în toată țara. CBS, NBS, ABC, CNN, PBS și CBN sunt niște rețele foarte puternice de mass-media.

Tatăl bogat a spus:

— Dacă vrei să devii bogat, trebuie să creezi rețele pe care să le conectezi apoi la alte rețele. Motivul pentru care este ușor să te îmbogățești prin intermediul rețelelor constă în faptul că este ușor să fii generos prin intermediul rețelelor. Pe de altă parte, oamenii care acționează singuri sau ca simpli indivizi își limitează șansele pentru a obține succesul economic. Rețelele sunt constituite de oameni, afaceri sau organizații față de care tu ești extrem de generos, pentru că tu îi ajuți pe ei, iar ei te ajută pe tine — a continuat el să spună. Rețelele sunt niște forme puternice de părghie. Dacă vrei să te îmbogățești, creează o rețea și conectează-o la alte rețele!

Planul nostru de afaceri se bazează pe această interdependență de rețea, nu pe o competiție directă cu organizații și companii care sunt mai mari decât noi. Astăzi, noi colaborăm cu societăți și companii precum: AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS sau cu edituri din peste 40 de țări, diverse organizații bisericești și companii de network marketing. Noi lucrăm împreună pentru a ne face unii pe ceilalți mai puternici, mai viabili și mai bogați. Noi oferim și primim, ne împărțim laturile puternice și ne consolidăm laturile slabe, devenind astfel cu toții mult mai puternici.

Am descoperit că — prin această metodă de cooperare, prin care ne asigurăm că partenerii noștri de afaceri prosperă — valoarea noastră a crescut exponențial. Am observat că indivizii sau partenerii de afaceri a căror atenție este în primul rând centralizată asupra lor înșiși și a dorinței lor de îmbogățire, primind mai mult decât oferă în schimb, nu sunt niște parteneri buni de rețea. Am observat că oamenii care vor mai mult să primească decât să ofere și sunt preocupați în mod deosebit de propria lor persoană ajung în final să muncească mai mult și să câștige mai puțin.

Am făcut odată parte din consiliul director al unei companii care avea un președinte prea puțin interesat de compania sa. Nu-l interesa nimic altceva decât pachetul său salarial și ceasul său de

aur (Cadoul tradițional la pensionare — n. trad.). Nu manifesta niciun interes pentru rețeaua sa — în acest caz, o afacere de sute de angajați care o mențineau în viață. Nu-l interesa decât propria sa persoană. Nu mai este nevoie să spun că am fost nevoiți să alegem un alt președinte. Punctul-cheie în obținerea succesului în afaceri este acela de a manifesta un interes real pentru partenerii tăi de afaceri sau pentru organizațiile cu care colaborezi, făcând tot ce-ți stă în putință ca și aceștia să aibă succes în tot ce întreprind. Nu se poate să manifesti interes doar pentru propria ta persoană, așa cum se pare că procedează marea majoritate a oamenilor și a organizațiilor în ziua de azi.

De-a lungul anilor, eu, Kim și Sharon am întâlnit diverși indivizi, consultanți sau organizații care acceptau să colaboreze cu noi doar dacă se convingeau că își primeau plata pe care o cereau înainte de furnizarea serviciilor lor. Cu alte cuvinte, pentru ei plata era mai importantă decât calitatea serviciilor furnizate.

Am angajat recent o firmă care trebuia să se ocupe de sistemele noastre interne de marketing. Această firmă a cerut o sumă considerabilă chiar înainte de a se apuca de treabă. Noi am plătit suma cerută, iar trei luni mai târziu ni s-a înmănat raportul de activitate. După ce am răsfoit paginile raportului, am realizat că nu era altceva decât o pledoarie în favoarea firmei respective, pledoarie care trebuia să ne convingă să păstrăm serviciile ei pentru încă 3 ani. Nu exista nici măcar o ușoară referire la modalitatea în care ar trebui să ne îmbunătățim sistemele de marketing. Era doar o propunere prin care ni se sugera să oferim firmei respective cât mai multe obiecte de activitate. Acesta este un exemplu al felului în care un vânzător își plasează onorariul înaintea necesităților clientului. Nu cred că mai este nevoie să spun că nu am semnat niciun contract cu firma respectivă.

Când eram în liceu, tatăl bogat m-a rugat să vin în sala de conferințe ca să asist la felul în care angaja un om care urma să aibă grijă de unul din parcurile lui industriale. La interviu se prezentaseră 3 concurenți. După ce tatăl bogat le-a explicat care erau sarcinile lor, i-a întrebat dacă aveau întrebări. Întrebările au fost deosebit de interesante, ca de exemplu:

1. „Cât timp liber voi avea în fiecare zi?”
2. „Cât este durata concediului medical?”
3. „Care sunt indemnizațiile de care beneficiaz?”
6. „Când mi se acordă o promovare și o mărire de salariu?”
7. „Câte concedii plătiți?”

După încheierea interviului, tatăl bogat m-a întrebat ce am observat.

Eu am răspuns.

— Îi interesa numai aspectele legate de persoana lor. Nici măcar unul n-a întrebat cum să te ajute în afacerea pe care ai creat-o sau cum s-o facă mai profitabilă.

— Asta am observat și eu, a spus tatăl bogat.

— Ai de gând să angajezi pe vreunul dintre ei?

— Bineînțeles, mi-a spus tatăl bogat. Eu caut acum un eventual angajat, nu un partener de afaceri. Caut o persoană care vrea să câștige niște bani, nu să se îmbogățească.

— Ți s-au părut prea lacomi? I-am întrebat eu.

Cei care au citit și celelalte cărți ale mele își amintesc că tatăl bogat m-a obligat întotdeauna să muncesc pe gratis, nu pentru bani.

— Da, mi-a răspuns el. Dar noi suntem cu toții lacomi într-o măsură mai mare sau mai mică. Motivul pentru care nu vor ajunge niciodată să se îmbogățească nu este faptul că sunt lacomi; motivul este că nu sunt destul de generoși.

Așadar, rata lor de levier va rămâne probabil mereu de 1:1. Ca să repet cuvintele tatălui bogat:

— Cei mai mulți oameni nu se vor îmbogăți niciodată pentru că nu se gândesc decât la plata pe care o pot obține pentru o zi de muncă. Nu există un sistem prea mare de pârghii în plata unei zile de muncă, pentru că — indiferent cât de mult muncești sau de suma pe care o câștigi — rata va rămâne tot de 1:1.

Unul dintre motivele pentru care tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — să muncim pe gratis era acela de a învăța să dăruim și să creăm active înainte de a primi ceva în schimb. Cu mulți ani în urmă, tatăl bogat a conceput următoarea listă pentru

a-și explica punctul de vedere. El a intitulat-o „Lista oamenilor care sunt plătiți primii și care sunt plătiți cel mai bine“:

5. Oamenii de afaceri
4. Investitorii
3. Specialiștii (contabili, angajați, consultanți)
2. Angajații
1. Activele (afaceri sau alte investiții)

Tatăl bogat spunea:

— Un om de afaceri trebuie să plătească mai întâi activele. Asta înseamnă că trebuie să investească mereu alți bani și alte resurse financiare pentru a le păstra puternice și în continuă creștere. Prea mulți oameni de afaceri se consideră mai importanți decât activele, angajații și lumea întreagă. De aceea, afacerile lor eșuează. Motivul pentru care un om de afaceri ajunge să fie plătit ultimul se datorează faptului că acesta creează afacerea respectivă doar pentru a obține un câștig mai mare. Dar pentru a obține un câștig mai mare, omul de afaceri trebuie să se asigure că afacerea merge ca pe roate, depunând în slujba ei tot efortul de care este capabil. De aceea, vă învăț să nu lucrați pe bani. Trebuie să învățați să amânați obținerea unui câștig imediat, luptând în schimb să creați active a căror valoare să crească în timp. Vreau să învățați să creați active, nu să munciți pentru bani.

* Foarte multe companii de Internet și alte companii debutante nu urmează sfaturile unor oameni competenți, așa cum este tatăl bogat. Am cunoscut foarte mulți oameni care și-au început afacerea împrumutând bani de la prieteni, familie sau alți investitori. Ei închiriază apoi un birou mare, își cumpără o mașină scumpă și își stabilesc salarii imense din *capitalul investitorilor*, nu din *venitul* pe care ar fi trebuit să-l aducă afacerea respectivă. Pentru că acest capital al investitorilor este prost administrat și pentru că afacerea nu aduce niciun venit, ei încearcă să-și plătească angajații, specialiștii și tot ce ține de afacerea respectivă cu bani cât mai puțini. În asemenea cazuri, investitorii se trezesc îngropați în maldăre de facturi, așa cum s-a întâmplat cu multe afaceri prin Internet.

Tatăl bogat ne spunea:

— Oamenii care vor să obțină un câștig imediat ajung să obțină în final câștigul cel mai mic. Omul de afaceri trebuie să fie plătit ultimul, pentru că el trebuie să-și transforme afacerea într-un activ. Dacă însă a intrat în afaceri ca să obțină un câștig mediu, n-ar fi trebuit niciodată să intre în afaceri... ar fi trebuit în schimb să-și caute o slujbă. Dacă omul de afaceri a făcut tot ce i-a stat în putință pentru a-i plăti pe toți cei care joacă un rol important în transformarea afacerii sale într-un activ, acest activ va valora mai mult decât orice salariu și-ar fi stabilit omul de afaceri inițial. Cei mai mulți oameni nu intră în lumea afacerilor pentru a crea sau achiziționa active. Ei intră în lumea afacerilor doar ca simpli angajați sau consultanți cu contract de colaborare pentru că ei nu doresc altceva decât un stat de plată. Acesta este motivul pentru care mai puțin de 5% din populația Americii este bogată. Numai 5% din populație realizează valoarea activelor care este mai prețioasă decât banii în sine. Omul de afaceri sau întreprinzătorul — și-a continuat tatăl bogat explicațiile — își primește banii la sfârșitul zilei pentru că el trebuie să fie generos la începutul zilei. Omul de afaceri își asumă cele mai mari riscuri și trebuie să accepte să fie plătit ultimul. Dacă s-a dovedit un manager de excepție, suma de bani pe care o va câștiga în final poate fi amețitoare.

Iată de ce eu urmez în continuare sfaturile tatălui bogat când pun bazele unei afaceri și de ce lucrez în continuare pe gratis. Eu lucrez pe gratis pentru că — la sfârșitul zilei — vreau să câștig foarte mulți bani.

Foarte mulți oameni din cadranele A și L sunt limitați de numărul oamenilor sau organizațiilor în slujba cărora lucrează... din această cauză venitul lor este limitat. Un adevărat om de afaceri din cadrantul P care se concentrează asupra creării unei afaceri care ajută mereu din ce în ce mai mulți oameni va deveni din ce în ce mai bogat. Acest om de afaceri obține în final marele premiu pentru simplul fapt că pune bazele unui sistem sau active prin intermediul cărora ajută foarte mulți oameni. Iată de ce un om de afaceri se îmbogățește exponențial în timp ce oamenii care lucrează în schimbul unor salarii se îmbogățesc încet și treptat.

Cât de repede vă puteți îmbogăți?

Vestea bună este că niciodată n-a fost mai ușor și mai ieftin să te îmbogățești așa cum este astăzi. Nu trebuie decât să-ți concentrezi atenția asupra modului în care poți să ajuți cât mai mulți oameni cu puțință. Lui John D. Rockefeller i-au fost necesari aproape 15 ani pentru a deveni multimiliardar. Ca să reușească acest lucru, a trebuit să achiziționeze multe puțuri petroliere și să creeze o rețea de stații de benzină și sisteme de furnizare a benzinei. Acest lucru a necesitat foarte mult timp și foarte mulți bani. Astăzi, ar fi nevoie de milioane de dolari ca să clădiți ce a clădit Rockefeller.

Lui Bill Gates i-au trebuit 10 ani ca să devină multimiliardar. El a avut inspirația să folosească rețeaua IBM pentru a se dezvolta rapid. Lui Michael Dell și Steve Case, fondatorul companiei AOL, le-au fost necesari 5 ani ca să devină multimiliardari. Unul dintre ei a profitat de cererea masivă de computere, iar celălalt a profitat de puterea explozivă a Internetului pentru a crea o rețea extrem de puternică. Pentru fiecare generație de oameni de afaceri a fost nevoie de mai puțin timp și capital pentru a deveni multimiliardari — și asta datorită apariției noilor rețele. Și voi puteți să realizați acest lucru.

Dacă înțelegeți puterea rețelelor și importanța ratelor de levier, și voi puteți deveni extraordinar de bogați într-o perioadă scurtă de timp și cu un efort financiar destul de mic. Dacă aveți cunoștințe solide și o experiență vastă în domeniul financiar, puteți întrece piața Internetului. În timp ce prețul afacerilor prin Internet a început să scadă, puterea rețelelor crește. Motivul pentru care Steve Case și AOL (o persoană și o companie mult mai tinere) au putut cumpăra Time Warner și CNN (companii mai vechi cu directori mai bătrâni) este faptul că AOL avea o rețea mult mai mare. Cu cât rețeaua este mai mare, cu atât crește și puterea economică.

Am vorbit adesea despre oameni care au devenit foarte bogați în timpul lor liber. Mulți dintre oamenii foarte bogați din ziua de astăzi și-au început afacerile acasă la masa din bucătărie, în același fel în care compania Hewlett-Packard a fost înființată

într-un garaj, iar Dell Computer a fost fondată într-un dormitor. Așadar, chiar dacă aveți slujbe prost plătite, puteți deveni foarte, foarte bogați dacă puneți bazele propriei voastre afaceri acasă sau în garaj în timpul vostru liber. Nu uitați: „Nu este datoria șefului vostru să vă facă bogați. Datoria șefului vostru este să vă plătească pentru ceea ce faceți și este datoria voastră să vă îmbogățiți acasă în timpul liber.“

N-a fost niciodată mai ușor să deveniți mai bogați chiar decât ați visat vreodată, depunând un efort mult mai mic și un capital la fel de mic. Știi că foarte multe afaceri prin Internet au ajuns în pragul falimentului... exact ce ne-am și gândit că se va întâmpla. După părerea mea, aceste afaceri prin Internet care au dat faliment au avut poate contextul potrivit, dar n-au avut conținutul corespunzător. Poate că s-au bazat pe o idee bună, dar multora le-a lipsit experiența și cunoștințele financiare. Menirea multora dintre ele era aceea de a-și îmbogăți fondatorii pe baza unei nebunii, nu de a ajuta cât mai mulți oameni posibil.

Am citit recent că președintele unei companii își stabilise un salariu echivalent cu peste un miliard de dolari din banii investitorilor, președinte care a dus până la urmă compania în pragul falimentului. O altă companie de Internet le dădea angajaților un bonus de Crăciun echivalent cu salariul pe 3 luni în 1999. Aceeași companie a ajuns în pragul falimentului înainte de Crăciunul anului 2000. Acestea sunt exemple din care vedem clar că misiunea companiilor în discuție era aceea de a-i îmbogăți pe patroni și angajați, nu de a servi mai întâi clienții. Iar cei care au plătit cu vârf și îndesat pentru acest obiectiv greșit al companiilor respective au fost investitorii. Ei nu au ținut seama de lista concepută de tatăl bogat — lista oamenilor care sunt plătiți primii și cei care sunt plătiți ultimii. Acești oameni — printre care și investitorii — s-au lăsat conduși de propria lor lăcomie, fără să mai țină seamă de obiectivul afacerii — acela de a fi generos.

Astăzi, afacerea noastră prin Internet obține 50% din câștiguri cu ajutorul clienților pe care îi avem în alte țări decât Statele Unite. Ne luptăm acum să putem distribui jocul CASHFLOW în toată lumea prin intermediul Internetului. Dorința noastră este ca acest joc să poată fi jucat simultan de oamenii din America,

dar și din Africa, Asia, Australia și Europa. Site-ul nostru pe care se pot înscrie jucătorii va presupune o taxă lunară de înscriere și îi va învăța nu numai regulile jocului, dar și cum să se îmbogățească în viața reală, renunțând astfel să mai fie niște simpli angajați toată viața lor. Scopul site-ului nostru este ca în final jucătorii să se ajute unii pe alții să se retragă din activitatea profesională tineri și bogați. Tot efortul pe care noi l-am depus pentru realizarea acestui site are un singur scop — acela de a ajuta cât mai mulți oameni cu putință. Pentru că am fost generoși, noi am reușit să creăm un activ care dă naștere unei rețele internaționale.

Numărul potențial al clienților — 6,5 miliarde

Dacă punem în aplicare ratele de levier și potențialul câștigurilor pe care le poate realiza jocul nostru online, să vedem dacă putem estima valoarea acestui activ pe care îl creează site-ul „richdad.com”: astăzi, există în lume aproximativ 6,5 miliarde de oameni. Din 6,5 miliarde, aproximativ 2 miliarde sunt potențiali clienți. CNN-ul, fondat de Ted Turner, are aproximativ 30 de milioane de abonați în întreaga lume. Această rețea a celor 30 de milioane de abonați l-a făcut pe Ted Turner atât de bogat încât acesta a donat Statelor Unite un miliard de dolari.

Dacă site-ul nostru va atrage 1 milion de clienți care vor plăti taxa lunară de înscriere, atunci — ținând seama de Legea lui Metcalfe — care va fi valoarea economică a site-ului „richdad.com”? Care va fi această valoare dacă numărul clienților va crește la 5, 10 sau 30 de milioane? Întrebarea care se pune este următoarea: care este „piața internațională” de oameni care vor să învețe să fie bogați? Ce se va întâmpla când va exista un program pe Internet care va executa traduceri simultane, program care va permite oamenilor din diverse țări să joace și să învețe împreună cu alți oameni care vorbesc limbi diferite și trăiesc în țări diferite? (Acesta este planul nostru pentru jocul pe care l-am creat pe Internet.) Ce se va întâmpla cu piața de investiții în momentul în care un site pe Internet va începe să ofere informații extrem de utile despre eventualele investiții cu

un potențial deosebit de câștiguri în orașe precum Phoenix, Tokyo, Seul, Detroit, Virginia, Beach, Singapore, Kuala Lumpur, Hong Kong, Portland, Dubai, Cairo, Sydney, Perth, Shanghai, Johannesburg, Florența, York, Bruxelles, São Paulo, Mexico City, Hanoi, Londra, Lima, Toronto, New York și multe altele? Oare câți oameni va atrage site-ul respectiv și care va fi valoarea economică a acestei afaceri? Oare cât ar costa crearea unei asemenea rețele internaționale? Oare va costa la fel de mult cum i-a costat pe Rockefeller, Ford sau Ted Turner când și-au creat rețelele lor?

O altă rețea pe care „richdad.com” o are în vedere este cea a instituțiilor de învățământ. Creând un curs prin intermediul căruia tinerii pot învăța cum să-și administreze banii cu multă responsabilitate, cum să facă investiții și să-și administreze portofoliile cât mai corect cu putință, oare în câte rețele de învățământ am reuși să pătrundem? Dacă am putea să ne integrăm în planul de studiu al rețelelor școlare din întreaga lume, care va fi oare valoarea noastră economică?

În viitor, când noua tehnologie de transmitere vizuală prin Internet se va răspândi în întreaga lume, care va fi valoarea noastră economică în momentul în care afacerea noastră va deveni una dintre miile de afaceri care au rețeaua lor privată de televiziune transmisă prin Internet? Știu că toate acestea vor fi în viitor, dar — așa cum a spus tatăl bogat: „Datoria ta este să fii bine pregătit în momentul în care ocaziile ți se vor ivi în cale. Nu este nicio problemă dacă ești pregătit cu 5 ani mai devreme, dar nu ai voie să întârzi nici măcar o zi.”

Eu nu vă înfățișez planul nostru de afaceri pentru a mă lăuda și nici nu afirm cu tărie că va deveni realitate. Este doar un plan și — după cum știm cu toții — nu totul merge conform planului. Îmi dau foarte bine seama că — pe parcurs — s-ar putea să-l schimbăm sau s-ar putea să dăm greș... dar după cum știți deja, am dat greș și altă dată în viață, iar dacă ar fi să dăm greș, compania noastră se va ridica din propria-i cenușă, va învăța din greșelile pe care le-a făcut și va deveni mai puternică și mai înțeleaptă. Prin faptul că vă împărtășim planul nostru de afaceri nu vrem decât să vă ilustrăm puterea explozivă a părghiei realizată prin

intermediul diverselor rețele existente în lume. Nu mulți își permit să creeze o rețea de televiziune în maniera lui Ted Turner. Dar ne putem permite un computer la mâna a doua în valoare de 500\$ prin intermediul căruia putem crea o rețea internațională.

În câțiva ani, cei care sunt deja bine pregătiți vor ști să profite de puterea explozivă pe care o vor crea transmisiile prin Internet. Oamenii care vor profita de noua tehnologie vor deveni mult mai bogați decât a reușit Ted Turner să devină prin intermediul televiziunii sau Bill Gates — prin intermediul programelor pe calculator sau Jeff Bezos — cu ajutorul Internetului.

Cu mulți ani în urmă, tatăl bogat mi-a spus:

— Oamenii din cadranele P și I au acces la o avere nelimitată. Oamenii din cadranele A și L sunt limitați de granițele pe care le impune munca lor fizică. Ca oamenii din cadranele A și L să treacă în cadranele P și I trebuie mai întâi să facă un pas important spre generozitate... trebuie să dorească mai întâi să ajute cât mai mulți oameni posibil, nu să obțină un câștig imediat.

Dacă analizăm cazul lui Sam Walton, fondatorul companiei Wal-Mart, vedem că el a creat o rețea uriașă de magazine cu reducere, magazine care oferă produse bune la prețuri din ce în ce mai mici, la care au acces milioane de oameni. De aceea, averea lui Sam Walton este mult mai mare decât aceea a unui avocat care are un tarif de 750\$ pe oră. Cheia este generozitatea.

Un ultim cuvânt despre generozitate

În timpul nebuliei create de apariția Internetului, s-a vorbit foarte mult despre afacerile din vechea economie și despre afacerile din noua economie. Indiferent dacă o afacere face parte din vechea sau noua economie, toate afacerile și toți oamenii de afaceri trebuie să urmeze anumite principii și legi vechi de când lumea.

Generozitatea face parte din aceste legi vechi de când lumea — Legea Reciprocității. Este legea care spune: „Dă și ți se va da!” Nu este o lege care să spună: „Primește... și apoi dăruiește!” Este o lege care a trecut testul timpului și va trece și testul viitorului. Astăzi, mai mult decât înainte, este foarte important să ai grijă de tine și de cei pe care îi iubești... dar dacă vrei să fii

bogat, trebuie să te gândești *mai întâi* cum poți să ajuți cât mai mulți oameni cu puțință. Aceasta este legea.

Tatăl bogat credea în Legea Reciprocității și în ideea generozității, considerându-le cele mai bune și mai rapide modalități de îmbogățire. Acesta era contextul vieții sale, iar acțiunile sale erau în perfectă concordanță cu acest context al său.

Tatăl bogat ne-a oferit adesea exemple referitoare la cum să punem în practică Legea Reciprocității. El ne reamintea adesea că trebuie să dăm mereu dovadă de generozitate. El ne spunea:

— Dacă vreți să primiți un zâmbet, dăruți primii un zâmbet! Dacă vreți să primiți dragoste, dăruți primii dragoste! Dacă vreți să fiți înțeleși, dați dovadă de înțelegere! Iar dacă vreți să primiți un pumn în față — mai spunea el în continuare — dați primii un pumn în față cuiva!

Tatăl bogat nu credea doar în ideea de a fi generos, punându-se în slujba oamenilor, el mai credea și în generozități legate de puterea banilor — credea în puterea donațiilor. De aceea, tatăl bogat dona sume generoase bisericilor, societăților de caritate și școlilor. El dăruia bani pentru că voia mai mulți bani. Iată ce ne spunea în acest sens:

— Dumnezeu nu este obligat să primească, dar oamenii sunt obligați să dăruiască.

El mai spunea:

— Mulți oameni spun că sunt generoși cu timpul lor pentru că nu au bani. Oamenii care sunt generoși cu timpul lor au foarte mult timp pentru că dăruiesc timp. Ei nu au bani pentru că nu dăruiesc bani. Nu dăruiesc bani pentru că sunt zgârciți și calici, temându-se mereu că banii nu le ajung... și astfel teama lor devine realitate. Dacă vrei mai mulți bani, dăruiește bani... nu timp! Dacă vrei mai mult timp, dăruiește timp!

Dacă nu vă împăcați cu această idee a dăruirii banilor, ați putea începe să dăruți câte puțin la un interval regulat de timp. De fiecare dată când veți dăruia, veți auzi vocea contextului sau a realității voastre vorbindu-vă clar și răspicat. În momentul în care veți auzi această voce — și este vorba despre realitatea unei persoane sărace — aveți ocazia să vă alegeți de nenumărate ori realitatea pe care o doriți. În momentul în care veți dăruia — fie

și numai un dolar — bisericii pe care o frecvențați sau pentru o operă de caritate, lumea voastră se va schimba fără nicio umbră de îndoială. În momentul în care veți clădi o afacere sau veți face investiții care vor veni în ajutorul foarte multor oameni, atunci șansele voastre de a deveni extrem de bogați și de a deveni pensionari tineri și bogați vor crește însutit.

Strategia companiei noastre

Cei care au jucat jocul nostru intitulat CASHFLOW au observat că pe tabla de joc există multe pătrate dedicate operelor de caritate sau altor evenimente cu tentă socială. Jocul a fost creat în concordanță cu lecțiile oferite de tatăl bogat.

De asemenea, în timpul sărbătorilor de iarnă, noi donăm pentru fiecare angajat al companiei noastre o anumită sumă de bani bisericilor sau operelor de caritate preferate de aceștia. Noi facem aceste donații cu ajutorul angajaților companiei noastre. Donațiile sunt oferite de compania noastră, dar sunt făcute în numele angajaților noștri, pentru că noi suntem conștienți de faptul că succesul companiei noastre se datorează efortului depus de întreaga noastră echipă — de aceea, oferim șansa echipei de a ne sugera destinarii acestor donații. Noi acționăm astfel în perfectă concordanță cu lecțiile și filozofia de viață oferite de tatăl bogat. De asemenea, acest lucru îți oferă cea mai mare satisfacție din viață. Așa am descoperit că una dintre cele mai bune pârgii este cea a generozității.

Începeți prin a fi generoși cu voi înșivă!

Tatăl bogat a spus mereu:

— Începeți prin a fi modești și prin a avea visuri mărețe!

Când este vorba despre perfecționarea ratelor de levier, sfatul tatălui bogat este și astăzi cât se poate de actual. În volumul al IV-lea intitulat „Copil bogat, copil isteț“, am vorbit despre sistemul bancar destinat copiilor, alcătuit din trei pușculițe, sistem pe care eu și Kim îl folosim și astăzi. O pușculiță este destinată economiilor, una — investițiilor, iar cea de a treia —

donățiilor și operelor de caritate. Procesul de perfecționare a ratelor de levier poate să înceapă de la un lucru atât de simplu — cum ar fi sistemul bancar al celor trei pușculițe, în care puteți pune în fiecare zi câte 10 cenți, 50 de cenți sau 1\$. La sfârșitul lunii, dacă depuneți în fiecare pușculiță câte 1\$ pe zi, ratele de levier vor arăta așa:

Economii	1:30
Investiții	1:30
Donații	1:30

Acesta este un început extraordinar. În fiecare lună, ratele voastre vor crește cu fiecare zi ce trece. Imaginați-vă ce se va întâmpla peste 30 de ani! Rezultatul acestui fapt va fi formarea obiceiului sau a disciplinei de a te plăti primul sau de a fi generos cu tine însuși. Tatăl bogat spunea:

— Unul dintre motivele pentru care oamenii săraci sunt săraci este faptul că își aplică un tratament sărac.

Dar prin această afirmație nu voia să spună că primul lucru pe care trebuie să-l faci este să te duci să-ți cumperi o rochie nouă sau o nouă crosă de golf. El se referea la faptul că oamenii săraci nu fac lucrurile necesare care le-ar conferi bogăția financiară. Plătindu-te pe tine primul, tu te îmbogățești în primul rând pe tine, îți îmbogățești sufletul și viitorul.

PARTEA A III-A

Pârghia acțiunilor tale

„Just do it“ (Treci la acțiune!)

— Nike

„Vorbele sunt ieftine. Învață să asculți cu ochii!
Acțiunile vorbesc mai tare decât cuvintele. Învață să privești
acțiunile unei persoane, nu să asculți ce spune!“

— Tatăl bogat

Toată lumea se poate îmbogăți?

L-am întrebat odată pe tatăl bogat dacă oricine se poate îmbogăți. El mi-a răspuns:

— Da. Acțiunile pe care trebuie să le întreprinzi ca să te îmbogățești nu presupun o prea mare greutate. De fapt, procesul de îmbogățire este extrem de ușor. Problema constă în faptul că oamenii preferă să urmeze calea cea grea. Mulți dintre ei muncesc din greu toată viața trăind la limita subzistenței; investesc în lucruri pe care nu le înțeleg; muncesc din greu pentru oamenii bogați în loc să muncească pentru a se îmbogăți ei înșiși; și procedează cum procedează toată lumea în loc să urmeze calea pe care o urmează oamenii bogați.

Primele două părți ale acestei cărți au avut ca principale subiecte procesul de pregătire mentală și procesul de concepere a unui plan pentru acumularea unei averi uriașe. Aceste procese sunt extrem de importante ca să deveniți pensionari tineri și bogați. Această nouă parte din carte are ca subiect calea pe care trebuie să o urmați pentru a vă putea retrage din afaceri tineri și bogați. Deși primele două procese sunt importante, aspectele vitale care își spun în final cuvântul sunt acțiunile pe care le veți întreprinde și cunoștințele de care dispuneți. Căci — așa cum spunea tatăl bogat — „Vorbele sunt ieftine.“

S-au scris foarte multe cărți referitoare la acest proces de îmbogățire. Problema acestor cărți este că îi sfătuiesc pe oameni să facă lucruri care sunt adesea prea greu de înfăptuit. Menirea acestei cărți este aceea de a vă învăța să faceți lucruri simple pe care toată lumea le poate face. După ce veți parcurge această parte a cărții, veți realiza că aveți capacitatea de a deveni foarte bogați... dacă vreți cu adevărat acest lucru. Sau, cel puțin, veți descoperi câteva lucruri care vă vor face ceva mai bogați — dacă veți lua hotărârea de a le realiza. După ce veți citi această parte a cărții, va trebui să vă puneți o ultimă întrebare: Cât de tare doriți să vă îmbogățiți?

CAPITOLUL 14

Pârghia obiceiurilor

Tatăl bogat spunea:

— Sunt obiceiuri care te fac bogat și obiceiuri care te fac sărac. Cei mai mulți oameni săraci sunt săraci pentru că au obiceiuri „sărace“. Dacă vrei să te îmbogățești, nu trebuie decât să înveți să-ți însușești obiceiurile „bogate“.

Dacă vreți cu adevărat să deveniți bogați, trebuie să faceți de nenumărate ori următoarele lucruri până la sfârșitul vieții voastre. Toată lumea din Occident își poate permite să urmeze sfaturile pe care le recomand eu în cele ce urmează. Problema este că doar foarte puțini oameni le vor urma și le vor urma... până la sfârșitul vieții lor.

OBICEIUL #1: ANGAJAȚI UN CONTABIL !

La începutul acestei cărți, am spus că este mai ușor să împrumuți 1 milion de dolari decât să strângi 1 milion de dolari. Acest lucru presupune o singură problemă. Înainte ca bancherul să-ți împrumute milionul de dolari, el va dori să știe dacă ești solvabil și demn de încredere. Una dintre modalitățile prin care bancherul se va convinge că merită sau nu să-ți împrumute o sumă atât

de mare de bani constă în CV-ul tău financiar conceput sub forma unei declarații financiare.

Celor mai mulți oameni li se refuză niște împrumuturi atât de mari din cauza faptului că CV-urile lor nu sunt convingătoare. Ratele lor pentru dobândă sunt mult mai mari decât este normal — și asta pentru că CV-urile lor financiare sunt slabe. În volumul „Tată bogat, tată sărac“, am vorbit despre importanța cunoștințelor din domeniul financiar. Noțiunea fundamentală a domeniului financiar este declarația financiară și asta va dori bancherul să vadă în momentul în care va urma să-ți împrumute o sumă substanțială de bani.

Chiar dacă nu aveți o afacere, viața voastră personală e o afacere în sine și toate afacerile au nevoie de contabil. De aceea, vă sfătuiesc din tot sufletul să angajați un contabil pe care să vă bazați toată viața. Având un contabil care să țină registrul venitului, cheltuielilor, activelor și pasivelor voastre, veți începe să acumulați mai multe cunoștințe financiare. Vă recomand, de asemenea, cu tărie să stați alături de contabilul vostru și să faceți împreună în fiecare lună bilanțul cifrelor voastre. Repetiția este mama învățaturii și prin această metodă de verificare lunară a cifrelor voastre nu numai că veți căpăta un obicei benefic, dar veți avea și o perspectivă complet diferită asupra cheltuielilor pe care le faceți, putând să întreprindeți cât mai devreme posibil eventualele rectificări, preluând astfel controlul asupra vieții voastre financiare.

De ce să nu faceți acest lucru pe cont propriu? De ce să angajați un străin? Iată care sunt motivele:

1. Vreți să deveniți niște profesioniști ai cadranelor P și I. Toți profesioniștii care aparțin cadranelor P și I au specialiști în contabilitate. Așadar, tratați-vă de acum încolo viața financiară ca pe o afacere! Așa cum am mai spus în volumul „Tată bogat, tată sărac“, una dintre cele 6 lecții ale tatălui bogat era aceea „de a-ți vedea de afacerile tale“ și acest lucru presupune angajarea unui contabil profesionist.

2. Aveți nevoie de o terță persoană care să vă analizeze obiectiv venitul și cheltuielile. După cum știți foarte bine, banii pot fi

un subiect extrem de sensibil — în mod deosebit, dacă este vorba de banii voștri. Având alături o persoană care nu este direct implicată în afacerile voastre financiare, ea poate să vă înfățișeze lucrurile cât mai logic cu putință și să vă expună situația clar și răspicat. Îmi amintesc că părinții mei nu discutau despre acest subiect al banilor. Ei se certau și plângeau adesea din cauza banilor. Aceasta nu se poate numi o discuție obiectivă sau o modalitate de administrare corectă a banilor.

3. Tatăl meu sărac nu dorea să-și analizeze situația financiară. Problemele noastre financiare erau ținute în secret — un secret pentru el însuși, pentru familia lui și pentru toți cei din jurul lui. Când eram copii, știam că familia noastră se confrunta cu grave probleme financiare... dar nu discutam niciodată despre asta, făcând din ele un secret. În termeni psihologici, am putea spune că secretele de familie devin toxice, ceea ce înseamnă că *secretele otrăvesc familia*. Știu că durerea sufletească provocată de aceste probleme financiare ne-a afectat într-adevăr pe toți, chiar dacă am încercat să facem din ele un secret.

4. Angajând un contabil profesionist, care să nu fie implicat emoțional în situația voastră financiară, puteți aduce la lumină provocările financiare cu care vă confrunțați. Analizând declarațiile voastre financiare cu contabilii voștri profesioniști, scoateți la lumină subiectul banilor și al afacerii vieții voastre. Și dacă faceți acest lucru și discutați problemele voastre financiare cu un profesionist, veți putea apoi să realizați schimbările pe care trebuie să le realizați sau să luați hotărârile pe care trebuie să le luați... înainte ca problemele financiare să devină toxice.

5. În cazul în care câștigați mai puțin de 50 000\$ pe an și vă aflați în cadrantul A, angajarea unui contabil profesionist nu v-ar costa mai mult de 100 sau 200\$ pe lună. Știu că oamenii spun că ar prefera să cheltuiască acești bani pe mâncare sau îmbrăcăminte. Problema acestui mod de gândire constă în faptul că aceste cheltuieli pentru mâncare sau îmbrăcăminte nu vă vor rezolva problemele financiare și nici nu vă vor face mai bogați. Căci — așa cum spunea tatăl bogat — „Există datorii bune și datorii proaste, venituri bune și venituri proaste, cheltuieli bune și cheltuieli proaste.“ El îmi spunea că angajarea unui contabil și a

altor consilieri financiari de profesie reprezintă o cheltuială bună — pentru simplul fapt că te face mai bogat, îți face viața mai ușoară și te pregătește pentru un viitor mai bun.

Dacă nu vă puteți permite să angajați permanent un contabil, atunci încercați să găsiți o persoană căreia să-i oferiți în schimbul serviciilor sale propriile voastre servicii! De exemplu, îi puteți face curățenie în casă sau îi puteți curăța grădina, iar contabilul respectiv poate să vă țină în schimb registrele financiare. Cel mai important lucru este să găsiți o soluție pentru a angaja — într-un fel sau altul — un contabil, indiferent de preț... pentru că un preț pe termen lung ar fi prea mult de plătit. Tatăl bogat spunea: „Cea mai mare cheltuială în viață sunt banii pe care nu i-ai câștigat.“

6. Și — lucrul cel mai important — angajarea unui contabil profesionist vă reafirmă încrederea în forțele proprii și în faptul că ați luat realmente viața în piept. Asta înseamnă că — măcar o dată pe lună — stați alături de contabilul vostru, faceți socoteli, învățați, corectați și redirecționați viitorul financiar al vieții voastre.

În volumul „Copil bogat, copil isteț“, introducerea începe cu următoarea întrebare: „De ce nu vă cere bancherul carnetul de note?“ Bancherul vă cere în schimb declarația financiară. Tatăl bogat spunea:

— Declarația financiară este carnetul tău de note odată ce ai părăsit băncile școlii.

La școală, notele sunt consemnate — cel puțin o dată pe trimestru — în carnetele de note. Chiar dacă aveți note proaste, acest carnet de note vă oferea posibilitatea — vouă și părinților voștri — de a vă cunoaște mult mai bine situația școlară și de a ști care erau materiile la care excelați și materiile la care erați slabi... oferindu-vă în același timp posibilitatea de a face corecturile cuvenite. În viața reală, oamenii care nu au declarații financiare sau carnet de note nu pot să facă aceste corecturi, pentru că nu știu care este situația lor financiară în luna, semestrul sau anul respectiv. Considerați declarația financiară ca fiind carnetul vostru de note și munciți din greu ca în final acest carnet de note să consemneze milioane sau chiar miliarde de dolari! Iată de ce

contabilul vostru este atât de important: pentru că el este cel care vă oferă carnetul de note în fiecare lună.

Sunt trei pași pe care trebuie să-i urmați cu consecvență:

1. Angajați un contabil!
2. Realizați în fiecare lună un calcul cât mai clar al situației voastre financiare!
3. Revizuiți-vă în fiecare lună declarațiile financiare împreună cu specialistul vostru în contabilitate încât să puteți realiza corecturile cât mai repede cu putință!

OBICEIUL #2: ALCĂTUIȚI O ECHIPĂ CARE SĂ VĂ OFERE VICTORIA FINALĂ!

În volumul „Ghidul investitorului“, am specificat faptul că cele două cadrane importante — P și I — presupun sporturi de echipă. Motivul pentru care oamenii din cadranele A și L întâmpină adesea greutăți în realizarea trecerii dintr-un cadran în altul este acela că ei nu sunt obișnuiți să aibă în preajma lor o echipă de profesioniști care să-i ajute să-și conceapă planurile financiare și să ia deciziile cele mai bune în domeniul financiar.

Când eram copil, vedeam că tata ducea singur pe umeri povara problemelor financiare. Stătea tăcut la masă dacă era supărat, se certa cu mama dacă se simțea frustrat din cauza banilor și stătea singur până târziu în noapte, încercând să găsească o soluție pentru problemele sale. De multe ori când veneam acasă o găseam pe mama plângând pentru că știa că familia noastră se confrunta cu grave probleme financiare, iar ea nu avea cu cine să vorbească despre aceste probleme. Când era vorba despre bani, tata era capul familiei și refuza să discute cu cineva despre provocările sale financiare.

Pe de altă parte, tatăl meu bogat stătea la o masă în restaurantul său, înconjurat de echipa sa de profesioniști, și discuta pe față toate problemele sale financiare. El spunea:

— Toată lumea se confruntă cu probleme financiare. Și oamenii bogați au probleme cu banii, și oamenii săraci, și afacerile, și guvernele, și bisericile. Dar ceea ce desparte oamenii bogați de oamenii săraci este felul în care ei tratează aceste probleme.

Oamenii săraci sunt săraci pentru simplul fapt că își tratează problemele financiare într-un mod cât se poate de sărăcăcios.

De aceea, tatăl bogat discuta deschis problemele sale financiare cu echipa sa de profesioniști. El spunea:

— Nimeni nu știe totul. Dacă vrei să câștigi jocul banilor, trebuie să-ți alcătuiști cea mai bună echipă de profesioniști.

Tatăl meu sărac a pierdut pentru că el era convins că știa toate răspunsurile... și nu era deloc așa.

După ce contabilul vostru va concepe declarația voastră financiară lunară, întâlniți-vă în fiecare lună cu echipa de profesioniști! Această echipă ar trebui să fie alcătuită dintr-un bancher, un contabil, un avocat, un agent de bursă, un agent imobiliar, un agent de asigurări etc. etc. Fiecare profesionist în parte vine la masa tratativelor cu o perspectivă diferită asupra lucrurilor, oferind soluții diferite pentru rezolvarea problemelor voastre. Dar pentru că aveți parte de mai multe opinii, asta nu înseamnă că trebuie să urmați vreuna din ele. Cel mai important lucru este să nu faceți din problemele voastre financiare un secret, să ascultați părerea unor oameni mai bine pregătiți decât voi în anumite domenii de expertiză și, în final, să luați propria voastră decizie.

Când oamenii mă întreabă cum am reușit să învăț atât de multe lucruri despre bani, investiții și afaceri, eu le răspund cât se poate de simplu: „Învăț cu ajutorul echipei mele.“ Am învățat mult mai multe lucruri despre afaceri și investiții în viața reală, pentru că viața este un profesor extraordinar. Am descoperit că mă preocupă mult mai mult rezolvarea problemelor mele reale decât rezolvarea unor probleme fictive de la școală.

Am să vă ofer în cele ce urmează un exemplu al felului în care echipa mea mă ajută să învăț. Alaltăieri, m-am întâlnit cu unul dintre avocații mei care a încercat să-mi explice cum să folosesc obligațiunile guvernamentale scutite de taxe. Explicațiile sale erau cât se poate de sofisticate, iar vocabularul său era plin de cuvinte pe care nu le mai folosisem niciodată. În loc să-l fac să-și piardă timpul inutil, prefăcându-mă că înțeleg ce spunea, am anulat întâlnirea și am programat-o la o altă dată. La următoarea întâlnire cu avocatul în cauză, eu și Kim l-am adus și pe contabilul nostru, astfel că amândoi au început să ne explice — pe limba

noastră — ceea ce avocatul încercase să-mi explice la întâlnirea precedentă.

Am spus mai devreme că cele mai importante instrumente ale minții omenești sunt cuvintele. Fiecare domeniu de activitate folosește un vocabular diferit. De exemplu, avocații folosesc un vocabular cu totul diferit față de contabili. Investind o parte din timpul meu în învățarea acestor cuvinte, în traducerea semnificațiilor lor pe înțelesul meu, reușesc să folosesc aceste cuvinte cu mai multă responsabilitate, conferindu-le un rol important în viața mea. Eu folosesc foarte mulți profesioniști pe post de traducători pentru a putea înțelege și folosi mai bine aceste cuvinte. Cu cât înțeleg și folosesc mai multe cuvinte, cu atât câștig mai mulți bani, iar viitorul meu financiar devine mai prosper.

Întâlnirea aceea m-a costat câteva sute de dolari, dar știu că profitul va fi enorm de mare. M-a ajutat să înțeleg cum să împrumut zeci de milioane de dolari de la guvern cu o dobândă extrem de mică. Pregătirea pe care am primit-o din partea avocatului și a contabilului meu referitoare la acest subiect îmi va mări enorm de mult ratele de levier. Așa cum am mai spus și mai devreme, vă puteți mări venitul treptat sau exponențial. Investind în vocabularul meu, averea mea va crește exponențial.

Începeți așadar să vă alcătuiți echipa de profesioniști! Dacă nu vă puteți permite o echipă prea costisitoare, poate că ar fi bine să găsiți o persoană care a ieșit la pensie și căreia îi place să ofere oamenilor ajutor și îndrumare. În cele mai multe cazuri, nu trebuie decât să invitați persoana respectivă la o masă în oraș. Veți fi surprinși să vedeți câți oameni se bucură să vă împărtășească experiența lor de viață. Nu trebuie decât să fiți respectuoși față de ei, să nu-i contraziceți și să-i ascultați cu foarte multă atenție. Faceți acest lucru o dată pe lună și veți vedea că viitorul vostru se va îmbogăți pentru totdeauna!

OBICEIUL #3: EXTINDEȚI MEREU GRANIȚELE CONTEXTULUI ȘI CONȚINUTULUI VOSTRU!

Noi trăim acum în Era Informaticii, nu în Era Industrială. În această Eră a Informaticii, activele voastre cele mai importante

nu le constituie acțiunile, obligațiunile, fondurile mutuale, afacerile sau proprietățile voastre. Activele voastre cele mai importante sunt informațiile și cunoștințele pe care le dețineți, informații care trebuie să adere la noile schimbări ale epocii. Cei mai mulți oameni rămân adesea în urmă pentru că informațiile pe care le dețin sunt învechite sau se agață cu tărie de răspunsuri care ieri erau corecte, dar astăzi sunt greșite. Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, trebuie să țineți pasul cu o lume în care informațiile se schimbă extrem de repede.

Așadar, cum țineți pasul cu această Eră a Informaticii? Iată acum câteva dintre căile pe care le urmez pentru a putea păstra mereu actual procesul de învățare. Eu nu vă spun că trebuie să faceți exact același lucru pe care îl fac eu; nu fac altceva decât să împărtășesc cu voi metodele și procedeele mele. Dacă ele funcționează și în cazul vostru, atunci este foarte bine, dar dacă nu — atunci trebuie să găsiți metodele care funcționează în cazul vostru.

1. *Librăria audio Nightingale-Conant*. În 1974, după ce m-am hotărât să urmez calea tatălui meu bogat, știam că trebuie să îmi găsesc noi mentori, în plus față de tatăl meu bogat. Știam că aveam nevoie de informații pe care nu le puteam găsi în domeniul educației tradiționale. În 1974 am găsit niște casete audio pline cu informații de o valoare inestimabilă, informații care mi-au lărgit nu doar orizontul *informațional*, ci și cel *contextual*. Aceste benzi audio mi-au dat informații pertinente și relevante și, de asemenea, m-au ajutat să îmi lărgesc perspectiva asupra realității, în așa fel încât să pot folosi informațiile respective.

Astăzi, mai bine de douăzeci și cinci de ani mai târziu, continui să folosesc produsele Nightingale-Conant. Ori de câte ori am nevoie de informații oportune, răsfoiesc catalogul, căutând un program audio sau video care să mă învețe ceea ce doresc să aflu. Ori de câte ori am nevoie de informații inestimabile și care nu își schimbă valoare odată cu trecerea timpului, oferite de către unii dintre cei mai buni profesori din lume, mă uit prin catalogul lor.

Unele dintre casetele audio cu care ar fi potrivit să începeți sunt:

1. *Lead the Field* (Conduceți domeniul) de Earl Nightingale. Acesta este unul dintre materialele clasice care vor fi întotdeauna relevante. Earl Nightingale este unul dintre cei mai buni în domeniul afacerilor moderne și al educației motivaționale. Avem nevoie de înțelepciunea din bătrâni legată de conducere, dacă dorim să ținem pasul cu Era Informaticii.

2. *Making the Money on the Web* (Cum să câștigăm bani prin Internet) de Seth Godin. Acest set audio este plin de informații de bază, practice și utile, în legătură cu modul de a vă începe propria rețea de afaceri răspândită în întreaga lume. Chiar dacă nu plănuți să faceți afaceri pe Internet, această casetă este plină cu informații de bază și de bun-simț privind afacerile, esențiale pentru oricine dorește să fie bogat.

3. *Thinking Big* (Să ne facem planuri mari) de Brian Tracy. Această casetă este esențială pentru oricine realizează că este posibil să gândească limitat, să nu își facă planuri suficient de ambițioase. Unul dintre motivele pentru care oamenii trăiesc vieți pline de lipsuri, fără a avea bani suficienți este acela că, de obicei, nu gândesc în perspectivă. Acest program audio vă va ajuta să vă deschideți mintea către posibilitățile mai mari pe care le puteți obține în viață.

4. *The Art of Exceptional Living* (Arta de a trăi excepțional) de Jim Rohn. Acesta este un minunat program audio de lărgire a domeniului contextual. Motivul pentru care acesta este un set magnific de casete este acela că mulți oameni consideră că, pentru a fi importanți, trebuie să facă lucruri importante sau să depășească obstacole imense. Jim Rohn accentuează faptul că există o diferență între a face lucruri importante și a trăi o viață *excepțională*... excepțional este să faci lucrurile mărunte din viață. La fel cum se spune în această carte, eu nu consider că am fost dăruit cu vreun talent, înfățișare sau inteligență excepționale. În urma audierii acestei casete eu am încetat să mă concentrez asupra încercărilor de a face lucruri nemaipomenite, și, în schimb, m-am concentrat să fac în mod extrem de bine ceea ce fac.

5. *How to Be a No-Limit Person* (Cum să nu ai limite) de dr. Wayne Dyer. Acesta este un set minunat de casete legate

de modul în care să faceți să conteze fiecare zi din viața dumneavoastră, de modul de a vă lărgi perspectivele asupra contextului și a realității în așa fel încât să permiteți apariția mai multor oportunități, să aveți o sănătate mai bună, o fericire mai mare, și să înfrunțați problemele printr-o atitudine mai bună.

Când merg la sală, să fac gimnastică, sau când îmi conduc mașina, mi se întâmplă, deseori, să am casetofonul pornit, cu una dintre casetele din biblioteca Nightingale-Conant și minunații lor îndrumători. Atunci când sunt întrebat cum se pot găsi mentori, recomand, stăruitor, persoanei respective să obțină un catalog al benzilor audio din biblioteca Nightingale-Conant și să caute acolo îndrumătorul de la care dorește să învețe.

2. Sunt abonat la următoarele buletine informative financiare și de afaceri:

a. *Luis Rukeyser's Wall Street* (Wall Street văzut de Luis Rukeyser) de Luis Rukeyser. Consider că informațiile lui sunt bazate pe niște intuiții extrem de bune. Acest buletin informativ este important pentru oricine vrea să se mențină la curent cu ce se întâmplă pe Wall Street.

b. *Strategic Investment* (Investiții strategice) de James Dale Davidson și Lord Rees-Mogg. Acești doi oameni au o perspectivă globală asupra economiei mondiale. Eu le găsesc informațiile foarte intuitive, deseori contrare părerilor majoritare, și extrem de valoroase pentru investitorii bogați.

c. *Audio-Tech Business Book Summaries* (Rezumatul cărților de afaceri și tehnice). Această organizație publică lunar un rezumat și un program de casete audio legate de ultimele cărți de afaceri apărute. Găsesc că este mai bine să citesc rezumatul și să ascult casetele înainte de a decide dacă doresc să citesc cartea.

Noi pătrundem acum într-o eră care ne oferă o infinitate de oportunități... Era Oamenilor de Afaceri. Dacă nu doriți nimic

altceva decât un stat mai mare de plată, s-ar putea să ratați intrarea în această eră în timp ce alți oameni devin extrem de bogați. Dacă nu doriți să ratați această eră, vă sugerez să încercați să fiți mereu pe creasta valului și să vedeți viitorul pe care nu îl văd oamenii obșnuți.

OBICEIUL #4: ÎNCERCAȚI SĂ VĂ MATURIZAȚI MEREU!

Alaltăieri, un prieten mi s-a plâns că a pierdut câteva milioane de dolari la bursa de valori. N-a făcut niciodată investiții înainte de 1995, a împrumutat bani ca să cumpere acțiuni și acum, după prăbușirea bursei, a pierdut tot, inclusiv casa pe care o mai avea. Mi se plângea încontinuu, fapt care m-a determinat în final să-i spun:

— Maturizează-te! Ești băiat mare acum. Ce te-a făcut să crezi că bursa va continua mereu să crească?

Dar comentariul meu nu l-a făcut să înceteze lamentările. El continua să spună:

— De ce Alan Greenspan nu a micșorat mai devreme rata dobânzii? De ce a trebuit s-o mărească? Este vina lui și a agentului meu de bursă că am pierdut tot. Cum voi putea restitui toți banii împrumutați? De ce guvernul federal nu ia nicio măsură în privința pierderilor care au loc la bursă?

Înainte de a mă despărți de el, i-am repetat ce îi spusese mai devreme.

— Maturizează-te!

Tatăl bogat spunea adesea:

— Oamenii îmbătrânesc, dar asta nu înseamnă că se și maturizează toți. Mulți oameni se refugiază din adăpostul părinților lor în acelea oferite de o companie sau de guvern. Mulți dintre ei se așteaptă ca altcineva să aibă grijă de ei sau să poarte responsabilitatea pentru lipsa lor de rațiune și înțelepciune. De aceea, ei caută siguranța oferită de o slujbă permanentă sau sanctualele oferite de guvern. Foarte mulți oameni își petrec toată viața căutând garanții și evitând factorii de risc, evitând în același timp să se maturizeze și căutând mereu un părinte surogat care să aibă grijă de ei.

Cunosc foarte mulți oameni care nu sunt capabili să supraviețuiască fără Asigurările Sociale. Cunosc oameni care nu au încă vârsta necesară intrării în posesia Asigurărilor Sociale, dar se bazează deja pe ele și pe Asigurările Medicale pentru garantarea viitorului lor. Aceste „plase de siguranță“ guvernamentale au fost create în Era Industrială fiind destinate în exclusivitate oamenilor foarte nevoiași. Astăzi, din păcate, mulți oameni — unii dintre ei chiar foarte bine educați și foarte bine plătiți — se bazează în continuare pe guvern ca să aibă grijă de ei. Ne aflăm acum în Era Informaticii și este timpul să ne maturizăm din punct de vedere financiar. Lăsați „plasele de siguranță“ și programele sociale oferite de guvern celor care au într-adevăr nevoie de ele!

Când am terminat liceul, credeam că eram destul de matur și că știam toate răspunsurile la toate întrebările. Astăzi, însă, spun adesea: „Aș vrea să fi știut atunci ce știu acum.“ Am făcut multe lucruri în trecut pe care mă bucur că le-am făcut, dar pe care nu le-aș mai face astăzi. Cred că noțiunea de maturizare presupune ca — odată cu înaintarea în vârstă — să faci lucrurile complet diferit de cum le-ai făcut în tinerețe. Să continui în fiecare zi din viața ta să faci același lucru în același fel învechit și perimat înseamnă să-ți limitezi — mental și emoțional — dezvoltarea fizică și spirituală. Lumea se află într-o continuă schimbare, devine din ce în ce mai complexă, iar noi trebuie să ținem pasul cu ea.

Una dintre schimbările fundamentale care au loc astăzi constă în faptul că nu mai există siguranța financiară oferită de o slujbă permanentă. Companiile se debarasează cu cruzime de oameni, spunându-le adesea: „Nu vă așteptați să avem grijă de voi în momentul în care nu veți mai lucra pentru noi! Ar fi mai bine să vă bazați pe bursa de valori din momentul în care nu veți mai putea lucra.“ Dar în jungla crudă a realității, să te bazezi că bursa va crește mereu este un lucru copilăros și la fel de prostesc ca în cazul în care te-ai aștepta ca zâna din povești să-ți plătească facturile. Procesul de maturizare presupune dorința de a-ți asuma responsabilitatea pentru viața ta, pentru acțiunile tale și pentru pregătirea ta permanentă pentru viitor. Dacă vreți să aveți un

viitor bogat și sigur din punct de vedere financiar, este vital să fiți conștienți de faptul că bursa crește și scade, fără să aveți alături de voi un scut protector. Cu cât ne maturizăm mai repede și înfruntăm realitatea, cu atât putem vedea viitorul cu mai multă maturitate. În Era Informaticii, este deosebit de important să ne maturizăm și să ne debarasăm de ideile perimate ale Erei Industriale, conform cărora altcineva poartă responsabilitatea unei slujbe permanente și a siguranței noastre financiare.

Mă tem că în mai puțin de 20 de ani va deveni un lucru evident faptul că Era Industrială este o eră de mult apusă. Vom și acest lucru în momentul în care guvernul va recunoaște în cele din urmă că este falit și că nu-și mai poate păstra promisiunile financiare. Dacă în 20 de ani oamenii se vor speria și vor începe să-și epuizeze stocurile păstrate în planurile 401(k), bursa se va prăbuși, oamenii vor fi îngroziți, iar America va intra într-o recesiune profundă, poate chiar într-o criză. Dacă se va întâmpla acest lucru, milioane de oameni din generația „Baby Boomer“ și copiii lor vor fi în cele din urmă nevoiți să se maturizeze. Procesul de maturizare presupune o independență totală de alți oameni și asumarea responsabilității pentru tine însuși, pentru necesitățile tale și ale familiei tale. După părerea mea, maturizarea este un proces îndelungat, un proces pe care foarte mulți oameni îl evită căutând încă o slujbă permanentă și siguranța financiară oferite de altcineva... oricine altcineva în afară de el înșiși.

Procesul de maturizare permanent este un „obicei“ important. Dacă vreți să vă retrageți din afaceri tineri și bogați, va trebui să vă maturizați mult mai repede decât sunt dornici s-o facă cei mai mulți oameni.

OBICEIUL #5: ACCEPTAȚI EȘECUL CU INIMA DESCHISĂ!

Diferența primordială dintre tatăl meu bogat și tatăl meu sărac consta în faptul că tatăl sărac nu era dispus să accepte eșecul. El considera că a face greșeli era semnul unui eșec inevitabil... la urma urmei, era profesor. De asemenea, considera că în viață numai un singur răspuns era corect.

Tatăl bogat, pe de altă parte, se aventura mereu pe teritorii noi, despre care nu știa absolut nimic. El credea în puterea visurilor îndrăznețe, a aventurării spre tărâmurii noi și necunoscute și în înfăptuirea de greșeli minore. La sfârșitul vieții, el mi-a spus următorul lucru:

— Tatăl tău și-a petrecut toată viața pretinzând că știa toate răspunsurile corecte și evitând să facă greșeli. De aceea, la sfârșitul vieții sale, a început să facă greșeli grave. Un lucru extraordinar în dorința de a te aventura spre tărâmurii noi și necunoscute, acceptând în același timp să faci greșeli, este că aceste greșeli pe care le comiți te ajută să rămâi modest. Iar oamenii modești învață mult mai multe lucruri decât oamenii aroganți.

De-a lungul anilor, l-am urmărit pe tatăl bogat aventurându-se pe tărâmul afacerilor, abordând și proiectând lucruri despre care nu știa nimic. El asculta și puneă întrebări ore, zile și luni întregi până când obținea cunoștințele de care avea nevoie. Era, de asemenea, dornic să rămână modest și să pună întrebări care poate altora li s-ar fi părut stupide. Iată ce spunea el referitor la acest aspect:

* | — Stupid este să pretinzi că ești inteligent. Când pretinzi că ești inteligent, este de fapt culmea prostiei.

Tatăl bogat recunoștea, de asemenea, când greșea. Dacă făcea o greșeală, era întotdeauna gata să-și ceară iertare. El nu încerca să aibă mereu dreptate. Obișnuia să spună adesea:

— La școală te învață că există numai un singur răspuns corect. Viața reală te învață însă că există mai multe răspunsuri corecte. Dacă cineva îți oferă un răspuns mai bun decât al tău, acceptă-l! Așa vei avea două răspunsuri corecte. Oamenii care nu acceptă decât un singur răspuns corect se încadrează în trei categorii — și-a continuat tatăl bogat explicațiile. O categorie este cea a oamenilor certăreți sau defensivi. Cea de a doua aparține oamenilor plictisitori. Iar cea de a treia aparține oamenilor „învechiți”, care nu înțeleg că răspunsul lor cândva corect este acum greșit.

Așadar, răspunsul tatălui meu bogat era următorul:

— Trăiește puțin! Fă ceva îndrăzneț și poate puțin periculos în fiecare zi din viață! Chiar dacă astfel nu te îmbogățești, acest

obicei va conferi vieții tale un caracter cu totul deosebit, păstrându-te tânăr cât mai mult timp cu puțință.

Din păcate, tatăl meu sărac și-a petrecut întreaga viață făcând numai lucruri corecte. Când s-a dus la școală, a făcut un lucru corect. A obținut o slujbă în învățământ pentru că așa a crezut el că este corect. A muncit din greu și a urcat treptele ierarhice pentru că așa era corect. A intrat în conflict cu șeful său, supărat fiind pentru corupția care exista în guvern, lucru pe care a considerat corect să-l semnaleze. La sfârșitul vieții, și-a petrecut 20 de ani în fața televizorului — mânios că a făcut toată viața lucrurile corecte și nimănui nu părea să-i pese de asta. Era mânios când se gândea la colegii lui, despre care el credea că au înfăptuit numai lucruri greșite, dar care erau acum bogați sau în poziții-cheie.

Tatăl bogat spunea:

— Uneori, ce ți se pare corect la începutul vieții nu mai este atât de corect la sfârșitul ei. Foarte mulți oameni nu obțin succes pentru simplul fapt că le este teamă de schimbări sau sunt incapabili să se adapteze acestor schimbări. Motivul pentru care nu se pot schimba este teama lor că vor greși. Uneori, pentru a avea dreptate, trebuie mai întâi să greșim. Dacă vrem să învățăm să mergem pe bicicletă, trebuie mai întâi să comitem anumite greșeli. Oamenii nu au succes în viață pentru simplul motiv că nu acceptă să facă greșeli. Și tocmai această teamă de a da greș este cea care îi face în final să greșească. Nevoia lor de a fi perfecți este cea care îi determină în cele din urmă să fie imperfecti. Teamă lor de a-și arăta imperfecțiunile este cea care îi face în final să aibă o părere proastă despre ei înșiși.

Pentru cei cărora le este teamă de eșec sau care se tem să comită greșeli, am creat — împreună cu compania Nightingale-Conant — un program pe casete audio, intitulat „Rich Dad Secrets” („Secretele tatălui bogat”). Secretul tatălui bogat este acela că lumea a fost creată în așa fel încât să nu dăm greș. Ea a fost creată în așa fel încât să devenim învingători. Provocarea pe care trebuie s-o înfruntăm este aceea de a accepta mai întâi eșecul și apoi victoria. Acest program este menit să vă ajute să vă învingeți teama de a eșua. Odată ce veți înțelege „Secretele tatălui

bogat“, veți fi dornici să acceptați eșecul pentru ca în final să câștigați. Căci — așa cum spunea tatăl bogat adesea:

— Oamenii care evită eșecul evită și succesul. Eșecul este o parte integrală din succes.

În concluzie, ce a făcut tatăl bogat în fiecare zi a fost să accepte să greșească câte puțin în fiecare zi a vieții lui. Tatăl meu sărac, pe de altă parte, a încercat din răspuțeri să nu greșească nicio-dată. Diferența dintre aceste obiceiuri minore s-a transformat — spre sfârșitul vieții lor — într-o diferență covârșitoare.

OBICEIUL #6: ASCULTAȚI-VĂ GÂNDURILE ȘI IDEILE !

Ultimul și poate cel mai important obicei pe care trebuie să vi-l însușiți — dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați — este să vă ascultați gândurile și ideile. Tatăl bogat spunea adesea:

— Cea mai puternică forță de care dispun o constituie gândurile și ideile în care cred cu foarte multă convingere.

Acest obicei este un mod de a-ți exprima realitatea sau contextul. Ce vrea tatăl bogat să spună prin „cea mai puternică forță“ își are rădăcinile în conceptul biblic potrivit căruia cuvintele pot prinde viață. Așadar, acordați multă atenție gândurilor și ideilor voastre, pentru că ele vă vor modela — zi de zi — personalitatea!

Tatăl bogat spunea:

— Ratații își concentrează atenția mai mult asupra a ceea ce ei nu vor de la viață decât asupra a ceea ce vor. Acest aspect îi caracterizează prin excelență. Este un obicei. Același lucru este valabil și în cazul banilor.

— Așadar, este o mare diferență între o persoană care spune: „Nu vreau să fiu sărac“ și o persoană care spune: „Vreau să fiu bogat“, nu-i așa? am spus eu.

Tatăl bogat a dat afirmativ din cap, spunând:

— Mi se pare că mintea omenească nu percepe cuvinte precum „da“ sau „nu“. Ea percepe doar subiectul care se discută... și cuvinte precum „gras“, „sănătos“, „sărac“ sau „bogat“. Dar în funcție de subiectul care se discută, acesta va determina în final situația ta financiară.

— Așadar, când cineva spune: „Nu vreau să pierd bani“, mintea omenească percepe următorul lucru: „Vreau să pierd bani“, așa este? am întrebat eu, încercând să găsesc mesajul lecției pe care mi-o dădea tatăl bogat.

— Mie așa mi se pare, mi-a răspuns el.

— Deci, oamenii nu fac altceva decât să vorbească despre ceea ce nu vor sau despre ceea ce nu pot avea, am spus eu.

— Așa este. Dar eu procedez altfel și mi-am făcut din asta un obicei.

— Altfel decât doar să spui ce vrei? am întrebat eu.

El a dat afirmativ din cap și mi-a explicat apoi cel mai important obicei pe care trebuie să vi-l însușiți și voi.

— Uneori, noi ne simțim cu toții copleșiți de spaimă, îndoială și nesiguranță — și-a început el explicațiile. Acest lucru este apajul omului. Când se întâmplă asta, primul lucru pe care îl fac este să-mi analizez gândurile. Dacă mă simt nesigur și înspăimântat, îmi dau seama că un anumit gând sau o anumită idee a provocat aceste sentimente.

— Foarte bine, am spus eu. Care este următorul pas pe care îl faci apoi?

— Îmi schimb gândurile sau ideile cu cele pe care eu le doresc, mi-a spus tatăl bogat. De exemplu, dacă mi-e teamă de un eventual eșec, îmi pun următoarele întrebări: „De ce mi-e teamă, ce vreau să schimb și ce trebuie să fac ca să obțin ce vreau?“ După cum poți să observi, acestea sunt întrebări care îmi deschid granițele realității spre un tărâm de noi posibilități și realități.

L-am aprobat din cap, după care l-am întrebat:

— Ce urmează după aceea?

— Apoi, încerc să mă relaxez până în momentul în care sentimentul de teamă mă părăsește definitiv, lăsând locul sentimentelor pe care le doresc eu, sentimente care îmi invadează apoi tot trupul. După ce obțin sentimentele și gândurile pe care le doresc, trec la acțiune. Mă pregătesc spiritual, îmi găsesc liniștea sufletească, îmi descopăr sentimentele pe care le doresc și apoi trec la acțiune.

Iată acest proces relatat pe scurt:

1. Analizați-vă gândurile pe care nu le doriți... și schimbați-le cu cele pe care le doriți!
2. Analizați-vă sentimentele pe care nu le doriți... și schimbați-le cu cele pe care le doriți!
3. Treceți la acțiune și nu vă opriți niciodată din drum, făcând rectificările de cuviință — dacă este necesar, până în momentul în care obțineți ce doriți... nu ce nu doriți!

Cum să puneți acest proces în practică?

Acum câțiva ani, mă aflam pentru o noapte în Las Vegas. Nu obișnuiesc să joc jocuri de noroc, dar pentru că aveam destul timp de pierdut, m-am hotărât să joc blackjack. Imediat ce am ajuns la masă, m-am simțit deodată paralizat de teama unui eventual eșec și am început să aud vocea conștiinței, care îmi spunea: „Poți să pierzi numai 200\$. Apoi, va trebui să te oprești.“

Dar atunci, mi-am schimbat imediat aceste gânduri cu altele, ca de exemplu: „Am 200\$ cu care pot să intru în joc, iar după ce voi câștiga 500\$, mă voi opri.“ Îmi pusesem la punct intrarea și ieșirea din joc. Apoi, m-am așezat la masa de joc, urmărindu-l pe crupier cum aranja cărțile, dar nu am depus nicio sumă de bani. Simțeam cum teama de a pierde mă prindea în strânsoarea ei. Am început să-mi concentrez atenția asupra sentimentelor optimiste, înlocuindu-le astfel pe cele pesimiste. Numai în momentul în care mi-am simțit întregul trup invadat de sentimentul victoriei, am început să joc cu adevărat. Chiar dacă am pierdut primele runde, m-am concentrat în continuare asupra sentimentelor optimiste, sentimentelor caracteristice învingătorului. După o oră de joc, m-am retras având în buzunar 500\$.

Recent, am fost din nou la Las Vegas. Am trecut încă o dată prin același proces. Problema a fost că de această dată n-am mai câștigat nimic, indiferent cât de tare m-am concentrat asupra gândurilor și sentimentelor optimiste. Odată ce am pierdut cei 200\$, a trebuit să mă lupt cu mine însumi să nu mai pun în joc o altă sumă de bani. Hotărârea de a mă ridica de la masă a fost lucrul cel mai greu pe care a trebuit să-l fac. Voiam să merg mai departe și să-mi recuperez banii.

În drum spre ieșire, auzeam vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

— În ciuda celor mai bune gânduri și sentimente pe care le nutrești, sunt cazuri când lucrurile nu urmează făgașul pe care îl dorești. Un învingător știe când trebuie să se oprească și când să meargă mai departe. Învingătorul trebuie să știe că eșecul face parte din victorie. Numai un ratat persistă să rămână la masa de joc, pierzând tot ce are în speranța că va reuși în cele din urmă să dovedească faptul că nu este un ratat.

Relații fericite

Acest proces al alegerii gândurilor și sentimentelor pe care le dorești este valabil și în relațiile interumane. Mă simt îngrozitor când mă gândesc la toate lucrurile pe care soția mea, Kim, nu le poate face... și simt o dragoste nebună pentru ea când mă gândesc la toate lucrurile extraordinare pe care le face singură sau pe care le facem împreună.

Formația „The Righteous Brothers“ avea un cântec intitulat „You've Lost That Loving Feeling“ („Ai pierdut acel sentiment al dragostei“). Când este vorba de lumea afacerilor și investițiilor, putem spune că mulți oameni „Au pierdut acel sentiment al victoriei“.

Cum să vă păstrați încrederea?

Între anii 1985 și 1994, eu și Kim ne-am concentrat atenția asupra dorințelor și sentimentelor care speram să ne îmbogățească sufletul, dar și asupra modului prin care puteam transforma aceste dorințe și sentimente în realitate. Chiar dacă existau momente când lucrurile nu mergeau așa cum ar fi trebuit, ce ne-a ajutat să trecem peste aceste clipe grele din viață a fost tocmai acest proces al concentrării asupra gândurilor și sentimentelor optimiste. Acest proces este un obicei deosebit de important pe care l-am moștenit de la tatăl bogat. Acum cred că ar trebui să simt și să gândesc în același fel optimist și în privința salatei reci de crudități care se află în fața mea.

Aspectul important al acestui proces este că îmi oferă ocazia să-mi schimb gândurile și sentimentele de teamă și îndoială cu gânduri și sentimente optimiste. Eu cred că acesta este un obicei benefic, care împiedică sentimente precum îndoiala și incertitudinea să-ți domine viața. Deși acest proces nu-ți oferă mereu o victorie incontestabilă, este un obicei bun care mi-a permis adesea să câștig, chiar dacă sorții îmi erau potrivnici și nu voiam altceva decât să fug. Nu uitați că toți învingătorii mai pierd din când în când... dar asta nu înseamnă că trebuie să te simți sau să gândești ca un ratat.

„Pur și simplu fă-o“ (*Just do it*) — după cum spune Nike. În viața reală, învingătorii se concentrează asupra a ceea ce vor de la viață, în timp ce ratații se concentrează asupra a ceea ce nu vor de la viață. De aceea, este important să vă faceți un obicei din a vă asculta gândurile și sentimentele cât mai des posibil. Învingătorii își păstrează gândurile și sentimentele optimiste legate de posibilitatea unei victorii certe, chiar dacă nu câștigă întotdeauna. Acesta este un obicei deosebit de important.

Vă puteți însuși aceste obiceiuri?

Înainte de a merge mai departe, vreau să sublineez încă o dată importanța acestor obiceiuri pe care trebuie să vi le însușiți. Sunt niște obiceiuri extrem de simple, pe care toți oamenii de peste 18 ani și le pot însuși. Dar chiar dacă sunt ușoare, mi-e teamă că doar foarte puțini oameni vor încerca să și le însușească.

Dacă aceste obiceiuri vă vor însoți pe toată perioada vieții voastre, atunci pașii pe care trebuie să-i urmați vi se vor părea extrem de ușori și veți deveni mai bogați decât ați visat vreodată. Căci — așa cum a spus tatăl bogat:

— Povestea celor trei purceluși nu este doar un simplu basm. Este o poveste plină de învățăminte. Căci dacă vrei să-ți construiești o casă din cărămidă, trebuie să ai niște obiceiuri bune... pentru că obiceiurile bune sunt cărămidile oamenilor bogați.

CAPITOLUL 15

Pârghia banilor voștri

Cine muncește mai mult? Voi sau banii voștri?

Pe data de 12 martie 2001, toate canalele de televiziune cu caracter financiar vorbeau cu disperare despre prăbușirea bursei de valori. Pe data de 10 martie 2000, exact cu un an mai devreme, bursa NASDAQ a atins cota uluitoare de 5048,62. În această zi de 12 martie 2001, bursa NASDAQ a coborât la 1923 — o cădere de 62 de procente doar într-un interval de un an. De asemenea, acționarii au pierdut în această zi 554 de miliarde de dolari la toate bursele de valori. Este evident că foarte mulți oameni erau copleșiți de îngrijorare, teamă și mânie.

Pe unul dintre canalele de televiziune, un comentator a spus ceva ce mi-a provocat o mare îngrijorare, și anume: „Mulți investitori bogați se îmbogățesc și mai tare de pe urma acestei prăbușiri bursiere. Se îmbogățesc pentru că știu când să intre și când să iasă de pe piața bursieră. Îmi pare enorm de rău pentru omul de rând al cărui plan de pensionare tocmai s-a spulberat. El și-a lăsat la burză banii destinați pensionării, pentru că nu a avut altă șansă.“

Sotia mea, Kim, urmărea și ea acest program de televiziune și asculta comentariile respective, după care a spus:

— Să vezi cum planul tău de pensionare s-a spulberat deodată în vânt este ca și cum ai asista la arderea propriei case fără să ai nimic la îndemână să stingi focul.

În volumul „Ghidul investitorului“, am spus că oamenii săraci și cei din clasa de mijloc investesc în fonduri mutuale în timp ce oamenii bogați investesc în fonduri de acoperire. Deși mulți oameni afirmă că aceste fonduri de acoperire sunt riscante, eu îi dezaprob cu tărie. Cred că fondurile mutuale sunt și mai riscante pentru simplul fapt că ele dau rezultate numai în cazul în care bursa de valori crește. În cazul fondurilor de acoperire, poți să câștigi bani și dacă bursa de valori crește, și dacă scade. Care dintre aceste fonduri credeți că sunt mai riscante? Cum v-ați simți dacă v-ați afla în pragul pensionării și ați vedea că fondul vostru de pensionare este dintr-odată înjumătățit? Cel puțin, în cazul asigurărilor împotriva incendiilor, v-ați putea reconstrui casa în mai puțin de un an — dacă a ars. Dar în cazul majorității oamenilor, aceștia s-ar putea să nu mai aibă timp să-și refacă fondurile de pensionare odată ce au fost spulberate de o prăbușire bursieră, iar ei se află deja în pragul pensionării.

Banii voștri stau degeaba într-un cont fără să facă absolut nimic?

Principalul motiv pentru care oamenii muncesc din greu toată viața este faptul că au fost învățați să muncească mai mult decât banii lor. Când oamenii se gândesc să facă investiții, mulți dintre ei nu fac altceva decât să-și blocheze banii într-un cont de economii sau într-un cont de pensionare, în timp ce ei continuă să muncească din greu până la capăt. În acest timp, ei speră că banii lor lucrează pentru ei. Apoi, când are loc un dezastru financiar, banii lor „blocați“ sunt înjumătățiți, iar cei mai mulți dintre ei nu au asigurări împotriva dezastrelor financiare.

Tatăl bogat a spus:

— Oamenii își petrec aproape toată viața construind case financiare din paie, care nu sunt compatibile în caz de vânt, ploaie, incendii și „lupii cei mari și răi“.

De aceea, tatăl bogat ne-a învățat — pe mine și pe fiul său — cum să punem banii la treabă, ținându-i în continuă mișcare. Pentru a ne ilustra acest lucru, în timp ce ne aflam într-o zi în excursie, ne-a determinat — pe mine și pe Mike — să sărim de

câteva ori peste și prin focul de tabără pe care îl făcusem cu această ocazie. El ne-a spus:

— Dacă vă aflați mereu în continuă mișcare, nici măcar focul nu vă va atinge. Dacă stați nemișcați lângă foc, chiar dacă nu sunteți în bătaia lui imediată, căldura vă va pârzoli până la urmă.

În dimineața aceea, când vedeam cum bursa scade din ce în ce mai mult, auzeam vocea tatălui bogat care ne spunea această istorie. Cei ce resimt cel mai tare „bătaia focului“ sunt cei care stau nemișcați, ținându-și banii „blocați“ în conturi. Dacă vreți să deveniți pensionari tineri și bogați, va trebui să munciți mai mult și mai repede. Iar banii voștri vor trebui să facă același lucru. Să vă lăsați banii „blocați“ într-un anumit loc este ca și cum ați privi un maldăr de frunze uscate care nu așteaptă decât scăpărarea unui chibrit... chibrit care va transforma maldărul de frunze uscate într-un foc uriaș.

Cât de repede „se mișcă“ banii voștri?

Eu și Kim am reușit să ne retragem devreme din afaceri datorită faptului că ne-am ținut banii în continuă mișcare. Tatăl bogat se referea la acest concept numindu-l „rapiditatea de mișcare a banilor“.

El spunea:

— Banii tăi ar trebui să se miște cu rapiditatea unui prepelicar. Menirea acestui câine este să adulmece pasărea, s-o prindă și apoi să adulmece imediat alta. Banii marii majorități a oamenilor se comportă ca pasărea care abia își ia zborul

Dacă vreți să vă retrageți din afaceri tineri și bogați, este foarte important ca banii voștri să acționeze ca un prepelicar și să vă aducă în fiecare zi din ce în ce mai multe active.

Astăzi, foarte mulți consilieri financiari și manageri ai fondurilor mutuale îi spun investitorului de rând: „Dă-ne nouă banii, iar noi îi vom face să lucreze pentru tine!“ Cei mai mulți investitori acceptă și repetă formula: „Fă investiții pe termen lung, cumpără și păstrează, apoi diversifică!“ Banii lor rămân astfel blocați, iar ei se întorc la munca lor de zi cu zi. În cazul celor

mai mulți investitori, acestea sunt niște idei foarte bune, dat fiind că ei nu manifestă niciun interes ca să învețe cum își pot pune banii la treabă, preferând în schimb să muncească mult mai mult decât banii lor. Problema acestor planuri concepute de investitorii de rând este că ele nu se dovedesc întotdeauna niște strategii profitabile de investiție și nici nu sunt neapărat destul de sigure.

Ca să devenim niște pensionari tineri, eu și Kim nu ne-am depus banii într-un cont de pensionare. Eram conștienți de faptul că trebuia să punem banii la treabă și să muncească din greu ca să ne aducă din ce în ce mai multe active. Odată ce banii ne asigurau un activ, erau apoi din nou puși la treabă pentru a ne aduce un alt activ. Strategia pe care am folosit-o pentru a ne pune banii la treabă, achiziționând astfel din ce în ce mai multe active, este o strategie pe care oricine o poate folosi. Așa cum v-am promis, această carte vă va oferi lucrurile pe care toată lumea le poate face pentru a se îmbogăți.

Trebuie să țineți banii în continuă mișcare

Una dintre strategiile pe care le-am folosit în acest scop a constat în cumpărarea unei proprietăți destinate închirierii, iar după un an sau doi, am împrumutat niște bani pentru a da avansul destinat achiziționării unei alte proprietăți de închiriat. În acest fel, am urmat sfatul tatălui bogat de a folosi banii ca pe un soi de „prepelicar“. Omul de rând numește acest procedeu „credit pe valoarea casei“. Unii oameni numesc procedeul de achitare a datoriilor făcute prin cărțile de credit „împrumut de achitare a facturilor“. Trebuie însă să observați că noi am împrumutat bani pentru a face investiții, în timp ce omul de rând folosește capitalul împrumutat pentru a-și achita datoriile proaste. Acesta este un exemplu elocvent al „păsării care zboară pe fereastră“. Deși este vorba tot despre o rapiditate de mișcare a banilor, nu este o rapiditate benefică pentru voi, căci banii vă scapă printre degete fără să vă aducă niciun activ.

Un singur exemplu

Am să vă ofer în cele ce urmează un exemplu al felului în care am investit și apoi, am împrumutat bani pentru a investi în alte active. În 1990, am văzut împreună cu Kim o casă de vânzare situată într-o zonă foarte frumoasă din Portland, Oregon. Proprietarul cerea 95 000\$, dar nu reușea s-o vândă. Economia nu mergea prea bine, oamenii erau adesea concediați, iar oferta caselor de vânzare era mare pe piața imobiliară. Am fi făcut imediat o ofertă de cumpărare, dar casa nu se integra profilului nostru de investiții. Era prea scumpă și prea frumoasă pentru a putea fi considerată o proprietate de închiriat pe termen lung. Dacă ar fi fost situată în San Francisco, ar fi costat 450 000\$. Cu toate acestea, ne tenta această proprietate imobiliară, pentru că ne-am dat seama imediat de valoarea și potențialul ei.

În drumul nostru spre și de la aeroport, treceam adesea pe lângă această casă pentru a vedea dacă mai era de vânzare. După aproape 6 luni, am bătut în cele din urmă la ușă și am aflat că proprietarul era nerăbdător s-o vândă, astfel că era dispus să accepte orice ofertă. El mai avea 56 000\$ de achitat, eu i-am oferit 60 000\$, iar în final ne-am înțeles pentru 66 000\$. I-am dat 10 000\$ și am preluat ipoteca existentă. O lună mai târziu, proprietarul și familia sa și-au făcut bagajele și s-au imbarcat în drum spre California, fericiți că au reușit să-și vândă casa. Ei nu au câștigat prea mulți bani din vânzarea casei, dar nici nu au pierdut prea mult. Am închiriat casa imediat și am reușit să câștigăm în jur de 75\$ pe lună, după ce ne-am achitat toate datoriile și cheltuielile. Doi ani mai târziu, piața imobiliară a cunoscut un fâgaș ascendent, astfel că am început să primim foarte multe oferte de cumpărare a casei — cea mai bună ofertă fiind de 86 000\$. Eu și Kim n-am acceptat oferta, deși era extrem de tentantă. Dacă am fi vândut-o, am fi obținut un profit de aproximativ 100% pe an pentru avansul nostru, așa cum reiese din următoarele cifre:

86 000\$	ofertă	
<u>-66 000\$</u>	preț de cumpărare	
20 000	profit	
<u>20 000</u>	=	aproximativ 200% în 2 ani un profit în bani gheață de 100% pe an pentru avansul de 10 000\$. (Spun „aproximativ“, pentru că tranzacția a presupus și alte cheltuieli despre care nu discut în momentul de față.)

Deși acest profit de 100% era deosebit de tentant, noi nu am vândut casa. Era situată într-o zonă foarte frumoasă și știam că peste 3 sau 5 ani va ajunge să valoreze în jur de 150 000\$. În loc să vindem casa, ne-am hotărât să cumpărăm mai multe — acum când prețurile de vânzare și de închiriere erau extrem de favorabile.

Datorită indiciilor clare pe care le aveam referitoare la cursul pieței imobiliare, eu și Kim am optat pentru un credit pe valoarea casei. Ipoteca pe care o mai aveam de plătit valora mai puțin de 55 000\$, iar valoarea casei se ridica în jurul cifrei de 95 000\$. Venitul pe care îl obțineam din închirierea casei ar fi putut acoperi o ipotecă în valoare de 70 000\$, așa că — după noi calcule — am reușit să băgăm în buzunar 15 000\$. Ne recuperaserăm banii și dețineam în continuare și activul necesar. „Prepelicarul“ ne adusese pasărea, iar acum puteam porni în căutarea alteia. În plus, „câinele“ valora 15 000\$.

După câteva luni în care am studiat câteva sute de proprietăți, am localizat următoarea țintă. Era o casă frumoasă situată în aceeași zonă ca prima. Nu era în perfectă stare, pentru că proprietarul își lăsase copiii să locuiască în ea ani de zile și nu o închiriasse niciodată. Prețul de pornire a fost de 98 000\$, iar după câteva oferte și contraoferte, am cumpărat-o pentru 72 000\$, apoi am executat toate reparațiile necesare — reparații și zugrăveli care ne-au costat alți 4 000\$, și în final am oferit-o spre închiriere.

La sfârșitul anului 1994, am vândut ambele case pentru suma de aproximativ 150 000\$ fiecare și — cu banii obținuți — am cumpărat o clădire mai mare de locuințe în Arizona, unde prețurile pe piața imobiliară erau încă foarte mici.

În plus, această menținere permanentă a banilor în mișcare ne-a oferit foarte multe facilități despre care aș vrea să vă vorbesc în cele ce urmează:

1. Am avut succes în aceste tranzacții pe piața imobiliară datorită faptului că prețurile erau mici, lucru care ne-a oferit timp să căutăm și să negociem investiții profitabile. Dacă prețurile ar fi fost mari, ar fi trebuit să căutăm mai mult și să fim mult mai precauți.

2. Investițiile trebuiau să dea rezultate astăzi, nu mâine. Și spun acest lucru pentru că foarte mulți oameni urmează strategia potrivit căreia „cumperi, păstrezi și te rogi“. Tatăl bogat spunea adesea: „Trebuie să obții profit imediat după ce cumperi, nu după ce vinzi.“ Fiecare proprietate pe care o cumpăram trebuia să ne aducă un flux de numerar pozitiv chiar din ziua în care o cumpăram și trebuia să fie un flux de numerar pozitiv chiar în cazul unei economii slabe. Dacă prețurile nu urcau, noi trebuia să fim în continuare mulțumiți de investiția făcută.

3. Așa cum am mai spus deja pe parcursul acestei cărți, fiecare investitor trebuie să aibă o strategie de ieșire din afaceri chiar înainte de a pătrunde în lumea afacerilor. Pentru că acum era vorba de un nou gen de afaceri, chiar dacă făceam investiții în proprietăți imobiliare, aceste investiții presupuneau o nouă tactică de abordare. Astfel că am fost nevoiți să luăm totul de la capăt, să cercetăm fiecare investiție în parte și să elaborăm strategii de intrare și ieșire din afaceri cu totul diferite.

4. Cele două case despre care v-am vorbit s-ar vinde astăzi cu prețuri cuprinse între 200 000\$ și 250 000\$, ținând cont de faptul că piața imobiliară din Portland și-a revenit complet. Motivul pentru care le-am vândut mai devreme a fost dorința noastră de a profita de o piață cu prețurile mici, dar gata în orice clipă să crească — de data aceasta, în Phoenix. În plus, portofoliul nostru

de investiții se schimbaseră. Noi nu mai doream să asigurăm locuințe doar pentru câte o singură familie; planurile noastre vizau acum clădiri din ce în ce mai mari de locuințe, vizând în același timp un sistem de pârghii din ce în ce mai complex.

5. Știam foarte bine diferența dintre a fi investitor și a fi comerciant. Eram investitori în momentul în care cumpăram și păstram proprietățile pentru fluxul de numerar pe care ni-l aduceau. Deveneam comercianți în momentul în care știam care era strategia de intrare, dar și de ieșire din afaceri. Cu alte cuvinte, investitorul cumpără ca să păstreze, iar comerciantul cumpără ca să vândă. Dacă vreți să ajungeți la pensie bogată, trebuie să cunoașteți foarte bine diferența dintre aceste două noțiuni și cum să deveniți și una și cealaltă.

După părerea mea, motivul pentru care atât de mulți oameni și-au pierdut banii în această ultimă prăbușire bursieră constă în faptul că ei erau de fapt comercianți care se considerau investitori. Acesta este un alt exemplu al faptului că trebuie să cunoașteți foarte bine semnificațiile cuvintelor.

6. Eu și Kim facem investiții pe termen lung. Dar în cazul nostru, a face investiții pe termen lung nu înseamnă să-ți blochezi banii într-un anumit cont, convins fiind că astfel ai făcut diverse investiții, când în realitate toate investițiile tale se află într-un singur vehicul — cum ar fi fondurile mutuale — și speri din tot sufletul că nu vei întâlni în cale un foc sau un vânt puternic care să-ți răstoarne acest mijloc de transport. A face investiții înseamnă pentru noi a fi tot timpul la curent cu evenimentele bursiere, a obține cât mai multe informații utile, a câștiga cât mai multă experiență în domeniu și a ține banii într-o continuă mișcare — „peste foc“. Noi nu cumpărăm, nu păstrăm și nu ne rugăm, căci nu aceasta este ideea noastră de a face investiții pe termen lung, așa cum este în cazul foarte multor oameni.

„Îmi vreau banii înapoi“

Mulți cumpărători știu că își pot obține banii înapoi dacă nu le place produsul pe care l-au cumpărat. Mulți vânzători cu

amănuntul oferă garanții de restituire a banilor în cazul în care clientul nu este mulțumit de produsul cumpărat. Problema care se pune în acest caz este faptul că — pentru a-ți putea recupera banii — trebuie să restitui întâi produsul cumpărat. Dacă ești un investitor sofisticat, vrei să-ți recuperezi și banii, dar să păstrezi și activul achiziționat. Acesta este motivul pentru care ador să fac investiții. Eu pot să păstrez astfel ce am cumpărat, recuperându-mi în același timp și banii dați pentru achiziționarea activului respectiv. De aceea, tatăl bogat spunea:

— Cel mai important lucru pe care trebuie să-l spună un investitor este: „Îmi vreau banii înapoi. Dar vreau să păstrez și investiția făcută.“

Dacă înțelegeți acest principiu al procesului de investiție, veți înțelege atunci ce înseamnă rapiditatea de mișcare a banilor. Acest lucru înseamnă că vrei să-ți recuperezi banii cât mai repede cu putință pentru a putea fi reinvestiți în alte active.

Există mai multe modalități prin care puteți accelera puterea de mișcare a banilor

Această idee a rapidității de mișcare a banilor nu se aplică doar în cazul proprietăților imobiliare. Această idee este de fapt un principiu sau un instrument spiritual al oamenilor bogați. Odată ce veți înțelege acest principiu, veți dori să-l aplicați în toate acțiunile voastre. Rapiditatea de mișcare a banilor este o formă importantă de pârghie.

O altă modalitate prin care puteți accelera această putere de mișcare a banilor constă în cunoașterea legilor de impozitare și a modului de folosire a entităților corporative. De exemplu, să spunem că o persoană are o afacere proprie și mai deține un rol important și într-o altă afacere secundară, care face investiții în proprietăți. Iată cum ar arăta foaia de bilanț a persoanei respective:

Afacere
cu diverse produse

Venit
Cheltuieli chirie taxe + impozite

Afacere
cu proprietăți imobiliare

Venit Venit rezultat din chirii
Cheltuieli

Active	Passive
Afacerea	

Active	Passive
Proprietatea închiriată	

Cheltuieli pentru chirie făcute în cazul uneia dintre cele două companii se transformă în venit rezultat din chirii în cazul celeilalte companii. S-ar putea să nu vă dați seama de ce acest lucru este extrem de important. După cum știți, o afacere își plătește taxele și impozitele după ce și-a efectuat cheltuielile aferente, în timp ce o persoană fizică își plătește taxele și impozitele înainte de a-și face cheltuielile necesare. Așadar, o persoană care închiriază o casă își plătește chiria cu banii rămași după ce și-a plătit taxele și impozitele. O afacere își plătește în schimb chiria înainte de a-și plăti taxele și impozitele. Venitul rezultat din chirii ajunge la o altă entitate corporativă, dar acum acest venit devine venit pasiv, nu mai este venit sub formă de stat de plată. (Există și excepții de la această regulă în cazul în care proprietarul celor două companii este aceeași persoană, iar venitul este considerat venit sub formă de stat de plată. De exemplu, dacă ai o afacere

în casa în care locuiești și plătești chirie pentru casa respectivă, atunci venitul pe care îl obții este considerat venit sub formă de stat de plată.) Venitul pasiv, dacă este administrat cum trebuie, poate să ofere persoanei sau companiei respective posibilitatea de a plăti cât mai puține taxe și impozite. Dar, ca întotdeauna, vă recomand — ca înainte de a trece la acțiune — să cereți sfaturile unor oameni de specialitate care se ocupă de problemele sistemului legal și de impozitare.

O persoană care își administrează afacerea sau portofoliul de investiții în această manieră poate accelera puterea de mișcare a banilor în timp ce ajunge să plătească din ce în ce mai puține taxe și impozite. Dacă banii se blochează într-o singură entitate corporativă, vor fi supuși sistemului de impozitare, care va stabili niște taxe și impozite extrem de mari.

Studiind coloanele activelor în cazul celor două afaceri, vedem că activele afacerii cu diverse produse sunt situate într-o coloană, iar activele proprietății închiriate sunt în altă coloană. În acest exemplu, banii persoanei respective sunt folosiți pentru a crea sau achiziționa două active, ce sunt supuse unui sistem de impozitare deosebit de eficient. Acesta este un exemplu al rapidității de mișcare a banilor sau al felului în care banii sunt puși la treabă, nu blocați în vreun anumit cont.

„Nu poți să faci asta“

Ori de câte ori le ofer studenților mei acest exemplu în cursurile despre investiții, aud mereu aceleași cuvinte: „Nu poți să faci asta.“ După cum știți, aceste cuvinte definesc realitatea sau contextul unei persoane. La începutul carierei mele, făceam vizite diverselor companii mici și explicam aceste strategii angajaților companiilor respective.

După ce terminam de vorbit, auzeam aproape întotdeauna: „Sunt niște idei bune, dar nu le poți realiza.“ Oamenii spun de obicei lucruri de genul: „Nu poți să cumperi proprietăți atât de ieftine“ sau „Nu poți să cumperi o casă fără o ipotecă nouă sau fără aprobarea unei bancher“ sau „Nu poți să fii proprietarul unei afaceri și să deții în același timp și compania care îți închiriază

proprietatea pe care ți-ai înființat afacerea“ sau „Poate că această metodă funcționează în America, dar nu merge în țara mea“.

Acum nu mai încerc să ofer astfel de explicații angajaților companiilor sau liber-profesioniștilor. Eu le vorbesc doar celor care sunt sau vor să fie oameni de afaceri sau investitori. Las sarcina consilierilor pe probleme de investiție să vorbească grupurilor de angajați sau liber-profesioniști — nu datorită auditoriului implicat, ci pentru că sunt conștient de mentalitatea și de modul lor de gândire. Așa cum am spus și mai devreme, cuvintele „Nu pot“ sunt cele care definesc cadranul din care face parte o anumită persoană.

Exemplul pe care vi l-am oferit ceva mai devreme este des întâlnit în întreaga lume. În toate țările în care am făcut afaceri, este un lucru obișnuit să cumperi o clădire doar pentru a-i prelua ipoteka. Dar acest lucru se întâmplă în primul rând în investițiile mari. De asemenea, ideea unei afaceri care să închirieze o proprietate prin intermediul unei alte afaceri — afaceri care au amândouă același proprietar — este o idee bine cunoscută în toată lumea. Este o practică foarte des folosită. McDonald's folosește aceeași formulă. Vinde o afacere cu francize unei persoane. Persoana respectivă plătește apoi companiei McDonald's pentru proprietatea închiriată. Poate că vă amintiți din volumul „Tată bogat, tată sărac“ faptul că Ray Kroc, fondatorul companiei McDonald's, spunea: „Afacerea mea nu constă în hamburgeri. Afacerea mea constă în proprietăți.“ Este evident că Ray Kroc împreună cu echipa sa au înțeles puterea de mișcare a banilor și felul în care banii sunt puși la treabă pentru a achiziționa mai multe active.

Rapiditatea de mișcare a banilor în cazul hârtiilor de valoare

Această idee se aplică în cazul tuturor activelor, inclusiv a hârtiilor de valoare. Când studiezi rata preț-valoare în cazul unor acțiuni, studiezi de fapt — în multe feluri — această rapiditate de mișcare a banilor. Când ți se spune că rata preț-valoare a acțiunilor respective este 20, asta înseamnă că îți vor trebui 20 de ani

ca să recuperezi banii investiți, calcul bazat pe prețul și câștigul din ziua de astăzi. De exemplu, dacă prețul unui pachet de acțiuni este 20\$, iar dividendele anuale sunt plătite cu 1\$, atunci îți vor trebui 20 de ani ca să-ți recuperezi banii investiți.

Regula 72

Această regulă constituie un alt mod de estimare a rapidității de mișcare a banilor. Ea estimează dobânda sau creșterea procentului anual în cazul unui anumit lucru. De exemplu, dacă primești o dobândă de 10% pentru economiile tale, banii tăi se vor dubla în 7 ani și jumătate. Dacă valoarea acțiunilor tale crește cu 5 procente pe an, asta înseamnă că vei avea nevoie de 14,4 ani ca să-ți dublezi banii. Dacă această valoare crește cu 20 de procente pe an, atunci vei avea nevoie de 3,6 ani ca să-ți dublezi banii. Regula 72 presupune împărțirea numărului 72 cu dobânda sau cu procentul valorii câștigului tău — pentru a obține viteza relativă a modului în care îți vei dubla banii.

În timpul creșterii economice care a avut loc la sfârșitul anilor '90, mulți consilieri financiari și specialiști în probleme de investiție vorbeau cu ardoare despre Regula 72. Acum câțiva ani, un tânăr consilier pe probleme de investiție mi-a spus că valoarea portofoliului său se dublează la fiecare 5 ani. L-am întrebat de unde știa acest lucru, de vreme ce făcea investiții doar de 3 ani. El mi-a răspuns următorul lucru: „Pentru vă valoarea fondului mutual în care mi-am investit banii a crescut în medie cu peste 15% pe an în ultimii 2 ani.“ I-am mulțumit pentru ardoarea cu care încerca să-mi vândă mai multe fonduri mutuale, dar l-am refuzat. Mă întreb ce mi-ar spune el astăzi. M-am gândit să-i spun povestea taurului și a ursului, potrivit căreia taurul urcă pe scări, iar ursul coboară scările, sărind apoi pe fereastră (n.tr. joc de cuvinte — „bull“ [taur] — în termeni economici, „bull market“ este o piață bursieră cu prețurile în creștere durabilă; „bear“ [urs] — în termeni economici, „bear market“ este o piață bursieră cu prețurile în scădere durabilă). Cu alte cuvinte, așa cum spunea tatăl bogat:

— Mediile sunt apanajul investitorilor de rând.

Cum să te joci cu „rezerva casei“?

Aceasta este o altă modalitate prin care un investitor poate folosi rapiditatea de mișcare a banilor în favoarea lui.

Sunt două motive pentru care prefer acțiunile cu capital mic. Motivul numărul unu constă în faptul că eu sunt un mic întreprinzător, nu un patron de companii. Înțeleg foarte bine problemele cu care se confruntă companiile mici, aflate la început de drum, și îmi dau seama imediat dacă afacerea respectivă are sau nu șanse de dezvoltare. Motivul numărul doi constă în faptul că o companie cu capital mic își poate dubla sau chiar tripla valoarea mult mai repede decât o companie cu capital mare. În condițiile unei piețe corespunzătoare este mult mai ușor „să te joci cu rezerva casei“. Iată un exemplu în acest sens:

Să spunem că vrei să cumperi 5 000 de acțiuni ale companiei XYZ pentru 5\$ acțiunea. Ai acum pe piață 25 000\$. Soarta îți surâde și în mai puțin de un an prețul unei acțiuni a companiei XYZ este de 10\$. Astfel, valoarea ta pe piață este de 50 000\$. Un investitor lacom — așa cum am fost și eu — ar spune: „Piața va continua să crească, așa că nu mă grăbesc să vând.“ Dar chiar înainte de a intra pe piața afacerilor, este important să-ți concepi o strategie de ieșire.

Așadar, în loc să păstrezi acțiunile și să-ți ții banii blocați, ar fi bine să vinzi jumătate din acțiuni pentru 25 000\$ — pentru a accelera această putere de mișcare a banilor. În acest fel, îți mai rămâne cealaltă jumătate de acțiuni în valoare de 25 000\$ și ți-ai recuperat și banii investiți inițial. Acest procedeu — prin intermediul căruia ai păstrat jumătate de acțiuni în valoare de 25 000\$ — se numește „joaca cu rezerva casei“.

Eu folosesc această strategie destul de des, dar nu tot timpul. Au fost cazuri în care prețul acțiunilor a crescut de la 5\$ la 8\$, dar nu a ajuns la prețul dorit de 10\$, motiv pentru care am păstrat acțiunile. De multe ori, prețul acțiunilor nu a rămas același și a coborât sub 5\$, făcându-mă fie să pierd toți banii investiți, fie să nu câștig nimic în plus. Trebuie să recunosc că de fiecare dată când am folosit această strategie prin care mi-am vândut acțiunile pentru a-mi recupera investiția inițială, m-am bucurat

pentru investiția făcută, deși n-am câștigat prea mulți bani de pe urma ei.

Banii care spun „pa, pa“

Prietenul meu Keith Cunningham recită adesea o poezie scurtă, care sună cam așa:

„Banii vorbesc, nu pot s-o neg,
I-am auzit cândva
Spunând pa, pa.“

N-am înțeles niciodată de ce oamenii plâng atunci când pierd bani pe piața de investiții. Nu plâng când se duc la cumpărături și cheltuiesc bani pe care nu-i vor mai recupera niciodată. Nu plâng când cumpără o mașină și pierd niște bani atunci când o vând. Așa că procesul de investiție de ce trebuie să fie diferit?

Aud adesea investitori care spun: „Nu pierzi niciun ban atâta timp cât nu vinzi acțiunile.“ Când aud această replică, îmi dau imediat seama că persoana respectivă a cumpărat acțiuni la un preț mare, iar acum prețul lor a scăzut și așteaptă ca acesta să crească din nou. Există o parte de adevăr în acest mod de gândire, dar numai în anumite situații. Un mod de gândire opus acestuia este următorul: lichidați-vă pierderile cât mai devreme cu putință! Au fost cazuri în care am făcut investiții proaste, iar prețul investițiilor scade în loc să crească. Dacă prețul unor acțiuni scade mai mult de 10 procente, îmi lichidez pierderile cât mai repede posibil și încep să caut altceva. Sunt două motive pentru care procedez în acest fel.

Motivul #1: Dacă atenția îmi este prea mult absorbită de pierderile suferite și mă simt îngrozitor de prost pentru că am luat decizii incorecte, încep să vând. Vreau să scap de toate pierderile și să merg mai departe. Așa cum am mai spus deja și în celelalte volume ale mele, sunt conștient de faptul că din 10 investiții șansele sunt ca 2 sau 3 să fie proaste, 2 sau 3 să fie bune, iar celelalte stangnează ca un câine leneș. Eu las câinii să lenească

atâta timp cât nu pierd bani. Dacă lucrurile se înrăutățesc, înfi revizuiesc greșelile și învăț din ele.

Motivul #2: Îmi place să fac cumpărături. Chiar dacă nu am prea mulți bani la dispoziție pentru cumpărături, sunt mai fericit dacă fac cumpărături decât dacă aș cumpăra, aș păstra și m-aș ruga ca prețul investițiilor făcute să crească într-o bună zi. Așa cum am mai spus, oamenii nu plâng când își vând mașina — cândva nouă, acum folosită — prilej cu care pierd niște bani.

Cât timp vor rămâne capitalurile mari realmente mari?

O altă strategie de investiție este cea potrivit căreia „trebuie să investești pe termen lung și numai în acțiuni cu capital mare“. Eu cred că aceasta este o idee învechită, care a funcționat cândva în Era Industrială, dar care nu mai funcționează în Era Informaticii. Motivul pentru care această strategie perimată nu mai este acum de actualitate constă în faptul că acțiunile cu capital mare nu mai au un capital chiar atât de mare. De exemplu, dacă ai fi investit în Compania Xerox cu 20 de ani în urmă, ai avea astăzi de suferit, chiar dacă este o companie cu capital mare. Întrebarea pe care trebuie să ne-o punem cu toții este: pentru cât timp acțiunile cu capital mare vor mai avea acest capital mare?

S-ar putea ca peste 10 ani de acum încolo multe dintre marile companii de astăzi să nici nu mai existe, datorită noilor schimbări în tehnologie și a altor inovații. Companiile cu capital mare, care rezistau în trecut 64 de ani, nu mai rezistă acum decât 10 ani. Acest lucru demonstrează că vechea strategie de afaceri nu mai funcționează în lumea de astăzi.

În această eră în care au loc tot mai multe transformări tehnologice, o companie se ridică și se prăbușește în doar câțiva ani. Această viteză uluitoare a schimbărilor survenite în epoca noastră trebuie să ne determine să fim mult mai vigilenți și să încercăm să ne menținem banii în continuă mișcare, nu să-i lăsăm blocați într-un anumit cont în speranța că bursa va crește la nesfârșit. Strategia de a cumpăra, a păstra și a te ruga este bună în cazul unui investitor de rând, dar nu este o strategie strălucită pentru cei care vor să devină pensionari tineri și bogați.

CAPITOLUL 16

Pârghia proprietăților imobiliare

Faceți investiții cu banii bancherului vostru!

Alaltăseară, am luat masa cu o prietenă și cu tatăl ei. El este fost pilot de avioane, actualmente ieșit la pensie. Bursa de valori tocmai scăzuse în ziua aceea cu alte 3 procente, iar el era supărat deoarece contul lui de pensionare își pierdea toată valoarea investită. Când l-am întrebat ce părere avea despre aceste fluctuații bursiere, el mi-a răspuns:

— Cealaltă fiică a mea m-a sunat de curând ca să-mi spună că pot să mă mut la ea dacă pierd tot ce am.

Eu l-am întrebat cu prudență:

— Vreți să spuneți că singurele investiții pe care le-ați făcut sunt în bursa de valori?

— Da, mi-a răspuns el. Ce alte investiții mai există? Bursa este singurul loc pe care îl cunosc unde poți să faci investiții. În ce altceva mai poți să investești?

Nu faceți altceva decât să vă „diver-stricați“ portofoliul

Formula obișnuită pe care o aud atât de des astăzi este următoarea: „Faceți investiții pe termen lung, calculați costul mediu

în dolari, diversificați-vă portofoliul, etc., etc.!” Aceasta este o formulă magică pentru cei care nu știu prea multe lucruri despre investiții. Cuvântul pe care l-am pus adesea sub semnul întrebării este „a diversifica”. Când cineva îmi spune că are un portofoliu diversificat, îl întreb ce înțelege prin acel cuvânt. Cel mai adesea, primesc răspunsuri de genul: „Am fonduri cu perspectivă de creștere majoră, fonduri de obligațiuni, fonduri internaționale, fonduri de sectoare, fonduri cu capital mijlociu” și așa mai departe.

Apoi, întreb următorul lucru: „Și toate acestea fac parte din fondurile mutuale?” și în cele mai multe cazuri, răspunsul este: „Da, investițiile mele sunt diversificate în forme diferite de fonduri mutuale.” Deși poate că fondurile lor mutuale sunt diversificate, instrumentul lor de investiție — în acest caz, fondul mutual — nu este în niciun caz diversificat. Chiar dacă oamenii spun: „Investesc în acțiuni și dețin câteva rente”, realitatea este că investițiile lor nu depășesc categoria hârtiilor de valoare. De ce? ... pentru că hârtiile de valoare sunt mai ușor de obținut și de administrat. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Hârtiile de valoare sunt mai sterile. Sunt mai simple și mai „curate”. Cei mai mulți oameni nu reușesc să se încadreze în cadranul P, nu pot să dezvolte o afacere specifică acestui cadran și nu investesc în proprietăți imobiliare datorită provocărilor pe care le presupun sistemul de achiziționare, de lichidități și de management.

Numai în Statele Unite există peste 11 000 de fonduri mutuale, iar această cifră este în continuă creștere. Sunt mai multe fonduri mutuale decât companii în care aceste fonduri mutuale pot să investească. De ce există atât de multe fonduri mutuale? Din aceleași motive ilustrate mai sus. Sunt sterile și adesea sterilizate pentru a proteja publicul. Problema cu care se confruntă publicul este să descopere care dintre cele 11 000 de fonduri sunt cele mai bune pentru ei. De unde știți dacă un fond foarte apreciat astăzi va mai fi la fel de apreciat mâine? Cum puteți să alegeți astăzi fondul care se va dovedi profitabil pentru pensionarea de mâine? Și dacă peste 80% din portofoliul vostru de investiții îl reprezintă fondurile mutuale, acest lucru înseamnă

într-adevăr o diversificare? Este oare un lucru înțelept? Personal, nu cred acest lucru. Cei al căror portofoliu îl reprezintă doar fondurile mutuale — indiferent sub ce formă — nu-și diversifică portofoliul, ci îl „*diver-strică*”.

Defectul tragic al fondurilor mutuale

S-ar putea ca unii oameni să fie conștienți de faptul că fondurile mutuale prezintă anumite defecte în sistemul de impozitare. Din păcate, însă, sunt foarte mulți investitori care nu cunosc aceste defecte — defecte prin intermediul cărora taxele pentru creșterile de capital sunt transmise investitorului. Asta înseamnă că — în cazul în care investitorul obține un profit și o creștere de capital — nu fondului îi revine sarcina de a plăti taxele aferente, ci investitorului. Aceste defecte devin mai pronunțate în cazul unei piețe aflate în scădere. Mai există și excepții; de exemplu, taxele pentru profitul obținut de pe urma fondurilor mutuale, profit păstrat în anumite fonduri de pensionare, pot fi uneori amânate.

Să spunem că fondul respectiv s-a dovedit profitabil pentru un anumit număr de ani. Acest fond s-a orientat foarte bine când a cumpărat acțiuni, a căror valoare a crescut acum extrem de mult. Dar brusc, bursa scade vertiginos, investitorii intră în panică și încep să-și ceară banii înapoi. Fondul trebuie să-și vândă cele mai bune acțiuni cât mai repede posibil pentru a restitui banii investitorilor. În momentul în care fondul își vinde acțiunile, are loc o creștere de capital rezultată în urma vânzării acțiunilor. De exemplu, fondul a cumpărat acum 10 ani acțiunile companiei XYZ pentru 10\$ acțiunea, iar când trebuie să le vândă, le vinde pentru 50\$ acțiunea. Așadar, managerul fondului respectiv a procedat corect când a ales să cumpere acțiunile acelei companii, dar acum — când a venit timpul să le vândă — investitorii trebuie să plătească impozit pe creșterea de capital realizată — respectiv pe profitul de 40\$. În asemenea cazuri, investitorul poate să piardă niște bani pentru că valoarea fondului s-ar putea să fi scăzut între timp, în vreme ce el trebuie să plătească și impozit pe creșterea de capital realizată. Așadar, un investitor

care investește în fonduri mutuale poate să fie obligat să plătească impozit pe profitul obținut, chiar dacă mai mult a pierdut bani decât a câștigat. Personal, mie nu-mi place să fiu obligat să plătesc impozit când în realitate eu n-am făcut altceva decât să pierd bani. Este ca și cum ai plăti impozit pe un venit pe care nu l-ai obținut. La începutul anului 2001, foarte mulți investitori și-au văzut valoarea fondurilor lor mutuale înjumătățită, fiind nevoiți în același timp să plătească impozit pe profitul raportat de fondurile lor mutuale. Eu cred că acesta este un defect tragic.

Credeți că sunt împotriva fondurilor mutuale? Nicidecum. Eu am investit bani în fondurile mutuale. În volumul „Ghidul investitorului“, am vorbit despre planurile financiare cu ajutorul cărora poți să obții siguranța financiară, confortul și bogăția visată. Fondurile mutuale pot să joace un rol important în planurile voastre financiare pentru dobândirea siguranței și confortului financiar. Încercați să găsiți consilieri financiari competenți care să vă ajute în elaborarea planului vostru financiar! Și cu cât vă veți informa mai mult în privința fiecărei investiții care vă apare în cale, cu atât veți dobândi mai multe cunoștințe în domeniul financiar. Există anumite fonduri mutuale foarte bune, care folosesc tehnici sistematizate de selectare a companiilor în care urmează să investească, studiind principiile care stau la baza lor.

Frumusețea investițiilor în proprietăți imobiliare

Tatăl prietenei mele, pilotul de avioane aflat acum la pensie, care credea că singura formă de investiție o constituiau hârtiile de valoare, descoperirea acum defectul tragic al fondurilor mutuale. Cum cina se apropia de sfârșit, el a spus:

— Am pierdut foarte multe din economiile mele, pentru că valoarea fondurilor mele a scăzut și acum trebuie să plătesc impozit și pentru așa-zisul profit obținut de pe urma lor, chiar dacă valoarea lor a scăzut. Îmi doresc să fi investit în altceva.

— De ce nu investiți în proprietăți imobiliare? l-am întrebat eu.

— De ce aș face-o? Care este diferența? m-a întrebat el.

— Sunt foarte multe diferențe, am răspuns eu. Dacă doriți, am să vă vorbesc despre o singură diferență care este realmente importantă.

Fostul pilot a băut puțin din cafea și a spus:

— Sunt numai ochi și urechi.

— În lumea afacerilor cu proprietăți imobiliare, pot să câștig foarte mulți bani, iar statul poate să-i considere ca pe o pierdere de bani, nu un câștig, am spus eu.

— Vrei să spui că poți să câștigi bani și să obții în același timp o scutire de taxe în loc să fii obligat să plătești impozit pe profitul pe care îl câștigi? m-a întrebat pilotul.

— Statul îmi oferă o scutire de taxe pentru câștigul obținut, nu mă obligă să plătesc pentru el, am spus eu. Statul îmi permite să păstrez câștigul obținut fără să mă oblighe să plătesc impozit pentru el. Acest lucru se poate realiza prin scăderea valorii respective sau prin ceea ce tatăl bogat numea „fluxul de numerar fantomă“, care este un flux de numerar pe care investitorul de rând nu îl poate vedea.

Pilotul pensionar m-a ascultat în liniște timp de câteva minute, spunând în cele din urmă:

— Mai sunt și alte facilități?

— Foarte multe facilități, am răspuns eu. Statul îți va da chiar și bani.

— Cum așa? a întrebat el.

— Dacă o clădire este istorică, statul îți poate oferi un credit fiscal, care este mult mai bun decât o reducere de impozit — credit destinat renovării investiției tale, am spus eu. Crezi că statul ți-ar da un credit fiscal ca să cumperi mai multe fonduri mutuale?

— După câte știu eu, nu, a spus pilotul. Până acum n-am văzut decât impozite pe un profit pe care de fapt nu l-am realizat niciodată. Ca să fim sinceri, n-am făcut altceva decât să ies în pierdere. Se pare că eu plătesc impozit pentru niște bani pe care de fapt i-am pierdut, iar tu obții o scutire pentru niște bani pe care i-ai câștigat. Mai e ceva ce-ar trebui să știu?

— Mai este, am spus eu. Poți să obții un credit fiscal pentru 50% din costul reparațiilor, așa cum este stipulat în Legea Ame-

ricanilor cu Handicap. De exemplu, în cazul în care construiești o rampă destinată oamenilor handicapați, ținuiți în scaune cu rotile, rampă în valoare de 10 000\$ prin intermediul căreia acești oameni au acces la centrul tău comercial, poți să primești creditul fiscal maxim de 5 000\$.

— Obții un credit fiscal de 5 000\$? m-a întrebat pilotul. Dar dacă rampa destinată oamenilor handicapați nu te costă 10 000\$? Dacă te costă doar 1 000\$?

— Obții un credit fiscal în valoare de 50% din costul reparațiilor sau construcției respective, am spus eu. Dar bineînțeles că înainte de a întreprinde ceva, vă sfătuiesc să cereți părerea unui expert contabil. Trebuie să vă asigurați că — înainte de a porni la treabă — cunoașteți foarte bine toate legile curente, dar și avantajele sau dezavantajele unei astfel de acțiuni.

Pilotul căzuse pe gânduri.

— Ce altceva ar mai trebui să știu? m-a întrebat el apoi.

— Mult mai multe lucruri. Sunt prea multe pentru a le putea discuta pe toate acum, am răspuns eu. Dar am să vă prezint deocamdată doar 3 avantaje pe care le au investițiile în proprietăți față de investițiile în fonduri mutuale.

— Alte 3 avantaje? m-a întrebat pilotul cu un zâmbet sarcastic.

— Un avantaj îl constituie faptul că banca va accepta să vă împrumute banii pentru a vă cumpăra proprietatea dorită. Dar după câte știu, mă îndoiesc că vreo bancă ar fi de acord să vă împrumute bani pentru a investi în fonduri mutuale sau în acțiuni. Băncile folosesc aceste active doar într-un mod indirect, dar numai după ce ți-ai investit propriii bani pentru a le achiziționa.

Pilotul m-a aprobat din cap, spunându-mi:

— Avantajul numărul 2?

— Avantajul numărul 2 constă în faptul că nu există impozit pentru profitul obținut, am spus eu, dacă știi cum să procedezi.

— Vrei să spui că eu trebuie acum să plătesc impozit pentru niște bani pe care nu i-am câștigat, de fapt chiar i-am pierdut, în timp ce — în cazul investițiilor în proprietăți — poți evita plata impozitului pe profit, nu este așa?

Eu am încuviințat din cap.

— Acest procedeu este foarte bine cunoscut. Se realizează prin intermediul unui schimb cunoscut sub numele de schimbul 1031. De exemplu, să spunem că vreau să cumpăr o casă în valoare de 50 000\$, dau un avans de 5 000\$, iar restul banilor de 45 000\$ îl împrumut de la bancă. Să spunem apoi că profitul pe care îl obțin din închirierea casei îmi acoperă cheltuielile lunare, astfel că investiția mea îmi aduce un flux de numerar pozitiv.

— Deci, banii lucrează în favoarea ta, a spus pilotul.

— Exact, am spus eu, iar venitul pe care îl obțin este un venit pasiv, impozitat la o rată mult mai scăzută decât venitul obținut de pe urma unei slujbe — venit cunoscut sub numele de venit sub formă de stat de plată — și venitul obținut din economii sau de pe urma planului de pensionare 401 (k).

Pilotul clătină din cap în tăcere. Noi discutaserăm deja în seara aceea despre diferențele dintre venitul sub formă de stat de plată, venitul sub formă de portofoliu și venitul pasiv.

Eu mi-am continuat apoi explicațiile, spunând:

— După câțiva ani, veți descoperi că proprietatea pe care ați cumpărat-o pentru 50 000\$ valorează acum 85 000\$. Din vânzarea ei, obțineți un profit de 35 000\$, dar nu trebuie să plătiți impozit pentru acest profit dacă doriți să-l integrați într-o investiție și mai mare.

Pilotul clătină din nou din cap, spunând:

— În acest caz, obții un profit de 35 000\$, pentru care nu plătești impozit. Eu, în schimb, pierd bani prin intermediul fondurilor mele mutuale și plătesc și impozit pentru un așa-zis câștig. Tu câștigi flux de numerar, obții un alt venit din pierderile și cheltuielile fantomă și plătești un impozit mai mic pentru venitul pentru care trebuie să plătești impozit, pentru că este un venit pasiv, nu un venit sub formă de stat de plată.

— Și nu trebuie să uitați de creditele fiscale acordate în cazul reparațiilor sau îmbunătățirilor aduse pentru oamenii cu handicap într-un centru comercial sau în cazul restaurațiilor făcute pentru o clădire istorică, am adăugat eu.

— Bineînțeles că nu, a spus pilotul. Cum aș putea să uit de creditele fiscale? Toată lumea știe ce sunt creditele fiscale. Așadar, care este cel de-al treilea avantaj?

— Cu cât investiția în proprietăți imobiliare este mai mare, cu atât băncile și statul vor dori să-ți împrumute bani, am spus eu.

— De ce? m-a întrebat pilotul.

— Când te duci la bancher cu propunerea de a-ți împrumuta — să spunem — un milion de dolari pentru a investi într-o proprietate imobiliară, banchetul nu-ți împrumută bani ție — ca persoană fizică. El împrumută bani proprietății respective.

— Și care este diferența? a întrebat pilotul.

— În momentul în care un om obișnuit se duce la bancă pentru a cere un împrumut, banca evaluează creditul și valoarea individului respectiv. Când aceeași persoană vrea să cumpere — să zicem — o proprietate mică precum o casă sau un duplex, bancherul evaluează în primul rând persoana care vrea s-o cumpere. Atâta timp cât ai o slujbă sigură și un venit cu care poți plăti aceste proprietăți mici, bancherul îți va împrumuta ție banii, nu proprietății.

— Dar în cazul proprietăților mai mari, când prețul proprietății depășește venitul persoanei care vrea s-o cumpere, banca cercetează venitul și cheltuielile proprietății, nu este așa? a spus pilotul. Aceasta este diferența?

— Sunteți cam pe aproape, am spus eu. În cazul proprietăților mari, activul îl constituie chiar proprietatea în sine și tot ea reprezintă și izvorul venitului, nu venitul pe care îl deține potențialul cumpărător.

— Așadar, este mai ușor să cumperi o proprietate mai mare decât una mai mică, a spus apoi pilotul.

— Dacă știi cum să procedezi, am spus eu. Același lucru este valabil și în cazul împrumuturilor de la stat. Dacă te duci la guvern și îi prezinți o proprietate în valoare de 150 000\$, acesta nu manifestă adesea niciun interes. Dar dacă vrei să transformi o mahala într-un cartier de locuințe ferit de pericole, guvernul îți va împrumuta milioane de dolari. De fapt, dacă investiția nu depășește 5 milioane de dolari, este greu să trezești interesul celor din guvern pentru ea.

— Ce altceva îmi mai poți spune? m-a întrebat apoi pilotul.

— Lista facilităților poate continua, am răspuns eu. Dar am să vă prezint acum și dezavantajele investițiilor în proprietăți.

— Ca de exemplu? a întrebat pilotul.

— Proprietățile imobiliare nu prezintă atâtea lichidități ca hârtiile de valoare. Asta înseamnă că s-ar putea să ai nevoie de mai mult timp ca să cumperi și să vinzi o proprietate. Pe de altă parte, piața proprietăților imobiliare nu este atât de eficientă ca piața hârtiilor de valoare. Și în plus proprietățile pot necesita o administrare extrem de competentă, am spus eu cu un zâmbet.

— De ce zâmbești? m-a întrebat pilotul.

— Pentru că aceste dezavantaje pot să devină cele mai mari avantaje pentru un investitor profesionist, am spus eu. Dezavantajele rămân dezavantaje pentru investitorii neexperimentați.

— Dă-mi un exemplu! a spus pilotul.

— Am să vă ofer un exemplu foarte pe scurt, am răspuns eu. Pentru că proprietățile nu prezintă atâtea lichidități și este adesea greu să găsească un cumpărător sau un vânzător, investitorul profesionist nu se grăbește să încheie o afacere.

— Vrei să spui că poți să negociezi *tête-à-tête* cu vânzătorul, a spus pilotul.

— Sau cu cumpărătorul, am răspuns eu. Pe piața bursieră, nu există decât posibilitatea de a cumpăra sau de a vinde. Nu prea au loc negocieri *tête-à-tête* între cumpărător și vânzător... cel puțin, nu între marea majoritate a investitorilor.

— Vrei să spui că se pot face negocieri între cumpărători și vânzători pe piața bursieră? a întrebat pilotul.

— Da, am răspuns eu. Dar aceste negocieri au loc numai între jucători profesioniști și investitori interni. Aceste negocieri pot fi legale, dar la ele nu au acces investitorii de rând.

— Aha, a spus apoi interlocutorul meu. Dar aceste negocieri pot avea lor pe piața de proprietăți imobiliare.

— Aceasta este și distracția investițiilor în proprietăți, am răspuns eu. Ele îți oferă șansa de a da dovadă de creativitate, de a negocia condițiile afacerii, de a încheia o afacere mai bună, de a coborî sau de a ridica prețul acesteia. Odată ce ai învățat regulile jocului, totul devine distractiv.

— Ce alte argumente mai ai în sprijinul acestui tip de investiții? m-a întrebat pilotul.

— Poți reduce anumite cheltuieli, poți mări valoarea proprietății, mai poți construi un dormitor în plus, poți zugrăvi casa așa cum îți place, poți să vinzi ceva din terenul pe care se întinde proprietatea respectivă și așa mai departe. Proprietățile sunt o oportunitate extraordinară pentru un investitor creativ, care este în același timp și un negociator competent. Dacă ești un negociator creativ și competent, poți să câștigi o avere din proprietăți, având posibilitatea în același timp de a te distra foarte bine.

— N-am văzut niciodată lucrurile în felul acesta, a spus pilotul. Toată viața n-am făcut decât să cumpăr și să vând casele pe care le-am avut. Dar gândindu-mă acum la ce mi-ai spus, cred că am avut parte și de distracție în afară de faptul că am obținut un profit mai mare de pe urma vânzării caselor mele decât am avut de pe urma fondurilor mutuale.

Îmi dădeam seama acum de o anumită mină radioasă care se citea pe chipul lui. El realiza acum că existau și alte investiții pe care le putea face în afară de „diver-stricarea” portofoliului său cu fondurile mutuale. În timp ce chipul lui devenea din ce în ce mai radios, am realizat că se făcuse târziu și venise timpul să ne îndreptăm cu toții spre casele noastre... iar întâlnirea noastră se apropia de sfârșit. Câteva săptămâni mai târziu, m-a sunat să-mi spună că pornise în căutarea primei lui proprietăți imobiliare și că — în loc să se mai lase copleșit de griji — se distra de minune. El mi-a spus:

— Chiar dacă venitul pe care îl obțin din chirii nu depășește cheltuielile mele, pot totuși să câștig bani în lumea proprietăților imobiliare. Faptul că înțeleg acum noțiuni precum flux de numerar fantomă sau legile de impozitare îmi dă convingerea că am obținut o adevărată comoară financiară, chiar dacă nu câștig bani în adevăratul sens al cuvântului.

Nu i-am spus altceva decât:

— Începeți să înțelegeți cum funcționează lucrurile.

Sfaturi proaste primite din partea consilierilor financiari

Consilierii financiari joacă un rol deosebit de important. Problema este că cei mai mulți consilieri financiari nu sunt nici bogați și nici nu sunt niște investitori de succes. Într-o revistă americană de renume, un consilier financiar a făcut următorul comentariu referitor la sfaturile pe care le-am dat în legătură cu investițiile în proprietăți: „Foarte mulți oameni au câștigat bani frumoși din afacerile cu proprietăți, mai ales în locuri precum California sau Connecticut. Dar clienții noștri de aici din Midwest nu au avut niciodată parte de așa ceva.”

Clienții ei ar trebui s-o concedieze. Motivul pentru care clienții ei din Midwest nu au câștigat bani din afacerile cu proprietăți constă în faptul că au avut-o pe ea drept consilier financiar. Dacă înțelegi legile proprietăților, legile corporațiilor și legile de impozitare și dacă ai un agent de bursă și un contabil foarte bun, poți să câștigi bani frumoși din afacerile cu proprietăți imobiliare, chiar dacă valoarea proprietății achiziționate nu crește sau nu obții niciun profit din închirierea ei. Declarația ei potrivit căreia valoarea proprietăților imobiliare a crescut numai în California și în Connecticut este de asemenea eronată. Dacă ar cunoaște bine piața proprietăților în zona în care își desfășoară activitatea, ar ști că piața proprietăților care se bucură de cea mai mare dezvoltare este cea din Las Vegas, statul Nevada — ca să dăm un exemplu de oraș mic, iar în cazul orașelor mari — piața cea mai prosperă este cea din Phoenix, Arizona. Ea vorbește numai despre California și Connecticut pentru că își bazează informațiile numai pe buletinele informative, iar aceste buletine se referă adesea numai la hârtiile de valoare. Ea nu dispune de cunoștințele financiare pe care le are un investitor profesionist, dar se încumetă să dea sfaturi de parcă ar dispune de aceste cunoștințe.

Tatăl bogat obișnuia să spună:

— Nu cere niciodată sfatul unui agent de asigurări dacă vrei să cumperi asigurări!

Cei mai mulți consilieri financiari sunt în primul rând agenți de asigurări, nu investitori. Asigurările sunt un produs de investiție deosebit de important, dar nu sunt singurul produs de investiție.

Cum să găsiți o investiție bună?

Oamenii îmi pun adesea următoarea întrebare când vine vorba despre investiții: „Cum pot să găsec o investiție bună?” Iar răspunsul meu este următorul: „Trebuie să înveți să vezi ce alții nu pot să vadă.”

O altă întrebare care mi se pune este: „Cum pot să realizez acest lucru?”

Iar răspunsul pe care îl dau este următorul: „În același fel în care orice cumpărător găsește un produs bun.” La începutul cărții, am vorbit despre oamenii care încearcă să facă economii mergând din magazin în magazin până când găsec marfa dorită. Același lucru este valabil și în cazul proprietăților sau în cazul oricărei investiții... trebuie să deveniți un cumpărător profesionist.

100:10:3:1

Doctorul Dolf DeRoos, cu care sunt prieten de-o viață, a scris o carte pentru seria intitulată „Rich Dad’s Advisors” — carte care se intitulează „Real Estate Riches: How to Become Rich Using Your Banker’s Money” („Cum să devii bogat cu ajutorul banilor bancherului tău”). Evident că noi am colaborat la alegerea acestui titlu. În această carte, el vorbește amănunțit despre cum să găsiți afaceri profitabile cu proprietăți, afaceri pe care oamenii obișnuiți nu le descoperă. El oferă detalii referitoare la îmbunătățirile pe care le puteți aduce proprietății voastre pentru a-i face valoarea să crească. Aspectul cel mai important pe care îl aduce în discuție se referă la modalitatea de a cumpăra o proprietate. El o numește metoda 100:10:3:1 de a cumpăra o proprietate. Asta înseamnă că analizează 100 de proprietăți, face oferte pentru 10 din ele, 3 vânzători acceptă oferta lui și în final

cumpără una singură. Așadar, cercetarea și analizarea celor 100 de proprietăți constituie o condiție obligatorie pentru cumpărarea unei singure proprietăți.

Trebuie „să sărutați mai multe broaște”

După cum știți, tatălui bogat îi plăceau basmele, pe care le considera adevărate materiale didactice. Îi plăcea în mod deosebit povestea prințesei care a fost obligată să sărute o broască pentru a-și găsi alesul inimii. Tatăl bogat spunea adesea:

— Trebuie „să sărutați mai multe broaște” ca să-l descoperiți pe adevăratul prinț.

În procesul de investiție, dar și în multe alte aspecte din viață, această afirmație este cât se poate de adevărată. Astăzi, sunt adesea extrem de uimit când aud că cineva și-a luat o slujbă la vârsta de 25 de ani și a rămas acolo toată viața. Mă întreb cum a știut care este diferența dintre o slujbă bună și o slujbă proastă. Când întâlnesc o persoană care s-a hotărât de la vârsta de 15 ani să devină doctor mă întreb dacă a ținut cont — în luarea acestei decizii — de realitatea în care trăiește. Același lucru este valabil și în cazul relațiilor interumane, dar și în procesul de investiție.

Tatăl bogat spunea:

— Mulți oameni refuză „să sărute broaștele”, dar în schimb „se căsătoresc” cu ele.

El dorea să spună că — atunci când venea vorba despre investiții și despre viitorul lor — oamenii nu-și petrec timpul „sărutând”. În loc să încerce să caute investițiile bune, oamenii acționează din impuls, bazându-se pe ponturi „fierbinți” sau lăsând frâiele investițiilor lor în mâinile unui prieten sau ale unei rude.

De ce există posibilitatea să te căsătorești cu o broască râioasă?

Într-o zi, o prietenă a venit la mine și mi-a spus:

— Ți-am urmat sfatul și am investit într-o proprietate imobiliară.

Curios fiind, am întrebat-o:

— Ce fel de proprietate ai cumpărat?

— Am cumpărat un corp dintr-un complex de locuințe situat lângă plaja din San Diego.

— Câte proprietăți ai studiat înainte de a face achiziția respectivă? am întrebat eu.

— Două, mi-a răspuns ea. Agentul meu de bursă mi-a arătat două corpuri din același complex de locuințe și am cumpărat unul din ele.

Un an mai târziu, am întrebat-o ce profit îi aducea investiția pe care o făcuse.

— Pierd aproape 460\$ pe lună, mi-a răspuns ea.

— De ce atât de mult?

— Un motiv este că asociația de proprietari a mărit taxa lunară de întreținere. Un alt motiv este că n-am știut ce chirie să stabilesc pe lună. Cea pe care am stabilit-o este mult mai mică decât mi-am imaginat, a spus ea puțin stânjenită. Am încercat s-o vând, dar am descoperit că am plătit cu 25 000\$ mai mult decât este piața imobiliară dispusă să-mi plătească în momentul de față. Nu vreau să pierd bani în fiecare lună, dar nici nu-mi pot permite să pierd 25 000\$ dacă o vând la un preț mult mai mic decât cel cu care am cumpărat-o.

În asemenea cazuri, tatăl bogat ar spune:

— Acesta este prețul pe care trebuie să-l plătești pentru că n-ai sărutat destule broaște. Dacă nu săruți destule broaște, s-ar putea să sfârșești prin a te căsători cu o broască râioasă.

Pentru că prietena mea nu și-a făcut temele, a ajuns să se căsătorească cu o broască râioasă — și încă una extrem de costisitoare.

Cum puteți evalua dacă o investiție este bună sau nu? Experiența este cel mai bun profesor. Am să vă prezint în cele ce urmează 10 lecții importante pe care eu și prietenii mei le-am învățat pe parcursul vieții. În plus, am să subliniez alte câteva procedee care v-ar putea fi de ajutor.

Prețul pe care trebuie să-l plăteți dacă nu vă duceți la cumpărături

Când oamenii mă întreabă cum am învățat să găsesc investițiile bune, eu le răspund: „Trebuie să vă duceți la cumpărături.“

Eu sunt de acord cu formula 100:10:3:1 enunțată de Dolf DeRoos pentru a găsi cele mai bune investiții. De-a lungul anilor, eu și Kim am studiat și analizat practic mii de proprietăți. Când oamenii ne întreabă: „Cum ați învățat atât de multe lucruri despre proprietăți?“, noi le răspundem cât se poate de simplu: „Am studiat și am analizat mii și mii de oportunități de investiție“. Am făcut, de asemenea, sute de oferte de cumpărare, oferte pentru care de multe ori am fost ridiculizați. Ce vreau să subliniez este că — de fiecare dată când am studiat o proprietate și am făcut o ofertă — cunoștințele și experiența noastră în domeniul proprietăților imobiliare, dar și în domeniul naturii omenești au crescut enorm.

Când suntem întrebați: „Ce faceți când nu aveți bani?“, răspunsul nostru este același: „Ne ducem la cumpărături“. În timpul cursurilor pe care le țin despre investiții, le spun adesea studenților mei: „Când vă duceți într-un centru comercial, nimeni nu vă întreabă dacă aveți bani. Vânzătorii cu amănuntul nu doresc altceva decât să le cumpărați marfa. Același lucru este valabil și în cazul investițiilor. Făcând cumpărături, punând întrebări și analizând posibilele afaceri sunt modalități prin care mi-am dezvoltat și perfecționat educația și experiența. Tot ce am învățat despre investiții nu puteți găsi într-o carte. Așa cum nu puteți învăța să jucați golf dintr-o carte, tot așa nu puteți învăța dintr-o carte cum să vedeți investițiile bune pe care alții nu le văd. Trebuie să ieșiți în lume și să faceți cumpărături.“

„Lipsa de previziune este de 20/20“

Prietena mea care „s-a căsătorit cu broasca râioasă“ ar fi putut învăța câteva lecții importante dacă nu s-ar fi hotărât să spună: „Proprietățile sunt o investiție proastă. Nu poți să câștigi bani din proprietăți.“ Când am întrebat-o ce a învățat din experiența ei, mi-a răspuns supărată: „N-ar fi trebuit niciodată să te ascult. Piața s-a schimbat radical și nu mai poți să câștigi astăzi bani din afacerile cu proprietăți.“

Există un proverb care spune că „lipsa de previziune este de 20/20“. Problema este că trebuie să te întorci și să privești

înapoi. Prietena mea nu a privit înapoi și nici nu a învățat nimic din experiența trăită. Chiar și după ce am felicitat-o că a trecut la acțiune, a rămas convinsă că proprietățile sunt o investiție proastă, ceea ce înseamnă că „incursiunea“ ei în lumea proprietăților este extrem de costisitoare — și asta pentru că nu a învățat nimic din greșelile comise... din greșelile și din lecțiile care i-ar fi putut conferi în viitor o percepere mai acută asupra lucrurilor și o bogăție mult mai mare. Acesta este prețul pe care trebuie să-l plătești pentru că ai un context care spune: „Greșelile nu sunt bune.“ Dacă prietena mea ar avea un context care să spună: „Am trecut la acțiune, am făcut greșeli, dar acum învăț din aceste greșeli“, ar fi o persoană mult mai bogată. Oamenii care vor să fie perfecți și care nu-și permit să comită greșeli sunt adesea oameni fără prea multă putere de previziune, oameni care comit adesea aceeași greșală: aceea de a nu învăța niciodată din greșelile lor.

Lecțiile pe care prietena mea n-a reușit să le învețe din această investiție simplă pe care a făcut-o sunt următoarele:

1. Analizați cu atenție cât mai multe proprietăți!
2. Nu încheiați niciodată o afacere în grabă! Există mereu mai multe afaceri bune. Oamenii se grăbesc adesea să facă o achiziție pentru că ei sunt convinși că afacerea pe care au încheiat-o este cea mai bună afacere din lume.
3. Analizați piața de închiriere, dar și piața de cumpărare!
4. Discutați cu mai mulți agenți imobiliari!
5. Fiți atenți la investițiile în complexe de locuințe! Aceste complexe au adesea o asociație de proprietari. Aceștia și investitorii nu sunt mereu pe aceeași lungime de undă. Asociația de proprietari vrea să-și păstreze proprietatea foarte bine îngrijită și cheltuiește pentru întreținerea ei sume considerabile de bani. Deși este un lucru înțelept să-ți menții proprietatea în stare foarte bună, investitorul pierde controlul asupra unui aspect deosebit de important din domeniul investițiilor — controlul asupra cheltuielilor.
6. Dacă se pierde controlul asupra cheltuielilor, acest lucru afectează și prețul vânzării viitoare a proprietății respective.

7. Nu cumpărați niciodată în speranța că prețul proprietății va crește! Proprietatea achiziționată trebuie să fie o investiție bună și în cazul unei economii bune, și în cazul unei economii slabe. Căci — așa cum spunea tatăl bogat: „Trebuie să obții profit imediat ce cumperi, nu după ce vinzi.“

8. Faceți investiții cu foarte multă obiectivitate! Când vă cumpărați propria voastră investiție, vă puteți permite să fiți sentimentali. Dar în momentul în care cumpărați o proprietate de pe urma căreia doriți să obțineți un anumit profit, nu trebuie să vă lăsați orbiți de sentimente. Prietena mea a fost încântată mai mult de plaja care se afla lângă proprietatea achiziționată decât de profitul pe care l-ar fi obținut de pe urma investiției sale. Ea a analizat mai mult plaja decât declarațiile financiare.

9. Ea n-a mai avut șansa de a aduce alte îmbunătățiri proprietății respective. O modalitate prin care puteți câștiga foarte mulți bani este să dețineți controlul asupra schimbărilor, modificărilor sau îmbunătățirilor pe care le puteți aduce proprietății achiziționate... lucruri pe care nu le puteți realiza în cazul acțiunilor sau fondurilor mutuale. De multe ori, doar simpla construire a unui garaj sau a unei camere în plus poate să contribuie extrem de mult la creșterea profitului obținut de pe urma investiției făcute.

10. Ea n-a învățat nimic din experiența trăită. Deși este vorba de o experiență costisitoare, ar fi putut transforma prețul acestei lecții în milioane de dolari dacă ar fi fost dispusă să învețe și să facă o nouă încercare. În schimb, ea a preferat să spună: „Nu poți să câștigi bani din proprietăți.“

Greșelile vă perfecționează puterea de previziune

Investind un timp prețios în cercetarea și analizarea a mii de investiții, puterea mea de previziune s-a perfecționat încetul cu încetul. De fiecare dată când am făcut o ofertă de cumpărare, am învățat ceva, chiar dacă oferta aceea a fost ridiculizată sau refuzată. De fiecare dată când am tratat cu un bancher modul de finanțare a investiției mele, am învățat ceva. De fiecare dată când am cumpărat o proprietate, am învățat ceva nou și prețios, chiar

dacă proprietatea respectivă m-a făcut să pierd bani, nu să câștig. Astăzi, aceste lecții — bune sau rele — pe care le-am învățat pe parcursul vieții constituie educația și experiența care îmi conferă bogăția visată și ne permit — mie și soției mele — să câștigăm din ce în ce mai mulți bani din afacerile cu proprietăți imobiliare.

Marile investiții le vezi cu ochii minții, căci în lumea reală nu există anunțuri în care să scrie „De vânzare” și care să adauge: „Aceasta este o afacere bună.” Anunțurile nu spun decât „De vânzare”. Este sarcina ta să înveți să vezi o afacere bună și să negociezi o afacere bună. Acest proces necesită multă dăruire și foarte multă practică.

Lucrurile pe care le poate face toată lumea

Așa cum am promis, am să vă dezvălui acum lucrurile pe care oricine le poate realiza pentru a se îmbogăți. În primul rând, oricine se poate duce să cerceteze și să analizeze diverse proprietăți. Dacă împreună cu un partener acceptați să studiați 5, 10, 20 sau 25 de proprietăți pe săptămână, chiar dacă nu aveți bani să le cumpărați, puterea voastră de percepere și previziune se va îmbunătăți enorm de mult. După analizarea a 100 de afaceri, sunt convins că veți găsi în cele din urmă una sau două investiții care vă vor încânta nespuse de mult. Când ideea de a vă îmbogăți vă va cuprinde imaginația, mintea voastră se va transpune într-un alt context, iar voi veți începe să căutați un nou conținut — un conținut care să răspundă la întrebarea: „De unde să fac rost de banii care mă vor purta pe calea îmbogățirii?”

Oricine poate să facă acest lucru, chiar dacă nu are bani. Este un procedeu la care eu și Kim apelăm destul de des. Pentru că avem ceva mai multă experiență decât marea majoritate a oamenilor, procesul de analizare a proprietăților se desfășoară cu mai multă rapiditate. Indiferent dacă economia a mers bine sau prost, am reușit întotdeauna să găsim o afacere bună. Nu cumpărăm și nici nu facem adesea oferte de cumpărare, dar procesul de căutare și analizare a investițiilor ne păstrează mintea trează, într-o feroare continuă și într-o permanentă legătură cu oportunitățile pe care le putem descoperi — dacă pornim în căutarea lor.

Un aspect important îl constituie „Lista operațiunilor aferente”, listă care este vitală pentru examinarea condiției fizice a unei clădiri. În timp ce declarațiile financiare și declarațiile proforma vă oferă spre analiză aspectele financiare, această listă a operațiunilor aferente vă ajută să examinați starea actuală a unei proprietăți. Această listă vă poate face să economisiți bani, dar să și câștigați foarte mulți bani. Poate fi folosită și ca un instrument de analiză, dar și ca instrument de negociere. Iată ce spunea tatăl bogat în această privință:

— Cunoștințele financiare presupun mult mai multe lucruri decât doar niște simple cifre și numere. Presupun cunoașterea cuvintelor care au puterea de a vă sugera imediat care sunt punctele slabe și punctele tari într-o investiție. Presupun cunoașterea aspectelor care trebuie studiate, aspecte care nu sunt la îndemâna investitorilor de rând.

Încă o observație: investițiile în proprietăți sau în orice altceva presupun mai multe lucruri decât doar simpla achiziție a produsului respectiv și speranța că acesta vă va conferi bogăția dorită. Referitor la investițiile în proprietăți, eu și Kim ne-am conceput un plan pentru achiziționarea a 10 proprietăți — ceea ce înseamnă că va trebui să analizăm 1000 de proprietăți. Din cele 10 proprietăți cumpărate, ne așteptăm ca 2 să fie niște investiții foarte bune, iar 2 să fie foarte proaste, făcându-ne apoi să pierdem bani. Pe acestea le vindem imediat. În cazul celorlalte 6 investiții rămase, noi trebuie fie să le îmbunătățim, fie să le vindem indiferent dacă este vorba de proprietăți, acțiuni, fonduri mutuale sau afaceri cu construcții, rata aceasta rămâne în general aceeași. Un investitor profesionist știe foarte bine acest lucru.

Răsplăți care nu sunt accesibile tuturor

Fiecare pescar are o poveste legată de „peștele cel mare care a scăpat”. Fiecare investitor are o poveste despre investiția pe care a descoperit-o, investiție care nu este accesibilă tuturor. Am să vă relatez în cele ce urmează doar istorioare ce au menirea de a vă impulsiona să începeți să căutați și să analizați primele voastre 100 de investiții.

Cum să vă transformați problemele în oportunități

Povestea numărul 1: Cu câțiva ani în urmă, eu și Kim ne plimbam prin munți, parcurgând o distanță de câteva ore depărtare de casă. Ne hotărâsem să ne luăm câteva zile libere și să savurăm din plin pacea și liniștea pe care numai pădurea ni le putea oferi. Așa cum procedăm întotdeauna, ne-am oprit la o agenție imobiliară și am studiat ofertele de vânzare. Agentul imobiliar ne-a arătat proprietățile a căror valoare era extrem de mare. Apoi, am găsit în catalogul de vânzări o căbănuță aflată într-o oarecare stare de neglijare, situată pe un teren de 15 acri, care valora doar 43 000\$. L-am întrebat pe agentul imobiliar (de fapt, era vorba despre o doamnă) de ce avea un preț atât de mic.

Ea ne-a răspuns următorul lucru:

— Este o problemă cu apa.

— Ce fel de problemă? am întrebat eu.

— Fântâna nu asigură apă curentă. Curge cu intermitențe. De aceea, este de vânzare de ani de zile. Este pe gustul foarte multor oameni, dar din cauza problemei cu apa nu o putem vinde.

— Haideti s-o vedem! am spus eu.

— Nu o să vă placă, ne-a spus ea. Dar am să vă duc acolo.

După o jumătate de oră, ne plimbam pe acel teren extraordinar înconjurat de pădure, în mijlocul căreia trona o căbănuță veche, dar încântătoare.

— Aceasta este problema, a spus apoi agentul imobiliar, conducându-ne spre fântână. Fântâna și terenul nu au destulă apă.

Aprobând-o din cap, am spus:

— Da, problema cu apa este o problemă gravă.

A doua zi, m-am întors la cabana aceea împreună cu un specialist în fântâni. El a studiat-o și a spus:

— Problema se poate rezolva foarte ușor. Fântâna are apă suficientă, dar o aduce la intervale diferite de timp. Nu trebuie decât să mai instalăm un rezervor și problema este rezolvată.

— Cât costă un asemenea rezervor? am întrebat eu.

— Un rezervor de 11 340 de litri costă 2 300\$, a spus el.

Apoi, m-am întors la agenția imobiliară și le-am prezentat oferta mea.

— Ofer pentru proprietatea respectivă 24 000\$.

— Este cam puțin, a spus agentul imobiliar, chiar dacă este vorba de o problemă cu apa.

— Aceasta este oferta mea, am spus eu. Apropo, când vi s-a făcut ultima ofertă?

— Cu foarte mult timp în urmă, a spus ea. Cred că de mai mult de un an.

În seara aceea, ea m-a sunat și mi-a spus:

— Nu-mi vine să cred. Proprietarul a acceptat oferta dumneavoastră. Nu-mi vine să cred că a acceptat prețul și condițiile impuse de dumneavoastră.

— Mulțumesc, a fost tot ce am putut să spun.

Îmi venea să urlu de bucurie. Proprietarul nu mai primise nicio ofertă de peste un an și se săturase să repare mereu cabana. El acceptase prețul meu, avansul pe care îl dădusem de doar 2 000\$ și condiția de a-i plăti restul de bani peste un an. Obținusem astfel proprietatea pentru un avans mic și cu condiția de a nu plăti nimic timp de un an de zile.

A doua zi de dimineață, m-am întâlnit cu specialistul în fântâni și l-am rugat să-mi instaleze două rezervoare de câte 11 340 de litri fiecare. Am rezolvat astfel problema cu apa pentru mai puțin de 5 000\$. O lună mai târziu, m-am dus cu Kim la noua noastră cabană, care avea acum din plin apă proaspătă. Când am plecat definitiv din orașul acela, am dat proprietatea spre vânzare. I-am stabilit prețul de 66 000\$ și am vândut-o două săptămâni mai târziu. Problema cu apa era rezolvată, iar cabana se afla acum în mâinile unui cuplu de tineri, care și-au găsit casa din vis în munți.

O schimbare de context

Povestea numărul 2: Am un prieten, Jeff, care este arhitect peisagist. Mi-a povestit o întâmplare legată de investițiile în proprietăți, întâmplare pe care am să v-o relatez și vouă acum.

— Acum un an — și-a început Jeff povestirea — m-a sunat o femeie și mi-a spus: „Am 40 de acri de pământ la care aș vrea să vă uitați.” Ea cumpăraseră terenul respectiv pentru suma de

275 000\$ cu prilejul unei opțiuni. Orașelul în care se află terenul nu prezenta niciun semn de dezvoltare.

— De ce te-a sunat? am întrebat eu.

— Ea dorea ca eu să conturez o imagine de viitor pentru orașul și proprietatea sa. Angajase și un fost arhitect urbanist în echipa sa de profesioniști.

— Și ce s-a întâmplat? am întrebat eu.

— Am conceput schițele, ne-am făcut lista cu propuneri pentru planurile de viitor și ne-am prezentat în fața consiliului municipal. Am fost refuzați de trei ori, a spus el.

— De ce? am întrebat eu.

— Membrii consiliului municipal aveau întreprinderi comerciale și ne cereau mereu să ne revizuiem schițele și planurile.

— Vă cereau sfaturile?

— Mai mult sau mai puțin. În realitate, noi întrebam care era profilul întreprinderilor lor comerciale și încercam să ne adaptăm schițele și planurile în funcție de profilul acestor întreprinderi. În cele din urmă, consiliul ne-a aprobat planul și a schimbat profilul proprietății respective de la cel agricol la cel comercial.

— Consiliul a schimbat profilul proprietății la care lucrai? am spus eu. De la profilul agricol la cel comercial? Cum s-a reflectat acest lucru asupra valorii proprietății respective? am întrebat eu.

— După ce planurile clienței mele au fost aprobate, ea și-a vândut proprietatea unei companii naționale de asigurări pentru suma de 6,5 milioane de dolari. Compania respectivă are de gând să construiască un hotel mare pe această proprietate.

— Cât a durat acest proces? am întrebat eu.

— 9 luni, mi-a spus Jeff. Ne-a plătit — pe mine și pe arhitectul urbanist — cu 25 000\$ fiecare, așa cum ne-am înțeles.

— Așadar, ea a cheltuit 50 000\$, dar a câștigat aproape 6 milioane de dolari, nu-i așa? am exclamat eu cu uimire.

Jeff a zâmbit și a dat afirmativ din cap.

— Proprietatea aceea se afla acolo de ani de zile. Toată lumea o considera prea scumpă. Dar ea a văzut ce noi n-am putut să vedem și ne-a arătat — în modul cel mai profesionist posibil — că avea dreptate.

— Ești supărat că ai câștigat doar 25 000\$? am întrebat eu.

— Nu. Este un câștig pentru munca pe care am depus-o. În plus, aceasta era suma convenită, iar ea și-a asumat foarte multe riscuri. Dacă noi n-am fi reușit să schimbăm profilul proprietății, ea ar fi pierdut foarte mulți bani. Eu îi sunt extrem de recunoscător pentru că m-a determinat să văd lucrurile în perspectivă. M-a învățat să văd ceea ce probabil n-aș fi văzut niciodată în alte condiții. M-a învățat să descopăr belșugul care se află chiar în fața noastră, belșug pe care îl puteți descoperi și voi dacă investiți ceva din timpul vostru pentru a vedea lucrurile în perspectivă.

Felicităându-l pentru noua lui realitate, am spus:

— Ai câștigat ceva mult mai de preț decât onorariul tău de 25 000\$, nu este așa?

— Da, ceva mult mai de preț, mi-a răspuns Jeff. Arhitectul urbanist se simte nedreptățit, dar eu nu mă simt deloc așa. Te-am auzit vorbind adesea despre contextul și realitatea tatălui tău bogat, dar n-am înțeles niciodată pe deplin aceste noțiuni. Acum le înțeleg foarte bine. Am realizat că — din cauza contextului meu — gândeam în termeni obtuși — doar de mii de dolari. Iar ea este mai bogată deoarece contextul ei este mai mare, gândind în termeni de milioane de dolari. Am realizat, de asemenea, că modul meu de gândire face parte încă din cadranel L, iar modul ei de gândire face parte din cadranele P și I. Îmi dau seama că tot ce-am învățat de la ea este de o valoare inestimabilă, pentru că mi-a schimbat viața pentru totdeauna. M-a învățat cum să devin un om bogat.

Schimbarea profilului unei proprietăți este doar o simplă schimbare de context. Și trecerea de la statutul de om sărac la cel de om bogat este tot o simplă schimbare de context. Oricine poate să facă acest lucru — dacă vrea cu adevărat.

Unde trebuie să vă păstrați banii?

Deși se afla la o vârstă foarte fragedă — 17 ani, Dolf DeRoos a realizat un studiu elocvent despre oamenii bogați. Studiul său a scos în evidență faptul că cei mai mulți oameni bogați câștigă foarte mulți bani din afacerile cu proprietăți sau — după ce îi

câștigă — îi convertesc tot în proprietăți. Tatăl bogat a procedat la fel. Deși a câștigat foarte mulți bani din afacerile sale și din operațiunile bursiere, și-a investit banii tot în proprietăți imobiliare.

Sunt foarte multe motive pentru care oamenii bogați procedează așa:

1. Legile de impozitare îi încurajează pe oamenii bogați să investească în proprietăți.

2. Proprietățile se bucură de un sistem de pârghii mult mai sigur. O persoană bogată poate să devină și mai bogată investind cu ajutorul banilor bancherului său.

3. Venitul rezultat din aceste afaceri cu proprietăți este un venit pasiv, cel mai puțin impozabil din toate. Dacă vânzarea unei proprietăți aduce un anumit profit, impozitarea lui se poate amâna ani de zile, permițând investitorului să reinvestească acest profit, care ar fi trebuit să devină în fond banii statului.

4. Proprietățile oferă investitorului mai mult control asupra activelor lui.

5. Proprietățile constituie un loc mult mai sigur în care vă puteți plasa banii — dacă știți cum să vă administrați banii și proprietățile.

Investitorul de rând își asumă un risc foarte mare dacă își păstrează banii în hârtii de valoare. Așa cum am mai spus deja pe parcursul acestei cărți, ce se întâmplă dacă portofoliul hârtiilor de valoare în cazul unui pensionar este distrus din cauza unei prăbușiri bursiere? Se pierde totul? Răspunsul este „nu“ — nu dacă persoana respectivă știe cum să-și protejeze hârtiile de valoare în cazul unei prăbușiri bursiere. Dacă vreți doar să vă plasați banii în hârtii de valoare, atunci capitolul următor este extrem de important.

CAPITOLUL 17

Pârghia hârtiilor de valoare

Cum să investești cu risc minim și rezultate maxime

Cu câteva luni în urmă, un prieten mi-a spus că a pierdut peste un milion de dolari la bursă. Trebuia acum să se întoarcă la muncă. Când l-am întrebat cum de pierduse atât de mult, mi-a spus că urmase sfaturile consilierilor lui financiari, acela de a cumpăra acțiuni care erau ieftine. „Așa că am cumpărat și am continuat să pierd. Acuma am pierdut peste un milion de dolari, iar aceiași sfătuitoari îmi spun să stau liniștit și să investesc pe termen lung. Nu prea mai am mulți ani de așteptat.“ Procesul de investiții nu trebuie să fie riscant. După cum spunea tatăl bogat, „Deși riscul există, investițiile nu trebuie să fie riscante“. Și nici nu trebuie să pierzi în cazul în care orientarea bursei se schimbă. De fapt, dacă bursa intră pe o pantă descendentă, mulți investitori sofisticăți fac o grămadă de bani. În continuare veți găsi lecțiile tatălui bogat referitoare la felul în care să investiți la bursă și să câștigați și bani, indiferent de tendința acesteia.

Mentineți o mentalitate deschisă

În această secțiune a cărții sunt esențiale o minte deschisă și un mediu flexibil. Dacă mediul vă va spune „E imposibil“, „Nu vei reuși“, sau „Este ilegal“ și „Prea riscant“, „Este imposibil să

învăț aceste lucruri“ nu uitați să fiți mereu deschiși pentru a putea cuprinde miezul lucrurilor și al afirmațiilor.

Investiți cu asigurare în hârtii de valoare

— Ai conduce o mașină fără asigurare? m-a întrebat tatăl bogat.

— Nu, am răspuns. Ar fi o nebunie. De ce mă întrebi?

Atunci, mi-a zâmbit și m-a întrebat:

— Ai investi fără asigurare?

— Nu, am replicat. Dar eu investesc în imobiliare. Întotdeauna îmi asigur proprietățile. De fapt, banca îmi cere asigurare pentru toate proprietățile pe care le dețin.

— Ai răspuns foarte bine!

— De ce mă întrebi lucrurile astea despre asigurare? am continuat eu.

— Pentru că e timpul să înveți să investești în hârtii de valoare. Active precum acțiuni, obligațiuni și fonduri de investiții.

— Poți investi cu asigurare în hârtii de valoare? am întrebat. Vrei să spui că te poți asigura împotriva pierderilor sau să le minimizezi?

El a confirmat.

— Așadar, se poate ca investițiile cu hârtii de valoare să nu fie riscante? am întrebat.

— Da, se poate. Investițiile nu sunt deloc riscante dacă știi ce să faci.

— Dar investițiile în hârtii de valoare nu sunt riscante pentru investitorul obișnuit? El nu investește fără asigurare?

Tatăl bogat a încuviințat și m-a privit drept în ochi, spunându-mi:

— De aceea te învăț lucrurile astea. Nu vreau să fii un investitor de rând. El este interesat de lucrurile medii, de aceea este obișnuit. Lucrurile medii sunt pentru oameni de același fel. De aceea există atâția oameni care își ascultă consilierii financiari și se entuziasmează când aceștia din urmă le spun: „La cutare acțiuni bursa e constantă de nu știu câte luni“ sau „Acest fond de investiții a oferit un câștig mediu de 16 procente în ultimii 5 ani“. Investitorilor obișnuiți le plac lucrurile „caldute“.

— Și ce e rău în asta?

— Nimic, aș putea spune. Dar dacă vrei să fii bogat trebuie să te distanțezi de medie.

— Și de ce te împiedică „chestiile caldute“ să fii bogat?

— Pentru că ele sunt însumarea pierderilor și câștigurilor, a spus tatăl bogat. De exemplu, deși se spune că bursa a avut în medie o tendință ascendentă în ultimii 40 de ani, a avut fluctuații.

— Și ce-i cu asta? Probabil că majoritatea oamenilor știu asta.

— Da, așa este. Dar de ce să pierzi când nu e nevoie să se întâmple lucrul ăsta? Investitorii de rând câștigă atunci când bursa are o tendință ascendentă și pierd atunci când cade. De aceea sunt de rând. Ce valori medii ai mai lua în calcul dacă ai câștiga în ambele conjuncturi?

— Asta ar fi mai mult decât bine, am replicat. Dar ce ar face investitorii sofisticati? am întrebat. Ei nu se folosesc de aceste valori medii?

— Ba da, dar se folosesc de niște valori medii distincte. Ceea ce vreau să spun cu asta este faptul că investitorul de rând nu știe să facă bani din bursă decât în momentele ei ascendente și de aceea este fericit că aceasta a mers pe un traiect ascendent constant. Investitorul constant nu este în căutare de informații de acest gen. Pe el nici măcar nu-l interesează dacă bursa are mari fluctuații pentru că el câștigă în orice situație.

— Vrei să spui că nu pierde niciodată?

— Nu, n-am spus asta. La un moment dat, toți investitorii pierd. Ceea ce vreau să spun e că investitorii sofisticati sunt capabili să câștige și de pe urma unei burse în declin, dar și a uneia descendente. Cei de rând nu câștigă decât în cazul în care bursa crește și au probleme când scade. Investitorii sofisticati se fereșc de asta. Investitorul sofisticat nu are întotdeauna dreptate și știe să piardă, dar diferența constă în faptul că datorită educației, abilităților, instrumentelor și strategiilor pe care le are la dispoziție, pierderile sunt în general mai mici, iar câștigurile mai mari decât cele ale investitorului mediu.

De-a lungul timpului, mi s-a părut foarte ciudat faptul că oamenii preferă să își investească banii câștigați cu greu, în loc să facă același lucru cu puțin din timpul lor pentru a învăța „cum“ să investească. După toți anii petrecuți cu tatăl bogat, nu am

înțeles niciodată de ce oamenii preferă să tragă în jug toată viața în loc să își pună banii să tragă în jug pentru ei. Iar în momentul în care își investeau banii la bursă, o făceau orbește, fără niciun fel de asigurare în caz de pierdere. Mă tot gândeam la tatăl sărac, ce muncea din greu și spunea mereu: „Investițiile sunt riscante.“ Spunea asta fără să fi urmat vreun curs sau să își asigure minimum de educație în ceea ce privește investițiile. Tatăl bogat mă învățase cum să investesc în siguranță în afaceri imobiliare și mă învăța acum cum să fac același lucru cu hârtiile de valoare.

Ca să mă dumiresc mai bine, am întrebat:

— Prin urmare, nu e neapărat necesar ca investițiile să fie riscante?!

— Nu, nicidecum, mi-a răspuns.

— Și totuși, milioane de oameni investesc fără vreun fel de asigurare în fața pierderilor, fără prea multă educație, transformându-se astfel în investitori cu grad mare de risc.

— Cu foarte mare grad de risc, a replicat tatăl bogat. De aceea te-am întrebat dacă investițiile în domeniul imobiliar sunt asigurate. Știam că răspunsul va fi pozitiv pentru că așa îți cere banca. Dar omul de rând care investește la bursă nu are niciun fel de asigurare. Milioane și milioane de oameni investesc în vederea retragerii din activitate fără niciun fel de asigurare în fața unor pierderi catastrofale. Iar asta este extrem de riscant.

— Și atunci, de ce nu sunt avertizați de consilierii lor financiari, de agenții de bursă și de cei de la fondurile mutuale? am întrebat eu.

— Nu știu. Eu însumi m-am întrebat acest lucru de multe ori. Probabil acest lucru se datorează faptului că toți cei pe care i-ai enumerat tu mai sus nu au stofă de investitori, cu atât mai puțin de investitori sofisticati. Majoritatea lor sunt salariați sau lucrează pe comision, lucrând, asemenea clienților lor, pentru o plată lunară.

— Și consiliază oameni care sunt investitori obișnuiți, ca și ei, am spus eu. Lucrează pentru același gen de oameni.

Tatăl bogat a aprobat din cap:

— Un investitor sofisticat câștigă bani în orice conjunctură a bursei. Investitorul de rând face ocazional ceva bani când bursa

este în urcare și pierde atunci când aceasta cade. După ce pierde o sumă considerabilă, sună la consilierul financiar și îl întreabă cum să procedeze în continuare.

— Și ce îi spune acesta?

— Cel mai adesea spune „Stai liniștit, piața își va reveni în câteva luni“ sau „Cumpără mai mult ca să îți revii“.

— Tu nu ai spune asta, am adăugat eu.

— Nu, în niciun caz. Dar aceste mesaje sunt caracteristice investitorului de rând.

— Ceea ce îmi spui tu este că pot să investesc cu mai puține riscuri și să fac mai mulți bani la bursă.

— Exact. Tot ceea ce trebuie să faci este să te ferești să fii un investitor de rând.

Cuvintele care te fac bogat

În „Ghidul investitorului“ am scris că tocmai categoria săracă și cea de mijloc investesc mai ales în fonduri mutuale. Am scris apoi că bogații preferă fondurile de acoperire, mai permisive. Iarăși intervine în joc puterea cuvintelor. Cuvântul „de acoperire a riscului“ (hedging) este unul foarte important pentru investitorul sofisticat, și este o diferență de la cer la pământ între un fond mutual și unul de acoperire. Majoritatea dintre noi am auzit sintagma „pariuri acoperite“. În acest context, „de acoperire“ este un alt termen pentru „asigurare“. Așa cum grădinarul poate planta un gard viu pentru ca animalele să nu intre în grădina lui, un investitor sofisticat va găsi un instrument pentru a-și proteja proprietățile.

Pe scurt, acest cuvânt înseamnă protecție în caz de pierderi. La fel cum nu ar trebui și nici nu ai putea să conduci o mașină fără asigurare, la fel, ca investitor, nu ar trebui să investești fără asigurare de protecție în caz de pierderi colosale. Oricât de rațional pare, investitorul de rând investește *despuiat*, un alt termen folosit de investitorul sofisticat. *Despuiat* nu se referă bineînțeles la corpul uman, ci la o proprietate care este expusă inutil riscului de a fi pierdută. Unui investitor sofisticat nu-i place acest stil. El va investi numai dacă și-a protejat pozițiile financiare. Așa cum

un agent de asigurări te va întreba dacă ești acoperit de o asigurare și investitorii sofisticati își pun aceeași întrebare. În general, investitorii de rând și cei care folosesc fondurile mutuale investesc *despuiați* pentru că nu sunt *acoperiți* în caz de pierderi.

Este riscant să nu îți protejezi proprietățile

Zilele trecute, trebuia să țin un discurs la o conferință pentru investitori. Vorbitorul principal era o vedetă de televiziune care lucrează la una dintre cele mai importante rețele de televiziune cu profil financiar. Discursul ei a fost foarte bine pus la punct și am învățat foarte mult de la ea. Totuși mi s-a părut interesantă afirmația ei că nu investește decât în fonduri mutuale.

Brusc, un participant a ridicat mâna și a spus:

— Nu vă simțiți vinovată a fi responsabilă pentru milioanele de dolari pe care telespectatorii dvs. le-au pierdut la bursă?

Era foarte nervos și era ușor să-ți dai seama că mulți erau de acord cu el. Se părea că mulți dintre investitorii de acolo nu veniseră ca să adune informații despre cum să utilizeze banii, ci ca să afle ce se întâmplase cu banii pe care îi pierduseră.

— De ce să mă simt vinovată? replică ea. Eu trebuie să vă dau informații și asta fac. Nu vă dau sfaturi investiționale, ci numai informații bursiere. De ce spuneți că ar trebui să mă simt vinovată?

— Pentru că v-ați purtat foarte entuziast pe parcursul creșterii bursei, spuse participantul nervos. Din cauza dvs. am continuat să investesc și am pierdut totul.

— Nu am exagerat, spuse ea. Pur și simplu v-am oferit informațiile unei burse în creștere, tot așa cum astăzi vă ofer informațiile unei burse în scădere.

În următoarele 5 minute, mânia s-a declanșat în sală. Participanții luau pe rând partea unuia dintre interlocutori. În cele din urmă, lucrurile s-au calmat. Ziarista a întrebat dacă mai are ceva întrebări. O mână s-a înălțat și cineva a întrebat:

— De ce nu ați informat publicul despre faptul că își poate minimiza riscurile prin anumite opțiuni? a întrebat el.

Acest vorbitor nu era deloc nervos. Părea numai curios și bine intenționat, în sensul că dorea ca toată lumea să afle care era secretul opțiunilor în reducerea riscurilor financiare.

— Opțiuni? întreba ea. De ce le-aș spune acest lucru?

— Pentru că este o formă de acoperire în cazul unei burse cu tendință descendentă, răspunse el.

— Aaa, n-aș face niciodată așa ceva, a replicat ea. Opțiunile sunt prea riscante. Alte întrebări? spuse ea, făcând semn persoanei care se ridicase să se așeze.

Nu-mi venea să cred ce auzisem. Ziarista era una dintre cele mai importante personalități din jurnalismul financiar. Influențează viețile a milioane de oameni. Toți așteaptă din partea ei sfaturi financiare și acum spune că „Opțiunile sunt riscante”. Pentru mine, nu protejarea proprietăților este riscantă, ci ignoranța în domeniul financiar. Este foarte ușor să folosești opțiunile pentru a-ți proteja hârtiile de valoare. Mai mult, dacă aveți un agent de bursă priceput, este mult mai ușor. Chiar și un copil s-ar descurca. Tot ceea ce trebuie să faci este să înveți definițiile câtorva cuvinte noi, să găsești un agent de bursă și să începi încet, încet să aduni ceva experiență. Ceea ce am văzut la mulți dintre cei 1 000 de oameni prezenți a fost o acceptare vădită a faptului că a investi în opțiuni este riscant.

Stând acolo și văzând atitudinea celor prezenți, în mintea mea au revenit imaginile lecțiilor pe care tatăl bogat mi le-a dat referitor la investițiile cu hârtii de valoare. Îl și auzem spunând:

— Cu sute de ani în urmă, în Japonia, fermierii începuseră să folosească opțiuni pentru a-și proteja prețul recoltelor de orez.

— Cu sute de ani în urmă? am întrebat. Cu sute de ani în urmă foloseau opțiuni drept formă de acoperire pentru a se proteja în caz de pierderi?

— Da, încuviință tatăl bogat. Încă din era agrară, oamenii de afaceri inteligenți au folosit opțiunile pentru a se proteja împotriva pierderilor. Și continuă în aceeași manieră și astăzi.

M-am reîntors în sala din Chicago. Și m-am întrebat: „Dacă oamenii de afaceri continuă să facă asta de atâta timp, de ce această persoană foarte influentă își dezinformează publicul?” Apoi, mi-a mai venit ceva în minte: „Ce este mai riscant? Să cumperi acțiuni la bursă sau la un fond mutual și să vezi cum valoarea lor coboară cu 60 sau 90 de procente și să nu te asiguri? Banca îmi cere asigurare pentru proprietățile imobiliare. Oare de

ce industria investițiilor cu hârtii de valoare nu cere același lucru celor implicați în ea, mulți dintre ei contând pe ele pentru când nu vor mai putea lucra?“ Nu am răspuns la aceste întrebări nici până în ziua de azi. Așa cum am afirmat și mai devreme, dacă îți arde casa, va fi înlocuită în mai puțin de un an și plătită de compania ta de asigurări. Dar dacă planul tău de pensionare va colapsa din pricina bursei după ce deja te-ai retras din activitate, ce vei face atunci? Iar vei cumpăra, iar vei aștepta, și te vei ruga? Vei spera că poate bursa va crește neașteptat? De aceea, mă întreb de ce băncile te obligă să ai și asigurare dacă investești, în timp ce în industria hârtiilor de valoare acest lucru nu este necesar. Continui să mă întreb de asemenea de ce investitorii profesioniști investesc cu asigurare în timp ce investitorul de rând, care se bazează pe acțiunile de la bursă când o fi bătrân, investesc *despuiați și fără acoperire*.

Vocabularul asigurărilor

Dacă vrei să te retragi din activitate bogat și tânăr, este important să investești și ceva timp învățând cum să-ți protejezi proprietățile, mai ales dacă intenționezi să îți conservi averea în hârtii de valoare. Vei face asta învățând și înțelegând ceea ce tatăl meu numea „limbajul unui investitor sofisticat“. În seminarele mele pentru investiții îl numesc vocabularul asigurărilor.

Înainte de a expune aceste cuvinte, cred că este necesar să trecem în revistă altele. Următoarele cuvinte trebuie definite înainte de a intra în vocabularul asigurărilor.

1. Investitor vs. speculant: majoritatea celor care se cred investitorii sunt de fapt speculanți. Așa cum mulți consideră că pasivele lor sunt active, mulți investitori sunt mai degrabă speculanți. Și încă ceva. Mulți dintre cei care consideră că *investesc* nu fac altceva decât să *economisească*. Acesta este motivul pentru care mulți oameni care au planuri de pensionare 401(k) sau IRA, sau Keogh spun deseori: „Fac economii pentru când o să ies la pensie.“ Cineva care face economii pur și simplu pune niște bani într-un cont și nu face nimic altceva. Un investitor este o persoană care se ocupă în mod activ de propriul său portofoliu

sau cont. De aceea multe planuri de pensionare sunt de fapt economii. Cineva care face economii pur și simplu pune banii într-un cont și nu mai întreprinde nimic altceva. Un investitor este cel care se ocupă în mod activ de portofoliul sau de contul lui.

Prin urmare, care este diferența dintre un investitor și un speculant? Un investitor cumpără ca să păstreze, iar un speculant cumpără ca să vândă mai departe. Atunci când cineva spune: „Am cumpărat acțiuni sau imobiliare pentru că le va crește prețul“, recunosc în el un speculant; cu alte cuvinte cumpără numai pentru a face să circule mai departe, nu pentru a folosi. De aceea spun că majoritatea sunt speculanți și nu investitori. În general, un speculant își dorește ca prețul proprietății lui să urce, ca să obțină un profit de pe urma vânzării ei. Un investitor vrea ca investiția lui să îi returneze banii cât mai repede posibil, dar în același timp să rămână proprietatea lui. Tatăl bogat spunea:

— Un investitor cumpără o vacă pentru lapte și pentru vițel. Un speculant o cumpără numai pentru tăiere.

Dacă vrei să ai succes în lumea investițiilor, indiferent dacă este vorba despre hârtii de valoare, afaceri sau imobiliare, trebuie să fii și investitor și speculant. Un investitor știe cum să analizeze și să-și administreze investițiile, iar speculantul știe cum și unde să cumpere și să vândă. Un investitor de obicei așteaptă un flux de numerar de pe urma proprietăților sale, iar speculantul vrea să aibă un câștig de pe urma cumpărării cu un preț mic și a vânzării cu un preț mare.

2. Investitor fundamental vs. investitor tehnic: un investitor fundamental verifică declarația financiară a unei companii sau proprietăți. El este interesat de cele mai multe ori de venituri, de echipa managerială și de potențialul pe termen lung al unei afaceri. Un investitor tehnic pur nu manifestă interes pentru datele de bază referitoare la o companie. Nu îi pasă dacă aceasta este profitabilă sau bine condusă. Este animat doar de evoluția pieței la momentul respectiv. În timp ce un investitor fundamental este atent la declarații fiscale, unul tehnic este mai interesat la graficele privind evoluția bursei. Am dat exemplul de asemenea grafice ceva mai departe.

Un investitor tehnic poate fi foarte priceput și totuși să piardă bani pentru că îi lipsesc unele cunoștințe fundamentale. Mulți comercianți devin faliti sau pierd mult pentru că au cunoștințe slabe de administrare a banilor proprii. Acest lucru este valid și în cazul investitorilor fundamentali. Mulți dintre aceștia se întreabă de ce nici nu fac, dar nici nu pierd bani, deși investesc în companii serioase și profitabile. O mare parte dintre ei pierd, deși investesc pe baze serioase, pentru că le lipsesc anumite abilități tehnice.

Acestea sunt motivele pentru care tatăl bogat a vrut ca atât eu cât și fiul lui să devenim investitori sofisticati și calificați, care au bune abilități atât fundamentale, cât și tehnice.

3. Investitorul de rând vs. investitorul sofisticat: investitorul de rând nu prea știe nici ce este o declarație financiară. Se simte bine dacă investește pe termen lung, dacă își purifică portofoliu investind în fonduri mutuale, apoi cumpărând, așteptând și rugându-se. Investitorul sofisticat este persoana care are și bani și care înțelege atât tehnicile fundamentale de investiție, dar și pe cele tehnice, de vânzare-cumpărare.

Cuvinte care vă vor ajuta să câștigați în orice conjunctură

Dacă vrei să te retragi din activitate tânăr și bogat, este vital să-ți protejezi și să-ți asiguri proprietățile în cazul unei pierderi catastrofale. Investitorul de rând care optează pentru hârtii de valoare nu se simte niciodată în siguranță. De aceea simte că a investi este riscant, și, în cazul lui, chiar este. Din pricina acestei nesiguranțe, își va încredința banii unui administrator de fond, sau unui frate care este agent de bursă sau unui consilier financiar, în speranța că acea persoană îl va scuti de un dezastru financiar. Problema este că niciunul dintre aceștia nu îl poate proteja în fața unui crah financiar și nici nu îl poate ajuta să facă bani pe o piață de acțiuni fluctuantă.

Modul prin care poți atât câștiga cât și proteja proprietățile în orice piață bursieră este să înveți și să înțelegi cu adevărat vocabularul investitorului tehnic și fundamental, mai ales în cazul hârtiilor de valoare. Este ușor de făcut dacă veți afecta și puțin

timp. Așa cum banca îți va cere o declarație fiscală înainte de ați acorda un împrumut, lucru fundamental, și îți va solicita tot felul de asigurări pentru investițiile imobiliare, pentru a fi în siguranță în cazul unui risc tehnic sau al unei catastrofe, același lucruri ar trebui să le soliciți și tu de la tine însuși dacă investești în hârtii de valoare. Unele dintre aceste cuvinte sunt:

1. Tendințe
2. Media mobilă
3. Ordine limită
4. Opțiuni Call
5. Opțiuni Put
6. Strategii Straddle
7. Shorts
8. Și multe altele

Investitorul de rând se poate să fi auzit o parte din acești termeni, dar probabil că nu îi înțelege și nici nu i-a folosit vreodată. Mulți din această categorie de investitori alungă aceste cuvinte spunând că „Este prea riscant“. Afirmând că ceva este prea riscant ar putea însemna de asemenea: „Sunt prea leneș ca să aprofundez problema“.

Ceea ce trebuie să știți

Dacă vreți să vă conservați averea în hârtii de valoare, trebuie să știți cum să le asigurați împotriva căderii pieței. În continuare se află o democrație a ceea ce ar trebui să știți. Din nou debutează cu cuvinte:

TENDINȚE

Fiecare investitor sofisticat trebuie să înțeleagă tendințele. Există o zicală care circulă printre investitorii sofisticati și care sună astfel: „Tendința e de partea ta“. Vă rog să vă amintiți și să folosiți această zicală.

Prin urmare, ce e tendința? Cea mai bună metodă de a vă explica este prin a vă spune o povestioară. Pe când eram adoles-

cent, în Hawaïi, majoritatea prietenilor mei se antrenau pentru a deveni surferi profesioniști. În fiecare iarnă, când valurile uriașe veneau din nord, intram în apă pentru a ne demonstra curajul și a ne îmbunătăți practica. Într-un an, a venit un student de pe continent. Se descurca destul de bine pe valurile de vară. Când a venit iarna, s-a aruncat în apă gândindu-se că nimic nu s-a schimbat, cu excepția mărimii valurilor. Când a urcat pentru prima oară pe coama unui val, s-a dezechilibrat și a fost de-a dreptul măturat la baza lui. L-au acoperit apele și nu l-am mai văzut un timp. După aceea, a reapărut, tușind și înotând cât îl țineau puterile. Celor prezenți nu le venea să-și creadă ochilor. Nu puteam crede că încerca să înoate împotriva curentului. Unul dintre noi a reușit să spună în cele din urmă:

— Nu-mi vine să cred că înoată împotriva curentului. Nimeni nu poate fi un înotător atât de puternic.

Când valurile mari se lovesc de țărm, toată acea apă trebuie să își regăsească drumul înapoi în mare. Această mișcare a apei creează un curent de separație. E ca și cum un râu de apă s-ar mișca paralel cu plaja și apoi în mare. Cei crescuți în insule, ca mine, știu că trebuie să se relaxeze și să lase curentul să îi poarte în ape mai adânci. De îndată ce curentul a dispărut, nu facem decât să înotăm sau să plutim pur și simplu printr-un canal de siguranță. Acest tânăr nu a știut cât de puternic poate să fie un curent de separație. În loc să se lase în voia curentului, a încercat să i se opună, l-a cuprins epuizarea și aproape s-a înecat. Același lucru se întâmplă și investitorilor începători.

Ciclurile de investiții vin în valuri, așa cum vin și valurile oceanice. De asemenea, se schimbă în funcție de sezon. Surferii învață să respecte schimbarea de putere a valurilor și apoi la fiecare schimbare de anotimp. La fel fac și investitorii sofisticati. De aceea ei spun că tendința e de partea ta. Așa cum surferii experimentați învață să nu se opună curentului și valurilor, investitorii sofisticati se adaptează tendințelor, schimbând strategiile dacă este necesar, sau stând deoparte dacă lucrurile devin prea tumultuoase. Investitorii de rând continuă să cumpere și să aștepte, cumpără acțiuni la prețuri mici, sau își sună și întreabă agentul „Chiar am ajuns la fund?” atunci când îi răstoarnă valul.

Trei tendințe fundamentale

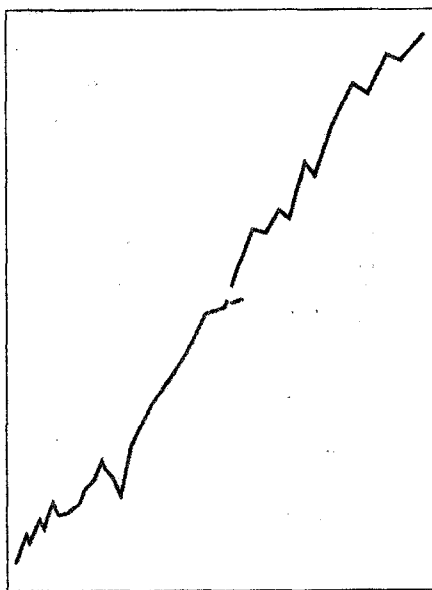
Există trei tendințe fundamentale care afectează atât investițiile în hârtii de valoare, cât și alte tipuri de investiții. Una este piața cu tendință ascendentă, numită de obicei piață *bull*. A doua tendință este piața descendentă și se numește piață *bear*. Al treilea tip de tendință este o piață liniară, care nici nu crește, nici nu coboară. Investitorul sofisticat folosește diverse tipuri de strategii pentru fiecare tendință în parte. Investitorul de rând are o singură strategie pe care o folosește pentru a le aborda pe toate cele trei. De aceea pierde în cele din urmă. Ideea investiției pe termen lung este una bună în esență, dar a investi pe termen lung cu un singur tip de strategie este strategia unui perdant.

Până și animalele știu că fiecare anotimp aduce schimbări. Când simt apropierea iernii, știu că trebuie să se pregătească pentru anotimpul rece. Acest lucru este valabil și pentru investitorul sofisticat. Numai investitorul de rând crede afirmațiile consilierului său financiar. „Investește pe termen lung. Cumpără și păstrează deși piața este în scădere.” Dacă animalele sunt atât de inteligente încât să perceapă schimbările, de ce nu pot face și oamenii la fel?

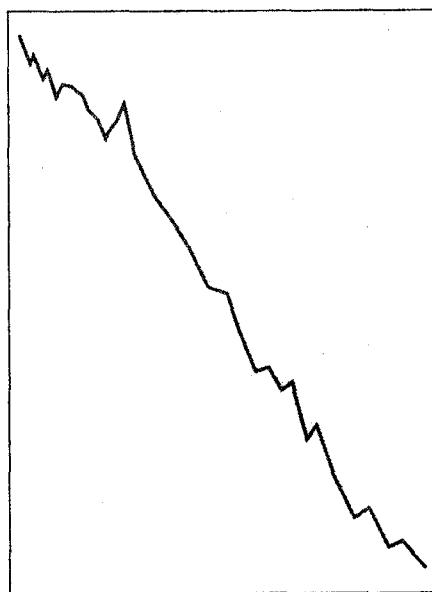
MEDIA MOBILĂ

Tendința este cauzată de cumpărători și vânzători. Dacă există mulți cumpărători, tendința este crescătoare. Dacă numărul celor care vând este mai mare, tendința este descrescătoare. Un investitor de rând se simte liniștit atunci când consilierul financiar îi spune: „Piața a crescut în ultimii 40 de ani.” Investitorul sofisticat nu urmărește valorile medii pe termen lung, ci mediile mobile. Așa cum un surfer este atent la creșterea și descreșterea fluxului, investitorul sofisticat este atent la intrarea și retragerea fluxului monetar de pe piață. Acesta din urmă urmărește aceste grafice pentru că îi indică ce strategie să adopte.

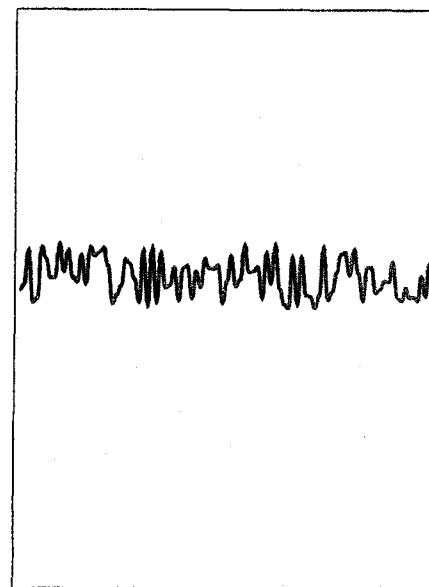
Diagrama de mai jos este un grafic al unei medii mobile. Cum am afirmat și mai devreme, investitorii fundamentali verifică declarațiile financiare ale unei firme, echipa managerială, iar investitorul tehnic este atent la diagrame, cum ar fi cea de mai jos.



Tendință ascendentă



Tendință descendentă



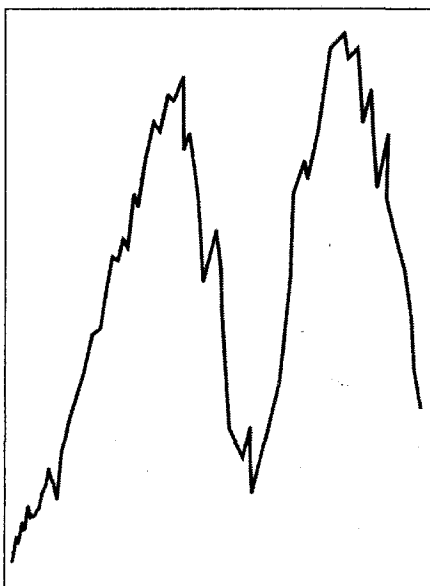
Tendință liniară

Cum știi că se schimbă tendința

Îți poate da indicii piața despre acest lucru? Răspunsul este afirmativ. Nu este o știință exactă, dar cu siguranță e o tehnică mai bună decât ghicitul, bănuielile și ponturile.

Majoritatea știe că meteorologii pot prezice un uragan. Deși prognozele meteorologice nu sunt o știință exactă, totuși putem fi avertizați dacă ne paște o furtună devastatoare. Și un speculant tehnic poate face aproape același lucru. Asta înseamnă că în timp ce investitorul de rând își păstrează achiziția și se roagă ca piața să rămână crescătoare, investitorii profesioniști vând înainte ca furtuna să se dezlănțuie.

Sunt numeroase semne pe care un speculant tehnic le urmărește. Graficele următoare arată unul dintre aceste tipare grăitoare de care este interesat investitorul tehnic.

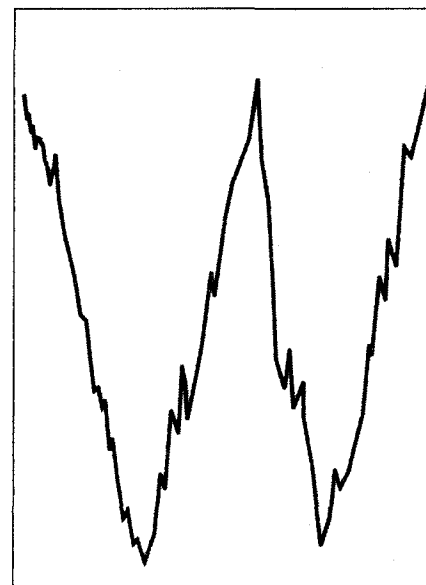
DOUBLE TOP

Așa numesc speculanții tehnici un asemenea grafic. Când investitorii tehnici văd acest tipar al mersului pieței, devin prudenți și încep să schimbe strategiile investiționale, sau chiar să iasă total de pe piață. După cum observați, prețul acțiunilor a scăzut brusc imediat după a doua urcare.

DOUBLE BOTTOM

Un tipar asemănător vom identifica și când prețurile scad. Acesta se numește *double bottom*. Când investitorii tehnici văd un asemenea grafic, schimbă din nou strategia sau încep să cumpere acțiuni în timp ce investitorii de rând au renunțat să mai spere și încep să vândă.

Sunt multe tipuri de grafice pe care le urmăresc investitorii tehnici. Acestea nu au însă valoare absolută și nici nu constituie o garanție. Totuși, prin ele, investitorul sofisticat deține un avantaj net față de cel de rând, care nu are nici cea mai vagă idee despre semnificația lor. Un mare avantaj al investitorului



sofisticat în acest caz este acela că are timp să își asigure proprietățile. Investitorul de rând rămâne neprotejat și lipsit de vreo asigurare. Viitorul financiar a milioane de investitori este expus riscului, aceștia sperând că sfatul consilierului lor financiar îi va feri de furtunile care lovesc regulat orice piață de capital.

Mă înfior de câte ori îi aud pe așa-ziii experți financiari spunând: „Investește pe termen lung. Nu intra în panică. Stai liniștit. Nu uita că evoluția pieței în medie a fost crescătoare în ultimii 40 de ani.“ Ori de câte ori îi aud, scutur din cap și compătimec milioane de oameni care îi ascultă și le încredințează viitorul financiar. A investi nu este riscant dacă știi ce faci.

Instrumentele investitorului sofisticat

Investitorul de rând nu are decât două soluții atunci când orientarea pieței se schimbă. Să păstreze și să piardă și să vândă și să piardă. Mai ieri, am auzit un expert în investiții spunând: „În februarie 2000 v-am spus să vindeți totul.“ Acesta poate fi un sfat bun pentru un investitor de rând, dar investitorul sofis-

ticat are și alte opțiuni în afară de a vinde sau a cumpăra, pierzând în ambele cazuri.

Următoarele sunt unele dintre instrumentele mentale pe care investitorii sofisticati le folosesc pentru a-și proteja proprietățile și a câștiga în orice conjunctură a pieței. Acestea sunt instrumentele care îi ajută să facă bani și să îi asigure pe aceștia din urmă când piața are o tendință descendentă.

ORDINUL LIMITĂ

Un investitor sofisticat își poate suna agentul și impune un ordin limită dacă bănuiește faptul că prețul acțiunilor lui va scădea, mai ales dacă tendința pieței este descendentă. Investitorul de rând nu face nimic și dacă prețul acțiunilor lui scade, nu are ce face altceva decât să contemple. Neștiind ce să facă, strategia lui „cumpără, așteaptă și roagă-te“ se metamorfozează într-o strategie „cumpără, așteaptă și pierde“.

Modul de funcționare al unui ordin limită este următorul: să spunem că acțiunile tale valorează azi 50 de dolari, iar diagramele spun că prețul este în scădere. Tot ceea ce trebuie să faci este să îți suni agentul și să îi spui să fixeze prețul de, să spunem, 48 de dolari. Dacă prețul acțiunii începe să scadă, să spunem cu 30 de dolari, pentru că există mulți vânzători pe piață, prețul pe care tu l-ai cerut devine valid pe toată piața, acțiunile se vând la 48 de dolari și pierderea ta se rezumă la numai 2 dolari. Investitorul de rând ar pierde 18 dolari și s-ar ține cu dinții de pachetul lui de acțiuni.

Deși această metodă este adesea folosită drept o măsură de protecție de către investitori, nu este foarte des folosită de către investitorii foarte sofisticati. Adesea, prețurile acțiunilor tind să se diferențieze la tranzacția de deschidere, iar investitorii au deja cunoștința de aceste lucruri și au decis să vândă acțiunile sau să anuleze ordinul limită. În continuare, vă voi prezenta două motive pentru care ordinele limită s-ar putea să nu fie folositoare în cadrul unei piețe descrescătoare sau fragile.

Unul dintre motivele pentru care un investitor profesionist alege să nu folosească un ordin limită este pentru că piața scade

fulgerător. Uneori, în acest tip de piață, ordinul limită este transmis fără a putea fi executat. De exemplu, să spunem că prețul acțiunii este de 50 de dolari. Din moment ce piața scade, investitorul poate stabili un ordin limită de 48 de dolari. Asta înseamnă că dacă prețul cade la 48 de dolari, acțiunile se vând automat. Dar dacă prețurile ar scădea foarte repede, prețul de 48 de dolari ar putea fi ignorat. Acest lucru înseamnă că atât de mulți oameni vând încât nu există cumpărători pentru 48 de dolari, astfel încât ordinul este ignorat. Dacă prețul se oprește la 40 de dolari pentru că puțini cumpărători intervin, cel mai bun lucru pe care îl poate face un investitor este să accepte acest preț pentru acțiunile sale sau să vândă la 40 de dolari. Ordinul lor nu a fost pus în aplicare.

Al doilea motiv pentru care investitorul sofisticat ar alege să nu folosească un ordin limită este acela că nu este sigur de tendința pieței. De exemplu, acțiunile valorează 50 de dolari, iar ordinul impune un preț de 48 de dolari. Prețul scade la 47, iar acțiunile sunt vândute la 48 de dolari. Investitorul este ușurat până își dă seama că piața are din nou o tendință ascendentă și prețul acțiunilor lui a ajuns la 65 de dolari. Nu numai că a pierdut 2 dolari per acțiune, dar au ratat cotația suplimentară de 17 dolari.

A da lovitura sau a fi lovit

Am auzit deseori pe câte cineva spunând: „Am dat lovitura la bursă.“ În timpul revoluției afacerilor pe Internet, mulți au intrat în horă gândindu-se să dea lovitura, dar ei au fost cei care au încasat una. Astăzi, pe mulți îi umflă râsul când aud de afaceri pe Internet și spun: „Cum de au putut alții să fie atât de naivi?“ Dar lumea nu a auzit prea des de cei care dau lovitura și când piața este în ascensiune și când e descrescătoare.

Un prieten de-al meu a făcut avere cumpărând devreme în nebunia aceea a ofertelor publice inițiale pe Internet. A dat lovitura. Dar a dat lovitura și când lucrurile au început să meargă prost. Înainte de apogeu, la sfârșitul lui 1999, a vândut fiecare acțiune pe care o deținea. Apoi, a început să facă shorting (vă voi explica mai târziu) cu acțiuni ale unor companii care îl făcuseră

bogat atunci când erau bine cotate la bursă. Trei dintre acele companii au dat faliment. Așa că a făcut avere și când compania mergea foarte bine, dar a făcut avere și mai mare când a început declinul. De ce? Motivul a fost că nu a folosit banii lui și nici nu a plătit taxe pentru banii pe care i-a câștigat din vânzarea acțiunilor acelor companii.

Când i-am cerut explicații, a spus:

— Am făcut shorting cu acțiunile când erau bine cotate, ceea ce înseamnă că le-am împrumutat. Apoi companiile au intrat în declin și au falimentat. Nu am de plătit taxe pentru că nu am semnat contracte, deci nu datorez nimic. Ceea ce am avut de făcut a fost să vând acțiuni pe care nu le dețineam eu, pe care le-am împrumutat, iar acum aștept momentul când le voi putea cumpăra din nou și returna persoanei de la care le-am împrumutat.

Azi, are peste 875 000 de dolari, bani pe care i-a făcut prin acest procedeu, investind într-un fond mutual scutit de taxe, colectând dobândă care nu este impozabilă. Dobândă pe care a obținut-o de pe urma banilor câștigați din vânzarea acțiunilor al căror proprietar nu era el. Spune:

— Aștept ocazia să cumpăr din nou aceste acțiuni, dar până atunci adun dobânda de pe urma unui capital neimpozabil.

Dacă nu înțelegeți acest tip de tranzacție, nu vă faceți griji. Majoritatea nu înțelege. Dacă vreți să o înțelegeți, contactați un agent de bursă sau pe contabilul dvs. să vedeți dacă ei vă pot explica mai bine.

Ideea esențială este că dacă vreți să dați lovitura în ascensiune, trebuie să știți să dați lovitura și atunci când lucrurile merg prost. Dacă nu, veți fi unul dintre cei care încasează lovitura de la cei care dau lovitura.

Există multe de spus și de învățat despre instrumentele tranzacționale profesionale, cum ar fi ordinele. Sunt multe aspecte legate de a face investiții cu aceste instrumente, nu numai să-i dai agentului tău de bursă dispoziții de vânzare sau cumpărare. Investitorii sofisticati trebuie să dețină mai multe instrumente decât cei de rând. Dacă nu, și ei vor încasa lovituri de la cei care dau lovitura.

Acest avantaj, recunosc, nedrept, pe care îl au investitorii sofisticati este motivul pentru care, atunci când sunt întrebat: „Ce sfat ați da investitorului de rând?“ răspund astfel: „Să nu fie de rând.“ Spun aceste lucruri pentru că atât viitorul, cât și securitatea ta financiară sunt mult prea importante pentru a fi doar de rând.

Avertizare: Aceasta nu este o carte despre aspecte tehnice. Exemplul de mai sus despre ordine nu este decât o foarte simplă explicație. Un investitor sofisticat știe când să folosească un ordin limită pentru că sunt momente când acesta funcționează și momente când nu are nicio utilitate. Înainte de a vă grăbi să folosiți unul dintre aceste procese tehnice, vă rog să vă informați, să citiți, să mergeți la seminare, să căpătați experiență înainte de a folosi aceste metode pe care le-am descris și pe care le voi descrie.

Principalul motiv pentru care enumăr unele dintre aceste tehnici este că vreau să le arăt celor care cred că a investi este riscant faptul că nu trebuie să fie așa. Depinde de fiecare în parte să capete mai multe cunoștințe dacă vrea să le folosească.

OPȚIUNILE CALL

Un alt cuvânt pentru opțiuni este asigurarea. Explicat simplu, o opțiune Call îi dă proprietarului dreptul de a cumpăra acțiuni la bursă la un anumit preț per acțiune pentru o perioadă predeterminată. O opțiune Call este o poliță de asigurare, protejând investitorul de la a rata o creștere bruscă a prețurilor acțiunilor. De exemplu, să spunem că tendințele și diagramele mediilor mobile indică faptul că mai mulți cumpărători intră pe piață, astfel încât prețurile urcă și investitorul vrea să se asigure că poate cumpăra pachetul de acțiuni la un preț mai bun în cazul în care acestuia îi crește valoarea. Să spunem că prețul acțiunilor este de 50 de dolari într-o anumită zi. Investitorul îl sună pe

agentul de bursă și îi transmite că vrea să cumpere o opțiune pentru a achiziționa 100 de acțiuni de 50 de dolari fiecare. S-ar putea să plătească 1 dolar pe acțiune pentru acea opțiune Call, costându-l 100 de dolari (fiecare opțiune acoperă 100 de acțiuni). Se protejează astfel de o mișcare ascendentă bruscă.

Trei săptămâni mai târziu, investitorul se întoarce de la pescuit și află că prețul a crescut la 60 de dolari pe acțiune. Automat, opțiunea îi permite investitorului să cumpere 100 de acțiuni la 50 de dolari. Ar putea apoi, dacă vrea, să vândă aceleași 100 de acțiuni la 60 de dolari fiecare.

Altfel, dacă prețul acțiunii s-ar fi menținut la 50 de dolari pe acțiune sau ar fi coborât, opțiunea ar expira în van, sau, după cum ar spune un investitor sofisticat, „fără niciun câștig financiar“.

În exemplul în care prețul crește la 60 de dolari pe acțiune, investitorul de rând și-ar putea exercita dreptul de a cumpăra 100 de acțiuni la 50 de dolari pe acțiune pentru 5 000 de dolari și de a vinde simultan 100 de acțiuni pentru 6 000 de dolari, câștigând 900 de dolari (6 000 – 5 000 – 100 — prețul opțiunii). Pe de altă parte, investitorul sofisticat ar alege să își vândă opțiunea pentru 10 dolari pe acțiune, sau 1 000 de dolari pentru pachetul de 100 de acțiuni, câștigând 900 de dolari (1 000 – 100, costul opțiunii).

Examinând tranzacția, vom vedea că investitorul de rând a pus la bătaie 5 000 de dolari pentru a câștiga 900. Investitorul sofisticat a folosit numai 100 de dolari pentru același câștig. Judecând după acest exemplu simplificat, care investitor credeți că a făcut mai mulți bani cu banii lui?

Răspunsul meu ar fi că investitorul sofisticat, care a cumpărat și a vândut opțiuni. Investitorul de rând a riscat 5 000 de dolari pentru a câștiga 900, adică un procent de 18% pe lună. Investitorul sofisticat a riscat 100 de dolari și a câștigat 900 în mai puțin de o lună cu o rată a câștigului de 900%.

Repet, acesta este un alt exemplu simplificat la maximum, și vă recomand să citiți mai mult, să câștigați experiență și să găsiți un agent de bursă competent care să vă asiste în acest proces de învățare.

Acest exemplu ilustrează de ce tatăl bogat nu a vrut să aibă multe proprietăți, ci a preferat să controleze. Opțiunile vă oferă controlul asupra proceselor de vânzare-cumpărare. Este de asemenea reprezentativ pentru modul în care funcționează pârghia hărțiiilor de valoare și cum poate fi utilizată cu risc minim și câștiguri mari dacă știți ce faceți. Investitorul sofisticat, așa cum am văzut, a riscat doar 1 dolar pe opțiune, iar cel de rând 50 de dolari pe acțiune. Întorcându-ne la discuția despre viteza banilor, să ne gândim: banii cărui investitor circulă mai repede? Care dintre ei se va îmbogăți mai repede?

Bogaților nu le place să aibă în proprietate multe lucruri

Probabil că acest exemplu v-a atras atenția asupra unui lucru: nu este obligatoriu să fiți proprietarii unui pachet de acțiuni pentru a fi proprietarul unei opțiuni. Acest detaliu în general trecut cu vederea poate avea consecințe financiare imense dacă îl înțelegeți.

Pe scurt, tatăl meu bogat nu a vrut niciodată să fie proprietar, în timp ce tatăl meu sărac își dorea acest lucru. Acesta din urmă spunea deseori: „Casa asta este pe numele meu“; „Mașina este pe numele meu“. Tatăl bogat spunea: „E bine să nu vrei să deții nimic. E bine să controlezi totul.“ Opțiunile sunt o exemplificare a acestui mod de gândire. Tatăl meu sărac voia să fie proprietarul stocului de acțiuni, în timp ce tatăl bogat voia să dețină numai opțiunea de a vinde și de a cumpăra acțiuni. Astăzi, foarte mulți se mândresc pentru faptul că dețin acțiuni, când de fapt este dezirabil să cumperi și să vinzi opțiuni. Cu alte cuvinte, cu mai puțini bani cu care ai cumpăra opțiuni, ai putea câștiga mai mult decât cumpărând acțiuni.

OPȚIUNILE PUT

În exemplul precedent, ați văzut cum sunt folosite opțiunile Put pentru a face bani în cazul unei piețe ascendente (bull). Când tendința pieței este descrescătoare, investitorul sofisticat va folosi opțiunile Put nu numai pentru a câștiga bani, dar și

pentru a proteja valoarea acțiunilor în cazul în care ar scădea prețurile.

De exemplu, prețul acțiunilor este de 50 de dolari. Cotațiile coboară și acesta scade la 40. Investitorul de rând a pierdut 10 dolari pe acțiune. Dacă a avut 100 de acțiuni, a pierdut 1 000 de dolari — pe hârtie. Trebuie să înțelegi că investitorul a pierdut numai pe hârtie, nu și în realitate. Ar fi pierdut dacă ar fi vândut la 40 de dolari pe acțiune. Ideea că acești bani sunt pierduți numai pe hârtie îi determină pe mulți investitori să spună: „Sunt pregătit să rezist de acum înainte.“ Aceste cuvinte vor să spună că investitorul va aștepta până când acțiunile vor valora din nou 50 de dolari, lucru care s-ar putea întâmpla peste noapte, peste câțiva ani sau niciodată. Aceasta este strategia „cumpără, așteaptă, roagă-te“ a eternului optimist sau a celui care nu vrea să admită că a făcut o greșală și a pierdut.

Investitorul sofisticat ar investi în alt mod. În loc să își facă griji despre valoarea stocului de acțiuni ce ar putea scădea, acest investitor i-ar cere agentului de bursă să aplice un ordin limită sau ar cumpăra o opțiune Put. Există motive diferite pentru a folosi un ordin și pentru a folosi o opțiune Put, iar acestea nu intră în intențiile acestei cărți. Ideea e că investitorul acesta ar face ceva în cazul în care tendința pieței este descrescătoare.

În loc să se roage ca prețurile să nu scadă, să spunem că investitorul sofisticat cumpără o opțiune Put pentru 1 dolar pe acțiune, pentru dreptul de a-și vinde acțiunile la prețul de 50 de dolari. Aceasta îl costă 100 de dolari — 1 pentru fiecare acțiune în parte. Cotațiile coboară întrucât există mulți vânzători pe piață, iar prețurile ajung la 40 de dolari pe acțiune. Investitorul sofisticat este fericit pentru că și-a protejat poziția la prețul de 50 de dolari pe acțiune. Ceea ce continuă să piardă pe parcurs întrucât acțiunile coboară sub prețul de 50 de dolari recâștigă prin valoarea în creștere a opțiunii. Investitorul care nu a achiziționat-o va pierde dolar după dolar. Investitorul sofisticat, „acoperit“, are o evoluție liniară. Pierderea în prețul acțiunii este compensată prin intermediul opțiunii.

Cum face totuși bani un investitor sofisticat — printr-o astfel de opțiune — în condițiile în care un investitor de rând pierde?

Și-ar putea exercita opțiunea, sau dreptul de a vinde 100 de acțiuni la prețul de 50 de dolari fiecare, și primi 5 000 de dolari. Dacă vrea, va face pasul următor, acela de a cumpăra 100 de acțiuni la prețul de 40 de dolari — prin urmare va plăti 4 000 de dolari. În final, va avea 100 de acțiuni și 900 de dolari (1 000 fără prețul opțiunii). (Există însă multe reglementări și reguli ce trebuie luate în considerare.)

Investitorul de rând, fără opțiune Put, nu deține decât propriile acțiuni, care valorează din ce în ce mai puțin, și nici nu și-a recuperat nici cea mai mică parte din bani.

Dacă sunteți confuzi, nu vă faceți griji, așa simte toată lumea la început. Este foarte important să vă amintiți ceea ce s-a spus la începutul acestei cărți despre necesitatea de a gândi în termeni contrari. Pentru mulți, a deprinde folosirea opțiunilor este echivalent cu a învăța să mănânci cu mâna stângă în condițiile în care ai mâncat ani la rând cu mâna dreaptă. Nu este imposibil. Este doar nevoie de puțină practică. Trebuie să vă amintiți că procesul de folosire a opțiunilor pentru a vă putea proteja proprietățile și pentru a face bani indiferent de tendința pieței nu este unul complex. Majoritatea reușesc să îl învețe dacă își acordă ceva timp pentru a-l înțelege. Mă repet — pentru că e foarte important — investițiile nu sunt riscante, dacă te sfătuiește cine trebuie și cum trebuie. Nu trebuie să trăiești cu frica în sân gândindu-te că portofoliul tău din hârtii de valoare va fi ruinat de prima prăbușire a pieței de capital. În schimb, poți să te pregătești să devii din ce în ce mai bogat indiferent de tendințele acesteia.

Este important de remarcat faptul că investitorul de rând care a pierdut de cele mai multe ori stă, așteaptă și ascultă de sfatul consilierului său financiar, de a investi pe termen lung. Procedează astfel pentru că au strategii adecvate unei singure tendințe de piață și, după cum știți, există trei.

*Un investitor sofisticat ar putea
nici măcar să nu cumpere acțiuni*

Există investitori sofisticati care nu cumpără și nici nu vând vreodată acțiuni. Nu fac afaceri decât cu acțiuni. Mi-am întregat

un prieten care procedează numai astfel și mi-a spus: „Investițiile în acțiuni sunt prea încete. Pot să fac enorm de mulți bani cu minimum de capital investit în opțiuni. În scurt timp. A investi în acțiuni și a aștepta să și dea rezultate e ca și cum nu ai mai face nimic și ai aștepta să se usuce vopseaua.“

STRATEGII STRADDLES/COLLAR

Acestea sunt mijloacele supreme de asigurare. În termeni extrem de simpli, semnifică aplicarea unei opțiuni Call și a unei opțiuni Put în jurul unui preț. De exemplu, prețul este de 50 de dolari pe acțiune, iar investitorul sofisticat poate fixa o opțiune Call la 52 de dolari pe acțiune și una Put la 48 de dolari. Dacă prețurile urcă până la 62 de dolari pe acțiune, investitorul are încă dreptul de a cumpăra acțiuni la prețul de 52 de dolari. Dacă prețurile coboară la 42 de dolari, are dreptul de a-și vinde acțiunile la 48 de dolari, minimizând pierderile. Dacă prețul pieței este la 42 de dolari și investitorul are o opțiune Put, care este opțiunea de a vinde la 48 de dolari, acea opțiune devine brusc foarte valoroasă, în multe cazuri chiar mai valoroasă decât acțiunile în sine. Aceste strategii sunt menite a oferi siguranță față de riscurile și oportunitățile tendințelor descrescătoare și crescătoare. Poate fi o atitudine ultraconservatoare dacă știi ce faci.

Repet că aceasta nu este o carte despre opțiuni. După cum este evident, am simplificat totul pentru ca procesele acestea să fie înțelese în liniile lor fundamentale. Există și strategii mai sofisticate de protecție a proprietăților și câștigurilor.

SHORTS

Copil fiind, mi se spunea să nu folosesc sau să ating lucruri care nu îmi aparțineau. Acest lucru nu este valabil și pe piața bursieră. Când cineva face shorting cu o acțiune, vinde ceva ce nu îi aparține. Dacă ar fi știut mama, am fi avut o discuție lungă și sănătoasă. Dar mama nu este investitor.

Trebuie menționat de la început că un short nu este o opțiune. Când cineva spune „Fac shorting cu un anume pachet de acțiuni“, aceasta înseamnă literal că face tranzacții cu acțiuni și

nu cu opțiuni. Un investitor sofisticat face diferența între shorts și opțiuni și știe când să nu le folosească. Dar nici acest lucru nu ține de scopul acestei cărți.

De ce să faci shorting cu acțiuni? În general, dacă investitorul consideră că prețul unei acțiuni este prea mare, iar piața are tendința descendentă, un investitor ar putea folosi această metodă pentru a scoate bani. Prin urmare, va împrumuta acțiunile altcuiva, le va vinde și va băga acei bani în buzunarul propriu. Dacă și când prețul acțiunii coboară, investitorul recumpără aceste acțiuni și le returnează persoanei de la care le-a cumpărat.

Să spunem, de exemplu, că prețul acțiunilor companiei X este de 50 de dolari, iar tendința este descendentă. Iată care este ordinea evenimentelor implicate în shorting:

1. Investitorul își sună agentul și îi spune să facă shorting cu 100 de acțiuni ale companiei X.
2. Agentul împrumută 100 de acțiuni din contul altui client și vinde cele 100 de acțiuni pentru 5 000 de dolari.
3. Investitorul depune cei 5 000 de dolari în contul investitorului... și nu uitați că acesta nici măcar nu era proprietarul pachetului de acțiuni.
4. În contul clientului de la care s-a făcut împrumutul, există o datorie de 100 de acțiuni, nu de 5 000 de dolari.
5. De-a lungul timpului, acțiunile companiei X scad la 40 de dolari.
6. Investitorul își sună agentul și îi spune să achiziționeze 100 de acțiuni ale companiei X pentru 40 de dolari.
7. Agentul cumpără cele 100 de acțiuni la 40 de dolari și returnează cele 100 de acțiuni în contul clientului de la care investitorul le-a împrumutat.
8. Agentul plătește pentru cele 100 de acțiuni din cei 5 000 de dolari din contul investitorului, proveniți din vânzarea inițială a celor 100 de acțiuni împrumutate.
9. Investitorul a obținut 1 000 de dolari profit, fără taxe și comisioane, vânzând acțiuni pe care de fapt nu le deținea. Investitorul a făcut bani fără a cheltui bani. Acesta este, în linii mari, procedeu de shorting.

Alte detalii:

1. În momentul în care investitorul a cumpărat acțiunile la 40 de dolari și a returnat cele 100 de acțiuni proprietarului lor, se spune că primul a acoperit poziția de vânzare. Acestea trebuie ținute minte.

2. După cum vă dați seama și singuri, riscurile sunt imense în acest procedeu. Se pot pierde mulți bani dacă faci shorting și piața are o tendință ascendentă, iar prețurile cresc. În exemplul de mai sus, investitorul ar pierde 1 000 de dolari dacă prețul ar crește la 60 de dolari. Dar, așa cum spunea tatăl bogat: „Nu înseamnă că lucrurile sunt riscante doar pentru că există risc.“ Unii investitori sofisticati ar aplica o strategie Straddle cumpărând o opțiune Call de 51 de dolari. Dacă tendința ar fi din nou ascendentă, iar prețurile ar urca la 60 de dolari, investitorul ar plăti 51 de dolari pentru fiecare acțiune și nu 60, minimizând din nou riscurile.

3. Ați observat că am făcut referire la tendințe. Nu uita că tendința e de partea ta. Nu fi ca prietenul meu care încerca să înoate împotriva curentului de separație. Este mult mai important să cunoști relația dintre toate aceste noțiuni pe care le-am descris aici decât simpla lor definiție. Cu alte cuvinte, este mult mai sigur să faci shorting în cadrul unei piețe descendente decât al uneia ascendente sau liniare.

4. Dacă nu ai priceput nimic din ceea ce s-a spus aici, nu-ți face griji. Nu e nevoie decât de puțin timp și exercițiu pentru ca aceste cuvinte să devină o parte din vocabularul tău dacă dorești. Principalul este că investițiile nu trebuie să fie riscante, mai ales dacă investești și ceva timp în educația ta financiară, așa cum faci acum. Odată ce înveți să minimizezi riscul, poți să îți mărești ușor câștigurile, pentru că nu vei face ceea ce fac investitorii de rând.

De ce nu e nevoie de bani ca să faci bani

Oamenii mă întrebă deseori: „Nu este necesar să ai bani ca să poți să faci bani?“ Dacă ați înțeles procesul de speculare a ac-

țiunilor descris mai sus, cunoașteți răspunsul la această întrebare. Atunci când o persoană speculează o acțiune ei primesc banii pentru a vinde ceva ce nu dețin. Prin urmare nu sunt necesari bani pentru a face bani. Totuși răspunsul adecvat la întrebarea: „Nu este necesar să ai bani ca să poți să faci bani?“ este: „Depinde de cine anume face investiția.“

Tatăl bogat spunea:

— Cu cât ai mai puțină înțelepciune financiară, cu atât ai nevoie de mai mulți bani ca să câștigi, însă bani puțini. Dacă însă ai inteligență financiară, nu ai nevoie de mulți bani ca să faci mulți bani.

Exemplul de mai jos ilustrează această idee mai profund și ilustrează de asemenea valoarea unui vocabular financiar bogat și bine înțeles.

Acum câteva luni, mi-am chemat agentul de bursă, Tom, și l-am pus să scrie o opțiune Put în alb pentru acțiunile unei companii. „Scrie-o pentru opt contracte.“ El mi-a pus câteva întrebări și mi-a spus apoi: „S-a făcut.“ Întrebările pe care mi le-a pus nu privesc tematica acestei cărți.

Ceea ce făcusem a fost să vând opțiuni Put și nu să le cumpăr. Acesta este un detaliu important. Motivul este acela că în general, până acum, majoritatea a cumpărat opțiuni, acestea fiind folosite drept polițe de asigurare. Când faci ceea ce am făcut eu, înseamnă că vinzi opțiuni, și nu cumperi. Cei foarte bogați vând opțiuni tot așa cum vând și acțiuni, nu cumpără. Bill Gates a devenit cel mai bogat om din lume vânzând și nu cumpărând acțiuni Microsoft. Acest lucru este valabil și în lumea opțiunilor. Numai că este mai rapid, mai facil și poate fi și mult mai profitabil, repet, dacă știi ce faci.

Atunci când i-am spus agentului meu că vreau să întocmesc opțiuni Put în alb, i-am spus de fapt: „Vreau să vând opțiuni asupra unor acțiuni pe care nu le dețin.“ În acest context este vorba despre opțiuni Put și voiam zece contracte, ceea ce însemna 1 000 de acțiuni, din moment ce un contract este valabil pentru 100 de opțiuni.

Tom m-a sunat mai târziu și mi-a spus:

— Ai cinci dolari.

I-am mulțumit, iar tranzacția era încheiată pentru moment. Nu trebuia să urmăresc acțiunile și puteam să îmi văd de ale mele. Când s-a exprimat astfel, a spus de fapt că depusese 5 000 de dolari în contul meu în acea zi. Cu alte cuvinte, îmi luase mai puțin de cinci minute ca să câștig 5 000 de dolari. Mai mult, nici nu cheltuisem nimic și nici nu vândusem nimic. Nu vândusem nimic și câștigasem totuși 5 000 de dolari. (Lămurire: nu am pus la bătaie bani și nici nu am vândut nimic palpabil, dar am mai multe active în contul meu tranzacțional care acționează drept colateral al acestei mișcări financiare, care îmi permit să lucrez în acest mod cu agentul meu de bursă.)

Câteva săptămâni mai târziu, m-a sunat și mi-a spus:

— S-a terminat.

— Minunat, am răspuns eu. Apropo, noi când mai jucăm golf?

Traducere

Încă de la început precizez că nu am scris despre această tranzacție ca să mă laud, ci ca să ilustrez puterea cuvintelor. De fapt, aceste cuvinte sunt mai mult decât cuvinte pentru mine. Sunt însuflețite în mintea mea. Aceste cuvinte sunt instrumente care mă îmbogățesc; care îmi permit să fac bani fără a pune la bătaie alți bani. Tatăl bogat spunea de altfel: „Există cuvinte care te îmbogățesc și cuvinte care te sărăcesc.“

Când i-am spus lui Tom „Întocmește o opțiune Put pentru compania X“, i-am spus „Vinde cuiva dreptul de a-mi vinde pachetul de acțiuni pe care îl deține, la un anumit preț.“ În acea zi, compania X vindea la aproximativ 45 de dolari pe acțiune. Opțiunea mea Put asigură persoana care o cumpăra că îi voi achiziționa acțiunile la un preț de 40 de dolari. Cu alte cuvinte, vindeam o poliță de asigurare deținătorului stocului. Dacă prețul ar fi scăzut la 40 de dolari pe acțiune, și s-ar fi aplicat opțiunea, aș fi cumpărat la acel preț, iar el ar fi fost protejat de alte pierderi.

Când Tom m-a sunat și mi-a spus „Ai cinci dolari“, se referea la faptul că am 5 dolari pe acțiune acoperiți de opțiunea Put. În vocabularul celor care fac tranzacții cu obligațiuni, „a scrie“

înseamnă a vinde. Același cuvânt este folosit în industria asigurărilor. De multe ori am auzit un agent de asigurări spunând: „Îți scriu o poliță de asigurare pe viață cu o primă de 100 000 de dolari.“ Un alt cuvânt folosit în asigurări este „a subscrie“, ce s-ar traduce prin faptul că îți garantează ceva la un anumit preț. Cu alte cuvinte, „scrie“ înseamnă a vinde și în lumea asigurărilor și în lumea tranzacțiilor cu opțiuni. În acest caz, îi subscriam investitorului expunerea la risc cu 5 dolari pe acțiune. Îi garantam investitorului faptul că i-aș fi cumpărat pachetul de acțiuni la 40 de dolari dacă prețul ar fi coborât atât de mult. În acest caz, eu luasem locul companiei de asigurări, motiv pentru care „scriam o opțiune în alb“. Asiguram ceva ce nu deținea, exact așa cum fac toate companiile de asigurări.

Mentalitatea unui ratat

Vă aud pe unii dintre voi spunând: „Dar este riscant. Ce se va întâmpla dacă piața se va prăbuși? Dacă vei fi nevoit să cumperi acțiunile la 40 de dolari?“ Așa cum am tot repetat pe parcursul acestei cărți, trebuie să ai mentalitate deschisă dacă vrei să înveți ceva. Așa cum tot spunea tatăl bogat: „Deși riscul există, nu înseamnă că este riscant.“

Am păstrat această secțiune pentru sfârșitul cărții deoarece voiam să mă asigur că mentalitatea voastră este pregătită cât de cât pentru a primi această informație. Nu am mai scris despre acest subiect pentru că nu am mai scris nici despre importanța mentalității. Pentru mulți este greu să înțeleagă și, cu atât mai mult, să accepte ceea ce voi spune în continuare. Dacă ați reușit să țineți pasul până acum, vă felicit. Când discut cu prieteni de-ai mei cu mentalitate de ratat, adică dominată de frică, „zgomotul“ provocat de ea este atât de puternic, încât nu pot auzi ceea ce am eu de spus. Frica de a risca și de a pierde își intră în rol și mintea lor vorbește în locul lor, spunând: „Este prea riscant. Nu-mi mai spune nimic. Nu pot face asta.“ Așa că vă mulțumesc pentru faptul că ați rezistat atât de mult.

În acea tranzacție de 5 minute, am acceptat să cumpăr 1 000 de acțiuni ale companiei X pentru 40 de dolari pe acțiune dacă in-

vestitorul care le deținea îmi plătea 5 dolari pe acțiune bonus. Banii, adică 5 000 de dolari, mi-au fost depuși în cont. Câteva săptămâni mai târziu, prețul pachetului era la 43 de dolari și astfel opțiunea sau polița de asigurare a expirat în van, fără acoperire. Cele 5 000 de dolari erau ale mele, mai puțin taxe și impozite. Ceea ce vreau să subliniez e că mi-a luat mai puțin de cinci minute, că n-am vândut nimic, că după aceea am stat cu mâinile în sân, adică nu a trebuit să stau în fața unui computer urmărind cotațiile bursiere, și cu toate astea am făcut 5 000 de dolari. Sunt mulți care nu câștigă 5 000 de dolari, iar dacă o fac, plătesc impozite mult mai mult decât am plătit eu. Un muncitor ar plăti impozit pe 5 000 de dolari, iar eu nu, pentru că nu e vorba de același gen de venit. Un muncitor câștigă 5 000 de dolari pe an salariu, iar eu din portofoliu.

Cum să faci bani „din vânt“

Înainte de a continua, cred că e important să meditați la cum acești bani i-am făcut „din vânt“. Dacă veți analiza această tranzacție, vă veți da seama că acești bani au fost câștigați vânzând ceva ce nu dețineam. De asemenea, am vândut ceva ce nu exista, până ce eu am decis că există. Întreaga tranzacție era „din vânt.“ Dacă vei înțelege ceea ce s-a întâmplat în această tranzacție, fizic și mental, vei începe să înțelegi capacitatea propriei tale minți de a face bani din nimic. Această abilitate este deseori numită puterea alchimiei. Acum veți putea înțelege de ce tatăl bogat m-a pus să lucrez neplătit atunci când eram copil. A vrut să mă educe să îmi folosesc mintea pentru a face bani și nu pentru a munci pentru bani. A vrut să îmi creez o nouă mentalitate, diferită de aceea că munca grea îți poate aduce și bani mulți.

Cum să îi faci fericiți pe ratați

Nu prea le spun oamenilor despre acest proces. M-am saturat să tot discut și să încerc să îl explic mentalității unui ratat. De fiecare dată când mi-am călcat pe inimă și am discutat totuși despre acest proces, am auzit comentarii precum cele de mai jos:

1. Ia prea mult timp. Nu am chef să îmi petrec timpul urmărind tendințele pieței.
2. Este prea riscant și nu îmi pot permite să pierd.
3. Nu pricep la ce te referi.
4. Nu poți face asta. Este ilegal.
5. Agentul meu de bursă spune că nu e chiar atât de simplu.
6. Dar dacă te înșeli și faci o greșală?
7. Minți, e imposibil ceea ce spui.

Cu alte cuvinte, ratații pierd pentru că nu pot asculta fără ca mentalitatea lor să își intre în rol. Această carte s-a referit la mentalitate și realitate individuală. Cu alte cuvinte, refuz să le explic oamenilor de la început asemenea lucruri pentru că mentalitatea majorității nu poate face față conținutului acestei cărți. Dar pentru că mă apropiez de sfârșit, vă voi dezvălui ceea ce vor atât de mulți oameni. Sper doar că mentalitatea voastră vă va permite să absorbiți și să folosiți conținutul acestei cărți și să îl puneți în aplicare.

Cu alte cuvinte, când sunt întrebat ce fac și le explic oamenilor, mentalitatea lor este cea care refuză. Mentalitatea refuză, se închide în sine, contestă, sau găsește motive pentru a demonstra că e imposibil. Acum că v-am spus în linii mari ce trebuia să știți, vă voi explica și de ce scrierea acestor opțiuni în alb este o investiție cu risc minim, dar foarte profitabilă, chiar dacă lucrurile nu merg așa cum vă doriți voi.

Prețul coboară la 35 de dolari

Mai întâi, nu eram foarte preocupat de faptul că va trebui să pun la bătaie 40 000 de dolari pentru a-mi acoperi poziția descoperită. Existau trei motive pentru care nu eram îngrijorat că mă voi înșela. Acestea sunt:

1. Dispuneam de banii necesari pentru a-mi acoperi poziția în cazul în care trebuia să cumpăr pachete de acțiuni.

2. Istoria dovedește faptul că 85% din totalul opțiunilor expiră fără a fi folosite. Posibilitatea de 85% de a câștiga este mai bună decât piața bursieră sau decât Las Vegas.

3. Voiam să devin proprietarul stocului. Doar că voiam să îl cumpăr la un preț foarte mic.

Prin urmare, întrebarea este: putea prețul să scadă și se putea să fiu forțat să cumpăr stocul la 40 de dolari pe acțiune? Răspunsul este afirmativ. Aceasta era înțelegerea pe care vândusem drept opțiune Put în alb. Diferența constă în mentalitatea fiecăruia: cel cu mentalitate de învingător știe că poate câștiga chiar și atunci când pierde. De aceea nu le este frică să piardă. Un ratat se gândește numai că va pierde și de aceea va câștiga rareori.

Să spunem că prețul acțiunilor scade la 35 de dolari pe acțiune. Cel cu mentalitate de perdant va vedea mereu pierderea și niciodată câștigul. El ar spune: „Tocmai am pierdut 40 000 de dolari pentru că a trebuit să cumpăr 1 000 de acțiuni la prețul de 40 de dolari pe acțiune.“ Nu ar vedea niciodată cât au riscat și nu ar face niciodată tranzacția. Mentalitatea lor va deveni extrem de introvertită și va perora fără încetare despre cât de riscantă a fost acea idee. Ei nu vor fi capabili să se gândească în perspectivă, pentru că emoțiile lor le domină rațiunea. Perdantul va percepe riscul de a pierde ca fiind mai mare decât posibilitatea de câștig, și va refuza să se expună la o pierdere a celor 40 000 de dolari în vederea unui câștig potențial de 5 000 de dolari în cinci minute. În plus față de asta, dacă acțiunile ar fi scăzut la 35 de dolari pe bucată ei ar fi avut de suportat o pierdere adițională de 5 000 de dolari. Contextul lor de perdanți s-ar afla în control complet al persoanei respective.

Motivul pentru care am petrecut atâta timp la începutul acestei cărți vorbind despre pârghia minții este explicabil din pricina acestui gen de tranzacții. Când le spun oamenilor ce fac, indiferent dacă este vorba despre construirea unei afaceri, investițiile în afaceri imobiliare, în hârtii de valoare, mentalitatea interlocutorului determină validitatea discursului meu. Un ratat va crede întotdeauna — repet, întotdeauna — că ceea ce fac eu este riscant,

deși nu este adevărat. Un sărac va crede întotdeauna — și iarăși repet, întotdeauna — că nu-și pot permite să facă ceea ce fac eu. O persoană conștiincioasă va spune adesea: „Nu am timp să fac ceea ce faci tu pentru că sunt prea ocupat cu munca.“ Iar o persoană interesată de ceea ce spun eu va spune: „Pare prea complicat. Pur și simplu nu înțeleg. Nu sunt interesat de bani.“

Majoritatea nu se vor retrage din activitate cât sunt bogați și tineri tocmai pentru că nu au mentalitatea capabilă să transforme această idee în realitate. De aceea am petrecut atâta timp la începutul cărții vorbind despre pârghia minții și a planului tău. Contextul este mai important decât conținutul. Ceea ce am făcut eu ca să mă pot retrage tânăr și bogat este simplu, dacă ai contextul potrivit. Ceea ce fac eu nu este nici dificil și nici complicat. După cum am spus, mi-a luat mai puțin de cinci minute ca să câștig 5 000 de dolari. Pentru mulți, această posibilitate este chiar de neconceput, străin de realitatea lor individuală. Mulți ar fi dispuși să lucreze o lună ca să facă 5 000 de dolari. Sunt dispuși pentru că mentalitatea lor le permite să creadă că e posibil să câștigi 5 000 de dolari într-o lună. Dar a câștiga 5 000 de dolari în 5 minute este de neconceput, astfel încât ideea este întâmpinată cu fraze precum: „Minte, este prea riscant. Eu n-aș face asta.“ Cu alte cuvinte, mentalitatea lor respinge posibilitatea. În schimb, ea vine cu idei care se potrivesc situației lor. De aceea mulți își petrec viața muncind din greu fizic în loc să-și lărgească orizonturile. Preferă să muncească din greu pentru bani decât să își dezvolte educația și materialul financiar pe care îl poate absorbi mintea lor.

Mentalitatea unui învingător

Întrebarea pe care ar pune-o o persoană cu mentalitatea unui învingător este: „În ce mod câștig dacă pierd?“ „Ce se întâmplă dacă prețul acțiunilor companiei X scade sub 40 de dolari? Cum mai câștig?“ Aceasta este mentalitatea unui învingător. Știu că pot câștiga chiar dacă pierd. Și cel mai important, pot să-și păstreze mintea deschisă, chiar dacă ceea ce aud le este mai degrabă străin. Cu alte cuvinte, un câștigător poate să aibă mereu o minte

deschisă, chiar dacă ceea ce aude îl sperie sau îi este total necunoscut. Așa cum spunea mereu tatăl bogat: „Mintea unui ratat se închide mai repede decât cea a unui câștigător.“

Mai devreme în această carte am explicat importanța existenței unei strategii de retragere. Un câștigător va căuta mereu o strategie de retragere cu sorți de izbândă chiar dacă pierde. Să folosim opțiunea Put în alb de exemplu. Înainte de a mă implica în această tranzacție, dețineam deja o strategie de retragere care mi-ar fi permis să câștig chiar dacă lucrurile nu ar fi mers așa cum voiam eu. Repet, mentalitatea contează mai mult. Indiferent de tipul de investiție, mentalitatea este cea care permite învingătorilor să câștige, chiar dacă pierd. În acest exemplu, mentalitatea deținerii unei strategii de retragere este parte din gândirea învingătorului. Un perdant nu vede decât riscurile și pierderile, fiind orb în fața posibilității de a câștiga chiar dacă pierde. Își asumă riscuri doar dacă sunt siguri că lucrurile vor merge așa cum vor ei. De aceea toți vor câștiguri și beneficii garantate. Preferă să aibă garanții și nu posibilități. Un învingător caută oportunități chiar dacă lucrurile nu merg așa cum își dorește el. Nu e vorba numai de optimism. Așa cum spunea tatăl bogat: „Mulți oameni gândesc pozitiv, dar prin prisma unei mentalități de ratat. O mentalitate de învingător presupune să știi că vei câștiga chiar dacă vei pierde.“

Cum să câștigi atunci când pierzi

În ziua în care l-am sunat pe Tom, îmi făcusem deja temele, în mai puțin de un minut. Iată ce știam înainte de a da comanda:

1. Tendința pieței era descendentă.
2. Prețul acțiunilor companiei X erau destul de joase, scăzând cu aproape 20 de dolari, până la 45. Cei care aveau acțiuni erau probabil destul de impacientați.
3. Știam că acea companie era una profitabilă. Era bine manageriată și s-ar fi descurcat și într-o economie înfloritoare, dar și în situații mai dificile.

4. Era o companie asupra căreia mulți își fixaseră privirea. Mulți investitori erau foarte interesați de ea.

5. Era o companie la care mi-ar fi plăcut să dețin acțiuni, dacă prețul era acceptabil.

6. Aveam 100 000 de dolari într-un cont dacă trebuia să cumpăr pachetul de acțiuni. Tot ceea ce Tom trebuia să facă era să transfere banii și avea acea autoritate.

Dacă prețul acțiunilor ar fi scăzut la 35 de dolari, aș fi fost entuziasmat, chiar dacă ar fi trebuit să plătesc 40 000 de dolari pentru a-mi acoperi opțiunea. De ce? Răspunsul este strategia mea de retragere.

Să spunem că trebuia să plătesc 40 000 de dolari pentru 1 000 de acțiuni. Care este prețul real la care aș fi cumpărat stocul de acțiuni?

Răspunsul este 35 000 de dolari, pentru că primisem deja 5 000 pentru opțiune. Astfel, chiar dacă prețul ar fi scăzut mult sub prețul stabilit de opțiunea mea, de 40 de dolari pe acțiune, aș fi plătit numai 35 de dolari, care oricum ar fi fost un preț minunat pentru pachetul de acțiuni și aș fi devenit proprietarul stocului.

Următorul pas ar fi fost să vând imediat zece opțiuni Call acoperite (100 de acțiuni pentru fiecare opțiune Call) pentru 5 dolari pe acțiune pentru cele 1 000 de acțiuni pe care le dețineam. Motivul pentru care le numesc acoperite este pentru că de data aceasta acțiunile erau proprietatea mea. Am folosit termenul *în alb* în fața opțiunii Put pentru că nu eram proprietarul stocului de acțiuni. Iarăși sunt convins de faptul că mulți ar spune: „E prea riscant să vinzi ceva ce nu îți aparține.“ Și chiar este, dacă nu ai mentalitatea și educația financiară necesare.

De ce să vinzi acțiuni acoperite? Răspunsul poate fi găsit în termenul viteza banilor, un termen ce a fost discutat mai devreme. Prin vânzarea acestei opțiuni Call, eram de acord să vând stocul meu de acțiuni pentru, să spunem, 40 de dolari pe acțiune în cazul în care prețul ar fi crescut fulgerător. O persoană căreia i-ar fi frică să nu rateze o creștere rapidă a pieței va plăti pentru o opțiune. Dacă prețul acțiunilor ar fi crescut, să spunem, la 50 de

dolari pe acțiune, aș fi fost obligat să-mi vând cele 1 000 pe care le dețineam la 40 de dolari. În acest caz, mi-aș fi recuperat toți banii, plus cei pe care i-aș aduna din opțiuni. Astfel încât aș fi câștigat chiar dacă aș fi pierdut.

Dacă prețul acțiunilor nu ar fi crescut, aș fi adunat totuși ceva bani, în acest caz 5 000 de dolari pentru opțiunile Call, chiar dacă prețul pe piață nu m-ar fi ajutat deloc. Investitorul de rând ar fi rămas pe o poziție perdantă și și-ar fi ascultat consilierul financiar spunând: „Investește pe termen lung. Nu intra în panică. Stai liniștit. Nu uita că evoluția pieței în medie a fost crescătoare în ultimii 40 de ani.“ Aceasta este mentalitatea pe care o au mulți investitori și consilierii lor financiari.

Vânzând aceste opțiuni Call de care v-am spus, aș fi băgat în buzunar alte 5 000 de dolari, scăzând prețul acțiunilor mele la 30 de dolari pe acțiune, lucru care m-ar fi făcut mai fericit, ținând cont că oricum voiam să devin proprietarul stocului. Datorită vânzării de opțiuni Call și Put, în loc să plătesc 40 000 de dolari pentru stocul pe care voiam să îl dețin, plăteam de fapt 30 000, deși în acest exemplu piața ar fi fost la 35 000.

E ca și cum ai învăța să mănânci cu cealaltă mână

Repet că dacă nu înțelegi ceva, nu vă faceți griji. Este simplu și ușor de înțeles teoretic, dacă studiezi tema. E ca și cum ai învăța să mănânci cu mâna stângă după ce toată viața ai mâncat cu dreapta. Este simplu teoretic și simplu de aplicat după ce înțelegi procedura. A învăța să gândești și să faci lucrurile altfel este mai dificil uneori.

Ceva ce poate face oricine

Din punctul meu de vedere, a cumpăra opțiuni pentru a-ți proteja proprietățile este o chestiune rațională, iar a vinde opțiuni pentru bani este distracție. Unul dintre motivele pentru care nu îmi fac griji în ceea ce privește banii este acela că pot oricând să merg la bursă și să fac mai mulți bani în câteva minute decât fac alții în luni de zile; și să plătesc și mai puține taxe.

Poate face asta oricine? Bineînțeles. Dar numai dacă este dispus să investească ceva timp în lărgirea mentalității și acumularea unei educații financiare.

Ce puteți face? Iată câteva sugestii:

1. Împrumutați o carte de la bibliotecă despre tranzacțiile cu opțiuni. Mai întâi învățați definițiile cuvintelor și apoi citiți pentru o înțelegere mai profundă.

2. Cumpărați o carte de la librărie sau comandați pe mail. Recomand însă ca mai întâi să evaluați cartea voi înșivă pentru că ar fi preferabil să începeți cu o carte mai simplă.

3. Mergeți la cursuri despre tranzacțiile cu opțiuni.

4. Găsiți un agent de bursă care să vă asiste în acest proces.

5. Jucați CASHFLOW 101 de cel puțin douăsprezece ori pentru a dobândi structurile mentale fundamentale în vederea investițiilor. Odată ce stăpâniți jocul 101, puteți trece mai departe la jocul CASHFLOW 202, care învață oamenii cum să folosească opțiunile legate de acțiuni și specularea lor (opțiunile Call, Put, Short și Straddle). Avantajul cel mai important pe care vi-l oferă CASHFLOW 202 este faptul că vă învață să gândiți simultan în mai multe direcții, în funcție de evoluțiile schimbătoare ale pieței. Cred că aspectul cel mai puternic al jocului CASHFLOW 202 este acela că vă învață (fizic, mental și emoțional) să tratați cu un subiect multidimensional. Cu alte cuvinte, jocul vă va învăța să gândiți în mai multe direcții. Motivul pentru care pierd majoritatea investitorilor este acela că au fost educați, acasă, la școală și la serviciu să se concentreze unilateral, să gândească într-o singură direcție. Un investitor sofisticat trebuie să gândească la modul de a investi banii pe o piață în creștere, o piață aflată în scădere, sau o piață fluctuantă. CASHFLOW 202 vă învață să gândiți astfel, să vă distrați, și să învățați folosind bani de jucărie pe perioada educației, în loc să învățați în timp ce vă folosiți banii reali.

Este riscant să investești?

Sunt riscante investițiile? Răspunsul meu este categoric nu. După părerea mea este mai riscant să fii ignorant. Dacă vrei să vă retrageți cât sunteți încă tânăr și bogat, este esențial să vă protejați averile împotriva pierderilor. Numai investitorul de rând preferă să nu învețe nimic și să considere că procesul investițiilor este extrem de riscant. Așa cum am mai afirmat, niciodată în istoria lumii nu am văzut atâția oameni în stare să își riște viitorul și siguranța financiară pentru capriciile pieței. Este riscant numai pentru că investitorul știe acest lucru și cu toate acestea nu face nimic pentru a-l diminua. Și cum spunea tatăl bogat: „I din cadranul banilor reprezintă *investitor*, nu *ignorant*. Investițiile nu sunt riscante. Dar a fi total ignorant în ceea ce privește procesul și a accepta sfatul unor consilieri la fel de necunoscători ca tine este la fel de riscant. Nu numai că e riscant, dar e și foarte costisitor. Nu numai din punct de vedere financiar, dar și ca timp. Milioane de oameni se agață de o slujbă sigură în loc să aleagă independența financiară din pricina ignoranței. Din pricina lipsei educației financiare, oamenii își plasează banii în conturi de pensionare și apoi își fac griji pentru ei. Din același motiv, oamenii își petrec majoritatea timpului muncind, îmbogățindu-i pe bogați, în loc să stea mai mult timp împreună cu cei pe care îi iubesc. Nu, investițiile nu sunt riscante. Dar așa spune că a fi ignorant din punct de vedere financiar este și riscant și costisitor.“

Informațiile conținute aici au numai scop educațional și se bazează pe rapoarte, comunicări sau surse considerate de încredere. Cu toate acestea, ele nu au fost verificate și nici nu vrem să le prezentăm astfel. Tranzacțiile cu opțiuni pot implica un nivel suplimentar de risc. Înainte de a vă apuca de acest gen de tranzacții, toți investitorii ar trebui să apeleze la ajutorul și sfatul unui profesionist autorizat.

CAPITOLUL 18

Pârghia afacerilor din cadranul P

Cel mai bogat om din lume

Cei mai bogați oameni din lume, ajunși astfel prin forțe proprii, sunt cei din cadranul P. Sunt mai bogați decât vedetele de la Hollywood, decât sportivii și decât orice cântăreț sau orice alt profesionist plătit foarte bine. Când m-am întors din Vietnam și am hotărât să nu calc pe urmele tatălui meu sărac, tatăl bogat a fost cel care mi-a sugerat să încep prin a învăța să construiesc afaceri. Spunea: „Motivul pentru care cei mai bogați oameni sunt din cadranul P este că acesta este cadranul în care este cel mai greu să reușești. Dar dacă vei avea succes, porțile abundenței ți se vor deschide și valuri de bunăstare se vor revărsa peste tine. Dacă ești în stare să zidești o afacere în cadranul P, ești jucător în cel mai bogat joc din lume.“

Dacă arunci o privire asupra istoriei recente, oameni ca Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller și alții ca ei sunt cei care sunt în capul listei celor mai faimoși oameni din cadranul P. Mulți nu sunt la fel de vestiți. Toți au devenit giganți financiari pentru că au clădit imperii fabuloase. Au folosit cel mai mare sistem de pârghii, cel al construirii unor afaceri care au ajutat mii de oameni.

S-s spus că cea mai bună investiție pe care poți s-o faci este să investești în propria afacere... și eu sunt de acord. Rezultatele acestei investiții sfidează toate calculele, dacă știi ce faci. Este posibil să pornești de la câteva sute de dolari și să le transformi în milioane. Este posibil să te îmbogățești nu numai tu, ci și toți cei din jurul tău, mai mult decât ar putea să viseze unul dintre voi. De aceea se numește cel mai bogat joc din lume.

Când eram tânăr, tatăl meu îmi amintea deseori faptul că există trei clase distincte de active:

1. imobiliare
2. hârtii de valoare
3. afaceri

În timp ce eu mă chinuiam cu hârtii de valoare și imobiliare, construim o afacere asupra căreia tatăl bogat mă încuraja să mă concentrez. Îmi spunea: „Începe cu ce e mai greu și restul va fi ușor.“

Astăzi tind să fiu de acord cu el.

Strategia de retragere

Am tot scris în această carte despre importanța unei strategii de retragere. Iată:

Săracii:	25 000 de dolari sau mai puțin pe an după ce se retrag
Clasa de mijloc:	25 000–100 000 de dolari pe an
Clasa de vârf:	100 000–1 000 000 pe an
Bogați:	1 milion sau mai mult pe an
Foarte bogați:	1 milion sau mai mult pe lună

Pe măsură ce această carte se apropie de final, vă cer să începeți să dați atenție ideii de strategie individuală de retragere. De asemenea, fiți atenți la tiparul gândirii voastre și la mentalitate pe măsură ce vă faceți alegerea. Mintea voastră spune cumva:

„Nu pot face asta“, „Ar fi prea dificil“, „Chinul ar fi prea mare“, „Nu sunt destul de deștept“ — sau alte asemenea contexte care vă definesc realitatea personală?

Când tatăl meu cel bogat mă ajuta prin discuții pentru a-mi defini strategia personală de retragere, a trebuit să trec prin limitările și îndoielile cauzate de mentalitatea mea limitată. După câteva luni de discuție am știut că cele mai mari șanse le-aș avea în cadranul P. Din punctul meu de vedere, chiar înainte de a-ți stabili nivelul la care te vei retrage, ar fi bine să-ți evaluezi punctele tari și slăbiciunile, și să hotărăști care cadran îți oferă cele mai bune șanse de a te retrage tânăr și bogat.

De curând, cineva de la seminarul de investiții a spus:

— Oprah Winfrey a devenit cea mai bogată femeie din industria televiziunii lucrând în cadranul liber-profesioniștilor.

L-am întrebat de ce credea așa ceva. Mi-a răspuns:

— Pentru că lucrează pe cont propriu. Dacă nu mai muncește, nu mai câștigă nimic.

— Cum știi asta? am întrebat.

L-am întrebat apoi dacă știa ce era HARPO Productions. Mi-a răspuns că nu.

— HARPO Productions — care vine de la numele lui Oprah citit invers — este compania ei. Afacerea ei din cadranul P. O afacere condusă de alți oameni, prin care investește în alte proiecte. Poate că a devenit vedetă în cadranul L, dar ceea ce întreprinde financiar are loc în cadranul P.

Ceea ce vreau să spun este că profesia nu are nimic de-a face cu cadranul în care te afli. Michael Jordan era angajat la Chicago Bulls, dar avea și propria afacere în cadranul P. Un doctor poate fi în fiecare dintre cele patru cadrane, în funcție de dorința și de educația lui financiară. Chiar și un îngrijitor poate fi în oricare dintre cele patru cadrane ale banilor. Spun asta pentru că mulți oameni nu activează decât într-o singură direcție, în loc să învețe să facă mai multe lucruri. Acei oameni cu mentalități rigide, strâmte, muncesc cel mai mult, cel mai greu și de obicei se aleg cu cel mai puțin. În Era noastră Informațională, este foarte important ca fiecare să ne croim mai multe situații și să activăm în mai multe cadrane. Dacă vei proceda astfel, vei descoperi că posi-

bilitatea de a atinge un nivel mai înalt din care să te poți retrage va deveni mai ușor realitate.

Cu alte cuvinte, motivul pentru care Kim și cu mine ne putem retrage de la nivelul de foarte bogați este acela că acționăm mai ales din cadranul P. În loc să ne chinuim pentru zeci de mii sau milioane, noi muncim pentru zeci de milioane sau chiar mai mult în cadrul strategiei noastre de retragere.

Ghidul Investitorului

În „Ghidul investitorului“, am scris despre decizia mea de a deveni intreprinzător. În cărțile mele am scris nu o dată despre eșecurile mele, despre ceea ce a fost nevoie să fac pentru a-mi reveni. Din punctul meu de vedere, mentalitatea te face un om de succes indiferent de cadranul în care activezi. Motivul pentru care menționez această carte este acela că în a doua parte am scris despre construirea unei afaceri, cel mai rentabil activ din câte există. Dacă vrei să construiești o afacere în cadranul P, ar trebui să citești sau să recitești această carte, pentru că în acest capitol nu voi repeta acest lucru.

De asemenea, motivul pentru care susțin marketingul în rețea în asemenea măsură este acela că *rețea* este un cuvânt pe care îl folosesc cei foarte bogați. De curând am scris o carte pentru industria marketingului în rețea numită „Școala de afaceri“. Aceasta este menită în primul rând pentru oricine încearcă să treacă din cadranul A în cadranul L. Poate de asemenea să susțină pe oricine e dornic să investească timpul necesar trecerii din primele două cadrane în cel de-al treilea, cel care produce cei mai bogați oameni din lume. Explică de ce oameni ca John D. Rockefeller și Bill Gates au construit rețele. Cartea are în centru afirmația tatălui bogat: „Cei mai bogați oameni din lume caută și creează rețele; ceilalți caută de lucru.“

Un prieten mi-a spus anul trecut: „Am avut un profit de 35% de pe urma fondului meu mutual.“ L-am felicitat. Când m-a întrebat despre profitul meu i-am spus: „Sincer să fiu, nu știu.“ Dar nu că n-aș fi știut. Nu știam cum să-i spun că profitul meu nu se potrivește standardelor normale de măsurare. În timp

ce prin fondul mutual prietenul meu a câștigat 35% din banii pe care îi investise, ceea ce constituie o rată foarte bună de altfel, eu făcusem milioane de dolari fără să investesc niciun cent din banii mei proprii. Poate vă mai amintiți de capitolul în care am discutat despre viteza banilor. Motivul pentru care îmi venea greu să răspund la această întrebare era acela că banii mei se mișcaseră deja, iar profiturile mele erau practic infinite. De aceea nu am pomenit nicio iotă despre succesul meu și l-am felicitat pentru succesul pe care îl avusese la bursă în anul 1999.

Repet că nu mă laud cu succesele mele. Vreau doar să subliniez diferențele de mentalitate. Prietenul meu era fericit cu un procent de 35%, în timp ce o persoană care construiește o afacere nu ar fi. Din punctul meu de vedere, este vorba despre puterea diferențelor de mentalitate. Persoanele din cadranele A și L au de obicei păreri diferite despre ceea ce este posibil din punct de vedere financiar. O persoană din aceste cadrane este dispusă să muncească din greu mereu, fără să-și pună întrebarea dacă există și o altă mentalitate de a realiza ceea ce vor ei să realizeze. De aceea, motivul pentru care recomand industria network marketingului și programele ei educaționale este acela că permite indivizilor să își lărgească mentalitatea spre alte puncte de vedere.

Mai mult, profitul de 35% pe care îl avusese prietenul meu s-a transformat într-unul negativ după martie 2000. Este foarte supărat pe președintele fondului și se roagă ca piața să-și revină pentru că altfel va fi nevoit să se întoarcă la muncă.

De ce nu sunt mai mulți oameni care să construiască o afacere în cadranul P?

Se pune întrebarea: dacă o afacere construită în cadranul P este atât de profitabilă, de ce nu încearcă mai mulți oameni să facă acest lucru? O parte a răspunsului o găsim în lecția următoare a tatălui bogat.

Când mă pregăteam să încep prima mea afacere în cadranul P, l-am întrebat pe tatăl bogat:

— Dacă afacerile sunt cel mai profitabil joc din lume, atunci de ce nu intră în joc mai multă lume? Din cauza lipsei banilor, a talentului sau a abilităților?

— Cel mai greu lucru în afaceri este să lucrezi cu oamenii, mi-a răspuns tatăl bogat prompt și la obiect.

— Oamenii? am replicat eu. Să fie oamenii cea mai dificilă parte din afaceri?

Tatăl bogat a încuviințat din cap și a spus:

— Mulți nu pot face afaceri pur și simplu pentru că le lipsesc abilitățile de comportament interuman. Oamenii lucrează cu alți oameni zi de zi, dar asta nu înseamnă că pot începe o afacere împreună. Iar dacă încep totuși, asta nu înseamnă că ea se va transforma într-o afacere grandioasă.

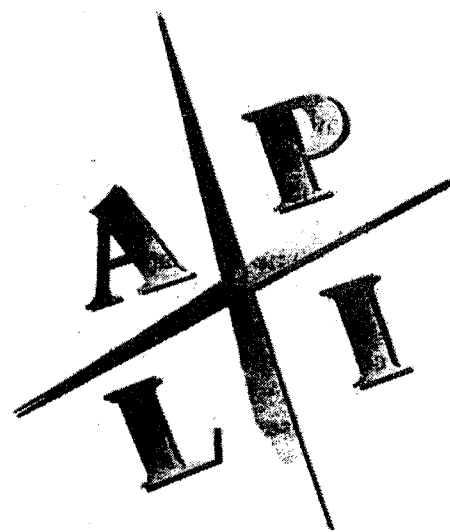
— Prin urmare, dacă învăț să lucrez cu oamenii, voi putea juca cel mai bogat joc din lume? am întrebat. Astfel pot deveni foarte bogat?

Iar el a încuviințat din nou.

*Dacă poți lucra cu diferiți oameni,
poți deveni mai bogat decât ți-ai imaginat vreodată*

Pe parcursul anilor, tatăl bogat a petrecut mult timp învățându-ne pe mine și pe fiul lui cum să lucrăm și să ne comportăm cu diverși oameni. Dacă vă amintiți ce vă spuneam în celelalte cărți, tatăl bogat ne ținea mereu pe lângă el atunci când avea interviuri. A învăța cum să angajez și să concediez oameni era un proces educativ foarte interesant, mai ales pentru că oamenii pe care îi concedia sau îi angaja erau de vârsta tatălui și a mamei mele. Pentru el, a ne arăta cum să ne comportăm cu diverse tipuri de oameni era o problemă vitală. Spunea adeseori: „Dacă puteți lucra cu diverși oameni, veți deveni mai bogați decât v-ați putea închipui în visurile voastre cele mai nebunești.“

Cei care ați citit „Cadranel banilor“ vă amintiți probabil că era de simplu pentru tatăl bogat desenul de mai jos:



El crease această diagramă pentru a-și ilustra părerea potrivit căreia lumea afacerilor este compusă din patru tipuri diferite de oameni. A însemna angajat, L — liber-profesionist, P — patron, iar I — investitor.

Cel mai important aspect al acestui desen era acela că oamenii din cele patru cadrane sunt diferiți în esența lor. Tatăl bogat afirma: „Pentru a avea succes în cadranel P, trebuie să știi cum să comunici și să lucrezi cu oamenii din toate cele patru cadrane. Este singurul cadran care cere în mod absolut această abilitate.“ Cu alte cuvinte, unul dintre motivele pentru care atâtea afaceri dau greș este acela că întreprinzătorul nu are capacitatea de a munci și de a se înțelege cu tipuri diferite de oameni.

În deceniul '80, pe când mă întorsesem în Hawaii, tatăl bogat m-a invitat să particip la o întâlnire a consiliului director în care era membru. Compania avea probleme mari, iar tatăl bogat a vrut ca eu să învăț din această experiență neplăcută. Era vorba de o companie care începuse forări pentru a găsi petrol în Canada. Tatăl bogat fondase compania, dar deoarece aceasta era la ananghie, fusese invitat să se alature consiliului director și să vadă dacă putea fi salvată.

Compania începuse să aibă probleme datorită unei decizii a directorului economic. El aruncase compania în vârtejul unor datorii uriașe și o lăsase aproape falită. După începerea întâlnirii, tatăl bogat a întrebat:

— De ce a fost lăsat să ia o asemenea hotărâre financiară fără să se consulte cu consiliul director?

— Pentru că era director executiv al companiei petroliere X.

Tatăl bogat a ridicat tonul și a spus:

— Și ce dacă era?

— Ei bine, am crezut că știe mai multe decât noi și l-am lăsat să acționeze așa cum crede de cuviință, a spus altcineva.

Tatăl bogat a bătut nervos cu degetele în masă și a spus:

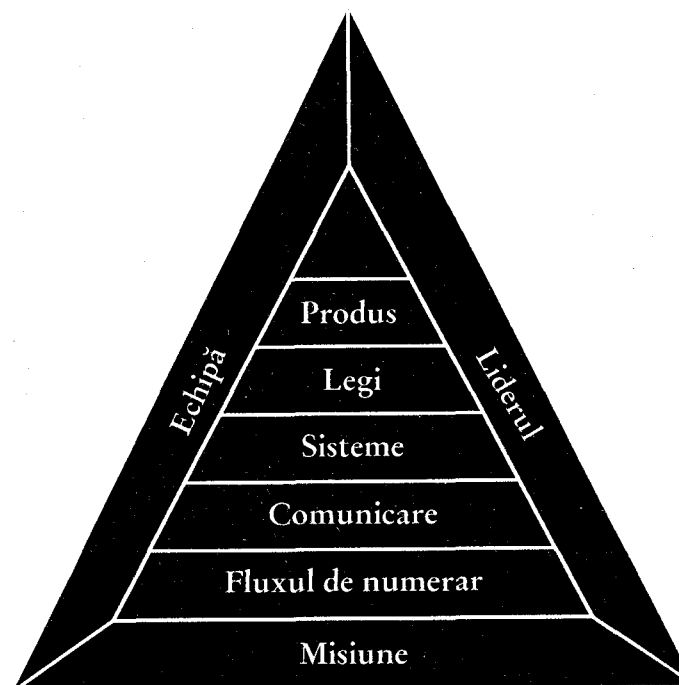
— Va fi fost el director executiv al unei mari companii, dar tot anagajat a fost timp de 30 de ani. Angajatul unei mari companii. Nu are nici cea mai vagă idee despre cum să conducă o companie mică, la început de drum, cu un buget foarte mic. Vă recomand să îl înlocuiți, preferabil cu cineva care a avut sau are propria companie, chiar dacă nu a fost una petrolieră, care știe ce înseamnă responsabilități financiare. Este o mare diferență între un angajat și un întreprinzător, indiferent din ce industrie provin. Este o mare diferență între a conduce o companie mică și una mare. Pe una mare, o asemenea greșală nu o afectează prea mult. Pe una mică o distruge din temelii.

Compania a dat faliment în cele din urmă. Un an mai târziu, l-am întrebat pe tatăl bogat de ce acea companie a murit. Mi-a răspuns:

— Compania a fost prost condusă, începând cu consiliul director. Deși anagajaseră oameni extraordinari și îi plăteau foarte bine, ei nu au reușit să devină o echipă extraordinară. Întreprinzătorii de succes creează echipe de succes. Astfel pot să intre în competiție cu alte companii, mai mari, cu mai mult personal și cu mai mulți bani.

Abilități diferite

În „Ghidul investitorului“ am vorbit despre triunghiul P-I, reprodus și aici. Acest triunghi este foarte important pentru cineva



care vrea să înceapă o afacere în cadranul P sau care are deja una. Este de asemenea foarte important pentru cineva care are o idee care valorează milioane de dolari și care vrea s-o transforme într-o afacere. Cu alte cuvinte, unul dintre motivele pentru care nu oricine poate începe o afacere în cadranul P este necesitatea deținerii a mai mult de o calitate sau specializare.

Sistemul nostru școlar scoate oameni cu aceste calități. Este nevoie de un adevărat întreprinzător pentru a le întrupa pe toate și a le pune să funcționeze pentru a construi o companie mare.

Marea problemă

Marea problemă depășește chestiunea existenței celor patru cadrane în afacerea ta sau dețineria unor calități care caracterizează triunghiul P-I. Problema este găsirea unui lider, a unui întreprinzător care să îi adune pe acești oameni cu diferite abili-

tăți și diferite valori intrinseci și să îi facă să lucreze asemenea unei echipe. Tatăl bogat spunea: „Cel mai greu lucru în afaceri este să lucrezi cu oamenii.“ De asemenea, mai spunea: „Afacerile ar fi simple dacă oamenii nu le-ar încurca.“

Cu alte cuvinte, un întreprinzător trebuie să fie un mare lider, iar noi toți putem să ne îmbunătățim calitățile de lider.

Ce este un întreprinzător?

Tatăl bogat ne-a învățat pe mine și pe fiul lui să fim întreprinzători. Un întreprinzător întrezărește o oportunitate, alcătuiește o echipă, construiește o afacere și profită de pe urma acelei oportunități.

Apoi l-am întrebat:

— Dar dacă întrezăresc o oportunitate și profit singur de pe urma ei?

— Excelentă întrebare, a spus tatăl bogat. Dacă vezi o oportunitate și poți avea avantaje de pe urma ei de unul singur, atunci ești un mic om de afaceri sau un liber-profesionist.

Tatăl bogat mi-a explicat apoi diferența dintre un comerciant și un întreprinzător.

— Un comerciant sau un meșteșugar este cel care poate produce un bun sau oferi un serviciu în principal prin sine însuși. De exemplu, gândește-te la un dentist — care-ți repară singur dinții — sau la un pictor — care pictează singur un tablou. Un adevărat întreprinzător nu poate face ceea ce vrea să facă de unul singur. Un întreprinzător trebuie să fie capabil să atragă mulți oameni inteligenți din diverse domenii și cu diverse abilități care să muncească împreună pentru un scop comun. Cu alte cuvinte, un întreprinzător construiește echipe care se ocupă de produse pe care nimeni nu le poate face pe cont propriu. Motivul pentru care mulți oameni nu se dezvoltă este pentru că rezolvă probleme pe care le pot rezolva și singuri.

— Prin urmare, un întreprinzător își asumă o activitate care necesită prezența unei echipe, am spus eu. O persoană din cadrul P nu este plătită până când echipa poate face ceea ce este nevoie să facă o echipă. Majoritatea indivizilor angajați și a celor

liber-profioniști sunt plătiți pentru ceea ce pot face pe cont propriu. Un întreprinzător nu este plătit decât dacă echipa sa este una de succes.

Tatăl bogat a încuviințat din cap și mi-a explicat mai departe, spunând:

— Așa cum un întreprinzător în construcții folosește diverși meșteșugari: instalatori, electricieni, dulgheri și alți profesioniști — arhitecți și contabili — pentru a construi o casă, un întreprinzător aduce diverși meșteșugari, tehnicieni și alți profesioniști pentru a-l ajuta să-și construiască o afacere.

— Prin urmare, după părerea ta, un întreprinzător este un lider de echipă, deși este posibil ca el să nu activeze fizic în echipă.

— Cu cât reușești să conduci mai bine o echipă de oameni bine calificați, fără a fi nevoit să muncești și tu alături de ei, cu atât poți deveni un întreprinzător mai bun și mai important, a spus tatăl bogat. Eu sunt proprietarul a două companii, dar nu lucrez deloc în interiorul lor. Astfel pot face mai multe lucruri și să câștig mai mulți bani fără a fi nevoit să muncesc. De aceea este nevoie să fii un bun lider pentru a fi un întreprinzător de succes.

— Poate fi învățată această calitate? am întrebat.

— Da, răspuse tatăl bogat. Am observat că toți avem astfel de trăsături. Problema majorității este aceea că își dedică viețile dezvoltării lor profesionale sau calităților necesare carierei și de aceea există mai mulți oameni în cadranele A și L. Foarte puțini își petrec timp dezvoltându-și abilitățile de lider care sunt cele mai cerute în cadrul P. Așa că da, pot fi învățate.

Ani mai târziu, tatăl bogat spuse:

— Liderii caută provocările în timp ce ceilalți caută siguranța locului de muncă.

Lecții despre lider, învățate în Vietnam

Unii dintre voi știți că am plecat în Vietnam din diverse motive. Unul dintre ele era acela că ambii mei tați considerau că un fiu trebuie să își apere țara și să lupte pentru ea. Un altul era acela că voiam să învăț abilități de lider. Tatăl bogat spunea: „A

cere soldaților să lupte cu curaj, să își depășească temerile și să își facă datoria sub tensiune intensă și cu riscul pierderii vieții este un test al calităților de lider.“ În Vietnam am văzut și fapte oribile, dar și lucruri minunate pe care nu le voi uita niciodată. Unul dintre comandanții mei spunea: „În fiecare soldat trăiește un erou. Este de datoria liderului să îl scoată la lumină.“ Azi folosesc multe dintre abilitățile de lider pe care le-am învățat în Vietnam în afacerile mele. În luptă nu le dădeam oamenilor ordine pe care să le urmeze orbește. În luptă le ceream tinerilor să fie eroi și această abilitate funcționează de asemenea și pe timp de război și în afaceri.

Dezvoltă-ți propriile abilități de lider

Dar nu trebuie să mergeți la război ca să învățați abilități de lider. Tot ceea ce trebuie să faceți este să abordați provocările de care alții fug. Mulți dintre noi au auzit spunându-se: „Să nu te oferi voluntar pentru nimic.“ Pentru mine, acesta este crezul cuiva care va regresa în viață. Tatăl bogat spunea adesea: „Liderii atacă provocările de care alții fug.“ Spunea de asemenea: „Importanța unui lider se măsoară prin importanța misiunii pe care și-o asumă.“ Dwight Eisenhower a devenit celebru pentru că și-a asumat debarcarea din Normandia și campania europeană din cel de-al Doilea Război Mondial. John Kennedy pentru că a trimis un om pe Lună. Liderii caută provocările de care toți ceilalți fug. Prea mulți oameni nu își dezvoltă abilitățile de lideri pentru că își fac un obicei din a da înapoi în fața provocărilor cu care sunt confrunțați. Își fac un obicei din a nu fi niciodată voluntari.

Fiecare afacere, biserică, fond caritabil, comunitate are nevoie de mai mulți lideri. Fiecare organizație îți dă oportunitatea de a evolua și de a fi responsabil. Fiecare oportunitate îți dă ocazia de a învăța neprețuitele calități ale liderului necesare în lumea întreprinzătorilor.

Mulți nu sunt calificați pentru a participa în cel mai bogat joc din lume, cel al construirii afacerilor, pur și simplu pentru că nu reușesc să învețe abilitățile de lider.

Dacă de exemplu îți asumi organizarea unei cine la cantina săracilor din cartierul tău, faci un pas spre acumularea mai multor calități de lider. Chiar dacă ești singur și nu te mai ajută nimeni, vei învăța ceva foarte important. Vei învăța cum să identifici și să comunici cu eroul care trăiește latent în fiecare dintre noi. Dacă reușești, vei învăța mai multe și despre a fi lider. Dacă nu descoperi și educi aceste calități, s-ar putea să nu apuci nici șansele de a construi o afacere și nici de a participa în cel mai bogat joc din lume. Am întâlnit mulți oameni cu idei de afaceri foarte bune, dar cărora le lipseau abilitățile de lider, necesare pentru a constitui o echipă care să transforme acea idee minunată în milioane, miliarde de dolari chiar. În cel mai bogat joc din lume, cheia este capacitatea de a fi lider, pentru că numai un lider poate transforma indivizii într-o echipă.

Materiale suplimentare recomandate

Există mai multe cărți pe care le-am parcurs și care pot să asiste la dezvoltarea spiritului de întreprinzător al cuiva. Acestea sunt:

1. *The Monkey and the Riddle* (Maimuța și ghicitoarea) de Randy Komisar (Harvard Business School Press). Această carte mi-a fost dată de către prietenul meu Tom, agentul meu bursier. Tom este un nemaipomenit negustor de opțiuni, dar el este mai talentat la alegerea unor mici companii proaspăt înființate și la investirea în acestea pe măsură ce se dezvoltă și devin din ce în ce mai mari. El mi-a dat această carte într-un moment în care eram pe cale să îmi vând una dintre companii și să trec mai departe. După ce am citit cartea, am decis să rămân cu acea companie și să încep să o dezvolt în loc să o vând. Este o carte minunată despre una dintre cele mai importante ghicitori la care trebuie să răspundem în viață.

2. *First, Break All the Rules* (Mai întâi încalcă toate regulile) de Marcus Buckingham și Curt Coffman (Simon & Schuster). O carte excelentă pentru oricine organizează sau conduce alți oameni. Această carte are la bază interviuri amănunțite realizate

de Organizația Galup cu peste 80 000 de manageri din peste 400 de companii.

În Era Industrială, a organiza oamenii era la fel cu a organiza oile. În zilele noastre, în Era Informaticii, a organiza oamenii este similar cu a organiza pisicile. Acest lucru înseamnă că fiecare persoană trebuie, în prezent, să fie tratată ca individ nu doar ca o parte a grupului. Această carte oferă informații neprețuite privind modul de a trata cu oameni diferiți, care se îndreaptă în direcții diferite, în așa fel încât aceștia să fie transformați într-o echipă.

3. *Emotional Branding* (Marca înregistrată și bagajul ei emoțional) de Daryl Travis (Prima Publishing). Cât valorează o marcă? Am citit de curând că fabricile Coca-Cola, echipamentele și celelalte active care fac parte din capitalul lor valorează aproximativ 8 milioane de dolari, în timp ce marca (numele) valorează 80 de milioane. Unul dintre beneficiile mai puțin cunoscute care derivă din acțiunea de a investi timp pentru a construi o afacere este acela că, în același timp, construiești și un nume. În această lume a competiției mondiale din ce în ce mai acerbe, cu cât ești mai priceput în a construi atât o afacere cât și un nume, cu atât devii mai bogat.

Imaginați-vă de exemplu avantajul pe care îl are IBM asupra firmei XYZ calculatoare. Poate că XYZ are un calculator mai bun, dar IBM are un renume mai bun. Noi, la richdad.com, înțelegem că valoarea noastră trece mult dincolo de cărțile, jocurile și celelalte produse ale noastre. Suntem extrem de conștienți că nu ne construim doar o afacere internațională, ci și un nume.

4. *Protecting Your # 1 Asset* (Protejarea celui mai important bun al dumneavoastră) de Michael Lechter (Warner Books). Această carte face parte din seria „Rich Dad’s Advisors”. Michael Lechter este avocatul meu. El este de asemenea soțul asociatei mele de afaceri și coautoarei mele, Sharon Lechter. Michael este unul dintre cei mai buni avocați pe domeniul proprietății intelectuale, pe domenii cum ar fi: marca înregistrată, denumirea comercială și patentele. După cum vă puteți da seama din exemplul legat de Coca-Cola, o marcă sau o idee poate valora milioane de dolari.

Pentru aceia dintre voi care aveți în minte o idee de milioane pentru un produs sau o firmă, aceasta este o carte pe care trebuie obligatoriu să o citiți. Bunul dumneavoastră principal în Era Informaticii este reprezentat de ideile dumneavoastră. Înainte de a vă divulga ideile este important să începeți prin a citi această carte. Tarifele practicate de Michael sunt mari, astfel încât această carte vă oferă informații inestimabile la un preț extrem de mic.

5. *SalesDogs* (Câinii de vânzări) de Blair Singer (Warner Books). Aceasta este o altă carte din seria „Rich Dad’s Advisors”. Blair Singer mi-a fost timp de peste douăzeci de ani unul dintre cei mai buni prieteni. Blair și cu mine am început împreună ca agenți de vânzări, bătând străzile din Hawaii, încercând să facem afaceri. Unul dintre cele mai importante procese educaționale prin care am trecut a fost acela de a învăța să vând, mai întâi, apoi de a conduce o echipă de peste 350 de vânzători, împrăștiati pe tot teritoriul Americii și Canadei. A fost o slujbă dificilă, dar în cursul căreia am învățat foarte multe. Am debutat fiind un agent de vânzări execrabil și un manager de vânzări tot atât de nepriceput. Procesul de a învăța cum să devin un bun vânzător și un bun manager de vânzări a fost de o valoare inestimabilă, deși dureros uneori.

Cartea lui Blair este esențială pentru oricine dorește să își îmbunătățească propriile abilități de vânzare, un talent esențial pentru oricine lucrează cu oamenii și trebuie să conducă oameni. Această carte este de asemenea recomandată pentru managerii de vânzări, pentru că a învăța cum să organizezi o echipă de vânzători este o sarcină în sine, distinctă de capacitatea de a vinde. Dacă în zilele noastre managementul este similar cu organizarea pisicilor, organizarea unei echipe de vânzări este similară cu organizarea unui grup de câini, câini care latră diferit și au obiceiuri diferite. De aceea este cartea numită *SalesDogs* (Câinii de vânzări), pentru că o cameră plină de agenți de vânzare seamănă mai degrabă cu un coteț de câini decât cu un birou. Această carte oferă informații extrem de importante legate de management și de afaceri și vă deschide o perspectivă amuzantă asupra diferitelor tipuri de câine care împreună alcătuiesc o echipă de vânzare.

SalesDogs (Câinii de vânzări) este o carte importantă pentru oricine dorește să își îmbunătățească talentul esențial necesar în afaceri, și anume capacitatea de a vinde o idee altor oameni. De-a lungul vieții am întâlnit mulți oameni care aveau o situație financiară extrem de grea pur și simplu pentru că nu erau capabili să vândă și nu puteau să organizeze alți oameni.

Un pont de la pușcașii marini

Pe când eram tânăr pușcaș marin în Vietnam, unul dintre ofițerii superiori a scris această diagramă:

Misiune

Echipă

Individ

A spus: „Prioritatea noastră este misiunea. Individul este ultimul pe listă.”

După ce m-am întors din Vietnam, am văzut oameni cu o ordine diferită a priorităților. Adeseori, atât în afaceri, cât și în lumea obișnuită, am întâlnit-o pe următoarea:

INDIVID

ECHIPĂ

MISIUNE

Cu alte cuvinte, ei sunt pe primul lor, grupul pe al doilea, iar misiunea afacerii sau organizației este pe ultimul, dacă mai este luată în calcul.

În Vietnam, ofițerul ne spunea că datoria noastră este să protejăm misiunea și echipa de trădarea individului. Cu alte cuvinte, trebuia să anihilăm pe oricare dintre noi se gândea mai întâi la el punând astfel în pericol echipa și misiunea. Faptul că am învățat și am exersat aceste lucruri pe câmpul de luptă mi-a influențat comportamentul în afaceri.

Cei care au văzut filmul lui Steven Spielberg, „Salvați soldatul Ryan”, care este după părerea mea cel mai realist film făcut pe tema războiului, și-au dat seama de lecția măreață de acolo. Tom Hanks, care fusese învățător înainte de a deveni caporal în armată, nu putea să împuște un prizonier german. Pentru mine, acela a fost cel mai important moment al filmului și unul care conținea o mare lecție. Pentru că nu putea să își facă datoria, în acest caz aceea de a anihila un individ, a pus echipa, pe sine însuși și misiunea în mare pericol. În cele din urmă, mulți dintre camarazii lui vor fi uciși, misiunea va da greș, iar el însuși va fi omorât cu sânge rece de cel pe care nu l-a putut ucide la un moment dat.

Din fericire, să sperăm că mulți dintre noi nu vom fi nevoiți să facem față ororilor războiului și deciziilor sfâșietoare care trebuie îndeplinite de multe ori. Cu toate acestea, cu toții avem de luat decizii dificile, atât în viața personală cât și în cea a afacerii noastre. Iată unele exemple:

1. La o petrecere, unul dintre invitați s-a îmbătat foarte rău și, când a vrut să plece, își căuta cheile de la mașină. Gazda a încercat să îl oprească și să îi cheme un taxi. Invitatul s-a supărat foarte rău și nu recunoștea că e prea beat pentru a conduce. Scena a devenit neplăcută, iar gazda a fost silită să îl imobilizeze la pământ și să îi ia cheile cu forța. Refractorul a luat în cele din urmă un taxi, dar nu a mai vorbit cu gazda de atunci. Mai mult, mulți dintre ceilalți participanți la petrecere au considerat că acesta din urmă a exagerat și s-au supărat foarte tare pe el. Eu unul cred că gazda a rezolvat problema admirabil. Putea să procedeze altfel? Sigur că da. Dar a făcut ce a crezut că era mai bine. Asta fac liderii, chiar dacă ceea ce fac nu este cel mai bun lucru.

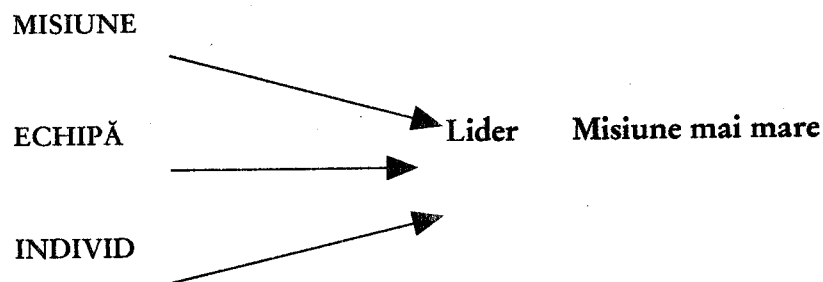
2. Cu ani în urmă, tatăl meu cel bogat a aflat că unul dintre directorii lui are o legătură cu una dintre secretare. Ambii au fost concediați. Când l-am întrebat de ce a recurs la această metodă, mi-a răspuns: „Ambii sunt căsătoriți și au copii. Dacă sunt în stare să își trădeze familiile, sunt în stare să trădeze pe oricine.” Nu susțin că tata a făcut ceea ce trebuie. Dar a făcut

ceea ce trebuia făcut la acel moment. Deși ambii angajați erau foarte importanți pentru el, a renunțat la ei pentru că a simțit că acțiunile lor nu erau în conformitate cu valorile pe care voia să le promoveze în compania lui.

Ambele povestiri sunt exemple despre ce înseamnă să fii lider. Se spune că „Liderii fac ceea ce trebuie, iar managerii fac lucrurile cum trebuie.“ Tatăl bogat a fost de acord cu această afirmație. Spunea: „A fi lider nu e un concurs de popularitate. Liderii îi inspiră pe alții pentru a fi lideri.“

Ultima lecție în Vietnam

La sfârșitul discuției cu noi, ofițerul nostru a adăugat următoarele cuvinte și această diagramă:



A mai spus:

— Un lider este responsabil față de misiune, echipă, indivizi. Dar după cum vedeți, un lider trebuie să înțeleagă faptul că misiunea echipei lui este importantă pentru că este parte a unei misiuni mai mari și răspunde unui scop mai înalt.

Tatăl bogat a spus:

— O praștie este o praștie. Când David a făcut pasul înainte și l-a atacat pe Goliat, cele mai mari forțe din lume au făcut acel pas împreună cu el. Să nu uiți niciodată că cel mai bogat joc din lume este joc cu o misiune și un scop mai înalt.

Acesta este gândul de încheiere. În fiecare zi se naște un nou Goliat, iar el va face pasul înainte. Lumea are nevoie de noi David, înarmați numai cu o praștie, dar susținuți de cele mai

puternice forțe ale universului. Dacă vrei sau nu să juci cel mai bogat joc din lume, trebuie doar să știi că și voi aveți acces la puterea care a însuflețit praștia lui David. Mai trebuie să știi cine este acel Goliat cu care trebuie să vă luptați și apoi să găsiți curajul de a face pasul înainte. În momentul în care veți face acest lucru veți începe să juci cel mai bogat joc din lume, în care toate câștigurile sunt mai importante decât banii. Când faceți pasul înainte, vă conectați la energia care a stat în praștia lui David. Dacă veți întâlni această putere, viața voastră se va schimba iremediabil. Știm din „Războiul Stelelor“, versiunea modernă a lui David și Goliat: „Forța fie cu voi“. Această forță invizibilă este cea mai puternică dintre pârgii, iar această pârgie stă la dispoziția fiecăruia dintre noi. Trebuie doar să faceți pasul înainte și să atacați ceva mai mare decât voi înșivă.

Concluzia acestei cărți se referă la toate satisfacțiile pe care le veți obține construind sau acumulând active care vor munci din greu în locul vostru.

CAPITOLUL 19

Ponturi fierbinți

Lucruri pe care le poate face oricine pentru a se îmbogăți și a rămâne bogat

Procesul prin care te poți retrage tânăr și bogat este un proces mental și psihic, mai degrabă decât unul fizic. Dacă ești pregătit mental și psihic, ceea ce ai de făcut din punct de vedere fizic este nesemnificativ. Următoarele sunt unele procese mentale și psihice suplimentare pe care ar fi preferabil să le încorporezi în viața ta. Dacă acestea devin obișnuință, cu siguranță că ți se va părea mult mai simplu să te retragi bogat și tânăr.

De ce ai nevoie de un salariu?

Când eram în liceu, tatăl bogat mă ținea lângă el atunci când avea interviuri pentru angajare. La unul dintre ele s-a prezentat cineva mai bătrân decât tatăl bogat cu câțiva ani, pentru un post de conducere. Avea vreo 45 de ani, foarte multe studii, un CV impresionant, ocupase niște posturi foarte importante, era foarte bine îmbrăcat, părea foarte încrezător și bine pregătit. Pe măsură ce interviul progresa, candidatul îi tot amintea tatălui bogat faptul că făcuse școala la o universitate foarte cunoscută și că obținuse MBA-ul la o altă prestigioasă universitate de pe Coasta de Est, cu cele mai înalte calificative.

— Sunt foarte interesat să te angajez, a spus tatăl bogat după ce au stat de vorbă aproape o oră, dar de ce dorești un salariu atât de mare?

— Am studii foarte importante, am experiența necesară, ceea ce mă face să fiu un candidat foarte calificat pentru această slujbă și care merită un asemenea salariu.

— Nu te contrazic, spuse tatăl bogat. Dar dă-mi voie să îți pun întrebarea următoare: dacă ești atât de școlit și de experimentat, de ce ai nevoie de o slujbă? Dacă ești atât de capabil, de ce ai nevoie de salariu?

Candidatul a rămas uimit de întrebare și bătăindu-se puțin spuse:

— Păi, cu toții avem nevoie de o slujbă și de un salariu.

Camera s-a învăluit în tăcere, iar tatăl bogat a lăsat ecoul cuvintelor lui să se mai audă în cameră. Era mai mult decât evident că provenea dintr-o realitate diferită, că avea o mentalitate diferită. Încerca să-și aducă argumente pentru a-și apăra realitatea în loc să încerce să o înțeleagă pe cea a tatălui bogat. Uitându-se la el, tatăl bogat replică:

— Eu nu am nevoie. Chiar dacă afacerea ar începe să nu mai meargă, tot nu m-aș angaja și nu mi-aș dori un salariu. Întorcându-se spre noi, spuse: și nici băieții ăștia nu vor, ei lucrează pentru mine gratis. De aceea, vor fi mult mai bogați decât tine într-o bună zi, chiar dacă nu vor merge la școlile pe care le-ai absolvit tu și nici nu vor avea diplomele tale. Eu nu vreau ca acești băieți să își dorească sau să aibă nevoie de salariu.

După aceea, așeză CV-ul lui pe o stivă de hârtii din dreapta lui și îi spuse:

— Vă voi suna dacă voi fi interesat să vă angajez.

Interviul luase sfârșit.

Ponturi despre cum să devii repede bogat

Într-una din cărțile mele precedente, am spus cum tatăl bogat m-a „privat“ de slujba plătită cu 10 cenți pe oră și mi-a oferit realitatea lui, că puteam deveni bogat mai repede dacă munceam gratis. Oamenii spun: „De fapt, nu ai lucrat pe gratis“, „Casa mea

este un activ“. Deși poate citesc asemenea cărți, continuă să vadă realitatea cu aceeași mentalitate.

Când tatăl bogat l-a întrebat pe acel candidat: „Dacă ești atât de școlit și de experimentat, de ce ai nevoie de o slujbă? Dacă ești atât de capabil, de ce ai nevoie de salariu?“, îi cerea să își extindă realitatea. Dar în loc să facă tot ce îi stătea în putere pentru a-și lărgi realitatea, încerca să și-o apere pe a lui, își limita mintea și își micșora șansele de a fi angajat de tatăl bogat.

O lume fără salarii

Am creat jocul CASHFLOW pentru a-i învăța pe oameni cum să trăiască într-o lume fără salarii. Cei care joacă acest joc, văd cât este de minunată o astfel de realitate. Dacă vrei să te retragi bogat și tânăr va trebui să iei în considerare o asemenea lume. Dacă însă realitatea și mentalitatea ta îți cer existența unui salariu, șansele să te poți retrage în aceste condiții sunt foarte slabe. Tatăl bogat spunea adesea: „Oamenii care au nevoie de salariu sunt sclavii banului. Dacă vrei să fii liber trebuie să nu ai nevoie de salariu sau de slujbă.“ Astfel că dacă te gândești serios la a te retrage tânăr și bogat, trebuie să te gândești și tu foarte serios la a-ți ajusta mentalitatea pentru o lume fără un salariu și o slujbă stabile. Când pronunț o asemenea frază, tensiunea interlocutorilor crește, pieptul lor se umflă, iar subconștientul le ia în stăpânire conștientul. Frica de a nu avea un salariu constant din care să ne asigurăm supraviețuirea financiară este cunoscută multora dintre noi. Dacă nu te poți imagina trăind într-o lume asemenea celei descrise, atunci primul pas pe care trebuie să-l faci este să îți pui întrebarea: „Cum mă pot îmbogăți fără o slujbă stabilă?“ În momentul în care începi să îți pui această întrebare, îți deschizi mintea și îți începi călătoria într-o altă realitate.

Când tatăl bogat îl întreba pe candidat: „Dacă ești atât de școlit și de experimentat, de ce ai nevoie de o slujbă? Dacă ești atât de capabil, de ce ai nevoie de salariu?“, îi cerea să își extindă realitatea și să întrevadă una nouă. În schimb, acesta își apăra propria realitate, de parcă ar fi fost unica posibilă. Tatăl bogat i-a întrebat același lucru și pe alții. Era modul lui de a-i ajuta.

Era modul lui de a încerca să le predea o lecție financiară foarte importantă și fundamentală, aceea că nu banii te vor face bogat. Că o slujbă bine plătită nu va rezolva nevoile financiare ale unei persoane. Încerca să îi facă să vadă că succesul la școală nu echivalează cu cel financiar. Spunea deseori: „Faptul că ai un IQ ridicat la școală nu înseamnă că ai un IQ ridicat din punct de vedere financiar.“ În timpul interviului cu persoana care avea numeroase diplome universitare, tatăl bogat încerca să vadă dacă aceasta ar fi dispusă să își mărească IQ-ul financiar. După cum am spus, pe mulți i-a întrebat același lucru. Cei care au vrut să învețe din realitatea lui muncind alături de el sunt foarte bogați, s-au retras devreme și au un trai de libertate financiară, deși nu au fost plătiți așa cum ceruseră inițial.

Ideea e următoarea: dacă vrei să te retragi tânăr și bogat, IQ-ul financiar este mult mai important decât cel academic. Vă voi oferi în continuare niște ponturi financiare pentru ca voi să puteți începe să trăiți într-o lume în care nu este nevoie de salarii. Cu cât veți înțelege mai repede o asemenea lume, cu atât mai repede veți deveni bogați.

PRIMUL PONT

Primul pont sună cam așa: încearcă să te imaginezi pe tine însuți într-o realitate sau lume unde nu ești nevoit să îți iei o slujbă sau să aștepti salariul în fiecare lună. Nu înseamnă că nu vei mai munci niciodată, ci pur și simplu că nu vei mai fi disperat din punct de vedere financiar, că nu îți vei vinde și sufletul pentru câțiva dolari și că nu vei fi mereu speriat de spectrul pierderii salariului sau al sărăciei.

Astfel vei putea începe să vezi cealaltă lume: fără salarii și fără slujbe.

Bill Gates nu este foarte bine plătit

Cu câțiva ani în urmă, am văzut un titlu într-un ziar care afirma: „Bill Gates nu este cel mai bine plătit om de pe planetă.“ Articolul continua spunând că în lumea afacerilor există directori plătiți mult mai mult decât Bill Gates, și totuși acesta din

urmă este cel mai bogat om de pe planetă. Se mai spunea că, la acel moment, Bill Gates era plătit cu numai 500 000 de dolari pe an, dar averea lui era de ordinul miliardelor și continua să crească.

AL DOILEA PONT

Dacă renunți la ideea de a avea un salariu stabil, următoarea întrebare este ce fel de venit îți dorești. De exemplu, mai devreme în această carte, am afirmat că există trei tipuri fundamentale de venituri:

1. salariu — 50% bani
2. portofoliu — 20% bani
3. pasiv — 0% bani

Acestea sunt cele trei categorii principale, totuși există multe alte tipuri de venit. Mulți oameni și-au petrecut viața studiind și muncind din greu pentru primul tip de venit, motiv pentru care foarte puțini oameni se pot retrage tineri și bogați. Dacă vrei într-adevăr să te retragi tânăr, ai face bine dacă ai începe să studiezi tipurile diferite de venit, care îți vor permite să devii bogat fără să muncești niciodată. Unele dintre celelalte tipuri de venit sunt:

4. venit rezidual, venitul provenit dintr-o afacere, precum o afacere de network marketing sau o franciză, pe care tu o deții, dar altcineva o conduce.
5. dividendele, cum ar fi venitul provenit din acțiuni.
6. dobânzile, venituri din economii sau obligațiuni.
7. drepturi de autor, venituri de pe urma unui cântec pe care l-ai compus sau a unei cărți pe care ai scris-o, sau de pe urma unor mărci și invenții pe care le-ai creat (înregistrabile sau nu).
8. venituri din instrumente financiare, cum ar fi închirierea în cazul afacerilor cu imobiliare.

Acesta este pontul: odată ce te obișnuiești cu ideea de a nu obține un venit de pe urma unei slujbe sau a muncii tale, poți începe căutarea unor tipuri diferite de venit, provenind din active

diverse. Tatăl bogat ne-a pus pe mine și pe Mike să cercetăm diferitele tipuri de venit și să decidem pe care dintre ele voiam să îl aprofundăm.

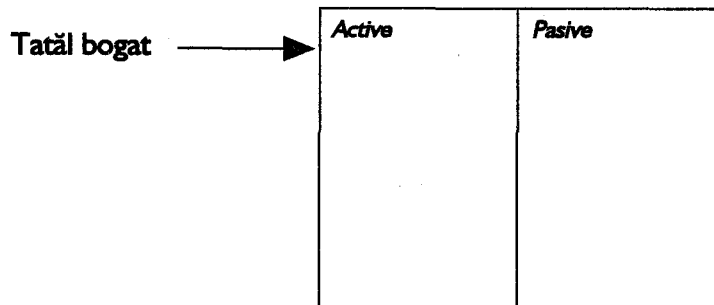
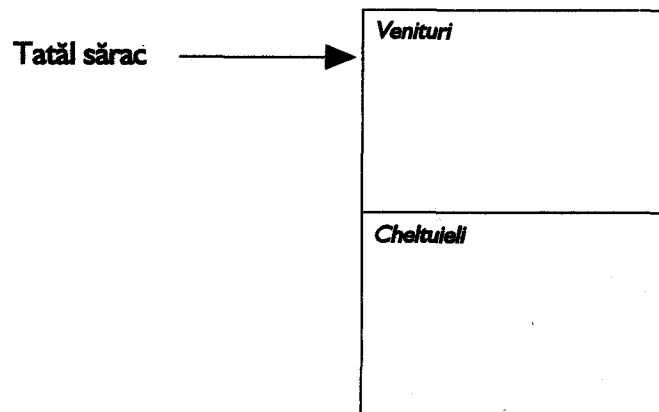
Poți merge la bibliotecă sau să îl întrebi direct pe contabilul tău referitor la aceste categorii de venit care nu provin de pe urma muncii tale. În momentul în care vei identifica ce te interesează, vor începe să devină parte a noii tale realități.

Important e să nu faci prea multe. Permite altor tipuri de venituri și de active să pătrundă în realitatea ta. Cu cât ideea de tipuri alternative de venit se va instala mai bine, cu cât te vei gândi la ele mai mult, fără presiuni exterioare, cu atât aceasta va prinde rădăcini în mintea ta și va începe să se dezvolte și să crească. Majoritatea cred că este musai să faci ceva urgent, dar nu este și părerea pe care o am, desprinsă din propria experiență. Am lăsat ideea investițiilor în imobiliare să dea târcoale minții mele mulți ani înainte de a achiziționa prima mea proprietate. Într-o zi m-am trezit și am știut că e timpul să-mi încep educația și să investesc. A fost o activitate total lipsită de efort. Dar numai după ce i-am permis ideii să devină parte a noii mele realități.

Când îți arunci ochii asupra unei declarații financiare, este de înțeles de ce tatăl meu sărac insista asupra siguranței slujbei.

Din moment ce tatăl meu sărac nu avea niciun fel de active și spunea mereu că investițiile sunt riscante, în mod firesc se agăța cu disperare de slujba sa. Era tot ce avea, iar singurul venit pe care-l cunoștea era cel muncit.

Tatăl bogat ne-a pus pe mine și pe fiul lui să ne concentrăm atenția asupra acumulării de active și dezvoltării IQ-ului financiar prin intermediul căruia să putem achiziționa acele active. Pentru că înțelesesem care este importanța acestui tip de IQ, ambii am încercat mereu să ne șlefuiim abilitățile prin intermediul cărora să putem acumula acele active. Deși eram agitați la început, acest proces este acum distractiv, facil și palpitant. Când spun că este simplu să te îmbogățești și să rămâi bogat, este purul adevăr, dacă vei permite acelei realități să prindă rădăcini în propria ta realitate.



Când călătoream în Australia, un hamal mi-a luat bagajele la aeroport și mi-a spus:

— Sunt fascinat de cărțile dvs.

I-am mulțumit și l-am întrebat ce învățase din ele.

— Ei bine, primul lucru pe care l-am învățat este că această slujbă nu mă va face niciodată bogat. Așa că am o altă slujbă noaptea și investesc acei bani în afaceri imobiliare.

— Excelent, am răspuns. Cum îți merge până acum?

— Am cumpărat șase proprietăți într-un an jumătate.

— Și mai bine. Sunt mândru de tine. Și ai scos ceva bani până acum?

— Nu, nu încă, a spus tânărul. Dar am învățat ceva foarte important.

— Ce anume?

— Că devine din ce în ce mai ușor. După ce am depășit frica, îndoielile și lipsa banilor de la început, am descoperit că e din ce în ce mai ușor să fii investitor. Cu cât analizez mai mult oportunitățile și cu cât cumpăr mai multe proprietăți, cu atât îmi este mai ușor să investesc. IQ-ul meu nu ar fi crescut niciodată dacă m-aș fi abandonat temerilor și îndoielii. Astăzi mă simt foarte încurajat, deși nu am făcut încă foarte mulți bani. De fapt, chiar am pierdut în două din cele șase investiții ale mele. Și așa cum spui tu în cărțile tale, fiecare greșală este o experiență de învățare. Sunt neprețuite eșecurile numai dacă înveți din ele. Așa că astfel mă și văd un investitor în adevăratul sens al cuvântului în una din zile. În câțiva ani, nu voi mai avea nevoie nici de slujbă și nici de salariu.

— Ți-ai stabilit un scop, o zi în care vei ieși din cursa șoarecelui și vei fi independent din punct de vedere financiar? am întrebat.

— Sigur că da, spuse el zâmbind. Am trei prieteni de aceeași vârstă și facem asta împreună. Nu ne irosim timpul așa cum fac cei de vârsta noastră. Studiem împreună, mergem împreună la seminarii, ne ajutam unul pe altul atunci când investim. Nu avem de gând să fim ca părinții noștri. Nu avem de gând să facem aceleași greșeli pe care le-au făcut ei: să muncim 45 de ani, sperând mereu la o mărire de salariu, fiindu-ne frică să nu ne pierdem slujbele și să ne retragem la 65 de ani. Părinții mei au muncit atât de mult încât nu au mai avut timp de petrecut cu copiii sau cu celelalte lucruri pe care le iubesc. Acum se pregătesc să se retragă, dar sunt foarte bătrâni deja. Nu vreau să fiu așa atunci când voi înceta să mai lucrez. Toți patru avem 24 de ani și intenționăm să fim independenți financiar până la 30 de ani.

— Felicitări, i-am spus și i-am strâns mâna. Când ne-am despărțit, i-am mulțumit pentru faptul că îmi citise cărțile și pentru că m-a făcut să mă simt ca un tată bogat.

El strigă în urma mea:

— Cel mai important lucru este că devine din ce în ce mai ușor. Cu cât mă concentrez mai mult asupra acumulării activelor, cu atât devine mai ușor.

I-am făcut cu mâna și m-am îndepărtat.

Căutați idei noi pe site-ul nostru, pe Internet

În anii următori vom adăuga din ce în ce mai multe informații pe site-ul nostru de pe Internet, richdad.com. Pagina noastră este dedicată ajutorării oricui în așa fel încât să obțină ideile, educația și experiența prin care să se retragă de tineri și bogați. Verificați în mod regulat pagina noastră de pe Internet și faceți ca retragerea de tânăr și fiind bogat să devină o realitate pentru dumneavoastră.

În realitatea în care trăiesc eu, cu cât sunteți mai bun la a obține bunuri, cu atât vă este mai ușor să deveniți bogat din ce în ce mai rapid. Dacă sunteți modest, chiar dacă sunteți bogat, fiind recunoscător pentru averea dumneavoastră, în loc să fiți arogant din cauza ei, cred că aveți o șansă mai bună de a vă păstra pentru totdeauna banii respectivi.

Prin urmare, continuați să ne verificați pagina de Internet pentru a obține ultimele noutăți și idei. În viitorul apropiat vom avea jocurile noastre CASHFLOW 101 și CASHFLOW 202 disponibile pe Internet, în așa fel încât să vă distrați jucându-le și învățând de la oameni ca dumneavoastră ... oameni care vor să se retragă tineri și bogați.

Observațiile speciale ale lui Scharon

De cele mai multe ori, filozofiile financiare ale mele și ale lui Robert se combină atunci când scriem împreună cărțile din seria „Tată bogat”. De cele mai multe ori, eu stau în umbră. Dar uneori am sentimente atât de puternice în legătură cu aspectele discutate încât simt nevoia să le subliniez pentru dumneavoastră. Tocmai asta fac și acum!

Majoritatea colegilor mei — contabili, planificatori financiari și bancheri — pur și simplu nu înțeleg. Calea către libertatea financiară este următoarea: **CUMPĂRAȚI ACTIVE!**

„Cumpărați active care să genereze un flux de numerar — ACUM, nu cândva în viitor!”

Nu uitați cum definește tatăl bogat activele: „Activele îți bagă bani în buzunar, în timp ce pasivele îi scot de acolo”. Nici nu poate fi mai simplu. Cu cât cumperi mai multe active, cu atât mai mulți bani vor lucra pentru tine.

Mulți contabili, planificatori financiari și bancheri calculează activul net. Pur și simplu nu înțeleg fluxul de numerar. Au fost învățați să pui bani deoparte până vei avea nevoie de ei: aceasta este mentalitatea celui care face economii. Dacă ar discuta acum cu clienții lor despre generarea fluxului de numerar prin intermediul activelor, acestora le-ar merge mult mai bine și acum și în viitor.

Problema este că ei calculează activul net, considerând casa, mașina, crosele de golf, și toate celelalte proprietăți le tale a fi active. Dar un investitor nu privește astfel lucrurile. Revizuieste-ți declarația financiară și scoate de acolo toate intrările care nu generează flux de numerar în acest moment.

Dacă aveți active care generează lunar destul flux de numerar încât să acopere cheltuielile din fiecare lună, sunteți independent din punct de vedere financiar!

CUMPĂRAȚI ACTIVE, nu pasive!

Sharon Lechter

AL TREILEA PONT

Al treilea pont s-ar putea să sune ciudat, așa că vă rog să citiți cu atenție. Se referă la a minți în legătură cu viitorul tău.

Tânărul hamal își vedea viitorul și era foarte entuziasmat în această privință. Nu toți putem să ne întrezărim un viitor atât de strălucitor și de aceea pontul numărul trei — deși sună ciudat — este o parte importantă a procesului de retragere cât ești tânăr și bogat.

Cu câteva luni în urmă predam la un curs despre investiții, iar studenții mei nu spuneau decât:

1. „Nu pot face asta.“
2. „Nu voi fi niciodată bogat.“
3. „Nu sunt un bun investitor.“
4. „Nu sunt destul de deștept.“
5. „Este riscant să investești.“
6. „Nu voi avea niciodată bani ca să am tot ce îmi doresc.“

O psihoterapeută de succes ridică mâna și spuse:

— Tot ce se spune despre viitor este o minciună.

— Viitorul este o minciună? De ce spui asta? am întrebat.

— În primul rând, precizez că nu vreau să încurajez pe nimeni să mintă pentru a înșela, spuse ea. Este destul de clar?

— Înțeleg, am spus eu, dar repet: de ce spui că viitorul este o minciună?

— Bună întrebare, spuse ea. Sunt foarte fericită să văd că ai o minte foarte deschisă. Ceea ce vreau să spun prin aceste cuvinte este faptul că ținând cont că viitorul nu este încă o realitate, tot ceea ce ai putea spune despre viitor este practic o minciună.

— Și cum poate fi acest lucru util pentru cei din această sală care se pare că nu reușesc să se scuture de multe dintre percepțiile negative despre ei înșiși sau despre abilitățile lor?

— Când cineva a spus: „Nu voi fi niciodată bogat“, a făcut o afirmație despre ceva ce se presupune că ar putea fi adevărat în viitor. Ei bine, această afirmație este o minciună din moment ce viitorul nu s-a întâmplat încă. Nu spun că acel care a spus acest

lucru este un mincinos, dar afirmația lui este o minciună deoarece viitorul nu s-a petrecut încă.

— Și ce înseamnă acest lucru? am întrebat eu.

— Înseamnă exact ceea ce ai vrut să îmi faci să înțelegă. Trebuie să înțelegă faptul că ceea ce spun și ceea ce gândesc are puterea de a deveni realitate, realitatea lor. Așa că mulți oameni spun minciuni despre viitor, iar acele minciuni devin realitatea lor.

— Vrei să spui că dacă cineva spune: „Nu voi fi niciodată bogat“ spune o minciună pentru că se referă la un eveniment din viitor?

— Exact, spuse ea. Iar problema este că o minciună devine adevăr.

— Iar dacă cineva spune: „A investi este riscant“ spune o minciună dacă vorbește despre viitor?

— Iar o minciună devine adevăr dacă nu se acționează asupra ei. Nu uitați niciodată că orice se spune în legătură cu viitorul este de fapt o minciună pentru că viitorul nu a avut încă loc.

— Prin ce este utilă această informație? am întrebat eu.

— În activitatea mea am descoperit că oamenii nefericiți, ratați, neîmpliniți spun cele mai cumplite minciuni despre ei înșiși. Spun ceea ce tu încerci să îmi faci să nu spună. Spun asemenea minciuni care au capacitatea să se împlinească precum: „Nu pot face asta“, „Nu sunt destul de deștept“, „Nu voi reuși niciodată“.

— Iar dacă nu spun aceste minciuni, petrec mult timp cu oameni care li le vor spune, am adăugat eu.

— Este adevărat, spuse ea. Cine se aseamănă, se adună.

— Ca și mincinoșii de altfel.

Ea izbucni în râs și mă aprobă.

— Te mai întreb o dată: cum ne poate ajuta observația pe care ai făcut-o?

— Ei bine, din moment ce tot ceea ce spui despre viitor este o minciună, de ce să nu spui minciuni despre un viitor pe care vrei să-l ai în loc să faci acest lucru despre unul de care vrei de fapt să fugi? replică ea.

— Să minți intenționat despre viitor? am întrebat eu după un moment de tăcere.

— Da, mulți dintre noi o facem, chiar inconștient sau automat. Dați-mi voie să vă întreb următorul lucru. Când era vorba de bani, tatăl bogat vorbea pozitiv despre viitor?

— Da, am răspuns eu.

— Și în mare parte s-a întâmplat, nu?

— Da, am spus din nou.

— Și pariez că tatăl sărac vorbea în termeni negativi despre ambele.

— Da, am recunoscut.

— Și s-a îndeplinit și asta, nu?

Am încuviințat din cap.

— Prin urmare, ambele seturi de minciuni au devenit realitate, spuse ea.

Am încuviințat din cap, dându-mi seama că ambii mințeau despre viitor și că minciunile lor s-au îndeplinit.

— Vrei să spui că ar trebui să mint referitor la viitorul pe care mi-l doresc și nu la cel de care mi-e frică.

— Da, spuse ea. De fapt, pariez că faci acest lucru chiar acum. Pariez că atunci când îți mergea rău le spuneai soției și prietenilor ce bine va fi și ce mulți bani vei face. Spuneai asta deși erai falit.

— Da, așa e, am spus eu râzând, dar nu îi mințeam astfel decât pe cei foarte apropiați, care mă susțineau. Nu vorbeam așa cu cei care ar fi sancționat acest gen de minciuni.

— Foarte înțelept, aprecie ea. Ce îi spuneai soției tale când lucrurile mergeau foarte prost?

— Vrei să spun asta în fața clasei? am întrebat eu, oarecum jenat.

— Da. Ce spuneai atunci când lucrurile mergeau cum nu se poate mai prost?

Mi-am amintit apoi că în timpul unui astfel de moment o îmbrățișam pe Kim și îi spuneam că toate vor trece. Că vom deveni mai bogați decât ne puteam imagina, că următoarea noastră problemă va fi ce să facem cu banii și nu faptul că nu avem bani.

— Și s-a împlinit chestia asta?

— Da, am replicat eu. Mai mult decât ne-am fi imaginat. Mă cam jenez să spun că astăzi ne gândim ce să ne mai cumpărăm. Mare parte din banii noștri merg în opere de binefacere, dar rămân încă foarte mulți și recunosc că ne putem permite aproape tot

ceea ce ne dorim. Este foarte interesant să încercăm să găsim lucruri dincolo de puterea noastră de cumpărare.

— De ce crezi că s-au îndeplinit toate aceste minciuni? întrebă ea.

20 de procente dintre oameni sunt mincinoși innăscuți

— Pentru că ambii tați ai mei m-au învățat să nu fac o promisiune pe care să nu o pot ține. Iar dacă nu reușeam, eu trebuia să fiu primul care să informeze persoana vătămată despre faptul că înțelegerea noastră căzuse. Ambii tați insistau că trebuie să îți ții cuvântul dat și ambii procedau astfel.

— Foarte bine, spuse ea. Știi, 80% dintre oameni sunt cinstiți. Cam 20% sunt mincinoși și nu contează ce au de făcut, ei trebuie să mintă. Prin urmare, chiar dacă mint pozitiv în legătură cu viitorul lor financiar, devine o minciună negativă oricum, pentru că le lipsește integritatea sufltească. Dar am descoperit că majoritatea oamenilor sunt cinstiți, și chiar atunci când mint, minciunile lor devin realitate.

Făcu o pauză și apoi spuse:

— Gata. Hai să învățăm cum să mințim pozitiv în legătură cu viitorul nostru; și nu uitați că acest exercițiu nu este menit a înșela pe cineva, ci a ne ajuta să evoluăm către o realitate mai bună despre noi și despre viitorul nostru.

Am fost de acord și clasa s-a împărțit în perechi.

— Acum, propuse ea, spuneți partenerului vostru cea mai mare minciună despre cât de bogați veți deveni. Spuneți-le câte milioane de dolari vă parvin lunar din investițiile imobiliare, din companiile petroliere și cât de mare este casa în care locuiți.

Unii au avut probleme în a spune minciuni gogonate despre succesul lor financiar viitor. Alții se părea că au chiar antrenament. Oricum, în câteva minute sala se energizase, iar zgomotul devenise asurzitor. Se auzeau râsete isterice la auzul unora dintre minunațiile pe care și le spuneau unii altora. Mulți se bucurau pentru că aveau permisiunea de a spune minciuni exagerate despre

viitorul lor financiar. Alții au afirmat că viața li s-a schimbat în acel moment.

Prin urmare, acesta este pontul: în momentul în care vă simțiți la pământ și vă spuneți minciuni negative despre voi și despre viitorul vostru, găsiți un prieten de încredere căruia să îi puteți încredința o minciună sfruntată despre cât de bine o veți duce în viitor. Cred că vi se va părea o terapie minunată și cine știe, poate vă va ajuta să vă îndepliniți visurile care vor deveni realitate.

Dacă sunteți destul de curajoși, nu așteptați să vă cuprindă deprimarea pentru a începe să mințiți pozitiv. Găsiți cât mai repede un prieten căruia să îi puteți spune minciuna care mâine se poate transforma în realitate. Și va fi și deosebit de distractiv.

Ținta cea mai îndepărtată

Nu uitați că viitorul nu s-a întâmplat încă. Ar fi mai bine să îl faceți să devină realitatea pe care v-o doriți și nu cea de care vă temeți. Majoritatea oamenilor se gândește la scenariul cel mai neplăcut atunci când vine vorba despre schimbarea viitorului financiar și nu la cel plăcut. Bun sau rău, viitorul este oarecum o minciună, potrivit informațiilor psihoterapeutei. Marele Babe Ruth avea obiceiul de a-și lua bâta de baseball și a o îndrepta spre gardul opus al terenului. Acesta era modul lui de a spune: „Intenționez să arunc mingea peste gard.“ El făcea mereu acest lucru, deși rata mingea mai des decât majoritatea celorlalți jucători, nereușind să o lovească. Deși avea mai multe erori decât cei mai mulți, întotdeauna își îndrepta bâta spre zidul îndepărtat, iar în prezent este cunoscut ca regele aruncărilor la mare distanță, nu ca regele celor care nu nimereau mingea.

Bau-bau

Când eram copii, ne imaginam că sub pat sau în debara se ascunde un monstru. Noaptea, mulți tremuram la gândul că el era acolo, deși exista numai în mințile noastre. Când creștem, mulți dintre noi îl înlocuim cu impozitele sau cu un dezastru financiar

care nu s-a petrecut încă. Indiferent dacă e vorba despre un monstru sau despre impozite, rezultatul este același: ne facem griji inutile. De asemenea, ne otrăvim viitorul spunându-ne niște minciuni care s-ar putea să nu devină niciodată realitate.

Așa că în loc să acționăm cu mult curaj, ne târâm până la slujba pe care o avem, ne vindem viețile pentru câțiva dolari, trăim cu un fals sentiment de securitate în ceea ce îl privește pe acel Bau-bau, spunându-ne: „Dar dacă se va întâmpla...“, „Ce voi face dacă...“. Chiar dacă suntem bătrâni, monstrul există și ne răpește multora dintre noi minunatele ocazii pe care le avem în viață. De aceea procesul de a minți despre viitor poate fi foarte util celor care vor să facă un pas îndrăzneț înainte.

Tatăl bogat spunea: „Fie suntem norocoși, fie nu. Oamenii care nu au succes trăiesc nefăcând nimic pentru a putea ocoli răul care li s-ar putea întâmpla. Dar e greu să ți se întâmple ceva — rău sau bun — dacă nu faci nimic și te lași paralizat de frică. Un individ de succes este cel care acționează și face față și celor bune și celor rele, știind că poate face în așa fel încât norocul să fie de partea lui.“

Un reporter m-a întrebat într-o zi cum am depășit frica de eșec și mi-a cerut câteva ponturi despre secretul succesului meu. Am tăcut câteva clipe și după aceea i-am spus: „Tatăl bogat m-a învățat să transform nenorocul în succes.“ Așa că, pentru a avea noroc începe cu pași mici și alege viața pe care o vizezi în loc să mori de frică din cauza unui monstru imaginar. Nu-l lăsa pe Bau-bau să îți fure visurile. Minte frumos despre viitorul tău.

Observație importantă: Nu uita că îndemnul de mai sus nu este o permisiune de a minți cu intenția de a înșela sau a ascunde adevărul. Nu aș susține niciodată o asemenea practică. Recomandarea de mai sus este menită oamenilor cinstiți, nu mincinoșilor congenitali. Dacă ești printre aceștia din urmă, te sfătuiesc să cauți ajutor profesional și să începi să spui adevărul.

Încă 12 ponturi

Un rezumat a ceea ce s-a spus până acum și câteva ponturi suplimentare

În introducere, am promis să ofer o listă a lucrurilor pe care oricine le poate face pentru a-și mări șansele de a se retrage tânăr și bogat. Multe au fost deja discutate, dar nu strică o recapitulare.

Aceste lucruri, care pentru mine au devenit obișnuință, m-au ajutat să mă retrag tânăr și bogat. Cred că îți pot fi utile și ție. Nu uita că este vorba despre un proces mental și psihic, și în mai mică măsură fizic. Odată ce începi călătoria în mintea și în sufletul tău, restul ar trebui să vină de la sine.

1. Ia hotărâri. Mă trezesc în fiecare zi și decid ce și cine vreau să fiu. Mă întreb pe mine însumi: Vreau să am o mentalitate de sărac, de clasă de mijloc sau de bogat?

Nu uita că prima îți va spune: „Nu vei fi niciodată bogat.“ A doua va spune: „Este important să ai o slujbă sigură.“ Cineva cu mentalitate de bogat își va spune: „Trebuie să îmi măresc IQ-ul financiar pentru a putea munci mai puțin și câștiga mai mult.“

2. Găsește un prieten sau o persoană la care ții pentru a vă imbarca împreună în această călătorie. Știu că nu aș fi reușit niciodată fără ajutorul soției mele și al prietenilor, cum ar fi Larry Clark. Fii sigur că ai prieteni care să fie exigenți cu tine în loc să îți dea motive pentru care nu poți îndeplini ceva.

Este foarte important să îți alegi partenerul de viață și prietenii potriviți. Dacă aceștia nu sunt și ei dornici să își îmbunătățească IQ-ul financiar, viața va fi o luptă nesfârșită, indiferent de câți bani câștigi.

3. Caută ajutor autorizat și începe să îți construiești propria echipă de consilieri financiari. Nu uita niciodată ce spunea tatăl bogat: „Cel mai costisitor sfat este cel pe care îl primești de la prietenii și rudele care au probleme financiare.“ Tatăl bogat a

extins sfera acestei afirmații și la consilierii financiari care nu au făcut ceea ce te-au sfătuit pe tine sau nu au cumpărat niciodată produsele investiționale pe care ți le-au vândut ție. Alegerea oamenilor este o abilitate foarte importantă. Oamenii pot fi fie active, fie pasive.

Într-una din zile, tatăl bogat mi-a spus: „Dacă ți s-a stricat mașina, du-o la un mecanic bine pregătit. În momentul în care ieși mașina de la reparat, vei ști dacă este un mecanic bun sau nu. Problema cu acești consilieri financiari este că nu știi dacă sfatul pe care ți-l dau este bun, decât mulți ani mai târziu. Ce se întâmplă dacă începi să urmezi sfatul unui asemenea consilier la 25 de ani și la 56 îți dai seama că nu a fost bun de nimic? Nu îți poți duce viața financiară distrusă înapoi la acel consilier așa cum poți face cu mașina. Am mai degrabă încredere în mecanicii auto și în vânzătorii de mașini cu experiență decât în consilierii financiari, pentru că rezultatele muncii lor se văd mai repede. Motivul pentru care majoritatea oamenilor fac parte fie din pătura săracă, fie din cea de mijloc este că petrec mai mult timp alegând o mașină uzată decât sfaturi financiare valoroase.“

Fii foarte atent ce sfaturi îți intră în cap. Găsește-ți sfătuitoari financiari buni, fără grabă. Sigur există pe undeva, iar banii pe care îi vei plăti pentru serviciile lor ar putea fi cea mai bună investiție pe care o vei face.

4. Fixează-ți o dată la care să te retragi. Discută cu persoanele dragi și consilierii tăi, și stabilește o dată la care să te retragi. Acest lucru este similar cu modul în care Babe Ruth își îndrepta băta spre zidul îndepărtat. Dacă vei trece efectiv prin acest proces și vei discuta efectiv o dată cu acești oameni, contextul tău actual va începe să intre în conflict cu contextul tău viitor. Acesta este un proces minunat și te vei amuza parcurgându-l. Cu siguranță vei avea de auzit multe, despre realități și contexte diferite.

Întâlnește-te de patru ori pe an cu grupul acesta de oameni și discutați în continuare data retragerii tale timpurii.

5. *Scrie-ți un plan pe o foaie de hârtie, în cazul în care ai decis o dată pentru retragerea ta timpurie.* Lipește-l de frigider ca să îl vezi în fiecare zi. Actualizează planul cu fiecare progres pe care îl faci.

În săptămâna pe care am petrecut-o împreună cu Larry și Kim la munte, pe un ger de crăpau pietrele, am născocit un plan care ne-a schimbat viața. Iată care este puterea unui plan. Ideea e că dacă astăzi ești sărac nu înseamnă că vei fi și mâine. Să devii bogat și să te menții cere să ai un plan și hotărârea de a-l urma, zi de zi. Noi ne-am urmat planul timp de aproape 10 ani de zile. După cum am spus, problema pe care o avem azi este aceea de a ne cheltui banii în mod înțelept. Poate e o luptă, dar e genul de luptă care mie îmi place și pe care vreau s-o duceti și voi.

6. *Programează-ți petrecerea de retragere timpurie.* Fă excese și permite-ți extravagante. Din moment ce te retragi devreme, banii nu vor mai fi o problemă. Chiar dacă nu îți atingi scopul, te vei distra de minune trecând prin acest proces. Și cine știe, poate chiar va trebui să dai petrecerea aceea de retragere foarte devreme.

7. *Fă câte ceva în fiecare zi. Nu uita că nu te costă nimic să mergi la cumpărături.* Este important să faci în fiecare zi, timp de cel puțin zece minute, câte ceva pentru a-ți îmbunătăți inteligența financiară. Citește articolul de la pagina financiară a ziarului tău. Chiar dacă nu te interesează. Cel puțin îți vei îmbogăți vocabularul. Ascultă casete cu informație financiară în timp ce conduci sau faci sport. Mergi la un seminar financiar cel puțin o dată pe an. Dacă nu vrei să plătești pentru el, la pagina economică a ziarului vei găsi cu siguranță multe cursuri despre investiții la care poți participa gratis. Chiar dacă nu vei învăța nimic, cel puțin vei cunoaște o grămadă de oameni exact ca tine.

8. *Nu uita că orice piață are trei tendințe. Ascendentă, descendentă sau liniară.* Unele piețe manifestă aceste tendințe de-a lungul unor ani, iar altele în mai puțin de un minut. De aceea,

când cineva te sfătuiește să investești pe termen lung, cere-i să fie mai explicit. Mulți agenți de bursă repetă papagalicește ceea ce au învățat la cursuri și s-ar putea să aibă dificultăți în a-ți explica ceea ce spun

Dacă vrei să te îmbogățești repede, una dintre cele mai bune metode este să prinzi momentul în care se schimbă tendința. Zicala „Omul potrivit la locul potrivit“ este foarte adevărată. Dacă vei urmări tendințele pieței, vei reuși să observi mai ușor schimbările și îți vei îmbunătăți șansele de a deveni omul potrivit la locul potrivit. De exemplu, dacă ai fi început să investești în 1991 și ai fi cumpărat acțiuni în tehnologie, azi ai fi bogat. Dar când tendința a devenit descendentă, în martie 2000, nu ți-ai fi schimbat strategia, ai fi pierdut totul. În caz contrar, ai fi câștigat bani și când tendința pieței era descendentă. De aceea, dacă vrei să devii bogat și să te poți retrage devreme, trebuie să ai o strategie pentru fiecare tendință a pieței. Am cunoscut oameni care au devenit falșiți pentru că nu au știut să se adapteze tendinței.

Cumpără la preț mare, vinde la preț mic

În anul 2001, în numărul din iunie al revistei „Forbes“, am citit un articol interesant cu titlul:

„Cumpără la preț mare, vinde la preț mic. Ceva ce ai știut dintotdeauna: analiștii sunt cei mai grozavi consilieri dacă faci opusul a ceea ce spun.“

Citez din articol:

„Cercetări recente ale profesorilor din California demonstrează faptul că nu numai că ai fi pierdut bani dacă ai fi cumpărat acțiunile pe care analiștii le-au promovat anul trecut, dar că ai fi pierdut bani serioși dacă le-ai fi vândut, așa cum te sfătuiau ei. Și nu era vorba despre un profit mic. Ai fi câștigat cu 38% mai mult decât investiseși.“

Într-un alt articol, intitulat: „Câtă seriozitate există în Wall Street în ceea ce privește reforma?“, în numărul din 16 iulie al revistei „Fortune“, scriitorul Shawn Tully pare a fi de acord. Iată ce se spune aici: „Într-o dimineață de iunie, Richard Baker, republican din Louisiana, a deschis o discuție înverșunată în Congres prin dezbateră a unei teme care preocupă pe toată lumea de la barmani la casnice — să-i spunem felul în care Wall Street-ul își bate joc de omul de rând. În stilul verbal tipic sudist, Baker și-a exprimat revolta referitor la modul în care noii aristocrați de pe Wall Street — specialiștii financiari — îi exploatează pe micii deținători de acțiuni.“

După părerea mea, majoritatea analiștilor și consilierilor financiari nu sunt investitori profesioniști. Nu știu ceea ce ar trebui să știe acesta. Astfel că majoritatea sfaturilor referitoare la investiții sunt potrivite pentru investitorul de rând, dar nu și pentru investitorul profesionist, mai ales dacă acesta își dorește să se îmbogățească rapid și pentru totdeauna.

Un investitor profesionist știe faptul că tendința este de partea lui. Mai știe și că nimeni nu este așa de puternic încât să i se opună acesteia.

Pe când eram copiii, aveam un respect deosebit pentru schimbările oceanului. Numai turistul care înotase în cine știe ce lac sau piscină avea probleme când venea la ocean și risca deseori să se înece. Trebuie să respecti tendințele așa cum un surfer respectă oceanul. Dacă vrei să fii la curent cu tendințele, trebuie să te informezi mereu.

9. *Vizitează regulat site-ul de pe Internet.* Ne luăm angajamentul față de tine să îl menținem interesant și să îi reînnoim conținutul. Gândește-te la pagina noastră de Internet ca la locul de adunare al oamenilor care au de gând să se retragă tineri și bogați.

În viitorul apropiat vom avea jocurile CASHFLOW disponibile pe Internet, în așa fel încât să te distrezi, să înveți rapid, și să întâlnești alți oameni ca tine.

Când cineva îți spune: investește pe termen lung, întreabă ce vrea să spună prin *pe termen lung*. Pentru că aceste cuvinte au un înțeles pentru investitorul de rând și altul pentru cel sofisticat. Dacă vrei să te îmbogățești de tânăr și pentru totdeauna, nu trebuie să fii un investitor de rând pe termen lung. Trebuie să fii un investitor profesionist care este mult mai educat decât cel de rând. Ține de tine să fii în pas cu cea mai folositoare educație financiară existentă.

Dacă nu ai de gând să calci pe urmele părinților tăi, trebuie să te educi mereu. Una dintre problemele legate de sfatul financiar al părinților este aceea că tehnologia și IQ-ul financiar se schimbă mai repede decât se pot adapta oamenii. Astăzi te poți îmbogăți mai repede dacă îmbrățișezi schimbările tehnologiei și inteligența financiară. De exemplu, în lumea opțiunilor, deja apar noi opțiuni care se numesc knockout. Se deosebesc de cele standard descrise aici și investitorii le folosesc deja pe scară largă. Motivul pentru care acestea nu sunt foarte cunoscute este că au fost inventate de cei care fac tranzacții cu monedă străină. În câțiva ani, aceste noi „opțiuni exotice“ se vor infiltra pe piața bursieră. Fără a intra în detalii, prin intermediul unei opțiuni knockout poți face mai mulți bani, mai rapid și fără riscuri, utilizând opțiunile standard. Nu uita că pe măsură ce se vor face progrese în tehnologie, inteligența financiară nu va mai sta nici ea pe loc. Acest lucru se traduce prin faptul că va deveni din ce în ce mai ușor să devii bogat cu repeziciune. Șmecheria? Trebuie să ții pasul, să continui să înveți și să faci rost de consilieri buni.

Câinii bătrâni învață trucuri noi

Așa cum v-ați dat seama deja, îmi place la nebunie revista Forbes. În numărul din mai 2001 al „Forbes Global“, revista pentru investitori și oameni de afaceri de pretutindeni, am găsit un articol foarte interesant despre Sir John Templeton. El investește în pachete de acțiuni subevaluate pe plan mondial, pe care le urmărește crescând. Articolul din „Forbes“, intitulat „Câine bătrân, trucuri noi“, descrie felul în care chiar și Templeton, un investitor fundamental, specializat în piața *bull*, poate învăța să

devină un investitor tehnic, pentru piața *bear*. Am aflat din articol faptul că în 2000, în loc să investească pe termen lung, a apelat pentru prima dată la altă cale. Era o noutate investițională pentru el. Într-un singur an, și schimbând maniera de investiție, a câștigat peste 86 de milioane de dolari. În aceste timpuri, trebuie să vii mereu cu idei noi. Dacă Sir John Templeton își poate schimba mentalitatea la 86 de ani, și tu poți.

În timp ce investitorii de rând ascultau sfaturile consilierilor lor financiari și investeau pe termen lung, adevărații investitori schimbau strategia. Milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari. Și asta se poate întâmpla din nou. De aceea, dacă vrei să faci avere repede și pentru totdeauna, trebuie să fii foarte atent cine îți dă sfaturi financiare.

10. Nu uita niciodată faptul că există ceva ce nu costă nimic: cuvintele. Dacă vrei să te îmbogățești repede, trebuie să îți îmbogățești vocabularul. Nu uita că există trei tipuri fundamentale de active: afacerile, hârtiile de valoare, imobiliarele. Pentru fiecare dintre ele ai nevoie de un vocabular diferit. Fiecare dintre ele este o țară străină cu limba ei. Dacă ești interesat de imobiliare, trebuie să începi să te familiarizezi cu jargonul specific. Odată ce vei fi învățat cuvintele, vei comunica mai bine atât cu tine însuși, cât și cu cei din același domeniu.

Cuvintele sunt cele mai importante instrumente de care dispunem ca ființe umane. Așa că nu uita să le alegi cu atenție. Nu uita de asemenea că există două clase de cuvinte:

1. Cuvinte care se referă la conținut: de exemplu, „rată internă de rentabilitate“ este o expresie importantă, mai ales pentru investitorii în imobiliare care folosesc multe pârgii investiționale. Această expresie se referă la conținut.

2. Cuvinte care se referă la mentalitate: de exemplu, dacă cineva spune: „Nu voi înțelege niciodată ratele interne de rentabilitate“, își descrie starea mentală legată de cuvintele referitoare la conținut, în acest caz ratele interne de rentabilitate.

Ai grijă mereu de vocabularul tău de conținut și urmărește-ți vocabularul mental; și asta pentru că tocmai cuvintele sunt sursa care alimentează una dintre cele mai importante active ale tale: creierul. De aceea îți sugerez să îți interzici ție însuși să spui: „Nu îmi permit“ sau „Nu sunt în stare“ sau „Nu voi putea învăța niciodată asta“. Întreabă-te în schimb: „Cum îmi pot permite asta?“ sau „Cum pot face asta?“ sau „Cum pot învăța asta?“

Nu uita că una dintre marile diferențe dintre sărac și bogat este calitatea cuvintelor lor. IQ-ul tău financiar începe cu vocabularul tău financiar. Ai mare grijă la cuvintele tale pentru că ele vor prinde viață și vor deveni realitatea ta. Dacă vrei să te îmbogățești de tânăr și să rămâi așa pentru tot restul vieții, cuvintele sunt cheia și nici măcar nu te costă nimic.

11. Vorbește despre bani. Când am călătorit în China și Japonia de curând, mulți oameni îmi spuneau: „În cultura orientală, nu e politicos să vorbești despre bani. De aceea nu vorbim niciodată despre asta.“ Pe celelalte continente, am întâlnit aceeași atitudine: „În familia noastră nu s-a discutat niciodată despre bani.“

Așa că sugestia mea este: discutați despre bani. Dacă prietenii tăi nu o fac, ai face bine să îți găsești alt grup. Eu cu prietenii mei discutăm despre bani, afaceri, investiții, succese și probleme. Majoritatea prietenilor mei sunt foarte bogați și atunci nu avem impresia că a vorbi despre bani este o impietate. Cu soția mea vorbesc mereu despre bani. Pentru noi, a face bani, a ne îmbogăți, a avea un stil de viață opulent este distractiv. Și ne place jocul banilor astfel încât vorbim despre bani. Ne place acest joc așa cum altora le plac alte sporturi. Pentru că banii sunt un subiect comun, căsnicia noastră este unită, minunată, distractivă. Banii sunt un subiect pe care oamenii de pe întreaga planetă îl au în comun; așa că, de ce să nu vorbim despre asta?

12. Fă un milion de dolari pornind de la zero. Unul dintre motivele pentru care nu am nevoie de o slujbă stabilă sau de un salariu este acela că tatăl bogat m-a învățat să fac bani din nimic.

Mă întristează să văd faptul că oamenii nu mai știu astăzi să facă bani pornind de la zero. Zilele trecute, o tânără a candidat pentru o slujbă la una dintre companiile mele. Venea de la o corporație multinațională mamut unde fusese vicepreședinte de marketing. Fusese retrogradată așa că voia să capete un post în una din companiile mele. Ca test, am rugat-o să pregătească un proiect de buget mediu pentru această companie. După trei zile, mi-a prezentat un buget de 1,6 milioane de dolari pe an.

— 1,6 milioane de dolari pe an, am spus eu fără să răsufli. E o grămadă de bani.

— Da, îmi dau seama, îmi spuse pe tonul cel mai corporațional de care era capabilă. Dar acesta este prețul pe care va trebui să-l plătiți pentru a obține rezultatul pe care vi-l doriți.

— Nu am nimic împotriva să plătesc acești bani. Dar mai înainte, vreau să îmi spui cum am putea obține același rezultat pentru 160 000 de dolari și chiar mai puțin.

— Este imposibil, îmi spuse pe același ton. Trebuie să cheltuiești bani pentru a face bani.

Nu mai e nevoie să spun că nu a primit slujba. Veneam din realități diferite. Ca și întreprinzător, pusesem pe picioare companii fără a cheltui nimic pe publicitate. Cheltuim pentru departamentul de relații publice, dar nu pentru ceea ce este cunoscut sub numele de publicitate formală. Atunci când te gândești la succesul richdad.com ai în vedere un succes internațional, cu vânzări de ordinul sutelor de milioane, și nici măcar un singur dolar cheltuit pe reclama directă... și cum anume am reușit să obținem acest lucru va fi poate într-o zi subiectul unei alte cărți. Am avut succes numai datorită învățăturilor pe care le-am primit de la tatăl bogat despre a face bani pornind de la zero.

Mă întristează să văd cum directori foarte bine plătiți, de la companii importante, știu să cheltuiască foarte mulți bani, dar nu știu și să câștige bani pe cont propriu. Urmăresc activitatea unor asemenea companii și văd cum acești directori învărt pe toate părțile banii investitorilor, dar nu sunt în stare să scoată și ceva profit.

Tatăl bogat spunea adesea: „Sunt mari diferențe între întreprinzători și birocrați. Majoritatea oamenilor sunt birocrați

pentru că aceasta este educația pe care o primesc în școală. Un întreprinzător trebuie să știe cum să acționeze în ambele poziții. Mulți birocrați își doresc să devină întreprinzători, dar majoritatea nu vor reuși.“ Tatăl bogat adăuga: „Un birocraț știe să facă bani numai dacă îi sunt dați alți bani pe mână. Un întreprinzător știe să facă bani din orice.“

Cu câteva luni în urmă, discutam cu directorul unei edituri internaționale. Ieșise de la una dintre conferințele mele despre întreprinzători și despre felul în care trebuie să construiești o afacere. S-a uitat în ochii mei și a spus: „Nu voi fi niciodată bogat pentru că este nevoie de mulți bani pentru a face bani. Am un buget pentru publicitate de 20 de milioane de dolari și cheltuiesc până la ultimul cent pentru a edita cărțile.“ În acel moment am știut de ce este un birocraț într-o mare corporație și nu un întreprinzător. Realitatea lui urma să îl încâtușeze mereu în acea poziție.

Mă întristează de asemenea să văd companii mici care nu reușesc să evolueze din pricina unui întreprinzător care nu știe să facă bani pornind de la nimic sau de la aproape nimic. Tatăl bogat spunea: „Este o mare diferență între o afacere în fașă și o afacere mică. Afacerea în fașă are potențialul de a se dezvolta într-o afacere mare, în cadranul P. Una mică poate fi profitabilă, dar nu are absolut nicio urmă de potențial pentru a evolua în aceeași direcție.“ În continuare, tatăl bogat a subliniat că diferența nu era între cele două tipuri de afaceri, ci în mentalitatea întreprinzătorului din spatele lor. Exemplul clasic este acela al fraților McDonald și al lui Ray Kroc. Ray Kroc a pornit de la taraba de hamburgeri condusă de doi frați și a transformat-o în afacerea gigantică pe care o cunoașteți cu toții astăzi sub numele de McDonald.

Pe scurt, Ray Kroc a fost un angajat din cadranul A care vindea aparate pentru milk shake și care a cumpărat o afacere din cadranul L pe care a transformat-o într-o mare afacere din cadranul P. Aceasta este puterea unui proces simplu pe care vi-l voi împărtăși acum: un proces pe care îl puteți practica drept obișnuință și care vă va îmbogăți mai mult decât vă puteți imagina.

Acesta este pontul: cu partenerul vostru sau cu prietenii, încercați să vă stoarceți creierii găsiind o idee pe care să o puneți în aplicare și să vă aducă milioane de dolari, începând de la nimic sau de la foarte puțini bani. Acest proces este asemănător mer-sului la sala de fitness pentru a vă antrena mușchii. Acest exer-cițiu regulat vă va întări creierul și îl va pregăti pentru momentul în care veți acționa.

Înainte de a o întâlni pe Kim, stăteam cu Larry în cafeneaua de la parterul clădirii Xerox. Ore întregi ne gândeam la aseme-nea idei cum v-am descris mai devreme. Idei bune, idei proaste și idei de-a dreptul stupide. Ne-am gândit la tricouri, puzzle din lemn, un ziar financiar, suveniruri. Multora dintre aceste idei nu le-am dat niciodată curs și cu toate acestea au constituit un antrenament mental extraordinar. Deși majoritatea ideilor erau eșecuri, cea a portofelului pentru surferi, din nailon și Velcro, ne-a adus milioane de dolari. Din nefericire, nu am făcut tot ceea ce trebuia pentru a ne proteja ideea și am terminat prin a o pierde în favoarea competiției.

Capitalizarea companiei Coca-Cola a costat peste 8 milioane de dolari, așa cum am precizat mai devreme, dar valoarea com-paniei în sine este de aproape 80 de milioane, aproape de 10 ori cât valoarea capitalizării întregii companii. Cum este posibil acest lucru? Coca-Cola și-a protejat în mod aproape agresiv pro-prietatea intelectuală pe plan internațional, iar marca numită Coca-Cola este acum una foarte scumpă.

Tată bogat are numai două cuvinte!

Să trecem din nou în revistă succesul cuvintelor „Tată bogat“.

Este vorba de numai două cuvinte.

Când eu și Kim am întâlnit-o pe Sharon Lechter și am pus bazele companiei CASHFLOW Technologies în 1977, cuvintele „Tată bogat“ nu aveau niciun sens și nici nu valorau ceva.

Astăzi, cuvintele „Tată bogat“ valorează zeci de mili-oane de dolari. Cum s-a întâmplat acest lucru? Am urmat sfatul lui Michael Lechter, soțul lui Sharon și avocatul nostru pentru proprietatea intelectuală (care de altfel ne-a făcut cunoștință cu Sharon). Am discutat și am creat îm-preună cu el o strategie pentru a *construi* în mod deliberat active constând din proprietăți intelectuale. Ne-am prote-jat invențiile. Am creat și am protejat mărci puternice — Rich Dad și CASHFLOW — și o prezentare specifică (auriu, negru și violet) cunoscută întregii lumi. Înregis-trarea mărcii ne-a costat mai puțin de 1 000 de dolari. Când vom lansa jocurile CASHFLOW pe Internet, valoarea mărcilor va crește la miliarde de dolari. Experiența noastră dovedește faptul că poți face bani pornind de la zero sau de la foarte puțin.

Michael a scris chiar o carte despre proprietatea intelec-tuală, publicată la Warner Books. El a ajutat milioane de oameni să facă avere pornind de la ideile lor. După cum lui însuși îi place să spună, „el construiește metereze și luptă împotriva piratilor“ pentru a proteja proprietatea intelec-tuală. De altfel, spune adeseori: „Fiecare dintre noi a avut vreodată o idee de un milion de dolari. Din nefericire, puțini dintre noi întreprind ceea ce este necesar pentru a o proteja. Iar dacă nu o vei face, altcineva va scoate un milion de dolari de pe urma acelei idei“

Concluzie

Și eu și tu știm că cel mai puțin exploatat activ este creierul tău. Are încă destulă energie latentă. Tatăl bogat spunea: „Leneșii vor să se îmbogățească repede, iar oamenii de succes vor să își dezvolte inteligența financiară continuu.“ Dacă vrei să te retragi tânăr și bogat, dar nu ai bani, educație sau experiență, începe prin a-ți folosi creierul. În cadrul realității mele nu este nevoie de bani pentru a te îmbogăți. Doar de putere mentală și psihică. Toate ponturile enumerate sunt prezentate pentru ca voi să le luați în considerare și să le puneți în aplicare doar dacă doriți.

Cel mai important lucru este că niciunul dintre exercițiile de mai sus nu necesită timp sau bani. Toate te vor ajuta să te retragi tânăr și bogat dacă le practici în mod regulat și cu multă dăruire. Nu uita că viitorul tău este determinat de ceea ce faci azi, nu de ceea ce vei face mâine.

Dacă vei practica aceste simple exerciții așa cum am menționat, vei trece ca printr-o oglindă într-o cu totul altă lume. Acesta este subiectul următorului capitol.

O ultimă notă asupra părții a treia: Ești deja un expert

Așa cum ți-ai dat seama, ceea ce *faci* nu determină într-o măsură foarte mare starea în care te afli, adică sărăcia sau bogăția. Contextul te face sărac sau bogat. De aceea, atunci când oamenii mă întrebă în ce investesc, le răspund: „Te rog să nu mă întrebi ce fac, ci ce părere am despre ceea ce fac.“ De exemplu, mulți oameni investesc în acțiuni, dar foarte puțini se îmbogățesc astfel. Acest lucru este valabil și în cazul proprietăților imobiliare sau întemeierii afacerilor. Care este diferența? Eu spun că este vorba despre contextul care înfășoară acțiunile sau mentalitatea. Am întâlnit oameni care mi-au spus: „Imobiliarele sunt o afacere infectă. Nu am făcut nici un ban de pe urma lor.“ După părerea mea, nu imobiliarele sunt vinovate, ci persoana. O persoană cu o mentalitate de investitor bogat poate prelua o investiție slabă pentru a o transforma într-una de succes. De fapt, așa procedează majoritatea investitorilor.

„ORICE DATORIE ESTE BUNĂ“

Același lucru este valabil și în cazul datoriilor. Majoritatea oamenilor știu să facă datorii. Ba chiar sunt experți. Problema este că se îndatorează și sărăcesc și mai mult. Majoritatea oamenilor preiau datorii bune și le înrăutățesc. Tatăl bogat îmi spunea: „Toate datoriile sunt bune.

Dar nu toți oamenii știu cum să folosească datoriile, așa că transformă datoriile bune în datorii rele.“

Dacă vrei să devii bogat, trebuie să te concentrezi asupra mentalității mai mult decât asupra acțiunilor tale. Așa cum spunea tatăl bogat: „Majoritatea oamenilor știu să se îndatoreze. Problema este că nu știu să folosească datoria în favoarea lor. Dacă cineva vrea să se îmbogățească folosindu-se de datorie, trebuie să își schimbe mai întâi mentalitatea și apoi va deveni foarte bogat prin intermediul ei.“ Dacă nu îți poți schimba mentalitatea de sărac sau de clasă de mijloc privind datoria, cel mai bine ar fi să nu mai utilizezi cărțile de credit, să termini de plătit casa cât mai repede posibil și să începi să pui bani la ciorap.

Dacă vrei să te îmbogățești de tânăr pentru totdeauna, trebuie să îți adaptezi mentalitatea. De aceea îți recomand să mai treci în revistă ponturile pe care ți le-am oferit și să îți pui mereu la punct educația și informația. Dacă ai o mentalitate de om bogat, vei deveni din ce în ce mai bogat. Dacă o ai însă de om sărac, orice ai face, rezultatele acțiunilor tale vor fi caracteristice unui om sărac. Nu uita că fie contextul, fie ceea ce consideri tu a fi real devine realitate, indiferent ce faci. Așa cum spunea tatăl bogat: „Datoria nu te face neapărat sărac. Dar mentalitatea cu siguranță te va face“.

OFERTĂ GRATUITĂ

Dacă doriți să mă ascultați pe mine personal discutând aceste indicații valoroase, vă rog să mergeți la pagina noastră de Internet, la adresa richdad.com, și să ascultați prezentarea audio pe care am făcut-o special pentru oamenii ca dumneavoastră... oameni care doresc să se retragă tineri și bogați. Dacă sunteți hotărât să vă retrageți timpuriu și bogat, site-ul nostru de pe Internet este făcut pentru dumneavoastră. Dacă doriți să munciți din greu toată viața pentru a avea siguranța postului, sau să investiți cu riscuri mari și profituri scăzute, există site-uri mai potrivite decât al nostru.

CAPITOLUL 20

Examenul final

Cele ce urmează sunt un exercițiu opțional pe care îl poți face, dacă ești destul de viteaz. Aceste întrebări pot fi puse la următoarea petrecere, sau la prânzul cu partenerii tăi de afaceri, sau cu prietenii și familia. Motivul pentru care specific faptul că exercițiul acesta este opțional este că aceste întrebări vor dezvălui realități referitoare la bani, diferite de la om la om.

Dacă vei da fiecărei persoane timp să răspundă pe larg la întrebări, vei auzi diferite realități, motive, scuze, minciuni, presupuneri și alte prostii pe care oamenii le perorează referitor la bani și la viețile lor. În loc să fii de acord sau nu cu răspunsurile și comentariile la aceste întrebări, ascultă numai și vezi dacă poți înțelege realitatea acelei persoane despre bani și viața ei financiară. Dacă ai curajul să pui aceste întrebări celor apropiați ție, prietenilor și colegilor de serviciu, îți doresc mult noroc. Dacă vei încerca acest exercițiu cu alți oameni, vei învăța foarte multe despre puterea realității individuale asupra situației financiare.

Acestea sunt întrebările:

Ce fel de viață vrei să trăiești?

O COMPARAȚIE ÎNTRE REALITĂȚI

1. Dacă ai avea toți banii din lume și nu ar mai trebui să muncești niciodată, ce ai face în timpul liber?

2. Dacă tu (și partenerul tău de viață — dacă e cazul) nu ați mai munci începând cu ziua de astăzi, ce s-ar întâmpla? Cât de mult timp ați putea rezista și menține același nivel de trai și același stil de viață?

3. La ce vârstă vă veți putea retrage în cazul în care nu ați făcut-o deja? V-ar plăcea să vă retrageți mai devreme? După ce vă veți retrage, veți câștiga mai mulți bani decât astăzi sau mai puțini?

4. V-ar plăcea o viață în care să nu mai aveți nevoie de salariu sau una de muncă și de căutare a unei slujbe mai bine plătite? V-ar plăcea să fiți neangajabil sau angajabil? Ce fel de viață duceți acum?

5. Ce fel de viață doriți: una în care să cheltuiți mai mulți bani pentru că aveți prea mulți sau una în care să munciți mult pentru a economisi? Ce fel de viață duceți acum?

6. V-ar plăcea o viață în care să nu munciți foarte mult pentru a câștiga mai mult sau una în care trebuie să munciți mai mult pentru bani mai mulți? Ce fel de viață duceți acum?

7. Considerați că investițiile sunt riscante? Credeți că este nevoie de bani pentru a face alți bani? V-ar plăcea să investiți puțini bani și să nu vă expuneți unor riscuri mari, dar să obțineți câștiguri foarte mari? Ați investi banii altcuiva dacă ar fi posibil?

8. Cu care alți șase oameni în afară de familie petreceți mai mult timp? Care este atitudinea lor față de bani? De sărac, de clasă de mijloc sau de bogat? Dintre acești șase oameni, care vor fi capabili să se retragă din activitate devreme? Este timpul să vă faceți noi prieteni?

9. V-ar plăcea o viață de muncă prin care să deveniți bogați cumpărând sau creând active sau o viață în care să munciți pentru siguranța unei slujbe și a unui salariu? Ce fel de viață duceți acum?

10. V-ați părăsi slujba dacă vi s-ar oferi acum un milion de dolari? Dacă un milion de dolari este mai important decât slujba voastră, de ce nu încercați să câștigați un milion de dolari? Ce anume vă împiedică? Și dacă nu v-ați părăsi slujba, care sunt motivele pentru care nu ați face-o? Puteți face mai mult bine cu acest milion de dolari decât faceți acum?

11. În viața pe care o duceți câștigați indiferent de tendința pieței sau trăiți cu frica în sân că vor scădea prețurile, iar voi veți pierde banii? Ce fel de viață duceți acum? De ce?

12. Referitor la bani, ce ați face altfel în cazul în care ați putea face ceva altfel? Dacă ați putea proceda altfel, de ce nu acționați astfel?

Motivul pentru care am precizat că este nevoie de curaj pentru aplicarea acestui exercițiu este acela că s-ar putea să rămâneți fără prieteni și să fiți nevoiți să vă faceți alții noi. Dacă prietenii, familia, partenerii de afaceri nu fac parte din aceeași realitate cu voi, va trebui să găsiți oameni care corespund acestei cerințe. Cel puțin vă veți distra discutând răspunsurile la aceste întrebări. Cel mai important lucru este că veți înțelege că oamenii provin din realități și lumi diferite atunci când vine vorba despre bani. Așa cum spunea tatăl bogat: „Banii nu sunt decât o idee.“

Cel mai important lucru din acest exercițiu este faptul că vei învăța să ascuți diferite realități și idei și vei decide în cunoștință de cauză ce fel de lume economică vei dori să construiești. Eu am avut doi tați și, având acces la două lumi, am reușit să hotărâsc de unul singur ce fel de lume vreau să îmi croiesc. Alegerea depinde de tine. După ce vei asculta părerile celor din jur, vei putea hotărî ce fel de viață vrei să duci.

Împărtășiți rezultatele dumneavoastră și cu alții

Mergeți la pagina noastră de Internet richdad.com și spuneți și altora rezultatele pe care le obțineți la acest test. Împărtășiți în forumul nostru de discuții cele mai amuzante, cinice, hazlii sau surprinzătoare răspunsuri pe care le obțineți la aceste întrebări. În acest forum este posibil să vă întâlniți viitorii dumneavoastră parteneri de afaceri în așa fel încât să sfârșiți prin a deveni mai bogați decât prietenii dumneavoastră, poate chiar mai bogați decât Bill Gates. Este chiar posibil să vă retrageți timpuriu și foarte bogați.

PARTEA A IV-A

Pârghia primului pas

Tatăl bogat spunea:

— Primul pas constă în a decide în ce fel de lume vrei să trăiești. În lumea săracilor, a clasei de mijloc sau a bogaților?

— Cred că majoritatea oamenilor ar vrea să trăiască în lumea celor bogați, nu-i așa? am întrebat eu.

— Nu e chiar așa, îmi răspunse el. Majoritatea oamenilor vor să trăiască în lumea celor bogați; problema e că nu fac primul pas, acela de a lua o decizie. Odată ce te-ai decis cu adevărat, nu mai există cale de întoarcere. Iar în momentul în care ai luat decizia, toată lumea ta se va schimba.

CAPITOLUL 21

Cum să te menții

Sunt adeseori întrebat: „După ce ați luat decizia de a vă retrage tânăr și bogat, ce v-a încurajat pe tine și pe Kim? Cum ați făcut față obstacolelor și nu ați dat înapoi când lucrurile deveneau dificile?” De multe ori răspund cu clișee precum voința, hotărârea, viziunea. Le folosesc pentru că rareori am timpul de a explica ceea ce am scris în această carte. Din moment ce ați reușit să citiți până aici, și sper că ați și înțeles ceea ce am vrut să spun, vă voi împărtăși o explicație mai profundă a ceea ce ne-a susținut pe parcurs.

Două dintre poveștile pe care mi le citea tatăl bogat erau „Alice în țara minunilor” și „Alice în țara oglinzilor” de Lewis Carroll. Ambele au în comun călătoria în realități diferite. În prima, Alice îl urmează pe iepurele alb într-o altă lume, o lume care îmi amintește despre industria serviciilor financiare. În a doua, Alice călătorește iarăși într-o altă realitate, cea din spatele oglinzii. În spatele acesteia, Alice va întâlni cărți care nu pot fi citite decât dacă sunt reflectate într-o oglindă, asemenea unei declarații financiare individuale. Oricum, valoarea ambelor povestiri o constituia pentru tatăl bogat ideea călătoriei dintr-o realitate în alta. De aceea, afirma: „Problema majorității oamenilor este aceea

că trăiește o singură realitate și are tendința de a crede că este unica realitate posibilă.“

Răspunsul la o întrebare foarte des întâlnită

De cele mai multe ori, când mi se adresează întrebarea de mai sus, răspund prin intermediul unor clișee: „A fost nevoie de multă voință“ sau „Nu voiam să mai începem de la zero“. Dar clișeele au spus adevărul. Evit să dau explicația adevărată și asta pentru că răspunsul nu e adecvat realității majorității oamenilor, așa că spun foarte puține.

Cu câteva săptămâni în urmă, la un seminar, am avut răgazul de a explica pe larg motivele pentru care eu și Kim am rezistat. Nu știu dacă acest răspuns lămurește total întrebarea, dar cu siguranță că vă va da de gândit.

Pe când seminarul se apropia de sfârșit, un student a ridicat mâna și a întrebat același lucru, precizând însă că vrea adevărul, și nu ceea ce auzise până atunci.

Răspunsul

M-am gândit la întrebarea lui și până la urmă am hotărât să dezvălui motivația continuității noastre, odată ce am hotărât să ne retragem tineri și bogați: „Înainte de a împlini treizeci de ani, tatăl bogat mi-a mai oferit o lecție, care a început cu această întrebare. Lecția și dialogul au continuat de-a lungul anilor. Și deși nu mai este în viață, continui să recapitulez lecția și să caut răspunsuri.“

O lume în care nu există riscuri și care nu cere bani

— Ce ai face dacă nu ar exista riscuri și dacă nu ar fi nevoie de niciun ban ca să devii bogat? m-a întrebat tatăl bogat.

— Nici riscuri și nici bani? repetai eu, nefiind sigur unde bătea tatăl bogat cu această întrebare. De ce mă întrebi? La urma urmelor, o asemenea lume nu există.

Tatăl bogat m-a lăsat să meditez puțin la răspunsul meu. Tăcerea lui m-a făcut să înțeleg faptul că trebuia să îmi regândesc răspunsul. Odată ce a văzut că o făcusem, a reluat discuția:

— Ești sigur că nu există?

— O lume fără riscuri și în care nu ai nevoie de bani? am întrebat, căutând să îmi dau seama dacă ne refeream la același lucru. Îl auzeam pe tatăl sărac spunând: „Investițiile sunt riscante“ și „E nevoie de bani ca să faci alți bani“.

— Da, ce ai face dacă ar exista o asemenea lume?

— Ei bine, aș căuta-o. Dar asta numai dacă ar exista.

— Și de ce crezi că nu ar putea să existe?

— Pentru că este imposibil, am replicat eu. Cum ar putea să existe o lume în care nu există nici risc monetar și nici să nu fie nevoie de bani pentru a deveni bogat?

— Ei bine, dacă ai hotărât că o asemenea lume nu poate exista, înseamnă că nu poate exista, spuse tatăl bogat, blajin.

— Vrei să spui că există? am întrebat.

— Nu contează ceea ce cred eu. Este important ceea ce crezi tu. Dacă tu spui că nu există, înseamnă că așa este. Ceea ce cred eu este irelevant.

— Dar este imposibil, am repetat. Știi asta. Nu se poate să nu existe risc.

— Atunci nu există, ridică din umeri tatăl bogat. Dacă tu crezi că este imposibilă, înseamnă că e imposibilă.

Tatăl bogat îmi răspundea acum pe un ton mai degrabă nemulțumit și mai plin de viață.

— Motivul pentru care nu există această lume este că ești încă influențat de realitatea și convingerile tatălui tău. Te agăți de ele pentru că aceasta este realitatea în care ai fost crescut. Nu pot să te învăț altceva decât dacă ești dornic să schimbi acea realitate. Pot să îți dau enorm de multe răspunsuri despre cum să devii bogat, dar nu vor fi bune de nimic dacă nu vei schimba viziunea despre bani și despre viața în care ai fost educat.

— Dar gândește-te și tu, nimeni nu va crede că există o asemenea lume, am răspuns eu.

— Știi, a răspuns tatăl bogat. De aceea foarte mulți oameni se agăț de siguranța unei slujbe și cred că investițiile sunt riscante

și că e nevoie de bani pentru a deveni bogat. Ei nu își pun la îndoială convingerile. Nu își pun sub semnul întrebării părerile. În schimb, consideră că acestea sunt reale și că nu mai pot exista o altă realitate și alte convingeri. Nu poți deveni bogat dacă nu îți pui la îndoială convingerile. De aceea puțini devin bogați sau independenți din punct de vedere financiar. Dar tot nu îmi răspunzi la întrebare.

— Repetă întrebarea atunci, am spus eu, simțindu-mă foarte frustrat și întrebându-mă ce a vrut să spună prin a-mi pune la îndoială convingerile.

— Întrebarea era: „Ce ai face dacă nu ar exista riscuri și nu ar fi nevoie de bani pentru a deveni bogat?“, a spus tatăl bogat, repetându-se încet și intenționat, încercând să perceapă reacția mea referitor la ceea ce spunea.

— Continui să cred că este o întrebare ridicolă, dar îți voi răspunde, oricum, am replicat eu.

— De ce spui că este ridicolă?

— Pentru că nu există o asemenea lume, am spus eu repede. E o întrebare prostească și o pierdere de timp. De ce crezi că m-aș gândi sau că ar trebui să răspund măcar la o asemenea întrebare?

— Gata, spuse tatăl bogat. Mi-ai dat răspunsul. Văd că nu renunți la ale tale. Pentru tine este o asemenea pierdere de timp să te gândești la această lume încât nici măcar nu vrei să dai atenție întrebării. Presupui deja că această lume nu există și consideri că e o pierdere de vreme să pui la îndoială adevărul convingerii tale. Nu vrei să îți schimbi modul de gândire. Vrei să devii bogat, dar să trăiești cu frica pierderii banilor sau cu gândul că nu ai destui. Pentru mine aceasta este o realitate străină, dar accept răspunsul tău. Înțeleg convingerile tale tocmai pentru că sunt foarte des întâlnite.

— Nu, nu, am spus. Răspund la întrebarea ta. Întreb numai dacă tu consideri că o asemenea lume există, am ridicat eu glasul, bătând nervos în retragere.

Tatăl bogat a păstrat din nou tăcerea, fără să-mi răspundă la întrebare, dându-mi posibilitatea de a-mi asculta propria realitate.

— Vrei să cred că o asemenea lume există? am întrebat febril.

— Lasă-mă să mă repet: contează numai ce crezi tu.

— Bine, bine, am spus. Dacă ar exista această lume despre care mă întrebi tu, aș deveni mai bogat decât aș putea vreodată visa. Nu mi-ar fi frică. Nu m-aș mai gândi că nu am bani sau că aș putea da greș. Aș trăi într-o lume de maximă abundență, în care aș avea tot ceea ce îmi doresc. Aș trăi într-o lume total diferită. Și cu siguranță nu cea în care trăiesc acum.

— Dacă ar exista o asemenea lume, crezi că ar merita călătoria? întrebă tatăl bogat.

— Mai mult ca sigur, am răspuns fără ezitare. Cine nu ar porni în această călătorie?

Tatăl bogat a ridicat din nou din umeri, lăsându-mă să îmi ascult cuvintele.

— Vrei să spui că această lume există? am întrebat iarăși.

— Tu trebuie să decizi asta. Tu poți decide asta. Eu nu îți pot spune ce fel de lume există. Nu pot face acest lucru în locul tău, spuse tatăl bogat. Am decis cu mult timp în urmă ce fel de lume vreau eu să existe.

— Ți-ai găsit lumea? am întrebat.

Tatăl bogat nu mi-a răspuns niciodată la întrebare. Singura lui replică a fost:

— Îți amintești de „Alice în țara oglinzilor“?

Am dat din cap că da.

— Cu ani în urmă, am trecut dincolo de oglindă. Dacă tu crezi că există o asemenea lume, poți hotărî să faci călătoria aceasta. Dar trebuie să faci această călătorie numai dacă ești convins că o asemenea lume poate exista. Dacă nu crezi, vei vedea numai o oglindă și vei sta în fața ei uitându-te la tine însuși, la nimic altceva decât la tine însuși.

Răspunsul meu către seminaristi

Când am povestit acest lucru studenților, au tăcut cu toții. Nu știu dacă răspunsul meu avea vreun sens pentru ei. Indiferent ce însemna pentru ei, le spusese adevărul. Încheind răspunsul, am precizat:

— Atunci a început călătoria mea. După acea conversație cu tatăl bogat am devenit foarte curios. M-am gândit ani de zile la ceea ce spusese. Cu cât mă gândeam mai mult, cu atât ceea ce spusese devenea mai posibil. Imediat ce am trecut de 30 de ani, știam că trebuia să îmi forțez realitatea. Știam că lecțiile pe care mi le dădea tatăl bogat erau de domeniul trecutului. Știam că tatăl bogat nu îmi mai poate oferi răspunsuri până când eu nu eram pregătit să îmi adaptez realitatea și să îmi încep călătoria. Mai multe răspunsuri nu mi-ar fi ajutat la nimic. Aveam nevoie de o nouă realitate, extinsă. Știam că era timpul să zbor din cuib, după cum se spune. Nu eram sigur dacă o asemenea lume există, dar eu voiam să existe. Astfel încât mi-am început călătoria în momentul în care am hotărât că ea există. Cu această decizie luam lumea în piept, o lume în care nu există riscuri și în care nu e nevoie să ai bani ca să faci bani. Mă săturasem să mă uit în oglindă și să detest ceea ce vedeam. Atunci am început să caut lumea de dincolo de oglindă.

Clasa a tăcut. Îmi dădeam seama că unii erau de acord cu ideea, în timp ce alții o respingeau. Unul dintre ei ridică mâna și întrebă:

— Vreți să spuneți că erați convins că această lume există? Asta vreți să ne spuneți?

Nu am răspuns la întrebarea asta. Am continuat cu povestirea.

— După ce am luat hotărârea că această lume ar putea fi posibilă, am întâlnit-o pe Kim și i-am împărtășit și ei visul despre această călătorie. A vrut să mi se alăture. S-a exprimat cam așa: „Ceea ce îmi spui tu acum depășește realitatea mea prezentă, de a munci toată viața. Nu-mi place realitatea mea prezentă, așa că sunt dispusă să găsesc una nouă.” Kim era prima femeie pe care o întâlnisem dornică să participe la un asemenea vis nebunesc. Eзитam să îi spun, dar nu îmi respingea ideile. În schimb mă asculta vorbind la nesfârșit despre ceea ce credeam că ar putea fi posibil. Atunci a început călătoria noastră. Nu era atât vorba despre bani, cât despre căutarea unei lumi distincte. Așa că vă spun sincer tuturor că, mai mult decât orice, căutarea acestei lumi ne-a susținut cu adevărat. Odată ce am luat decizia, ne-am început călătoria dincolo de oglindă. Știam că trebuia acum să

fim viteji, umili, studioși, ca să putem învăța din mers, și cel mai important, știam că trebuie să ne forțăm realitatea, pentru că această călătorie se desfășura numai în mințile și în inimile noastre. Știam că această călătorie nu avea nimic de-a face cu lumea exterioară și că lumile noastre interioare erau protagoniștii. Când lucrurile mergeau extrem de prost, această căutare a celeilalte realități ne ținea în priză. Odată ce ne începuserăm călătoria, știam că nu mai exista drum de întoarcere.

Se făcuse de mult liniște în sală. Deodată, o participantă întrebă:

— Și ați găsit-o? Trebuie să știu. Dacă există, vreau și eu să ajung acolo. Nu vreau să muncesc pentru bani 50 de ani. Nu vreau ca banii să fie stăpânii mei, nu vreau să mă frământ mereu că nu am destui bani. Spuneți-mi dacă există alt tip de lume.

Nu am răspuns pe moment, procedând ca și tatăl bogat, pentru a-i face să își asculte realitățile.

— Numai voi puteți decide asta, am răspuns după o tăcere prelungită. Nu contează ceea ce cred *eu* că există, ci ceea ce *voi* credeți că există. Dacă voi credeți în existența ei, veți putea trece dincolo de oglindă. Dacă nu, vă veți uita la voi înșivă. Atunci când este vorba de bani, voi aveți puterea de a decide ce este real și în ce fel de realitate vreți să trăiți.

Seminarul luase sfârșit. Toți căzuseră pe gânduri. În timp ce îmi strângeam lucrurile, m-am întors spre ei și am spus:

— Vă mulțumesc pentru atenție. Vă mulțumesc pentru că m-ați ascultat. Sunteți liberi.

Încheiere

În toamna anului 1994, am plecat cu Kim într-o vacanță prelungită în Fiji. Un prieten ne recomandase această stațiune elegantă, pe o insulă particulară. Înainte de răsăritul soarelui, un angajat ne întâmpină la cabana noastră luxoasă. „Caii dumneavoastră sunt pregătiți“, ne spuse zâmbind, aproape în șoaptă.

Eram pe insulă de cinci zile și abia începusem să mă relaxez, să intru în armonie cu ritmurile blânde ale acestui paradis pământean, înconjurat de ape cristaline ale Oceanului Pacific. Trecuseră nouă ani de când împreună cu Larry și Kim plănuisem strategia independenței noastre financiare, la nord de Vancouver, pe muntele Whistler cel înghețat. Pe când încălecam mă gândeam la acele zile. Îmi dădeam seama cât de diferite erau acum lucrurile în viața noastră. Nu mai tremuram de frig, și nu mai eram săraci și lipsiți de bani. Mult mai important decât faptul că aveam o grămadă de bani era faptul că acum eram liberi. Nu mai trebuia să muncim niciodată pentru tot restul vieții.

Caii mergeau în trap ușor de-a lungul potecii paralele cu plaja albă și fină care înconjura insula. Deși nu vedeam nimic în jur întrucât nu se luminase încă, auzeam oceanul la doar câțiva metri distanță și îi simțeam briza. Mirosul solului insulei, combinat cu cel al plantelor tropicale și cu aerul sărat, m-a trimis înapoi în

copilăria petrecută în Hawaii, pe când Hawaii nu se schimbase încă. Deși plimbarea fusese scurtă, amintirile acopereau o viață întreagă.

După plimbarea de o jumătate de oră, un îngrijitor a oprit caii și ne-a ajutat să descălecăm. În apropiere se distingeau lumânări tremurânde. Ghidul ne-a condus spre o masă cu o față de masă albă, în nisip, la doar câțiva metri de valuri. Stăteam la o masă la cel mai frumos restaurant din lume. Un ospătar apărură imediat și aduse o sticlă din șampania preferată a soției mele. Printre lumânări, eu și Kim am toastat pentru călătoria noastră. Îmi iubeam soția mai mult ca niciodată. Mă sprijinise pe parcursul unor perioade extraordinar de dificile. Nu ne-am spus nimic. Ne țineam de mână peste masă și ne-am spus din priviri: „Îți mulțumesc și te iubesc.“ Izbutisem.

Ca la un semn, strălucirea soarelui se iți la orizont, iar măreția naturii începu să ne înconjoare. Pe de o parte vegetația luxuriantă a insulei înălțându-se din apele oceanului; în față, nisipul alb neatins, iar în spate copaci verzi din care se auzeau cânturile păsărilor. Oceanul, care lega toate aceste elemente ale peisajului, era calm, întâmpinând răsăritul în depărtare.

Chelnerul ne-a adus micul dejun compus din fructe tropicale, iar noi ne uitam cum soarele se naștea din apă, luminând toată frumusețea din jurul nostru. Eram singurii oameni de acolo. Domnea o liniște totală, cu excepția sunetelor naturii. Fără vecini, mașini, turiști, muzică urlând sau telefoane mobile. Și mai ales, fără nicio afacere la care să ne întoarcem. Fără întâlniri de afaceri, termene limită, bugete. Afacerea nu mai exista. Își făcuse datoria și o vânduserăm. Acasă ne mai aștepta numai libertatea noastră. Nu existam decât eu și Kim în copleșitoarea frumusețe a naturii, minunata creație a lui Dumnezeu.

Pe când soarele se eliberase în cele din urmă din apă, îmi veni o idee. Nu mi se tulburase mintea, părea doar că vibra, antrenându-mi toată ființa. Era ca un cutremur interior, care îmi afectase trupul și sufletul. Ceva se schimbase în mine. Mă relaxasem și mai mult și un sentiment de recunoștință nemărginită se răspândi în toată ființa mea. Fără să îmi dau seama, mi se schimbase ideea despre lume — trecusem prin oglindă și vedeam acum cu

limpezime un nou mod de viață. Mă podidi plânsul, nu cu tristețe, dar cu uimire profundă la perfecțiunea, abundența și revărsarea de frumusețe care nu ne înconjura numai pe mine și Kim, ci pe noi toți.

Încetul cu încetul, mi-am dat seama că frica mea că nu făcusem destul, sau că nu aveam destul, mă împiedicase să văd tot ceea ce ne oferă viața pe pământ. Mi-am dat seama de asemenea că lupta mea personală de a deveni bogat era în principal o luptă împotriva temerii mele de a fi sărac. Am înțeles ceea ce îmi spunea tatăl bogat: „Frica te face propriul tău prizonier. Frica te încatușează într-o temniță în care nu mai pătrunde măreția lui Dumnezeu.“ Întorcându-mă cu mintea în tinerețea mea, îl auzeam spunând: „De prea multe ori ne gândim că suntem singuri și că trebuie să supraviețuim pe cont propriu. Suntem educați că numai cei mai dotați supraviețuiesc și că nu reușim să supraviețuim dacă nu suntem dotați. Așa gândește un prizonier. Mulți dintre noi suntem prizonierii financiari ai fricilor noastre. De aceea se agață de urme fragile de siguranță, devin lacomi și luptă pentru câțiva dolari precum câinii pentru un os fără carne, în loc să caute independența financiară. Este ușor să îți găsești libertatea. Mai întâi trebuie să cercetezi ce vrea Dumnezeu să se facă cu darurile pe care ți le-a dat ție. Dacă vei face acest lucru cu credință, dărnicia Lui va fi nemărginită. Viața nu înseamnă a-ți câștiga existența. Uită-te la păsări, la plante și la toate celelalte ale naturii. Păsările nu își câștigă existența. Ele și celelalte ființe fac exact ceea ce au fost menite să facă. Dacă vei crede în Dumnezeu și vei înfăptui ceea ce ai fost trimis să faci, dărnicia lui Dumnezeu te va însoți mereu. Nu trebuie să faci ceea ce are de făcut o pasăre; ea deja își face datoria.“ Spunea acestea pentru că văzuse prea mulți oameni luptându-se între ei pentru slujbe în loc să cerceteze și să vadă ceea ce era de făcut. Spunea: „Dacă vei cerceta să vezi ce este nevoie să se facă, și vei face acestea, te vei conecta la bunătatea lui Dumnezeu.“

Stăteam cu soția mea la acea masă de o oră deja. Pentru prima oară în viață, înțelesesem cuvintele tatălui bogat. Până atunci nu reușisem să îl înțeleg pe deplin. Realitatea și mentalitatea mea

mai stătuseră în calea vorbelor lui. Dar pe acea plajă trecusem dincolo de oglindă și înțelesesem cuvintele tatălui bogat.

Pornise vântul și caii erau neliniștiți. Era timpul să ne întoarcem. Un an mai târziu, eram la cabana de la munte și mă întrebam: „Ce e de făcut?” și „Ce pot face eu?”

Când oamenii mă întrebă de ce mai muncesc dacă nu mai am nevoie de bani, răspunsul meu este cel pe care îl dădea tatăl bogat: „Mai muncesc pentru că mai sunt lucruri de făcut.” Eu și Kim ne folosim azi cunoștințele noastre pentru a face mai mult din ceea ce trebuie făcut. Și, ironia sortii, devenim mai fericiți și mai bogați.

Vestea bună este că nu trebuie să renunți la serviciu pentru a face ceea ce trebuie făcut. Nici nu trebuie să te retragi. Uită-te în jurul tău și vei vedea. Trebuie să faci ceea ce este nevoie, cu darurile pe care le-ai primit. Și te vei conecta la bogăție, bogăția care a fost disponibilă dintotdeauna pentru noi toți, nu numai pentru unii.

Ultima zi în Fiji am stat pe plajă și nu am făcut absolut nimic. Nu aveam nimic de făcut, iar acasă mă aștepta existența mea de om liber. O strângeam de mână pe Kim ca să îi spun cât de mult o iubeam, o respectam și îi eram recunoscător pentru că mă sprijinise mereu. Nu aș fi reușit fără ea. Pe când ne ridicasem să plecăm de pe plajă, mi-am adus aminte de spusele tatălui bogat: „Oamenii comuni își petrec viața atacând uriași. Îi critică, îi bârfesc, răspândesc zvonuri și minciuni, încercând să îi doboare. Văd numai defectele acestora și nu calitățile lor. De aceea rămân comuni. David era tânăr, avea numai o praștie, era mult mai mic în comparație cu Goliat, dar nu era un om comun.” Ceea ce vreau să subliniez în această carte este faptul că fiecare dintre noi are și un David și un Goliat înăuntrul lui. David ar fi rămas un om comun dacă s-ar fi comparat cu Goliat și și-ar fi spus: „E mai mare decât mine. Cum să atac un uriaș cu o praștie?” Dar David a devenit un uriaș preluând mentalitatea unui uriaș. Așa l-a învins pe Goliat și a devenit el însuși un uriaș. Și tu poți face la fel.

Pârghiile sunt peste tot în jurul nostru. Ele sunt puterea. În noi, în jurul nostru, inventate de noi. Cu fiecare invenție — automobilul, avionul, telefonul, televiziunea, Internetul — se mai

naște o pârghie. Fiecare nouă pârghie provoacă apariția milionarilor și miliardarilor care au folosit-o și nu au abuzat de ea. Nu uitați niciodată că puterea pârghiei poate fi folosită, abuzată sau înfricoșătoare. Depinde numai și numai de tine modul în care vei utiliza puterea pârghiei.

Vă mulțumesc pentru că ați citit această carte și nu uitați să mențineți mereu o mentalitate flexibilă. Viitorul este strălucitor și va aduce libertate pentru din ce în ce mai mulți oameni.

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki și Sharon Lechter și-au alăturat forțele ca manageri ai firmei *CASHFLOW Technologies, Inc.* în scopul de a contribui la o educație financiară inovatoare.

Misiunea companiei, așa cum o văd fondatorii ei:

„Să creștem bunăstarea financiară a umanității.“

CASHFLOW Technologies, Inc. face cunoscute învățăturile lui Robert, prin intermediul produselor: *Cadrantul CASHFLOW* din cartea *Tată bogat, tată sărac*, planșeta jocului *CASHFLOW* (număr patent 5.826.878) și planșeta jocului *CASHFLOW for Kids*. Există și produse adiționale (unele disponibile pe piață, altele în stadiu de dezvoltare), destinate acelor oameni care doresc să-și perfecționeze educația financiară și proiectate pentru a-i ghida pe calea libertății.

Cuprins

<i>Nota autorului</i>	7
<i>Introducere</i> De ce s-a întâlnit David cu Goliat?	9

Partea I

Pârghia minții voastre

Capitolul 1	Cum să deveniți bogați și să vă pensionați devreme?	23
Capitolul 2	De ce este bine să vă pensionați când sunteți încă tineri?	35
Capitolul 3	Cum am reușit să mă pensionezez devreme	46
Capitolul 4	Cum puteți să vă pensionați devreme?	62
Capitolul 5	Pârghia minții voastre	77
Capitolul 6	Ce credeți că este riscant?	96
Capitolul 7	Cum să muncești mai puțin și să câștigi mai mulți bani?	111
Capitolul 8	Cel mai rapid mod de a te îmbogăți: un rezumat despre pârghia minții omenesci ..	132

Partea a II-a

Pârghia planului vostru

Capitolul 9	Cât de rapid este planul vostru?	143
Capitolul 10	Pârghia capacității de a vedea un viitor bogat	167
Capitolul 11	Pârghia integrității	199
Capitolul 12	Pârghia basmelor	214
Capitolul 13	Pârghia generozității	237

Partea a III-a
Pârghia acțiunilor tale

Capitolul 14 Pârghia obiceiturilor	271
Capitolul 15 Pârghia banilor voștri	291
Capitolul 16 Pârghia proprietăților imobiliare	307
Capitolul 17 Pârghia hârtiilor de valoare	331
Capitolul 18 Pârghia afacerilor din cadranul P	371
Capitolul 19 Ponturi fierbinți	390
Capitolul 20 Examenul final	420

Partea a IV-a
Pârghia primului pas

Capitolul 21 Cum să te menții	425
Încheiere	433

Editor: GRIGORE ARSENE

CURTEA VECHÉ PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, București

tel: (021)222 57 26, (021)222 47 65

redacție: 0744 55 47 63

fax: 223 16 88

distribuție: (021)222 25 36

e-mail: redactie@curteaveche.ro

internet: www.curteaveche.ro