

BOGATY OJCIEC BIEDNY OJCIEC

Robert Kiyosaki

scan by:

Shelter

SaneFROG

WERSJA: 0.1

- 0.1: po OCR, drobne poprawki, formatowanie;

Jeżeli znajdziesz błąd, popraw go, zwiększ nr wersji o 0.1 i redystrybuuj.

Bogaty ojciec

Biedny ojciec

Czyli czego bogaci uczą swoje dzieci na temat pieniędzy i o czym nie wiedzą biedni i średnia klasa!

Robert T. Kiyosaki

i Sharon L. Lechter

DEDYKACJA.

Książka ta jest dedykowana wszystkim rodzicom, najważniejszym nauczycielom dzieci.

PODZIĘKOWANIA:

W jaki sposób powiedzieć dziękuję, gdy istnieje tak wielu ludzi, którym należy się to podziękowanie? Oczywiście książka ta jest podziękowaniem dla moich dwóch ojców, którzy odegrali przemożną rolę jako wzorcowe postacie oraz dla mojej mamy, która nauczyła mnie miłości i dobroci.

Wiele osób bezpośrednio przyczyniło się do powstania tej książki. Należą do nich: moja żona Kim, która sprawia, że moje życie stanowi całość. Kim jest moim partnerem w małżeństwie, biznesie i życiu. Bez niej byłbym zgubiony. Dziękuję rodzicom Kim, Winnie i Billowi Meyerom, za wychowanie tak wspaniałej córki. Dziękuję Sharon Lechter za złożenie kawałków znajdujących się w moim komputerze i stworzenie z nich książki. Dziękuję mężowi Sharon, Mike'owi za pomoc prawną związaną z własnością intelektualną oraz ich dzieciom, Phillipowi, Shelly i Rickowi za udział i współpracę. Wyrażam również moje podziękowania takim osobom, jak: Keith Cunningham za wsparcie wiedzą finansową i inspirację; Larry i Lisa Clark za przyjaźń i zachętę; Rolf Parta za talent techniczny; Anne Nevin, Bobbi DePorter i Joe Chapon za wskazówki związane z uczeniem się; DC i John Harrison, Jannie Tay, Sandy Khoo, Richard i Veronica Tan, Peter Johnston i Suzi Dafnis, Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael i Monette Hamlin, Edwin i Camilla Khoo, K.C. See i Jessica See za profesjonalne wsparcie; Kevin i Sara z InSync za świetną grafikę; John i Shari Burley, Bili i Cindy Shopoff, Van Tharp, Dianę Kennedy, C.W. Allen, Marilu Deignan, Kim Arries i Tom Weisenborn za finansową inteligencję; Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence i Jayne Taylor–West, Alan Wright, Zig Ziglar za mentalną jasność; J.W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair i Eileen Singer, Wayne i Lynn Morgan, Mimi Brennan, Jerome Summers, dr Peter Powers, Will Hepburn, dr Enrique Teuscher, dr Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, jeff Bassett, dr Tom Burns i Bili Galvin za to, że są prawdziwymi przyjaciółmi i za wspomaganie przedsięwzięcia. Dziękuję też Center Managers i dziesiątkom tysięcy absolwentów programu Money and You, Business School for Entrepreneurs oraz Frank Cerie, Clint Miller, Thomas Allen i Norman Long za to, że są świetnymi partnerami w biznesie.

Spis treści

Istnieje potrzeba... LEKCJE

Rozdział pierwszy Rozdział drugi

Rozdział trzeci

Rozdział czwarty Rozdział piąty Rozdział szósty Rozdział siódmy

POCZĄTKI

Rozdział ósmy Rozdział dziewiąty Rozdział dziesiąty Epilog

Bogaty ojciec, Biedny ojciec.....13

Lekcja 1

Bogaci nie pracują za pieniądze.....23

Lekcja 2

Dlaczego należy uczyć umiejętności

finansowych?.....59

Lekcja 3

Pilnuj swojego biznesu.....91

Lekcja 4

Historia podatków i potęga spółek .. 101

Lekcja 5

Pieniądze wymyślili bogaci.....119

Lekcja 6

Pracuj, by się uczyć – nie pracuj

za pieniądze..... 145

Pokonywanie przeszkód..... 163

Zaczynamy.....183

Czy wciąż chcemy wiedzieć więcej? 209

Jak zapłacić za studia dziecka

w USA mając tylko 7000\$.....217

WSTĘP

Istnieje potrzeba...

Czy szkoła przygotowuje dzieci do życia w prawdziwym świecie? – Jeśli będziesz pilnie się uczyła i uzyskasz dobre stopnie, znajdziesz bardzo dobrze płatną pracę z dodatkowymi świadczeniami – mieli zwyczaj mawiać moi rodzice. Ich życiowym celem było zapewnienie mojej starszej siostrze i mnie wyższego wykształcenia, abyśmy miały jak największe szanse na życiowy sukces. Gdy w 1976 roku otrzymałam na Florida State University dyplom z wyróżnieniem z zakresu rachunkowości – będąc jedną z najlepszych studentek – moi rodzice osiągnęli swój cel. Było to ukoronowanie osiągnięć ich życia. Zgodnie z założeniami "mistrzowskiego planu" zostałam zatrudniona przez firmę należącą do czołowej ósemki firm rozrachunkowych i widziałam moją przyszłość jako długą karierę oraz bardzo wczesną emeryturę.

Mój mąż, Michael, szedł podobną ścieżką. Oboje pochodziliśmy z ciężko pracujących rodzin posiadających skromne środki, ale reprezentujących wysoką etykę zawodową. Michael również ukończył naukę z wyróżnieniem i to na dwóch kierunkach: najpierw na studiach inżynierskich, a potem prawniczych. Zaraz po studiach został zaangażowany przez posiadającą wysoki prestiż firmę prawniczą z Waszyngtonu, która specjalizowała się w prawie patentowym; wyglądało to na świetlaną przyszłość z dobrze określoną drogą kariery i gwarantowaną bardzo wczesną emeryturą.

Mimo, iż nasze kariery były pomyślne – nie doprowadziły do tego, czego oczekiwaliśmy. Oboje po kilka razy zmienialiśmy pracę i zawsze dla właściwych powodów; nie oddaliśmy jednak naszego zabezpieczenia emerytalnego komuś innemu do zarządzania w naszym imieniu. Nasze fundusze emerytalne rosną tylko dzięki naszym własnym wkładom.

pracując ciężiej i ciężiej tylko po to, by płacić więcej podatków i pograć się w długach. Nie istnieje już coś takiego, jak pewna praca; słyszałam też o restrukturyzacji przedsiębiorstw. Wiem również, że dzisiejsi absolwenci uczelni zarabiają mniej niż wtedy, gdy ty ukończyłaś studia. Popatrz na lekarzy. Nie *robią już* takich pieniędzy jak dawniej. Wiem, że nie mogę polegać na ubezpieczeniu społecznym lub funduszu emerytalnym pracodawcy, gdy przejdę na emeryturę. Potrzebuję nowych odpowiedzi.

Miał rację. Podobnie jak ja, potrzebował nowych odpowiedzi. Rady moich rodziców były skuteczne dla ludzi urodzonych przed 1945 rokiem, ale mogą być katastrofalne dla tych z nas, którzy urodzili się w szybko zmieniającym się świecie. Nie mogę już po prostu mówić moim dzieciom: – Idź do szkoły, osiągnij dobre wyniki, szukaj dobrej i pewnej pracy.

Wiedziałam, że muszę szukać nowych sposobów kierowania edukacją moich dzieci.

Jako matkę, a zarazem księgową, trapił mnie brak szkolnej edukacji związanej z finansami. Wielu dzisiejszych młodych ludzi otrzymuje karty kredytowe przed opuszczeniem szkoły średniej, nigdy jednak nie wzięli udziału w zajęciach na temat pieniędzy czy sposobów inwestowania, a zrozumienie tego jak odbywa się naliczanie procentu złożonego na ich kartach, pozostawiono im samym. Mówiąc wprost: brak podstaw

finansowych i wiedzy o tym jak pracują pieniądze, powoduje, że młodzi nie są przygotowani na spotkanie ze światem, który na nich czeka, światem, w którym wydawanie pieniędzy jest wyniesione ponad oszczędzanie.

Gdy mój najstarszy syn – będąc świeżo upieczonym studentem –pograżył się w strasznych długach związanych z kartami kredytowymi, nie tylko pomogłam mu zlikwidować te karty, ale udałam się też na poszukiwanie programu, który mógłby mi pomóc w finansowej edukacji dzieci.

Pewnego dnia minionego roku zadzwonił z pracy mój mąż. – Mam kogoś, z kim powinnaś się spotkać – powiedział. – Nazywa się Robert Kiyosaki. Jest biznesmenem oraz inwestorem i przybył, aby złożyć podanie dotyczące otrzymania patentu na grę związaną z edukacją. Myślę, że to jest to, czego szukałaś.

Wraz z Michaeliem stanowimy świetne małżeństwo posiadające troje wspaniałych dzieci. W czasie, gdy to piszę, dwoje z nich znajduje się na studiach, a jedno właśnie rozpoczyna naukę w szkole średniej. Wydaliśmy fortunę na zapewnienie naszym dzieciom jak najlepszej edukacji.

Pewnego dnia 1996 roku jedno z moich dzieci wróciło do domu rozczarowane szkołą. Syn był znudzony i zmęczony nauką. – Dlaczego muszę spędzać czas na uczeniu się czegoś, czego nigdy w życiu nie będę stosował? – protestował.

– Odpowiedziałam bez namysłu: – Dlatego – że jeśli nie uzyskasz dobrych stopni – nie dostaniesz się na studia.

Bez względu na to czy dostanę się na studia, czy też nie – odpowiedział – zamierzam być bogaty.

– Jeżeli nie ukończysz uczelni, to nie otrzymasz dobrej pracy –odpowiedziałam z odrobiną paniki i matczynej troski. – Jeśli nie będziesz miał dobrej pracy, jak zamierzasz stać się bogatym?

Mój syn głupio się uśmiechnął i z wolna potrząsnął głową okazując lekkie znudzenie. Taką rozmowę odbywaliśmy już wcześniej wiele razy. Chłopak spuścił głowę i odwrócił wzrok. Po raz kolejny słowa matczynej mądrości nie docierały do jego uszu.

Pomimo tego, że był sprytny i miał silną wolę, zawsze był grzecznym młodym człowiekiem mającym respekt.

– Mamo – zaczął. Teraz była moja kolej na wysłuchanie wykładu. – Nadażaj za czasami! Rozejrzyj się wokół: najbogatsi ludzie nie stali się bogatymi dzięki swojemu wykształceniu. Spójrz na Michaela Jordana i Madonnę. Nawet Bill Gates porzucił Harvard, założył Microsoft i jest teraz najbogatszym człowiekiem w Ameryce – wciąż przed czterdziestką. Istnieje też baseballista, który zarabia 4 miliony dolarów na rok, mimo, że mówią o nim, iż nie grzeszy mądrością.

Między nami zapanowała długa cisza. Dochodziło do mnie to, że dawałam mojemu synowi takie same rady, jakie dawali mi moi rodzice. Świat wokół nas zmienił się, ale rady się nie zmieniły.

Otrzymanie dobrego wykształcenia i zdobywanie dobrych stopni nie zapewniają już sukcesu, jednak nikt poza naszymi dziećmi tego nie zauważył.

– Mamo – kontynuował – nie chcę pracować tak ciężko jak ty i tata. Zarabiacie dużo pieniędzy i żyjemy w

wielkim domu, w którym jest pełno "zabawek". Jeśli podążę za twoją radą, nakręcę się tak jak wy, pracując ciężiej i ciężiej tylko po to, by płacić więcej podatków i pogrążyć się w długach. Nie istnieje już coś takiego, jak pewna praca; słyszałem też o restrukturyzacji przedsiębiorstw. Wiem również, że dzisiejsi absolwenci uczelni zarabiają mniej niż wtedy, gdy ty ukończyłaś studia. Popatrz na lekarzy. Nie *robią* już takich pieniędzy jak dawniej. Wiem, że nie mogę polegać na ubezpieczeniu społecznym lub funduszu emerytalnym pracodawcy, gdy przejdę na emeryturę. Potrzebuję nowych odpowiedzi.

Miał rację. Podobnie jak ja, potrzebował nowych odpowiedzi. Rady moich rodziców były skuteczne dla ludzi urodzonych przed 1945 rokiem, ale mogą być katastrofalne dla tych z nas, którzy urodzili się w szybko zmieniającym się świecie. Nie mogę już po prostu mówić moim dzieciom: – Idź do szkoły, osiągaj dobre wyniki, szukaj dobrej i pewnej pracy.

Wiedziałam, że muszę szukać nowych sposobów kierowania edukacją moich dzieci.

Jako matkę, a zarazem księgową, trapił mnie brak szkolnej edukacji związanej z finansami. Wielu dzisiejszych młodych ludzi otrzymuje karty kredytowe przed opuszczeniem szkoły średniej, nigdy jednak nie wzięli udziału w zajęciach na temat pieniędzy czy sposobów inwestowania, a zrozumienie tego jak odbywa się naliczanie procentu złożonego na ich kartach, pozostawiono im samym. Mówiąc wprost: brak podstaw finansowych i wiedzy o tym jak pracują pieniądze, powoduje, że młodzi nie są przygotowani na spotkanie ze światem, który na nich czeka, światem, w którym wydawanie pieniędzy jest wyniesione ponad oszczędzanie.

Gdy mój najstarszy syn – będąc świeżo upieczonym studentem – pogrążył się w strasznych długach związanych z kartami kredytowymi, nie tylko pomogłam mu zlikwidować te karty, ale udałam się też na poszukiwanie programu, który mógłby mi pomóc w finansowej edukacji dzieci.

Pewnego dnia minionego roku zadzwonił z pracy mój mąż. – Mam kogoś, z kim powinnaś się spotkać – powiedział. – Nazywa się Robert Kiyosaki. Jest biznesmenem oraz inwestorem i przybył, aby złożyć podanie dotyczące otrzymania patentu na grę związaną z edukacją. Myślę, że to jest to, czego szukałaś.

To było właśnie to, czego szukałam

Mój mąż, Michael, był pod takim wrażeniem *CASHFLOW* – nowej pomocy edukacyjnej, którą Robert Kiyosaki tworzył – że zorganizował udział nas obojga w teście prototypu. Z racji tego, iż była to gra edukacyjna, spytałam moją 19-letnią córkę – świeżo upieczoną studentkę lokalnego uniwersytetu – czy zechciałaby wziąć udział w teście. Zgodziła się.

W teście wzięło udział około piętnaście osób podzielonych na trzy grupy.

Mike miał rację. Była to pomoc edukacyjna, której szukałam. Była ona jednak zaskakująca. Wyglądała jak wielokolorowa plansza gry monopol, z wielkim, dobrze ubranym szczurem usadowionym pośrodku. W odróżnieniu jednak od planszy monopolu posiadała dwa tory: jeden wewnątrz i jeden na zewnątrz. Celem gry było wydostanie się z wewnętrznego toru, który Robert określał "wyścigiem szczurów" i przedostanie się na zewnętrzny tor zwany "szybkim torem"; objaśnił też, że szybki tor symuluje to, jak bogaci ludzie działają w prawdziwym życiu.

Następnie wyjaśnił nam "wyścig szczurów".

– Jeśli przyjrzymy się życiu średnio edukowanej, ciężko pracującej osoby, zauważymy podobną drogę. Dziecko rodzi się i po czasie idzie do szkoły. Dumni rodzice są podnieceni, gdyż dziecko osiąga celujące wyniki i dostaje się na studia. Dziecko zdobywa dyplom, może nawet kontynuować naukę na studiach podyplomowych. Następnie robi tak, jakby dosłownie to zaprogramowano: szuka etatu gwarantującego ciągłość zatrudnienia lub rozpoczyna karierę dającą podobne poczucie bezpieczeństwa. Dziecko znajduje tę pracę, może jako lekarz lub prawnik, albo wstępuje do wojska lub obejmuje posadę państwową. Ogólnie mówiąc, dziecko zaczyna zarabiać pieniądze, karty kredytowe zaczynają się mnożyć i rozpoczynają się zakupy, o ile nie rozpoczęły się już wcześniej.

– Mając pieniądze na przetrwanie, dziecko udaje się do miejsc, w których zabijają czas inni – podobni jemu – młodzi ludzie; spotykają się oni z innymi młodymi, umawiają się na randki, czasem pobierają się. Dwa źródła dochodu są błogosławieństwem. Młodzi czują się szczęśliwi, ich przyszłość jest świetlana i decydują się kupić dom, samochód, telewizor, zafundować sobie wakacje i mieć dzieci. Pakiet szczęścia przybywa na miejsce. Potrzeba gotówki jest olbrzymia.

Szczęśliwa para decyduje, że ich kariery są życiowo ważne i zaczynają ciężiej pracować, stają się lepszymi pracownikami, jeszcze bardziej oddanymi pracy. Doksztalcają się celem nabycia jeszcze bardziej wyspecjalizowanych umiejętności, aby móc więcej zarabiać. Możliwe, że decydują się na dodatkową pracę. Ich dochody idą w górę, ale podobnie wzrasta przedział wymiaru podatku oraz podatek od nieruchomości związany z ich nowym wielkim domem; wzrasta też opodatkowanie na ubezpieczenie społeczne oraz wszystkie inne podatki. Otrzymują swoją wielką pensję i dziwią się, gdzie też wsiąkły te wszystkie pieniądze. Przystępują do funduszu powierniczego, a za artykuły spożywcze płacą kartami kredytowymi. Ich dzieci osiągają wiek pięciu czy sześciu lat i zaczyna wzrastać potrzeba oszczędzania na ich przyszłe studia, podobnie jak trzeba też oszczędzać na czas, gdy rodzice przestaną już pracować.

– Ta szczęśliwa para – która urodziła się 35 lat temu – znalazła się teraz w pułapce "wyścigu szczurów", w której pozostanie do końca swoich pracujących dni. Pracują dla właścicieli firmy, na podatki i dla banku, któremu spłacają raty za dom i karty kredytowe.

–I w takiej oto sytuacji radzą swoim dzieciom: – Ucz się pilnie, osiągaj dobre wyniki, szukaj dobrej i pewnej pracy. Niczego nie uczą się o pieniądzach – poza tymi, którzy odnoszą korzyści z ich naiwności – ciężko pracując przez całe swoje życie. Proces powtarza się poprzez następną ciężko pracującą generację. Jest to "wyścig szczurów".

Jedynym sposobem na wydostanie się z tego "wyścigu szczurów" jest wykazanie biegłości w rachunkowości i inwestowaniu, których trudność opanowania jest mitem. Jako wykształcona księgowa, która swego czasu pracowała dla jednej z największych firm rachunkowych, byłam zdziwiona, że Robert sprawił, iż nauka obu tych dziedzin stała się pasjonującą zabawą. Proces nauki był tak dobrze ukryty, iż podczas pilnej pracy nad wydostaniem się poza "wyścig szczurów" szybko zapomnieliśmy, że uczymy się.

Wkrótce testowanie pomocy edukacyjnej przerodziło się w popołudniową zabawę z moją córką, podczas

której rozmawialiśmy o rzeczach, których nigdy przedtem nie poruszaliśmy. Udział w grze, która wymagała zestawienia dochodu i zestawienia bilansu, był łatwy dla księgowej. Dzięki temu miałam czas, aby pomóc mojej córce i innym graczom przy naszym stole w przyswojeniu sobie koncepcji, których nie rozumieli. Byłam pierwszą i jedyną osobą spośród całej grupy, która tego samego dnia wydostała się z "wyścigu szczurów". Znalazłam się na zewnątrz w ciągu 50 minut, mimo, że gra trwała prawie trzy godziny.

Przy naszym stole był bankier, właściciel biznesu i programista komputerowy.

Tym, co naprawdę zwróciło moją uwagę było to, jak mało ci ludzie wiedzieli o rachunkowości i inwestowaniu – tematach tak istotnych w ich życiu. Zastanawiałam się, jak w prawdziwym życiu zarządzają swoimi sprawami finansowymi. Mogłam zaakceptować to, że moja 19-letnia córka może czegoś nie zrozumieć, ale przecież oni byli dorośli i mieli co najmniej dwa razy tyle lat co ona.

Przez następne dwie godziny – po tym jak wydostałam się z "wyścigu szczurów" – obserwowałam moją córkę i edukowane osoby; dorośli rzucali kostkę i przemieszczali swoje znaczniki. Mimo, że byłam zadowolona z tego, iż wszyscy tak dużo uczyli się, byłam poruszona tym, jak niewiele ci dorośli wiedzieli o podstawach prostej rachunkowości i inwestowania. Mieli trudności ze zrozumieniem związku pomiędzy zestawieniem dochodu i zestawieniem bilansu. W miarę jak kupowali i sprzedawali aktywa, trudnością dla nich było zapamiętanie tego, że każda transakcja może mieć wpływ na miesięczny przepływ ich pieniędzy. Myślałam o tym, ile milionów ludzi szarpie się z finansami w rzeczywistym świecie tylko dlatego, że nigdy nie nauczono ich tych zagadnień.

Całe szczęście, że dobrze się bawią i są zajęci wygraniami – pomyślałam sobie. Po zakończeniu rywalizacji Robert dał nam piętnaście minut na dyskusję i krytykę prowadzoną w grupach na temat *CASHFLOW*.

Właściciel biznesu siedzący przy moim stole był niezadowolony. Nie polubił gry. – Nie muszę tego wiedzieć – powiedział do wszystkich na głos. – Po to zatrudniam księgowych, bankierów i prawników, aby powiedzieli mi o tym wszystkim. Na to Robert odpowiedział: – Czy zauważył pan kiedyś, że istnieje wielu księgowych, którzy nie są bogaci? A także bankierów, prawników, maklerów giełdowych i pośredników handlu nieruchomościami? Wiedzą oni wiele i w większości są to mądry ludzie, jednakże większość z nich nie jest bogata. Ponieważ nasze szkoły nie uczą ludzi tego, co wiedzą bogaci – zasięgamy porady tych ludzi. Pewnego dnia jedzie pan autostradą, utyka w korku próbując dostać się do pracy. Patrząc na prawo widzi pan swojego księgowego, który ugrzązł w tym samym korku. Patrzy pan na lewo i widzi swojego

bankiera. To powinno dać panu coś do myślenia.

Programista komputerowy również nie był zachwycony grą: – Mogę kupić oprogramowanie, które mnie tego nauczy.

Bankier natomiast był poruszony. – Uczyłem się tego w szkole – tej części związanej z rachunkowością – ale nigdy nie wiedziałem, jak zastosować to w prawdziwym życiu. Teraz wiem. Muszę wydostać się z "wyścigu szczurów".

Wypowiedzią, która mnie jednak najbardziej poruszyła, był komentarz mojej córki. – Uczę się, dobrze się

bawiłam – powiedziała. – Wiele nauczyłam się o tym, jak naprawdę pieniądze pracują i jak je inwestować.

Następnie dodała: – Teraz wiem, że w wyborze zawodu mogę się kierować tym, co chcę wykonywać, a nie gwarancją utrzymania etatu i pakietem przypisanych do niego świadczeń lub tym, jak będę opłacana. Jeśli nauczę się tego, czego uczy ta gra, mam wolną rękę w robieniu i studiowaniu tego, czego pragnę z całego serca, zamiast studiować coś innego tylko dlatego, że firmy poszukują ludzi o określonych umiejętnościach zawodowych. Jeżeli nauczę się tego, nie będę musiała martwić się utrzymaniem posady czy bezpieczeństwem socjalnym w taki sposób, w jaki martwi się już większość moich kolegów z roku.

Nie mogłam pozostać i porozmawiać z Robertem po zakończeniu gry, ale postanowiliśmy spotkać się później na dalszą dyskusję nad jego projektem. Wiedziałam, że chce użyć gry, aby pomóc innym w stworzeniu finansowego zabezpieczenia i chciałam więcej usłyszeć o tych planach.

W następnym tygodniu mąż mój zorganizował wraz ze mną obiadowe spotkanie z Robertem i jego żoną. Mimo, iż po raz pierwszy przebywaliśmy ze sobą na stopie towarzyskiej, czuliśmy się tak, jakbyśmy znali się od lat.

Odkryliśmy, że mamy ze sobą wiele wspólnego. Poruszyliśmy całą gamę tematów od sportu i zawodów do restauracji i zagadnień socjoekonomicznych. Rozmawialiśmy o zmieniającym się świecie. Wiele czasu spędziliśmy dyskutując o tym, że większość Amerykanów zaoszczędziło na okres emerytalny niewiele lub nic, podobnie jak będące u progu bankructwa stanowe wydziały ubezpieczeń społecznych i zasiłków. Czy od moich dzieci będzie się wymagało płacenia na emerytury dla 75 milionów osób stanowiących wyz demograficzny?

Dziwiliśmy się czy ludzie zdają sobie sprawę z tego, jak ryzykowne jest poleganie na programie zaopatrzenia emerytalnego.

Podstawowy niepokój Roberta dotyczył rosnącej luki pomiędzy tymi, co mają i tymi, co nie mają – w Ameryce i na świecie. Będąc samoukiem oraz biznesmenem własnego chowu, który podróżował dookoła świata składając swój biznes w całość, Robert był w stanie przejść w stan spoczynku w wieku 47 lat. Powodem, dla którego powrócił do aktywności, jest ten sam niepokój, który ogarnia mnie w stosunku do moich dzieci. Wie on, że świat się zmienił, ale nie zmieniła się wraz z nim edukacja. Zgodnie z opinią Roberta, dzieci spędzają całe lata w przestarzałym systemie edukacyjnym, ucząc się rzeczy, których nigdy nie zastosują w życiu i przygotowując się do świata, który już nie istnieje.

– Najbardziej niebezpieczną radą, jaką dzisiaj można dać dziecku jest: – Idź do szkoły, osiągnij dobre wyniki, szukaj dobrej i pewnej pracy. Jest to przestarzała rada i jest to niebezpieczna rada. Jeżeli moglibyście zobaczyć to, co dzieje się w Azji, Europie i Ameryce Południowej, byłibyście tak samo zaniepokojeni, jak ja. Jest to zła rada – wierzy on – dlatego, że jeśli chcemy, aby nasze dziecko miało zapewnioną finansową przyszłość, nie może się ono stosować do zbioru "starych reguł". To jest zbyt ryzykowne.

Spytałam go, co rozumie przez – "stare reguły".

– Ludzie podobni do mnie działają wg innego zbioru reguł, aniżeli ten, który ty stosujesz. Co się dzieje, gdy

korporacja ogłasza konsolidację firm?

– Ludzie są zwalniani. Rodziny są poszkodowane. Wzrasta bezrobocie.

– Tak, ale co się dzieje z firmą, szczególnie z firmą obecną na giełdzie papierów wartościowych?

– Gdy taka restrukturyzacja jest ogłoszona, cena akcji zazwyczaj idzie w górę. Rynek lubi obniżanie przez firmę kosztów pracy – czy to przez automatyzację, czy przez konsolidację siły roboczej.

– Zgadza się. A gdy ceny akcji zwyżkują, ludzie tacy jak ja, akcjonariusze, stają się bogatsi. To jest to, co rozumiem przez określenie "inny zbiór reguł". Pracownicy przegrywają; właściciele i inwestorzy wygrywają.

Robert objaśniał nie tylko różnicę pomiędzy pracownikiem i pracodawcą, ale także różnicę pomiędzy kontrolowaniem własnego a oddawaniem kontroli nad nim komuś innemu.

– Jednak dla większości ludzi trudne jest zrozumienie tego, dlaczego się tak dzieje – powiedziałam. – Po prostu myślą, że to nie jest w porządku.

– Dlatego jest głupotą powiedzieć dziecku: "Zdobądź dobre wykształcenie" – powiedział. – Niemądrze jest zakładać, że edukacja, której dostarcza system szkolny przygotowuje nasze dzieci do świata, z którym spotkają się po ukończeniu szkoły. Każde dziecko potrzebuje więcej edukacji. Różnej edukacji. Dzieci muszą też znać reguły. Inny zbiór reguł.

– Istnieją reguły związane z pieniędzmi, według których działają bogaci – powiedział. – 95 procent ludzi uczy się tych reguł w domu i szkole. Dlatego dzisiaj powiedzenie: "Ucz się pilnie i szukaj pracy" jest ryzykowne. Dzisiejsze dziecko potrzebuje bardziej wyszukanej edukacji, a obecny system nie zapewnia tego. Nie dbam o to, ile komputerów umieszczą w klasie lub ile pieniędzy wyda szkoła. Jak system edukacyjny może uczyć zagadnienia, którego sam nie zna?

Jak więc rodzic uczy swoje dzieci tego, czego nie uczy szkoła? Jak uczymy dzieci rachunkowości? Czy nie znudzą się one? A jak uczymy inwestowania – gdy jako rodzice – sami niechętnie podejmujemy ryzyko? Zamiast uczyć moje dzieci robienia tego w bezpieczny sposób, zdecydowałam się uczyć je robienia tego w mądry sposób.

– W jaki więc sposób uczyłbyś dziecko tego, co jest związane z pieniędzmi oraz tego wszystkiego o czym rozmawialiśmy? – spytałam Roberta. – Jak możemy ułatwić to rodzicom, szczególnie gdy sami tego nie rozumieją?

– Napisałem książkę na ten temat.

– Gdzie ona jest?

– W moim komputerze. Znajduje się tam od lat w postaci przypadkowych kawałków. Od czasu do czasu dodaję coś do niej, ale nigdy nie złożyłem jej w całość. Zaczęłem pisać ją po tym, jak moja inna książka stała się bestsellerem, ale nigdy nie skończyłem tej nowej. Ta jest w kawałkach.

Rzeczywiście znajdowała się w kawałkach. Po przeczytaniu rozrzuconych rozdziałów doszłam do wniosku, że książka jest wartościowa i powinna być udostępniona, szczególnie w obecnie zmieniających się czasach.

Uzgodniliśmy z Robertem współautorstwo jego książki.

Spytałam, ile jego zdaniem finansowej informacji potrzebuje dziecko. Odpowiedział, że to zależy od dziecka. Będąc w młodym wieku wiedział, że chce być bogaty i miał szczęście posiadać kogoś w rodzaju ojca, który był bogaty i zechciał mu przewodzić. Edukacja jest podstawą sukcesu – powiedział Robert. Podobnie, jak szkolne umiejętności są życiowo ważne, tak samo i finansowe umiejętności oraz sztuka komunikowania się są istotne.

Książka opisuje historie dwóch ojców – bogatego i biednego, którzy wpłynęli na umiejętności, jakie Robert rozwinął w ciągu swego życia. Kontrast pomiędzy dwoma ojcami dostarcza ważnej perspektywy. Książka otrzymała moje wsparcie i została zredagowana oraz złożona przeze mnie. Jeśli jesteś Czytelniku księgowym, odłóż na bok swoją akademicką wiedzę książkową i otwórz swój umysł na teorie prezentowane przez Roberta. Pomimo tego, że wiele z nich konfrontuje się z ogólnie akceptowanymi podstawami rachunkowości, dostarczają one wartościowego wglądu w to, jak prawdziwi inwestorzy analizują swoje inwestycyjne decyzje.

Gdy jako rodzice radzimy naszym dzieciom: – Idź do szkoły, osiągaj dobre wyniki i szukaj dobrej pracy – często robimy to z powodu kulturowego nawyku. Tak się zawsze robiło. Gdy spotkałam Roberta, początkowo jego pomysły przstraszyły mnie. Będąc wychowywany przez dwóch ojców, był uczony zdobywać dwa różne cele. Jego edukowany ojciec doradzał mu pracować dla korporacji. Bogaty ojciec doradzał mu mieć korporację. Obie życiowe drogi wymagały edukacji, ale przedmiot studiów był całkowicie inny. Edukowany ojciec Roberta zachęcił go, aby był mądrą osobą. Bogaty ojciec zachęcał go do nauczenia się tego, jak zatrudniać mądrych ludzi.

Posiadanie dwóch ojców wywoływało wiele problemów. Biologiczny ojciec Roberta był wyższym urzędnikiem edukacji stanu Hawaje. Do czasu, gdy Robert ukończył 16 lat, groźba: "Jeśli nie osiągniesz dobrych wyników, nie otrzymasz dobrej pracy" – miała na niego bardzo mały wpływ. Wiedział już, że jego drogą kariery było posiadanie korporacji, a nie pracowanie dla nich. Tak naprawdę, gdyby nie mądry i wytrwały doradca w szkole średniej, Robert nie poszedłby na studia. Przyznaje się do tego. Za wszelką cenę chciał rozpocząć tworzenie swoich aktywów, ale ostatecznie zgodził się, że ze studiów również odniesie korzyść.

Dla większości dzisiejszych rodziców idee zawarte w tej książce wybiegają prawdopodobnie zbyt daleko do przodu. Część rodziców ma już dostateczne trudności z utrzymaniem dzieci w szkole. W świetle jednak zmieniających się czasów – jako rodzice – powinniśmy być otwarci na nowe i śmiałe idee. Zachęcanie dzieci, aby były pracownikami, jest doradzaniem własnym dzieciom, aby w ciągu swojego życia płaciły coraz większe podatki z równoczesną obietnicą na małą lub żadną emeryturę. Prawdą jest także to, że podatki są największym kosztem, który ponosi człowiek. Tak naprawdę większość rodzin pracuje od stycznia do połowy maja na płacone przez siebie podatki. Istnieje zapotrzebowanie na nowe pomysły i książka ta właśnie ich dostarcza. Robert mówi, że bogaci uczą swoje dzieci w inny sposób. Uczą swoje dzieci w domu przy stole obiadowym. Pomysły tu zawarte mogą nie być tymi, które wybrałaś Czytelniku do dyskusji ze swoimi dziećmi, ale dzięki Ci za przyjrzenie się im. Radzę Ci też nie ustawać w poszukiwaniach.

W mojej opinii –jako mamy i księgowej –koncepcja, obejmująca jedynie zdobycie dobrych wyników w szkole i znalezienia dobrej pracy, jest starym pomysłem. Musimy doradzać naszym dzieciom w bardziej wyszukany sposób. Potrzebujemy nowych pomysłów i innej edukacji. Być może mówienie naszym dzieciom, aby starały się być dobrymi pracownikami i równocześnie usiłowały mieć własną firmę inwestycyjną, nie jest najgorszym pomysłem.

Jako matka mam nadzieję, że książka ta pomoże innym rodzicom. Robert ma nadzieję uświadomić nam, że każdy może osiągnąć powodzenie, jeśli taki będzie jego czy jej wybór. Czy jesteś dzisiaj ogrodnikiem, czy dozorcą, czy nawet bezrobotnym – posiadasz możliwości edukowania siebie i uczenia tych, którzy zadbaliby o siebie od strony finansów. Pamiętaj, że finansowa inteligencja jest procesem mentalnym, poprzez który rozwiązujemy swoje finansowe problemy. Dzisiaj stoimy w obliczu globalnych i technologicznych zmian, które są tak wielkie, a nawet większe niż te, w obliczu których trzeba było stanąć w przeszłości. Nikt nie posiada kryształowej kuli, ale jedna rzecz jest pewna: przed nami stoją zmiany, których wielkość wykracza poza naszą współczesność. Któż wie, co przyniesie przyszłość? Cokolwiek jednak się stanie, mamy dwa podstawowe wybory: działać asekurancko lub działać mądrze – przygotowując się, edukując, budząc nasze własne finansowe zdolności oraz naszych dzieci.

– *Sharon Lechter*

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Bogaty ojciec, biedny ojciec

wg opowieści **Roberta Kiyosaki**

Miałem dwóch ojców – biednego i bogatego. Jeden był bardzo edukowany i inteligentny; posiadał doktorat, a czteroletnie studia ukończył w czasie krótszym niż dwa lata. Następnie kontynuował dalsze studia na Stanford University, University of Chicago i Northwestern University – mając za każdym razem pełne stypendium. Drugi ojciec nigdy nie ukończył ósmej klasy.

Obaj mężczyźni odnieśli sukces w trakcie swojej kariery, ciężko pracując przez całe życie. Obaj mieli świetne dochody, ale jeden z nich miał kłopoty finansowe przez całe swoje życie. Ten drugi stał się jednym z najbogatszych ludzi na Hawajach. Jeden umarł pozostawiając rodzinie dziesiątki milionów dolarów, dary dobroczynne i kościół. Drugi – długi do spłacenia.

Obaj mężczyźni byli silni, posiadali charyzmę i umieli wpływać na innych. Obaj dawali mi rady, ale nie doradzali tych samych rzeczy. Obaj silnie wierzyli w edukację, ale nie zalecali tej samej dziedziny wiedzy.

Gdybym miał tylko jednego ojca, musiałbym zaakceptować lub odrzucić jego rady. Mając dwóch ojców służących radami, posiadałem wybór kontrastujących ze sobą punktów widzenia: jeden bogatego człowieka i jeden biednego człowieka.

Zamiast zwykłego odrzucania jednego lub drugiego poglądu zauważyłem, że dokonując porównań, więcej myślę, a następnie wybieram wg swojego uznania.

Problemem w tamtym czasie było to, że bogaty mężczyzna nie był jeszcze bogatym, a biedny nie był jeszcze biednym. Obaj dopiero rozpoczynali swoje kariery i obaj borykali się z problemami finansowymi i rodzinami. Mieli jednak bardzo różny punkt widzenia, jeżeli chodzi o pieniądze.

Jeden z ojców zwykł mawiać: – Miłość do pieniędzy jest źródłem wszelkiego zła. Drugi zaś: – Brak pieniędzy jest źródłem wszelkiego zła.

– Posiadanie dwóch ojców o silnej osobowości – którzy wywierali na mnie wpływ – nie było łatwe dla młodego człowieka. Chciałem być dobrym i posłusznym synem, ale obaj ojcowie nie mówili tych samych rzeczy. Kontrast ich punktu widzenia – szczególnie, gdy chodziło o pieniądze – był tak jaskrawy, że dorastałem zaciekawiony i zaintrygowany. Często myślałem o tym, co każdy z nich mówił.

Wiele mojego czasu spędzałem zastanawiając się i zadając sobie pytania typu: – Dlaczego on tak mówi? – stawiając następnie to samo pytanie w stosunku do stwierdzeń drugiego ojca. O wiele łatwiej byłoby powiedzieć po prostu: – Tak, on ma rację. Zgadzam się z tym. Albo zwyczajnie odrzucić ten punkt widzenia mówiąc: – On sam nie wie, o czym mówi. Zamiast tego – mając dwóch ojców, których kochałem

– byłem zmuszony do myślenia i wybierania sposobu myślenia, który był dla mnie stosowny. Proces dokonywania wyboru okazał się na przestrzeni czasu bardziej dla mnie wartościowy, aniżeli zwykłe akceptowanie lub odrzucanie pojedynczego punktu widzenia.

Jednym z powodów tego, że bogaci stają się bogatsi, biedni stają się biedniejsi, a klasa średnia szarpie się w długach, jest to, że o pieniądzach uczy się w domu, a nie w szkole. Większość z nas uczy się o pieniądzach od swoich rodziców. Co więc biedny rodzic może powiedzieć swojemu dziecku na temat pieniędzy? Po prostu mówi tak:

– Chodź do szkoły i ucz się pilnie. Dziecko może ukończyć szkołę z celującymi wynikami, ale z marnym przygotowaniem finansowym i marnym nastawieniem mentalnym. Taką wiedzę dziecko nabyło, gdy było młode.

W szkołach nie uczy się o pieniądzach. Szkoły skupiają się na szkolnych i zawodowych umiejętnościach, ale nie na finansowych. To tłumaczy, dlaczego bankierzy, lekarze, księgowi, którzy osiągnęli świetne wyniki w szkole, mogą borykać się z finansami przez całe swoje życie. Przyczyna naszego oszalamiającego długu narodowego w dużej części związana jest z naszymi politykami i urzędnikami rządowymi, którzy podejmują decyzje finansowe, mając bardzo małe przygotowanie na polu finansów lub nie posiadają go wcale.

Często spoglądam na rok 2000 i dalej, zastanawiając się, co się stanie, gdy będziemy mieli miliony ludzi potrzebujących finansowego i medycznego wsparcia. Co się stanie, gdy ubezpieczeniu społecznemu i wydziałom wypłacającym zasiłki skończą się pieniądze? Jak przetrwa naród, jeśli uczenie dzieci o pieniądzach wciąż będzie pozostawione rodzicom – z których większość będzie lub jest już w biedzie?

To, że miałem dwóch wpływowych ojców, spowodowało, iż uczyłem się od nich obu. Musiałem przemyśleć radę każdego ojca i robiąc to, uzyskałem wartościowy pogląd na siłę myśli i jej wpływ na życie jednostki. Jeden z ojców miał zwyczaj mówić: – Nie stać mnie na to. Drugi ojciec zabronił używania tych słów. Nalegał, abym mówił:

– Jak mogę to osiągnąć? Jedno jest stwierdzeniem, a drugie pytaniem. Jedno załatwia nas odmownie, a drugie zmusza do myślenia. Ojciec, który wkrótce miał się stać bogatym, wyjaśnił, że przez odruchowe wypowiedzianie słów: – Nie stać mnie na to – mózg nasz przestaje pracować. Stawiając pytanie: – Jak mogę to osiągnąć? – zaprzęgamy nasz mózg do pracy. W ćwiczeniu swojego umysłu – najpotężniejszego komputera na świecie – był fanatykiem. Mawiał: – Mój mózg staje się silniejszy każdego dnia, ponieważ go ćwiczę. Im staje się silniejszy, tym więcej pieniędzy mogę *zrobić*. Wierzył w to, że odruchowe mówienie:

– Nie stać mnie na to – było oznaką mentalnego lenistwa.

Mimo tego, że obaj ojcowie ciężko pracowali, zauważyłem, iż jeden z nich ma zwyczaj usypiania swojego mózgu, gdy pojawiają się sprawy związane z pieniędzmi, a drugi ma zwyczaj ćwiczenia swojego mózgu. Osiągnięty po dłuższym czasie efekt był taki, że jeden ojciec wzmacniał się finansowo, a drugi słabł. Można to przyrównać do różnicy pomiędzy osobą, która regularnie chodzi ćwiczyć na siłownię a osobą, która siedzi na kanapie oglądając telewizję. Właściwe ćwiczenia fizyczne zwiększają nasze szanse na zdrowie, a właściwe ćwiczenia mentalne zwiększają nasze szanse na majątek. Lenistwo pomniejsza jedno i drugie:

zdrowie i majątek.

Moi dwaj ojcowie mieli przeciwne postawy myślowe. Jeden uważał, że bogaci powinni płacić większe podatki, by zadbać o tych mniej zasobnych. Drugi zwykł mawiać: – Podatki karzą tych, którzy produkują i nagradzają tych, którzy nie produkują.

Jeden ojciec zalecał: – Ucz się pilnie, abys mógł znaleźć dobrą firmę, dla której będziesz pracował. Drugi: – Ucz się pilnie, abys mógł znaleźć dobrą firmę, którą będziesz mógł kupić.

Jeden ojciec mówił: – Powodem, dla którego nie jestem bogaty, jest to, że mam dzieci. Drugi zaś: – Powodem, dla którego muszę być bogaty jest to, że mam dzieci.

Jeden zachęcał do rozmowy o pieniądzach i biznesie przy stole obiadowym. Drugi zabronił poruszania tematu pieniędzy przy posiłku.

Jeden powiedział: – Gdy chodzi o pieniądze, działaj ostrożnie i nie podejmuj ryzyka. Drugi: – Naucz się kontrolować ryzyko.

Jeden wierzył: – Nasz dom jest naszą największą inwestycją i stanowi nasze największe aktywa. Drugi: – Mój dom jest obciążeniem i jeśli twój dom jest twoją największą inwestycją – jesteś w kłopotcie.

Obaj ojcowie płacili swoje rachunki na czas, ale jeden płacił je na początku, a drugi na końcu terminu.

Jeden ojciec wierzył w firmę w której pracował i rząd – które dbają o nas i nasze potrzeby. Zawsze miał na uwadze podwyżki, programy zaopatrzenia emerytalnego, ulgi medyczne, zasiłki chorobowe, urlopy i inne dodatki. Był on pod wrażeniem swoich dwóch wujków, którzy służyli w wojsku i zapracowali sobie na emeryturę oraz pakiet uprawnień na resztę życia, które otrzymali po dwudziestu latach zawodowej służby. Uwielbiał on pomysł ulg związanych z leczeniem i kupowanie w specjalnych sklepach – przywileje, w które wojsko wyposażało swoich emerytów. Uwielbiał również system gwarantujący pracę pracownikom naukowym uczelni. Pomysł zapewnienia pracy na całe życie i przywileje pracownicze wydawały się czasem ważniejsze, niż sama praca. Często miał zwyczaj powtarzać: – Ciężko pracowałem dla rządu i jestem uprawniony do posiadania tych przywilejów.

Drugi ojciec wierzył w całkowite poleganie na sobie, gdy chodzi o finanse. Wypowiadał się przeciwko mentalności gloryfikującej uprawnienia i podkreślał jak duży ma to wpływ na tworzenie ludzi słabych i potrzebujących finansowego wsparcia.' Był on bardzo stanowczy, gdy szło o kompetencje finansowe.

Jeden ojciec szarpał się, by zaoszczędzić parę dolarów. Drugi zaś po prostu inwestował.

Jeden ojciec nauczył mnie, jak pisać robiący wrażenie życiorys, abym mógł znaleźć dobrą pracę. Drugi nauczył mnie, jak pisać dobre plany biznesowe i finansowe, abym mógł tworzyć miejsca pracy.

Bycie produktem dwóch mających silną osobowość ojców, dostarczyło mi luksusu obserwowania efektów tego, jak różne myśli mają wpływ na czyjeś życie. Zauważyłem, że ludzie naprawdę kształtują swoje życie poprzez swoje myśli.

Mój biedny ojciec zawsze mówił: – Nigdy nie będę bogaty. Ta przepowiednia urzeczywistniła się. Bogaty

ojciec zawsze odwoływał się do siebie jako bogatego. Miał zwyczaj mówić: – Jestem bogatym człowiekiem, a bogaci ludzie tego nie robią. Nawet wtedy, gdy był na dnie z powodu dużego finansowego niepowodzenia, kontynuował swoją postawę bycia bogatym. Zaslaniał się powiedzeniem: – Istnieje różnica pomiędzy bytem biednego a bytem podłamanego finansowo. Załamanie finansowe jest okresowe, a bieda jest wieczna.

Mój biedny ojciec miał zwyczaj mawiać: – Nie interesują mnie pieniądze – lub: – Pieniądze nie mają znaczenia. Bogaty ojciec zawsze mówił: – Pieniądze – to potęga.

Tak więc, siła naszych myśli może nigdy nie być zmierzona czy doceniona, ale dla mnie – jako młodego chłopca – stało się jasne, że trzeba być świadomym swoich myśli i tego, jak je wyrażam. Zauważyłem, że mój biedny ojciec był biedny nie z powodu sumy pieniędzy, jaką zarabiał (była ona znacząca), ale z powodu jego myśli i działania. Jako młody chłopiec – mający dwóch ojców – stałem się szczególnie świadomy tego, że należy być ostrożnym w wyborze myśli, które postanowiłem uznać za swoje. Kogo powinienem słuchać – bogatego ojca czy mojego biednego ojca?

Mimo tego, że obaj mężczyźni mieli ogromny respekt dla edukacji i uczenia się, nie zgadzali się w tym, co jest ważne do przyswojenia sobie. Jeden z nich chciał, abym się pilnie uczył, zdobył dyplom uczelni i znalazł dobrą pracę, by pracować za pieniądze. Chciał, żebym studiował i został inżynierem, lub księgowym, lub prawnikiem albo" zdobył dyplom z administracji biznesu. Drugi ojciec zachęcał mnie, abym studiował, by stać się bogatym; by zrozumieć, jak pracują pieniądze i nauczyć się, aby one pracowały dla mnie. – Nie pracuję dla pieniędzy! – były to słowa, które mógł w kółko powtarzać. – Pieniądze pracują dla mnie.

W wieku dziewięciu lat zdecydowałem się słuchać bogatego ojca i uczyć się od niego o pieniądzach. Dokonując takiego wyboru postanowiłem nie słuchać mojego biednego ojca, pomimo tego, że to on miał wszystkie dyplomy uczelni.

Lekcja Roberta Frosta

Robert Frost jest moim ulubionym poetą. Chociaż uwielbiam wiele jego wierszy, moim ulubionym jest *Droga*. Lekcje tu zawarte stosuję niemal każdego dnia.

Droga

Dwie drogi rozchodziły się w żółtym lesie. Żal, że nie mogłem przebyć obu – Samotny wędrowiec, którego w świat niesie. Wpatrywałem się w pierwszą, stojąc u jej progu, Jak skręca w oddali i w poszyciu znika.

Wybrałem tę drugą, gdyż chęć nieodparta, Słuszność decyzji motywowała, Jakby chciała być przeze mnie przetarta, Choć od pierwszej się nie odróżniała, A obie były wytyczone.

Tamtego ranka wyglądały na podobne. Nie było śladów żadnego człowieka. Na pierwszą powrócę – rzuciłem na

odchodne Wiedząc, jak droga potrafi być daleka.
Wątpiłem jednak, czy powinienem powrócić.

Nieraz mnie to wspomnienie poniesie, Gdy będę
rozważał drogę obraną. Dwie drogi rozchodziły się w
lesie, A ja? Ja obrałem tę mniej uczęszczaną. I to właśnie
wszystko odmieniło.

Robert Frost (1916 r.)

I to właśnie wszystko odmieniło.

W ciągu minionych lat często zastanawiałem się nad wierszem Roberta Frosta. Decyzja niereagowania na rady i nastawienie do pieniędzy mojego bardzo edukowanego ojca była bolesna, ale była to decyzja, która ukształtowała resztę mojego życia.

Gdy już raz postanowiłem, kogo mam słuchać, rozpoczęła się moja edukacja związana z pieniędzmi. Bogaty ojciec uczył mnie przez okres trzydziestoletni, aż do czasu, gdy osiągnąłem wiek 39 lat. Zaprzestał tego, gdy zdał sobie sprawę, iż wiedziałem i w pełni rozumiałem to, co próbował wbić mi do mojej często odpornej głowy.

Pieniądze są jednym z przejawów siły. Tym jednak, co zawiera więcej siły, jest finansowa edukacja. Pieniądze przychodzą i odchodzą, ale jeśli posiadamy wiedzę o tym, jak pracują pieniądze, mamy nad nimi władzę i możemy zacząć budować bogactwo. Przyczyna, dla której samo pozytywne myślenie nie działa, jest taka, że większość ludzi poszło do szkoły i nigdy nie nauczyło się tego, jak pracują pieniądze, więc resztę życia spędzili pracując dla pieniędzy.

Ponieważ miałem tylko dziewięć lat, gdy zacząłem lekcje, których udzielał mi bogaty ojciec, były one proste. A kiedy wszystko było powiedziane i dokonane w mojej edukacji, doszedłem do wniosku, że istniało tylko sześć głównych lekcji powtarzanych przez 30 lat. Książka ta opowiada o tych sześciu lekcjach, prowadzonych tak prosto, jak tylko to możliwe – podobnie jak bogaty ojciec ułożył te lekcje dla mnie. Zadaniem tych lekcji nie jest dostarczenie odpowiedzi; mają one być drogowskazami. Drogowskazami, które będą wspomagać Ciebie i Twoje dzieci Czytelniku w staniu się bogatszym – bez względu na to, co dzieje się w świecie narastających zmian i niepewności.

- Lekcja 1 Bogaci nie pracują za pieniądze*
- Lekcja 2 Dlaczego należy uczyć umiejętności finansowych?*
- Lekcja 3 Pilnuj swojego biznesu*
- Lekcja 4 Historia podatków i potęga spółek*
- Lekcja 5 Pieniądze wymyślili bogaci*
- Lekcja 6 Pracuj, by się uczyć – nie pracuj za pieniądze*

ROZDZIAŁ DRUGI Lekcja pierwsza:

Bogaci nie pracują za pieniądze

– Tato, czy możesz mi powiedzieć, jak stać się bogatym?

Ojciec odłożył wieczorną gazetę. – Dlaczego chcesz być bogaty, synu?

– Dlatego, że dzisiaj mama Kuby zajechała nowym samochodem marki cadillac. Na weekend Kuba wyjeżdża do swojego domku nad oceanem. Zabiera ze sobą swoich trzech przyjaciół. Michał i ja nie zostaliśmy jednak zaproszeni, ponieważ jesteśmy "biednymi dziećmi".

– Tak powiedział? – spytał z niedowierzaniem mój ojciec.

– Tak, tak powiedział – odpowiedziałem urażony.

Ojciec pokiwał głową w ciszy, przesunął mostek okularów w górę nosa i powrócił do czytania gazety. Stałem czekając na odpowiedź.

Był rok 1956. Miałem dziewięć lat. Przez jakieś zrządzenie losu poszedłem do tej samej publicznej szkoły, do której posyłali swoje dzieci bogaci ludzie. Miasto – w którym mieszkaliśmy – było głównie związane z plantacją trzciny cukrowej. Zarządzający plantacją i inni wpływowi ludzie – tacy jak: lekarze, biznesmeni i bankierzy – posyłali swoje dzieci do tej szkoły, do klas od pierwszej do szóstej. Po szóstej klasie ich dzieci były zazwyczaj wysyłane do prywatnych szkół. Ponieważ moja rodzina mieszkała po tej samej stronie ulicy, ja również poszedłem do tej szkoły. Gdybym mieszkał po przeciwnej stronie, byłbym posłany do innej, w której znajdowały się dzieci podobne do mnie. Po szóstej klasie musiałbym iść do szkoły przejściowej lub średniej, ponieważ nie istniała szkoła prywatna dla "biednych dzieci".

W końcu ojciec odłożył gazetę. Zaczął z wolna, jakby coś przemyślał.

– No tak, synu. Jeżeli chcesz być bogaty, musisz nauczyć się *robić* pieniądze.

– Jak to zrobić, żeby *robić* pieniądze?

– Hm, używaj swojej głowy, synu – powiedział uśmiechając się – co tak naprawdę oznaczało: "To wszystko, co zamierzam ci powiedzieć" lub: "Nie znam odpowiedzi, więc nie wprowadzaj mnie w zakłopotanie

Powstało partnerstwo

Następnego dnia powiedziałem mojemu najlepszemu przyjacielowi Michałowi, co powiedział mój ojciec. Michał i ja, byliśmy jedynymi biednymi dziećmi w tej szkole. Michał, podobnie jak i ja, znalazł się w niej przez zrządzenie losu. Ktoś nakreślił nierówność na linii rejonizacji szkół i znaleźliśmy się w szkole dla bogatych dzieci. Tak naprawdę nie byliśmy biedni, ale tak się czuliśmy, ponieważ wszyscy inni chłopcy mieli nowe rękawice do baseballu, nowe rowery, wszystko nowe.

Mama i tata zaspokajali nasze podstawowe potrzeby: jedzenie, schronienie, ubiór. Nie o to jednak chodziło. Mój ojciec zwykł mawiać "Jeśli chcesz czegoś, zapracuj na to". Chcieliśmy mieć różne rzeczy, ale niewiele było pracy dostępnej dla dziesięcioletnich chłopców.

– Więc co robimy, aby *zrobić* pieniądze? – spytał Michał.

– Nie wiem – powiedziałem. – Czy chcesz jednak być moim partnerem?

Tego sobotniego poranka rozmawialiśmy dalej w tym samym stylu. Michał stał się moim pierwszym partnerem w biznesie. Cały poranek omawialiśmy różne pomysły związane z *robieniem* pieniędzy. Sporadycznie rozmawialiśmy o tych "wybrańcach", którzy dobrze się bawili w domku Kuby nad oceanem. To trochę raniło, ale ból ten był dobry, gdyż inspirował nas do kontynuowania przemyśleń o sposobach *robienia* pieniędzy. Na koniec, tamtego popołudnia, olśniło nas. Był to pomysł, który Michał zaczerpnął z czytanych przez siebie książek popularno–naukowych. Podekscytowani, uścisnęliśmy sobie dłonie, a partnerstwo stało się teraz biznesem.

Przez następnych kilka tygodni, Michał i ja, obchodziliśmy nasze osiedle, pukając do drzwi i pytając naszych sąsiadów, czy zechcieliby zachować dla nas swoje tuby po paście do zębów. Mieli zdziwione miny, większość dorosłych jednak zgadzała się z uśmiechem. Niektórzy pytali nas, co robimy z tubami. Odpowiadaliśmy: – Nie możemy powiedzieć. To tajemnica biznesu.

Moja mama przez pierwsze tygodnie obserwowała nas spokojnie. Na magazyn wybraliśmy sobie miejsce obok jej pralki, gdyż mogło ono pomieścić zapasy naszego surowca. Nasza mała kupka zużytych tubek po paście zaczęła rosnać w brązowym tekturowym pudełku, które kiedyś służyło do przechowywania butelek z keczupem.

W końcu jednak nie wytrzymała tego. Widok rosnącej sterty poskręcanych tub po paście jej sąsiadów zdenerwował ją.

– Co wy chłopcy robicie? – spytała. – Nie chcę usłyszeć, że to tajemnica biznesu. Zróbcie coś z tym bałaganem, albo wyrzucę to wszystko.

Michał i ja prosiliśmy mamę o wyrozumiałość obiecując, że wkrótce będziemy mieli tego wystarczającą ilość i zaczniemy produkcję. Poinformowaliśmy ją, że czekamy na kilku sąsiadów, którzy obiecali nam swoje tuby. Mama zgodziła się poczekać tylko jeden dodatkowy tydzień.

Data rozpoczęcia produkcji została przesunięta na wcześniejszy termin. Wywarto na nas presję. Mój pierwszy związek partnerski był zagrożony przez moją własną mamę, zawiadomieniem o eksmisji z naszej

przestrzeni magazynowej. Zadaniem Michała było powiedzieć sąsiadom, aby szybko zużyli swoją pastę do zębów, gdyż ich dentysta chce, aby częściej czyścili zęby. Ja zacząłem budować linię produkcyjną.

Produkcja rozpoczęła się po tygodniu, tak jak było to zaplanowane. Gdy mój ojciec przyjechał ze swoim znajomym, zobaczył na wjeździe do garażu dwóch dziewięcioletnich chłopców obsługujących linię produkcyjną idącą pełną parą. Wszędzie dokoła znajdował się drobny biały proszek. Na długim stoliku stały małe kartony po mleku, a nasz rodzinny grill *hibachi* jarzył się czerwonymi gorącymi węglami, maksymalnie rozgrzany.

Ojciec zaparkował samochód na początku wjazdu, gdyż linia produkcyjna zablokowała go i ostrożnie podszedł wraz ze swoim znajomym. Zbliżając się, zobaczyli stalowy garnek umieszczony na węglach, zawierający topiące się tubki po paście do zębów.

W tamtych latach pasta do zębów nie znajdowała się w plastikowych tubach. Tuby były zrobione z ołowiu. Gdy więc farba została opalona, tuby były wrzucane do małego stalowego garnka, topiąc się, aż stały się płynnym ołowiem. Przy użyciu rękawic mojej mamy do gorących garnków laliśmy ołów przez małą dziurkę znajdującą się na górze każdego kartonu. Kartony po mleku były formami zrobionymi z gipsu.

Pokrywający wszystko biały proszek był gipsem, który rozprzestrzenił się zanim zmieszaliśmy go z wodą. W pośpiechu kopnąłem i wywróciłem worek, więc cała powierzchnia wyglądała tak, jakby została nawiedzona przez burzę śnieżną.

Mój ojciec i jego znajomy patrzyli, jak ostrożnie wlewaliśmy stopiony ołów poprzez mały otwór na górze gipsowego sześcianu.

– Ostrożnie – powiedział mój ojciec Kiwnąłem głową nie patrząc na bok.

Na koniec, gdy wlewanie zostało zakończone, odłożyłem stalowy garnek i uśmiechnąłem się do mojego ojca.

– Co wy chłopcy robicie? – spytał z lekkim uśmiechem.

– Robimy to, co powiedziałaś, że mam robić, aby być bogatym – powiedziałem.

– Aha – dodał Michał, śmiejąc się i potakując głową. – Jesteśmy partnerami.

– A co znajduje się w tych gipsowych formach? – spytał ojciec.

– Popatrz – powiedziałem. – To powinien być dobry wsad. Używając małego młotka uderzyłem zabezpieczenie łączące obie połowy sześcianu. Ostrożnie podniosłem górną połowę gipsowej formy i wyleciał ołowiany pieniążek.

– O mój Boże – powiedział ojciec. – Odlewacie z ołowiu pięciocentówki?

– Zgadza się – powiedział Michał. Robimy tak, jak pan powiedział, żeby robić. Robimy pieniądze.

Znajomy mojego ojca odwrócił się i wybuchnął śmiechem. Ojciec również uśmiechał się i kiwał głową. Miał przed sobą dwóch małych chłopców pokrytych białym kurzem i śmiejących się od ucha do ucha, rozpalony ogień i kartony tubek po paście.

Poprosił nas o zakończenie wszystkiego i zajęcie miejsca na frontowych schodach naszego domu. Z uśmiechem, delikatnie wyjaśnił nam, co oznacza słowo "podrabianie".

Nasze marzenia były zdruzgotane. – Ma pan na myśli to, że jest to nielegalne? – spytał Michał z drżeniem w głosie.

– Daj im wolną rękę – powiedział znajomy ojca. – Być może rozbudują swój wrodzony talent.

Ojciec gwałtownie spojrział na niego.

– Tak, to jest nielegalne – spokojnie powiedział ojciec. – Wy chłopcy wykazaliście jednak dużą pomysłowość i oryginalność. Kontynuujcie. Jestem naprawdę dumny z was.

Zawiedzeni siedzieliśmy około dwudziestu minut w ciszy, zanim zaczęliśmy sprzątać nasz bałagan. Biznes skończył się w dniu jego otwarcia. Zamiatając proszek spojrziałem na Michała i powiedziałem: . Myślę, że Kuba i jego przyjaciele mają rację. Jesteśmy biedni.

Gdy to mówiłem, ojciec właśnie wychodził i odpowiedział: – Chłopcy będziecie biedni tylko wtedy, gdy poddacie się. Najważniejszą rzeczą jest to, że coś zrobiliście. Większość ludzi tylko mówi i marzy o wzbogaceniu się. Wy coś zrobiliście. Jestem bardzo dumny z was obu. Powiem to jeszcze raz. Kontynuujcie. Nie zrzucajcie tego.

Staliśmy w ciszy. To były miłe słowa, ale my ciągle nie wiedzieliśmy co robić.

– Więc jak to się stało tato, że nie jesteś bogaty? – spytałem.

– Ponieważ postanowiłem zostać nauczycielem w szkole. Nauczyciele tak naprawdę nie myślą o tym, aby być bogatymi. Po prostu lubimy uczyć. Chciałbym ci pomóc, ale naprawdę nie wiem, jak *robić* pieniądze.

Odwróciliśmy się kontynuując swoje sprzątanie.

– Wiem – powiedział ojciec – jeśli chcecie nauczyć się tego, jak stać się bogatym, nie pytajcie mnie. Michale, porozmawiajcie z twoim ojcem.

– Moim ojcem? – zapytał Michał ze zdziwieniem.

– Tak, twoim ojcem – powtórzył mój ojciec z uśmiechem. – Twój ojciec i ja odwiedzamy tego samego bankiera; on zachwyca się twoim ojcem. Kilka razy powiedział mi, że twój ojciec jest świetny, gdy chodzi o *robienie* pieniędzy.

– Mój ojciec? – Michał spytał jeszcze raz z niedowierzaniem.

– Dlaczego, więc nie mamy pięknego samochodu i pięknego domu, jak inne bogate dzieci ze szkoły?

– Piękny samochód i piękny dom niekoniecznie oznaczają, że jesteś bogaty lub wiesz jak *robić* pieniądze – odpowiedział mój ojciec. – Ojciec j Kuby pracuje dla plantacji trzciny cukrowej. Niewiele różni się ode mnie. On pracuje dla firmy, a ja pracuję na państwowej posiadzie.

To firma kupuje dla niego samochód. Firma cukrownicza ma teraz kłopoty finansowe i ojciec Kuby wkrótce może nic nie mieć. Twój ojciec Michale jest inny. Wygląda na to, że buduje on imperium i podejrzewam, że

za kilka lat będzie on bardzo bogatym człowiekiem.

Gdy to usłyszeliśmy, staliśmy się na nowo podekscytowani. Zaczęliśmy sprzątać z nowym wigorem bałagan wywołany naszym zmarłym biznesem. Podczas sprzątania planowaliśmy jak i kiedy rozmawiać z ojcem Michała. Problem polegał na tym, że ojciec Michała] pracował przez długie godziny i często późno wracał do domu. Był on właścicielem magazynów, firmy budowlanej, sieci sklepów i trzech restauracji. To restauracje zatrzymywały go do późna.

Po zakończeniu sprzątania Michał wrócił autobusem do domu. Zamierzał porozmawiać ze swoim ojcem tego wieczora, gdy przybędzie do domu i spytać go, czy zechciałby nauczyć nas tego, jak stać się bogatym. Michał obiecał zatelefonować, gdy tylko skończy rozmawiać ze swoim ojcem, nawet jeśli będzie późno.

Telefon zadzwonił o 8:30 wieczorem.

– Dobrze – powiedziałem. – W następną sobotę – i odłożyłem słuchawkę. Ojciec Michała zgodził się spotkać się z nami.

W sobotni poranek, o 7:30, pojechałem autobusem do biednej części miasta.

Zaczynają się lekcje

– *Będę wam płacił 10 centów za godzinę.*

Nawet wg stawek z 1956 roku 10 centów za godzinę było niską płacą.

Z ojcem Michała spotkaliśmy się o godzinie 8 rano. Był już zajęty i miał za sobą ponad godzinę pracy. Jego kierownik budowy właśnie odjeżdżał swoją furgonetką, gdy wszedłem do ich prostego, małego i zadbanego domu. Michał powitał mnie przy drzwiach.

– Ojciec rozmawia przez telefon i kazał poczekać z tyłu na werandzie – powiedział Michał otwierając drzwi.

Stara drewniana podłoga skrzypiała, gdy kroczyłem przez wejście tego starzejącego się domu. Za drzwiami znajdowała się tania mata, której zadaniem było maskować wydeptaną przez niezliczone kroki podłogę – Mimo, że była czysta, wymagała wymiany.

Poczułem klaustrofobię, gdy wszedłem do wąskiego pokoju dziennego, wypełnionego starymi, spleśniałymi i licznymi meblami, które dzisiaj mogłyby być eksponatami kolekcjonerów. Na kanapie siedziały dwie kobiety, trochę starsze od mojej mamy, a naprzeciw nich mężczyzna w roboczym ubraniu. Miał luźne spodnie i koszulę koloru khaki, dokładnie wyprasowaną oraz wypolerowane długie buty. Był on około 10 lat starszy od mojego ojca; miał może 45 lat. Siedzący uśmiechali się, gdy wraz z Michałem przechodziliśmy obok nich, kierując się do kuchni, z której wychodziło się na werandę z widokiem na ogród z tyłu domu. Przechodząc, nieśmiało odwzajemniłem uśmiech.

– Kim są ci ludzie? – spytałem.

– Och, oni pracują dla mojego ojca. Starszy mężczyzna prowadzi jego magazyny, a kobiety są kierowniczkami restauracji. Widziałeś też kierownika budowy, który nadzoruje drogę budowaną jakieś 75 kilometrów stąd. Inny nadzorca – który buduje zespół domów – wyjechał zanim tu przybyłeś.

– Czy tak jest ciągle?

– Nie zawsze, ale dosyć często – powiedział Michał, uśmiechając się i przysuwając krzesło, by usiąść obok mnie.

– Spytałem go, czy mógłby nauczyć nas *robić* pieniądze.

– Aha, i co on odpowiedział? – spytałem z ostrożną ciekawością.

– Hm, najpierw jego twarz przybrała dziwny wyraz, a następnie powiedział, że może nam coś zaoferować.

– Aha – powiedziałem – przechylając krzesło do ściany; siedziałem tak usadowiony na dwóch tylnych nogach krzesła.

Michał zrobił to samo.

– Czy znasz tę ofertę?

– Nie, ale wkrótce się dowiemy.

Nagle przez rozklekotaną moskitierę drzwi wpadł na werandę ojciec Michała. Skoczyliśmy na równe nogi – nie z respektu, ale z powodu bujania się na krzesłach.

– Gotowi chłopcy? – spytał i przystawił sobie krzesło, by usiąść przy nas. Pokiwaliśmy głowami, odstawiając krzesła od ściany, by usiąść naprzeciw niego.

Był mężczyzną, mającym ponad 180 cm wzrostu i około 90 kg wagi. Mój ojciec był wyższy, podobnej wagi i pięć lat starszy od ojca Michała. W pewnym sensie wyglądali podobnie, ale nie w sensie etnicznym. Może ich energia była podobna.

– Michał mówi, że chcesz się uczyć *robić* pieniądze? Czy tak jest, Robercie?

Szybko pokiwałem głową, lecz z małym onieśmieleniem. Posiadał wiele siły w wypowiedzianych słowach i uśmiechu.

– Dobrze, a oto moja oferta. Będę was uczył, ale nie będę robił tego jak na lekcji. Będziecie dla mnie pracować. Jeśli nie – nie będę was uczył. Dzięki pracy mogę was uczyć szybciej, a jeśli chcecie tylko siedzieć i słuchać jak w szkole – zmarnuję mój czas. To jest moja oferta. Możecie ją przyjąć lub odrzucić.

– Mmm... mogę najpierw zadać pytanie? – spytałem.

– Nie. Możesz przyjąć ofertę lub odrzucić. Mam zbyt wiele pracy, aby marnować czas. Jeżeli nie możesz się zdecydować, nigdy nie nauczysz się *robić* pieniędzy. Okazje przychodzą i odchodzą. Umiejętność podejmowania decyzji jest ważnym elementem. Nadarzyła ci się sposobność, o którą prosiłeś. Szkoła zaczyna się lub kończy za dziesięć sekund – powiedział ojciec Michała z drwiącym uśmiechem.

– Przyjmuję – powiedziałem.

– Przyjmuję – powiedział Michał.

– Dobrze – rzekł ojciec Michała. – Pani Martin będzie tu za dziesięć minut. Po jej rozmowie ze mną

pojedziecie z nią do mojego sklepu i możecie zacząć pracować. Będę wam płacił 10 centów za godzinę, a wy będziecie pracować każdej soboty po trzy godziny.

– Ale ja mam dzisiaj grę w piłkę – powiedziałem.

Ojciec Michała obniżył swój głos do surowego tonu. – Przyjmujesz albo odrzucasz – powiedział.

– Przyjmuję – odpowiedziałem, wybierając pracę i naukę zamiast gry w piłkę.

30 centów później

Od godziny 9 – w ten piękny sobotni poranek pracowaliśmy dla pani Martin, która była życzliwą i cierpliwą osobą. Mówiła, że Michał i ja przypominamy jej dwóch synów, którzy są już dorośli i usamodzielnili się. Pomimo tego, że była miła, wierzyła w ciężką pracę i dbała o to, byśmy mieli zajęcie. Była mistrzem w przydzielaniu zadań. Nasze trzy godziny spędziliśmy na zdejmowaniu z półek puszek z żywnością, odkurzaniu każdej z nich skurczawką z piór i dokładnym ustawianiu powrotem na półce. Była to strasznie nudna robota.

Ojciec Michała – którego nazywam bogatym ojcem – był właścicielem dziewięciu takich małych sklepów spożywczych otwartych do późnych godzin i posiadających duże parkingi. Były to pierwsze wersje małych, wygodnych sklepów samoobsługowych, w których ludzie mieszkający w sąsiedztwie kupowali takie artykuły, jak: mleko, chleb, masło i papierosy. Problem polegał na tym, że były to Hawaje, a tu w tym czasie pomieszczenia nie były klimatyzowane i sklepy nie mogły mieć zamkniętych drzwi z powodu upału. Drzwi musiały być szeroko otwarte od ulicy i od parkingu. Za każdym razem, gdy obok przejeżdżał samochód lub zajeżdżał na parking, kurz zawiryował i osiadał w sklepie.

W związku z tym mieliśmy pracę na tak długo, jak długo nie było klimatyzacji.

Przez trzy tygodnie, w każdą sobotę, meldowaliśmy się u pani Martin i pracowaliśmy przez nasze trzy godziny. W południe byliśmy już po pracy, a ona kładła trzy małe dziesięciocentówki na dłoni każdego z nas. W 1956 roku te trzydzieści centów nawet dla dziewięciolatka nie było zbyt ekscytujące. Komiks kosztował wtedy dziesięć centów, więc zazwyczaj wydawałem moje pieniądze na komiksy i wracałem do domu.

W środę – czwartego tygodnia – byłem gotowy to rzucić. Zgodziłem się pracować tylko dlatego, że chciałem nauczyć się od ojca Michała, jak *robić* pieniądze, a teraz byłem niewolnikiem za dziesięć centów na godzinę. Na dodatek, nie widziałem ojca Michała od tamtej pierwszej soboty.

– Rzucam to – powiedziałem do Michała w porze południowego posiłku. Szkolny lunch był marny. Szkoła była nudna, a teraz nie miałem nawet moich sobót, na które mógłbym wyczekiwać. Tym jednak, co mnie naprawdę dobiło, było te trzydzieści centów.

Tym razem Michał zaśmiał się.

– Z czego się śmiejesz? – spytałem ze złością i frustracją.

– Ojciec powiedział, że tak się stanie. Powiedział mi, żeby się z nim spotkać, gdy będziesz chciał to rzucić.

– Co? – spytałem z oburzeniem. – On czekał na mnie, kiedy będę miał dosyć?

– Coś w tym rodzaju. W pewnym sensie mój ojciec jest inny. Uczy inaczej niż twój ojciec. Twoja mama i ojciec dużo tłumaczą. Mój ojciec jest cichy i mało mówny. Po prostu zaczekaj do soboty. Powiem mu, jesteś gotowy.

– Masz na myśli to, że zostałem "wrobiony"?

– Nie, tak naprawdę, ale może. Ojciec będzie to wyjaśniał w sobotę

Czekanie w sobotniej kolejce

Byłem gotowy. Byłem przygotowany na spotkanie. Nawet mój ojciec był zły na niego. Mój ojciec, którego nazywam biednym, myślał, że bogaty ojciec narusza prawo związane z pracą dzieci i powinno być przeprowadzone śledztwo.

Mój edukowany biedny ojciec powiedział mi, że mam żądać tego, na co zasługuję. Co najmniej dwadzieścia pięć centów na godzinę. Powiedział mi, że jeżeli nie dostanę podwyżki, mam natychmiast rzucić pracę.

– Przecież nie potrzebujesz tej głupiej pracy – powiedział z wyrzutem.

O godzinie 8 sobotniego poranka przechodziłem przez te same rozklekotane drzwi domu Michała.

– Usiądź i zaczekaj w kolejce – powiedział ojciec Michała, gdy wszedłem. Odwrócił się i zniknął w swoim biurze, które było obok sypialni.

Rozglądałem się po pokoju, ale nigdzie nie zobaczyłem Michała. Czując się nieswojo ostrożnie usiadłem obok dwóch kobiet, które, tak jak cztery tygodnie temu, siedziały na kanapie. Uśmiechnęły się i przesunęły, aby zrobić mi miejsce.

Upłynęło czterdzieści pięć minut, a ja byłem u kresu wytrzymałości. Dwie kobiety wyszły trzydzieści minut temu. Starszy mężczyzna był tam przez dwadzieścia minut i też już wyszedł.

Dom był pusty, a ja w piękny słoneczny hawajski dzień siedziałem w zapleśniałym pokoju dziennym czekając na rozmowę ze skąpcem, który wykorzystywał dzieci. Słyszałem go poruszającego się po biurze, rozmawiającego przez telefon i ignorującego mnie. Byłem już teraz gotowy wyjść, ale z niewiadomego powodu, zostałem.

Upłynęło jeszcze piętnaście minut, dokładnie o godzinie 9 bogaty ojciec wyszedł ze swojego pomieszczenia, nic nie powiedział, zasygnalizował ręką, abym wszedł do jego obskurnego biura.

– Rozumiem, że chcesz podwyżkę, gdyż w przeciwnym razie zamierzasz rzucić pracę – powiedział, obracając się na biurowym

. No, nie dotrzymuje pan tego, co ustaliliśmy – wypaplałem prawie we łzach. Rozmowa z dorosłym dla dziesięcioletniego chłopca była trudna.

– Powiedział pan, że będzie mnie pan uczył, jeżeli będę pracował dla pana. Pracuję dla pana. Ciężko pracuję. Zrezygnowałem z moich meczy piłkarskich, aby dla pana pracować. A pan nie dotrzymuje słowa. Nie

nauczył mnie pan niczego. Jest pan krętaczem – tak jak to o panu każdy w mieście myśli. Jest pan chciwy. Chce pan mieć wszystkie pieniądze i nie dba pan o pracowników. Kazał mi pan czekać i lekceważył mnie pan. Mimo, że jestem tylko małym chłopcem, zasługuję na lepsze traktowanie.

Bogaty ojciec odchylił się do tyłu na swoim krześle i uniósł ręce do podbródka, wnikliwie przyglądając mi się. Wyglądało to tak, jakby mnie badał.

– Nieźle – powiedział. – Pracując niecały miesiąc zachowujesz się tak, jak większość moich pracowników.

– Co? – spytałem, nie rozumiejąc, co mówił, czując się pokrzywdzonym. – Myślałem, że zamierza pan dotrzymać naszych ustaleń i uczyć mnie. Zamiast tego, chce mnie pan zameczkać? To jest okrutne. To jest naprawdę okrutne.

– Uczę cię – spokojnie powiedział.

– Czego mnie pan nauczył? Niczego! – powiedziałem ze złością. Nawet pan ze mną nie rozmawiał od czasu, gdy zgodziłem się pracować za marne centy dla pana. Dziesięć centów za godzinę. Ha, ha! Powiniennem donieść na pana do władz.

– Wie pan, że mamy prawo chroniące pracujące dzieci? Wie pan co, mój ojciec pracuje dla rządu.

– Ho, ho – powiedział bogaty ojciec. Teraz właśnie mówisz, jak większość ludzi, którzy pracowali dla mnie. Ludzi, których zwolniłem lub sami odeszli.

– Więc, co chce pan powiedzieć? – domagałem się odpowiedzi, czując się bardzo odważnie, jak na młodego dzieciaka. – Okłamał mnie Pan. Pracowałem dla pana, a pan nie dotrzymał swojego słowa. Niczego mnie pan nie nauczył.

– Skąd wiesz, że cię niczego nie nauczyłem? – spytał spokojnie.

– Hm, nigdy pan ze mną nie rozmawiał. Pracowałem przez trzy soboty i nie nauczył mnie pan niczego – powiedziałem wydymając wargi.

– Czy nauczanie oznacza rozmowę lub wykład? – spytał.

– Według mnie – tak.

– To jest sposób, w jaki uczą was w szkole – odpowiedział uśmiechając się. – Ale to nie jest sposób, w jaki uczy cię życie, a powiedziałbym, że życie jest najlepszym ze wszystkich nauczycieli. Przez większość czasu życie nie mówi do ciebie. Raczej popycha cię to tu, to tam. Każde popchnięcie jest powiedzeniem życia: "Obudź się. Chcę, żebyś się czegoś nauczył".

– O czym ten człowiek mówi? – pytałem siebie. – Popychające mnie to tu, to tam życie mówiło do mnie? Teraz wiedziałem, że muszę rzucić tę pracę. Rozmawiałem z kimś, kto powinien być zamknięty.

– Jeżeli przerobisz życiowe lekcje, będziesz miał się dobrze. Jeśli nie, życie będzie kontynuować popychanie cię to tu, to tam. Ludzie robią jedną z dwóch rzeczy. Część po prostu pozostawia życiu, żeby ich popychało to tu, to tam. Inni złością się i ciągną z powrotem. Ciągną jednak z powrotem przeciwko swojemu szefowi, swojej pracy, mężowi czy żonie. Nie wiedzą, że to życie ich pcha.

Nie miałem pojęcia, o czym on mówi.

– Życie pcha nas wszystkich to tu, to tam. Jedni poddają się. Inni walczą. Tylko nieliczni uczą się tej lekcji i idą dalej. Z zadowoleniem przyjmują to popychanie. Dla tych nielicznych oznacza to, że mają potrzebę i chcą się czegoś nauczyć. Uczą się i idą dalej. Reszta, stanowiąca większość, rezygnuje, a niektórzy, tacy jak ty, lubią walczyć

Bogaty ojciec wstał i zamknął stare skrzypiące drewniane okno, które wymagało naprawy.

– Jeżeli nauczysz się tej życiowej lekcji, wyrośniesz na mądrego, bogatego i szczęśliwego mężczyznę. Jeśli nie, spędzisz swoje życie obwiniając swoją pracę, niską pensję lub swojego szefa za własne błędy. Będziesz żył z nadzieją na ten wielki przełom, który rozwiąże wszystkie twoje pieniężne problemy.

Spojrzał na mnie, czy ciągle jeszcze słucham. Jego oczy spotkały się z moimi. Wpatrywaliśmy się w siebie nawzajem; strumień komunikacji poruszał się pomiędzy nami wędrując od oczu do oczu. Ostatecznie wycofałem się, gdy wchłonałem jego ostatnie przesłanie. Wiedziałem, że ma rację. Obwinałem go, a przecież poprosiłem o naukę. Walczyłem.

Bogaty ojciec kontynuował. – Jeżeli jesteś osobą, która nie ma odwagi, po prostu poddajesz się za każdym razem, gdy życie cię opycha. Jeśli jesteś taką osobą, która będzie prowadzić swoje życie tak, aby było bezpiecznie, robiąc wszystko prawidłowo, będziesz oczekiwać wydarzenie, które nigdy nie będzie miało miejsca. Umrzesz jako tary nudny człowiek. Będziesz miał wielu przyjaciół, którzy naprawdę cię lubią, ponieważ byłeś tak miłym ciężko pracującym człowiekiem. Spędzisz życie robiąc wszystko w ostrożny sposób, robiąc to co trzeba. Ale prawda jest taka, że pozwalasz życiu pechnąć się w poddaństwo. Gdzieś tam w głębi nie miałeś odwagi podejmować ryzyka. Naprawdę chciałeś wygrać, ale strach przegranej był większy niż podekscytowanie wygraną. Gdzieś w głębi, ty i tylko ty, będziesz wiedział, że nie odważyłeś się. Wybrałeś ostrożne działanie.

Nasze oczy spotkały się ponownie. Przyglądaliśmy się sobie przez dziesięć sekund, do momentu, gdy wchłonałem przekazaną wiadomość.

– Pchał mnie pan tu i tam?

– Niektórzy ludzie powiedzieliby tak – uśmiechnął się. – Ja bym powiedział, że dałem ci tylko posmak życia.

– Jaki posmak życia? – spytałem wciąż niezadowolony, ale ciekawy. Nawet gotowy uczyć się.

– Wy chłopcy jesteście pierwszymi ludźmi, którzy poprosili mnie, aby ich uczyć tego, jak *robić* pieniądze. Mam więcej niż 150 pracowników i ani jeden z nich nie spytał mnie, co wiem o pieniądzach. Prosilili mnie o pracę, o pensję, ale nigdy – aby uczyć ich o pieniądzach. Większość z nich, zatem, spędzi swoje najlepsze lata pracując za pieniądze, nie rozumiejąc tak naprawdę, czym jest to, za co pracują. Siedziałem uważnie słuchając.

– Gdy Michał powiedział mi o tobie, że chcesz uczyć się o tym, jak *robić* pieniądze, zdecydowałem się zaplanować kurs, który byłby bliski prawdziwego życia. Mógłbym mówić tak długo, aż byłbym niebieski na

twarzy, ale ty niczego byś nie słyszał. Zdecydowałem się więc na to, by życie trochę cię popchnęło, byś mógł mnie usłyszeć. Dlatego płaciłem ci tylko dziesięć centów.

– Jaka więc jest lekcja, którą przerobiłem pracując za jedyne dziesięć centów na godzinę? – spytałem – Płaci pan mało i wykorzystuje swoich pracowników?

Bogaty ojciec odchylił się do tyłu i śmiał się z całego serca. Na koniec, gdy przestał, powiedział:

– Lepiej, żebyś zmienił swój punkt widzenia. Przestań mnie obwiniać, myśląc, że to ja jestem problemem. Jeżeli tak myślisz, wtedy musisz mnie zmienić. Jeśli zdasz sobie sprawę z tego, że to ty jesteś problemem, wtedy możesz się zmienić, nauczyć czegoś i rosnać mądrzejszym. Większość ludzi na tym świecie chce zmienić kogoś innego, ale nie siebie. Pozwól, że ci powiem, iż łatwiej jest zmienić siebie, niż kogoś innego.

– Nie rozumiem – powiedziałem.

– Nie obwiniaj mnie za swoje problemy – powiedział z rosnącą niecierpliwością.

– Ale pan płaci mi tylko 10 centów.

– Więc czego się uczysz?

– Że płaci pan mało – odpowiedziałem chytrze.

– No widzisz? Myślisz, że to ja jestem problemem.

– No bo jest pan.

– Skoro zachowasz takie nastawienie, niczego się nie nauczysz. Utrzymując takie przekonanie, jaki masz wybór?

– Hm, jeżeli nie zapłaci mi pan więcej lub nie okaże więcej szacunku i nie zacznie mnie uczyć, odejdę.

– Dobrze powiedziane. I to jest to, co robi większość ludzi. Odchodzą i idą szukać następnej pracy, lepszej okazji, lepiej płatnej, myśląc, że nowa praca lub większa płaca rozwiąże ich problem. W większości przypadków nie rozwiąże.

– Co, więc rozwiąże ich problem? Po prostu zgodzić się na te marne 10 centów za godzinę i uśmiechać się?

– To jest to, co robią inni. Zaakceptować wypłatę wiedząc, że oni i ich rodziny będą się szarpać z finansami. Ale to jest wszystko, co robi – czekając na podwyżkę i myśląc, że większe pieniądze rozwiążą problem. Większość po prostu akceptuje to, zaś niektórzy biorą sobie drugą pracę pracując ciężiej, ale znów akceptując niską płacę.

Siedziałem wpatrując się w podłogę i zaczynałem rozumieć lekcję, którą prezentował bogaty ojciec. Czułem, że był to posmak życia. Na koniec, spojrzałem i powtórzyłem pytanie: – Co więc rozwiąże problem?

– To – powiedział delikatnie pukając mnie po głowie. – To co znajduje się pomiędzy twoimi uszami.

To był ten moment, w którym bogaty ojciec podzielił się ze mną tym odmiennym punktem widzenia, który odróżniał go od jego pracowników oraz od mojego biednego ojca i pozwolił mu ostatecznie stać się jednym z najbogatszych ludzi na Hawajach. Natomiast mój bardzo edukowany, ale biedny ojciec, borykał się z

finansami przez całe swoje życie. Był to punkt widzenia, który spowodował, iż życie bogatego ojca tak bardzo odróżniało się od życia innych.

Bogaty ojciec wiele razy przedstawiał ten punkt widzenia, co określiłem jako lekcję 1:

"Biedni i średnia klasa pracują za pieniądze. U bogatych pieniądze pracują dla nich."

Tego słonecznego sobotniego poranka uczyłem się całkowicie innego punktu widzenia od tego, którego byłem uczony przez mojego biednego ojca. W wieku dziewięciu lat wzrastałem w świadomości tego, czego obaj ojcowie chcieli, bym się uczył. Obaj ojcowie zachęcali mnie do nauki... ale nie tych samych rzeczy.

Mój wysoko edukowany ojciec zalecał, abym robił to, co on: – Synu, chcę abyś pilnie się uczył i osiągał dobre wyniki, byś mógł znaleźć dobrą i pewną pracę w wielkiej firmie. I upewnij się, że praca ta będzie posiadać świetny pakiet dodatkowych przywilejów. Bogaty ojciec chciał, abym uczył się jak pracują pieniądze, bym mógł użyć ich do pracy dla mnie. Tych lekcji miało mnie uczyć życie pod jego przewodnictwem.

Bogaty ojciec kontynuował swoją pierwszą lekcję. – Jestem zadowolony z tego, że zezłościłeś się z powodu pracy za dziesięć centów za godzinę. Gdybyś nie zezłościł się i z zadowoleniem zaakceptował to, musiałbym powiedzieć ci, że nie mogę cię uczyć. Widzisz, prawdziwa nauka potrzebuje energii, pasji i palącego pragnienia. Złość jest dużą częścią tej formuły, gdyż pasja jest połączeniem złości i zamiłowania. Gdy chodzi o pieniądze, większość ludzi chce działać ostrożnie i czuć się bezpiecznie. Nie kieruje więc nimi pasja, ale strach.

– Czy więc dlatego podejmują nisko płatną pracę?

– Tak. Niektórzy mówią, że wykorzystują ludzi, ponieważ nie płacę tyle, co plantacja trzciny cukrowej lub rząd. Ja mówię, że ludzie wykorzystują sami siebie. To jest ich strach, nie mój.

– Czy jednak nie uważa pan, że powinien płacić więcej?

– Nie muszę. A poza tym pieniądze nie rozwiążą problemu, "przyjrzyj się tylko swojemu ojcu. Zarabia on dużo pieniędzy i ciągle nie może spłacić swoich rachunków. Większość ludzi, gdy dostaje więcej Pieniędzy, jedynie jeszcze bardziej pogrąża się w długach.

– A więc z tego powodu dziesięć centów na godzinę. Jest to część lekcji.

– Zgadza się – uśmiechnął się. – Widzisz, twój ojciec chodził do szkoły i otrzymał świetną edukację, aby mógł otrzymać wysoko płatną pracę. Co też zrobił. Ciągle jednak ma problemy z pieniędzmi, ponieważ nigdy niczego nie nauczył się w szkole o pieniądzach.

A w dodatku, wierzy w pracę za pieniądze.

– A pan nie?

– Nie, oczywiście nie. Jeżeli chcesz nauczyć się pracować za pieniądze – to pozostań w szkole. Jest to świetne miejsce

do nauczenia się tego. Jeśli jednak chcesz nauczyć się, jak mieć pieniądze, wtedy ja będę cię uczył. Ale tylko wtedy, gdy będziesz chciał się uczyć.

– Czyż nie każdy chciałby uczyć się tego?

– Nie. Po prostu dlatego, że łatwiej jest nauczyć się pracować za pieniądze, szczególnie gdy, podczas dyskusji o pieniądzach, twoją podstawową emocją jest strach.

– Nie rozumiem – powiedziałem marszcząc brwi.

– Nie przejmuj się tym teraz. Wiedz jedynie, że to strach trzyma większość ludzi na etacie. Strach przed niezaplaceniem swoich rachunków. Strach, że mogą być zwolnieni. Strach, że nie będą mieli dosyć pieniędzy. Strach rozpoczynania od nowa. To jest cena nauki zawodu i następnie pracy za pieniądze. Większość ludzi staje się niewolnikami pieniędzy... a potem złością się na swojego szefa.

– Czy uczenie się tego, jak pieniądze mają pracować dla nas jest całkowicie inną dziedziną nauki?

– Oczywiście – powiedział. – Oczywiście.

Siedzieliśmy w ciszy, w ten piękny słoneczny hawajski poranek. Moi koledzy zaczęli w swojej małej lidze grę w baseballu. Z jakiegoś jednak powodu byłem teraz wdzięczny, że zdecydowałem się pracować za dziesięć centów za godzinę. Czułem, że zbliżała się dla mnie nauka czegoś, czego moi koledzy nie będą uczyli się w szkole.

– Gotowy do nauki? – spytał.

– Oczywiście – odpowiedziałem uśmiechając się.

– Dotrzymałem swojej obietnicy. Uczyłem cię na odległość.

– Mając dziewięć lat zasmakowałeś tego, jak się czuje człowiek, gdy pracuje za pieniądze. Pomnóż swój ostatni miesiąc przez pięćdziesiąt lat i będziesz wiedział, jak większość ludzi spędza swoje życie.

– Nie rozumiem.

– Jak się czuleś czekając w kolejce, by mnie zobaczyć? Raz, aby być zatrudnionym i raz, by prosić o pieniądze?

– Okropnie.

– Jeżeli wybierzesz pracę za pieniądze, to jest właśnie to, jak wygląda życie większości ludzi – powiedział bogaty ojciec.

– A jak się czuleś, gdy pani Martin położyła na twojej dłoni trzy dziesięciocentówki za trzy godziny pracy?

– Czułem, jakby to nie było dosyć. Wyglądało, jakby to nic nie było. Byłem rozczarowany.

– I to jest właśnie to, co czuje większość pracowników, gdy przyglądają się swojej pensji. Szczególnie, gdy

zabrany jest podatek oraz inne należności. Mimo wszystko ty dostałeś sto procent.

– Ma pan na myśli to, że większość pracowników nie otrzymuje całej zapłaty? – spytałem ze zdziwieniem.

– O nieba, nie! Państwo zawsze bierze swoją część jako pierwsze.

– Jak ono to robi?

– Podatki. Jesteś opodatkowany, gdy zarabiasz. Jesteś opodatkowany, gdy wydajesz. Jesteś opodatkowany, gdy oszczędzasz. Jesteś opodatkowany, gdy umierasz.

– Dlaczego ludzie pozwalają na to?

– Bogaci nie pozwalają – powiedział z uśmiechem. – Biedni i średnia klasa pozwalają. Mogę się założyć, że zarabiam więcej niż twój ojciec, ale on płaci więcej podatków.

– Jak to możliwe? – spytałem. Nie miało to dla mnie sensu, jako dziewięcioletniego chłopca. – Jak można na to pozwolić?

Bogaty ojciec rozsiadł się i zamilkł. Podejrzewam, że chciał, abym słuchał zamiast paplać.

Uspokoilem się. Nie podobało mi się to, co usłyszałem. Wiem, że mój ojciec ciągle narzekał na płacenie tak dużych podatków, ale nic nie robił, aby to zmienić. Czy to było to, że życie pchało go to tu, to tam?

Bogaty ojciec cicho i powoli odchylił się na swym krześle, spoglądając na mnie.

– Gotowy do nauki? Pokiwałem głową.

– Jak powiedziałem, mamy wiele do nauki. Uczenie się tego, jak pieniądze mają pracować dla ciebie, jest nauką całego życia. Większość ludzi idzie na cztery lata do college'u i ich edukacja kończy się. Ja już wiem, że moje studia związane z pieniędzmi będą kontynuowane przez całe moje życie, a to z tego powodu, że im więcej dowiaduję się, widzę, że muszę więcej wiedzieć. Większość ludzi nigdy nie studiuje tej dziedziny. Idą do pracy, biorą swoją pensję, robią bilans swojej książeczki czekowej i to wszystko. Robiąc tylko tyle dziwią się, że mają problemy z pieniędzmi. Potem myślą, że pieniądze rozwiążą problem.

– Więc powodem problemów mojego ojca z podatkami jest to, że nie rozumie on pieniędzy? – spytałem zakłopotany.

– Spójrz. Podatki to tylko mała część nauki o tym, jak użyć pieniędzy do pracy dla nas. Dzisiaj chciałem tylko zobaczyć, czy ciągle posiadasz pasję do nauki o pieniądzach. Większość ludzi jej nie posiada. Chcą iść do szkoły, nauczyć się zawodu, mieć przyjemność ze swojej pracy i zarabiać dużo pieniędzy. Pewnego dnia budzą się, mając duże problemy z pieniędzmi i wtedy nie mogą przestać pracować. To jest cena wiedzy prowadzącej się do tego, jak pracować za pieniądze, zamiast uczenia się o tym, jak użyć pieniędzy, by pracowały dla nas. Czy masz więc wciąż pasję do nauki?

Pokiwałem głową.

– Dobrze. Teraz wracaj do pracy. Tym razem nic ci nie zapłacę.

– Co? – spytałem ze zdziwieniem.

– Słyszałeś. Nic. Będziesz pracował każdej soboty przez te same trzy godziny, ale tym razem nie będziesz zarabiał dziesięciu centów za godzinę. Powiedziałeś, że chcesz się uczyć tego, jak nie pracować za pieniądze, więc nie zamierzam ci płacić.

Nie mogłem uwierzyć w to, co słyszałem.

– Przeprowadziłem już taką rozmowę z Michałem. On już pracuje za darmo, odkurzając i układając puszki z jedzeniem. Lepiej się pośpiesz i wracaj tam.

– To nie jest w porządku – krzyknąłem. – Powinien pan coś zapłacić

– Powiedziałeś, że chcesz się uczyć. Jeżeli nie nauczysz się tego teraz, wyrośniesz na kogoś takiego, jak te dwie kobiety i starszy mężczyzna, którzy siedzieli w moim pokoju dziennym, pracując za pieniądze z nadzieją, że ich nie zwolnię. Albo jak twój ojciec, zarabiający dużo pieniędzy tylko po to, by być w długach, aż po same uszy, mając nadzieję, że więcej pieniędzy rozwiąże jego problem. Jeżeli to jest to, czego chcesz, powrócę do naszej pierwotnej umowy dziesięciu centów za godzinę. Możesz też zrobić to, do czego większość ludzi dorasta: narzekać na zbyt małe zarobki, zwolnić się i szukać innej pracy.

. Ale co mam robić – spytałem. Bogaty ojciec postukał mnie po głowie.

– Użyj tego. Jeżeli dobrze tego użyjesz, wkrótce będziesz dziękował i za stworzenie ci okazji i będziesz bogatym człowiekiem.

Stałem tam wciąż nie wierząc w to, jak srogi układ zawarłem. Przyszedłem poprosić o podwyżkę, a teraz nakazano mi kontynuować pracę za darmo.

Ponownie postukał mnie po głowie i powiedział: – Użyj tego. A teraz wyjdź stąd i wracaj do pracy.

LEKCJA 1: Bogaci nie pracują za pieniądze

Nie powiedziałem mojemu biednemu ojcu, że nie byłem opłacany. Nie zrozumiałby tego i nie zamierzałem nawet próbować wytłumaczyć mu czegoś, czego jeszcze sam nie rozumiałem.

Przez następne trzy tygodnie – co sobotę po trzy godziny – pracowaliśmy za nic. Praca nie była udręką, a nabyta rutyna ułatwiła ją. Przykro mi było, że straciłem możliwość gry w piłkę i zakupu kilku komiksów.

Trzeciego tygodnia bogaty ojciec zatrzymał się w południe przy sklepie. Usłyszeliśmy jego ciężarówkę, którą podjechał na parking. Wszedł do sklepu i serdecznie powitał panią Martin. Dowiedział się, jak się mają sprawy w sklepie, nachylił się nad zamrażarką, wyjął dwa lody, zapłacił za nie i kiwnął na Michała i na mnie.

– Przejdźmy się, chłopcy.

Przeszliśmy przez ulicę, krążąc między samochodami, a następnie przecięliśmy wielkie pole porośnięte trawą, gdzie kilku dorosłych grało w piłkę. Siadając przy oddalonym stole przeznaczonym na piknik,

wręczył Michałowi i mnie po lodzie.

– Jak wam leci chłopcy?

– Dobrze – powiedział Michał.

Ja pokiwałem głową na znak potwierdzenia.

– Czy już się czegoś nauczyliście? – spytał.

Michał i ja spojrzeliśmy na siebie, wzruszyliśmy ramionami i zgodnie pokiwaliliśmy przecząco głowami.

Unikanie jednej z największych życiowych pułapek człowieka

– Hm, lepiej by było chłopcy, abyście zaczęli myśleć. Rozpoczynacie jedną z największych życiowych lekcji. Jeśli nauczycie się jej, będziecie mieli przyjemność korzystania z życia w większym zakresie wolności i bezpieczeństwa. Jeżeli nie nauczycie się jej, znajdziecie się w takiej sytuacji jak pani Martin i większość ludzi grających w piłkę w tym parku. Pracują bardzo ciężko, za małe pieniądze, uczepieni iluzji o stabilności pracy, wyczekująco roku trzytygodniowych wakacji i skąpej emerytury, po przepracowaniu czterdziestu pięciu lat. Jeżeli podnieca was to, dam wam podwyżkę: 25 centów za godzinę pracy.

– Ale to są dobrzy, ciężko pracujący ludzie. Czy pan kpi sobie z nich? – żądałem odpowiedzi.

Na twarzy bogatego ojca pojawił się uśmiech.

– Pani Martin jest dla mnie jak matka. Nigdy nie mógłbym być tak okrutny. Być może tak to wygląda, ponieważ bardzo staram się coś wam uzmysłwić. Chcę poszerzyć wasz punkt widzenia, abyście coś zobaczyli. Coś, czego większość ludzi nigdy nie będzie miała okazji zobaczyć, ponieważ ich wizja widzenia świata jest zbyt zawężona. Większość ludzi nigdy nie zauważy pułapki, w jakiej się znajdują.

Siedzieliśmy nie przekonani o prawdziwości jego stwierdzenia. Brzmiało to okrutnie, ale wyczuwaliśmy, że była to desperacja przekazania nam czegoś.

Bogaty ojciec powiedział z uśmiechem:

– Czyż te 25 centów za godzinę nie brzmi dobrze? Czyż wasze serca nie biją z tego powodu szybciej?

Pokręciłem głową, że nie, ale było tak, jak powiedział. Dwadzieścia pięć centów za godzinę byłoby dla mnie dużą forszą.

– W porządku, będę wam płacił dolara za godzinę – powiedział z chytrym uśmieszkiem.

Teraz moje serce zaczynało już wyścig. Mój mózg krzyczał: "Bierz to. Bierz to". Nie mogłem uwierzyć w to, co słyszałem. Ciągle nic nie mówiłem.

– Dobrze. Dwa dolary za godzinę.

Mój dziewięcioletni mózg i serce prawie eksplodowały. Był 1956 rok i zarabianie dwóch dolarów za godzinę

mogło uczynić mnie najbogatszym dzieciakiem na świecie. Nie mogłem wyobrazić sobie takiej sumy pieniędzy. Chciałem powiedzieć "tak". Chciałem takiej umowy. Widziałem nowy rower, nowe rękawice do baseballu, podziw moich kolegów, gdy pokazują gotówkę. W dodatku, Kuba i jego koledzy nigdy już nie wołaliby na mnie biedak. Z jakiegoś jednak powodu nie odzywałem się.

Być może mój mózg przegrzał się i spalił bezpiecznik. Gdzieś jednak w środku niesamowicie mocno chciałem tych dwóch dolarów. Lód zaczął się topić i spływać po mojej dłoni. Patek od lodu był pusty, a pod nim lepka zupa z wanilii i czekolady, w której zakosztowały mrówki. Bogaty ojciec spoglądał na dwóch chłopców odwzajemniających mu spojrzenie z szeroko otwartymi oczami i pustymi głowami. Wiedział, że testuje nas i wiedział, że część naszych emocji chciała tej ugody. Wiedział, że każda istota ludzka posiada słabą i potrzebującą część swojej duszy, którą można kupić. Wiedział też, że każda istota ludzka posiada taką część swojej duszy, która jest silna i wypełniona postanowieniem, którego nigdy nie można kupić. Pytanie polegało tylko na tym, która część jest silniejsza. W swoim życiu przetestował tysiące dusz. Testował dusze za każdym razem, gdy przeprowadzał rozmowę wstępną o pracę. – Pięć dolarów za godzinę.

Nagle zapanowała w mym wnętrzu cisza. Coś się zmieniło. Oferta była zbyt duża i nieprawdopodobna. W 1956 roku niewielu dorosłych zarabiała więcej niż pięć dolarów na godzinę. Pragnienie zniknęło i zapanowała cisza. Powoli odwróciłem się i spojrzałem na Michała. On również spojrzał na mnie. Słaba i potrzebująca część mojej duszy była spokojna. Wszystko zostało opanowane przez tę jej część, która nie miała ceny. Co do pieniędzy, to istniały spokój i pewność, które zaważnęły moim mózgiem i moją duszą. Wiedziałem, że Michał również dotarł do tego punktu.

– Dobrze – powiedział bogaty ojciec. – Większość ludzi ma swoją cenę, a jest tak z powodu ludzkich emocji, które nazywamy strachem

i chciwością. Najpierw strach przed brakiem pieniędzy motywuje nas do ciężkiej pracy i gdy dostaniemy już wypłatę, chciwość i pragnienie wywołują u nas myślenie o tych wszystkich wspaniałych rzeczach, jakie możemy kupić za pieniądze. Wtedy wzorzec zostaje ustalony.

– Jaki wzorzec? – spytałem.

– Wzorzec rannego wstawania, chodzenia do pracy, płacenia rachunków, rannego wstawania, chodzenia do pracy, płacenia rachunków... Życie ludzi jest już na zawsze napędzane przez dwie emocje: strach i chciwość. Zaoferuj im więcej pieniędzy, a oni będą kontynuować cykl zwiększając równocześnie swoje wydatki. To jest to, co nazywam "wyścigiem szczurów".

– Istnieje inna droga? – spytał Michał.

– Tak – powoli powiedział bogaty ojciec. – Ale tylko niewielu ludzi ją znajduje.

– Jaka więc jest to droga? – ponownie zapytał.

– To jest to, co mam nadzieję odnajdziecie chłopcy podczas pracy i nauki ze mną. Dlatego usunąłem wszelkie formy płatności.

– Jakież wskazówki? – spytał Michał. – W pewnym stopniu jesteśmy zmęczeni ciężką pracą, szczególnie

darmową.

– Hm, po pierwsze mówić prawdę – powiedział bogaty ojciec.

– Nie kłamaliśmy – powiedziałem.

– Nie powiedziałem, że kłamaliście. Powiedziałem – mówić prawdę – powtórzył.

– Prawdę, o czym? – spytałem.

– Jak się czujecie – powiedział. – Nie musicie tego mówić komuś innemu. Powiedzcie jedynie sobie.

– Czy ma pan na myśli to, że ludzie z tego parku, ludzie pracujący dla pana, pani Martin nie robią tego? – spytałem.

– Nie sędzę. Zamiast tego czują strach związany z brakiem pieniędzy. Zamiast pomyśleć i stawić czoła strachowi, reagują odruchowo. Reagują emocjonalnie, zamiast użyć swoich głów – powiedział pukając nas po głowach. – Następnie dostają do ręki trochę pieniędzy i znów biorą górę emocje zabawy, pragnienia i chciwości – znów więc reagują odruchowo, zamiast pomyśleć.

– Ich emocje więc wpływają na ich myślenie – powiedział Michał.

– Tak jest – potwierdził bogaty ojciec. – Zamiast powiedzieć prawdę

O tym, jak się czują, reagują na swoje odczucia, nie myśląc. Odczuwają strach i idą do pracy z nadzieją, że pieniądze ukoją strach, ale tak nie jest. Ten stary strach nawiedza ich znów, więc znów idą do pracy z ponowną nadzieją, że pieniądze ukoją strach, ale znów tak nie jest. Strach trzyma ich w tej pułapce pracy i zarabiania pieniędzy, pracy i zarabiania pieniędzy, z nadzieją, że strach ich opuści. Jednakże każdego dnia, gdy wstają, ten strach wstaje z nimi. Strach ten trzyma miliony ludzi w gotowości i nie pozwala spać, wywołując zamieszanie i zmartwienie. Wstają więc i idą do pracy w nadziei, że pensja zabije cały ten strach gryzący ich dusze.

Bogaty ojciec zamilkł, aby treść jego słów dotarła do nas. Słyszeliśmy, co powiedział, ale nie rozumieliśmy wszystkiego, co mówił. Często zastanawiałem się, dlaczego dorośli pędzili do pracy. Nie wyglądało to na zbyt dobrą zabawę i nigdy już nie wyglądali szczęśliwie, ale coś trzymało ich w tym pędzie podążania do pracy.

Doszedłszy do wniosku, że przyswoiliśmy sobie z tego tyle, ile to było możliwe, bogaty ojciec powiedział:

– Chcę chłopcy, abyście uniknęli pułapki. To jest naprawdę to, czego chcę was nauczyć. Nie tylko tego, jak być bogatym, ponieważ bycie bogatym nie rozwiązuje tego problemu.

– Nie rozwiązuje? – spytałem zaskoczony.

– Nie, nie rozwiązuje. Pozwólcie, że powiem wam o innej emocji, jaką jest pragnienie. Jedni nazywają to chciwością, ale ja nazywam pragnieniem. Pragnienie czegoś lepszego, ładniejszego, zabawniejszego czy ekscytującego jest całkiem normalne. Ludzie pracują więc za pieniądze również z powodu pragnień. Pragną pieniędzy potrzebnych do kupienia sobie radości, radości, o których myślą, że można je kupić. Radości – których dostarczają pieniądze – mają często krótkie życie i wkrótce ludzie znów potrzebują więcej pieniędzy

na nabycie większej porcji radości, przyjemności, komfortu, bezpieczeństwa. Kontynuują więc pracę, myśląc, że pieniądze ukoją ich dusze prześladowane strachem i pragnieniem. Większe pieniądze nie są jednak w stanie tego zrobić.

– Nawet u bogatych ludzi? – spytał Michał.

– Tak – odpowiedział. – Tak naprawdę, wielu bogatych ludzi jest majątnych nie z powodu pragnienia, ale z powodu strachu. Myślą, że pieniądze mogą wyeliminować strach przed ich brakiem lub bycia biednym, więc gromadzą coraz więcej, ale wnet postrzegają, że strach nawet powiększa się. Teraz boją się, że je stracą. Mam znajomych, którzy nie ustają w pracy, mimo, że mają bardzo dużo pieniędzy. Znam ludzi, którzy mają miliony, a którzy są w większym strachu obecnie, niż wtedy, gdy byli biedni. Są przerażeni możliwością utraty pieniędzy. Strach – który doprowadził ich do bogactwa – powiększył się. Słaba i potrzebująca część ich duszy krzyczy teraz nawet głośniej. Nie chcą stracić wielkich domów, samochodów, luksusowego życia, które pieniądze im kupiły. Martwią się tym, co mogliby powiedzieć ich znajomi, gdyby stracili wszystkie pieniądze. Wielu jest zrozpaczonych i neurotycznych, mimo, że wyglądają na bogatych i mają więcej pieniędzy.

– Czy więc biedny człowiek jest szczęśliwszy? – spytałem.

– Nie, nie sędzę. Unikanie pieniędzy jest tak samo psychotyczne jak przywiązanie do pieniędzy.

Jakby na potwierdzenie tego co słyszeliśmy, obdarty człowiek przeszedł obok naszego stołu, zatrzymał się przy wielkim koszu na śmieci i zaczął w nim grzebać. Obserwowaliśmy go z wielkim zainteresowaniem, podczas gdy wcześniej zapewne byśmy go zignorowali.

Bogaty ojciec wyjął dolara ze swojego portfela i kiwnął na starszego człowieka. Widząc pieniądze obdarty człowiek podszedł natychmiast, wziął banknot, wylewnie podziękował bogatemu ojcu i pospiesznie odszedł w ekstazie szczęśliwego trafu, jaki go spotkał.

– Niewiele on się różni od moich pracowników – powiedział bogaty ojciec. – Spotkałem wielu ludzi, którzy mówią: "Ach, nie jestem zainteresowany pieniędzmi", ale będą pracowali po osiem godzin dziennie. To jest zaprzeczenie prawdy. Jeśli nie są zainteresowani pieniędzmi, to dlaczego pracują? Ten rodzaj myślenia jest prawdopodobnie jeszcze bardziej psychotyczny niż osoby, która gromadzi pieniądze.

Gdy tak siedziałem, słuchając tego, mój umysł wracał w przebłyskach do niezliczonych razy, kiedy mój własny ojciec mówił: – Nie jestem zainteresowany pieniędzmi. Wypowiadał te słowa dosyć często. Zasłaniał się też często, mówiąc: – Pracuję, ponieważ kocham moją pracę.

– Co więc mamy robić? – spytałem. – Nie pracować za pieniądze, aż znikną wszystkie ślady strachu i chciwości?

– Nie, to byłaby strata czasu – powiedział bogaty ojciec. Emocje są tym, co wyróżnia nas, ludzi. Bądźmy prawdziwi. Słowo "emocja" oznacza energię w ruchu. Bądźcie prawdomówni, gdy chodzi o wasze emocje oraz używajcie swojego umysłu i emocji na swoją korzyść, a nie przeciwko sobie.

– Och! – westchnął Michał.

– Nie przejmujcie się tym, co teraz powiedziałem. To stanie się dla was bardziej sensowne w miarę, jak będą upływać lata. Zamiast odruchowo reagować, obserwujcie swoje emocje. Większość ludzi nie wie, że to ich emocje inspirują myślenie. Emocje są emocjami, a wy musicie nauczyć się własnego myślenia.

– Czy może pan podać przykład? – spytałem.

– Oczywiście – odpowiedział. Gdy ktoś mówi: "Muszę znaleźć pracę" – najbardziej prawdopodobne jest to, iż myślenia dokonują emocje. Myśl tę generuje strach przed brakiem pieniędzy.

– Ale ludzie potrzebują pieniędzy, gdyż muszą płacić rachunki – powiedziałem.

– Oczywiście, że potrzebują – uśmiechnął się bogaty ojciec.

– Wszystko co mówię to to, że strach zbyt często steruje myśleniem.

– Nie rozumiem – powiedział Michał.

– Na przykład, gdy powstanie strach spowodowany brakiem pieniędzy, zamiast natychmiastowego biegu po pracę na etacie, by zarobić parę dolarów dla zabicia strachu, powinno się zadać pytanie: "Czy w dłuższej perspektywie czasu znalezienie pracy będzie najlepszym rozwiązaniem problemu strachu?" W mojej opinii odpowiedź brzmi "nie", szczególnie, gdy spojrzymy na życie osoby z perspektywy czasu. Tak naprawdę, praca na etacie jest krótkowzrocznym rozwiązaniem długoterminowego problemu.

– Ale mój ojciec zawsze mówi: "Chodź do szkoły i uzyskuj dobre wyniki, abyś mógł znaleźć dobrą i pewną pracę" – powiedziałem zmieszany.

– Tak, rozumiem, że tak mówi – powiedział ojciec Michała, uśmiechając się. – Większość ludzi tak doradza i dla większości ludzi jest to dobry pomysł. Ludzie zalecają takie postępowanie, kierując się głównie strachem.

– Czy ma pan na myśli to, że mój ojciec mówi tak, ponieważ się boi?

– Tak. Jest on przerażony tym, że nie będziesz w stanie zarobić pieniędzy i nie dopasujesz się do społeczeństwa. Nie zrozum mnie źle. On cię kocha i chce dla ciebie jak najlepiej. Myślę też, że jego strach jest usprawiedliwiony. Wykształcenie i praca na posadzie są ważne. Jednakże nie zlikwiduje to strachu. Widzisz, strach, który powoduje, że wstaje on rano, by zarobić parę dolarów, jest tym samym strachem wywołującym jego lęk związany z tym, jak ci idzie w szkole.

– Co więc pan proponuje? – spytałem.

– Chcę nauczyć was mistrzowskiego opanowania pieniędzy. Nie strachu przed nimi. Tego nie uczą w szkole. Jeżeli się tego nie nauczycie, zostaniecie niewolnikami pieniędzy.

W końcu zaczynało to mieć dla nas sens. Chciał, abyśmy poszerzyli swoje patrzenie. Abyśmy zobaczyli to, czego nie może zobaczyć pani Martin, czego nie mogą zobaczyć jego pracownicy lub mój ojciec. Użył on przykładów, które czasem brzmiały okrutnie, ale nigdy ich nie zapomniałem. Moje spojrzenie poszerzyło się tego dnia i zacząłem widzieć pułapkę, która czeka na większość ludzi.

– Widzisz, wszyscy w końcu jesteśmy pracownikami. Pracujemy jednak na różnych poziomach – powiedział

bogaty ojciec. – Chcę tylko, abyście uniknęli pułapki. Pułapki ustawionej przez te dwie emocje: strach i pragnienie. Użyjcie ich na swoją korzyść, nie przeciwko sobie. To jest to, czego chcę was nauczyć. Nie jestem zainteresowany tylko tym, by nauczyć was jak wygenerować górę pieniędzy. To nie poradzi sobie ze strachem czy pragnieniem. Jeżeli najpierw nie opanujecie strachu i pragnienia, a staniecie się bogaci – będziecie jedynie wysokopłatnymi niewolnikami.

– Jak więc mamy uniknąć pułapki? – spytałem.

– Głównym powodem biedy i finansowej szarpaniny są strach

i ignorancja – nie ekonomia czy rząd, czy też bogaci. To narzucone sobie: strach i ignorancja trzymają ludzi w zasadzce. Wy chłopcy będziecie chodzić do szkoły i zdobędziecie swoje dyplomy. Ja będę was uczył, jak uniknąć pułapki.

Kawałki układanki zaczęły się dopasowywać. Mój wysoko edukowany ojciec zdobył świetne wykształcenie i robił świetną karierę. Szkoła nie powiedziała mu jednak nigdy, jak radzić sobie z pieniędzmi lub z własnym strachem. Stawało się jasne, że mogłem się uczyć od dwóch ojców różnych i ważnych rzeczy.

– Mówiłeś o strachu spowodowanym brakiem pieniędzy. Jak pragnienie posiadania pieniędzy wpływa na nasze myślenie? – spytał Michał.

– Jak się czuliście, gdy kusiłem was podwyżką płacy? Czy zauważyliście, że wasze pragnienia wzrosły?

Potaknęliśmy głowami.

Nie pozwalając swoim emocjom, by wzięły górę, byliście w stanie opóźnić swoje reakcje i myślenie. To jest najważniejsze. Zawsze będziemy mieli emocje strachu i chciwości. Od teraz najważniejsze dla was jest używanie tych emocji z korzyścią dla siebie, w perspektywie dłuższego czasu oraz niepozwalanie emocjom na kierowanie wami poprzez sterowanie waszym myśleniem. Większość ludzi "używa strachu" i chciwości przeciwko sobie. To jest początek ignorancji. Większość ludzi spędza swoje życie na gonitwie za płacą, podwyżkami i zapewnieniem pracy z powodu emocji związanych z pragnieniem i strachem. Nie zadają sobie pytania, dokąd prowadzą ich te myśli sterowane emocjami. Obrazuje to osła ciągnącego wóz, którego właściciel wywija marchewką przed jego nosem. Być może właściciel osła zmierza tam, dokąd chce, ale osioł ściga iluzję. Jutro będzie jedynie następna marchewka dla osła.

– Czy masz na myśli to, że w momencie, gdy zacząłem widzieć nowe rękawice do baseballu, słodycze i zabawki, było to jak marchewka dla osła? – spytał Michał.

– Tak, a w miarę jak się starzejesz twoje zabawki stają się droższe. Nowy samochód, łódź i wielki dom, aby zaimponować swoim przyjacielom – odpowiedział mu bogaty ojciec z uśmiechem. – Strach wypycha cię przez drzwi, a pragnienie woła cię. Zwodzą cię w kierunku skał. To jest pułapka.

– Jaka więc jest odpowiedź? – spytał Michał.

– Tym, co wzmacnia strach i pragnienie jest ignorancja. Z tego powodu bogaci ludzie często tym bardziej się boją, im bardziej bogacą się. Pieniądze są marchewką, są iluzją. Gdyby osioł znał rzeczywistość, mógłby

przemyśleć swój wybór pogoni za marchewką.

Bogaty ojciec wyjaśnił, że życie człowieka jest szarpaniną pomiędzy ignorancją i oświeceniem.

Wyjaśnił też, że gdy człowiek przestaje poszukiwać informacji i wiedzy o sobie – opanowuje go ignorancja. Ta walka jest decyzją pomiędzy jednym momentem a drugim – decyzją uczenia się i otwarcia swojego umysłu lub zamknięcia go.

– Szkoła jest bardzo, bardzo ważna. Chodźcie do szkoły, aby nabyć umiejętności lub nauczyć się zawodu, abyście stali się członkami społeczeństwa, dającymi do niego wkład. Każda kultura potrzebuje nauczycieli, lekarzy, mechaników, artystów, kucharzy, biznesmenów, oficerów policji, strażaków, żołnierzy... Szkoły kształcą ich, więc nasza kultura może rozwijać się i rozkwitać – powiedział. – Niestety dla wielu ludzi szkoła jest końcem, a nie początkiem edukacji.

Zapanowała długa cisza. Tamtego dnia nie pojąłem wszystkiego, ale jak to bywa w przypadku wyjątkowych nauczycieli, których słowa kontynuują uczenie nas przez lata – często jeszcze długo po tym, gdy już ich nie ma – jego słowa ciągle towarzyszą mi.

– Dzisiaj byłem trochę okrutny – powiedział bogaty ojciec.

– Okrutny, gdyż istniał powód. Chciałbym, abyście zawsze pamiętali tę rozmowę. Chcę, abyście zawsze myśleli o pani Martin. Chcę byście zawsze myśleli o ośle. Nigdy tego nie zapomnijcie, ponieważ obie emocje – strach i pragnienie – mogą doprowadzić was do największej pułapki życia, jeżeli nie będziecie świadomi tego, że one sterują waszym myśleniem. Okrucieństwem jest spędzenie życia w strachu, nierealizowanie swoich marzeń. Okrucieństwem jest ciężka praca za pieniądze i myślenie, że pieniądze kupią wam rzeczy, które uczynią was szczęśliwymi. Budzenie się ze strachem w środku nocy z powodu swoich płatności, jest okropnym sposobem na życie. Pędzenie życia dyktowanego wielkością pensji tak naprawdę nie jest życiem. Myślenie, że posada na etacie da nam poczucie bezpieczeństwa, jest okłamywaniem siebie. To jest okrutne i to jest pułapką, której pragnę, byście uniknęli. Widziałem, jak pieniądze sterują ludzkim życiem. Nie pozwólcie na to w swoim życiu. Nie pozwólcie pieniądзом kierować waszym życiem.

Pod stół potoczyła się piłka. Bogaty ojciec podniósł ją i odrzucił.

– Jak więc ignorancja ma się do chciwości i strachu? – spytałem.

– Wiele chciwości i strachu wywołuje ignorancja związana

z pieniędzmi. Pozwólcie mi podać przykłady. Lekarz chcący więcej pieniędzy, aby więcej dać swojej rodzinie, podwyższa opłaty. Przez podniesienie swoich opłat powoduje wzrost kosztu opieki medycznej. Największą szkodę przynosi to biednym ludziom, więc biedni mają gorsze zdrowie niż bogaci.

– Ponieważ lekarze podnoszą swoje stawki, prawnicy też je podnoszą. Ponieważ prawnicy wprowadzili podwyżki, nauczyciele chcą podwyżki, co podwyższa nasze podatki i tak dalej, i tak dalej. Niedługo będzie tak straszna luka pomiędzy bogatymi i biednymi, że nastąpi chaos i upadnie kolejna wielka cywilizacja. Wielkie cywilizacje upadały, gdy luka pomiędzy mającymi i niemającymi była zbyt wielka. Ameryka jest

właśnie na tym etapie. Historia lubi się powtarzać, ponieważ nie wyciągamy z niej praktycznych wniosków. Zapamiętujemy jedynie historyczne daty i nazwiska, ale nie lekcje.

– Czy ceny nie powinny iść w górę? – spytałem.

– Nie w edukowanym społeczeństwie, mającym dobrze kierujący rząd. Tak naprawdę ceny powinny iść w dół. Oczywiście, często tak jest tylko w teorii. Ceny idą w górę z powodu chciwości i strachu wywołanych ignorancją. Gdyby szkoły uczyły ludzi o pieniądzach, byłoby więcej pieniędzy, a ceny byłyby niższe, ale szkoły są skoncentrowane tylko na uczeniu ludzi tego, by pracowali za pieniądze, a nie – jak opanować potęgę pieniądza.

– Czyżbyśmy nie mieli szkół biznesu? – spytał Michał. Czyż nie zachęcasz mnie, abym poszedł do szkoły biznesu i zdobył dyplom?

– Tak. Zbyt często jednak szkoły biznesu szkolą pracowników, którzy są edukowanymi rachmistrzami obsługującymi liczydła. Och, tylko tego brakuje, aby taki rachmistrz prowadził biznes. Wszystko, co robią, to: patrzą na cyfry, zwalniamy ludzi i niszczą biznes. Wiem to, ponieważ zatrudniam takich rachmistrzów. Wszystko o czym myślą, to obniżanie kosztów i podnoszenie cen, co wywołuje jeszcze więcej problemów. Rachowanie jest ważne. Chciałbym, aby więcej ludzi to umiało, ale to nie jest cały obraz – dodał gniewnie.

– Czy istnieje więc odpowiedź? – spytał Michał.

– Tak. Naucz się używać swoich emocji, aby myśleć racjonalnie, zamiast myśleć emocjami. Gdy opanowaliście swoje emocje, zgadzając się pracować dla mnie, wiedziałem, że istnieje nadzieja. Gdy znów oparliście się emocjom podczas, gdy ja kusilem was większymi pieniędzmi, znów uczyliście się myśleć, pomimo emocjonalnego ładunku. To jest pierwszy krok.

– Dlaczego ten krok jest tak ważny? – spytałem.

– To tobie pozostawiam do odkrycia. Jeśli chcecie się uczyć, zabiorę was chłopcy do cierniowego buszu – miejsca, którego prawie każdy unika. Zabiorę was do miejsca, którego większość ludzi boi się.

– A co uzyskamy w zamian, jeżeli udamy się z panem?

– Jeżeli udacie się tam ze mną, pozbędziecie się pomysłu pracowania za pieniądze, a w zamian nauczycie się tego, jak pieniądze mają pracować dla was.

– Co uzyskamy, jeśli zgodzimy się uczyć od pana? – spytałem.

– To samo, co otrzymał cierniowy zając – niezależność.

– Czy istnieje ten cierniowy busz? – spytałem.

– Tak. Cierniowy busz jest naszym strachem i chciwością. Wchodząc w nasz strach i dokonując konfrontacji z naszą chciwością, słabościami i potrzebami, znajdujemy drogę wyjścia. Ta droga wyjścia prowadzi przez umysł i polega na wybieraniu naszych myśli.

– Wybieraniu naszych myśli? – spytał Michał w zakłopotaniu.

– Tak. Wybierając myślenie, zamiast reagowania na nasze emocje. Zamiast zwykłego porannego wstawania i udawania się do pracy w celu rozwiązania swoich problemów – tylko dlatego, że opanowuje nas strach przed brakiem pieniędzy na zapłacenie rachunków. Myślenie może być spędzaniem czasu na zadawaniu sobie takiego rodzaju pytań: "Czy cięższa praca jest najlepszym rozwiązaniem problemu zdobywania pieniędzy?" Większość ludzi jest tak przestraszona, iż nie mówi sobie prawdy, gdyż wszystko u nich kontroluje strach i nie mogą myśleć, pędzą do pracy za pieniądze. To jest to, co mam na uwadze, gdy mówię o wyborze swoich myśli.

–I jak to robimy? – spytał Michał.

– Będę was tego uczył. Będę uczył was wybierania myśli celem rozważenia ich, zamiast odruchowego reagowania, np. dławiąc się poranną kawą i w pośpiechu wybiegając na zewnątrz.

– Pamiętajcie, co powiedziałem poprzednio: praca na etacie jest jedynie rozwiązaniem na krótki okres długoterminowego problemu. Większość ludzi posiada tylko jeden problem w głowie i jest on krótkoterminowy. Są to rachunki pod koniec miesiąca. Pieniądze napędzają teraz ich życie. Powinienem raczej powiedzieć: strach i ignorancja związane z pieniędzmi. Robią więc tak, jak robili ich rodzice: codziennie wstają i idą pracować za pieniądze, nie mając czasu na zadanie sobie pytania: "Czy istnieje inny sposób na życie?". Zamiast głów, ich emocje kontrolują teraz ich myślenie.

– Czy możesz powiedzieć, jaka jest różnica pomiędzy myśleniem emocjonalnym a rozumowym? – spytał Michał.

– Och, tak. Ciągłe to słyszę. Słyszę takie rzeczy, jak: "Tak, tak, każdy musi pracować", "Bogaci to oszuści", "Znajdę sobie inną pracę. Zasluguję na podwyżkę. Nie będziesz mną pomiatał", "Lubię tę pracę, gdyż jest pewna". Tak mówią, zamiast: "Czy jest tutaj coś, co stracę?" – co usuwa emocjonalne myśli i daje nam czas na jasne przemyślenie?

Muszę przyznać, że była to naprawdę wartościowa lekcja rozpoznawania, czy ktoś wypowiada się powodowany emocjami czy też jasnymi myślami. Była to lekcja, która posłużyła mi na całe życie, szczególnie wtedy, gdy to ja byłem tym, który wypowiadał się reagując na emocje, a nie – pod wpływem jasnych myśli.

Gdy powracaliśmy do sklepu, bogaty ojciec wyjaśnił, że pieniądze tak naprawdę stworzyli bogaci. Nie pracowali za nie. Wyjaśnił nam, że gdy Michał i ja odlewaliśmy pięciocentówki z ołowiu, myśląc, że *robimy* pieniądze, byliśmy bardzo blisko tego, jak myślą bogaci. Problemem było to, że to co robiliśmy, było nielegalne. To jest legalne w przypadku państwa i banków, ale nie w naszym. Powiedział, że istnieją legalne i nielegalne sposoby *robienia* pieniędzy.

Dodał, że bogaci wiedzą, iż pieniądze są taką samą iluzją, jak marchewka dla osła. Iluzja realności pieniędzy jest utrzymywana w myślach miliardów ludzi wyłącznie z powodu strachu i chciwości. Tak naprawdę pieniądze są *robione*. Jedynie z powodu iluzji ufności i ignorancji mas, ten domek z kart wciąż stoi. – Tak naprawdę – powiedział bogaty ojciec – w wielu przypadkach marchewka osła miała większą wartość niż

pieniądze.

Mówił o standardzie złota, na którym opierała się Ameryka i że każdy banknot dolarowy był certyfikatem na srebro. Tym, co go martwiło, było prawdopodobieństwo, że pewnego dnia zrezygnujemy ze standardu złota i nasze dolary nie będą już certyfikatami na srebro.

– Gdy to się stanie, chłopcy, całe piekło załamie się. Biedni, średnia klasa i ignoranci będą mieli zrujnowane życie, ponieważ będą dalej utrzymywać swą wiarę w to, że pieniądze są prawdziwe i że firma, dla której pracują lub państwo, będą się nimi opiekować.

Naprawdę nie rozumieliśmy, co mówił tego dnia, ale w miarę, jak upływały lata, stawało się to coraz bardziej i bardziej sensowne.

Postrzeganie tego, czego inni nie zauważają

Wsiadając do swojej ciężarówki, powiedział:

– Kontynuujcie pracę, chłopcy i, im szybciej zapomnicie o potrzebie wypłaty, tym łatwiejsze będzie wasze dorosłe życie. Używajcie swojego mózgu, pracujcie za darmo, a wkrótce wasz umysł pokaże wam sposoby *robienia* pieniędzy o wiele większych niż ja kiedykolwiek mógłbym wam zapłacić. Będziecie widzieli rzeczy, których inni ludzie nigdy nie widzą. Na przykład okazje, które pojawiają się tuż przed ich nosem. Większość ludzi nigdy nie widzi tych okazji, gdyż szukają oni pieniędzy i zabezpieczenia swego życia. To jest wszystko, co otrzymują. Od momentu, w którym zobaczycie pierwszą okazję, będziecie je widzieli przez resztę życia. Od momentu, gdy się to stanie, będę uczył was czegoś innego. Uczcie się tego, a unikniecie jednej z największych życiowych pułapek.

Michał i ja wzięliśmy nasze rzeczy ze sklepu i pokiwaliliśmy na "Do widzenia" pani Martin. Wróciliśmy do parku, na tę samą piknikową ławkę i spędziliśmy tam kilka następnych godzin myśląc i rozmawiając.

To samo robiliśmy w następnym tygodniu – także w czasie pobytu w szkole. Przez następne dwa tygodnie myśleliśmy, rozmawialiśmy i pracowaliśmy za darmo.

Na koniec pracy w drugą sobotę – gdy kolejny raz mówiłem "Do widzenia" pani Martin – długo wpatrywałem się w stojak z komiksami. To, że nie miałem trzydziestu centów każdej soboty, ciężko było znieść, gdyż nie miałem pieniędzy na kupienie komiksów. Nagle, gdy pani Martin mówiła do Michała i do mnie "Do widzenia", zobaczyłem, że robiła coś, czego nigdy dotychczas nie widziałem. To znaczy widziałem, że to robiła, ale nigdy tego nie uświadomiłem sobie.

Pani Martin przecinała okładkę komiksu na pół. Zatrzymywała górną część okładki, a wyrzucała resztę komiksu do wielkiego brązowego kartonowego pudła. Gdy spytałem, co zrobiła z komiksami, powiedziała: – Wyrzucam je. Górną połowę okładki komiksu daję dystrybutorowi komiksów za kredyt na nowe komiksy, które przywozi. Przyjeżdża za godzinę.

Czekaliśmy z Michałem przez godzinę. Wkrótce przyjechał dystrybutor i spytałem go, czy moglibyśmy dostać komiksy. Na to on odpowiedział: – Możecie je dostać, jeżeli pracujecie dla tego sklepu i nie będziecie ich odsprzedawać.

Nasz związek partnerski został wznowiony. Mama Michała miała zapasowe pomieszczenie w piwnicy, którego nikt nie używał. Wyczyściliśmy je i zaczęliśmy zbierać w nim setki komiksów. Wkrótce została otwarta nasza publiczna biblioteka komiksów. Zatrudniliśmy młodszą siostrę Michała – która uwielbiała uczenie się – jako bibliotekarkę. Od każdego dziecka pobierała kwotę dziesięciu centów za wstęp do biblioteki, która była otwarta od 2:30 do 4:30 po południu, każdego dnia po lekcjach. Klienci – którymi były dzieci z sąsiedztwa – mogli czytać w ciągu dwóch godzin tyle komiksów, ile chcieli. Była to dla nich okazja, ponieważ każdy komiks kosztował dziesięć centów, a w dwie godziny mogli przeczytać pięć lub sześć.

Siostra Michała sprawdzała dzieciaki przy wychodzeniu, aby upewnić się, że nie zabierały żadnych komiksów. Prowadziła też księgę rejestrującą liczbę dzieci, które przychodziły każdego dnia, kim były i uwagi, jakie miały. Za okres trzech miesięcy – Michał i ja – osiągnęliśmy średnią dziewięć i pół dolara na tydzień. Płaciliśmy jego siostrze dolara na tydzień i pozwalaliśmy jej czytać komiksy za darmo, co rzadko robiła, gdyż ciągle się uczyła.

Michał i ja podtrzymywaliśmy naszą umowę, pracując każdej soboty w sklepie i braliśmy wszystkie komiksy z innych sklepów. Dotrzymywaliśmy umowy z dystrybutorem, nie sprzedając żadnych komiksów. Gdy stawały się zbyt zniszczone, paliliśmy je. Próbowaliśmy otworzyć oddział biblioteki, ale nigdy nie mogliśmy znaleźć kogoś tak bardzo oddanego i zaufanego, jak siostra Michała.

We wczesnym stadium działania w biznesie dowiedzieliśmy się, jak trudno znaleźć dobry personel.

W trzy miesiące po otwarciu biblioteki w pomieszczeniu wybuchła awantura. Chuligani z dalszego sąsiedztwa wdarli się do środka i wszczęli bójkę. Ojciec Michała zasugerował, abyśmy zamknęli biznes. Postąpiliśmy zgodnie z jego radą. Przestaliśmy też pracować w soboty w sklepie. Bogaty ojciec był zadowolony, gdyż dobrze wykorzystaliśmy jego pierwszą lekcję. Nauczyliśmy się tego, by pieniądze pracowały dla nas. Przez to, że nie dostawaliśmy zapłaty za naszą pracę w sklepie, byliśmy zmuszeni użyć naszej wyobraźni do zauważenia okazji do *zrobienia* pieniędzy. Rozpoczynając nasz własny biznes – bibliotekę z komiksami, kontrolowaliśmy nasze własne finanse, uniezależnieni od pracodawcy. Najlepsze z tego wszystkiego było to, że nasz biznes generował dla nas pieniądze, nawet jeżeli fizycznie nas tam nie było. Nasze pieniądze pracowały dla nas.

Zamiast nam płacić, bogaty ojciec dał nam coś więcej.

ROZDZIAŁ TRZECI Lekcja druga:

Dlaczego należy uczyć umiejętności finansowych?

W 1990 roku mój najlepszy przyjaciel, Michał, przejął imperium swojego ojca i daje sobie radę nawet lepiej, niż on. Raz lub dwa razy w roku spotykamy się na polu golfowym. On i jego żona są bogatsi niż można to sobie wyobrazić. Imperium bogatego ojca znajduje się w świetnych rękach, a Michał przygotowuje teraz swojego syna do zajęcia jego miejsca, podobnie, jak jego ojciec robił to z nami.

W 1994 roku, w wieku 47 lat, przeszedłem w stan spoczynku. Moja żona miała wtedy 37 lat. Emerytura nie oznacza zaprzestania pracy. Dla mojej żony, Kim, i dla mnie oznacza to, iż za wyjątkiem nieprzewidzianych zmian, np. z powodu kataklizmu, możemy pracować lub nie pracować, a nasz majątek rośnie automatycznie, o wiele wyprzedzając inflację. Myślę, iż oznacza to wolność. Aktywa są wystarczająco wielkie, by same rosły. To tak, jak z sadzeniem drzewa. Przez lata podlewamy je, aż pewnego dnia ono nie potrzebuje już tego. Jego korzenie wrosły wystarczająco głęboko w ziemię. Wtedy drzewo dostarcza nam przyjemnego cienia.

Michał wybrał prowadzenie imperium, a ja wybrałem stan spoczynku.

Gdy przemawiam do grupy ludzi, często pytają mnie, co bym zalecał i co oni mogliby robić. "Jak mamy zacząć?", "Czy istnieje dobra książka, którą mógłbym polecić?", "Co powinni zrobić, by uczyć swoje dzieci?", "Co jest tajemnicą sukcesu?", "Jak *robię* miliony?".

Wspominam wtedy artykuł, który kiedyś otrzymałem. A oto on.

NAJBOGATSZY BIZNESMEN

W 1923 roku grupa naszych najlepszych przywódców i najbogatszych biznesmenów spotkała się w hotelu Edgewater Beach w Chicago. Pośród nich byli: Charles Schwab – szef największej niezależnej stalowni, Samuel Insull – prezes największego na świecie przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, Howard Hopson – szef największej firmy gazowniczej, Ivar Kreuger – prezes firmy International Match Co. (jednej z największych firm na świecie w tamtych czasach), Leon Frazier – prezes w Bank of International Settlements, Richard Whitney – prezes nowojorskiej giełdy, Arthur Cotton i Jesse Livermore –dwóch największych inwestorów giełdowych i Albert Fall – członek gabinetu prezydenta Hardinga. A oto, co można było powiedzieć o ich losie w dwadzieścia pięć lat później. Schwab zmarł nie mając żadnych pieniędzy; przez pięć lat przed śmiercią żył na pożyczkach. Insull zmarł na obczyźnie nie mając nic. Kreuger i Cotton również zmarli bez pieniędzy. Hopson oszalał. Whitney i Albert Fall zostali właśnie zwolnieni z

więzienia. Frazier i Livermore popełnili samobójstwo.

Wątpię, czy kiedykolwiek ktoś będzie mógł powiedzieć, dlaczego tak się stało. Gdy spojrzemy na rok 1923 zauważymy, że było to tuż przed załamaniem się rynku w 1929 roku i wielką depresją, która, podejrzewam, miała duży wpływ na życie tych ludzi. Dzisiaj żyjemy w czasach większych i szybszych zmian, aniżeli ci ludzie. Podejrzewam, że w ciągu następnych dwudziestu pięciu lat będzie wiele okresów boomu i wybuchów, które będą podobne do wzlotów i upadków, jakim musieli stawić czoła ci mężczyźni. Obawiam się, że zbyt wielu ludzi zbyt bardzo jest skupionych na pieniądzach, a nie na ich największym bogactwie, jakim jest edukacja. Jeżeli ludzie są przygotowani do tego, by być elastyczni, mieć otwarty umysł i uczyć się, będą stawali się bogatsi w czasie tych zmian. Jeśli myślą, że pieniądze rozwiążą ich problemy, obawiam się, że będą mieli brutalną przeprawę. Inteligencja człowieka rozwiązuje problemy i generuje więcej pieniędzy.

Pieniądze bez finansowej inteligencji są pieniędzmi, które wkrótce będą stracone.

Większość ludzi nie uzmysławia sobie tego, że w życiu nie chodzi

o to, ile pieniędzy się robi, tylko o to, ile się zachowa. Wszyscy słyszeliśmy opowiadania o wygrywających na loterii, którzy byli biedni i nagle się wzbogacili, a następnie znów byli biedni. Wygrywają miliony i wkrótce znów są tam, skąd wystartowali. Przytoczyć też można historię zawodowych sportowców, którzy w wieku 24 lat zarabiają miliony dolarów na rok, a śpią pod mostem w wieku 34 lat. W dzisiejszej porannej gazecie zamieszczona jest historia młodego baseballisty, który rok temu miał miliony. Dzisiaj mówi, że jego pieniądze zabrali przyjaciele, prawnicy i księgowi i teraz pracuje w myjni samochodowej za minimalną płacę.

Ma tylko 29 lat. Właśnie został wyrzucony z myjni, ponieważ odmówił zdjęcia swojej mistrzowskiej obrączki, którą rysował karoserię samochodów. Odwołuje się on od zwolnienia twierdząc, że jest mu ciężko, a zwolnienie jest dyskryminacją. Mówi, że wszystko co mu zostało to ta obrączka, a gdy ją zdejmie, załamie się.

Teraz jest 1997 rok. Znam wielu ludzi, którzy nagle stali się milionerami. Burzliwe lata dwudzieste dają znów znać o sobie. Jestem zadowolony, że ludzie stają się bogatsi, ale przypominam, że na dłuższą metę nie ważne jest ile pieniędzy robimy, ważne, ile zachowujemy i ile następnych generacji nimi dysponuje.

Gdy więc ludzie pytają: "Jak powinienem zacząć?" lub: "Powiedz mi, jak szybko stać się bogatym?", często są zawiedzeni moją odpowiedzią. Po prostu mówię im to, co bogaty ojciec powiedział mi, gdy byłem dzieckiem: "Jeśli chcesz być bogaty, musisz mieć umiejętności finansowe". Ta myśl była wbijana mi do głowy zawsze, gdy przebywałem z nim.

Jak wspomniałem poprzednio, mój edukowany ojciec podkreślał wagę czytania książek, podczas, gdy bogaty ojciec podkreślał potrzebę mistrzowskiego opanowania umiejętności finansowych.

Jeżeli zamierzamy budować wieżowiec Empire State Building, najpierw musimy wykopać głęboką dziurę i położyć silne fundamenty. Jeśli zamierzamy budować domek letniskowy – wszystko co trzeba zrobić, to

wylać płytę betonową grubości 15 centymetrów. Większość ludzi na swojej drodze do bogactwa próbuje zbudować wieżowiec na płycie z betonu grubości 15 centymetrów.

Nasz system szkolny – który był utworzony w erze agrarnej – wciąż wierzy w domy bez fundamentów. Ciągłe w użyciu jest gliniana podłoga, więc dzieci kończące szkołę w zasadzie nie znają podstaw finansowych. Pewnego dnia, z powodu bezsenności i długów, marząc o amerykańskim cudzie stwierdzają, że odpowiedzią na ich problemy finansowe jest znalezienie drogi na szybkie wzbogacenie się.

Rozpoczyna się montaż konstrukcji drapacza chmur. Szybko wznosi się do góry i wkrótce zamiast wieżowca Empire State Building, mamy Pochyloną Wieżę Osiedlową. Nieprzespane noce wracają.

W przypadku Michała i moim, oba nasze wybory – jako dorosłych – były możliwe dlatego, że gdy byliśmy jeszcze dziećmi, nauczono nas tworzyć silny fundament finansowy.

Obecnie rachunkowość jest prawdopodobnie najnudniejszym przedmiotem na świecie. Może sprawiać również najwięcej kłopotów. Gdy jednak chcemy być bogaci przez długi okres, może się okazać ona najważniejszym przedmiotem. Jak przekazać dzieciom tę nudną i zagmatwaną wiedzę o rachunkowości? Odpowiedź brzmi: trzeba to zrobić w prosty sposób. Najpierw uczmy na obrazkach.

Mój bogaty ojciec stworzył Michałowi i mnie silny fundament finansowy. Ponieważ byliśmy tylko dziećmi, zastosował prosty sposób nauki. Przez lata rysował tylko obrazki i używał słów. Michał i ja zrozumieliśmy proste rysunki, żargon, ruch pieniędzy. W późniejszych latach bogaty ojciec zaczął dodawać liczby. Dzisiaj Michał przeszedł do o wiele bardziej złożonych i wyrafinowanych analiz finansowych, kierując miliardowym imperium. Ja nie jestem, aż tak bardzo zaawansowany, gdyż moje imperium jest mniejsze, ale obaj otrzymaliśmy te same podstawy. Na następnych stronach przedstawię te same proste rysunki, które ojciec Michała kreślił dla nas. Są one proste i pomogły pokierować dwoma małymi chłopcami na drodze budowania wielkich sum bogactwa opartych na solidnych i głębokich fundamentach.

Pierwsza reguła. Musimy znać różnicę pomiędzy aktywami i pasywami oraz kupować aktywa. Jeśli chcemy być bogaci, to jest wszystko, co trzeba wiedzieć. To jest pierwsza i jedyna reguła.

To brzmi prosto, ale większość ludzi nie ma pojęcia o tym, jak istotna jest ta reguła. Większość ludzi ma kłopoty finansowe, ponieważ nie znają różnicy pomiędzy aktywami i pasywami.

"Bogaci ludzie nabywają aktywa. Biedni i średnia klasa nabywają pasywa, ale myślą, że są to aktywa".

Gdy ojciec Michała tłumaczył to nam, myśleliśmy, że sobie żartuje. Byliśmy wtedy jeszcze dziećmi i czekaliśmy na sekret stania się bogatym i właśnie taką otrzymaliśmy odpowiedź. To było tak proste i oczywiste, że musieliśmy o tym chwilę pomyśleć.

– Co to są aktywa? – spytał Michał.

– Nie przejmuj się tym teraz – odpowiedział mu ojciec. – Pozwól jedynie zagnieździć się tej myśli. Jeżeli możesz pojąć prostotę, twoje życie będzie miało plan i będzie łatwe pod kątem finansowym. To jest proste i dlatego ta idea jest niezauważana.

– Czy ma pan na myśli to, że powinniśmy jedynie wiedzieć, co to są aktywa, nabywać je, by w ten sposób stać się bogatymi? – spytałem.

– To jest tak proste – odpowiedział kiwając głową.

– Jeżeli to jest tak proste, jak to się dzieje, że każdy nie jest bogaty? – spytałem.

Bogaty ojciec uśmiechał się. – Ponieważ ludzie nie znają różnicy pomiędzy aktywami i pasywami.

Pamiętam, że spytałem: – Jak to możliwe, że dorośli są tak głupi? Jeśli to jest takie proste, jeśli to jest tak ważne, dlaczego wszyscy nie chcą się o tym dowiedzieć?

Wyjaśnienie tego, czym są aktywa i pasywa zabrało bogatemu ojcu tylko kilka minut.

Jako dorosły mam trudności z wyjaśnieniem tego innym dorosłym. Dlaczego? Ponieważ dorośli są mądrzejsi. W większości przypadków prostota pomysłu jest niezauważalna przez większość dorosłych, ponieważ inaczej byli kształceni. Byli oni kształceni przez innych wykształconych profesjonalistów: bankierów, księgowych, agentów handlu nieruchomościami, planistów finansowych, itp. Trudność polega na tym, aby dorośli zechcieli się oduczyć lub znów stali się dziećmi. Inteligentny dorosły często uważa, że przywiązywanie wagi do prostych definicji jest ponizające.

Bogaty ojciec wierzył w zasadę KISS (Keep It Simple Stupid) – utrzymuj to w prostocie głupcze. Więc utrzymywał to w prostocie, ucząc dwóch młodych chłopców, co zaowocowało u nich powstaniem solidnych podstaw finansowych.

Co więc sprawia kłopoty? Jak to możliwe, że coś tak prostego może być tak bardzo wypaczone? Dlaczego ktoś kupuje aktywa, które tak naprawdę są pasywami? Odpowiedź znajduje się w podstawach kształcenia.

Skupiamy się na elementarzu uczącym pisania i czytania, ale nie na elementarzu finansowym. Tym co określa, że mamy do czynienia z aktywami lub pasywami, nie są słowa. Jeżeli naprawdę chcemy być zakłopotani, zajrzyjmy do słownikowych haseł "aktywa" i "pasywa". Wiem, że definicja może być zrozumiała dla wykształconego księgowego, ale dla przeciętnej osoby brak w niej sensu. Jako dorośli często jesteśmy zbyt dumni, aby przyznać, że coś nie ma dla nas sensu.

Młodym chłopcom bogaty ojciec powiedział tak: – Tym, co określa aktywa, nie są słowa lecz liczby i jeżeli nie umiesz czytać liczb, nie możesz odróżnić aktywów od dziury w ziemi.

– W rachunkowości – miał zwyczaj mawiać – nie chodzi o liczby, ale o to, co nam mówią te liczby. To tak jak ze słowami. Nie chodzi o słowa, ale o treść, którą przekazują.

Wielu ludzi nie pojmuje tego, co czyta, gdyż wiąże się to ze zrozumieniem czytania. Każdy z nas posiada inne możliwości zrozumienia czytanego tekstu. Ostatnio kupiłem nowy magnetowid. Dołączona była do niego instrukcja obsługi wyjaśniająca, jak go programować. Wszystko, co chciałem zrobić, to nagrać mój ulubiony program telewizyjny nadawany piątkowego wieczoru. Omal nie zwariowałem próbując czytać instrukcję obsługi. W moim świecie nic nie jest bardziej złożone, niż uczenie się, jak programować swój magnetowid. Mogę czytać słowa, ale ich nie rozumiem. Dostałem szóstkę za rozpoznawanie słów i jedynek

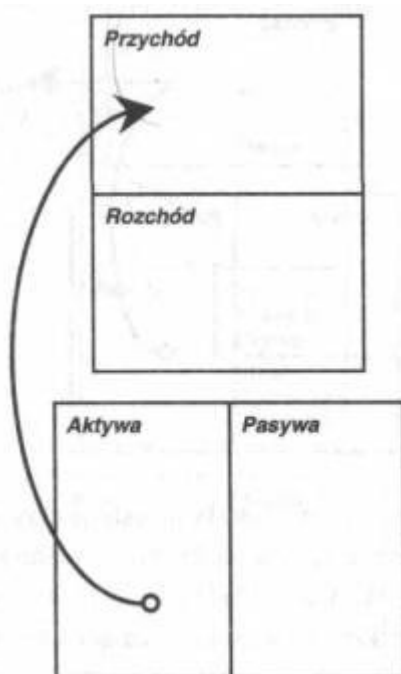
za zrozumienie. Podobnie jest z wykazami finansowymi w przypadku większości ludzi.

"Jeżeli chcesz być bogaty, musisz czytać i rozumieć liczby". Od momentu, gdy usłyszałem to po raz pierwszy od mojego bogatego ojca, słyszałem to potem tysiące razy. Słyszałem też: "Bogaci nabywają aktywa, a biedni i średnia klasa nabywają pasywa".

A jak określić różnicę pomiędzy aktywami i pasywami? Większość księgowych i finansistów nie zgadza się z moimi definicjami, ale te proste rysunki były początkiem solidnych podstaw finansowych dla dwóch chłopców.

Aby uczyć chłopców nie będących jeszcze nastolatkami, bogaty ojciec utrzymywał wszystko w prostocie, używając tak wielu rysunków, jak to było możliwe, tak mało słów, jak to było możliwe i przez lata nie używał liczb.

To jest wzorzec przepływu pieniędzy dla aktywów

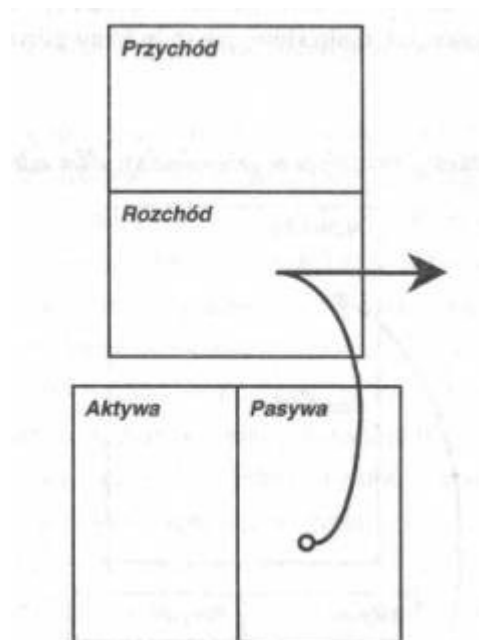


Powyższy rysunek przedstawia zestawienie dochodu, często nazywane zestawieniem zysków i strat. Obrazuje ono przychody i rozchody. Pieniądze wpływające lub pieniądze wypływające. Dolny diagram jest zestawieniem bilansu. Jest tak nazywany, ponieważ ma za zadanie bilansować aktywa i pasywa. Wielu finansowych nowicjuszy nie zna relacji pomiędzy zestawieniem dochodu i zestawieniem bilansu. Zrozumienie tej relacji jest bardzo istotne.

Podstawowym powodem kłopotów finansowych jest brak wiedzy o tym, jaka jest różnica pomiędzy aktywami i pasywami. Przyczyna leży w definicji tych dwóch słów. Jeżeli chcemy mieć lekcję wywołującą zamieszanie, wystarczy zajrzeć do słownika pod "aktywa" i "pasywa". Czytamy słowa definicji, ale naprawdę, zrozumieć ją jest trudno.

Jak więc wspominałem wcześniej, bogaty ojciec powiedział dwóm młodym chłopcom, że "aktywa wkładają pieniądze do twojej kieszeni". Ładnie powiedziane, proste i użyteczne.

To jest wzorzec przepływu pieniędzy dla pasywów



Teraz, gdy aktywa i pasywa zostały określone przy użyciu rysunków, zrozumienie mojej słownej definicji powinno być łatwiejsze.

Aktywa są czymś takim, co wkłada pieniądze do mojej kieszeni.

Pasywa są czymś takim, co wyjmuje pieniądze z mojej kieszeni.

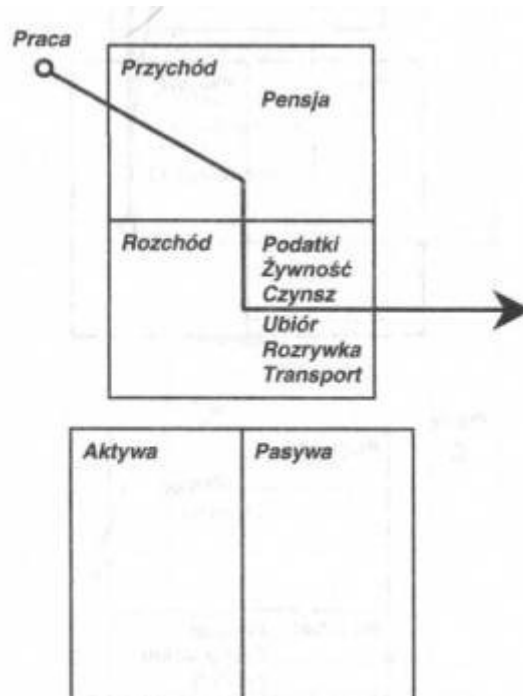
To jest naprawdę wszystko, co musimy wiedzieć. Jeżeli chcemy być bogaci, po prostu spędźmy nasze życie na kupowaniu aktywów. Jeśli chcemy być biedni lub stanowić średnią klasę, spędźmy nasze życie na kupowaniu pasywów. Ta nieznamość różnicy jest tym, co w rzeczywistym świecie wywołuje większość finansowej szarpaniny.

Analfabetyzm związany ze słowami i liczbami jest podstawą kłopotów finansowych. Gdy ludzie mają trudności finansowe, istnieje coś, czego nie mogą odczytać – albo w liczbach albo w słowach. Bogaci są bogaci, ponieważ są pojętni w różnych zagadnieniach, których nie znają ludzie mający kłopoty finansowe. Jeżeli więc chcemy być bogaci i chcemy utrzymać to bogactwo, ważne jest byśmy posiadali umiejętności finansowe tak w słowach jak i w liczbach.

Strzałki diagramu wskazują przepływ pieniędzy. Same liczby mówią niewiele, podobnie jak pojedyncze słowa. To co się liczy, to treść. Opowiadanie o tym, dokąd płynie gotówka. Czytanie liczb w zestawieniu finansowym polega na szukaniu akcji czyli opowiadania. U większości rodzin 80 procent opowiadania

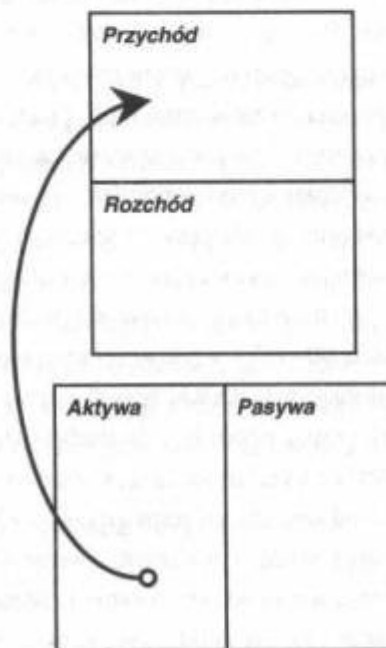
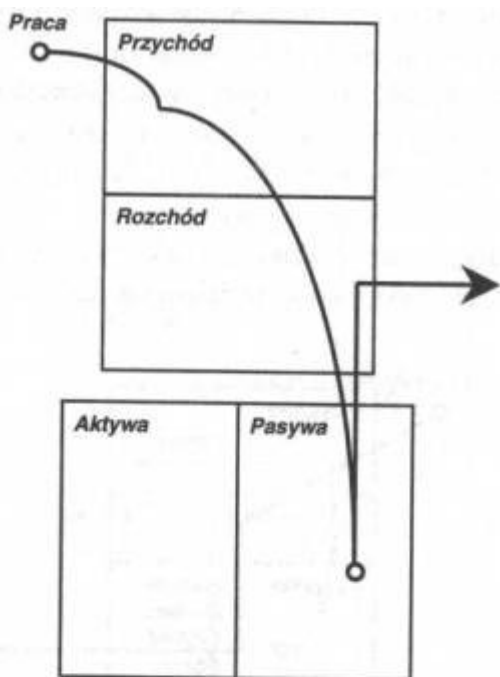
finansowego jest opowiadaniem o ciężkiej pracy i wysiłkach przedarcia się do przodu. Nie dlatego, że nie robią pieniędzy, ale dlatego, że spędzają swoje życie na kupowaniu pasywów zamiast aktywów.

Przykładem może być wzorzec przepływu pieniędzy biednej osoby lub młodego człowieka wciąż jeszcze pozostającego w domu.



To jest wzorec przepływu pieniędzy osoby należącej do średniej klasy.

To jest wzorec przepływu pieniędzy bogatej osoby.



Wszystkie te diagramy są oczywiście bardzo uproszczone. Każdy z nas ma koszty życia: potrzebę żywienia się, posiadania schronienia i ubrania.

Diagramy ukazują przepływ pieniędzy w życiu różnych osób: biednej, należącej do średniej klasy i bogatej. Tym, co stanowi opowiadanie jest przepływ pieniędzy. Jest to opowiadanie o tym, w jaki sposób osoba posługuje się swoimi pieniędzmi, co robi, gdy dostanie je do ręki.

Powodem, dla którego rozpocząłem ten rozdział opowiadaniem

o najbogatszych ludziach Ameryki, jest ukazanie wad w myśleniu tak wielu ludzi. Słabość ta polega na myśleniu, że pieniądze rozwiążą wszystkie problemy. Mam mieszane uczucia zawsze wtedy, gdy ludzie pytają mnie, jak można szybko się wzbogacić, albo od czego zacząć. Często słyszę: "Jestem w długach, więc muszę zdobyć więcej pieniędzy".

W wielu przypadkach posiadanie większej ilości pieniędzy nie rozwiązuje istniejącego problemu. Tak naprawdę może go jeszcze powiększyć. Pieniądze często ukazują ludzkie wady. Pieniądze często odzwierciedlają naszą niewiedzę. Z tego powodu osoba, która otrzyma nagle niespodziewaną gotówkę – np. spadek, podwyżkę pensji lub wypłatę z loterii – wkrótce wraca do tego samego bałaganu finansowego, jeśli nie jeszcze gorszego niż ten, w którym była przed otrzymaniem gotówki. Pieniądze ukazują wzorec przepływu pieniędzy, który znajduje się w naszej głowie. Jeżeli naszym wzorcem jest wydawanie wszystkiego, co otrzymamy, najbardziej prawdopodobne jest to, że wzrost gotówki spowoduje jedynie wzrost wydatków. Stąd bierze się powiedzenie, że "Głupiec i jego pieniądze są jedną wielką zabawą".

Wiele razy zaznaczam, że idziemy do szkoły, aby nabyć szkolnych

i zawodowych umiejętności – przy czym jedne i drugie są ważne. Uczymy się robić pieniądze używając naszych profesjonalnych umiejętności. W latach 60-tych – w okresie mojej nauki w średniej szkole – gdy komuś dobrze szła nauka, prawie natychmiast ludzie zakładali, że ten inteligentny uczeń będzie studiował, aby zostać lekarzem. Często nikt nie pytał dziecka, czy chce być lekarzem. Tak się zakładało. Był to zawód obiecujący największe zarobki.

Dzisiaj lekarze stoją przed wyzwaniem finansowym, którego nie życzyłbym najgorszemu wrogowi: sterowanie biznesem przez firmy ubezpieczeniowe, kontrolowana opieka medyczna, interwencja państwa, sprawy sądowe o zaniedbanie – to tylko kilka z nich. Obecnie dzieci chcą być gwiazdami koszykówki, graczami w golfa jak Tiger Woods, specjalistami komputerowymi, aktorami filmowymi, gwiazdami rocka, królowymi piękności lub inwestorami na Wall Street. Po prostu dlatego, że tam są: sława, pieniądze i uznanie. Z tego powodu tak trudno jest dzisiaj motywować dzieci w szkole. Wiedzą, że sukces zawodowy nie jest wyłącznie przypisany do sukcesów akademickich, jak to kiedyś miało miejsce.

Ponieważ uczniowie opuszczają szkoły nie posiadając umiejętności finansowych, miliony edukowanych ludzi odnosi sukcesy zawodowe, ale prędzej czy później pogrążają się w kłopotach finansowych. Pracują ciężiej, ale nie idą do przodu. To, co pominięto w ich wykształceniu, nie jest tym, jak robić pieniądze, tylko jak je wydawać – co robić, gdy je zdobyliśmy. Nasze finansowe uzdolnienia określają to, co robimy z pieniędzmi, które otrzymujemy, jak ich bronimy przed zabraniem przez innych ludzi, jak długo je trzymamy i na ile efektywnie pracują one dla nas. Większość ludzi nie może powiedzieć, dlaczego szarpia się z finansami, ponieważ nie rozumieją przepływu pieniędzy. Osoba może być bardzo wykształcona i odnosić sukcesy zawodowe, ale jednocześnie może być finansowym analfabetą. Tacy ludzie często pracują ciężiej, niż muszą, gdyż nauczyli się tego, jak ciężko pracować, a nie tego, jak to robić, aby ich pieniądze ciężko pracowały.

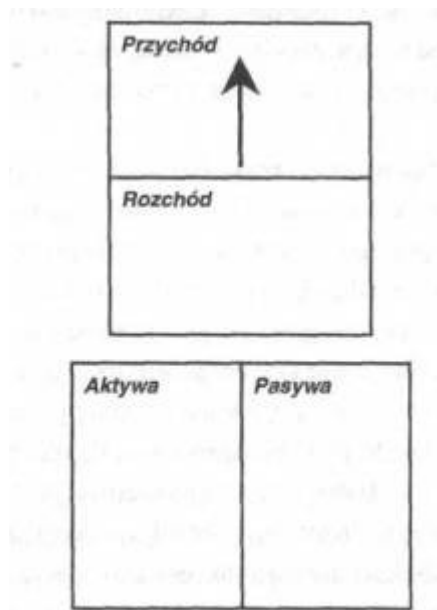
Opowiadanie o tym, jak finansowe marzenia zamieniają się w finansowe nocne zmory

Opowiadanie przedstawiające ciężko pracujących ludzi ma ustalony wzorzec. Małżeństwo tuż po ślubie, szczęśliwe, będące dobrze wykształconą parą, zamieszkuje razem w jednym z ciasnych wynajmowanych mieszkań. Szybko zauważają, że zaoszczędzają pieniądze, gdyż dwójka może żyć prawie tak tanio jak jedno.

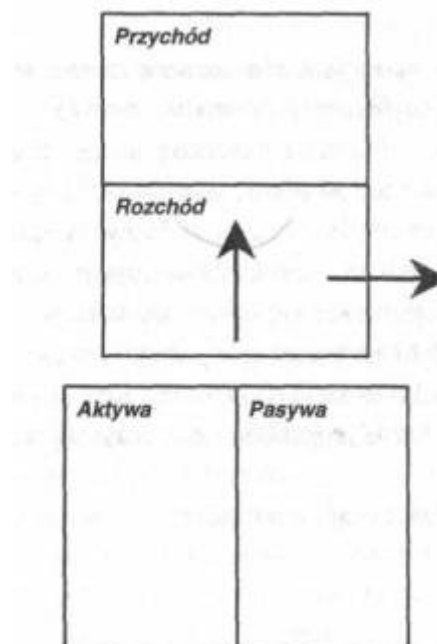
Problemem jest to, że mieszkanie jest ciasne. Decydują się zaoszczędzić pieniądze na swój wymarzony dom, aby mogli mieć dzieci. Obecnie mają dwa źródła przychodu i zaczynają się skupiać na swoich karierach.

Ich przychody zaczynają wzrastać.

Gdy ich przychody zaczynają wzrastać...

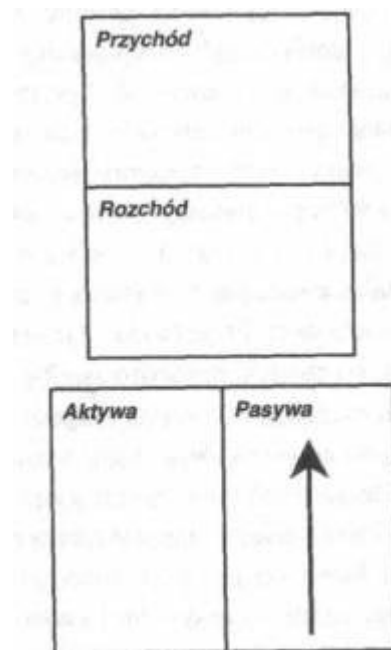


...ich rozchody również zaczynają wzrastać.



Koszt numer jeden dla większości ludzi są podatki. Wielu ludzi myśli, że to jest podatek dochodowy, ale dla Amerykanów ich największym podatkiem jest podatek na opiekę społeczną. Z punktu widzenia pracownika podatek na opiekę społeczną połączony z podatkiem na opiekę medyczną wynosi około 7,5 procent, ale tak naprawdę jest to 15 procent, gdyż pracodawca musi łożyć drugie 7,5 procent ze swojego funduszu. W istocie rzeczy są to pieniądze, których pracodawca nie może przeznaczyć na pensję. Na dodatek, ciągle musimy płacić podatek dochodowy naliczany od sumy odjętej z naszej pensji z tytułu podatku na opiekę społeczną, czyli od dochodu, którego nigdy nie otrzymaliśmy, gdyż ściągnięty u źródła powędrował prosto do opieki społecznej.

Następnie pasywa młodej pary idą w górę.



Najlepiej pokazuje się to na przykładzie młodej pary. W związku z tym, że dochody rosną, młodzi decydują się wybrać na poszukiwanie domu swoich marzeń. Gdy już znajdują się w swoim domu, mają nowy podatek nazywany podatkiem od nieruchomości. Następnie kupują nowy samochód, nowe meble i nowe urządzenia domowe, by wyposażyć swój nowy dom. Nagle budzą się, a kolumna ich pasywów jest wypełniona długiem hipotecznym za dom i długami na kartach kredytowych.

Teraz są już złapani w pułapkę "wyścigu szczurów". Rodzi się im dziecko. Pracują ciężiej. Proces powtarza się. Więcej pieniędzy i wyższe podatki określane też jako pelzająca strefa podatkowa. W poczcie przychodzi karta kredytowa. Zaczynają używać jej. Wszystko się komasuje. Firma kredytowa odwiedza ich i mówi, że ich największe "aktywa", czyli dom, przyrosły na wartości. Firma oferuje "rachunek skonsolidowany", ponieważ oferowany kredyt jest tak dobry oraz, że inteligentną rzeczą do zrobienia jest wyczyszczenie wysoko oprocentowanego kredytu konsumpcyjnego przez spłacenie swoich kart kredytowych. Dodatkowym atutem jest fakt, że oprocentowanie pożyczki na dom jest odpisywane od podatku. Godzą się na to i likwidują kredyty na wysoko oprocentowanych kartach kredytowych. Oddychają z ulgą. Ich karty kredytowe są spłacone. Przenieśli teraz swój dług konsumpcyjny dopisując go do hipotecznej pożyczki na dom. Ich spłaty maleją, gdyż wydłużyli je na 30 lat. Sprytnie posunięcie.

Pewnego dnia wpada sąsiad, by zaprosić ich na zakupy – wyprzedaż z okazji dnia pamięci. Szansa na oszczędzenie pieniędzy. Mówią sobie: "Nic nie kupimy, tylko sobie pooglądamy". Gdyby jednak coś znaleźli, na wszelki wypadek mają tę czystą kartę kredytową w portfelu.

Wciąż spotykam takie młode pary. Ich imiona zmieniają się, ale ich dylemat finansowy jest taki sam. Przychodzą na jedną z moich pogadanek, by usłyszeć co mam do powiedzenia. Pytają mnie: "Czy może nam pan powiedzieć, jak zrobić więcej pieniędzy?" Ich nawyk wydawania pieniędzy przyczynił się do szukania większych dochodów.

Nie wiedzą nawet tego, że ich prawdziwym kłopotem jest sposób wydawania pieniędzy, które posiadają i to jest rzeczywista przyczyna ich finansowej szarpaniny. Powodem jest ich analfabetyzm finansowy i niezrozumienie różnicy pomiędzy aktywami i pasywami.

Większa ilość pieniędzy rzadko rozwiązuje czyjeś problemy finansowe. Problemy rozwiązuje inteligencja człowieka. Istnieje powiedzenie, które mój znajomy powtarza w kółko ludziom znajdującym się w długach:

"Jeśli znalazłeś się w dziurze – przestań kopać". Gdy byłem dzieckiem, mój ojciec często mówił nam, że Japończycy byli świadomi trzech potęg: "Potęgi miecza, klejnotu i zwierciadła".

Miecz symbolizuje potęgę broni. Ameryka wydaje tryliony dolarów na zbrojenie i z tego powodu reprezentuje najczęstszą obecność militarną na świecie.

Klejnot symbolizuje potęgę pieniędzy. Istnieje dużo prawdy w powiedzeniu: "Pamiętaj o złotej regule: ten kto ma złoto, tworzy reguły".

Zwierciadło symbolizuje potęgę wiedzy o sobie samym. Ta wiedza o sobie – wg japońskiej legendy – była najbardziej cenioną spośród trzech potęg.

Biedni i średnia klasa zbyt często pozwalają potędze pieniędzy sterować sobą. Codzienne stawanie do cięższej pracy, niepytanie siebie, czy to co robię ma sens – jest codziennym podcinaniem sobie nóg. Nie rozumiejąc do końca natury pieniędzy, większość ludzi poddaje się ogromnej potędze pieniądza. Potęga ta jest użyta przeciwko nim.

Gdyby użyli potęgi zwierciadła, spytaliby siebie: "Czy to ma sens?". Zamiast zaufać mądrości, która tkwi w ich wnętrzu, większość ludzi zbyt często idzie razem z tłumem. Robią różne rzeczy, ponieważ każdy inny robi to też. Zamiast zastanowić się, przystosowują się. Często bezmyślnie powtarzają to, co im powiedziano. Powtarzają takie stwierdzenia, jak: "Dywersyfikacja", "Twój dom to twoje aktywa", "Twój dom jest twoją największą inwestycją", "Otrzymasz ulgę podatkową, jeśli się bardziej zadłużysz", "Poszukaj pracy, która jest pewna", "Nie popełniaj błędów", "Nie podejmuj ryzyka".

Mówi się, że dla większości ludzi strach przed publicznym wystąpieniem jest większy, niż strach przed śmiercią. Zgodnie z tym, co twierdzą psychiatrzy, strach przed publicznym wystąpieniem jest strachem związanym z ostracyzmem, strachem stania przed grupą ludzi, strachem przed krytyką, strachem przed ośmieszeniem, strachem przed wygnaniem. Strach bycia innym uniemożliwia większości ludzi szukanie nowych sposobów rozwiązywania swoich problemów.

Z tej to przyczyny – mówił mój edukowany ojciec – Japończycy najbardziej cenili sobie potęgę zwierciadła, gdyż tylko wtedy znajdujemy prawdę – gdy spoglądamy we własne zwierciadło. Głównym więc powodem tego, że większość ludzi mówi: "Działaj ostrożnie", jest strach. Dotyczy to wszystkiego, czy to w sporcie, czy stosunkach międzyludzkich, czy w karierze, czy też, w sprawach związanych z pieniędzmi.

To ten sam strach związany z ostracyzmem powoduje, że ludzie przystosowują się i nie podważają powszechnie przyjętych opinii lub popularnych trendów. "Twój dom stanowi aktywa", "Skonsoliduj swoją pożyczkę i wydostań się z długów", "Pracuj z większym wysiłkiem", "To jest awans", "Pewnego dnia zostanę wiceprezesem", "Oszczędzaj pieniądze", "Gdy dostanę podwyżkę, kupię dla nas większy dom", "Fundusze powiernicze są bezpieczne", "Laleczki Giglaj mnie Elmo skończyły się, ale tak się składa, że mam jeszcze jedną, bo ktoś się po nią nie zgłosił".

Wiele poważnych problemów finansowych jest wywołanych przez towarzyszenie tłumowi i próbę dorównania sąsiadom. Od czasu do czasu wszyscy potrzebujemy spojrzenia w lustro i bycia prawdziwym – słuchając naszej wewnętrznej mądrości – zamiast ulegać strachowi. Gdy Michał i ja mieliśmy po 16 lat, zaczęliśmy mieć problemy w szkole. Nie byliśmy złymi dziećmi. Po prostu zaczęliśmy wyróżniać się wśród kolegów. Po szkole i w weekendy pracowaliśmy dla ojca Michała. Często spędzaliśmy też wiele godzin po pracy siedząc przy stole z jego ojcem, gdy miał spotkania z bankierami, prawnikami, księgowymi, maklerami, inwestorami, menedżerami i swoimi pracownikami. Był to człowiek, który opuścił szkołę w wieku trzynastu lat, a który teraz kierował, instruował, pouczał i zadawał pytania wykształconym ludziom. Przybywali na jego wezwanie i płaszczyli się, gdy nie aprobował ich posunięć.

To był człowiek, który nie podążał z tłumem. Był on tym, który kierował się własnym myśleniem i nie znosił słów: "Musimy robić to w ten sposób, ponieważ tak każdy robi". Nienawidził również słów "nie można". Jeśli chciało się, aby coś zrobił, wystarczyło powiedzieć: "Myślę, że tego nie zrobisz".

Michał i ja więcej nauczyliśmy się siedząc na jego spotkaniach niż przez wszystkie lata nauki, włączając college. Ojciec Michała nie był edukowany przez szkołę, ale posiadał finansowe wykształcenie, a wynikiem tego były jego sukcesy. Powtarzał nam w kółko: "Inteligentna osoba wynajmuje ludzi, którzy są bardziej inteligentni, niż ona". Tak więc Michał i ja odnosiliśmy korzyść ze spędzania godzin na słuchaniu i uczeniu się od inteligentnych ludzi.

Z tego jednak powodu nie mogliśmy towarzyszyć standardowym dogmatom, które wpajali nasi nauczyciele. Właśnie to wywoływało problemy. Za każdym razem, gdy nauczyciel mówił: "Jeżeli nie uzyskacie dobrych wyników, nie będzie się wam dobrze działo w prawdziwym świecie" – podnosiliśmy brwi. Gdy nakazywano nam towarzyszyć ustanowionej procedurze i nie wykroczyć poza reguły, dostrzegaliśmy, jak proces nauczania zniechęca do bycia twórczym.

Zaczęliśmy rozumieć, dlaczego bogaty ojciec powiedział nam, że szkoły były zaplanowane do produkowania dobrych pracowników, zamiast pracodawców.

Od czasu do czasu pytaliśmy naszych nauczycieli, jakie zastosowanie ma to, czego się uczymy lub pytaliśmy, dlaczego nie uczymy się o pieniądzach i o tym jak pracują. Na to drugie pytanie często

dostawaliśmy odpowiedź, że pieniądze nie są ważne i jeżeli będziemy celujący w swojej edukacji, pieniądze same przyjdą.

Im więcej wiedzieliśmy o potędze pieniędzy, tym bardziej oddalaliśmy się od naszych nauczycieli i naszych klasowych kolegów.

Mój bardzo wykształcony ojciec nigdy nie wywierał na mnie presji, gdy chodziło o wyniki w nauce. Często dziwiłem się, dlaczego. Nie zgadzaliśmy się jednak w sprawie pieniędzy. W czasie, gdy stałem się szesnastolatkiem miałem prawdopodobnie lepsze podstawy związane z pieniędzmi niż oboje moich rodziców. Umiałem prowadzić księgi rachunkowe, słuchałem ludzi od podatków, przedstawicieli korporacji, bankierów, pośredników handlu nieruchomościami, inwestorów, itp. Mój ojciec rozmawiał jedynie z nauczycielami.

Pewnego dnia mój ojciec mówił mi, dlaczego nasz dom był jego największą inwestycją. Rozwinął się niezbyt przyjemny spór, gdy wykazałem, dlaczego myślę, że dom nie jest dobrą inwestycją.

Poniższy diagram ilustruje, jak różne punkty widzenia mieli obaj ojcowie, gdy chodziło o ich własne domy. Jeden ojciec uważał, że własny dom należy do aktywów, a drugi, że do pasywów.

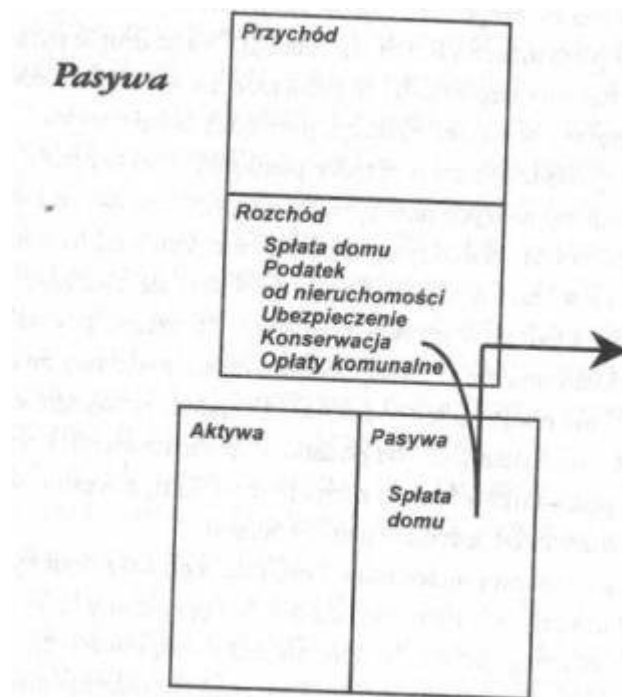
Bogaty ojciec

Aktywa	Pasywa
	Dom

Biedny ojciec

Aktywa	Pasywa
Dom	

Pamiętam, jak rysowałem mojemu ojcu poniższy diagram, pokazując mu kierunek przepływu pieniędzy. Pokazałem też koszty nieodłącznie towarzyszące posiadaniu domu. Większy dom oznaczał większe koszty, a gotówka odpływała poprzez kolumnę rozchodów.



Dzisiaj ciągle jestem atakowany za pomysł, który mówi, że dom nie stanowi aktywów. Wiem też, że dla wielu ludzi jest to ich marzenie i ich największa inwestycja. Posiadanie domu na własność jest lepsze niż nic. Po prostu oferuję alternatywny sposób patrzenia na ten popularny dogmat. Moja żona i ja pragnęlibyśmy mieć dom, który bardziej się rzuca w oczy, żeby zadziwić sąsiadów. Wiemy jednak, że to nie należy do aktywów; należy to do pasywów, gdyż wyjmuje pieniądze z naszej kieszeni.

A oto dowód, który przeprowadziłem. Naprawdę nie oczekuję, że większość osób się z tym zgodzi, ponieważ ładny dom jest emocjonalną rzeczą. Gdy sprawy zaczynają być związane z pieniędzmi, silne emocje mają tendencję obniżania finansowej inteligencji. Z osobistego doświadczenia wiem, że pieniądze mają specyficzny wpływ na podejmowanie każdej decyzji w sposób emocjonalny.

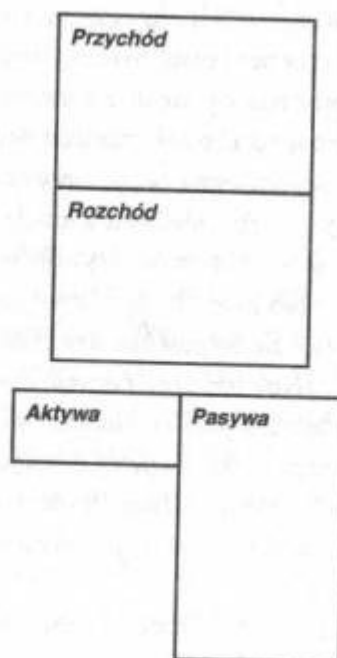
1. Gdy rozmowa schodzi na domy, wskazuję na to, że większość ludzi pracuje całe swoje życie płacąc za dom, którego nigdy nie są właścicielami. Innymi słowy większość ludzi kupuje nowy dom co ileś lat, za każdym razem zaciągając nowy dług na 30 lat, aby spłacić poprzedni dom.
2. Pomimo tego, że ludzie otrzymują odpis od podatków w wysokości stopy procentowej spłat pożyczki, za wszystkie inne koszty związane z domem płacą pieniędzmi otrzymanymi po odciążeniu podatku. Nawet wtedy, gdy spłacają raty za dom.
3. Podatki od nieruchomości. Rodzice mojej żony byli zszokowani, gdy podatek od nieruchomości za ich dom wzrósł do 1000 dolarów na miesiąc. Stało się to po tym, gdy przeszli na emeryturę, więc podwyżka spowodowała napięcie ich emerytalnego budżetu i poczuli się zmuszeni przeprowadzić.
4. Wartość domów nie zawsze idzie w górę. Mam znajomych, którzy ciągle są winni milion dolarów za dom, który dzisiaj (1997 rok) można by sprzedać tylko za 700.000.
5. Największe ze wszystkich strat to te, które powstały w wyniku utraconych okazji. Jeżeli wszystkie nasze pieniądze są "uwiązane" przez nasz dom, możemy być zmuszeni do cięższej pracy, ponieważ

nasze pieniądze kontynuują wypływanie poprzez kolumnę rozchodów, zamiast dodawać się do kolumny aktywów – klasyczny wzorec przepływu pieniędzy w przypadku średniej klasy. Gdyby młoda para mogła umieścić więcej pieniędzy w swojej kolumnie aktywów we wczesnym okresie, ich późniejsze lata mogłyby być łatwiejsze, szczególnie gdyby przygotowywali się do posłania dzieci do college'u. Ich aktywa urosłyby i mogłyby być dostępne na pokrycie tych kosztów. Zbyt często dom jest jedynie mechanizmem równowartości w otrzymywaniu pożyczki na pokrycie piętrzących się kosztów.

Podsumowując decyzję posiadania domu, który jest zbyt drogi, gdy chcemy np. założyć portfel inwestycyjny, widzimy wystąpienie co najmniej trzech zjawisk:

1. Strata czasu, podczas którego wartość innych aktywów może wzrosnąć.
2. Strata dodatkowego kapitału, który mógł być zainwestowany, zamiast płacenia wysokich kosztów utrzymania bezpośrednio związanych z domem.
3. Strata w zakresie edukacji. Zbyt często ludzie zaliczają swój dom, oszczędności i plan zaopatrzenia emerytalnego jako pozycje w kolumnie aktywów. Ponieważ nie posiadają pieniędzy na inwestycję, po prostu nie inwestują. To jest koszt powstały w wyniku nienabycia doświadczenia inwestycyjnego. Większość nigdy nie staje się tym, kogo świat inwestycji nazywa "doświadczonym inwestorem". Najlepsze inwestycje są zazwyczaj najpierw sprzedawane "doświadczonym inwestorom", którzy następnie odsprzedają ludziom działającym ostrożnie. Osobiste zestawienie finansowe mojego wykształconego ojca najlepiej demonstruje życie kogoś, kto znajduje się w "wyścigu szczurów". Jego rozchody wciąż wzrastały wraz ze wzrostem przychodów, co nigdy nie pozwoliło mu zainwestować w aktywa. Wynikiem tego, jego pasywa – takie jak dług hipoteczny i długi na kartach kredytowych – były większe niż jego aktywa. Poniższy rysunek zastąpi tysiąc słów:

*Zestawienie
finansowe
wykształconego
ojca*

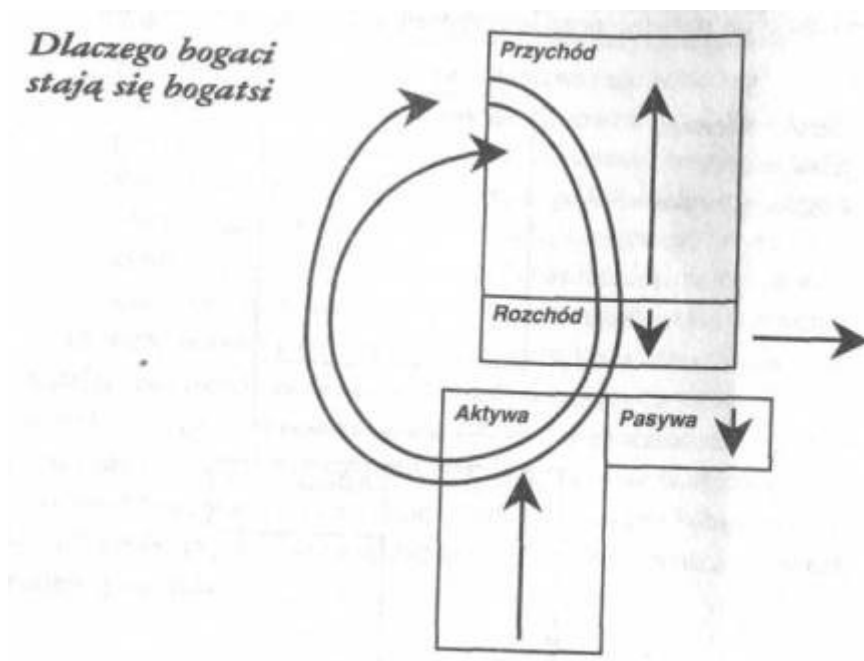


Zestawienie finansowe bogatego ojca, dla odmiany, odzwierciedla rezultat życia poświęconego inwestowaniu i minimalizacji pasywów.

Zestawienie finansowe mojego bogatego ojca ukazuje, dlaczego bogaci stają się bogatsi. Kolumna aktywów generuje więcej przychodu niż potrzeba na pokrycie rozchodów. Nadwyżka jest ponownie inwestowana w tej kolumnie. Kolumna aktywów ciągle wzrasta, w związku z czym produkowany przez nią przychód też wzrasta.

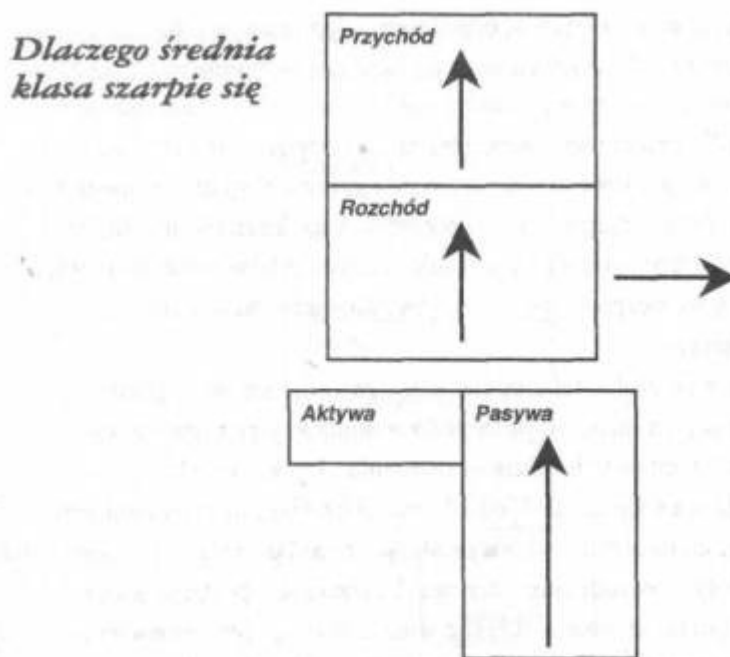


Wynikiem tego bogaci stają się bogatsi.



Ludzie należący do średniej klasy widzą, że wciąż są w stanie finansowej szarpaniny. Ich podstawowy dochód jest dostarczany przez pensje i w miarę jak pensje wzrastają, to samo dzieje się z podatkami. Ich

koszty mają tendencję do wzrastania w równych przyrostach, w miarę, jak rosną ich pensje. Stąd bierze się nazwa "wyścig szczurów". Swoją dom traktują jako swoje podstawowe aktywa, zamiast inwestować w aktywa produkujące przychód.



Wzorec traktowania swojego domu jako inwestycji i filozofia mówiąca, że podwyżka płacy oznacza możliwość kupienia większego domu lub wydania większej sumy pieniędzy, jest podstawą dzisiejszego społeczeństwa napędzanego długami. Proces zwiększania wydatków wciąga rodziny w większe długi i większą niepewność finansową, nawet gdy regularnie awansują i dostają podwyżki w pracy. Posiadanie słabej wiedzy finansowej – to jest właśnie największe życiowe ryzyko.

Masowa utrata pracy w latach dziewięćdziesiątych w wyniku konsolidacji biznesów uwidoczniła, jak średnia klasa jest naprawdę finansowo chwiejna. Nagle plany zaopatrzenia emerytalnego gwarantowane przez firmę zostały zastąpione planami o nazwie 401k, które już nie są gwarantowane. Ubezpieczenie społeczne jest, jak wiemy, w dużym kłopotcie, więc nie może być postrzegane jako źródło emerytury. Wśród średniej klasy zapanowała panika. Dobrą stroną tej sytuacji jest to, że wielu ludzi zauważyło problem i zaczęło przystępować do funduszy powierniczych. Ten wzrost w inwestowaniu jest w dużej mierze odpowiedzialny za wielki pochód, jaki widzimy na giełdzie papierów wartościowych. Obecnie powstaje coraz więcej funduszy powierniczych jako odpowiedź na popyt ze strony średniej klasy.

Fundusze powiernicze są popularne, gdyż reprezentują bezpieczeństwo. Przeciętni nabywcy funduszy powierniczych są zbyt zajęci pracą na opłacenie podatków, pożyczki na dom, oszczędności na college dla dzieci i spłacanie kart kredytowych. Nie mają czasu na naukę tego, jak inwestować, więc polegają na ekspertyzie menedżera funduszu powierniczego. Innym aspektem tego zaufania jest to, że fundusze powiernicze posiadają wiele różnych typów inwestycji, więc ludzie czują się bezpieczniej, bo w inwestowaniu stosuje się dywersyfikację.

Grupa wykształconej średniej klasy zapisuje się do dogmatu dywersyfikacji za namową pośredników funduszy powierniczych i planistów finansowych. Działaj ostrożnie. Unikaj ryzyka.

Prawdziwą tragedią jest jednak brak wcześniej nabytej edukacji finansowej, co tworzy ryzyko wyrastające przed przeciętnymi członkami średniej klasy. Powodem ostrożnego działania jest pozycja, którą w najlepszym razie można określić jako chwiejną. Ich zestawienia bilansu nie są zbilansowane. Obładowani są pasywami, bez prawdziwych aktywów, które generowałyby przychód. Jedynym źródłem ich dochodów jest zazwyczaj ich pensja. Ich utrzymanie jest całkowicie uzależnione od pracodawcy.

Gdy więc pojawiają się autentyczne "życiowe transakcje", ludzie ci nie mogą skorzystać z tej okazji. Muszą działać ostrożnie, ponieważ pracują tak ciężko, ponieważ są opodatkowani do maksimum i obciążeni długami.

Jak powiedziałem to na początku rozdziału, najważniejszą regułą jest znać różnicę pomiędzy aktywami i pasywami. Gdy raz zrozumiemy tę różnicę, należy skoncentrować swoje wysiłki na kupowaniu aktywów generujących przychód. To jest najlepszy sposób wystartowania na drodze do stania się bogatym. Kontynuujmy to, a nasza kolumna z aktywami będzie rosła. Skupmy się na utrzymaniu na niskim poziomie pasywów i rozchodów. Udostępni to więcej pieniędzy na przemieszczanie ich do kolumny aktywów. Wkrótce baza aktywów będzie tak duża, że będziemy mogli przyjrzeć się bardziej spekulatywnym inwestycjom. Inwestycjom, które w nieskończoność mogą zwracać się ze 100% zyskiem. Inwestycjom, w których 5000 dolarów jest wkrótce obrócone w jeden milion lub więcej. Inwestycjom, które średnia klasa nazywa "zbyt ryzykownymi". Inwestycja nie jest ryzykowna. To brak prostej finansowej inteligencji – zaczynającej się od finansowego elementarza – jest przyczyną ryzyka u danej osoby. Jeżeli robimy to, co robią masy, otrzymujemy poniższy obrazek.



Nasze wysiłki związane z pracą – jako pracownika, który jest również właścicielem domu – mają ogólnie rzecz biorąc taki efekt:

1. Pracujemy dla kogoś. Większość ludzi, którzy pracują za pensję, robi właściciela lub akcjonariusza bogatszym. Nasze wysiłki i sukcesy pomogą właścicielowi w osiągnięciu sukcesów i emerytury.
2. Pracujemy dla rządu. Rząd zabiera swoją część z naszej pensji, zanim ją zobaczymy. Pracując ciężiej po prostu zwiększamy sumę naszych podatków zabieranych przez rząd – większość ludzi od stycznia do maja pracuje jedynie na podatki.
3. Pracujemy dla banku. Po odliczeniu podatków, naszym następnym największym kosztem są zazwyczaj: pożyczka na dom i karty kredytowe.

Problem związany z intensywniejszą pracą jest taki, że każdy z powyższych poziomów zabiera większą część naszych wzmoczonych wysiłków. Musimy nauczyć się, jak to zrobić, aby zwiększone wysiłki przynosiły bezpośrednią korzyść nam i naszej rodzinie.

Gdy już zdecydujemy się zająć się swoim biznesem, jak ustanowić cele? W przypadku większości ludzi muszą oni kontynuować swoją pracę i polegać na swoich pensjach, by rozpocząć nabywanie swoich aktywów.

W miarę jak aktywa rosną, jak mierzymy rozciągłość sukcesu? Kiedy ktoś dochodzi do wniosku, że jest bogaty lub że jest zasobny? Podobnie jak z posiadaniem przeze mnie własnych definicji aktywów i pasywów, mam również własną definicję zasobności. Tak naprawdę, to zapożyczyłem ją od człowieka o nazwisku Buckminster Fuller. Jedni nazywają go szarlatanem, inni geniuszem. Przed laty wywołał burzę wśród architektów, gdyż w 1961 roku wystąpił o patent noszący nazwę "geodezyjna kopuła". W podaniu o patent Fuller powiedział też coś o zasobności. Na początek wywoływało to zamieszanie, ale w miarę czytania, zaczynało mieć sens. Zasobność jest zdolnością osoby do przeżycia przez określoną liczbę dni lub inaczej mówiąc, jeśli przestanę pracować dzisiaj, jak długo mogę przetrwać?

Odmienne niż wartość netto, czyli różnica pomiędzy naszymi aktywami i pasywami – co często jest określone przez opinię danej osoby o tym, jak wartościowe są jej rupiecie – definicja ta umożliwia wykonanie prawdziwie dokładnego pomiaru. Mogę teraz zmierzyć i dowiedzieć się, gdzie byłem w odniesieniu do mojego celu stania się finansowo niezależnym.

Chociaż wartość netto często obejmuje aktywa nie generujące gotówki (np. rzeczy, kiedyś kupione, które teraz leżą w garażu), zasobność mierzymy ilością pieniędzy, które robią pieniądze, a więc taka jest nasza finansowa zdolność przeżycia.

Zasobność jest miarą przepływu pieniędzy kolumny aktywów porównanej z kolumną rozchodów.

Użyjmy przykładu. Załóżmy, że mam dopływ pieniędzy z kolumny moich aktywów w wysokości 1000 dolarów na miesiąc. Mam też miesięczne rozchody wynoszące 2000 dolarów. Jaka jest moja zasobność?

Powróćmy do definicji Fullera. Używając jej, spytamy, ile dni jestem w stanie przetrwać. Przyjmijmy 30-dniowy miesiąc. Według tej definicji mam dosyć przepływu pieniędzy na pół miesiąca.

Gdy z moich aktywów osiągnę przepływ pieniędzy wielkości 2000 dolarów miesięcznie, wtedy będę zasobny.

Nie jestem więc jeszcze bogaty, ale jestem zasobny. Teraz przychód generowany każdego miesiąca przez moje aktywa przewyższa mój miesięczny rozchód. Jeżeli chcę zwiększyć moje rozchody, najpierw muszę zwiększyć mój przepływ pieniędzy z aktywów, aby utrzymać ten poziom zasobności. Zwróćmy uwagę na to, że to od tego momentu nie jestem już dłużej zależny od mojej pensji. Skupiłem się na budowaniu mojej kolumny aktywów i odniósłszy sukces, stałem się finansowo niezależny. Jeżeli dzisiaj odejdę z mojej pracy, będę w stanie pokryć swoje miesięczne rozchody używając przepływu pieniędzy z aktywów.

Następnym celem może być posiadanie nadwyżki w przepływie pieniędzy z moich aktywów, co zostanie ponownie zainwestowane w kolumnie aktywów. Im więcej pieniędzy idzie do mojej kolumny aktywów, tym bardziej ona rośnie. Tak długo jak utrzymam moje rozchody na niższym poziomie niż mój przepływ pieniędzy z aktywów, będę bogacił się, mając coraz większy dochód z innych źródeł, niż wykonywana praca.

W miarę, jak kontynuowany jest ten proces ponownego inwestowania, jestem na dobrej drodze do stania się bogatym. Faktyczna definicja bycia bogatym jest w umyśle patrzącego. Nigdy nie można być za bogatym.

Zapamiętajmy te proste spostrzeżenia: Bogaci kupują aktywa. Biedni mają tylko koszty.

Średnia klasa kupuje pasywa, o których myśli, że są to aktywa. Jak więc rozpocząć zajmowanie się swoim własnym biznesem? Jaka jest odpowiedź? Posłuchajmy założyciela McDonalda.

ROZDZIAŁ CZWARTY Lekcja trzecia:

Pilnuj swojego biznesu

W 1974 roku Ray Kroc, założyciel McDonalda, został poproszony, aby przemówił do magistrantów studiujących biznes na University of Texas w Austin. Mój przyjaciel, Keith Cunningham, był jednym ze studentów. Po gorącym i inspirującym przemówieniu zajęcia zostały zawieszono i studenci spytali Raya, czy zechciałby pójść razem z nimi na piwo do ich ulubionego studenckiego miejsca. Ray chętnie zgodził się.

– W jakiego rodzaju biznesie znalazłem się? – spytał Ray, gdy już cała grupa miała swoje kufle z piwem w rękach.

– Wszyscy się śmiali – opowiadał Keith. Większość studentów myślała, że Ray żartował sobie jedynie.

Nikt nie odpowiedział, więc Ray zadał pytanie ponownie. – Jak myślicie, w jakiego rodzaju biznesie jestem?

Studenci znów się zaśmiali i na koniec jedna odważna dusza krzyknęła: – Ray, ktoś na świecie nie wie, że jesteś w biznesie hamburgerów?

Ray zachichotał. – Myślałem, że tak właśnie odpowiecie. Zrobił przerwę, a następnie szybko powiedział: – Panie i panowie, nie jestem w biznesie hamburgerów. Mój biznes to nieruchomości.

Keith powiedział, że Ray spędził sporo czasu na wyjaśnianiu swojego punktu widzenia. Ray wiedział, że zgodnie z ich biznesplanem, głównym celem biznesu było skupianie się na sprzedaży koncesji franszyzę na hamburgery, ale tym, czego nigdy nie zgubił z pola widzenia, była lokalizacja każdego punktu sprzedaży. Osoba, która kupiła franszyzę, płaciła również za grunt, na którym znajdował się taki punkt – grunt należący do organizacji Raya Kroca.

Obecnie, McDonald jest największym na świecie pojedynczym właścicielem nieruchomości, mając ich nawet więcej, niż kościół katolicki. Dzisiaj McDonald posiada na własność jedne z najbardziej kosztownych skrzyżowań i rogów ulic w Ameryce, a także w innych częściach świata.

Keith powiedział, że była to jedna z najważniejszych lekcji jego życia. Keith posiada myjnię samochodów, ale jego biznes – to nieruchomości zajmowane przez myjnię.

Poprzedni rozdział zakończył się diagramami ilustrującymi fakt, że większość ludzi pracuje dla wszystkich innych, ale nie dla siebie. Najpierw pracują dla właścicieli firmy, następnie na podatki dla rządu i na koniec dla banku, który jest właścicielem ich hipoteki.

Gdy byłem chłopcem, nie mieliśmy w pobliżu McDonalda. Celem bogatego ojca było jednak nauczyć nas tego samego, o czym Ray Kroc mówił na University of Texas. To jest trzeci sekret bogatych.

Sekret ten brzmi: "Pilnuj swojego biznesu". Bezpośrednią przyczyną trudności finansowych jest często to, że ludzie pracują dla kogoś. Wielu ludzi na koniec swoich pracujących dni nie będzie nic posiadało.

I znów możemy rzec, że obrazek ma wartość tysiąca słów. Poniżej mamy diagram ukazujący zestawienie dochodu i zestawienie bilansu, które obrazują radę Raya Kroca.



Nasz obecny system edukacyjny skupia się na przygotowaniu dzisiejszej młodzieży do znalezienia dobrej pracy poprzez rozwinięcie umiejętności scholastycznych. Ich życie będzie się obracało wokół nensji lub jak to opisaliśmy wcześniej, ich kolumny przychodu. Po nabyciu umiejętności scholastycznych, przemieszczają się na wyższy poziom nauki w celu poszerzenia swoich profesjonalnych możliwości. Studiują, aby zostać inżynierami, naukowcami, kucharzami, oficerami policji, artystami, pisarzami, itd. Te profesjonalne umiejętności umożliwiają im stanie się siłą roboczą i – pracą za pieniądze.

Istnieje bardzo duża różnica pomiędzy naszym zawodem i naszym biznesem. Często pytam ludzi: "W jakim jesteś biznesie?", a oni odpowiadają: "Och, jestem bankierem". Wtedy pytam ich czy są właścicielami banku. Zazwyczaj odpowiadają: "Nie, pracuję tam".

W takim przypadku mylą swój zawód ze swoim biznesem. Mogą być z zawodu bankierami, ale ciągle potrzebują jeszcze własnego biznesu. Ray Kroc wyraźnie ukazał różnicę pomiędzy jego zawodem i jego biznesem. Jego zawód był zawsze taki sam. Był on sprzedawcą. Kiedyś sprzedawał miksery do napojów mlecznych, a wkrótce potem hamburgerowy franszyzę. Chociaż jego zawodem było sprzedawanie tych koncesji, jego biznesem była akumulacja nieruchomości generujących dochód.

Problem ze szkołą jest taki, że często stajemy się tym, czego się uczyliśmy. Jeśli więc uczyliśmy się gotowania, zostajemy kucharzami. Jeżeli studujemy prawo, zostajemy prawnikami, a nauka naprawiania samochodów robi z nas mechaników samochodowych. Błąd stawania się tym, czego się uczymy polega na tym, że zbyt wielu ludzi zapomina zadbać o swój własny biznes. Spędzają swoje życie dbając o czyjś biznes i robiąc kogoś bogatym.

Aby stać się zabezpieczonym finansowo, człowiek musi dbać o swój biznes. Nasz biznes obraca się wokół kolumny aktywów. Jak wspomniano wcześniej, pierwszą zasadą, jest wiedzieć, jaka jest różnica pomiędzy

aktywami a pasywami i kupować aktywa. Bogaci skupiają się na kolumnie swoich aktywów, gdy zaś reszta skupia się na swoim zestawieniu dochodu. Często więc słyszy się: "Potrzebuję podwyżki", "Gdybym tylko dostał awans", "Zamierzam wrócić do szkoły, aby uzyskać większe kwalifikacje, co zapewni mi lepszą pracę", "Zamierzam pracować w nadgodzinach", "Może będę mógł wziąć dodatkową pracę", "Zwalniam się za dwa tygodnie. Znalazłem lepiej płatną pracę".

W niektórych kręgach te pomysły wydają się rozsądne, ale gdy słuchamy Raya Kroca, widzimy, że wciąż nie dbamy o swój biznes. Te wszystkie pomysły skupiają się na kolumnie przychodu i zabezpieczą kogoś finansowo tylko wtedy, gdy dodatkowe pieniądze zostaną użyte na zakup aktywów generujących dochód.

Głównym powodem tego, że większość ludzi biednych i średniej

klasy reprezentuje finansowy konserwatyzm (co oznacza: "Nie mogę pozwolić sobie na ryzyko"), jest brak posiadania podstaw finansowych.

Muszą kurczowo uczeplić się swojej pracy. Muszą robić wszystko w bezpieczny sposób.

Gdy następuje konsolidacja firm, miliony pracowników zauważają, że ich dom, tzw. "największe aktywa", zjadał ich żywcem. Ich aktywa nazywane domem ciągle kosztują ich co miesiąc określoną sumę pieniędzy. Sprzęt do golfa znajdujący się w garażu, który kosztował 1000 dolarów, nie jest już warty 1000 dolarów. Bez zabezpieczenia pracy nie mają nic, na czym mogliby się wesprzeć. To, co myśleli, że stanowi aktywa, nie może pomóc im przetrwać w czasie kryzysu finansowego.

Przypuszczam, że większość z nas wypełniała kiedyś formularz bankowy występując o pożyczkę na dom lub samochód. W takim przypadku warto zawsze przyjrzeć się działowi "wartość netto". Interesujące jest to, co akceptowane praktyki bankowe i rozrachunkowe pozwalają zaliczyć komuś w poczet aktywów.

Pewnego razu występowałem o pożyczkę, gdy moja finansowa pozycja nie wyglądała zbyt dobrze. Aby podwyższyć wartość aktywów, dodałem do tej kolumny nowy sprzęt do golfa, kolekcję obrazów, książki, sprzęt stereo, telewizor, garnitury od Armaniego, zegarki, buty i inne rzeczy osobiste.

Nie otrzymałem pożyczki dlatego, że miałem zbyt wiele zainwestowane w nieruchomości. Komisji przyznającej pożyczki nie podobało się to, że generowałem tak dużo pieniędzy z domów mieszkalnych. Chcieli wiedzieć, dlaczego nie mam normalnej pracy z pensją. Nie mieli nic przeciwko garniturom od Armaniego, kijom golfowym czy kolekcji obrazów zaliczonych do aktywów. Życie jest czasem trudne, gdy nie przystajemy do "standardowej" charakterystyki.

Zawsze mam mieszane uczucia, gdy ktoś twierdzi, że jego posiadana wartość netto wynosi jeden milion dolarów czy sto tysięcy, czy ileś tam jeszcze. Jednym z podstawowych powodów braku dokładności w ocenie wartości netto jest to, że w momencie, gdy zaczynamy sprzedawać aktywa, jesteśmy opodatkowani od wzrostu wartości majątku.

Wielu ludzi wpędza się w poważne kłopoty finansowe, gdy zaczynają mieć niewystarczające dochody. Sprzedają swoje aktywa, aby wygenerować gotówkę. Ich osobiste aktywa mogą być sprzedane tylko za część wartości wymienionej w personalnym zestawieniu bilansu lub – jeśli aktywa przyrosły na wartości –

muszą zapłacić podatek od tego wzrostu. Znow więc rząd bierze swoją część od tego, co przyrosło na wartości, a co pomniejsza sumę, która ma im pomóc wyjść z długów. Z tego więc powodu twierdzą, że zazwyczaj czyjaś wartość netto jest mniejsza, niż ten ktoś myśli.

Zacznijmy pilnować swojego biznesu. Trzymajmy bieżącą pracę, ale zacznijmy kupować prawdziwe aktywa, a nie pasywa lub rzeczy osobiste, które nie mają rzeczywistej wartości już od momentu, gdy weźmiemy je do domu. Nowy samochód traci około 25 procent ceny, którą zapłaciliśmy, gdy wyjeżdżamy z parkingu sprzedawcy. To nie stanowi prawdziwych aktywów, nawet jeżeli bankier pozwala nam to tak określić.

Dorośli powinni utrzymywać swoje koszty na niskim poziomie, zredukować pasywa i z pilnością budować bazę solidnych aktywów. Młodzi ludzie, którzy nie wyszli jeszcze z domu, powinni być uczeni przez rodziców tego, na czym polega różnica między aktywami a pasywami. Nakłońmy ich do rozpoczęcia budowania trwałej kolumny aktywów, zanim opuszczą rodziców, pobiorą się, kupią dom, będą mieli dzieci i znajdą się w ryzykownej sytuacji finansowej, uczeptieni miejsca pracy i kupujący wszystko na kredyt. Widzę wiele młodych par, które pobrały się i złapały w pułapkę stylu życia, który nie pozwoli im wydostać się z długów przez większą część okresu ich pracy.

W przypadku większości ludzi, gdy ostatnie dziecko opuści dom, rodzice widzą, że nie przygotowali się właściwie na czas emerytury i zaczynają wydrapywać jakieś pieniądze, aby coś odłożyć. Wtedy ich rodzice zaczynają chorować i powstają nowe obowiązki.

Jakie więc rodzaje aktywów sugeruję, które Ty Czytelniku i Twoje dzieci powinniście nabywać? W moim świecie prawdziwe aktywa dzielą się na kilka kategorii:

1. Biznesy, które nie wymagają obecności. Jestem ich właścicielem, ale są kierowane przez innych ludzi. Gdybym miał tam pracować, to nie byłby biznes. Stałoby się to moją pracą.
2. Akcje.
3. Obligacje.
4. Fundusze powiernicze.
5. Nieruchomości generujące dochód.
6. Weksle.
7. Opłaty z tytułu praw własnościowych, jak np. muzyka, skrypty, patenty.
8. Wszystko inne co ma wartość i generuje dochód lub rośnie na wartości, a na co istnieje zapotrzebowanie na rynku.

Gdy byłem chłopcem, mój wykształcony ojciec zachęcał mnie do znalezienia pracy, która będzie pewna. Mój bogaty ojciec, z drugiej zaś strony, zachęcał mnie do rozpoczęcia nabywania aktywów, które lubiłem: "Jeśli ich nie lubisz, nie będziesz o nie dbał". Zbieram nieruchomości po prostu dlatego, że lubię budynki i ziemię. Lubię je wynajdywać. Mogę się im przyglądać przez cały dzień. Gdy narastają problemy, nie są one

tak straszne, by mogły zmienić moją miłość do nieruchomości. Ludzie, którzy nie lubią nieruchomości, nie powinni ich kupować.

Lubię też akcje małych firm, szczególnie startujących na giełdzie, a to dlatego, że jestem biznesmenem, a nie człowiekiem korporacji. W młodych latach pracowałem dla wielkich organizacji, takich jak: Standard Oil of California, US Marine Corp. i Xerox Corp. Praca dla tych korporacji była przyjemnością i mam w związku z tym miłe wspomnienia. Jednakże, gdzieś w głębi mego wnętrza czuję, że nie jestem człowiekiem należącym do firmy. Lubię zakładać firmy, a nie kierować nimi. W związku z tym, akcje jakie kupuję, zazwyczaj należą do małych firm; czasem sam zakładam firmę i umieszczam ją na giełdzie. Na akcjach firm wchodzących na giełdę *zrobiono* fortuny i przyznaję, że lubię tę grę. Wielu ludzi boi się małych firm i nazywają je ryzykownymi, co jest prawdą. Ryzyko jest jednak zawsze zmniejszone, gdy lubimy to, czym jest dana inwestycja, rozumiemy ją i znamy zasady działania. Gdy chodzi o te małe firmy, moja strategia inwestycyjna zakłada pozbycie się ich akcji w rok czasu. Moja prawdziwa strategia w nieruchomościach zakłada rozpoczęcie z czymś małym i kontynuację handlu coraz to większymi posiadłościami, dzięki czemu opóźniam płacenie podatków od wzrostu wartości majątku. Pozwala to na duży wzrost wartości. Ogólnie rzecz biorąc trzymam nieruchomość mniej niż siedem lat.

Przez lata, nawet gdy pracowałem dla Marine Corp. i Xeroxa, robiłem to, co zalecał mój bogaty ojciec. Pracowałem dla firmy, ale ciągle pilnowałem swojego biznesu. W mojej kolumnie aktywów był ruch. Handlowałem nieruchomościami i małymi pakietami akcji.) Bogaty ojciec zawsze podkreślał wagę finansowej wiedzy. Im lepiej rozumiałem rachunkowość i zarządzanie gotówką, tym lepszy byłem w analizowaniu inwestycji, czego ostatecznym posunięciem było założenie mojej własnej firmy.

Nie namawiałbym nikogo do założenia firmy, chyba że ktoś bardzo tego chce. Wiedząc to, co wiem o prowadzeniu firmy, nie życzyłbym nikomu tego zadania. Są takie okresy, że ludzie nie mogą znaleźć sobie pracy i założenie firmy jest dla nich rozwiązaniem. Szanse na sukces są małe. Dziewięć, spośród dziesięciu firm upada w ciągu pierwszych pięciu lat. Z tych, które przetrwają pierwsze pięć lat dziewięć, spośród dziesięciu, prędzej czy później też upada. Posiadanie więc własnej firmy polecam tylko tym, którzy naprawdę tego pragną. W przeciwnym wypadku radzę trzymać pracę i pilnować swojego biznesu.

Gdy mówię o zajmowaniu się swoim biznesem mam na myśli naszą kolumnę aktywów, która musi być mocna. Gdy raz już dolar dostanie się tu, nigdy nie pozwólmy mu wydostać się stąd. Myślmy w ten sposób: gdy już raz dolar dostanie się do tej kolumny, staje się naszym pracownikiem. Najlepszą rzeczą związaną z pieniędzmi jest to, że pracują one 24 godziny na dobę i mogą pracować przez całe pokolenia. Bądźmy dobrymi, pracującymi z oddaniem pracownikami, ale nie ustawajmy w budowaniu tej kolumny aktywów.

W miarę, jak wzrasta nasz przepływ pieniędzy, możemy kupić sobie jakieś luksusy. Istotną rzeczą, która odróżnia ludzi bogatych od biednych jest to, że u tych pierwszych luksusy są kupowane jako ostatnie, zaś u biednych i średniej klasy mają tendencję być kupowane

jako pierwsze. Biedni i średnia klasa często kupują takie luksusowe rzeczy, jak: duże domy, diamenty, futra, biżuterię i łodzie, gdyż chcą wyglądać bogato. Wyglądają bogato, ale w rzeczywistości coraz bardziej

pograżają się w długach. Ludzie pozwalający zestarzeć się swoim pieniądзом, długoterminowi bogacze, najpierw budują swoją kolumnę aktywów. Następnie dochód generowany z tej kolumny kupuje im luksusy. Biedni i średnia klasa kupują luksusy za swój pot, swoją krew i spadek dla dzieci.

Prawdziwym luksusem jest nagroda za inwestowanie i utworzenie rzeczywistych aktywów. Przykładowo, gdy moja żona i ja mieliśmy dodatkowe pieniądze wygenerowane przez nasze domy mieszkalne, udała się ona po zakup mercedesa. Nie trzeba było podjąć żadnej dodatkowej pracy ani ryzyka, gdyż samochód został zakupiony przez dom mieszkalny. Musiała jednak czekać na samochód przez cztery lata, podczas gdy rósł portfel inwestycyjny i w końcu zaczął wyrzucać z siebie wystarczającą ilość dodatkowych pieniędzy, aby zapłacić za samochód. Luksus ten, mercedes, był prawdziwą nagrodą dla żony, gdyż udowodniła, że wie, jak tworzyć wzrost kolumny aktywów. Ten mercedes ma teraz dla niej o wiele większe znaczenie, niż jakiś inny ładny samochód; aby pozwolić sobie na niego, żona moja użyła swojej finansowej inteligencji.

Większość ludzi impulsywnie kupuje na kredyt nowy samochód lub jakiś inny luksus. Mogą czuć się znudzeni i chcą mieć nową zabawkę. Kupowanie luksusu na kredyt często, prędzej czy później, wywołuje gniew osoby na tę luksusową rzecz, ponieważ dług staje się finansowym obciążeniem.

Gdy już zainwestowaliśmy w nasz własny biznes i pozwoliliśmy na upływanie czasu, jesteśmy gotowi na dodanie magicznego retuszu –największego sekretu bogatych. Sekretu, który pozwala bogatym wyprzedzić całą resztę. Nagrodę, która czeka na końcu drogi za to, że spędziliśmy czas na pilnowaniu swojego biznesu.

ROZDZIAŁ PIĄTY Lekcja czwarta:

Historia podatków i potęga spółek

Pamiętam jak w szkole opowiadano nam historię Robin Hooda i jego oddanych towarzyszy. Mój nauczyciel myślał, że było to wspaniałe opowiadanie o romantycznym bohaterze, z rodzaju Kevina Costnera, który rabował bogatych i rozdawał biednym. Bogaty ojciec nie uznawał Robin Hooda za bohatera. Nazywał go grabieżcą.

Robin Hood już dawno przeminął, ale jego wyznawcy dalej żyją. Wciąż słyszę ludzi mówiących: "Dlaczego bogaci nie płacą za to?" lub "Bogaci powinni płacić podatki i dawać biednym".

To właśnie ten pomysł związany z Robin Hoodem – czyli zabieraniem bogatym i rozdawaniem biednym – stał się największym bólem biednych i klasy średniej. Ideał Robin Hooda jest przyczyną obciążenia podatkami średniej klasy. Prawdziwa rzeczywistość jest taka, że bogaci nie są opodatkowani. To średnia klasa płaci na biednych, szczególnie ci wykształceni, których zarobki mieszczą się w górnym przedziale opodatkowania.

Aby w pełni zrozumieć, jak się to stało, trzeba spojrzeć od strony historii. Musimy się przyjrzeć historii podatków. Mój bardzo wykształcony ojciec był ekspertem od historii edukacji, zaś bogaty ojciec miał się za eksperta z zakresu historii podatków.

Bogaty ojciec wyjaśnił nam, że w Anglii i Ameryce nie było Podatków. Podatki pojawiały się sporadycznie w celu pokrycia kosztów wojen. Król lub prezydent zwracał się do obywateli, prosząc wszystkich o ofiarowanie jakiejś kwoty. Podatki były nakładane w Brytanii w latach 1799 – 1816 w związku z walką przeciwko Napoleonowi, a w Ameryce nałożono je, aby opłacić wojnę secesyjną w latach 1861 – 1865.

W 1874 roku Anglia ustanowiła podatek dochodowy –jako stałą opłatę nałożoną na swoich obywateli. W 1913 roku podatek dochodowy został wprowadzony na stałe w Stanach Zjednoczonych, z jednoczesną poprawką do konstytucji. Był czas, że Amerykanie byli przeciwni podatkom. To nadmierny podatek od herbaty doprowadził do sławnego Tee Party w porcie Bostonu, zdarzenia, które przyczyniło się do wybuchu amerykańskiej wojny o niepodległość 1775 r. 50 lat zabrały Anglii i Stanom Zjednoczonym wysiłki wprowadzenia regularnych podatków od dochodu.

Czego te historyczne daty nie ujawniają, to faktu, że na początku podatki były ustanowione tylko dla bogatych. To był ten moment, który bogaty ojciec chciał, abyśmy zrozumieli. Wyjaśnił on, że pomysł podatków był spopularyzowany i zaakceptowany przez większość, dzięki ogłoszeniu biednym i średniej klasie, że podatki zostały utworzone tylko po to, by ukarać bogatych. W taki sposób osiągnięto to, że masy głosowały za wprowadzeniem przepisu prawnego o podatkach, co stało się aktem zapisanym w konstytucji. Pomimo tego, że celem podatków było ukaranie bogatych, w rzeczywistości nastąpiło ukaranie tych, którzy głosowali za wprowadzeniem podatków – biednych i średniej klasy.

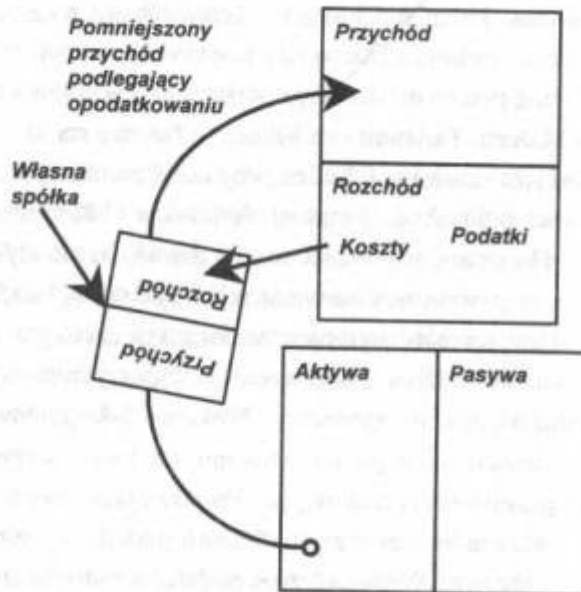
"Gdy tylko rząd raz zakosztował w pieniądzech, jego apetyt zaczął rosnać" – powiedział bogaty ojciec. "Twój ojciec i ja stanowimy przeciwieństwo. On jest rządowym biurokrata, a ja kapitalistą. Jesteśmy opłacani na zasadzie przeciwnych zdarzeń i podobnie też jest mierzony nasz sukces. On jest opłacany za wydawanie pieniędzy i zatrudnianie ludzi. Im więcej wyda i im więcej zatrudni, tym większą stanie się jego organizacja. W administracji rządowej, tym większe ma ktoś poważanie, im większa jest jednostka organizacyjna, w której pracuje. Natomiast w mojej organizacji, im mniej ludzi zatrudnię i mniej pieniędzy wydam, tym bardziej jestem poważany przez moich inwestorów. To jest powód, dla którego nie lubię ludzi z administracji państwowej. Mają oni odmienne cele w porównaniu z większością ludzi zajmujących się biznesem. W miarę, jak administracja państwowa rośnie, coraz więcej dolarów z podatków potrzeba na jej utrzymanie".

Wykształcony ojciec szczerze wierzył, że rząd powinien pomagać ludziom. Uwielbiał Johna F. Kennedy'iego, a szczególnie pomysł Korpusu Pokoju. Tak bardzo podobał mu się ten pomysł, że oboje z mamą pracowali dla niego, szkoląc ochotników udających się do Malezji, Tajlandii i na Filipiny. Zawsze starał się o dodatkowe fundusze i zwiększał budżet, aby mógł zatrudnić więcej ludzi w obu swoich pracach: Departamencie Edukacji i Korpusie Pokoju.

Od czasu, gdy miałem około dziesięciu lat, słyszałem od bogatego ojca, że pracownicy administracji rządowej są bandą leniwych złodziei, a od mojego biednego ojca, że bogaci są chciwymi szalbierzami, którzy powinni być zmuszeni do płacenia większych podatków. Obie strony posiadały ważne argumenty. Niełatwo było pracować dla jednego z największych kapitalistów w mieście i wracać do domu do ojca, który był prominentem rządowym. Trudno było zdecydować, komu wierzyć. Gdy jednak uczymy się historii podatków, wynurza się interesująca perspektywa. Wprowadzenie podatków było możliwe tylko dlatego, że masy wierzyły w teorię ekonomii a' la Robin Hood, co polegało na zabieraniu bogatym i dawaniu wszystkim innym. Problemem było to, że apetyt rządu na pieniądze był tak wielki, iż wkrótce podatki musiały być nałożone na średnią klasę, a stąd zaczęło to "przeciekać w dół".

Bogaci zaś zauważyli okazję. Nie działają oni według tego samego zbioru zasad. Bogaci utworzyli spółki będące mechanizmem ograniczającym ryzyko utraty ich aktywów podczas każdej z wypraw żeglarskich. Umieszczali swoje pieniądze w spółce, aby sfinansować wyprawę. Spółka najmowała następnie załogę, która płynęła do Nowego Świata w poszukiwaniu skarbów. Gdy utracono żaglowiec, załoga utraciła swoje życie. Strata bogatych była ograniczona tylko do pieniędzy, które zainwestowali w tę konkretną wyprawę. Poniższy diagram ukazuje, jak struktura spółki jest usadowiona na zewnątrz naszego osobistego zestawienia dochodu i zestawienia bilansu.

Zasady stosowane przez bogatych



Tym, co daje bogatym przewagę nad biednymi i średnią klasą, jest wiedza o potędze struktury prawnej spółek. Mając dwóch uczących mnie ojców, jednego socjalistę, a drugiego kapitalistę, szybko zorientowałem się, że filozofia kapitalisty ma dla mnie większy sens. Wyglądało na to, że socjaliści nałożyli na siebie karę z powodu braków w finansowej edukacji. Bez względu na to, jakie pomysły – związane z teorią "zabrać bogatym" – posiadał tłum, bogaci zawsze znaleźli drogę, by przechytrzyć masy. Z tego też powodu podatki zostały w końcu nałożone na średnią klasę. Bogaci przechytrzyli intelektualistów jedynie dlatego, że rozumieli potęgę pieniędzy, przedmiot, którego nie nauczano w szkołach.

Jak to zrobili? Gdy został już ustanowiony podatek typu "zabierz bogatym", do skarbu państwa zaczęła napływać gotówka. Na początku ludzie byli zadowoleni. Pieniądze były przekazywane pracownikom państwowym i bogatym. Pracownicy ci otrzymywali pieniądze jako wynagrodzenie za pracę i w postaci emerytury. Do bogatych pieniądze trafiały poprzez fabryki otrzymujące rządowe zamówienia. Rząd dysponował wielką pulą pieniędzy, ale problemem było zarządzanie tym budżetem. Brakowało cyrkulacji. Innymi słowy, istniała zasada wśród urzędników państwowych, aby unikać nadmiaru pieniędzy. Gdy ktoś nie dał rady wydać przyznanej kwoty, ryzykował utratę dotacji w następnym okresie finansowym. Oczywiście taka osoba nie była postrzegana jako efektywna. Ludzie biznesu, dla odmiany, są nagradzani za posiadanie nadmiaru pieniędzy i z tego powodu uznani za efektywnych.

W miarę, jak cykl wzrastających wydatków rządowych był kontynuowany, popyt na pieniądze rósł, a pomysł "opodatkowania bogatych" był teraz tak dostosowywany, aby włączyć poziomy otrzymujące niższe dochody, docierając do tych, którzy głosowali za wprowadzeniem podatków, czyli do biednych i średniej klasy.

Prawdziwi kapitaliści użyli swojej finansowej wiedzy, aby znaleźć drogę ucieczki. Powrócili do zabezpieczenia, jakie dawała spółka. Spółka, tak naprawdę, nie jest rzeczą, czego wielu ludzi – którzy nigdy nie utworzyli spółki – nie wie. Spółka jest po prostu teczką zawierającą pewne prawne dokumenty, która stoi sobie na półce w jakimś biurze prawniczym mającym rządowe uprawnienia do określonej działalności. To

nie jest wielki budynek z nazwą spółki na froncie. To nie jest fabryka lub grupa ludzi. Spółka jest prawnym dokumentem, który tworzy osobowość prawną nie posiadającą duszy. Majątek bogatych po raz kolejny został zabezpieczony. Spółki ponownie stały się popularne, gdy wprowadzono stałe przepisy prawne określające dochód, gdyż wysokość podatku dochodowego spółki była niższa od podatku od indywidualnego dochodu. Dodatkowo, jak wspomnieliśmy to wcześniej, określone koszty spółki mogą być płacone przed opodatkowaniem.

Ta wojna pomiędzy mającymi i nie mającymi trwa od setek lat. To jest walka mas mówiących "zabierz bogatym" przeciwko bogatym. Walka ta toczona jest wszędzie tam, gdzie tworzą się przepisy prawne. Ta walka trwać będzie wiecznie. Problem polega na tym, że ludzie, którzy tracą, są niedoinformowani. Są to ci, którzy codziennie obowiązkowo stawiają się do pracy i płacą podatki. Gdyby tylko zrozumieli sposób działania bogatych, mogliby robić to samo, co bogaci. Wtedy znaleźliby się na drodze do finansowej niezależności. Dlatego mam mieszane uczucia, gdy słyszę rodzica doradzającego dziecku, że ma chodzić do szkoły, aby mogło znaleźć pracę, która będzie pewna. Pracownik posiadający "zapewnioną" pracę, nie mający finansowych uzdolnień, nie ma możliwości zmiany swojego statusu społecznego.

Przeciętny Amerykanin pracuje obecnie przez pięć do sześciu miesięcy w roku dla rządu, aby zarobić wystarczającą sumę na pokrycie swoich podatków. Ten stan rzeczy trwa już bardzo długo. Im więcej ktoś pracuje, tym więcej płaci rządowi. Właśnie dlatego uważam, że pomysł "zabrać bogatym" ugodził w ludzi, którzy głosowali za nim.

Za każdym razem, gdy ludzie próbują ukarać bogatych, bogaci po prostu nie dostosowują się do tego i działają. Mają pieniądze, siłę i intencje, aby zmieniać sytuację. Nie siedzą bezczynnie, ochotniczo płacąc podatki. Szukają sposobów zminimalizowania swoich podatków. Wynajmują sprytnych prawników i księgowych oraz przekonują polityków, aby zmienili przepisy lub utworzyli zgodny z prawem wybieg. Posiadają środki do osiągnięcia swoich celów.

Przepisy podatkowe w USA pozwalają również na stosowanie innych sposobów zaoszczędzenia na podatkach. Większość tych sposobów jest dostępna dla każdego, ale to właśnie bogaci wyszukują je, ponieważ pilnują swojego biznesu. Przykładowo, "1031" oznacza dział 1031 przepisów określających wewnętrzny przychód, który pozwala sprzedającemu na odroczenie zapłaty podatku od sprzedanej nieruchomości, gdy celem sprzedaży jest uzyskanie wzrostu wartości majątku i nastąpiła wymiana tej nieruchomości na inną, droższą. Handel nieruchomościami jest jednym z mechanizmów pozwalających na wielkie oszczędności na podatkach. Jak długo kontynuujemy handel nieruchomościami, których wartość wzrasta, nie będziemy opodatkowani od wzrostu wartości majątku, aż do zakończenia tej procedury. Ludzie, którzy nie korzystają z tych legalnych oszczędności na podatkach, tracą świetną okazję do zbudowania swojej kolumny aktywów.

Biedni i średnia klasa nie mają tych samych środków. Siedzą bez ruchu pozwalając rządowi na otwarcie żył i rozpoczęcie pobierania swojej krwi. Ciągłe szokuje mnie to, że tak wielu ludzi płaci więcej podatków lub korzysta z mniejszej ilości odpisów podatkowych tylko dlatego, że boją się administracji państwowej. Dobrze wiem, jak zastraszający i poniżający może być rewident z urzędu podatkowego. Znałem

biznesmenów, którzy zamknęli i zlikwidowali swój biznes, dochodząc po czasie do wniosku, że było to wynikiem błędu administracji państwowej. Ja także miałem do czynienia z rewidentami, jednakże praca od stycznia do połowy maja jest zbyt wysoką ceną w porównaniu z tym poniżeniem. Mój biedny ojciec nigdy nie podejmował walki. Bogaty ojciec też nie, ale grał w tę grę chytrze i robił to używając spółek – największego sekretu bogatych.

Pamiętam zapewne moją pierwszą lekcję, której nauczyłem się od bogatego ojca. Byłem małym dziewięcioletnim chłopcem, który musiał siedzieć i czekać na niego, aż zechce ze mną rozmawiać. Często siedziałem w jego biurze czekając, aby "mnie wziął". Celowo mnie ignorował. Chciał, abym uznał jego władzę i zapragnął osiągnąć pewnego dnia taką samą. Przez wszystkie lata uczenia się przypominał mi że wiedza jest potęgą. Z pieniędzmi zaś przychodzi wielka potęga, która wymaga właściwej wiedzy, aby utrzymać i pomnażać pieniądze. Bez tej wiedzy świat pcha nas to tu, to tam. Bogaty ojciec ciągle przypominał Michałowi i mnie, że największym tyranem nie był szef lub zarządca, ale rewident z urzędu podatkowego. Urzędnik taki zawsze weźmie więcej, jeśli mu pozwolimy.

Pierwsza lekcja o tym, jak pieniądze mają pracować dla nas – jako przeciwieństwo pracy za pieniądze – jest tak naprawdę lekcją o siłach. Gdy pracujemy za pieniądze, oddajemy swoje siły pracodawcy, a gdy pieniądze pracują dla nas, zachowujemy siły i kontrolujemy je.

Kiedy już posiadliśmy wiedzę o potędze pieniędzy pracujących dla nas, bogaty ojciec chciał, byśmy stali się bystrzy w finansach i nie pozwolili tyranom popychać nas to tu, to tam. Trzeba znać przepisy i wiedzieć jak działa system. Jeśli jesteśmy ignorantami, łatwo nas zastraszyć. Jeżeli wiemy o czym mówimy, mamy szansę w tej walce, dlatego też tak dużo płacił mądrym księgowym i prawnikom. Taniej było płacić im, aniżeli rządowi. Jego najlepszą radą, którą stosuję przez większość swojego życia, jest: "Bądź bystry, a nie będziesz zbyt popychany przez życie". Znał on prawo, gdyż przestrzegał je. Znał prawo, ponieważ jego nieznanostwo była kosztowna. "Jeżeli wiesz, że masz rację, nie boisz się przeciwstawić". Nawet, jeśli zamierzasz się na Robin Hooda i jego oddanych towarzyszy.

Mój bardzo wykształcony ojciec zawsze namawiał mnie do szukania dobrej pracy w dobrze prosperującej firmie. Opisował te zalety jako: "praca, która pozwoli wspinać się po szczeblach firmowej drabiny". Nie rozumiał, że przez wyłączenie poleganie na pensji pochodzącej od pracodawcy, stałbym się posłuszną krową gotową do udoju.

Gdy powiedziałem bogatemu ojcu o tej radzie, tylko zachichotał. – Dlaczego nie być właścicielem drabiny? – to było wszystko, co powiedział.

Jako młody chłopiec nie rozumiałem, co bogaty ojciec miał na myśli mówiąc o posiadaniu swojej spółki. Był to pomysł, który wydawał się niemożliwy i onieśmielający. Chociaż byłem podekscytowany tą myślą, młodość nie pozwalała wyobrazić sobie sytuacji, w której dorośli pewnego dnia pracowali dla firmy, której będę właścicielem.

Faktem jest, że gdyby nie bogaty ojciec, prawdopodobnie poszedłbym za radą mojego edukowanego ojca. Pomysł zostania właścicielem spółki był ciągle żywy w mojej wyobraźni, dzięki przypominaniu o tym od

czasu do czasu przez bogatego ojca, skutkiem czego szedłem odmienną drogą. Gdy stałem się 15-to, 16-latkim, wiedziałem, że nie będę kontynuował drogi polecanej przez mojego edukowanego ojca. Nie wiedziałem, jak to zrobić, ale byłem zdecydowany nie iść w kierunku, który obrała większość kolegów z klasy. Ta decyzja zmieniła moje życie.

Rada bogatego ojca stała się dla mnie bardziej zrozumiała dopiero wtedy, gdy byłem w połowie moich lat dwudziestych. Byłem tuż po ukończeniu służby wojskowej w Marine Corps i pracowałem w Xeroxie. Zarabiałem dużo pieniędzy, ale za każdym razem, gdy patrzyłem na swoją wypłatę, czułem się zawiedziony. Potrącenia z pensji były bardzo duże i im więcej pracowałem, tym były one większe. W miarę upływu czasu, zacząłem odnosić większe sukcesy, moi szefowie mówili o awansach i podwyżkach. To było pochlebne, ale wciąż słyszałem bogatego ojca, jakby szepczącego mi do ucha: "Dla kogo pracujesz? Kogo robisz bogatym?".

W 1974 roku – gdy ciągle pracowałem dla Xeroxa – założyłem moją pierwszą spółkę i zacząłem "pilnować swojego biznesu". W mojej kolumnie aktywów posiadałem już kilka pozycji i zdecydowałem się skupić nad powiększeniem ich. Te wszystkie pensje, wraz z wieloletnimi potrąceniami sprawiły, że wieloletnie rady bogatego ojca ułożyły się w całość. Mogłem wyobrazić sobie moją przyszłość, gdybym posłuchał rady mojego edukowanego ojca.

Wielu pracodawców uważa, że doradzanie pracownikom, aby pilnowali swojego biznesu, jest niedobre dla biznesu. Pewien jestem, że w przypadku niektórych osób, może tak być. W moim jednak przypadku skupienie się na swoim biznesie, pomnażanie swoich aktywów, zrobiło ze mnie lepszego pracownika. Miałem teraz cel. Wcześniej przychodziłem i pilnie pracowałem akumulując tyle pieniędzy, ile było to możliwe, abym mógł zacząć inwestować w nieruchomości. Na Hawajach właśnie zaczynał się boom i można tu było *zrobić* fortunę. Im bardziej zdawałem sobie sprawę z tego, że byliśmy w początkowym stadium boomu, tym więcej maszyn Xeroxa sprzedawałem. Im więcej sprzedawałem, tym więcej pieniędzy zarabiałem i oczywiście więcej potrącano mi z pensji. To mnie inspirowało. Tak bardzo chciałem wydostać się z pułapki bycia pracownikiem, że pracowałem więcej, a nie mniej. Do 1978 roku utrzymywałem się w czołówce pięciu najlepszych sprzedawców, często będąc pierwszym. Byłem zdecydowany wydostać się z "wyścigu szczurów".

W czasie krótszym niż trzy lata, zacząłem *robić* więcej pieniędzy w mojej małej spółce, która była holdingiem nieruchomości, niż zarabiałem w Xeroxie. Pieniądze, które *robiłem* w kolumnie moich aktywów, w mojej własnej spółce, były pieniędzmi pracującymi dla mnie, a nie zdobywanymi za pukanie do drzwi by sprzedać fotokopiarkę. Porady bogatego ojca nabierały coraz większego sensu. Wkrótce przepływ pieniędzy z moich nieruchomości był tak duży, że moja firma kupiła mi pierwszego porsche. Moi koledzy z Xeroxa myśleli, że wydawałem moje prowizje. Nie robiłem tego. Inwestowałem prowizje w aktywa.

Moje pieniądze ciężko pracowały, aby *robić* jeszcze więcej pieniędzy. Każdy dolar w mojej kolumnie aktywów był świetnym pracownikiem, ciężko pracującym, aby wytworzyć jeszcze więcej pracowników i kupić szefowi nowe porsche za pieniądze pochodzące sprzed opodatkowania. Zacząłem ciężiej pracować dla Xeroxa, plan działał, a dowodem na to był mój porsche.

Stosując lekcje, których nauczyłem się od bogatego ojca, byłem w stanie wyostać się w młodym wieku z przysłowiowego "wyścigu szczurów". Było to możliwe dzięki solidnej finansowej wiedzy, którą nabyłem. Bez tej finansowej wiedzy, którą nazywam finansowym ilorazem inteligencji, moja droga do finansowej niezależności byłaby o wiele trudniejsza. Teraz poprzez seminaria uczę innych w nadziei, że ta wiedza pomoże im. Zawsze, gdy mam prelekcję, przypominam ludziom, że finansowy iloraz inteligencji składa się z wiedzy pochodzącej z czterech obszernych dziedzin.

Pierwszą jest rachunkowość. Nazywam ją finansowym elementarzem. Jeżeli chcemy zbudować imperium, jest to życiowa umiejętność. Im większa jest suma pieniędzy, za którą odpowiadamy, tym większa dokładność jest wymagana, gdyż w przeciwnym razie nasza budowla zawali się. To jest lewa strona półkuli mózgowej, inaczej mówiąc, szczegóły. Znajomość finansowego elementarza polega na umiejętności czytania i zrozumienia finansowych zestawień. Umiejętność ta pozwala nam zidentyfikować mocne i słabe strony biznesu.

Drugą jest inwestowanie. Nazywam to nauką o pieniądzach *robiących* pieniądze. Obejmuje ona strategię i zasady. To jest prawa strona mózgu, inaczej mówiąc, twórcza strona.

Trzecią jest zrozumienie rynku. Nauka podaży i popytu. Należy znać "techniczne" aspekty rynku napędzane emocjami. Przypadek z okresu Bożego Narodzenia 1996 roku z laleczką "Gigłaj mnie Elmo" jest przykładem rynku sterowanego emocjami. Następnym rynkowym czynnikiem jest aspekt "fundamentalny" czyli ekonomiczna zasadność inwestycji. Kierując się aktualnym stanem rynku, określamy czy inwestycja ma sens, czy też nie.

Wielu ludzi uważa, że koncepcje inwestowania i zrozumienia rynku są zbyt złożone dla dzieci. Nie zauważają, że dzieci wyczuwają te zagadnienia intuicyjnie. Dla tych, którzy nie są zaznajomieni z laleczką Elmo wyjaśniam, że była to jedna z postaci Ulicy Sezamkowej, którą silnie wyeksponowano dzieciom tuż przed Bożym Narodzeniem 1996 roku. Większość dzieci chciała ją mieć i umieściła ją na górze listy prezentów. Większość rodziców zastanawiała się, czy może producent celowo trzyma produkt z dala od rynku i jednocześnie kontynuuje reklamowanie go. Wystąpiła panika w związku z wysokim popytem i brakiem podaży. Z powodu braku laleczek w sklepach, drobni spekulanci zauważyli okazję do zarobienia małej fortuny na zdesperowanych rodzicach. Rodzice, którzy nie mieli szczęścia kupić laleczki, byli zmuszeni kupić inną zabawkę na Boże Narodzenie. Niesamowita popularność laleczki nie miała dla mnie racjonalnego wytłumaczenia, ale jest świetnym przykładem ekonomii podaży i popytu. To samo dzieje się na giełdzie papierów wartościowych, na rynku obligacji i w nieruchomościach.

Czwartą jest prawo. Prowadzenie spółki w ścisłym połączeniu z fachowymi umiejętnościami związanymi z rachunkowością, inwestowaniem i rynkiem może pomóc w wywołaniu nagłego wzrostu. Osoba, posiadająca wiedzę związaną z korzyściami podatkowymi oraz z ochroną dostarczaną przez formę prawną spółki, może stać się bogatą o wiele szybciej, niż ktoś, kto jest pracownikiem lub właścicielem małego biznesu będącego działalnością gospodarczą. Można przyrównać to do różnicy pomiędzy kimś, kto idzie, a kimś, kto leci. Różnica jest znacząca, gdy idzie o zachowanie majątku przez lata lub nawet pokolenia.

1. Korzyści związane z podatkami. Spółka może zrobić wiele czy których nie może zrobić indywidualna osoba. Może, przykład, opłacić koszty przed zapłaceniem podatków. To jest wielki obszar fachowej ekspertyzy, która jest bardzo interesująca, ale nie ma konieczności zagłębiania się w to, chyba, że ktoś ma sporych rozmiarów aktywa lub biznes.

Pracownicy zarabiają, płacą podatki i próbują żyć za to, co im zostało. Spółka zarabia, wydaje wszystko, co może i jest opodatkowana od wszystkiego, co zostało. To jest jeden z największych legalnych sposobów stosowanych przez bogatych. Łatwo jest założyć spółkę i nie jest ona droga, jeśli posiadamy inwestycję, która generuje dobry przepływ pieniędzy, np.: posiadając własną spółkę, nasze wakacje są spotkaniami zarządu na Hawajach. Koszty eksploatacji samochodu są kosztami firmy. Członkostwo w klubie odnowy biologicznej jest kosztem firmy. Większość posiłków w restauracji po części stanowi koszt. I tak dalej i tak dalej – róbmy to jednak legalnie używając pieniędzy przed opodatkowaniem.

2. Ochrona przed sprawami sądowymi. Żyjemy w społeczeństwie mającym problemy prawne. Każdy chce mieć kawałek naszej aktywności. Bogaci ukrywają wiele ze swego majątku używając takich mechanizmów, jak spółki i trusty, aby ochronić swoje aktywa przed wierzycielami. Gdy ktoś skarży bogatą osobę fizyczną, spotyka się z prawnikami odpowiedzialnymi za ochronę prawną i często dowiaduje się, że ta osoba nie jest właścicielem czegokolwiek. Ona wszystkim kieruje, ale nie jest właścicielem tego. Biedni i średnia klasa próbują być właścicielami wszystkiego i tracą to na rzecz rządu lub współobywateli, którzy lubią skarżyć bogatych. Nauczyli się tego z opowiadania o Robin Hoodzie. Zabierz bogatemu i daj biednemu.

Celem tej książki nie jest zajmowanie się specyficznymi aspektami związanymi z posiadaniem spółki. Jeżeli posiadasz jednak Czytelniku jakiś rodzaj znaczących aktywów, sugeruję, abyś jak najszybciej dowiedział się więcej na temat korzyści oferowanych przez spółkę. Istnieje wiele książek na ten temat, które opisują szczegóły i nawet prowadzą krok po kroku przez niezbędne procedury zakładania spółki. Polecam szczególnie jedną książkę, *Inc. and Grow Rich*, która dostarcza wartościowego wglądu w potęgę personalnych spółek naprawdę, czynnikiem współdziałania wielu umiejętności i talentów jest finansowy iloraz inteligencji. Powiedziałbym jednak, że połączenie wszystkich czterech fachowych umiejętności, wymienionych powyżej jest tym, co tworzy podstawę finansowej inteligencji. Jeśli mamy aspiracje na wielki majątek, to właśnie połączenie tych umiejętności poszerzy w dużym stopniu naszą finansową inteligencję.

W podsumowaniu Bogaci posiadający spółki

1. Zarabiają
2. Wydają
3. Płacą podatki

Ludzie, którzy pracują dla spółek

1. Zarabiają
2. Płacą podatki
3. Wydają

Silnie podkreślam fakt posiadania na własność spółki osłaniającej nasze aktywa, co stanowi część z całości naszej strategii finansowej.

ROZDZIAŁ SZÓSTY *Lekcja piąta:*

Pieniądze wymyślili bogaci

Poprzedniego wieczoru przerwałem pisanie i oglądałem program telewizyjny o historii młodego człowieka o nazwisku Aleksander Graham Bell. Opatentował on swój telefon i miał kłopoty, gdyż istniał bardzo duży popyt na ten wynalazek. Potrzebując większej firmy na rozpowszechnienie telefonu, udał się do prawdziwego, jak na tamte czasy, olbrzyma – Western Union i spytał, czy kupiliby jego patent i jego małą firmę. Za cały pakiet chciał 100.000 dolarów. Prezes Western Union wyśmiał go i odrzucił ofertę, mówiąc, iż cena była niedorzeczna. Reszta stała się historią. Pojawił się wielomiliardowy przemysł i narodziło się AT&T.

Po opowieści o Bellu przyszedł czas na wiadomości, w których podano informację o konsolidacji kolejnej miejscowej firmy. Pracownicy byli źli i skarżyli się, że właściciele firmy nie są w porządku. Zwolniony z pracy 45-letni menedżer, znajdował się wraz z żoną i dwojgiem małych dzieci przed fabryką, błagając, aby strażnicy pozwolili mu porozmawiać z właścicielami na temat ponownego rozpatrzenia jego zwolnienia. Właśnie kupił dom i bał się, że go straci. Kamera skupiła się na jego błaganiach, ukazując go całemu światu. Zwróciło to moją uwagę.

Od 1984 roku zajmuję się nauczaniem. Jest to zajęcie dostarczające doświadczenia. Jest to też pouczająca praca, gdyż ucząc tysiące osób, zauważyłem w nas wszystkich, włączając siebie, jedną wspólną rzecz: wszyscy posiadamy ogromne możliwości i wszyscy posiadamy uzdolnienia. Istnieje jednak coś, co nas wstrzymuje: wszyscy w jakimś stopniu jesteśmy niepewni siebie. Braki związane z fachową informacją nie powstrzymują nas aż tak bardzo, jak brak pewności siebie. Jedni są tym bardziej dotknięci, inni mniej.

Gdy już opuścimy szkołę, większość z nas wie, że tak naprawdę to, co się liczy, to nie dyplom uczelni czy dobre stopnie. W prawdziwym świecie, poza murami uczelni, wymaga się czegoś więcej, aniżeli dobrych stopni. Słyszałem różne określenia: "śmiałość", "jajca", "zuchwalstwo", "pyszałkowatość", "chytrość", "tupet", "genialność". Ten czynnik, bez względu na to, jak go nazywamy, ostatecznie decyduje o czyjejs przyszłości i to w większym stopniu, niż szkolne wyniki.

Wewnątrz każdego z nas jest usadowiona jedna z tych odważnych, genialnych i śmiałych cech charakteru. Istnieje też jej odwrotna strona: upadanie na kolana i żebranie, gdy trzeba. Po roku pobytu w Wietnamie, jako pilot w Marine Corps, odkryłem w sobie istnienie obu tych przeciwnych cech. Jedna nie jest lepsza od drugiej.

Jako nauczyciel zauważyłem, że czynnikami pomniejszającymi osobisty geniusz są: skrajny strach i niepewność siebie. Przykro mi było, że choć studenci znali odpowiedź – brak im było odwagi do działania

zgodnie z tym, co wiedzieli. W prawdziwym świecie często jest tak, że nie mądrzy idą do przodu, ale umiejący się wyróżnić.

Z mojego osobistego doświadczenia wiem, że nasz finansowy talent wymaga zarówno fachowej wiedzy, jak i odwagi. Gdy strach jest zbyt wielki, talent jest stłumiony. Na zajęciach usilnie zachęcam studentów do uczenia się podejmowania ryzyka i bycia oryginalnym, aby pozwolić swojemu talentowi zamienić strach na siłę i śmiałość. U jednych to działa, innych zaś przeraża. Zdałem sobie sprawę z tego, że większość ludzi, gdy idzie o pieniądze, woli działać ostrożnie. Uczestnicy prelekcji stawiają mi pytania: "Po co podejmować ryzyko?", "Po co mam zawracać sobie głowę rozwijaniem mojego finansowego ilorazu inteligencji?", "Dlaczego powinienem poznać podstawy finansowe?". Odpowiadam: "Aby mieć więcej możliwości".

W głowie dokonują się wielkie zmiany. Zacząłem od historii młodego wynalazcy Aleksandra Grahama Bella, lecz w nadchodzących latach będzie więcej ludzi jemu podobnych. Przybędzie ze stu takich, jak Bill Gates wraz z odnoszącymi sukcesy firmami, takimi jak Microsoft, powstającymi co roku na całym świecie. Będzie też o wiele więcej bankructw, zwolnień oraz konsolidacji biznesów.

Po co więc zawracać sobie głowę rozwijaniem finansowego ilorazu inteligencji? Nikt nie może odpowiedzieć na to pytanie, poza Tobą Czytelniku. Mogę powiedzieć Ci, dlaczego sam to robię: najbardziej ekscytującym stanem jest odczuwanie pełni życia. Wolę witać zmiany z zadowoleniem aniżeli z przerażeniem. Wolę być podekscytowany *robieniem* milionów, niż martwieniem się, że nie dostanę podwyżki. Okres, w którym żyjemy, jest najbardziej pasjonującym, nie mającym precedensu w światowej historii. Przez całe pokolenia ludzie będą powracali do tego okresu i zaznaczali, jak bardzo pasjonującą musiała być ta era – śmierci starego i narodzin nowego. Mamy czas pełen zgiełku i to właśnie jest pasjonujące.

Po co więc zawracać sobie głowę rozwijaniem finansowego ilorazu inteligencji? Jeśli to zrobimy, będziemy świetnie prosperować. A jeżeli nie? Wtedy życie będzie czasem zastraszania. Będzie to czas patrzenia na szybko rozwijających się ludzi oraz tych, którzy trzymają się utartych nawyków życiowych.

300 lat temu bogactwem była ziemia. Osoba, która była jej właścicielem, posiadała majątek. Następnie były fabryki i produkcja. Ameryka przez ten okres urosła do dominującej pozycji w świecie. Bogactwo było w rękach przemysłowców. Dzisiaj bogactwem jest informacja. Osoba, która posiada informację, będącą najbardziej na czasie, posiada majątek. Problemem jest to, że informacja przemieszcza się dookoła świata z prędkością światła. Nowe bogactwo nie może być trzymane w obrębie granic, jak to było z ziemią i fabrykami. Zmiany będą szybsze i bardziej dramatyczne. Nastąpi szybki przyrost liczby multimilionerów. Będą również tacy, którzy pozostaną w tyle.

Obecnie spotykam wielu ludzi szarpiących się, często ciężko pracujących, tylko dlatego, że przywarli do starych pojęć. Chcą, aby rzeczy pozostały takimi, jakimi były; opierają się zmianom. Znam takich, którzy tracą pracę lub dom i obwiniają za to technologię lub ekonomię albo swojego szefa. Przykro, że nie zdają sobie sprawy z tego, że to oni mogą być powodem tych niepowodzeń. Ich największymi pasywami są stare pojęcia. Nie zauważyli, że wczorajszy czas przeminął, że choć pojęcie lub sposób robienia czegoś wczoraj

stanowił aktywa, to dziś są to tylko pasywa.

Pewnego popołudnia uczyłem inwestowania używając *CASHFLOW* jako pomocy edukacyjnej. Znajoma przyprowadziła na lekcję nową osobę. Ta koleżanka znajomej niedawno rozwiodła się, bardzo wiele straciła podczas procesu rozwodowego i szukała teraz jakichś rozwiązań. Pomyślała więc, że te zajęcia mogą jej pomóc.

Gra została stworzona po to, aby pomóc ludziom w zrozumieniu tego, jak pracują pieniądze. Grając w grę uczestnicy uczą się o wzajemnym oddziaływaniu na siebie dwóch zestawień: dochodu i bilansu. Uczą się, jak pieniądze przepływają pomiędzy obu zestawieniami i że droga do bogactwa prowadzi poprzez próby zwiększenia miesięcznego przepływu pieniędzy w kolumnie aktywów tak, aby przepływ ten przewyższył miesięczne koszty. Gdy już to osiągniemy, jesteśmy w stanie wyostać się z "wyścigu szczurów" na szybki tor.

Jedni uwielbiają tę grę, inni jej nienawidzą, jeszcze inni nie rozumieją celu gry. Kobieta ta straciła cenną okazję do nauczenia się czegoś. Na otwarciu rundy wyciągnęła coś, co było złudzeniem – kartę z rysunkiem łodzi. Najpierw była szczęśliwa: "Och, dostałam łódź". Następnie, gdy znajoma próbowała wytłumaczyć jej, jak liczby wpływają na jej zestawienie dochodu, stała się sfrustrowana, ponieważ nigdy nie lubiła matematyki. Reszta graczy przy jej stole czekała, podczas, gdy znajoma wyjaśniała jej związek pomiędzy zestawieniami dochodu i bilansu a miesięcznym przepływem pieniędzy. Nagle, gdy zorientowała się, jak działają liczby, uzmysłowiła sobie, że ta łódź pożera ją żywcem. Później, w trakcie gry, straciła pracę z powodu konsolidacji, a następnie dostała kartę, mówiącą, że ma dziecko. To była dla niej straszna gra.

Po zajęciach przyszła do mnie znajoma i powiedziała, że osoba ta jest niezadowolona. Przyszła, aby nauczyć się o inwestowaniu i nie spodobało się jej to, że tyle czasu poświęcono na głupią grę.

Znajoma próbowała nakłonić ją, aby spojrzała na własną sytuację, gdyż gra jakby "odzwierciedlała" ją. Po tej sugestii kobieta zażądała zwrotu swoich pieniędzy. Powiedziała, że pomysł, jakoby gra odzwierciedlała jej sytuację, był absurdalny. Pieniądze zostały natychmiast zwrócone, a ona wyszła.

Od 1984 roku zarobiłem miliony na tym, czego nie robił system szkolny. W szkołach większość nauczycieli wyklada. Jako uczeń, nie cierpiałem wykładów; szybko się nudziłem, a mój umysł wędrował w innej przestrzeni.

Zacząłem uczyć poprzez gry i symulacje. Zawsze zachęcałem moich dorosłych studentów, aby patrzyli na grę jako odbicie tego, co wiedzą i tego, czego muszą się nauczyć. Co najważniejsze, gra odzwierciedla zachowanie osoby. To jest jakby sprzężenie zwrotne. Zamiast wykładu nauczyciela, gra dostarcza wykładu dostosowanego do indywidualnej sytuacji gracza.

Moja znajoma, zadzwoniła później do swojej koleżanki i dała mi znać jak się sprawy mają. Koleżanka uspokoiła się i czuła się dobrze. Podczas okresu dochodzenia do siebie zauważyła drobne związki pomiędzy grą i jej życiem. Chociaż ona i jej mąż nie posiadali łodzi, posiadali wszystko inne, co tylko można sobie wyobrazić. Po rozwodzie była zła z powodu tego, że były mąż odszedł do młodszej kobiety i że po 20 latach małżeństwa posiadali tak niewiele aktywów. Tak naprawdę nie mieli niczego, co mogliby podzielić między

siebie. Dwadzieścia lat ich małżeństwa było świetną zabawą, ale wszystko, co zakumulowali, było pakietem złudzeń.

Zdała sobie sprawę, że złość, która ją ogarnęła w trakcie zajmowania się liczbami – związanymi z zestawieniem dochodu i zestawieniem bilansu – miała źródło w zakłopotaniu wywołanym niezrozumieniem gry. Uważała, że finanse należały do męskiej profesji. Ona utrzymywała dom i organizowała rozrywkę, a on zajmował się finansami. Teraz była pewna, że przez ostatnie pięć lat małżeństwa ukrywał przed nią pieniądze. Była zła na siebie, że nie była bardziej świadoma tego, co działo się z pieniędzmi, jak i tego, że nie wiedziała o tej drugiej kobiecie.

Podobnie jak gra planszowa, świat zawsze dostarcza nam natychmiastowej informacji na zasadzie sprzężenia zwrotnego. Możemy wiele nauczyć się, jeśli bardziej się dostroimy do odbioru tej informacji. Pewnego dnia, stosunkowo niedawno, żaliłem się mojej żonie, że oddane do pralni chemicznej spodnie zbiegły się. Żona delikatnie uśmiechnęła się i wskazała na mój brzuch informując, że spodnie nie zbiegły się, tylko coś innego się powiększyło: ja, w pasie!

Gra *CASHFLOW* została, tak zaprojektowana, by dostarczyć każdemu graczowi informacji na zasadzie zwrotnego działania. Jej celem jest udostępnienie nam różnych opcji. Jeżeli wyciągniemy kartę z łodzią i wpędzi ona nas w długi, należy spytać siebie: "Cóż mogę teraz zrobić?". Ile różnych opcji finansowych możemy zastosować?

To jest cel gry: nauczyć graczy myśleć oraz tworzyć nowe i zróżnicowane opcje finansowe.

Miałem możliwość zaobserwowania ponad 1000 osób grających w tę grę. Najszybciej, poza "wyścig szczurów", z gry wydostają się osoby, które rozumieją liczby i posiadają finansowo twórcze umysły. Zauważają one różne możliwości finansowe. Ci, którym wydostanie się z pułapki w grze zabiera najwięcej czasu to tacy, którzy nie czują się dobrze z liczbami i często nie rozumieją potęgi inwestowania. Bogaci są zawsze twórczy i podejmują skalkulowane ryzyko.

Byli też tacy, którzy wygrywali w *CASHFLOW* dużo pieniędzy, ale nie wiedzieli, co z nimi robić. Większość z nich nie odnosiła też sukcesów w prawdziwym życiu. Wyglądało na to, że wszyscy inni wyprzedzali ich, mimo, że oni posiadali pieniądze. W życiu to się również sprawdza. Istnieje wielu ludzi, którzy mają dużo pieniędzy, ale nie rozwijają swoich predyspozycji w sferze finansowej.

Ograniczanie swoich możliwości jest tym samym, co trzymanie się starych pojęć. Mam kolegę ze szkoły średniej, który ma obecnie trzy różne prace. Dwadzieścia lat temu był najbogatszy ze wszystkich klasowych kolegów. Gdy miejscowa plantacja trzciny cukrowej została zamknięta, firma, dla której pracował, upadła wraz z plantacją. W swoim umyśle miał tylko jedną opcję: ciężko pracować. Problem polegał na tym, że nie mógł znaleźć równorzędnej pracy, która uznawałaby jego staż z poprzedniej firmy. Praca, którą wykonuje teraz, nie wykorzystuje jego umiejętności, a on jest gorzej opłacany. Musi pracować na trzech etatach, aby wystarczyć na przeżycie.

Obserwowałem też ludzi grających w *CASHFLOW*, którzy narzekali, że nie przychodzi im właściwa karta. Są więc tam, gdzie byli. Znam osoby, które to samo robią w prawdziwym życiu, czekając na "właściwą"

okazję.

Obserwowałem również takich, którzy trafili kartę z "właściwą" okazją, ale nie mieli dosyć pieniędzy. Narzekali więc, że wydostaliby się z "wyścigu szczurów", gdyby mieli więcej pieniędzy. Są więc tam, gdzie byli. Znam ludzi, którzy robią to samo w prawdziwym życiu. Widzą te wszystkie świetne transakcje, ale nie mają pieniędzy.

Widziałem też ludzi, którzy wyciągnęli "kartę wielkiej okazji", głośno ją odczytali i nie mieli pojęcia, że to jest "wielka okazja". Mają pieniądze, jest właściwy czas, posiadają kartę, ale nie mogą zauważyć okazji wpatrującej się w nich. Nie umieją zauważyć tego, jak się to ma

do ich finansowego planu mającego umożliwić ucieczkę z "wyścigu szczurów". Tego rodzaju ludzi znam najwięcej. Przed większością z nich pojawia się życiowa okazja błyskająca fleszem, ale oni nie mogą jej zauważyć. W rok później dowiadują się o tym, gdy wszyscy inni już się wzbogacili.

Finansowa inteligencja polega na zauważaniu większej liczby możliwości. Jeżeli okazje nie pojawiają się na naszej drodze, cóż jeszcze możemy zrobić, aby poprawić naszą finansową pozycję? Jeśli okazja wylądzuje przed naszym nosem, a nie posiadamy pieniędzy i bank też nie chce z nami rozmawiać – cóż więcej możemy zrobić, aby ją wykorzystać? Jeżeli nasze przecucia są niewłaściwe, a to, na co liczyliśmy, nie wydarzyło się – jak zamierzamy obrócić swoje "byle co" w miliony dolarów? To jest finansowa inteligencja. Nie jest tak bardzo istotne to, co się dzieje, ale to, ile różnych finansowych rozwiązań możemy wymyślić, aby zamienić "byle co" w miliony dolarów. Zależy, jak bardzo twórczy jesteśmy w rozwiązywaniu problemów finansowych. Większość ludzi zna tylko jedno rozwiązanie: ciężko pracuj, oszczędzaj i pożyczaj.

Po co więc mielibyśmy rozwijać naszą finansową inteligencję? Choćby dlatego, aby być kimś, kto tworzy swój własny los. Bierzemy w swoje ręce to, na co natrafiamy i ulepszamy. Niewielu ludzi wie, że szczęście jest tworzone. Podobnie jak pieniądze. Gdy więc chcemy być szczęśliwsi i chcemy tworzyć pieniądze – zamiast ciężko pracować – bardzo ważną rolę ma wtedy do odegrania nasza finansowa inteligencja. Jeśli jesteś Czytelniku tym rodzajem osoby, która czeka na przyjście "dobrego" momentu, możesz czekać bardzo długo. To tak, jakbyśmy czekali na wszystkie światła na skrzyżowaniach na dystansie pięciu kilometrów, by się zmieniły na zielone, zanim rozpoczniemy swoją podróż.

Michałowi i mnie, jako młodym chłopcom, bogaty ojciec stale przypominał: – Realność pieniędzy jest umowna. Od czasu do czasu przypominał nam o tym, jak bardzo zbliżyliśmy się do sekretu pieniędzy tego dnia, gdy próbowaliśmy robić pieniądze przy pomocy gipsowych form. – Biedni i średnia klasa pracują za pieniądze – mawiał. – Bogaci *robią* pieniądze. Im bardziej myślicie, że pieniądze są rzeczywistością, tym ciężiej będziecie pracowali za nie. Jeżeli możecie pojąć to, że realność pieniędzy jest umowna, będziecie się szybciej bogacili. – Czym więc one są? – było to pytanie, do którego Michał często powracał. – Czym są pieniądze, jeśli nie są rzeczywistością?

– Są tym, czym ustalimy, że są – to wszystko, co odpowiadał bogaty ojciec.

Najpotężniejsze aktywa stanowi nasz umysł. Jeżeli właściwie go ćwiczymy, może stworzyć olbrzymie bogactwo, tak jakby się to stało nagle. Bogactwo przewyższające marzenia królów i królowych sprzed 300

laty. Nie ćwiczony umysł może stworzyć również skrajną nędzę, która przetrwa całe pokolenia poprzez uczenie tej mentalności w rodzinie.

W erze informacyjnej pieniądze przyrastają do potęgi. Mała liczba osobników bogaci się w niezrozumiały sposób z niczego – jedynie z pomysłów i zgody. Jeśli spytamy ludzi, którzy zawodowo inwestują na giełdzie lub prowadzą inne inwestycje, dowiemy się, że widzą takie przypadki cały czas. Często miliony mogą być *zrobione* w jednym momencie z niczego. Mówiąc "niczego" mam na myśli to, że pieniądze nie zostały użyte. Osiąga się to poprzez zgodę: sygnał ręką na parkiecie giełdy; rzut okiem na ekran transakcji w Lizbonie z ekranu transakcji w Toronto i powrót do ekranu w Lizbonie; telefon do maklera, aby kupić i chwilę potem, aby sprzedać. Pieniądze nie zmieniły rąk, jedynie kontrakt zmienił właściciela.

Po co więc mielibyśmy rozwijać nasz finansowy talent? Tylko sami możemy sobie na to odpowiedzieć. Mogę powiedzieć Ci Czytelniku, dlaczego ja rozbudowuję ten obszar swojej inteligencji. Robię to, gdyż chcę szybko *robić* pieniądze. Nie dlatego, że ich potrzebuję, ale dlatego, że chcę. To jest fascynujący proces uczenia się. Rozbudowuję swój finansowy iloraz inteligencji, ponieważ chcę brać udział w najszybszej i największej grze na świecie. Dodatkowo zaś, na swój własny sposób, chcę być aktywny w erze nie mającej precedensu w ewolucji ludzkości, w której ludzie pracują używając swoich umysłów, a nie swojego ciała. Prócz tego, jest to miejsce, w którym rozwija się akcja. To jest radość. To jest strach. To jest zabawa.

Z tej to przyczyny inwestuję w moją finansową inteligencję, rozbudowując najpotężniejsze aktywa, jakie mam – mój umysł. Chcę być z ludźmi idącymi ostro do przodu. Nie chcę być z tymi, którzy pozostali z tyłu.

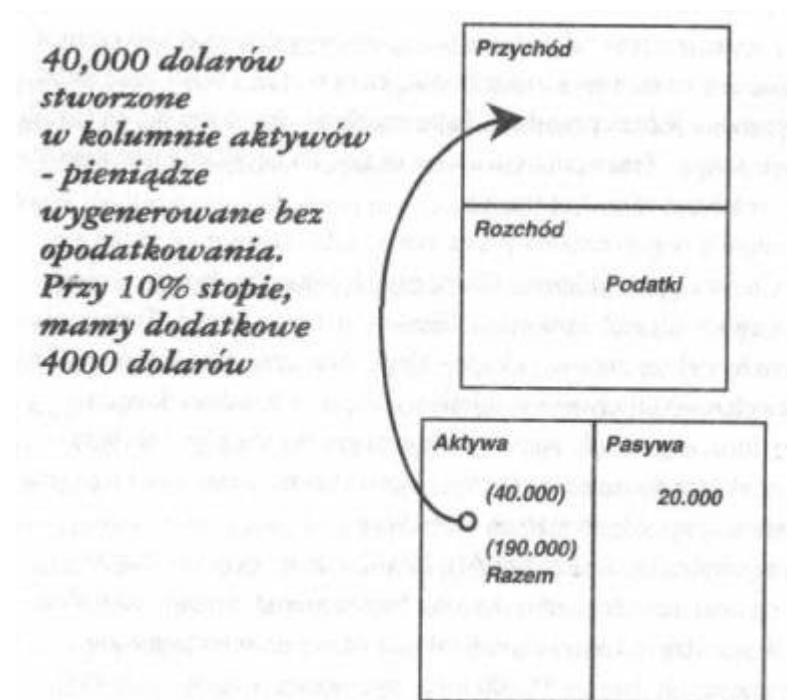
Podam prosty przykład tworzenia pieniędzy. We wczesnych latach 90-tych ekonomia miasta Phoenix była fatalna. W programie telewizyjnym "Good Morning America" wystąpił planista finansowy i zaczął prognozować straszne rzeczy. Radził, by "oszczędzać pieniądze". Każdego miesiąca odłóż 100 dolarów i za 40 lat będziesz multimilionerem.

Cóż, comiesięczne odkładanie pieniędzy wygląda na dobry pomysł. To jest jedna z możliwości. Możliwość, którą wybiera większość ludzi. To rozwiązanie jednak przesłania ludziom obraz, nie ukazując, co się tak naprawdę dzieje. Tracą oni największe okazje na uzyskanie przyrostu swoich pieniędzy. Świat omija ich.

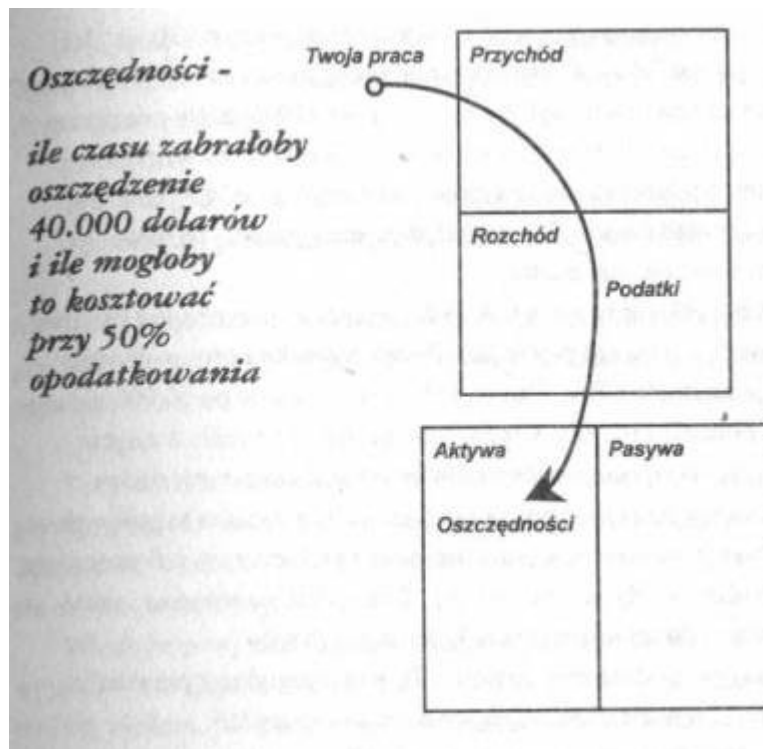
Ekonomia w tym czasie była okropna. Dla inwestorów są to perfekcyjne warunki rynkowe. Część moich pieniędzy była w akcjach giełdowych i w nieruchomościach. Brakowało mi gotówki. Ponieważ każdy pozbywał się czegoś, ja kupowałem. Nie oszczędzałem pieniędzy. Inwestowałem. Moja żona i ja mieliśmy więcej niż milion dolarów gotówki, które pracowały na rynku idącym szybko do góry. Była to najlepsza okazja do zainwestowania. Ekonomia była fatalna. Po prostu nie mogłem ominąć tych małych transakcji.

Domy, które kiedyś kosztowały 100.000, teraz były po 75.000. Zamiast jednak szukać w miejscowym biurze nieruchomości, zacząłem szukać w urzędzie rejestrującym bankructwa lub na schodach sądu. W tych miejscach dom za 75.000 mógł być czasem nabyty za 20.000 lub mniej. Pożyczyłem od znajomego 2000 dolarów, na 90 dni, co kosztowało 200 dolarów, i użyłem ich jako zadatku. Podczas, gdy nabycie własności było w toku, dałem ogłoszenie do gazety, ogłaszając dom wart 75.000 dolarów do sprzedaży za 60.000 dolarów, bez konieczności depozytu. Telefon dzwonił bardzo często. Potencjalni nabywcy zostali przebadani

i gdy nieruchomość stała się moją prawną własnością, wszyscy mieli możliwość obejrzenia domu. To było szaleństwo. Dom sprzedał się w kilka minut. Poprosiłem o 2500 dolarów na poczet kosztów urzędowych, które przekazano mi z zadowoleniem. Od tego momentu sprawę przejął notariusz. Zwróciłem 2000 oraz dodatkowe 200 dolarów znajomemu. On był zadowolony, nabywca domu był zadowolony, prawnik z urzędu zajmującego się bankructwami był zadowolony i ja też byłem zadowolony. Sprzedałem dom za 60.000 dolarów, który kosztował mnie 20.000. 40.000 dolarów przyrosło w mojej kolumnie aktywów w formie noty zabezpieczającej od kupującego. Czas pracy wynosił pięć godzin. Teraz więc, gdy znasz już Czytelniku podstawy finansowe i umiesz czytać liczby, wykażę dlaczego jest to przykład pieniędzy, które były wynalezione.



Podczas tamtej depresji rynku, moja żona i ja byliśmy w stanie w naszym wolnym czasie dokonać sześciu takich prostych transakcji. Choć nasze główne pieniądze były ulokowane w większych nieruchomościach, byliśmy w stanie wygenerować ponad 190.000 dolarów w aktywach (obecna stopa procentowa wynosi 10%) dzięki przeprowadzeniu tych sześciu transakcji zakupu i sprzedaży. Do tego należy doliczyć też około 19.000 dolarów rocznego dochodu, z którego większość jest chroniona przez naszą prywatną spółkę. Część z tych 19.000 dolarów idzie na opłatę naszych firmowych samochodów, paliwo, wyjazdy, ubezpieczenie, obiady z klientami i inne rzeczy. Zanim rząd będzie miał szansę na zabranie podatku od tego dochodu, jest on wydany na legalne koszty naliczane przed opodatkowaniem.



To był prosty przykład na to, jak można chronić pieniądze przy użyciu finansowej inteligencji.

Spytajmy sami siebie, ile czasu zabrałoby zaoszczędzenie 190.000 dolarów. Czy bank zapłaciłby nam 10 procent od naszych pieniędzy? Okres pożyczki musiałby opiewać na 30 lat. Mam nadzieję, że nigdy nie zapłacą mi 190.000 dolarów. Musiałbym zapłacić podatek, a 19.000 na rok płacone przez 30 lat daje trochę więcej niż 500.000 dochodu.

Ludzie pytają mnie, co się dzieje, jeżeli osoba nie płaci. To się zdarza i jest to dobra wiadomość. Rynek nieruchomości w Phoenix w latach 1994 – 1997 był najgorętszym w całym kraju. Dom wartości 60.000 dolarów mógłby być z powrotem wystawiony na rynek i kupiony za 70.000, a wtedy następne 2500 dolarów jest pobrane jako koszty urzędowe. Ciągłe byłaby to dobra transakcja dla nowego kupca. Proces ten mógłby się powtarzać.

Będąc odpowiednio szybkim za pierwszym razem, gdy sprzedałem dom, spłaciłem 2000 dolarów. Praktycznie nie posiadałem pieniędzy w tej transakcji. Mój zwrot poniesionego nakładu jest nieskończonością. To jest przykład na to, że brak pieniędzy generuje masę pieniędzy.

W drugiej transakcji, gdy dokonano odsprzedaży, mogłem włożyć

2000 dolarów do mojej kieszeni i wydłużyć pożyczkę do 30 lat. Jaki byłby zwrot nakładu, gdybym otrzymał pieniądze za *robienie* pieniędzy? Nie wiem, ale na pewno byłoby to więcej niż 100 dolarów miesięcznych oszczędności, co tak naprawdę stanowi 150 dolarów, ze względu na podatek; 40-letni dochód zdeponowany na 5%, od których znów jesteśmy opodatkowani. To nie jest zbyt inteligentne. To może być bezpieczne, ale nie jest mądre.

W 1997 roku, gdy piszę tę książkę, sytuacja na rynku jest całkowicie przeciwna do tej sprzed pięciu lat. Rynek nieruchomości w Phoenix wywołuje zazdrość USA. Domy, które sprzedaliśmy po 60.000 dolarów są

warte obecnie 110.000. Ciągłe istnieją okazje wynikłe z zajęcia hipoteki, ale na poszukiwania trzeba by wydatkować wartościowe aktywa – mój czas. Okazje te są rzadkie. Dzisiaj tysiące kupujących szukają takich transakcji, a tylko niewiele z nich ma sens z finansowego punktu widzenia. Rynek zmienił się. Czas pójść do przodu i szukać innych okazji do umieszczenia w kolumnie aktywów.

"Tutaj nie możesz tego robić". "To jest niezgodne z prawem". "Kłamiesz" – o wiele częściej słyszę takie uwagi aniżeli:

"Czy możesz mi pokazać, jak to robić?".

To jest prosta matematyka. Nie potrzebujemy algebry czy różniczek i całek. Niewiele też muszę pisać, gdyż specjalistyczna firma zajmuje się transakcjami prawnymi i obsługą płatności. Nie mam dachów do naprawy czy toalet do przepychania, gdyż takie rzeczy robią właściciele. To jest ich dom. Czasami ktoś nie płaci i to jest wspaniałe, gdyż istnieją kary za opóźnione zapłaty lub ludzie wyprowadzają się i nieruchomość jest sprzedana ponownie. Tym wszystkim zajmuje się system sądownictwa.

To może nie działać na Twoim obszarze Czytelniku. Warunki rynku mogą być inne. Przykład ten jednak ilustruje, jak prosty proces finansowy może stworzyć setki tysięcy dolarów, z małymi pieniędzmi i małym ryzykiem. To jest przykład pieniędzy, które są jedynie umowne. Każdy, kto ukończył średnią szkołę, może to robić.

Większość ludzi nie zrobi tego. Większość ludzi słucha tej standardowej rady: "Pilnie pracuj i oszczędzaj pieniądze".

Przez około 30 godzin pracy zostało stworzonych w kolumnie aktywów około 190.000 dolarów i nie zostały od tego zapłacone podatki.

Czego Czytelniku jest Ci trudniej słuchać?

1. Ciężko pracuj, płac 50 procent w podatkach, oszczędzaj co zostało. Twoje oszczędności zarabiają wtedy 5 procent, co też jest opodatkowane

lub:

2. Poświęć czas na rozbudowę swojej finansowej inteligencji i okiełzaj potęgę swojego umysłu oraz kolumny aktywów.

Dodaj to, ile czasu zabierze Ci zaoszczędzenie 190.000 dolarów, gdy wybierzesz pierwszą opcję, zważywszy, że czas stanowi nasze największe aktywa.

Teraz możesz zrozumieć Czytelniku, dlaczego w ciszy kiwam głową, gdy słyszę rodziców mówiących: "Moje dziecko daje sobie dobrze radę w szkole i otrzymuje dobrą edukację". To może być dobre, ale czy jest wystarczające?

Wiem, że powyższa strategia finansowa nie jest czymś wyjątkowym. Została ona użyta do zilustrowania tego, jak małe może stać się wielkim. Mój sukces odzwierciedla ważność solidnych podstaw finansowych, których tworzenie zaczyna się od solidnej finansowej edukacji. Powiedziałem to już wcześniej, ale warto powtórzyć: finansowa inteligencja składa się z czterech głównych fachowych umiejętności:

1. Finansowy elementarz. Umiejętność czytania liczb.
2. Strategie inwestycyjne. Nauka o pieniądzach *robiących* pieniądze.
3. Rynek. Podaż i popyt. Aleksander Graham Bell dał rynkowi to, czego rynek oczekiwał. To samo zrobił Bill Gates. Dom wart 75.000 dolarów oferowany za 60.000 dolarów, który kosztował 20.000 dolarów, był również rezultatem przechwycenia okazji stworzonej przez rynek. Ktoś kupował i ktoś sprzedawał.
4. Prawo. Zrozumienie rachunkowości, spółki oraz reguł i przepisów. Zalecam działanie w obrębie przepisów.

Połączenie tych umiejętności jest podbudową potrzebną do odniesienia sukcesu na drodze do bogactwa – czy będzie się to odbywało poprzez kupowanie małych domów, wielkich apartamentów, firm, akcji, obligacji, funduszy powierniczych czy też drogocennych metali, kart baseballowych, itp.

W okresie do 1996 roku rynek nieruchomości ożywił się i każdy próbował się na nim znaleźć. Giełda papierów wartościowych przeżywała boom i każdy chciał mieć w tym udział. Ekonomia USA stała na nogi. W 1996 roku zacząłem sprzedawać moje nieruchomości. Odbyłem również podróże do Peru, Norwegii, Malezji i na Filipiny, gdyż rodzaj inwestycji zmienił się. Byliśmy poza rynkiem nieruchomości, gdy chodzi o kupowanie. Teraz tylko obserwuję wzrost wartości wewnątrz kolumny aktywów i prawdopodobnie zacznę sprzedawać w późniejszym okresie tego roku. Zależy to od zmian w przepisach prawnych, które mają być zatwierdzone w kongresie. Prawdopodobnie niektóre z tych domów – podobnych do tamtych sześciu – będziemy sprzedawać i czterdziestotysięczne transakcje będą zamieniane na gotówkę. Muszę zadzwonić do mojego księgowego, aby był przygotowany na gotówkę i szukał metod jej ochrony.

Należy zaznaczyć, że rynek idzie raz do góry, a raz na dół, ekonomia poprawia się i załamuje. Świat zawsze tworzy życiowe okazje, każdego dnia naszego życia, ale zbyt często nie jesteśmy w stanie tego zauważyć. Okazje jednak istnieją. Im bardziej świat się zmienia, im bardziej technologia się zmienia, tym więcej jest okazji, które pozwolą nam i naszym rodzinom stać się zabezpieczonym finansowo na teraz i na przyszłe pokolenia.

Po co więc mielibyśmy rozwijać naszą finansową inteligencję? Muszę powtórzyć, że tylko Ty Czytelniku możesz odpowiedzieć na to pytanie. Wiem, dlaczego ja kontynuuję naukę i rozwijam się. Robię to, ponieważ jestem świadomy nadchodzących zmian. Wolę powitać zmianę, aniżeli kureczowo trzymać się przeszłości. Wiem, że rynek będzie miał okresy boomu i okresy załamania. Chcę kontynuować rozwój mojej finansowej inteligencji, gdyż podczas każdej zmiany na rynku będą ludzie, którzy błagają o pracę. Inni – w międzyczasie – wezmą to "byłe co", które życie im dało (od czasu do czasu wszyscy otrzymujemy "byłe co") i obrócą to w miliony. To jest finansowa inteligencja.

Często jestem pytany o to, jak zamieniłem "byle co" w miliony. Wzbraniam się przed używaniem wielu przykładów moich osobistych inwestycji. Wzbraniam się, gdyż mam obawy, że zostanie to odebrane jako chełpienie się. To nie jest moją intencją. Używam przykładów tylko jako liczbowych i chronologicznych ilustracji faktycznych prostych przypadków. Używam przykładów, aby wykazać, jak jest to proste. Im bardziej jesteśmy zaznajomieni z czterema filarami finansowej inteligencji, tym jest to łatwiejsze.

Osobiście używam dwóch głównych mechanizmów w celu osiągnięcia wzrostu finansowego: nieruchomości i akcji małych firm. Nieruchomości używam jako mojej podstawy. Z dnia na dzień moje posiadłości dostarczają przepływu pieniężnego i od czasu do czasu wzrastają na wartości. Małe pakiety akcji są używane celem osiągnięcia szybkiego wzrostu.

Niczego, z tego co robię, nie zalecam. Przykłady są tylko przykładami. Jeżeli okazja jest zbyt złożona i nie rozumiem inwestycji, nie biorę się za to. Prosta matematyka i zdrowy rozsądek jest wszystkim, co potrzeba do finansowego powodzenia.

Istnieje pięć powodów przytaczania przykładów.

1. Aby zainspirować ludzi, by zechcieli się więcej nauczyć.
2. Aby przekazać, że to jest łatwe, jeśli podstawy są solidne.
3. Aby pokazać, że każdy może osiągnąć wielki majątek.
4. Aby pokazać, że istnieje wiele sposobów osiągnięcia naszych celów.
5. Aby pokazać, że inwestowanie nie jest tak trudne, jak nauka o budowie rakiet kosmicznych.

W 1989 roku biegałem w ładnej okolicy mojego miejsca zamieszkania w Portland, w stanie Oregon. Było to osiedle mające małe domki, wyglądające jak z piernika. Były one małe i malownicze. Prawie spodziewałem się zobaczyć Czerwonego Kapturka w drodze do babci.

Wszędzie były tablice "Na sprzedaż". Rynek handlu drewnem był fatalny, giełda papierów wartościowych właśnie załamała się, a ekonomia była w depresji. Na jednej z ulic zauważyłem znak "Na sprzedaż", stojący dłużej niż pozostałe. Wyglądał na stary.

Pewnego dnia, wracając z porannego biegu, spotkałem właściciela, który wyglądał na zmartwionego.

– Ile pan żąda za swój dom? – spytałem.

Właściciel odwrócił się i lekko uśmiechnął. – Niech mi pan da ofertę? – powiedział. – Od ponad roku dom jest na sprzedaż. Nikt już nawet nie przychodzi go oglądać.

– Ja chcę obejrzeć – powiedziałem i kupiłem ten dom za 20.000 dolarów mniej, niż wyznaczona cena.

To był śliczny dom z 1930 r., z dwoma sypialniami, mający okna w kolorze domku z piernika. Cały był jasnoniebieski, z szarymi akcentami. Wewnątrz znajdował się śliczny kominek z kamienia i wspomniane już dwie małe sypialnie. To był idealny dom do wynajęcia.

Dałem właścicielowi 5000 dolarów zaliczki na poczet domu kosztującego 45.000, który tak naprawdę był

wart 65.000, ale nikt nie chciał go kupić. Właściciel wyprowadził się po tygodniu, szczęśliwy, że jest wolny, a mój pierwszy lokator – profesor miejscowego college'u – wprowadził się. Po zapłaceniu raty pożyczki na dom, kosztów i opłat za nadzór, na koniec każdego miesiąca wkładałem do swojego portfela trochę mniej niż 40 dolarów. Mało podniecające.

W rok później rynek nieruchomości w Oregonie zaczął wychodzić z depresji. Inwestorzy z Kalifornii – napchani pieniędzmi przez ich ciągle kwitnący rynek nieruchomości – przemieszczali się na północ i kupowali w Oregonie i Waszyngtonie.

Ten mały dom sprzedałem za 95.000 dolarów młodej parze z Kalifornii, która uważała, że była to dobra okazja. Mój wzrost wartości majątku wynoszący około 40.000 dolarów wykorzystał przepis 1031 o odroczeniu opodatkowania i udałem się na poszukiwanie miejsca, gdzie mógłbym ulokować swoje pieniądze. Po miesiącu znalazłem dom z dwunastoma mieszkaniami, niedaleko fabryki Intela w Beaverton w stanie Oregon. Właściciele mieszkali w Niemczech, nie mieli pojęcia ile jest warte to miejsce i po prostu chcieli się go pozbyć. Zaoferowałem 275.000 dolarów za budynek wart 450.000. Zgodzili się na 300.000. Kupiłem go i trzymałem przez dwa lata. Używając znów tego samego, 1031 przepisu o procesie zamiany, sprzedałem budynek za 495.000 dolarów i kupiłem budynek mający 30 mieszkań w Phoenix w stanie Arizona.

Przeprowadziliśmy się do Phoenix, uciekając przed deszczem. Podobnie jak poprzedni rynek stanu Oregon, rynek nieruchomości w Phoenix był w depresji. Cena 30-mieszkaniowego budynku wynosiła 875.000 dolarów, depozyt wyniósł 225.000. Przepływ pieniężny z 30 mieszkań był trochę wyższy od 5000 dolarów na miesiąc. Rynek Arizony zaczął przemieszczać się w górę i w 1996 roku inwestor z Kolorado zaoferował za nieruchomość 1.2 miliona dolarów.

Razem z żoną rozważaliśmy sprzedaż, ale zdecydowaliśmy się poczekać, aby zobaczyć, czy przepis o wzroście wartości majątku zostanie zmieniony przez Kongres. Gdyby został zmieniony, spodziewaliśmy się, że wartość posiadłości urośnie o następne 15 do 20 procent. Poza tym, 5000 dolarów dostarczało co miesiąc dobrego przepływu pieniężnego.

Celem tego przykładu jest ukazanie, jak mała suma pieniędzy może urosnąć do wielkiej. Oczywiście wszystko jest uzależnione od umiejętności zrozumienia zestawień finansowych, strategii inwestycyjnych i przepisów oraz wyczucia rynku. Jeżeli ludzie nie są w tym biegli, muszą towarzyszyć standardowym dogmatom, co oznacza ostrożne działanie, dywersyfikację i inwestowanie tylko w bezpieczne inwestycje. Problem z "bezpiecznymi" inwestycjami jest taki, że często są one "higieniczne". Inaczej mówiąc są tak bezpieczne, że zysk jest minimalny.

Większość wielkich domów maklerskich nie tknie się spekulatywnych transakcji, aby chronić siebie i klientów. To jest mądra zasada.

Naprawdę gorące transakcje nie są oferowane ludziom, którzy są nowicjuszami. Często najlepsze transakcje – które robią bogatych jeszcze bogatszymi – są zarezerwowane dla tych, którzy rozumieją tę grę. Oferowanie spekulatywnych transakcji komuś, kto jest uznawany za nowicjusza, jest nielegalne, ale to się oczywiście

zdarza.

Im większe mamy doświadczenie, tym więcej okazji staje na naszej drodze. Inną korzyścią rozwijania przez całe życie swojej finansowej inteligencji jest to, że dostrzegamy więcej okazji. Im większa jest nasza finansowa inteligencja, tym łatwiej jest ocenić, czy jest to dobra oferta. To nasza inteligencja jest w stanie rozpoznać złą ofertę lub zrobić ze złej oferty dobrą. Im więcej się uczę – a jest wiele do nauki – tym więcej pieniędzy *robię* w prosty sposób, gdyż w miarę upływu czasu nabywam doświadczenia i mądrości. Mam znajomych, którzy działają ostrożnie, ciężko pracując w swoim zawodzie i nie mogą zdobyć finansowej wiedzy, gdyż rozwój ten wymaga czasu.

Moja cała filozofia mówi, że należy posiać ziarno w kolumnie aktywów. To jest moja recepta. Zaczynamy od małego i umieszczamy ziarno. Z jednego coś wyrośnie, z innego nic.

Nasza spółka nieruchomości obejmuje posiadłości wartości kilku milionów dolarów. To jest inwestycyjny trust naszych nieruchomości. Istotne jest to, że większość z tych milionów zaczęła się jako inwestycja wartości 5000 lub 10.000 tysięcy dolarów. Wszystkie te zaliczki miały szczęście znaleźć się na szybko rosnącym rynku, rosły dzięki odroczeniu podatku, po kilka razy kupowały i sprzedawały nieruchomości w okresie kilku lat.

Posiadamy również portfel papierów wartościowych, chronionych przez spółkę, co z moją żoną nazywamy naszym osobistym funduszem powierniczym. Mamy znajomych, którzy inwestują z takimi inwestorami, jak my, co miesiąc wpłacając dodatkowe pieniądze. Kupujemy wysokiego ryzyka spekulatywne firmy, które są tuż przed wejściem na giełdę w Stanach Zjednoczonych lub Kanadzie. Przykładem tego –jak można szybko zarobić –jest kupienie 100.000 akcji po 25 centów przed wejściem firmy na giełdę. Po sześciu miesiącach firma dostaje się na listę giełdową i każda akcja jest warta 2 dolary. Jeżeli firma jest dobrze zarządzana, ceny idą w górę i mogą osiągnąć 20 lub więcej dolarów za akcję. Są takie lata, że nasze 25.000 dolarów jest w stanie w ciągu mniej niż roku osiągnąć jeden milion.

To nie jest hazard, jeżeli wiemy, co robimy. Hazardem jest wyrzucenie pieniędzy na dowolną transakcję i modlenie się. Koncepcja działania polega na użyciu fachowej wiedzy, rozsądku i zamiłowania, aby zniwelować przypadki i zmniejszyć ryzyko. Oczywiście ryzyko zawsze istnieje. To finansowa inteligencja minimalizuje nieprzewidziane zdarzenia. W związku z tym, to co jest bardzo ryzykowne dla jednej osoby, jest mniej ryzykowne dla innej. To jest zasadniczy powód tego, dlaczego wciąż nakłaniam ludzi do większej inwestycji w swoją finansową edukację niż w akcje, nieruchomości czy inne rynki. Im bystrzejsi jesteśmy, tym większe są szanse uniknięcia nieprzewidzianych przypadków.

Akcje, w które sam inwestuję, dla większości ludzi są akcjami ekstremalnie wysokiego ryzyka i pod żadnym pozorem nie rekomenduję tego. Ja gram w tę grę od 1979 roku i zapłaciłem więcej, niż kosztowały te akcje. Jeżeli jednak ponownie przeczytamy o tym, dlaczego dla większości osób tego rodzaju inwestycje stanowią wysokie ryzyko, będziemy mogli ułożyć nasze życie inaczej – tak, aby zdolność użycia 25.000 dolarów i zamienienia ich w milion w przeciągu roku była dla nas małym ryzykiem.

Nic co piszę, nie jest rekomendacją. To jest tylko użyte jako przykład tego, co jest proste i możliwe. To, co

ja robię, jest drobnostką w całym systemie wydarzeń, ale dla przeciętnej osoby 100.000 dolarów na rok ma znaczenie i jest nietrudne do osiągnięcia. W zależności *od* rynku i tego, jak bystrzy jesteśmy, można to osiągnąć w pięć do dziesięciu lat. Gdy nasze koszty życia utrzymujemy na skromnym poziomie, dodatkowe 100.000 dolarów jest znaczącym dochodem, nawet, gdy musimy chodzić do pracy. Jeżeli chcemy, możemy pracować, jeśli nie, możemy wziąć sobie wolne i używać systemu Dodatkowego na swoją korzyść, zamiast przeciwko sobie.

Moim osobistym fundamentem są nieruchomości. Lubię nieruchomości, ponieważ są stabilne i wolno zmieniają wartość. Utrzymuję to jako swoją trwałą bazę. Przepływ pieniężny jest dość stały i jeśli baza ta jest właściwie zarządzana, ma dużą szansę na wzrost wartości. Trwałość bazy będąca zaletą nieruchomości pozwala mi na ryzykowniejsze decyzje, np. kupowanie spekulatywnych akcji. Gdy uzyskam wielkie dochody na giełdzie, płacę mój podatek od wzrostu wartości majątku, a następnie, to co zostało, inwestuję ponownie w nieruchomości, znów zabezpieczając podstawę moich aktywów.

I jeszcze jedno słowo o nieruchomościach. Podróżuję po całym świecie i uczę o inwestowaniu. W każdym mieście słyszę ludzi mówiących, że nieruchomości nie można tanio kupić. Ja tego nie doświadczyłem. Nawet w Nowym Jorku czy Tokio lub na obrzeżu śródmieścia istnieją prawdziwe okazje niezauważane przez większość osób. W Singapurze, gdzie obecne ceny nieruchomości są bardzo wysokie, wciąż istnieją okazje kupna domu, w niedalekiej odległości od śródmieścia. Gdy więc słyszę, że ktoś mówi: "U nas nie możesz tego zrobić", wskazując na mnie, przypominam, że może tak naprawdę mówi: "Jeszcze nie wiem, jak u nas to zrobić".

Wielkich okazji nie postrzegamy przy pomocy naszych oczu. Można je zobaczyć używając naszego umysłu. Większość ludzi nigdy nie wzbogaca się, ponieważ nie są wyszkoleni pod kątem finansowym w taki sposób, by zauważyć okazje pojawiające się przed nimi.

Często jestem pytany: "Jak zacząć?"

W ostatnim rozdziale opisuję dziesięć kroków, jakie podjąłem na drodze do mojej finansowej wolności. Pamiętajmy jednak, że zawsze powinniśmy mieć przyjemność robienia tego. To jest tylko gra. Czasem wygramy, a czasem uczy się. Miejmy jednak dobrą zabawę. Większość ludzi nigdy nie wygrywa, gdyż bardzo boi się przegrać. Z tego względu szkoły wydawały mi się tak nierozsądne. W szkołach uczymy się, że błędy są niedobre i jesteśmy karani za popełnianie ich.

Gdy jednak przyjrzymy się, zauważymy, że ludzie są stworzeni do uczenia się, a uczymy się m. in. poprzez błędy. Uczymy się chodzić, upadając. Jeżeli nigdy nie upadniemy, nigdy nie będziemy chodzić. Tak samo jest z nauką jazdy na rowerze. Ciągle mam blizny na kolanach, ale dzisiaj mogę jechać rowerem nie myśląc o tym. To się również sprawdza, gdy mówimy o procesie stawania się bogatym. Niestety, większość ludzi nie jest bogata, gdyż boją się przegranej. Zwycięzcy nie boją się przegranej, ale zwyciężeni tak. Niepowodzenie jest częścią procesu prowadzącego do sukcesu. Ludzie, którzy unikają niepowodzeń, unikają też sukcesu.

Na pieniądze patrzę podobnie, jak na moją grę w tenisa. Gram wytrwale, robię błędy, poprawiam się, robię

więcej błędów, poprawiam się i staję się lepszy. Jeśli przegram mecz, podchodzę do siatki, ściskam dłoń przeciwnika i uśmiechając się mówię: "Do zobaczenia w następną sobotę".

Istnieją dwa rodzaje inwestorów:

1. Pierwszym i najbardziej rozpowszechnionym typem są ludzie, którzy kupują pakiet inwestycyjny. Dzwonią do punktu sprzedaży detalicznej, np. pośrednictwa handlu nieruchomościami lub maklera, lub planisty finansowego i coś kupują. To może być fundusz powierniczy, inwestycyjny trust nieruchomości, pakiet akcji lub obligacje. To jest dobry, czysty i prosty sposób inwestowania. Przykładem może być kupujący, który idzie do sklepu komputerowego i kupuje komputer prosto z półki.
2. Drugiego typu inwestorzy to tacy, którzy tworzą inwestycje. Tacy inwestorzy zazwyczaj składają transakcję, podobnie jak ludzie kupujący komponenty i składający z nich komputery.

To jest jak wykonanie na zamówienie. Nie znam się na tym, jak złożyć części komputerowe w całość, ale wiem jak złożyć w całość kawałki okazji lub znam ludzi, którzy to wiedzą. Największe szanse na stanie się profesjonalistą ma drugi typ inwestora. Czasami zabiera to całe lata, aby złożyć wszystkie kawałki w całość, a czasami nigdy nie udaje się złożyć ich do końca. Bogaty ojciec zachęcał mnie, abym zostałem tym drugim typem inwestora. Nauka tego, jak składać wszystkie części w całość, jest bardzo ważna, gdyż właśnie ta umiejętność prowadzi do wielkich wygranych, a czasem do wielkich przegranych, gdy idziemy pod wiatr.

Jeżeli chcesz zostać Czytelnikiem drugim typem inwestora, musisz rozwinąć trzy główne umiejętności. Te umiejętności stanowią dodatek do tych, które są wymagane, by osiągnąć finansową inteligencję.

1. Jak znaleźć okazję, której inni nie zauważyli? Widzimy naszym umysłem to, czego inni nie zauważyli przy pomocy swoich oczu. Np. znajomy kupił rozpadający się dom. Jego widok był okropny. Każdy zastanawiał się, dlaczego on go kupił. Zauważył, a my nie, że dom posiadał cztery dodatkowe puste działki. Dowiedział się o tym udając się do biura prowadzącego rejestr nieruchomości. Po kupieniu domu zburzył go i sprzedał te pięć działek firmie budowlanej za trzy razy tyle, ile zapłacił za cały pakiet. Za dwa miesiące pracy zarobił 75.000 dolarów. To nie jest dużo pieniędzy, ale na pewno bije na głowę minimalną pensję i technicznie nie jest trudne do wykonania.
2. Jak zgromadzić pieniądze? Przeciętna osoba, wszystko co robi, to udaje się do banku. Ten drugi rodzaj inwestora musi wiedzieć, jak zebrać kapitał, a istnieje wiele sposobów nie wymagających banku. Aby wystartować zdobyłem umiejętności kupowania domów bez banku. To, co było bezcenne, to nie tyle domy, co nabyte umiejętności zbierania pieniędzy.

Zbyt często słyszę, jak ludzie mówią: "Bank nie pożyczy mi pieniędzy" lub: "Nie mam pieniędzy na kupno tego". Jeśli chcemy być drugim typem inwestora, musimy nauczyć się, jak to robić – brak tej umiejętności wstrzymuje większość ludzi. Innymi słowy, pozwala brakowi pieniędzy powstrzymać ich przed dokonaniem transakcji. Jeżeli możemy uniknąć tej przeszkody, będziemy o miliony dolarów wyprzedzali tych, którzy nie nabyli tych umiejętności.

Wiele razy kupowałem dom lub akcje albo budynek, mieszkalny bez grosza w banku. Pewnego razu kupiłem budynek mieszkalny za 1.2 miliona. Zrobiłem powiązanie używając pisemnego kontraktu stosowanego pomiędzy sprzedającym i kupującym. Następnie zebrałem 100.000 dolarów depozytu, co dało mi 90 dni na zebranie reszty pieniędzy. Dlaczego tak zrobiłem? Po prostu wiedziałem, że budynek był wart 2 miliony. Nigdy nie zebrałem tych pieniędzy. Zamiast tego osoba, która wpłaciła 100.000 dolarów, dała mi 50.000 za zawarcie transakcji, którą przejęła, a ja wycofałem się. Całkowity czas pracy wynosił trzy dni. Chodzi więc bardziej o to, co wiemy, a nie co kupujemy. Inwestowanie – to nie jest kupowanie. To jest wykorzystywanie swojej wiedzy.

3. Jak zorganizować bystrych ludzi? Inteligentni ludzie to tacy, którzy współpracują z bardziej inteligentną od nich osobą lub ją angażują. Gdy potrzebujemy porady, upewnijmy się, że podjęliśmy mądrą decyzję wybierając swojego doradcę.

Jest wiele do nauki, ale nagrody są astronomiczne. Jeśli nie chcemy nabyć tych umiejętności, wtedy bardzo zalecam zostanie inwestorem pierwszego typu. Największym bogactwem jest to, co wiemy. Największym ryzykiem jest to, czego nie wiemy.

Ryzyko zawsze istnieje, więc uczmy się kontrolować ryzyko, zamiast go unikać.

PRACUJ BY SIĘ UCZYĆ – NIE PRACUJ ZA PIENIĄDZE

W 1995 roku udzieliłem wywiadu singapurskiej gazecie. Młoda reporterka przybyła punktualnie i wywiad natychmiast się rozpoczął. Usiedliśmy w holu luksusowego hotelu i – popijając kawę – dyskutowaliśmy na temat celu mojej wizyty w Singapurze. Przybyłem tu, aby wspólnie dzielić podium z Zig Ziglar, który miał wykład na temat motywacji, ja zaś mówiłem o "Sekretach bogatych".

– Pewnego dnia chciałabym zostać autorem bestsellerów, podobnie jak pan – powiedziała. Widziałem niektóre jej artykuły w gazetach i byłem pod ich wrażeniem. Miała mocny i jasny styl. Jej artykuły przykuwały uwagę czytelników.

– Pani posiada świetny styl – odpowiedziałem. Cóż panią wstrzymuje przed zrealizowaniem swoich marzeń?

– Nie widać, aby moja praca dokądkolwiek zmierzała – odpowiedziała po cichu. Każdy mówi, że moje nowele są świetne, ale nic się nie zmienia w moim życiu. Pracuję więc w gazecie. Dzięki temu mogę przynajmniej płacić swoje rachunki. Czy ma pan może jakąś sugestię?

– Tak, mam – powiedziałem zaintrygowany. Tu w Singapurze mój znajomy prowadzi szkołę, która uczy, jak sprzedawać. Prowadzi on też kursy szkoleniowe dla wielu znaczących firm w tym mieście i myślę, że uczestnictwo w jednym z jego kursów pomogłoby pani w znacznym stopniu w karierze.

Dziennikarka zdziwiła się. – Twierdzi pan, że powinnam iść do szkoły, aby nauczyć się sprzedawać? Pokiwałem głową.

– Chyba nie mówi pan poważnie?

Znów kiwnąłem na potwierdzenie. – Cóż w tym złego? – odbiłem piłeczkę. Coś ją uraziło i żałowałem, że cokolwiek powiedziałem. Milczałem. Próba pomocy z mojej strony obróciła się w obronę tego, co zasugerowałem.

– Posiadam dyplom z zakresu literatury angielskiej. Po co miałabym iść do szkoły, aby uczyć się, jak zostać sprzedawcą? Jestem profesjonalistką. Chodziłam do szkoły, aby zdobyć zawód, a nie po to, by być sprzedawcą. Nie cierpię sprzedawców. Wszystko, czego oni oczekują, to pieniądze. Niech więc mi pan powie, dlaczego powinnam uczyć się sprzedawać? Energicznie zaczęła pakować swoją teczkę. Wywiad skończył się.

Na stole leżał egzemplarz mojej pierwszej książki *Jeśli chcesz być bogaty i szczęśliwy, nie chodź do szkoły* oraz jej notatki. Wziąłem wszystko do ręki. – Czy widzi pani to? – powiedziałem wskazując na jej notatki. Spojrzała na nie. – Co? – zapytała zmieszana

Ponownie wskazałem na notatki. Na górze strony było przez nią napisane: "Robert Kiyosaki, najlepiej sprzedający się autor".

– Napisała pani: "najlepiej sprzedający się autor", a nie "najlepiej piszący autor".

Oczy jej natychmiast rozszerzyły się.

– Jestem okropnym pisarzem. To pani jest świetną pisarką.

Ja chodziłem do szkół uczących sprzedaży. To pani ma dyplom. Jeśli się połączy te dwie szkoły, otrzyma pani: "najlepiej sprzedający się autor" i "najlepiej piszący autor".

Złość biła z jej oczu. – Nigdy się tak nie poniżę, aby uczyć się sprzedawania. Ludzie tacy jak pan, nie interesują się pisarstwem. Jestem pisarką, a pan jest sprzedawcą.

Zostawiła notatki i pospiesznie wyszła przez wielkie szklane drzwi, znikając w porannym, przesyconym wilgocią powietrzu Singapuru.

Mimo incydentu, następnego poranka zamieściła w gazecie sprawiedliwy i korzystny dla mnie komentarz na mój temat.

Świat jest pełen bystrych, utalentowanych i edukowanych ludzi. Spotykamy ich każdego dnia. Otaczają nas.

Kilka dni temu zaczął się psuć mój samochód. Zajechałem do warsztatu i młody mechanik naprawił go w kilka minut. Słuchając pracy silnika, szybko zorientował się, co nie jest w porządku. Byłem zdumiony.

Gorzką prawdą jest to, że wielki talent to nie wszystko.

Ciągle jestem zszokowany tym, jak mało zarabiają utalentowani ludzie. Pewnego dnia usłyszałem, że więcej niż 100.000 dolarów na rok zarabia niecałe 5 procent Amerykanów. Spotykam zachwycających, dobrze edukowanych ludzi, którzy zarabiają mniej niż 20.000 dolarów rocznie. Konsultant specjalizujący się w biznesach medycznych powiedział mi kiedyś, że wielu lekarzy, dentystów i kręgarzy szarpie się z finansami. Dawniej byłem przekonany o tym, że gdy tylko ukończą studia, dolary zaczynają się sypać do ich kieszeni. Konsultant podkreślił, że: "Do osiągnięcia bogactwa brakuje im jednej umiejętności".

Oznacza to, że większość ludzi musi się nauczyć tylko jednej dodatkowej umiejętności i ich dochód wzrośnie wielokrotnie. Wspomniałem wcześniej, że finansowa inteligencja polega na umiejętności łączenia rachunkowości, inwestowania, marketingu i przepisów. Połączmy te cztery fachowe umiejętności i *robienie* pieniędzy przy pomocy pieniędzy będzie łatwiejsze. Gdy ludzie zaczynają myśleć o pieniądzach, jedyna umiejętność, jaka przychodzi im do głowy, to ciężka praca.

Klasycznym przykładem braku łączenia różnych umiejętności była ta młoda reporterka. Gdyby poszerzyła je, jej dochód wzrósłby bardzo znacznie. Gdybym był na jej miejscu, zapisałbym się na kursy uczące tworzenia reklam i sprzedaży. Następnie, zamiast pracować dla gazety, poszukałbym pracy w agencji reklamowej. Nawet gdyby straciła na zarobkach, mogłaby nauczyć się, jak komunikować się używając krótkich opisów i nabyć cennych umiejętności związanych z public relations. Nauczyłaby się, jak zarobić miliony używając darmowych reklamy. Wieczorami zaś i w weekendy mogłaby pisać swoją w swoich

studenckich domkach, ja studiowałem handel, dzieje narodów sposoby prowadzenia biznesu oraz kulturę Japonii, Tajwanu, Tajlandii, Singapuru, Hong Kongu, Wietnamu, Korei, Tahiti, Samoy i Filipin. Zabawiałem się, ale nie w studenckim domku. Szybko wydorostałem.

Edukowany ojciec po prostu nie mógł zrozumieć, dlaczego zdecydowałem się zwolnić i wstąpić do Marine Corps. Wyjaśniłem mu, że chcę nauczyć się latać, ale tak naprawdę chciałem się nauczyć kierować oddziałami. Bogaty ojciec powiedział mi, że najtrudniejszym zadaniem w prowadzeniu firmy jest zarządzanie ludźmi. Sam spędził trzy lata w wojsku. Mój edukowany ojciec był zwolniony ze służby wojskowej przez komisję poborową. Bogaty ojciec uświadamiał mnie, jak ważne jest nauczenie się dowodzenia ludźmi w niebezpiecznych sytuacjach: – To, czego musisz się nauczyć w następnej kolejności, to przewożenie innym. Jeżeli nie jesteś dobrym przywódcą, dostaniesz strzał w plecy, tak jak to robią w biznesie.

Po powrocie z Wietnamu w 1973 roku, przeszedłem do rezerwy, mimo, że uwielbiałem latanie. Znalazłem pracę w Xerox Corp. Istniał tylko jeden powód, dla którego się tam zatrudniłem i nie była to korzyść materialna. Byłem nieśmiałą osobą i myśl o sprzedawaniu była dla mnie najstraszniejszą na świecie. Xerox posiadał jeden z najlepszych programów szkolenia sprzedawców w Ameryce.

Bogaty ojciec był ze mnie dumny. Mój edukowany ojciec był zawstydzony. Jako intelektualista uważał, że sprzedawcy są niżej niż on. Pracowałem w Xeroxie przez cztery lata, do czasu, gdy przezwyciężyłem strach przed pukaniem do drzwi i przed odmową. Gdy osiągnąłem umiejętność utrzymania się na stałe w pierwszej piątce sprzedawców, znów się zwolniłem i posunąłem się do przodu, zostawiając za sobą wielką karierę w świetnej firmie.

W 1977 roku założyłem moją pierwszą firmę. Bogaty ojciec przygotował Michała i mnie do przejmowania firm. Teraz więc miałem okazję nauczyć się tworzenia i rozwijania ich. Mój pierwszy produkt, nylonowy portfel zapinany na rzepy, był produkowany na Dalekim Wschodzie i przewożony do magazynu w Nowym Jorku, niedaleko miejsca, gdzie studiowałem. Moja edukacja została zakończona i przyszedł czas na przetestowanie swoich skrzydeł. Jeżeli nie udałoby się, straciłbym wszystko. Bogaty ojciec uważał, że najlepiej jest przeżyć załamanie biznesu przed 30-tym rokiem życia: – Ciągłe masz jeszcze czas, aby się pozbierać. W przeddzień moich 30 urodzin pierwsza partia jego towaru opuściła Koreę, zmierzając do Nowego Jorku. Obecnie wciąż zajmuję się międzynarodowym biznesem. Prócz tego robię to, do czego zachęcał mnie bogaty ojciec: obserwuję rosnące znaczeniu kraje. Obecnie moja firma inwestuje w Południowej Ameryce, Azji, Norwegii i Rosji.

W angielskim jest takie powiedzenie, że słowo "job" [określające tym przypadku pracę na posadzie] jest akronimem tego, iż jest trochę lepiej, niż w biedzie. Muszę niestety przyznać, że jest to stosowny opis sytuacji milionów ludzi. Ponieważ szkoły nie uznają tego, że finansowa inteligencja człowieka jest częścią całej inteligencji osobnika, większość pracowników jest ograniczona przez posiadane środki. Oznacza to tyle, że pracują i płacą rachunki.

Mówi się również, że: "pracownicy pracują tylko tak, by nie zostali zwolnieni, a właściciele płacą tylko tyle,

by pracownicy nie zwolnili się". Gdy przyjrzymy się tabeli płac większości firm, zobaczymy, że do pewnego stopnia stwierdzenie to jest prawdziwe.

Zatem, większość pracowników nigdy nie przebija się do przodu. Robią to, czego ich nauczono: "Poszukaj pewnej pracy...". Większość pracowników skupia się na płacy i przywilejach pracowniczych, które są krótkoterminową nagrodą, ale w perspektywie długoterminowej jest to często katastrofalne.

Zamiast kierowania się krótkoterminową korzyścią, zalecam młodym ludziom, aby szukali pracy, zwracając uwagę na to, czego mogą się w niej nauczyć, zamiast – na zarobki. Spójrzmy przed siebie i oceńmy, jakich umiejętności powinniśmy nabyć, wybierając określone zajęcie, zanim zostaniemy złapani w pułapkę "wyścigu szczurów".

Gdy już raz ludzie złączą rachunki, stają się podobni do chomików biegających w środku obracającego się koła. Futrzane łapki chomików zawzięcie obracają koło, a gdy przyjdzie jutrzejszy ranek, wciąż będą w tej samej klatce: przykra rzeczywistość.

W filmie zatytułowanym *Jerry McGuire*, w roli głównej z Tomem Cruisem, słyszymy wiele ciekawego tekstu. Jedną z sekwencji filmu jest szczególnie i zapadająca w pamięć oraz bardzo prawdziwa. Dzieje się to w scenie, gdy Tom Cruise opuszcza firmę. Właśnie został zwolniony i Pyta pozostałych pracowników: – Kto chce pójść ze mną? Wszyscy milczą i pozostają w bezruchu, jak sparaliżowani. Tylko jedna kobieta odzywa się: – Ja bym chciała, ale za trzy miesiące przypada mój termin awansu

To oświadczenie jest prawdopodobnie najbardziej prawdziwym z całego filmu. To jest ten rodzaj stwierdzenia, którego ludzie używają na wytłumaczenie, że mają cel, gdy tak naprawdę pracują, bo muszą płacić rachunki. Pamiętam, jak mój edukowany ojciec każdego roku oczekiwał podwyżki i każdego roku był zawiedziony. Zapisał się ponownie na studia, aby zdobyć wyższe kwalifikacje i tym sposobem otrzymać większą pensję, co przerodziło się w kolejny zawód.

Często zadaję ludziom takie pytanie: "Dokąd prowadzi cię dzisiejsza działalność?". Nie wiem, czy myślą o tym, dokąd ta ciężka praca ich doprowadzi, czy podobnie jak chomik, pędzą bez zastanowienia. Jaka jest ich przyszłość?

Cyril Brickfield, były prezes Amerykańskiego Stowarzyszenia Emerytów, złożył oświadczenie, że prywatne emerytury znajdują się w stanie chaosu: "50 procent ludzi, którzy kiedyś pracowali, nie posiada uprawnień do emerytury. Tylko ten pojedynczy fakt daje wiele do myślenia. Dodatkowo, 75 do 80 procent z tej drugiej połowy otrzymuje niedostateczną emeryturę w wysokości 50 lub 150, lub 300 dolarów na miesiąc".

Craig S. Karpel w swojej książce zatytułowanej *Mit emerytury* pisze: "Odwiedziłem główną siedzibę jednej z największych firm konsultacyjnych o zasięgu ogólnokrajowym, zajmującą się emeryturami i spotkałem się z dyrektorką zarządzającą firmą, która specjalizuje się w tworzeniu planów emerytalnych dla menedżerów wyższego szczebla. Gdy spytałem ją, czego mogą oczekiwać osoby, zainteresowane emeryturą, które nie posiadają biur z pięknym widokiem, odpowiedziała uśmiechając się: - Srebrnej kuli.

- Co to jest srebrna kula? - spytałem

Wzruszyła ramionami. - Jeśli ludzie pochodzący z wyżu demograficznego odkryją, że nie wystarczy im pieniędzy na życie, gdy przejdą na emeryturę, mogą tylko strzelić sobie w głowę.

Dalej Karpel kontynuuje, wyjaśniając różnicę pomiędzy starym bezpiecznym planem emerytalnym i nowym tzw. 401K, który jest ryzykowniejszy. Dla większości osób pracujących obecnie, nie jest to najszcześniejszy obrazek. To dotyczy tylko emerytury. Gdy do tego obrazka dodamy koszty leczenia i długoletnią opiekę w domu starości - jest to jeszcze gorsze. W książce, którą napisał w 1995 roku, wskazuje, że opłaty za pobyt w domu starców rozciągają się od 30.000 do 125.000 dolarów na rok. W 1995 roku Karpel udał się do miejscowego domu starości, który był niewyszukany, ale schludny i dowiedział się, że cena pobytu wynosi 80.000 dolarów rocznie. Już teraz wiele szpitali w krajach posiadających uspołecznioną opiekę medyczną staje przed problemem: "Kto ma żyć, a kto umrzeć". Uzależnione to jest od tego, ile pieniędzy posiada szpital i ile lat ma pacjent. Jeżeli pacjent jest stary, opieka medyczna będzie zastosowana najpierw do kogoś, kto jest o wiele młodszy. Starsi, biedni pacjenci są przesuwani na koniec kolejki. Tak więc, bogaci mogą pozwolić sobie nie tylko na lepszą edukację, ale będą również mogli utrzymać się przy życiu, podczas gdy ci, którzy mają niewiele majątku, będą musieli umrzeć.

Zastanawiam się więc, czy pracownicy myślą o swojej przyszłości, czy widzą jedynie następną wypłatę, nigdy nie myśląc o tym, dokąd zmierzają.

Gdy przemawiam do dorosłych, którzy chcą zarabiać więcej pieniędzy, zawsze zalecam to samo. Sugeruję, aby podjęli długoperspektywiczne spojrzenie na życie. Zamiast zwyczajnej pracy za pieniądze i dla poczucia bezpieczeństwa, co zapewne jest ważne, sugeruję, aby podjęli drugie zajęcie, które nauczy ich innej umiejętności. Często zalecam przystąpienie do firmy związanej z network marketing, nazywany też multilevel marketing, jeśli chcą opanować umiejętność sprzedawania. Niektóre z tych firm posiadają świetne programy szkoleniowe, pomagające ludziom opanować strach przed niepowodzeniem i odmową, co jest główną przeszkodą w osiągnięciu sukcesu. W perspektywie czasu, edukacja ma większą wartość niż pieniądze.

Gdy to sugeruję, często słyszę odpowiedź: - Ach, to nastrocza zbyt wiele kłopotów, albo: - Chcę robić tylko to, co mnie interesuje.

Na pierwszą odpowiedź reaguję pytaniem: - A więc wolisz pracować przez całe życie oddając 50 procent zarobku rządowi? Na drugie oświadczenie odpowiadam: - Nie jestem zainteresowany gimnastyką, ale gimnastykuję się, aby mieć lepsze samopoczucie i żyć dłużej.

W powiedzeniu: "Starego psa nie nauczysz nowych sztuczek" jest niestety dużo prawdy. Trudno jest zmienić inną osobę, chyba, że jest ona przyzwyczajona do zmian.

Dla tych Czytelników, którzy chcą nauczyć się czegoś nowego, gdy Nadarza się okazja, mam słowa zachęty: "Z życiem jest podobnie jak z gimnastykowaniem się. Decyzja jest uzależniona od nas. Gdy przezwyciężymy niechęć, jest już łatwo. Wiele było takich dni, gdy czułem się okropnie wybierając się na salę, ale gdy już się tam znalazłem i ćwiczyłem, była to dla mnie przyjemność. Po ćwiczeniach zawsze jestem zadowolony, że udało mi się nakłonić siebie do aktywności."

Jeżeli nie chcemy pracować, aby uczyć się czegoś nowego i stanowczo upieramy się przy wysokiej specjalizacji, wtedy, upewnijmy się, że w firmie, dla której pracujemy, działa związek zawodowy. Związki zawodowe są tak pomyślane, aby broniły specjalistów.

Mój edukowany ojciec po utracie uznania gubernatora, stał się przywódcą związku nauczycielskiego na Hawajach. Powiedział mi, że była to najtrudniejsza praca, jaką kiedykolwiek wykonywał. Z drugiej zaś strony, bogaty ojciec, spędził swoje życie, starając się jak mógł, aby uchronić swoje firmy przed związkami zawodowymi, co udało mu się osiągnąć. Chociaż związki zawodowe próbowały zacząć działalność, zawsze był w stanie przeciwstawić się temu.

Osobiście nie stoję po żadnej stronie, ponieważ widzę potrzebę i korzyści obu stron. Jeśli robimy tak, jak zalecają szkoły, czyli stajemy się wysoko wyspecjalizowani, wtedy powinniśmy szukać ochrony ze strony związków zawodowych. Np. gdybym kontynuował moją karierę pilota, szukałbym firmy, w której działa silny związek zawodowy pilotów. Dlaczego? Ponieważ moje życie byłoby poświęcone nabywaniu umiejętności, które są cenione w jednej dziedzinie gospodarki. Gdybym stracił możliwość pracy w zawodzie, moje umiejętności życiowe nie miałyby wartości w innej dziedzinie. Starszy pilot, który przepracował 100.000 godzin w obciążonym częstymi lotami transporcie, zarabiający 150.000 dolarów rocznie, miałby poważne trudności w znalezieniu równie wysoko płatnej pracy jako nauczyciel w szkolnictwie. Umiejętności nie zawsze można przetransferować z jednej dziedziny gospodarki do drugiej, ponieważ umiejętności, za które są opłacani piloci w liniach lotniczych, nie są tak ważne, np. w systemie szkolnictwa.

Podobnie jest z lekarzami. Z powodu zmian w lecznictwie, wielu specjalistów musi spełniać wymagania takich organizacji medycznych jak HMO. Nauczyciele powinni być członkami związków zawodowych. Obecnie związek nauczycielski w Ameryce jest największym i najbogatszym ze wszystkich związków. National Education Association posiada znaczącą otoczkę polityczną. Nauczyciele potrzebują ochrony ze strony związku, gdyż ich umiejętności również posiadają ograniczoną wartość, gdy chodzi o inne, pozanauczycielskie sfery gospodarki. Regułą więc jest: wysoka specjalizacja zawodowa ochrona związkowa. Takie postępowanie jest rozsądne.

Gdy pytam uczestników moich wykładów: – Ilu z was może zrobić lepszego hamburgera, niż McDonald? – prawie wszyscy podnoszą swoje dłonie. Wtedy pytam: – Jeżeli więc większość z was może zrobić lepszego hamburgera, jak to jest, że McDonald *robi* więcej pieniędzy, niż wy?

Odpowiedź jest oczywista: McDonald jest znakomitym systemem biznesowym. Wielu utalentowanych ludzi jest biednych dlatego, że skupiają się na stworzeniu lepszego hamburgera i nie wiedzą prawie nic o systemach biznesu.

Mam znajomego na Hawajach, który jest świetnym artystą. Generuje wymierną sumę pieniędzy. Pewnego dnia notariusz jego matki powiadomił go, że zostawiła mu 35.000 dolarów. To było wszystko, co zostało z jej majątku, po tym jak notariusz i państwo wzięli swoje części. Natychmiast dostrzegł on okazję do powiększenia swojego biznesu przez użycie części pieniędzy na reklamę. W dwa miesiące później pojawiła

się jego pierwsza kolorowa, całostronicowa reklama zamieszczona w drogim magazynie, którego czytelnikami byli bardzo bogaci ludzie. Reklama pojawiała się przez trzy miesiące. Reklama nie wywołała żadnego odzewu i cały spadek został zmarnowany.

To jest typowy przypadek kogoś, kto może stworzyć pięknego hamburgera, ale niewiele wie o biznesie. Gdy spytałem, czego nauczył go ten przypadek, jedyną odpowiedzią było: – Sprzedawcy reklam są oszustami. Następnie spytałem go, czy zechciałby wziąć udział w kursie uczącym sprzedaży i w kursie uczącym marketingu bezpośredniego. Odpowiedział: – Nie mam czasu i nie chcę marnować moich pieniędzy.

Świat jest pełen utalentowanych, biednych ludzi. Powodem tego, że są biedni, borykają się z finansami, zarabiają mniej, niż mogliby, najczęściej nie są niedostateczne umiejętności zawodowe, tylko niewiedza innego rodzaju. Skupiają się na perfekcji tworzenia lepszego hamburgera, zamiast – na umiejętności sprzedawania i dostarczania hamburgera. Być może McDonald nie robi najlepszych hamburgerów, ale jest najlepszy w sprzedaży i dostarczaniu przeciętnego hamburgera.

Biedny ojciec chciał, abym się specjalizował. To był jego punkt widzenia na to, jak osiągnąć lepszą płacę. Nawet po tym, jak gubernator Hawajów powiedział mu, że nie może już dłużej pracować w administracji rządu stanowego, mój edukowany ojciec kontynuował namowy, abym się specjalizował. Po utracie stanowiska stanął na czele związku nauczycieli, walcząc o dalej idącą ochronę i o większe przywileje dla tych wysoko wyspecjalizowanych i edukowanych profesjonalistów. Omawialiśmy wiele zagadnień, ale nigdy nie potwierdził, że konieczność ochrony ze strony związku zawodowego jest spowodowana nadmierną specjalizacją. Nigdy nie zrozumiał tego, że **im** bardziej stajemy się wyspecjalizowani, w tym większej znajdujemy się **pułapce** i tym bardziej jesteśmy uzależnieni od tej specjalizacji.

Bogaty ojciec radził Michałowi i mnie, abyśmy "przysposobili" siebie. Wiele korporacji robi to samo. Znajdują młodego zdolnego absolwenta, który skończył szkołę biznesu i "przysposabiają" go do tego, aby pewnego dnia mógł przejąć i poprowadzić firmę. Tego rodzaju młodzi pracownicy nie specjalizują się w jednym dziale; są przenoszani z działu do działu, aby nauczyli się wszystkich aspektów systemu biznesu. Bogaci często "przysposabiają" swoje dzieci lub dzieci innych ludzi. Dzięki temu zdobywają one ogólną wiedzę o operacjach biznesu i oraz o tym, w jakiej korelacji pozostają do siebie poszczególne działy. ;

Ludzie okresu drugiej wojny światowej uważali, że przenoszenie się z firmy do firmy jest złe. Zamiast specjalizować się w zakresie jednej firmy, ludzie będą przemieszczali się między firmami. Dlaczego więc nie dążyć do "uczenia się coraz więcej", zamiast "zarabiania coraz więcej". Krótkoterminowa ocena może wykazać, że zarabiamy mniej, ale otrzymamy w zamian wielokrotnie większe dywidendy na przestrzeni dłuższego okresu.

A oto główne umiejętności niezbędne w osiągnięciu sukcesu:

1. Zarządzanie przepływem pieniężnym.
2. Zarządzanie systemami (włączając nas samych i czas spędzony z rodziną).
3. Zarządzanie ludźmi.

Najważniejszymi umiejętnościami są: sprzedaż i zrozumienie marketingu. Podstawą osobistego sukcesu jest umiejętność komunikowania się z klientem, pracownikiem, współmałżonkiem czy dzieckiem. Takie umiejętności komunikowania, jak: mówienie, pisanie, negocjowanie, rozstrzygają o życiowym sukcesie. To są umiejętności, nad którymi ciągle pracuję, uczestnicząc w kursach i kupując taśmy edukacyjne w celu poszerzenia mojej wiedzy.

Mój edukowany ojciec pracował wciąż więcej i więcej w miarę, jak stawał się bardziej kompetentny. Równocześnie, im bardziej się specjalizował, tym w coraz większej pułapce się znajdował. Choć jego zarobki rosły, jego możliwości malały. Wkrótce po tym, jak znalazł się poza państwową pracą, zorientował się, jak niewiele możliwości daje wąska specjalizacja. Podobnie jest ze sportowcami będącymi zawodowcami, którzy nagle doznają kontuzji lub są już za starzy, by być wyczynowcami. Ich wysoko opłacana pozycja znika w oka mgnieniu, a ich umiejętności robienia czegoś innego, są bardzo ograniczone. Myślę, że z tego powodu mój ojciec poświęcał tak wiele czasu związkom zawodowym, po odejściu ze szkolnictwa. Uświadomił sobie, jak wiele korzyści może odnieść dzięki związkowi.

Bogaty ojciec nakłaniał Michała i mnie do tego, abyśmy po trochu wiedzieli o wszystkim. Zachęcał, abyśmy pracowali z ludźmi, którzy są mądrzejsi od nas i tworzyli z nich zespół współpracujących ze sobą osób. Dzisiaj nazwalibyśmy to współdziałaniem profesjonalnych specjalizacji.

Pewnego dnia spotkałem się z byłymi nauczycielami, którzy zarabiają setki tysięcy dolarów rocznie. Zarabiają tyle, ponieważ posiadają specjalistyczne umiejętności nie tylko związane z ich dziedziną, ale także z innymi. Mogą oni uczyć, sprzedawać i równie dobrze zajmować się marketingiem. Nie znam innych umiejętności mających tak duże znaczenie jak sprzedawanie i marketing. Dla większości osób umiejętności te wydają się trudne z powodu strachu przed odmową. Im lepsi jesteśmy w komunikowaniu, negocjowaniu i dawaniu sobie rady z odmową, tym łatwiejsze mamy życie. Podobną radę, jaką dałem reporterce, która chciała zostać "najlepiej sprzedawaną autorką", daję dzisiaj każdej innej osobie. Fachowa specjalizacja posiada zarówno zalety jak i wady. Mam znajomych, którzy są geniuszami, ale nie są w stanie efektywnie komunikować się z inną istotą ludzką, w związku z czym ich dochód wygląda bardzo marnie. Doradzam im, aby spędzili chociaż rok na nauce sprzedawania. Nawet jeśli nic nie zarobią, ich umiejętności komunikowania z innymi polepszą się. To zaś nie ma ceny.

Prócz tego, że powinniśmy być efektywni w uczeniu się, sprzedawaniu i marketingu, musimy też być dobrymi nauczycielami i studentami. Aby być naprawdę bogatym, trzeba posiadać zarówno umiejętność brania jak i dawania. Często przyczyną kłopotów finansowych lub biznesowych jest brak umiejętności dawania (czyli bycia nauczycielem) i brania (czyli bycia studentem). Znam wielu ludzi, którzy są biedni, bo nie są albo dobrymi studentami, albo dobrymi nauczycielami.

Obaj ojcowie byli hojnymi osobami. Obaj, w pierwszej kolejności praktykowali dawanie. Uczenie innych było jedną z ich metod dawania. Im więcej dawali, tym więcej otrzymywali. Istniała jednak znacząca różnica między nimi, gdy chodziło o dawanie pieniędzy. Bogaty ojciec dawał dużo pieniędzy. Na kościół, na działalność charytatywną i na fundację. Wiedział, że aby otrzymywać pieniądze, trzeba je dawać. Dawanie pieniędzy jest sekretem większości bardzo bogatych rodzin. Dlatego właśnie istnieją takie organizacje, jak

Fundacja Rockefellera i Fundacja Forda. Organizacje te są tak pomyślane, aby używały swojego bogactwa w celu pomnażania go oraz oddawania innym.

Mój edukowany ojciec zawsze mówił: – Gdy będę miał jakieś dodatkowe pieniądze, to dam. Problem polegał na tym, że nigdy nie było dodatkowych pieniędzy. Pracował więc ciężiej, aby zarabiać więcej pieniędzy, zamiast skupić się na najważniejszym prawie: "Daj, a będzie ci zwrócone". Wierzył w inną zasadę: "Bierz, a potem dawaj".

Na koniec stałem się obydwojema z nich. Jedna część mnie jest twardym kapitalistą, który kocha grę w pieniądze, które *robią* pieniądze. Druga strona jest społecznie odpowiedzialnym nauczycielem, który jest bardzo przejęty wciąż pogłębiającą się przepaścią pomiędzy tymi "co mają" a tymi "co nie mają". Uważam, że podstawową odpowiedzialność za ten stan rzeczy ponosi przestarzały system edukacyjny.

ROZDZIAŁ ÓSMY

Pokonywanie przeszkód

Gdy nabędziemy już dostateczną ilość wiedzy i opanujemy finansowy elementarz, wciąż możemy napotykać przeszkody na drodze do finansowej niezależności. Istnieje pięć podstawowych powodów stanowiących przeszkodę w budowie zasobnej kolumny aktywów, która mogłaby generować wielkie sumy przepływu pieniężnego. Kolumny aktywów, która dałaby niezależność i zapewniłaby realizację życiowych marzeń, zamiast pełnoetatowej pracy, z której zarobek ledwie wystarcza na pokrycie rachunków. Główne powody tego to:

1. Strach
2. Cynizm
3. Lenistwo
4. Złe nawyki
5. Arogancja

Powód 1. Pokonywanie strachu przed utratą pieniędzy. Nigdy nie spotkałem kogoś, kto naprawdę lubi tracić pieniądze. Przez wszystkie swoje lata, nie spotkałem też bogatej osoby, która nigdy nie utraciła pieniędzy. Spotkałem jednak wielu biednych ludzi, którzy nigdy nie stracili nawet centa... w inwestycjach.

Strach przed utratą pieniędzy jest prawdziwy. Każdy go posiada. Nawet bogaci. Problemem jednak nie jest zjawisko strachu, ale to, jak sobie z nim radzimy. To, jak sobie radzimy z niepowodzeniem, stanowi różnicę pomiędzy życiem jednego osobnika i drugiego. To ma odzwierciedlenie we wszystkim, co się dzieje w naszym życiu, nie tylko w sferze pieniędzy. Podstawowa różnica pomiędzy bogatą a biedną osobą polega na tym, jak radzą sobie ze strachem.

Nie ma nic złego w tym, że odczuwamy strach czy tchórzostwo, gdy chodzi o pieniądze. Ciągłe możemy być bogaci. W jednych sytuacjach jesteśmy bohaterami, a w innych tchórzami. Żona mojego znajomego jest pielęgniarką na oddziale intensywnej terapii. Gdy widzi krew, dodaje jej to skrzydeł do działania. Gdy wspominam o inwestowaniu, ucieka. Gdy ja widzę krew, nie uciekam. Po prostu mdleję.

Bogaty ojciec rozumiał fobie związane z pieniędzmi. – Jedni ludzie boją się węży, inni, że stracą pieniądze. Oba przypadki są fobiami – mawiał. Jego recepta na fobię związaną z utratą pieniędzy brzmiała: – Jeśli nie cierpisz ryzyka i zmartwień..., zacznij wcześniej oszczędzać .

Dlatego też banki zalecają rozwinięcie nawyku oszczędzania, gdy jesteśmy młodzi. Jeżeli rozpoczniemy w młodości, łatwo jest stać się bogatym. Nie będę się tym zajmował tutaj, zwróćmy jedynie uwagę na to, że istnieje bardzo duża różnica pomiędzy osobą, która zaczyna oszczędzać w wieku 20 lat a osobą mającą 30 lat. Kolosalna różnica.

Mówi się, że jedną ze wspaniałości tego świata jest potęga procentu składanego. Zakup wyspy Manhattan jest uznawany za jedną z największych okazji wszystkich czasów. Nowy Jork był kupiony za świecidełka i koraliki wartości 24 dolarów. Gdyby jednak te 24 dolary były zainwestowane na 8 procent w skali rocznej, w 1995 roku suma tych 24 dolarów miałaby wartość 28 trylionów dolarów. Manhattan mógłby być odkupiony za pieniądze, które byłyby resztą po kupieniu dużej części Los Angeles, szczególnie według cen nieruchomości z 1995 roku.

Mój sąsiad pracuje dla wielkiej firmy komputerowej, w której jest zatrudniony od 25 lat. Za pięć lat opuści tę firmę i wtedy będzie posiadał plan emerytalny wartości 4 milionów dolarów. Portfel ten składa się głównie z inwestycji w szybko rosnących funduszach powierniczych, co zamierza on zamienić na bony lokacyjne i obligacje. Gdy opuści firmę, będzie miał tylko 55 lat, a jego pasywny przepływ pieniężny będzie wynosił 300.000 dolarów rocznie – więcej niż wynosi jego roczna pensja. Można więc osiągnąć coś takiego, nawet jeśli nie znosimy ryzyka. Należy jednak rozpocząć wcześniej oszczędzanie i koniecznie opracować plan emerytalny. Powinniśmy też skorzystać pomocy planisty finansowego, któremu ufamy, aby służył nam radą, zanim w cokolwiek zainwestujemy.

Co jednak zrobić, jeżeli nie pozostało nam zbyt wiele czasu lub chcielibyśmy przejść wcześniej w stan spoczynku? Jak poradzić sobie ze strachem przed utratą pieniędzy?

Mój biedny ojciec nic nie zrobił w tej sprawie. Po prostu unikał tego, odmawiając wszelkiej dyskusji na ten temat.

Bogaty ojciec zaś zalecał, abym myślał jak mieszkaniec Teksasu.

– Lubię Teksas i jego mieszkańców – miał zwyczaj mawiać.

– W Teksasie wszystko jest większe. Gdy mieszkańcy Teksasu wygrywają, jest to wielka wygrana. Gdy zaś przegrywają, jest to przegrana z fasonem

– Czy oni lubią przegrywać? – spytałem.

– Nie powiedziałem tego. Nikt nie lubi. Pokaż mi kogoś, kto jest szczęśliwy z powodu straty, a wskażę ci

przegranego. To, o czym mówię, to ich podejście do ryzyka, nagrody i niepowodzenia. Chodzi o ich podejście do życia. Znaczą je wielkimi krokami. Nie tak, jak większość miejscowych ludzi, żyjących jak płotki, gdy chodzi o pieniądze. Płotki przestraszone są tym, że ktoś skieruje na nie snop światła. Skomlący, gdy ekspedientka w sklepie spożywczym wyda im 25 centów za mało.

Bogaty ojciec kontynuował:

– To, co najbardziej lubię, to postawa mieszkańców Teksasu. Są dumni, gdy wygrywają i przechwalają się, gdy przegrywają. Mają takie powiedzenie: "Jeżeli stać Cię by tracić, trać fortunę. Cóż to za chwała przyznawać, że straciło się dwupokojowe mieszkanie?" Większość z tutejszej ludności boi się cokolwiek stracić, choć nawet nie mają dwupokojowego mieszkania.

Ciągle powtarzał nam, że najpoważniejszym powodem nieosiągnięcia finansowego sukcesu było zbyt bezpieczne działanie. – Ludzie tak bardzo boją się straty, że tracą.

Fran Tarkenton, swego czasu świetny gracz NFL-u, określa to jeszcze inaczej: "Wygrywanie oznacza brak strachu przed przegraną".

Patrząc z perspektywy dotychczasowego życia zauważyłem, że wygrane zazwyczaj towarzyszą przegranym. Zanim wreszcie nauczyłem się jeździć na rowerze, upadałem wiele razy. Nigdy nie spotkałem gracza w golfa, który nie straciłby piłeczki. Nigdy nie spotkałem ludzi, którzy nie zakochaliby się bez wzajemności. Nigdy też nie spotkałem kogoś, kto jest bogaty i nigdy nie stracił pieniędzy.

W przypadku większości ludzi więc, brak wygranej jest bólem wywołanym utratą pieniędzy, który przerasta uczucie radości bycia bogatym. W Teksasie mają jeszcze inne powiedzenie: "Każdy chce iść do nieba, ale nikt nie chce umrzeć. Większość ludzi marzy o tym, aby być bogatym, ale boją się utracić pieniądze. Nigdy więc nie dostają się do nieba".

Bogaty ojciec miał zwyczaj opowiadać nam o swoich wycieczkach do Teksasu. – Jeżeli naprawdę chcesz nauczyć się tego, jak radzić sobie z ryzykiem, stratą i niepowodzeniem, udaj się do San Antonio i odwiedź Alamo. Alamo jest historią o odważnych ludziach, którzy wybrali walkę, wiedząc, że nie było nadziei na sukces, z powodu przytłaczającej przewagi przeciwnika. Wybrali śmierć, zamiast poddania się. Historia ta jest wielką inspiracją do działania i warto ją poznać; mimo wszystko jest historią tragicznej porażki militarnej. Teksasńczycy dostali potężnego kopniaka. Doznali porażki. Jak więc sobie z tym radzą? Ciągle krzyczą: "Pamiętaj Alamo".

Michał i ja słyszeliśmy tę historię wiele razy. Zawsze opowiadał ją, gdy zamierzał zawrzeć wielki kontrakt i był podenerwowany. Opowiadał też tę historię, kiedy zrobił już wszystko, co mógł i teraz był czas na rozwijanie przedsięwzięcia lub jego likwidację. Opowiadał nam tę historię za każdym razem, gdy bał się popełnienia błędu lub utraty pieniędzy. Dodawała mu siłę, przypominając, że zawsze może zamienić stratę finansową w finansowy sukces. Bogaty ojciec wiedział, że niepowodzenie może zrobić go jedynie silniejszym i bystrzejszym. Nie chodzi o to, że chciał przegrać; znał siebie i wiedział, jak odbierze przegraną. Mógł wziąć w swoje ręce przegraną i obrócić ją w wygraną. To właśnie robiło z niego zwycięzcę, a z innych – przegranych. Historia ta dodawała mu odwagi do przekroczenia linii, przed którą inni się cofali. – Dlatego

tak bardzo lubię mieszkańców Teksasu. Wzięli w swoje ręce wielką przegraną i zrobili z niej atrakcję turystyczną, która przynosi im miliony.

Jego słowa, które dzisiaj mają jednak dla mnie największe znaczenie, brzmiały: "Mieszkańcy Teksasu nie ukrywają swoich porażek. Porażki inspirują ich do stania się zwycięzcami. Ta recepta nie jest jednak zarezerwowana wyłącznie dla mieszkańców Teksasu. To jest recepta dla wszystkich zwycięzców".

Jak wspomniałem, spadanie z roweru było częścią nauki jazdy. Pamiętam też, że każdy upadek robił mnie jeszcze bardziej, a nie mniej, zdeterminowanym do opanowania tej umiejętności. Wracając zaś do graczy w golfa, wiem, że strata piłki lub przegranie turnieju inspiruje profesjonalnego gracza do stania się lepszym, do cięższego treningu i dokładniejszego studiowania gry. To sprawia, że są lepsi. Porażki inspirują zwycięzców, zaś pokonują przegranych.

Przytoczmy też Johna D. Rockefellera: "Każdą klęskę próbowałem zawsze zmienić w okazję".

Będąc Amerykaninem japońskiego pochodzenia, mogę stwierdzić, że: "Wielu ludzi uważa, iż Pearl Harbor było amerykańskim błędem. Ja mówię, że to był błąd Japończyków. W filmie *Tora, Tora, Tora* przygnębiony japoński admirał mówi: "Obawiam się, że przebudziliśmy śpiącego olbrzyma". "Pamiętaj Pearl Harbor" stało się popularnym powiedzeniem. Jedna z największych amerykańskich porażek przyspieszyła pokonanie Japończyków. Ta wielka klęska dodała Amerykanom sił i wkrótce Ameryka ukazała się jako światowa potęga.

Porażka inspiruje zwycięzców. To jest ich największy sekret. To jest sekret, którego nie znają przegrani. Przytoczmy raz jeszcze słowa Frana Tarkentona: "Wygrywanie oznacza brak strachu przed przegraną". Ludzie podobni jemu nie obawiają się przegranej, gdyż wiedzą, kim są. Nie znoszą przegrywania, ale wiedzą, że przegrana będzie jedynie inspirowała ich do stania się lepszymi. Istnieje wielka różnica pomiędzy nieznoszeniem przegranej, a strachem przed przegraną. Większość ludzi tak bardzo boi się utracić pieniądze, że przegrywa. Tracą dwupokojowe mieszkanie. Z punktu widzenia finansów, ich życiowe działanie jest zbyt bezpieczne i zbyt ograniczone. Kupują wielkie domy i wielkie samochody, ale nie rozpoczynają wielkich inwestycji. To, że ponad 90 procent społeczności amerykańskiej boryka się z finansami, jest spowodowane działaniem wystrzegającym się niepowodzenia. To działanie nie jest nastawione na wygraną.

Udają się do swoich finansowych planistów, księgowych lub maklerów giełdowych i kupują utrzymany w równowadze portfel inwestycyjny. Większość ma pieniądze zdeponowane na procent w banku, w nisko oprocentowanych bonach, w funduszach powierniczych oraz w kilku pojedynczych pakietach akcji. To jest bezpieczny i rozsądny portfel inwestycyjny. To jednak nie jest portfel prowadzący do wygranej. To jest portfel kogoś, kto działa tak, aby nie stracić.

Proszę nie zrozumieć mnie źle. To jest na pewno lepszy portfel inwestycyjny, niż ten, który ma ponad 70 procent populacji, co jest naprawdę straszne, gdyż bezpieczny portfel jest o wiele lepszy aniżeli żaden. To jest świetny portfel dla kogoś, kto uwielbia bezpieczeństwo. Jednakże ostrożne działanie i "zrównoważony" portfel inwestycyjny nie reprezentują metody stosowanej przez inwestorów. Jeżeli posiadamy niewiele pieniędzy i chcemy być bogaci, najpierw musimy być "skupieni", a nie "zrównoważeni". Gdy przyjrzymy się

komuś, kto odnosi sukcesy, zauważymy, że gdy zaczynał, nie był "utrzymany w równowadze". Ludzie, którzy są w równowadze, idą donikąd. Stoją w tym samym miejscu. Aby się przemieścić, nie możemy być w równowadze. Przyjrzyjmy się sobie, gdy idziemy.

Thomas Edison nie był w równowadze. Był on skupiony. Bill Gates też nie był w równowadze, tylko skupiony. Donald Trump jest skupiony i George Soros też jest skupiony. George Patton nie rozproszył swoich czołgów. Skupił je i rozbił słabe miejsca niemieckiej linii obronnej. Francuzi poszli całą szerokością Linii Maginota i wiemy, jaki był tego efekt.

Jeśli posiadamy pragnienie stania się bogatym, musimy się skupić. Umieścimy wiele naszych jajek w kilku koszykach. Nie róbmy tego, co robią biedni i średnia klasa: umieszczają kilka swoich jajek w wielu koszykach.

Jeżeli nie chcemy przegrywać, działajmy ostrożnie. Jeżeli przegrane osłabiają nas, działajmy ostrożnie. Przystąpmy do zrównoważonych inwestycji. Jeżeli masz Czytelniku 25 lat i podejmowanie ryzyka paraliżuje Cię, nic nie zmieniaj. Działaj ostrożnie, ale zacznij wcześniej. Wcześniej rozpocznij zbieranie jajek w swoim gnieździe, gdyż zabierze to wiele czasu.

Jeśli jednak posiadasz marzenia o wolności, o wydostaniu się z "wyścigu szczurów", pierwsze pytanie, jakie trzeba sobie zadać brzmi: "Jak zareaguję na porażkę?". Jeżeli porażka inspiruje nas do zwycięstwa, być może, powinniśmy sięgać po nie, być może nie. Jeżeli porażka osłabia nas lub wywołuje napady wściekłości – jak u nie zrównoważonej osoby, która dzwoni do adwokata, aby założyć sprawę, za każdym razem, gdy coś nie pójdzie po jej myśli – wtedy działajmy bezpiecznie. Pracujmy lub kupmy bony oszczędnościowe, lub przystąpmy do funduszu powierniczego. Pamiętajmy jednak, że te mechanizmy finansowe również pociągają za sobą ryzyko, pomimo tego, że są bezpieczniejsze.

Opisuję to wszystko, wspominając Teksas i Frana Tarkentona, nie dlatego, że zwiększanie sum w kolumnie aktywów, jest trudne. To jest rzeczywiście gra nie wymagająca wielkich uzdolnień. Nie potrzebujemy wielkiej edukacji. Matematyka na poziomie piątej klasy wystarczy. Jednakże gromadzenie w kolumnie aktywów przypomina grę wymagającą właściwej postawy. Trzeba posiadać odwagę, cierpliwość i właściwe nastawienie w stosunku do niepowodzenia. Przegrani unikają niepowodzeń. Przegrana jednak zmienia przegranych w zwycięzców. Pamiętajmy o Alamo.

Powód 2. Pokonywanie cynizmu. "Niebo się wali. Niebo się wali". Wielu z nas zna opowiadanie o kurczaku, biegającym dookoła i ostrzegającym wiejskie podwórze o przesądzonej zagładzie. Wszyscy znamy ludzi, którzy są podobni w działaniu. Każdy z nas ma też takiego kurczaka w sobie.

Cynik, tak naprawdę, jest małym kurczakiem. W każdym z nas znajduje się mały kurczak, gdy strach i niepewność przesłaniają nasze myśli.

Wszyscy posiadamy wątpliwości. "Nie jestem sprytny", "Nie jestem wystarczająco dobry", "Tak czy inaczej, on jest lepszy ode mnie". Nasze zwątpienia często paraliżują nas. Odgrywamy scenę "Co będzie, jeśli...". "Co będzie, jeśli gospodarka załamie się zaraz po tym, jak zainwestuję?", "Co będzie, jeśli stracę kontrolę i nie będę mógł spłacić Pieniędzy?", "Co będzie, jeśli nie będzie tak, jak planowałem?". Jeżeli nie my, to nasi

znajomi lub nasi bliscy przypominają o naszych niedociągnięciach, bez względu na to, czy ich pytamy o to, czy nie. Często mówią: "Na jakiej podstawie uważasz, że możesz to zrobić?",

Jeśli to jest taki świetny pomysł, jak to się stało, że ktoś inny już tego nie zrobił?", "To nigdy nie zadziała. Sam nie wiesz o czym mówisz". Te słowa zwątpienia często stają się tak głośne, że nie podejmujemy działania. Okropne uczucie rodzi się w naszym żołądku. Czasami nie możemy spać. Nie idziemy do przodu i pozostajemy z tym, co bezpieczne, a okazje omijają nas. Obserwujemy, jak życie upływa, podczas gdy sami siedzimy w bezruchu, ściśnięci węzłami okalającymi nasze ciało. Wszyscy kiedyś odczuliśmy to w swoim życiu, a niektórzy przeżyli to nawet kilka razy.

Peter Lynch z firmy Fidelity Magellan, sława funduszy powierniczych, określa ostrzeżenia o walącym się niebie, jako "zagłuszenia", które wszyscy słyszymy.

"Zagłuszenia" powstają wewnątrz naszych umysłów lub przybywają z zewnątrz. Często ich źródłem są znajomi, rodzina, współpracownicy i środki masowego przekazu. Lynch wspomina okres w latach 50-tych, gdy groźba wojny nuklearnej była tak powszechna w wiadomościach, że ludzie zaczęli budować schrony zabezpieczające przed opadem radioaktywnym oraz gromadzić wodę i żywność. Gdyby mądrze zainwestowali te pieniądze na giełdzie, zamiast budować schrony, dzisiaj zapewne byłiby finansowo niezależni.

Gdy kilka lat temu wybuchły rozruchy w Los Angeles, w całym kraju wzrosła sprzedaż broni. Ktoś umiera w stanie Waszyngton z powodu półsurowego hamburgera, a Departament Zdrowia w stanie Arizona zarządza, aby w restauracjach cała wołowina była bardzo dobrze gotowana. Firma farmaceutyczna nadaje w ogólnokrajowej telewizji reklamę pokazującą ludzi chorych na gripę. Przeziębienia wzrastają, a z nimi – sprzedaż lekarstwa przeciw przeziębieniom.

Większość ludzi jest biedna, bo gdy przychodzi do inwestowania, okazuje się, że świat jest wypełniony małymi kurczakami biegającymi dokoła i krzyczącymi: "Niebo się wali. Niebo się wali". Często trzeba wielkiej odwagi, aby nie pozwolić zasłyszonym pogłoskom i przepowiedniom na wywołanie naszych wątpliwości i strachu.

W 1992 roku znajomy o imieniu Richard przybył z Bostonu do Phoenix, aby zobaczyć się z moją żoną i ze mną. Był on zachwycony tym, co udało się nam osiągnąć z nieruchomościami i akcjami giełdowymi. Ceny nieruchomości w Phoenix były niskie. Spędziliśmy z nim dwa dni pokazując to, co uważaliśmy za świetne okazje w odniesieniu do przepływu pieniężnego i wzrostu majątku.

Moja żona i ja nie jesteśmy pośrednikami sprzedaży nieruchomości. Jesteśmy inwestorami. Po znalezieniu domku w kompleksie rekreacyjnym, zadzwoniliśmy do pośrednika, który sprzedał go za 42.000 dolarów. Podobne domki sprzedawały się za 65.000 dolarów. Natrafił na okazję. Zadowolony, powrócił do Bostonu.

W dwa tygodnie później pośrednik zadzwonił, informując, że nasz znajomy wycofał się. Natychmiast zadzwoniłem do niego, aby poznać przyczynę. Wszystko, czego się dowiedziałem to to, że rozmawiał swoim sąsiadem, który powiedział mu, że to jest niedobra transakcja, gdyż za dużo miał zapłacić.

Spytałem Richarda, czy jego sąsiad jest inwestorem, na co on odpowiedział, że nie. Gdy spytałem, dlaczego go posłuchał, Richard odpowiedział, że chce jeszcze poszukać.

W 1994 roku rynek nieruchomości w Phoenix zaczął rosnąć i ten mały domek był wynajmowany za 1000 dolarów na miesiąc, a w sezonie zimowym za 2500 na miesiąc. W 1995 roku jego wartość wzrosła do 95.000. Wszystko co Richard miał zrobić, to wpłacić 5000 dolarów i mógł zacząć wydostawać się z "wyścigu szczurów". Do dzisiaj wciąż nic nie zrobił. Okazje w Phoenix wciąż się trafiają, ale teraz trzeba o wiele bardziej wyczerpać swe siły w poszukiwaniach.

Decyzja Richarda o wycofaniu się nie zdziwiła mnie. To są "wyrzuty sumienia kupującego", które przytrafiają się nam wszystkim. To ta niepewność, która nas dopada. Mały kurczak wygrał i szansa na wolność została utracona.

Innego razu, przechowywałem małą część moich aktywów w świadectwach zastawu podatkowego, zamiast w banku na procent. Zarabiałem na tym 16 procent w skali rocznej, co na pewno pokonuje pięcioprocentowe oferty banku. Świadectwa te są zabezpieczone przez nieruchomości i podlegają prawu stanowemu, co też jest lepsze, niż to, co gwarantuje większość banków. Procedura, według której kupuje się te świadectwa, stanowi o ich bezpieczeństwie. Brakuje im jedynie płynności. Przyjrzałem się im poczynając od dwu, a skończywszy na 7-letnich świadectwach. Prawie za każdym razem, gdy komuś mówię o tym, że moje pieniądze przechowuję w taki właśnie sposób, szczególnie gdy mają oni pieniądze w banku na procent, odpowiadają, że to jest ryzykowne. Mówią mi, dlaczego nie powinienem tego robić. Gdy pytam ich, gdzie zdobyli tę informację, słyszę, że od znajomego lub przeczytali w magazynie inwestycyjnym. Nigdy tego nie zrobili, ale mówią komuś innemu, kto to robi, dlaczego nie powinien tego robić. Najniższe oprocentowanie, jakie znalazłem, wynosi 16 procent, ale ludzie, którzy są wypełnieni niepewnością, zaakceptują 5 procent. Niepewność jest kosztowna.

Według mnie to niepewność i cynizm powodują, że większość ludzi jest w biedzie i działa ostrożnie. Prawdziwy świat po prostu czeka na nas, byśmy stali się bogaci. To wątpliwości trzymają osobnika w biedzie. Wydostanie się z "wyścigu szczurów" jest technicznie wykonalne i jest łatwe. Nie trzeba mieć wcale wielkiej edukacji, ale to wątpliwości robią ludzi kalek.

– Cynicy nigdy nie wygrywają – powiedział bogaty ojciec. Niekontrolowana niepewność i strach tworzą cynizm. "Cynicy krytykują, a zwycięzcy analizują" – to kolejne ulubione powiedzenie bogatego ojca. Wyjaśnia on, że krytyka oślepia, zaś analizowanie otwiera oczy. Analizowanie pozwala zwycięzcom zobaczyć, że krytycy są ślepi i zauważyć okazje, których wszyscy inni nie dostrzegli. Odkrywanie tego, czego inni ludzie nie zauważyli, jest kluczem do sukcesu.

Handel nieruchomościami jest potężnym narzędziem inwestycyjnym dla każdego, kto szuka finansowej niezależności lub wolności. To jest znakomity instrument inwestycyjny. Jednakże, prawie za każdym razem, gdy wspominam handel nieruchomościami, jako mechanizm inwestycyjny, słyszę: "Nie chcę naprawiać ubikacji". To jest to, co Peter Lynch nazywa "zagłuszeniami", a bogaty ojciec określał jako "mowa cynika", kogoś, kto krytykuje i nie analizuje. Kogoś, kto pozwala swoim wątpliwościom i strachowi zatrasnąć swój

umysł, zamiast otworzyć oczy.

Kiedy więc ktoś mówi: "Nie chcę naprawiać ubikacji", ripostuję: "Na jakiej podstawie twierdzisz, że ja chcę?" Problem z ubikacją jest ważniejszy od tego, co chcieliby osiągnąć. Mówię im o wolności uzyskanej przez wydostanie się z "wyścigu szczurów", a oni skupiają się na ubikacjach. To jest ten głęboko wryty wzorzec, który utrzymuje większość ludzi w biedzie. Krytykują, zamiast analizować.

Bogaty ojciec mawiał: – Trzymaj klucz do swojego sukcesu.

Ponieważ trzymam i nie chcę naprawiać ubikacji, intensywnie poszukuję administratora, który naprawia ubikacje. Mając dobrego administratora, który opiekuje się domami i mieszkaniami, mój przepływ pieniężny idzie w górę. Dobry administrator, co jest jeszcze ważniejsze, umożliwia mi kupowanie następnych nieruchomości, ponieważ nie muszę naprawiać ubikacji. Znalazienie dobrego administratora jest dla mnie istotniejsze, niż nieruchomość. Dobry administrator często słyszy o dobrych transakcjach, zanim dowiedzą się o tym pośrednicy sprzedaży nieruchomości, co jeszcze bardziej podnosi jego wartość.

To jest to, co miał na myśli bogaty ojciec: – Trzymaj klucz do swojego sukcesu. Ponieważ ja też nie chcę naprawiać ubikacji, znalazłem sposób na to, jak kupować więcej nieruchomości i przyspieszyć wydostanie się z "wyścigu szczurów". Ci, którzy nie przestają mówić: "Nie chcę naprawiać ubikacji", często pozbawiają siebie możliwości użycia tego potężnego mechanizmu inwestycyjnego. Ubikacje są dla nich ważniejsze niż wolność.

Często słyszę, jak ludzie związani z giełdą papierów wartościowych mówią: "Nie chcę utracić swoich pieniędzy". Na jakiej podstawie twierdzą, że ktokolwiek inny lubi stratę pieniędzy? Nie *robią* pieniędzy, ponieważ wybrali opcję nietracenia pieniędzy. Zamiast analizować, zatrzasnęli swój umysł przed następnym potężnym mechanizmem inwestycyjnym, jakim jest giełda.

W grudniu 1996 roku przejeżdżaliśmy ze znajomym na rowerach koło miejscowej stacji benzynowej. Znajomy spojrzał w bok i zauważył, że ceny szły w górę. Jest on martwiącą się ciągle osobą lub inaczej mówiąc "małym kurczakiem". W jego mentalności niebo bez przerwy ma "za chwilę spaść" i zazwyczaj spada – na niego.

Gdy wróciliśmy do domu, przedstawił mi całą statystykę ukazującą, dlaczego ceny ropy naftowej będą wzrastały przez następnych kilka lat. Statystykę, której nigdy przedtem nie widziałem, chociaż posiadałem duży pakiet akcji firmy pozyskującej ropę naftową. Mając tę informację natychmiast zacząłem szukać i znalazłem taką firmę, której cena była zaniżona, a która to firma była bliska znalezienia nowych złóż. Mój makler był bardzo zadowolony z tej firmy, a ja kupiłem 15.000 akcji po 65 centów.

W styczniu 1997 roku znów przejeżdżaliśmy z tym znajomym obok tej samej stacji benzynowej i rzeczywiście cena jednego galona podniosła się prawie o 15 procent. "Mały kurczak" znów się martwił i narzekał. Ja się uśmiechałem, gdyż w styczniu 1997 roku ta mała firma wydobywcza trafiła na ropę i 15.000 akcji urosło do ponad 3 dolarów za akcję, od czasu, gdy znajomy dał mi tę wskazówkę. Ceny paliwa będą wciąż wzrastały, jeżeli to co powiedział, jest prawdą.

Ten "mały kurczak" zatrząskuje ludziom umysł, który powinien zająć się analizowaniem. Gdyby większość ludzi rozumiała, jak działa "stop", byłoby więcej osób inwestujących na giełdzie, inwestujących w swoją wygraną, zamiast inwestowania w to, aby nie stracić. "Stop" jest po prostu poleceniem komputera, które automatycznie sprzedaje nasze akcje, gdy ceny zaczynają spadać, co pomaga zminimalizować nasze straty i zmaksymalizować nasze zyski. To jest świetne narzędzie dla tych, którzy boją się strat.

Za każdym razem więc, gdy słyszę ludzi skupiających się na swoim "nie chcę", zamiast na tym, co chcą osiągnąć, wiem, że "zagłuszenia" w ich głowie muszą być bardzo głośne. "Mały kurczak" opanowuje ich mózg i krzyczy: "Niebo się wali, a ubikacje się psują". Unikają więc swoich "nie chcę", ale płacą za to wielką cenę. Mogą nigdy nie osiągnąć w życiu tego, czego pragną.

Bogaty ojciec wyjawiał, jak patrzeć na "małego kurczaka": – Wystarczy zrobić to, co zrobił pułkownik Sanders. W wieku 66 lat stracił swój biznes i zaczął życie na zapomodze. To go jednak nie załamało. Zaczął podróżować po kraju sprzedając przepis na swojego pieczonego kurczaka. Był odrzucony 1009 razy, zanim ktoś powiedział "tak". Następnie stał się multimilionerem, w wieku, gdy większość ludzi rzuca wszystko. – Był on odważnym i wytrwałym człowiekiem – powiedział bogaty ojciec o Harlanie Sandersie.

Gdy więc mamy wątpliwości i trochę się boimy, zróbmy z małym kurczakiem to, co zrobił z nim pułkownik Sanders. Upiekł go.

Powód 3. Lenistwo. Ludzie, którzy są zajęci, często są najbardziej leniwi. Wszyscy słyszeliśmy opowiadania o biznesmenie, który ciężko pracuje, aby zarobić pieniądze, zapewnić dobry byt swojej żonie i dzieciom. W swoim biurze spędza długie godziny, a na weekendy przynosi pracę do domu. Pewnego dnia wracając zastaje pusty dom. Żona opuściła go wraz z dziećmi. Wiedział, że mają problemy, ale zamiast wzmocnić partnerstwo, zostawał w pracy. Przerażony, zaczął gorzej wywiązywać się z obowiązków i stracił pracę.

Nieraz spotykam ludzi, którzy są zbyt zajęci, aby zaopiekować się swoim majątkiem. Są też ludzie, którzy są zbyt zajęci, aby zadbać o swoje zdrowie. Przyczyna jest ta sama. Są oni zajęci i pozostają takimi, gdyż jest to sposób na uniknięcie czegoś, z czym nie chcą się skonfrontować. Nikt nie musi im tego mówić. Gdzieś w głębi sami o tym wiedzą. Tak naprawdę, jeśli im o tym przypomnimy, często odpowiadają poirytowani lub ze złością.

Jeżeli nie są zajęci pracą lub dziećmi, najczęściej są zajęci oglądaniem telewizji, wędkowaniem, graniem w golfa lub zakupami. Jednakże gdzieś w głębi wiedzą, że unikają czegoś ważnego. To jest najpowszechniejsza forma lenistwa. Lenistwo usprawiedliwione tym, że jesteśmy zajęci robieniem czegoś innego.

Jakie więc jest lekarstwo na lenistwo? Odpowiedź brzmi: niewielka żądza posiadania.

Wielu z nas było wychowywanych w nastawieniu, że chciwość lub pożądanie są złe. – Chciwi ludzie są złymi ludźmi – ma zwyczaj mawiać moja mama. Wszyscy jednak mamy w swoim wnętrzu tę tęsknotę do posiadania ładnych, nowych czy ekscytujących rzeczy. Trzymajmy więc tę emocję pożądania pod kontrolą. Rodzice często znajdują sposoby na stłumienie tego pragnienia, wywołując poczucie winy.

– Myślisz tylko o sobie. Czy nie wiesz, że masz braci i siostry? – było ulubionym powiedzeniem mojej

mamy. – Co chcesz, żebym ci kupił? – było ulubionym powiedzeniem mojego ojca. – Czy myślisz, że jesteśmy zrobieni z pieniędzy? – Czy myślisz, że pieniądze rosną na drzewach? – Wiesz o tym, że nie jesteśmy bogaci.

To co mnie dotykało najbardziej, to nie były słowa, ale ten zły, wywołujący poczucie winy ładunek, który powstawał, gdy słowa dochodziły do mnie.

Odwrócone zaś poczucie winy generowały takie oświadczenia:

– Moje życie jest pełne poświęceń, aby ci to kupić. – Kupuję ci, ponieważ mnie się nigdy nie trafiła taka okazja, gdy byłem dzieckiem. Mam sąsiada, który jest kompletnie "spłukany" i nie może parkować samochodu w swoim garażu. Garaż jest wypełniony zabawkami jego dzieci. Te rozkapryszony dzieciaki dostają wszystko, czego zapragną.

– Nie chcę, aby miały niespełnione uczucie pragnienia czegoś – to jego codzienne powiedzenie. Nic nie odłożył na ich college czy swój czas emerytalny, ale za to jego dzieci mają wszystkie zabawki, które zrobiono. Ostatnio otrzymał w poczcie nową kartę kredytową i zabrał swoje dzieci, aby odwiedzić Las Vegas. – Robię to dla dzieci – powiedział z poświęceniem w głosie.

Zabronione przez bogatego ojca słowa brzmiały: "Nie stać mnie na to".

W moim prawdziwym domu to było wszystko, co słyszałem. Zamiast tego, bogaty ojciec wymagał od swoich dzieci, aby mówiły: "Jak mogę to osiągnąć?" Motywował to w ten sposób: – "Nie stać mnie na to" powoduje, że twój umysł przestaje myśleć. To mi wystarczyło. Jak mogę to osiągnąć?" – otworzyło mój umysł, zmuszony do myślenia i poszukiwania odpowiedzi.

Co jednak najważniejsze, czułem, że słowa: "Nie stać mnie na to" były kłamstwem. Wiedział o tym mój umysł. – Ludzki intelekt jest bardzo, bardzo potężny – mawiał bogaty ojciec. – Wiem, że może wszystkiego dokonać. Gdy leniwy umysł mówi: "Nie stać mnie na to" w naszym wnętrzu wybucha wojna. Nasz intelekt jest zły, a nasz leniwy umysł musi bronić swoich kłamstw. Intelekt krzyczy: "Rusz się. Chodźmy poćwiczyć na salę". Leniwy umysł zaś odpowiada: "Ale jestem zmęczony. Naprawdę ciężko dzisiaj pracowałem"; albo dla odmiany intelekt mówi: "Rzygać już mi się chce od bycia biednym. Zróbmy coś i stańmy się bogaci". Na to leniwy umysł odpowiada: "Bogaci ludzie są chciwi. Poza tym, to zbyt wiele zachodu. To nie jest bezpieczne. No i mogę utracić pieniądze. Pracuję wystarczająco ciężko. Zresztą mam za dużo do zrobienia w pracy. Zobacz ile muszę zrobić dziś wieczorem. Mój szef chce, aby to było do rana skończone".

"Nie stać mnie na to" – zawsze wywołuje smutek i niemoc prowadzące do przygnębienia, a niekiedy do depresji. Innym słowem określającym ten stan jest apatia. "Jak mogę to osiągnąć?" – tworzy możliwości, zafascynowanie i marzenia. Bogaty ojciec nie skupiał się na tym, co chcemy kupić, ale na tym, "jak mogę to osiągnąć?", włączając w to college, za który sami płaciliśmy. To czego chciał, abyśmy się nauczyli, nie było celem, którego pragnęliśmy, ale procesem prowadzącym do tego celu.

Dzisiaj widzę, że istnieją miliony ludzi, którzy mają poczucie winy wywołane odczuwaniem żądz posiadania. To jest stare uwarunkowanie z dzieciństwa. Pożądanie posiadania lepszych rzeczy, niż życie

oferuje. Większość została uwarunkowana podświadomie, aby mówić: "Nie możesz tego mieć" lub: "Nigdy tego nie osiągniesz".

Gdy zdecydowałem się wydostać z "wyścigu szczurów", istniało tylko pytanie: "Jak mogę to osiągnąć, aby już nigdy nie pracować?". Mój umysł zaczął wyrzucać z siebie odpowiedzi i rozwiązania. Najtrudniejszym zadaniem było zwalczanie dogmatu moich rodziców: "Nie stać nas na to" lub: "Przestań myśleć wyłącznie o sobie", lub: "Dlaczego nie pomyślisz o innych?" wraz z innymi słowami mającymi wywołać poczucie winy i stłumienie pożądania.

Jak więc zwalczyć lenistwo? Odpowiedzią jest niewielka żądza posiadania. To są słowa: "Cóż takiego mogę mieć?". Człowiek powinien usiąść i zadać sobie pytanie: "Cóż takiego mogę mieć, jeśli będę zdrowy, seksowny i dobrze wyglądający?" lub: "Jak wyglądałoby moje życie, gdybym nie musiał już więcej pracować?", lub: "Co bym

bił gdybym miał tyle pieniędzy, ile potrzebuję?". Bez takiej małej zachłanności, pragnienia posiadania czegoś lepszego, postęp jest niemożliwy. Świat nasz idzie do przodu, ponieważ wszyscy pragniemy lepszego życia. Nowe wynalazki mają miejsce, ponieważ pragniemy czegoś lepszego. Chodzimy do szkoły i pilnie się uczymy, gdyż chcemy czegoś lepszego. Gdy więc kiedykolwiek zorientujemy się, że próbujemy uniknąć czegoś, o czym wiemy, że powinniśmy to zrobić, należy wtedy spytać: "Cóż takiego mogę mieć?". Bądźmy trochę zachłanni. To jest najlepsze lekarstwo na lenistwo.

Jednakże zbyt wielka zachłanność, jak wszystko co jest w nadmiarze, może nie być dobra. Pamiętajmy jedynie, co powiedział Michael Douglas w filmie *Wall Street*: "Pożądanie jest dobre". Bogaty ojciec określił to inaczej: "Poczucie winy jest gorsze niż pożądanie. Poczucie winy kradnie ciało jego duszę". Dla mnie zaś najlepszym stwierdzeniem jest to, co powiedziała Eleonora Roosevelt: "Rób to, co czujesz w sercu, że jest w porządku – i tak będziesz krytykowany. Jeśli to zrobisz, potępią cię – jeśli tego nie zrobisz, też cię potępią".

Powód 4. Nawyki. Nasze życie jest w większym stopniu odzwierciedleniem naszych nawyków, niż zdobytej edukacji. Znajomy mój po obejrzeniu filmu *Conan* z Arnoldem Schwarzenegerem powiedział: – Chciałbym mieć takie ciało jak Arnold Schwarzeneger. Większość mężczyzn pokiwała głowami wyrażając aprobatę.

– Słyszałem nawet że swego czasu był naprawdę chudy i słabowity – powiedział inny znajomy.

– Tak, tak, ja też słyszałem – dodał inny. – Słyszałem, że miał zwyczaj prawie każdego dnia ćwiczyć na siłowni.

– Jestem pewien, że musiał.

– Nie – powiedział cynik z tej grupy. – Jestem pewien, że się takim urodził. A poza tym, skończmy rozmawiać o Arnoldzie i napijmy się piwa.

To jest przykład nawyków sterujących zachowaniem. Pamiętam, jak spytałem bogatego ojca o nawyki bogatych ludzi. Zamiast odpowiedzieć mi wprost, chciał, jak to zwykle bywało, abym poznał to na przykładzie.

– Kiedy twój ojciec płaci rachunki? – spytał.

– Pierwszego każdego miesiąca – odpowiedziałem.

– Czy coś mu zostaje z tego?

– Bardzo mało.

– To jest główna przyczyna jego kłopotów – powiedział bogaty ojciec. Ma on złe nawyki. Twój ojciec najpierw płaci wszystkim innym. Sobie płaci na końcu, ale tylko wtedy, gdy coś mu zostanie.

– Co zazwyczaj się nie zdarza – powiedziałem. – Ale przecież musi zapłacić wszystkie rachunki na czas, no nie? Czy uważa pan, że nie powinien płacić swoich rachunków?

– Nie, nie to mam na myśli – powiedział bogaty ojciec. Jestem przekonany o tym, że rachunki powinny być płacone na czas.

Ja po prostu najpierw płacę sobie. Nawet przed zapłaceniem rządowi.

– Ale co się dzieje, jeśli nie wystarczy panu pieniędzy? Co pan wtedy robi?

– To samo. Wciąż najpierw płacę sobie. Nawet, jeśli brakuje mi pieniędzy. Moja kolumna aktywów jest dla mnie o wiele ważniejsza niż rząd.

– Ale, czy wtedy nie przychodzą do pana wierzyciele?

– Tak, jeśli nie płacisz – powiedział bogaty ojciec. – Zauważ, że nie powiedziałem "nie płacić". Powiedziałem jedynie, że wciąż najpierw płacę sobie, nawet jeżeli nie starcza mi pieniędzy.

– Ale, jak pan to robi?

– Nie chodzi o to jak. Pytanie brzmi: dlaczego?

– No, dobrze. Dlaczego?

– Motywacja. Jak myślisz, kto będzie głośniej narzekał, jeśli nie zapłacę – ja czy moi wierzyciele?

– Na pewno pana wierzyciele będą głośniej narzekać aniżeli pan. Jeżeli pan sobie nie zapłaci, nic pan na to nie powie.

– A więc widzisz. Po zapłaceniu sobie, nacisk na opłacenie podatków i innych wierzytelności jest tak wielki, że zmusza mnie do szukania innych form dochodu. Presja wywołana koniecznością zapłaty jest motywacją. Wykonywałem dodatkową pracę, zakładałem nowe firmy, inwestowałem na giełdzie – wszystko po to, by ci ludzie nie zaczęli na mnie krzyżeć. Nacisk spowodował, że pracowałem intensywniej, zmuszając się do myślenia, co zrobiło mnie bystrzejszym i aktywniejszym. Gdybym sobie płacił na końcu, nie czułbym presji, no i poszedłbym z torbami.

– A więc to strach przed rządem i innymi ludźmi, którym jest pan winien pieniądze, motywuje pana?

– Właśnie – powiedział bogaty ojciec. – Komornicy są wielkimi tyranami. Ogólnie biorąc, wszyscy, którzy ściągają należności są tej samej maści. Większość ludzi poddaje się im. Płacą im i nigdy nie płacą sobie. Czy znasz historię 48 kilogramowego mizeraka, któremu sypnięto piachem w oczy?

Potaknąłem głową. – Widuję w komiksach tę reklamę ogłaszającą lekcje podnoszenia ciężarów i kulturystyki.

– Cóż. Większość ludzi pozwala tyranom sypać piaskiem w swoją twarz. Ja zdecydowałem się użyć strachu przed nimi do stania się silniejszym. Inni stają się słabsi. Zmuszanie siebie do myślenia o tym, jak *zrobić* więcej pieniędzy, jest – jak udanie się na siłownię i podnoszenie ciężarów. Im więcej ćwiczę moje "mentalne mięśnie", tym staję się silniejszy. Teraz już nie boję się tych tyranów.

Podobało mi się powiedzenie bogatego ojca: – Gdy więc najpierw zapłacę sobie, staję się silniejszy od strony finansowej, mentalnej i fiskalnej.

Bogaty ojciec pokiwał głową.

– Gdybym płacił sobie na końcu lub wcale, słabłbym. Tak więc, tacy ludzie jak: szefowie firm, menedżerowie, komornicy i właściciele gruntów przez całe życie popychaliby mnie to tu, to tam dlatego, że nie mam dobrych nawyków związanych z pieniędzmi.

Bogaty ojciec ponownie pokiwał głową. – Byłoby tak, jak z tym 48 kilogramowym mizerakiem.

Powód 5. Arogancja. Arogancja jest połączeniem ego z ignorancją.

– To co wiem, pozwala mi *robić* pieniądze. To, czego nie wiem, jest powodem utraty pieniędzy. Za każdym razem, gdy byłem arogantem, traciłem pieniądze. Gdy staję się arogantem, wierzę, że to czego nie wiem, nie jest ważne – często mawiał bogaty ojciec.

Zauważyłem, że wielu ludzi używa arogancji próbując ukryć swoją ignorancję. To się często zdarza, gdy omawiam wykazy finansowe z księgowymi lub nawet innymi inwestorami.

Chętnie się, próbują wymusić w dyskusji swoje racje. Jasne jest wtedy dla mnie, że nie wiedzą o czym mówią. Nie kłamią, ale nie mówią prawdy.

W świecie finansów i inwestycji znajduje się wielu ludzi, którzy w ogóle nie mają pojęcia o czym mówią. Większość osób recytuje formułki służące sprzedaży, podobnie jak to robią sprzedawcy używanych samochodów.

Gdy wiesz, że jesteś ignorantem w jakiejś dziedzinie, zacznij się edukować Czytelniku, znajdując eksperta zajmującego się tą sferą lub znajdując książkę traktującą o tym.

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Zaczynamy

Chciałbym powiedzieć, że zdobycie majątku było dla mnie łatwe, ale nie było.

Zatem odpowiadając na pytanie: "Jak mam zacząć", oferuję proces myślowy, który stosuję na co dzień. Naprawdę jest łatwo znaleźć świetną transakcję. Przyrzekam, że tak jest. To jest tak, jak z jazdą na rowerze. Po krótkiej serii chwiejnych ruchów, jest już łatwo. Gdy jednak sprawy dotyczą pieniędzy, liczy się determinacja, która pozwala przebrnąć przez chwiejne ruchy, a to już jest indywidualna cecha człowieka.

Aby znaleźć "transakcję życia" o wartości miliona dolarów, musimy skorzystać z naszego finansowego talentu. Problem polega na tym, że finansowy talent jest w stanie uśpionia i czeka na nas, byśmy go wywołali. Jest on uśpiony, ponieważ nasza kultura nauczyła nas, że umiłowanie pieniędzy jest źródłem wszelkiego zła. To zachęciło nas do wyuczenia się zawodu, abyśmy mogli pracować za pieniądze, ale nie nauczyło nas, jak pieniądze mają pracować dla nas. Nauczyło też nas nie przejmować się naszą finansową przyszłością, gdyż nasza firma lub państwo zaopiekuje się nami, gdy zakończymy okres aktywności zawodowej. Zauważmy jednak, że to nasze dzieci – które są uczone przez ten sam system szkolnictwa – będą płaciły za to. Myśl przewodnią tej edukacji jest następująca: pracuj wytrwale i z poświęceniem, zarabiaj Pieniądże, wydawaj je, a gdy ci zabraknie, zawsze możesz pożyczyć więcej.

Nieszczęściem zachodniego świata jest to, że 90 procent ludzi Podziela ten pogląd, ponieważ łatwiej jest znaleźć pracę i pracować

za pieniądze. Jeśli myślisz Czytelniku inaczej, proponuję Ci zapoznać | się z dziesięcioma wskazaniem prowadzącymi do przebudzenia Twojego finansowego talentu. Jeśli chcesz skorzystać z moich rad, zapraszam. Jeżeli nie, stwórz własne. Twój finansowy talent jest wystarczająco bystry, aby utworzyć listę reguł postępowania.

Przebywając w Peru z poszukiwaczem złota mającym około 45 lat spytałem, skąd u niego ta pewność znalezienia złota. Odpowiedział: – Złoto jest wszędzie. Większość ludzi nie nauczyła się go widzieć.

Przyznaję, że jest to prawdą. Gdy chodzi o nieruchomości, mogę udać się na poszukiwania i zanim dzień przeminie, wrócę z czterema lub pięcioma lukratywnymi okazjami, potencjalnie świetnymi transakcjami. Przeciętna osoba uda się na poszukiwania i nic nie znajdzie. Nawet szukając w tej samej okolicy. Osoba ta nie poświęciła czasu na rozwinięcie swojego finansowego talentu.

Oferuję więc te dziesięć wskazań będących procesem rozwijania talentu, którym Bóg nas obdarzył. Rozwijania potęgi, nad którą tylko my mamy kontrolę.

1. POTRZEBUJĘ ISTONIEJSZEGO POWODU NIŻ RZECZYWISTOŚĆ. Potęga ducha. Gdy spytamy kogoś, czy chciałby być bogaty i finansowo niezależny, większość ludzi odpowie: "tak". Wtedy

jednak pojawia się rzeczywistość. Droga wydaje się zbyt długa i posiada zbyt wiele gór, na które trzeba się wspiąć. O wiele łatwiej jest po prostu pracować za pieniądze i nadmiar ich przekazać maklerowi giełdowemu.

Pewnego razu spotkałem młodą dziewczynę, która marzyła o pływaniu w olimpijskiej kadrze narodowej USA. Rzeczywistość była taka, że musiała wstawać o godzinie czwartej rano, aby pływać przez trzy godziny przed pójściem do szkoły. Nie uczestniczyła też w zabawach ze znajomymi w sobotnie wieczory. Musiała uczyć się i, jak wszyscy inni, dbać o wyniki. Gdy spytałem, co ją skłania do nadzwyczajnych ambicji i poświęcenia, zwyczajnie odpowiedziała: – Robię to dla siebie i dla tych, których kocham. Zamiłowanie do pływania jest tym, co pozwala mi pokonać trudy.

Powód czy cel jest połączeniem tego, co "chcemy" i "nie chcemy"–Gdy ludzie pytają mnie, dlaczego chcę być bogaty, mówię, że jest kombinacja moich emocjonalnych "chcę" i "nie chcę".

Wymienię kilka. Najpierw te "nie chcę", gdyż generują moje "chcę". Nie chcę pracować przez całe życie. Nie chcę tego, co było racją moich rodziców: pewna praca i domek na przedmieściu. Nie lubię być pracownikiem. Nie cierpiałem tego, że mój ojciec nie mógł przyjść na mój mecz piłkarski, gdyż był zajęty robieniem kariery. Nie cierpiałem tego, że mój ojciec ciężko pracował przez całe swoje życie, a gdy zmarł, państwo wzięło większość tego, na co pracował. Bogatym tak się nie zdarza. Ciężko pracują i przekazują wszystko swoim dzieciom.

Teraz kolej na "chcę". Chcę być wolny, bym mógł podróżować po świecie i prowadzić życie, które lubię. Chcę być jeszcze młody, gdy to się stanie. Chcę dysponować swoim czasem i swoim życiem. Chcę, aby pieniądze pracowały dla mnie.

To są moje silnie zakorzenione powody emocjonalne. Jakie są Twoje, Czytelniku? Jeśli nie są one wystarczająco silne, wtedy rzeczywistość czekającej drogi może być silniejsza od Twoich powodów. Wiele razy traciłem pieniądze i zostałem cofnięty, ale moje głębokie emocjonalne powody utrzymywały mnie w pozycji wyprostowanej, podążającego naprzód. Chciałem być wolny, gdy ukończę 40 lat, ale stało się to w 47 roku życia. Na drodze, którą podążałem, napotkałem wiele pouczających doświadczeń.

Chciałbym powiedzieć, że było łatwo. Nie było, ale nie było też ciężko. Jednak bez silnej motywacji lub celu, wszystko w życiu jest

JEŻELI NIE MASZ SILNEJ MOTYWACJI, NIE MA SENSU CZYTAĆ DALEJ. TO, CO ZALECAM, BĘDZIE CI SIĘ WYDAWAŁO ZBYT PRACOCHLONNE.

2. CODZIENNIE WYBIERAM. Potęga wyboru. To jest główny powód, dla którego ludzie chcą żyć w wolnym kraju. Chcemy mieć możliwość wyboru.

Wraz z każdą monetą, którą dostajemy do ręki, otrzymujemy władzę umożliwiającą wybór naszej przyszłości: być bogatym, biednym lub stanowić średnią klasę. Nasze nawyki związane z wydawaniem pieniędzy odzwierciedlają naszą naturę. Ubodzy ludzie po prostu mają ubogie nawyki wydawania pieniędzy.

Dobrodziejstwem mojego dzieciństwa było to, że lubiłem bez przerwy grać w grę planszową "monopol".

Nikt nie powiedział mi że była to tylko gra dla dzieci, więc kontynuowałem to jako dorosły. Miałem również bogatego ojca, który wskazał mi różnicę pomiędzy aktywami a pasywami. Tak więc wiele lat temu, jako młody chłopiec, dokonałem wyboru stania się bogatym i wiedziałem, że wszystko, co muszę zrobić, to nauczyć się nabywać aktywa, prawdziwe aktywa. Mojemu najlepszemu przyjacielowi, Michałowi, przekazano kolumnę aktywów, ale wciąż musiał mieć chęć do uczenia się o niej, aby mógł ją utrzymać. Wiele bogatych rodzin traci swoje aktywa w następnym pokoleniu, gdyż brakuje kogoś, kto byłby dobrze przeszkolony w gospodarowaniu tymi aktywami.

Większość ludzi decyduje się nie być bogatymi. Dla 90 procent populacji stanie się bogatym kojarzy się z czymś, z czym jest: "zbyt wiele zachodu". Dlatego też używają takich powiedzeń, jak: "Nie jestem zainteresowany pieniędzmi", "Nigdy nie będę bogaty", "Ciągle jestem młody i nie muszę się martwić", "Kiedy *zrobię jakieś* pieniądze, pomyślę o swojej przyszłości", "Mój mąż/moja żona zajmuje się finansami". Niebezpieczeństwo takich stwierdzeń polega na tym, że ograbiają one wypowiadającą je osobę z dwóch rzeczy: pierwszą jest czas, który stanowi nasze najcenniejsze aktywa; drugą jest nauka. To, że nie mamy pieniędzy, nie może być wytłumaczeniem, że się nie uczymy. To jest decyzja, którą podejmujemy codziennie, wybór tego, co robimy z naszym czasem, z naszymi pieniędzmi i co wkładamy sobie do głowy. To jest potęgą dokonywania wyboru. Wszyscy posiadamy możliwość wyboru. Mój wybór był decyzją stania się bogatym i dokonuję tego wyboru każdego dnia.

NAJPIERW ZAINWESTUJ W EDUKACJĘ. Tak naprawdę, jedyne aktywa, jakie posiadamy, to nasz umysł – najpotężniejsze narzędzie, nad którym panujemy. Oprócz panowania nad naszym wyborem, każdy z nas posiada też możliwość, gdy osiągniemy już odpowiedni wiek, decydowania o tym, co wkłada do swojej głowy. Możemy przez cały dzień oglądać MTV lub czytać magazyny golfowe, udać się na zajęcia lepienia wyrobów z gliny lub na zajęcia uczące finansowego planowania. Większość ludzi po prostu kupuje inwestycje, zamiast najpierw zainwestować w naukę o inwestowaniu.

Moja znajoma, która jest bogatą kobietą, miała ostatnio włamanie do swojego apartamentu. Złodzieje zabrali jej telewizor i magnetowid, i zostawili wszystkie książki. Wszyscy mamy możliwość wyboru. 90 procent populacji kupuje telewizory, a tylko 10 procent kupuje książki traktujące o biznesie lub taśmy mówiące o inwestowaniu.

Cóż takiego ja robię? Chodzę na seminaria. Lubię, gdy trwają co najmniej dwa dni, gdyż mogę wtedy całkowicie zagłębić się w ich tematyce. Pewnego razu w 1973 roku, gdy oglądałem telewizję, pokazano reklamę trzydniowego seminarium o tym, jak kupować nieruchomości bez dawania przedpłaty. Wydałem 385 dolarów, a kurs ten pozwolił mi zarobić 2 miliony, jeśli nie więcej. Co jest jednak jeszcze ważniejsze, zafundował mi mój styl życia. Dzięki temu kursowi nie muszę pracować przez resztę życia. Co najmniej dwa razy w roku uczestniczę w tego rodzaju zajęciach.

Uwielbiam też kasety, gdyż mogę je szybko przewijać. Pewnego razu słuchałem taśmy Petera Lyncha, na której powiedział coś, z czym się zupełnie nie zgadzałem. Zamiast stać się arogantem i krytykantem, po prostu naciskałem klawisz cofania i przez dwadzieścia minut słuchałem tego pięciominutowego fragmentu. Nagle zrozumiałem, dlaczego powiedział tak, a nie inaczej, dzięki temu, że umysł mój pozostawał otwarty

na wiedzę. To było jak magia. Czułem się, jakbym posiadał otwarte okno do umysłu jednego z największych inwestorów naszych czasów. Zdobyłem niespotykaną możliwość wglądu w nieprzebrane zasoby jego wiedzy i doświadczenia.

Jaki jest tego rezultat? Myślę jak dawniej i patrzę równocześnie na problem i sytuację jak Peter Lynch. Zamiast jednej, mam dwie myśli. Możliwość analizowania problemu czy trendu na kilka sposobów jest naprawdę bezcenna. Często powtarzam: "Jak Peter Lynch postąpiłby z tym lub Donald Trump, lub Warren Buffett, lub George Soros"? Jedynym sposobem na posiadanie dostępu do ich potężnej wiedzy jest Pokora skłaniająca do czytania ich książek i słuchania tego, co mają do powiedzenia. Aroganci lub krytykanci to często tacy, którzy Posiadają małe poczucie własnej wartości i boją się podejmować ryzyko. Ucząc się czegoś nowego popełniamy błędy, aż zrozumiemy to, czego się nauczyliśmy.

Jeżeli czytając tę książkę dojrzałeś Czytelniku do tego momentu, arogancja nie jest jednym z Twoich problemów. Aroganci rzadko czytają książki lub słuchają taśmy. Po cóż mieliby to robić? Przecież stanowią centrum kosmosu.

Istnieje wiele "inteligentnych" osób, które spierają się lub bronią gdy nowa myśl ściera się ze sposobem ich myślenia. Ich tzw. inteligencja połączona z arogancją równa się ignorancji. Każdy z nas zna ludzi, którzy są wysoko edukowani lub wierzą, że są bystrzy, ale ich zestawienie aktywów i pasywów maluje inny obrazek. Naprawdę inteligentna osoba wita nowe pomysły z zadowoleniem, gdyż nowe pomysły mogą być zaadaptowane na zasadzie współistnienia z posiadanymi już ideami. Słuchanie jest ważniejsze, niż mówienie. Gdyby to nie było prawdą, Bóg nie dałby nam dwoje uszu i tylko jednych ust. Zbyt wielu ludzi myśli używając swoich ust, zamiast słuchać, aby przyswoić sobie nowe pomysły i zauważyć nowe możliwości. Spierają się, zamiast zadawać pytania.

Obrałem długoterminowe spojrzenie na mój majątek. Nie podzielam mentalności: "Wzbogać się szybko", którą posiada większość grających w loterie i bywalców kasyna. Mogę szybko kupować i sprzedawać akcje, ale moje podejście do edukacji jest długoterminowe. Jeżeli chcemy prowadzić samolot, radzę poprzedzić to uczestnictwem w lekcjach. Zawsze szokują mnie osoby, które kupują akcje lub nieruchomości, ale nigdy nie inwestują w swoje największe aktywa – swój umysł. To, że kupiliśmy dom lub dwa, nie czyni nas ekspertami od nieruchomości.

3. WYBIERAJ ZNAJOMYCH Z ROZWAGĄ. Potęga związku. Po pierwsze, nie wybieram moich znajomych według ich zestawienia finansowego. Mam takich znajomych, którzy ślubowali biedzie, jak i takich, którzy każdego roku zarabiają miliony. Uczę się od nich wszystkich i robię to świadomie.

Teraz mogę przyznać, że są tacy ludzie, których poszukiwałem dlatego, że mieli pieniądze. Nie chodziło mi jednak o ich pieniądze. Szukałem ich wiedzy. W niektórych przypadkach ludzie, którzy mieli pieniądze, stali się moimi przyjaciółmi, ale nie wszyscy.

Istnieje jedno szczególne rozróżnienie, które chciałbym uwypuklić. Zauważyłem, że znajomi, którzy mają pieniądze, rozmawiają o pieniądzach. Nie mam na myśli chełpienia się. Interesuje ich ten temat. Uczę się więc od nich, a oni uczą się ode mnie. Znajomi, których wiem, że są w ciężkim stanie finansowym, nie lubią

rozmawiać o pieniądzach, biznesie czy inwestowaniu. Często uważają, to jest niegrzeczne lub nie w zgodzie z zasadami intelektualizmu. Uczę się też od znajomych, którzy borykają się z finansami. Dowiaduję się tego, czego nie robić.

Posiadam kilku znajomych, którzy w swoim krótkim dotychczasowym życiu wygenerowali ponad miliard dolarów. Wszyscy potwierdzają ten sam fenomen: ich znajomi, którzy nie mają pieniędzy, nigdy nie spytali ich, jak to zrobili. Przychodzą jednak prosić o jedną z dwóch rzeczy (lub o obie): 1. o pożyczkę; 2. o pracę.

OSTRZEŻENIE. Nie słuchajmy rad biednych lub wystraszonych ludzi. Mam takich znajomych i naprawę bardzo sobie ich cenię, ale życiowo są oni "małymi kurczakami". Gdy temat schodzi na pieniądze, szczególnie inwestowanie, "ich niebo zawsze się wali". Zawsze są w stanie powiedzieć nam, dlaczego coś się nie sprawdzi czy nie zadziała. Problem polega na tym, że ludzie, którzy ich słuchają i ślepo akceptują ich czarnowidztwo, są także "małymi kurczakami".

Jeżeli oglądamy CNBC, co jest nieocenionym źródłem informacji na temat inwestycji, wiemy, że często emituje spotkania z tzw. "ekspertami". Jeden ekspert mówi, że rynek podąża ku załamaniu, a drugi, że będzie boom. Jeśli jesteśmy sprytni, słuchajmy jednego i drugiego. Miejmy rozum otwarty, gdyż obaj przytaczają ważne argumenty. Na nieszczęście większość ludzi słucha "małych kurczaków".

Kiedyś miałem wielu bliskich znajomych, którzy namawiali mnie do odstąpienia od transakcji czy inwestycji. Kilka lat temu jeden ze znajomych powiedział, że jest bardzo podekscytowany, gdyż znalazł sześcioprocentowe bony depozytowe. Powiedziałem mu, że na bonach rządu stanowego zarabiam 16 procent. Następnego dnia przysłał mi artykuł o tym, dlaczego moja inwestycja jest niebezpieczna. Od lat otrzymuję 16 procent rocznie, a on wciąż otrzymuje 6.

Według mnie, najtrudniejszą rzeczą związaną z tworzeniem majątku jest bycie prawdomównym w stosunku do siebie i silna wola nierobienia tego, co robi większość. To właśnie tłum zazwyczaj przybywa na rynek zbyt późno i przegrywa. Jeżeli świetna transakcja jest na pierwszych stronach, w większości przypadków jest już za późno. Szukajmy nowej transakcji. Podobnie, jak to mówią surferzy: "Zawsze przyjdzie następna fala".

Ludzie, którzy spieszą się i dostają się na falę zbyt późno, są to zazwyczaj ci, których ta fala zmywa.

Mądrzy nie poddają się czynnikowi czasu na rynku. Jeżeli nie zdążą "złapać fali", szukają następnej i ustawiają się na pozycji. Dla większości inwestorów to jest trudne, gdyż kupowanie czegoś, co jest niepopularne, przeraża ich. Nieśmiali inwestorzy są jak owce goniące za stadem lub chciwość doprowadza ich tam, gdzie rozsądni inwestorzy odebrali już swoje zyski i przemieścili się dalej. Mądrzy inwestorzy kupują inwestycję, gdy nie jest ona popularna. Wiedzą, że ich zyski powstają wtedy, gdy kupują, a nie – gdy sprzedają. Cierpliwie czekają i nie poddają się czasowi. Podobnie jak surferzy, ustawiają się na pozycji czekając, aż fala znów wzbierze.

Sztuka polega na tym, aby być wewnątrz akcji, jak najbliżej źródła informacji o inwestycji. Istnieją nielegalne i legalne formy zdobywania informacji. Jakby jednak na to nie patrzeć, jest to metoda inwestowania. Istotnym faktem jest to, jak daleko znajdujemy się od środka. Powód, dla którego chcemy

mieć bogatych znajomych, którzy są blisko środka, jest taki, że tam są pieniądze. Pieniądze *robione* na informacji. Chcemy usłyszeć o następnym boomie, wejść do gry i wyjść z niej zanim zdarzy się następny krach. Nie radzę, żeby robić to nielegalnie, ale im wcześniej wiemy, tym większe są nasze szanse na profit i mniejsze ryzyko. Po to mamy znajomych i to jest finansowa inteligencja.

4. PO MISTRZOWSKU OPANUJMY FORMUŁĘ I UCZMY SIĘ NASTĘPNEJ. Potęga szybkiego uczenia się. Aby zrobić chleb, każdy piekarz działa zgodnie z przepisem, nawet, jeśli nie zna go na pamięć. To samo sprawdza się, gdy chodzi o *robienie* pieniędzy.

Wielu z nas słyszało zapewne powiedzenie: "Jesteś tym, co jesz". Ja używam zmodyfikowanego powiedzenia: "Stajesz się tym, czego się uczysz". Innymi słowy, bądźmy ostrożni z tym, czego się uczymy, gdyż nasz umysł jest tak potężny, że stajemy się tym, co wkładamy sobie do głowy. Jeżeli uczymy się gotowania, zaczynamy gotować. Następnie zostajemy kucharzem. Jeśli nie chcemy być już dłużej kucharzem, wtedy musimy się uczyć czegoś innego. Powiedzmy – uczenia w szkole. Po studiach nauczycielskich stajemy się nauczycielem. I tak dalej. Ostrożnie wybierajmy to, czego chcemy się uczyć.

Gdy chodzi o pieniądze, ogólnie rzecz biorąc, większość postępuje zgodnie z tym, czego nauczyła się w szkole: pracuj za pieniądze. Formuła ta dominuje w świecie i dlatego miliony ludzi codziennie udają się do pracy, zarabiają pieniądze, płacą rachunki, bilansują książeczki czekowe, kupują udziały w jakichś funduszach powierniczych i z powrotem udają się do pracy. To jest podstawowa formuła lub recepta.

Jeżeli mamy już dosyć tego, co robimy lub tego, co robimy nie osiągając efektów, wszystko, co trzeba zrobić, to zmienić formułę, przy pomocy której *robimy* pieniądze.

Gdy miałem 26 lat, wziąłem udział w weekendowym kursie o nazwie: "Jak kupować nieruchomości przeznaczone do natychmiastowej sprzedaży". Gdy nauczyłem się tej formuły, następnym krokiem była dyscyplina zastosowania tego w praktyce. To jest ten moment, w którym większość ludzi zatrzymuje się. Przez trzy lata, podczas pracy dla Xeroxa, spędzałem swój wolny czas na mistrzowskim opanowywaniu tej techniki. Używając tej formuły *zrobiłem* kilka milionów dolarów. Dzisiaj jest ona dla mnie zbyt wolna i zbyt wielu ludzi ją stosuje.

Po mistrzowskim opanowaniu formuły udałem się na poszukiwanie innych formuł. Wiele z tego, czego się nauczyłem na kursach, nie stosowałem bezpośrednio, ale za każdym razem uczyłem się czegoś nowego.

Uczestniczyłem w kursach organizowanych wyłącznie dla jednego rodzaju inwestorów, np. zajmujących się tylko opcjami. Siedząc obok ludzi z doktoratami z fizyki nuklearnej i specjalistami od przestrzeni kosmicznej, byłem już poza ligą. Nauczyłem się jednak wiele, co spowodowało, że moje inwestycje na giełdzie i w nieruchomościach były znaczące i lukratywne.

Większość szkół średnich i ośrodków wiedzy powszechnej organizuje kursy uczące planowania finansów i kupowania tradycyjnych inwestycji. To są świetne miejsca do rozpoczęcia swojej edukacji.

Zawsze szukam formuły, która pozwoli robić *rzeczy* szybciej. Dlatego też w normalnych warunkach systematycznie *robię* więcej pieniędzy w jeden dzień, niż większość ludzi *robi* w całym swoim życiu.

W dzisiejszym szybko zmieniającym się świecie, to co wiemy, może nie być aż tak ważne, gdyż często nie jest już nowością. Ważniejsze jest to, jak szybko się uczymy. Ta umiejętność jest bezcenna. Jej wartość polega na znajdowaniu szybszych formuł – receptur na *robienie* pieniędzy, jeśli taka jest nasza wola. Ciężka praca za pieniądze jest starą formułą, która narodziła się wieki temu.

5. NAJPIERW PŁAĆ SOBIE. Potęga zdyscyplinowania. Jeżeli nie jesteśmy w stanie kontrolować siebie, nie próbujmy być bogaci. Być może najpierw powinniśmy zaciągnąć się do wojska lub wstąpić do jakiegoś klasztoru, aby nabyć tej umiejętności. Inwestowanie, *robienie* pieniędzy, a następnie ich utrata z powodu naszego ego – jest bezsensowne. To brak zdyscyplinowania powoduje, że większość wygrywających na loterii, wkrótce po wygraniu milionów, wszystko traci. To ten brak zdyscyplinowania powoduje, że ludzie, którzy dostali podwyżkę, natychmiast udają się po zakup nowego samochodu lub kupują sobie wycieczkę po oceanie.

Trudno powiedzieć, które z dziesięciu wskazań jest najważniejsze, ale prawdopodobnie właśnie to jest najtrudniejsze do opanowania, chyba że jest to jeszcze jedna ze zmian świadomości przez nas dokonywanych. Zaryzykuję stwierdzenie, że to właśnie brak zdyscyplinowania jest czynnikiem wykreślającym linię pomiędzy bogatymi a biednymi i średnią klasą.

Mówiąc wprost, ludzie posiadający małe mniemanie o sobie i mający małą odporność na presję finansową, nigdy nie mogą stać się bogaci. Lekcja, której się nauczyłem od bogatego ojca, mówi: "Świat będzie cię popychał to tu, to tam". Świat traktuje ludzi w ten sposób nie dlatego, że inni są tyranami, ale dlatego, że poszczególnym osobnikom brakuje wewnętrznej kontroli i dyscypliny. Ludzie, którym brak hartu ducha, często stają się ofiarami tych, którzy są zdyscyplinowani.

Na kursach dla biznesmenów, które prowadzę, wciąż przypominam uczestnikom, aby nie skupiali się na swoim produkcie, usługach czy gadżecie, ale na rozwinięciu umiejętności zarządzania. Trzy najważniejsze umiejętności menedżerskie, nieodzowne do rozpoczęcia własnego biznesu, są następujące:

1. Zarządzanie przepływem pieniędzy.
2. Zarządzanie ludźmi.
3. Zarządzanie czasem własnym.

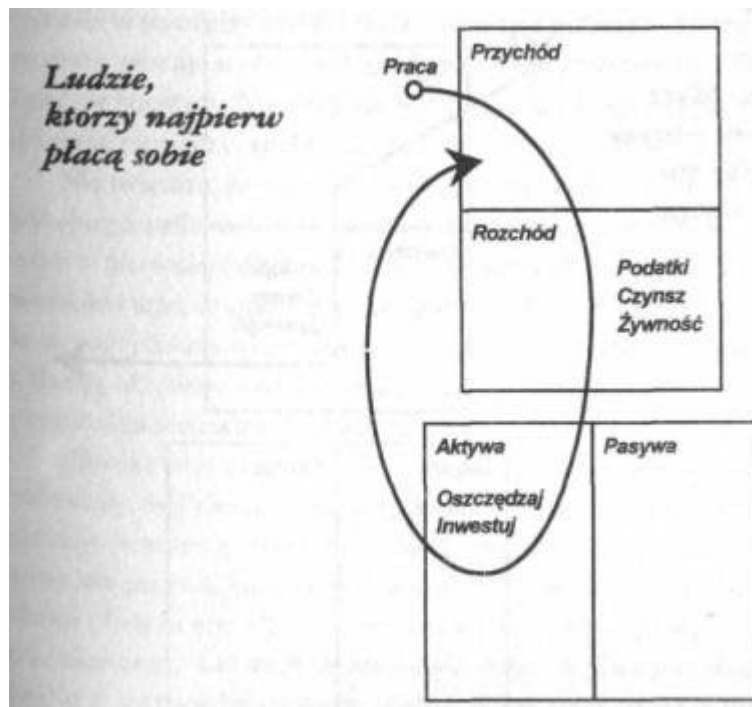
Umiejętności te odnoszą się również do innych sfer życia i nie dotyczą wyłącznie ludzi biznesu. Te umiejętności mają wpływ na sposób naszego życia jako jednostki oraz jako członka różnych zbiorowości: rodziny, biznesu, organizacji charytatywnej, miasta czy narodu.

Każda z tych umiejętności jest rozwijana poprzez jej mistrzowskie opanowanie i zdyscyplinowanie. Powiedzenia: "Najpierw płac sobie" nie traktuję z lekceważeniem.

Określenie: "Najpierw płac sobie" pochodzi z książki *Najbogatszy człowiek Babilonu* napisanej przez George'a Classena. Książka ta sprzedała się w milionach egzemplarzy. Pomimo tego, że miliony ludzi powtarzają tę istotną regułę, tylko niewielu idzie za tą radą. Opanowanie finansowego elementarza pozwala nam czytać liczby, które ukazują historię finansów. Przyglądając się czyjemuś zestawieniu dochodu i

zestawieniu bilansu, mogą łatwo stwierdzić, czy osoba, która recytuje słowa: "Najpierw płac sobie" rzeczywiście praktykuje to, co głosi.

Obrazek posiada wartość tysiąca słów. Porównajmy zatem kolejny raz zestawienia finansowe ludzi, którzy najpierw płacą sobie z zestawieniami tych, którzy tego nie robią.

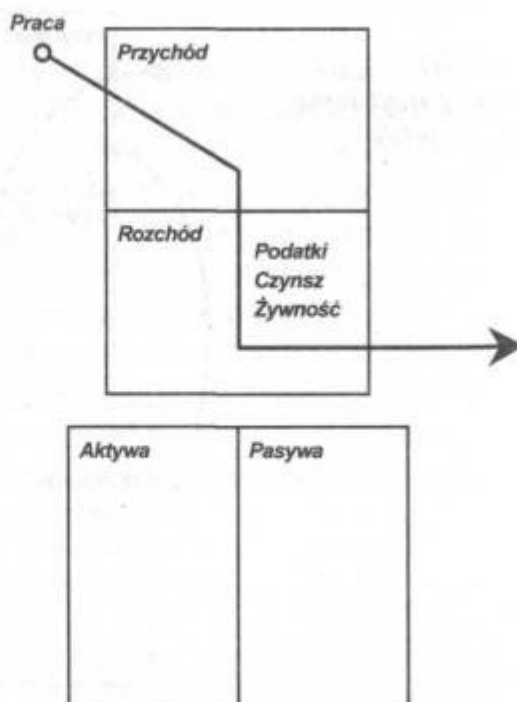


Prześledźmy diagramy i zwróćmy uwagę na to, czy umiemy zauważyć pewne różnice. Oczywiście są one związane ze zrozumieniem przepływu pieniężnego, który opowiada nam całą historię. Większość ludzi przygląda się liczbom i nie zauważa ich historii. Jeżeli naprawdę zaczynamy rozumieć potęgę przepływu pieniędzy, wkrótce zauważymy to, co jest niewłaściwe w następnym diagramie lub dlaczego 90 procent ludzi ciężko pracuje przez całe życie i na koniec, gdy już nie są w stanie pracować, potrzebuje rządowej zapomogi.

Czy umiemy to zauważyć? Powyższy diagram odzwierciedla działanie pojedynczej osoby, która postanowiła, że najpierw płaci sobie. Każdego miesiąca lokuje pieniądze w swojej kolumnie aktywów, zanim opłaci swoje miesięczne koszty. Chociaż miliony ludzi przeczytało książkę Classena i rozumie słowa: "Najpierw płac sobie", w rzeczywistości płacą sobie na końcu.

Słyszę już krzyki tych, którzy szczerze wierzą w to, że najpierw trzeba płacić swoje rachunki. Słyszę też tych wszystkich "odpowiedzialnych" ludzi, którzy płacą swoje rachunki na czas. Nie mówię, że należy być nieodpowiedzialnym i nie płacić swoich rachunków. Wszystko, co mówię to to, żeby "Najpierw płacić sobie". Poprzedni, a nie następny, diagram jest prawidłowym obrazkiem rachunkowości ukazującej to działanie.

*Ktoś, kto
najpierw płaci
wszystkim innym
- często już nic
mu nie zostaje*



Oboje z żoną mieliśmy osoby prowadzące księgi rachunkowe, księgowych i bankierów, którzy mieli poważny problem z zasadą: "Najpierw płać sobie". Było tak dlatego, że profesjonaliści zajmujący się finansami robią to, co robią masy, czyli płacą sobie na końcu. Najpierw płacą wszystkim innym.

W moim życiu nieraz miałem całomiesięczne okresy, gdy mój przepływ pieniężny był o wiele mniejszy od moich rachunków. Ciągłe jednak najpierw płaciłem sobie. Mój księgowy i osoba prowadząca księgi rachunkowe krzyczeli w panice: "Zamierzają się dobrać do ciebie", "Urząd podatkowy wsadzi cię do więzienia", "Zrujnujesz swoją wiarygodność kredytową", "Wylączą prąd". Ja wciąż najpierw płaciłem sobie.

Dlaczego? Ponieważ to jest to, czego dotyczy historia *Najbogatszy człowiek Babilonu*. Potęga zdyscyplinowania i potęga hartu ducha. Innym określeniem tego jest: odwaga. Większość ludzi pozwala na to, aby świat popychał ich to tu, to tam, jak uczył tego bogaty ojciec w pierwszym miesiącu mojej pracy dla niego. Pojawia się komornik i mówi: "Płać, bo inaczej...". Płacimy więc, ale nie płacimy sobie. Sprzedawca mówi: "Och, wystarczy użyć karty kredytowej". Pośrednik sprzedaży nieruchomości mówi: "Nie ma co się zastanawiać, rząd pozwala ci na odpisy podatkowe w związku z domem". To jest właśnie to, czym zajmuje się ta książka. Mieć odwagę przeciwstawić się fali i stać się bogatym. Możemy nie być słabi, ale gdy sprawy zaczynają dotyczyć pieniędzy, wielu ludzi słabnie.

Nie twierdzę, że mamy być nieodpowiedzialni. To, że nie mam wysokiego zadłużenia na kartach kredytowych, jest wynikiem płacenia sobie w pierwszej kolejności. To, że minimalizuję swój dochód, jest wynikiem tego, że nie chcę go oddawać rządowi. Dlatego też, jak widać to na mojej taśmie wideo *Sekrety bogatych* mój dochód pochodzi z mojej kolumny aktywów znajdującej się w spółce stanu Nevada. Gdybym pracował za pieniądze, rząd zabrałby to.

Chociaż więc moje rachunki płać na końcu, jestem wystarczająco przebiegły, gdy chodzi o finanse, aby nie wprowadzić się w zbyt trudną sytuację finansową. Nie lubię kredytu konsumpcyjnego. Tak naprawdę

Posiadam pasywa, które są wyższe, od pasywów 99 procent populacji, ale nie płacę za nie. Płacą za nie inni ludzie. Nazywają się Mieszkańcami. Tak więc zasadą numer jeden, w płaceniu sobie najpierw, jest wyeliminowanie możliwości znalezienia się w długach z tego powodu. Chociaż moje rachunki płacę na końcu, mam to tak zorganizowane, że posiadam tylko kilka małych, mało istotnych rachunków, które będę musiał zapłacić.

Gdy od czasu do czasu mam braki finansowe, wciąż najpierw płacę sobie. Pozwalam kredytodawcom i administracji rządowej krzyczeć na mnie. Lubię, gdy stają się nieustępliwi. Dlaczego? Ponieważ ci ludzie wyświadczają mi przysługę. Inspirują mnie do akcji i generowania większej ilości pieniędzy. Tak więc najpierw płacę sobie potem inwestuję pieniądze i pozwalam kredytodawcom krzyczeć. W większości przypadków i tak płacę im prawidłowo. Oboje z żoną posiadamy znakomitą wiarygodność kredytową. Po prostu nie poddajemy się presji i nie wydajemy naszych oszczędności lub nie likwidujemy akcji giełdowych, aby spłacać kredyt konsumpcyjny. Nie byłoby to inteligentne z finansowego punktu widzenia.

Refleksja jest więc następująca:

1. Nie dajmy się wciągnąć w wielkie zadłużenie, za które musimy płacić. Utrzymujmy nasze koszty na niskim poziomie. Najpierw zbudujmy aktywa. Dopiero potem kupujmy duży dom lub piękny samochód. Złapanie się w pułapkę "wyścigu szczurów" nie świadczy o inteligencji.
2. Gdy mamy niedobory finansowe, pozwólmy na powstanie nacisku i nie sięgajmy do naszych oszczędności lub inwestycji. Pozwólmy tej presji zainspirować nasz finansowy talent, aby znaleźć nowe sposoby *zrobienia* większej ilości pieniędzy i dopiero wtedy płacimy nasze rachunki. Tym sposobem zwiększymy swoje możliwości *robienia* większych pieniędzy oraz jeszcze bardziej rozwiniemy swoją finansową inteligencję. Zawsze, gdy znajdowałem się w ukropie finansowym, używałem swojego rozumu celem wygenerowania większego przychodu, wiernie broniąc w tym samym czasie moich aktywów. Osoba, która prowadziła księgi rachunkowe krzyczała i próbowała się schować, ale ja byłem jak dobry kawalerzysta broniący swojego fortu, Fortu Aktywów.

Ubodzy ludzie mają ubogie nawyki. Powszechnym ubogim nawykiem jest niewinne stwierdzenie: "Sięgnij po oszczędności". Bogaci wiedzą, że oszczędności są tylko po to, by generować więcej pieniędzy, a nie na płacenie rachunków.

Wiem, że ma to mocne brzmienie, jeśli jednak nie jesteśmy wystarczająco twardzi, świat będzie popychał nas to tu, to tam.

Jeżeli nie lubimy finansowej presji, znajdziemy sobie formułę, która będzie dla nas użyteczna. Jedną z dobrych formuł jest obcięcie kosztów, umieszczenie pieniędzy w banku, płacenie większej, niż słuszna, części podatku dochodowego, przystępowanie do bezpiecznych funduszy powierniczych i ślubowanie przeciętności. To jednak pogwałca zasadę: "Najpierw płać sobie".

Zasada ta nie zmusza do poświęceń czy finansowej abstynencji. Nie oznacza to, że mamy zapłacić sobie w pierwszej kolejności i głodować. Życie jest tak pomyślane, abyśmy mieli przyjemność korzystania z niego. Jeżeli odwołamy się do naszego finansowego talentu, możemy korzystać ze wszystkich dóbr życia,

wzbogacać się i płacić rachunki bez poświęcania się. I to jest właśnie finansowa inteligencja.

6. DOBRZE OPLACAJMY NASZYCH DORADCÓW. Potęgą dobrego doradztwa. Często widzę, że ludzie umieszczają przed domem napis: "Na sprzedaż. Prywatnie przez właściciela". W telewizji zaś widzę, jak wielu ludzi ogłasza się, nazywając siebie "Zniżkowi maklerzy".

Bogaty ojciec uczył mnie przyjmować odwrotną postawę. Był zwolennikiem dobrego opłacania profesjonalistów i ja też przyjąłem tę zasadę. Dzisiaj posiadam drogich prawników, księgowych, pośredników handlu nieruchomościami i maklerów giełdowych. Dlaczego? Dlatego, że jeśli ludzie są profesjonalistami, ich usługi powinny *robić* nam pieniądze. Tak więc im więcej pieniędzy oni *robią*, tym więcej i ja *robię*.

Żyjemy w epoce informacyjnej. Informacja jest bezcenna. Dobry broker powinien dostarczać nam informacji, podobnie jak powinien poświęcić czas na edukowanie nas. Posiadam kilku brokerów, którzy to robią. Dzisiaj wciąż korzystam z usług tych, którzy uczyli mnie, gdy nie miałem jeszcze pieniędzy lub miałem ich mało.

To, co płacę maklerowi, jest drobnostką w porównaniu z tym, jak duże pieniądze mogę *zrobić* dzięki dostarczanej przez niego informacji. Mam przyjemność w tym, że mój broker od nieruchomości lub makler giełdowy *robi* dużo pieniędzy, ponieważ zazwyczaj oznacza to, że ja też *robię* dużo pieniędzy.

Dobry broker, oprócz *robienia* dla mnie pieniędzy, oszczędza mój czas, gdy np. kupuję jakiś obszar gruntu za 9000 dolarów i natychmiast sprzedaję go za ponad 25.000 dolarów, dzięki czemu mogę szybciej kupić sobie porche.

Broker jest naszymi oczyma i uszami na rynku. On jest na rynku każdego dnia, więc ja nie muszę być. Wolę grać w golfa.

Ludzie, którzy sami sprzedają swój dom, zapewne niezbyt cenią swój czas. Po co miałbym używać mojego czasu dla zaoszczędzenia kilku dolarów, jeśli mogę w tym czasie *zrobić* więcej pieniędzy lub wydać je z tymi, których kocham. Śmieszne wydaje mi się to, że wielu ludzi upiera się przy dawaniu 15 do 20 procentowych napiwków w restauracji, nawet gdy usługa jest niskiej jakości, ale narzekają, że płacą brokerowi od 3 do 7 procentów. Mają przyjemność dawać napiwki ludziom, którzy są w ich kolumnie rozchodów, ale żałują ludziom, którzy są w ich kolumnie aktywów. Z finansowego punktu widzenia to nie jest inteligentne.

Nie wszyscy brokerzy są stworzeni w ten sam sposób. Niestety, trzeba stwierdzić, że większość z nich – to sprzedawcy. Powiedziałbym że najgorsi są pośrednicy sprzedaży nieruchomości. Sprzedają, ale sami posiadają niewiele lub w ogóle nie są właścicielami nieruchomości. Istnieje ogromna różnica pomiędzy pośrednikiem, który sprzedaje domy a pośrednikiem, który sprzedaje inwestycje. To się również sprawdza, gdy chodzi o pośredników sprzedających akcje, bony, fundusze powiernicze i ubezpieczenia – nazywających siebie planistami finansowymi. To jest tak, jak w bajce: aby *znaleźć* jednego księcia, trzeba pocałować wiele żab. Zapamiętajmy stare powiedzenie: "Nigdy nie pytaj osoby sprzedającej encyklopedie, czy musisz mieć encyklopedię".

Gdy przeprowadzam rozmowę wstępną z płatnymi profesjonalistami, najpierw dowiaduję się ile nieruchomości czy akcji sami posiadają i jaki procent płacą w podatkach. Jedna z moich księgowych posiada własny biznes. Jej zawód jest związany z rachunkowością, ale jej biznes – to nieruchomości. Poprzednio miałen księgowego, który miał prywatne biuro rozrachunkowe, ale nie posiadał nieruchomości. Zmieniłem go, gdyż nie mieliśmy zamiłowania do tego samego biznesu.

Znajdźmy brokera, którego zainteresowania daną dziedziną biznesu są podyktowane jego sercem. Wielu z nich spędzi czas na edukowaniu nas i mogą oni stanowić najlepsze aktywa, jakie znaleźliśmy. Bądźmy w porządku, a większość z nich będzie w porządku wobec nas. Jeżeli wszystko o czym możemy pomyśleć, to obcięcie ich prowizji, po co mieliby chcieć nas wspomagać? To jest prosta logika.

Jak wspominałem wcześniej, jedną z ważnych umiejętności jest kierowanie ludźmi. Wiele osób zarządza tylko takimi ludźmi, których przewyższają i mają nad nimi władzę, jak np. podwładnymi w zakładzie pracy. Wielu menedżerów średniego szczebla nie awansuje wyżej, gdyż umieją tylko pracować z ludźmi znajdującymi się pod nimi, ale nie umieją współpracować z tymi, którzy ich przewyższają. Prawdziwą umiejętnością jest zarządzanie ludźmi, którzy są od nas mądrzejsi, gdy chodzi o różne fachowe aspekty. Dlatego też firmy mają rady nadzorcze. My też powinniśmy mieć takową. To jest właśnie finansowa inteligencja.

7. BĄDŹ "DAJĄCYM INDIANINEM". Potęga brania czegoś za nic. Gdy pierwsi osiedleńcy przybyli do Ameryki, byli zaskakiwani zwyczajami kulturowymi niektórych Indian amerykańskich. Np., gdy osadnikowi było zimno, Indianin dawał mu okrycie. Myląc to z prezentem, osadnik często czuł się obrażony, gdy Indianin prosił go o zwrot tego okrycia.

Indianie również się obrażali, gdy zorientowali się, że osadnik nie chce tego oddać. Stąd właśnie wzięło się określenie "dający Indianin". Zwyczajnie kulturowe nieporozumienie.

W świecie kolumny aktywów bycie dającym Indianinem jest żywotnym aspektem bogactwa. Pierwszym pytaniem doświadczonego inwestora będzie: "Jak prędko otrzymam moje pieniądze z powrotem?". Chcę również wiedzieć, co otrzymam za darmo, co jest określane kawałkiem "toczącej się akcji". Dlatego też tak ważny jest zwrot zainwestowanego kapitału i zwrot z inwestycji.

Niedaleko miejsca mojego zamieszkania znalazłem apartament, który był przeznaczony do natychmiastowej sprzedaży. Bank żądał 60.000 dolarów, ja zaś przedstawiłem ofertę w wysokości 50.000, którą zaaprobowano, gdyż wraz z moją ofertą znajdował się czek na 50.000 dolarów. Zdali sobie sprawę, że oferta jest poważna. Większość inwestorów spytałaby: "Czy nie próbujesz zablokować zbyt dużej gotówki? Czy nie byłoby lepiej zaciągnąć na to pożyczkę?" Odpowiedź brzmi: nie w tym przypadku. Moja firma inwestycyjna wynajmuje ten apartament w zimowe miesiące wakacyjne, gdy co roku do Arizony przybywają "śnieżne ptaszki" i wynajmują go na cztery miesiące za 2500 dolarów na miesiąc. Wynajem – poza zimowym sezonem – przynosi tylko 1000 dolarów miesięcznie. Po trzech latach moje pieniądze zwróciły się. Teraz jestem właścicielem tych aktywów i co miesiąc przynoszą one dochód.

To samo zrobiłem z akcjami. Mój makler systematycznie kontaktuje się ze mną i zaleca, abym przemieścił

wymierną sumę pieniędzy nabywając akcje firmy, która jego zdaniem już niedługo zrobi ruch mający wpływ na wzrost wartości akcji, np. wprowadzając nowy produkt. Przemieszczam swoje pieniądze na okres od tygodnia do miesiąca, podczas gdy akcje idą w górę. Następnie wycofuję pieniądze, które zainwestowałem i przestaję się martwić wahaniami rynku, ponieważ pieniądze, które to "kupiły", posiadam z powrotem i są gotowe pracować jako inne aktywa. Tak więc moje pieniądze są inwestowane i następnie wracają, a ja posiadam aktywa, które praktycznie są darmowe.

Prawdą jest, że w wielu przypadkach straciłem pieniądze. Spekuluję jednak tylko przy użyciu pieniędzy, które mogę pozwolić sobie stracić. Powiedziałbym, że średnio na dziesięć inwestycji, na jednej do trzech zarabiam, pięć do sześciu nic nie zmienia, na dwóch lub trzech tracę. Moje straty ograniczam jednak do pieniędzy, które miałem zainwestowane w tym czasie.

Ludzie, którzy nie znoszą ryzyka, umieszczają pieniądze w banku. Patrząc na to z długoterminowego punktu widzenia, jakiegokolwiek oszczędności są lepsze niż żadne. Zabiera to jednak dużo czasu, zanim pieniądze te wrócą do nas i w większości przypadków nic nie dostajemy za darmo. Kiedyś dawali tostery, ale teraz już rzadko to robią.

W każdej z moich inwestycji musi być coś za darmo. Np. apartament, mały magazyn, kawałek darmowej ziemi, dom, akcje giełdowe, budynek biurowy. Ryzyko takiego przedsięwzięcia musi być ograniczone lub pomysł przedsięwzięcia musi posiadać małe ryzyko. Istnieją książki, które zajmują się tym przedmiotem, więc nie będę wdawał się w szczegóły. Ray Kroc, słynny dzięki McDonaldowni, sprzedawał hamburgerowy franszyzę nie dlatego, że lubił hamburgery, ale dlatego, że chciał mieć za darmo nieruchomość, którą opłacała osoba kupująca franszyzę.

Tak więc mądrzy inwestorzy muszą szukać czegoś więcej, aniżeli tylko zwrotu kapitału i zwrotu z inwestycji. To są aktywa, które otrzymujemy za darmo, gdy nasze pieniądze powrócą do nas. To jest finansowa inteligencja.

8. AKTYWA "KUPUJĄ" LUKSUSY. Potęgą bycia skupionym. Dziecko znajomego nabyło brzydkiego nawyku "wypalania dziury" w swojej kieszeni. Mając tylko 16 lat zwyczajnie domagał się swojego samochodu. Wymówką było to, że rodzice wszystkich jego kolegów podarowali im samochody. Chciał on użyć swoich oszczędności jako zadatku. To był ten moment, gdy jego ojciec odwiedził mnie.

– Czy myślisz, że powinienem pozwolić mu na to? Czy raczej powinienem zrobić to, co zrobili inni rodzice i kupić mu samochód? – spytał.

– To może zdjąć z ciebie presję na krótki czas, ale czego go nauczysz w sensie długoterminowym? Czy możesz użyć tego požądania posiadania samochodu i zainspirować swojego syna do nauczenia się czegoś? Nagle ściemniło się i znajomy pospieszył do domu.

Dwa miesiące później znów go spotkałem. – Czy twój syn dostał swój nowy samochód? – spytałem.

– Nie, jeszcze go nie ma. Ale dałem mu 3000 dolarów. Kazałem mu użyć tych pieniędzy, zamiast tych oszczędzonych na college.

– Hm, postąpiłeś bardzo hojnie.

– Niezupełnie. Pieniądze miały swój haczyk. Poszedłem za twoją radą, aby użyć jego pragnienia kupna samochodu w taki sposób, aby się czegoś nauczył.

– Jaki więc był ten haczyk?

– Najpierw zagraliśmy w twoją grę *CASHFLOW*. Graliśmy i długo dyskutowaliśmy o mądrym używaniu pieniędzy. Następnie wręczyłem mu subskrypcję *Wall Street Journal* i kilka książek o giełdzie papierów wartościowych.

–I co dalej? – spytałem.

– Powiedziałem mu, że te trzy tysiące jest jego, ale nie może ich użyć bezpośrednio na kupno samochodu. Może użyć na kupowanie i sprzedawanie akcji i znalezienie swojego maklera, a gdy *zrobi* 6000 dolarów używając tych 3000, pieniądze będą jego. Za 3000 będzie mógł kupić samochód, a reszta będzie wpłacona na fundację mającą pokryć jego college.

– Jakie więc są rezultaty?

– Cóż, poszczęściło mu się na początku inwestowania, ale stracił wszystko, co zarobił, w kilka dni później. Wtedy naprawdę zainteresował się. Gdy chodzi o bieżącą sytuację, mogę powiedzieć, że stracił 2000 dolarów, ale zyskał na zainteresowaniu. Przeczytał wszystkie książki, które mu kupiłem i teraz chodzi do biblioteki, aby przeczytać więcej. Z zawzięciem czyta *Wall Street Journal*, śledzi wskaźniki i ogląda CNBC zamiast MTV. Zostało mu tylko 1000 dolarów, ale jego zainteresowanie i nauka skoczyły pod niebiosa. Wie, że jeśli straci te pieniądze, będzie chodził pieszo przez następne dwa lata. Wygląda jednak na to, że go to nie martwi i jakby stracił zainteresowanie kupnem samochodu, gdyż znalazł grę, która dostarcza o wiele więcej zabawy.

– Co się stanie, jeśli straci wszystkie pieniądze? – spytałem.

– Hm, przyszłość okaże. Wolałbym, aby teraz stracił wszystko, aniżeli miałby czekać do czasu, gdy osiągnie nasz wiek i wtedy ryzykował stratę wszystkiego. Poza tym, jest to najlepiej wydane 3000 dolarów z pieniędzy, które kiedykolwiek przeznaczyłem na jego edukację. To, czego się teraz nauczy, zaowocuje mu przez resztę życia, a wygląda na to, że rozwinął w sobie respekt do potęgi pieniądza. Myślę, że przestał "wypalać dziury" w swojej kieszeni.

Jeżeli człowiek nie jest w stanie po mistrzowsku zdyscyplinować się, najlepiej, aby nie próbował stać się bogatym. Chociaż proces tworzenia swojego przepływu pieniędzy z kolumny aktywów jest teoretycznie łatwy, trudność polega na rozwinięciu hartu ducha mentalnie sterującego pieniędzmi. Z powodu istnienia zewnętrznych pokus, w dzisiejszym świecie konsumpcji jest o wiele łatwiej unicestwić kolumnę rozchodów. Z powodu słabego hartu ducha ludzie przemieszczają pieniądze na ścieżki mające najmniejszy opór. To jest przyczyną biedy i borykania się z finansami.

Poniżej podaję liczbowy przykład finansowej inteligencji, ukazujący możliwości takiego pokierowania pieniędzmi, aby *robiły* pieniądze.

Jeżeli 100 osobom damy po 10.000 dolarów na początku roku, według mojej opinii, otrzymamy taki oto rezultat na koniec roku:

- 80 osób nie będzie miało nic. Tak naprawdę, wiele osób popadnie w jeszcze większe długi wpłacając zaliczkę na nowy samochód, łódówkę, telewizor, magnetowid lub wakacje.
- 16 osób zwiększy tę sumę o 5 do 10 procent.
- 4 osoby powiększają do 20.000 dolarów.

Chodzimy do szkoły, aby wyuczyć się zawodu, abyśmy mogli pracować za pieniądze. Moim zdaniem, równie ważne jest nauczenie się tego, jak pieniądze mają pracować dla nas.

Podobnie, jak każdy inny, uwielbiam luksusowe rzeczy. Odmienność w zdobywaniu ich polega na tym, że niektórzy ludzie kupują swoje luksusy na kredyt. Pułapka ta to ambicja, żeby za wszelką cenę nie być gorszym od Kowalskich. Gdy chciałem kupić porche, najłatwiejszą metodą było zadzwonić do swojego bankiera i wziąć pożyczkę. Zamiast skupiania się na swojej kolumnie pasywów, wybrałem skupianie się na swojej kolumnie aktywów.

Zrobiłem to, co jest moim nawykiem: użyłem swojego pragnienia konsumpcji do zainspirowania i motywowania mojego finansowego talentu do inwestowania.

Zbyt często skupiamy się na pożyczaniu pieniędzy, aby zdobyć rzeczy, które chcemy mieć, zamiast skupiać się na generowaniu pieniędzy. Na krótki okres czasu to pierwsze jest łatwiejsze, ale na dłuższy okres jest cięższe. Indywidualne lub zbiorowe wybieranie tej opcji jest złym nawykiem. Pamiętajmy, że łatwa droga często staje się trudną, a trudna droga często staje się łatwą.

Im wcześniej możemy nauczyć siebie i swoich bliskich mistrzowskiego opanowania pieniędzy, tym lepiej. Pieniądze są potężną siłą. Na nieszczęście, ludzie używają tej siły przeciwko sobie. Jeżeli nasza finansowa inteligencja jest niskiego lotu, pieniądze staranują nas. Po prostu będą od nas mądrzejsze. Jeżeli pieniądze są od nas mądrzejsze, będziemy przez całe życie pracowali za nie.

Aby po mistrzowsku opanować pieniądze, musimy być bystrzejsi, niż one. Wtedy pieniądze zrobią to, co im nakażemy. Będą nam posłuszne. Zamiast być ich niewolnikiem, będziemy ich mistrzem. To jest finansowa inteligencja.

9. ZAPOTRZEBOWANIE NA IDOLÓW. Potęga mitu. Gdy byłem dzieckiem, bardzo podziwiałem takich, jak: Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Byli moimi idolami. Grając w małej lidze, chciałem być takim, jak oni. Ceniłem sobie ich karty baseballowe. Chciałem wszystko o nich wiedzieć. Znałem ich dane, ich rekordy, ich wymiary, jak są opłacani i jak się wybili spośród innych. Chciałem wszystko o nich wiedzieć, ponieważ chciałem być taki, jak oni.

Za każdym razem, gdy jako 9- lub 10-cioletek, grałem w baseball, nie byłem sobą. Byłem Yogi lub Hank. To jest jeden z najpotężniejszych sposobów uczenia się, który zatracamy, gdy stajemy się dorośli. Tracimy swoich idolów. Tracimy swoją dziecięcą naiwność.

Czasami obserwuję dzieci grające w koszykówkę niedaleko miejsca, w którym mieszkam. Gdy są na boisku, nie są małymi Jankami; są Michaeliem Jordanem, Sir Charlesem lub Clydem. Kopiowanie idolów lub współzawodniczenie z nimi jest prawdziwą potęgą w uczeniu się. Dlatego też, gdy ktoś taki, jak OJ. Simpson popadnie w niełaskę, jest tak duży krzyk.

Istnieje coś więcej, niż rozprawa sądowa. To jest utrata idola. Kogoś, z kim ludzie wzrastali, kogo oglądali i do kogo chcieli się upodobnić. Nagle pozbawiono nas tej osoby.

Gdy dorastałem, odkrywałem nowych idolów. Miałem idolów grających w golfa, takich jak: Peter Jacobsen, Fred Couples i Trig Woods. Kopiuję ich ruchy i staram się czytać o nich wszystko, co możliwe. Mam również takich idolów, jak Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros i Jim Rogers. Znam ich dane tak samo, jak znałem dane grających w baseball. Śledzę to, w co Warren Buffett inwestuje i czytam wszystko, co mogę, o jego punkcie widzenia na rynek. Czytam książki Petera Lyncha, aby zrozumieć, jak on wybiera akcje giełdowe. Czytam też o Donaldzie Trampie próbując odkryć jego sposoby negocjowania i łączenia transakcji.

Będąc dzieckiem, utozsamiałem się z graczami w baseball. Teraz, gdy jestem na giełdzie lub gdy negocjuję transakcję, podświadomie stosuję pyszałkowatość Trampa. Gdy zaś analizuję trendy, przyglądam się temu w taki sposób, jakby to robił Peter Lynch. Naśladując idolów, mamy dostęp do niesamowitego źródła naturalnego talentu.

Poza zwykłą inspiracją, idole robią dla nas coś więcej. Sprawiają, że rzeczy wyglądają łatwo. To, że tak wyglądają, przekonuje nas, że chcemy być tacy, jak oni: "Jeżeli oni mogą to robić, ja też mogę".

Gdy przychodzi do inwestowania, zbyt wielu ludzi robi z tego zbyt trudną rzecz, zamiast znaleźć wzorce, które spowodują, że będzie to wyglądało łatwo.

10. UCZ INNYCH, A OTRZYMASZ. Potęga dawania. Obaj ojcowie byli nauczycielami. Bogaty ojciec nauczył mnie tego, co pozostaje ze mną przez całe moje życie, a była to potrzeba dobroczynności i dawania. Mój edukowany ojciec dał mi wiele w formie czasu i wiedzy, ale prawie nigdy nie dawał innym pieniędzy. Zazwyczaj mówił, że da, gdy będzie miał jakieś dodatkowe pieniądze. Oczywiście dodatkowe pieniądze rzadko się zdarzały.

Bogaty ojciec rozdawał tak pieniądze jak i wiedzę. Głęboko wierzył w zwyczaj dawania. – Jeżeli chcesz czegoś, najpierw musisz dać – miał zwyczaj mawiać. Gdy miał mało pieniędzy, zwyczajnie je dawał na swój kościół lub na preferowany cel dobroczynny.

Jeżeli mogę przekazać Ci Czytelniku choć jeden koncept, powinien to być właśnie ten. Jeśli kiedykolwiek czujesz, że nie starcza Ci czegoś lub jesteś w potrzebie, najpierw daj coś innym, a wróci to do Ciebie z nawiązką. To się sprawdza, gdy chodzi o pieniądze, uśmiech, miłość, przyjaźń. Wiem, że często jest to ostatnia rzecz, którą ktoś chciałby zrobić, ale to zawsze sprawdzało się w moim przypadku. Po prostu wierzę, że zasada wzajemności jest prawdziwa i daję to, co chcę otrzymać. Jeżeli chcę pieniędzy, daję pieniądze i wracają one zwielokrotnione. Gdy chcę transakcji sprzedaży, pomagam komuś innemu coś sprzedać i mnie się też trafia sprzedaż. Gdy chcę kontaktów, pomagam komuś innemu nawiązać kontakty i

jak w magii pojawiają się moje kontakty. Wiele lat temu słyszałem takie powiedzenie: "Bóg nie musi otrzymywać, ale ludzie muszą dawać".

Bogaty ojciec często mawiał: "Biedni ludzie są bardziej chciwi niż bogaci". Wyjaśniał, że jeżeli jakaś osoba była bogata, dostarczała ona coś, czego inni potrzebowali. W ciągu mojego dotychczasowego życia, gdy kiedykolwiek byłem w potrzebie lub brakowało mi pieniędzy lub potrzebowałem pomocy, po prostu wychodziłem poszukać lub szukałem w swoim sercu tego, co chciałem otrzymać i najpierw decydowałem się to dać. Gdy dałem, zawsze wracało.

To nasuwa na myśl historię człowieka trzymającego w rękach drewno na ogień, siedzącego w zimną, mroźną noc i krzyczącego do garnka zawieszzonego na stojaku: "Gdy dasz mi swoje ciepło, wtedy rozpalę pod tobą ognisko". Gdy więc chodzi o pieniądze, miłość, szczęście, transakcje sprzedaży i kontakty – wszystko, co musimy pamiętać, to najpierw dać to, co chcemy otrzymać, a wtedy wróci to do nas pomnożone. Często wystarczy sam proces myślenia o tym, czego chcemy i o tym, że dajemy komuś to, co sami chcemy otrzymać, gdyż sam fakt myślenia rozwiązuje worek obfitości. Zawsze, gdy czuję, że ludzie nie uśmiechają się do mnie, sam zaczynam się uśmiechać i pozdrawiać ich i nagle jak w magii więcej ludzi mijających mnie uśmiecha się. Prawdą jest, że nasz świat jest jedynie lustrzanym odbiciem nas samych.

Mówię więc: "Ucz innych, a otrzymasz". Zauważyłem, że im więcej szczerze uczę tych, którzy chcą się uczyć, tym więcej sam się uczę. Jeżeli chcemy więcej nauczyć się o pieniądzach, uczmy o nich kogoś innego. Potok nowych pomysłów napłynie do naszego umysłu.

Czasami zdarza się, że coś dałem, ale nic nie powróciło lub to co otrzymałem, nie jest tym, co chciałem. Gdy jednak przyglądam się temu dokładniej i poszukam w moim sercu, okazuje się, że często w tych przypadkach dawałem, aby otrzymać, a nie dawałem, aby dawać.

Mój ojciec uczył nauczycieli i stał się mistrzem w tym fachu. Bogaty ojciec zawsze uczył młodych ludzi swojego sposobu robienia biznesu. Hojność ich obu w dawaniu innym tego, co wiedzieli, zrobiła ich mądrzejszymi. W naszym świecie znajdują się siły, które mogą zrobić o wiele więcej, niż my sami. Możemy się przedzierać przez życie w samotności, ale o wiele łatwiej jest z pomocą tych sił. Wszystko, co potrzebujemy, to być hojnym w tym, co posiadamy, a siły te będą hojne w stosunku do nas.

ROZDZIAŁ DZIESIĄTY

Czy wciąż chcemy wiedzieć więcej

A oto kilka dodatkowych rad.

Wiele osób może nie być usatysfakcjonowanych podanymi przeze mnie dziesięcioma wskazaniem. Niektórym mogą się bardziej kojarzyć z filozofią aniżeli z aktywnością. Uważam, że zrozumienie filozofii jest tak samo ważne, jak działanie. Wiele osób chce działać, zamiast myśleć, a jest też wielu takich, którzy wolą myśleć zamiast działać. Ja reprezentuję obie strony. Uwielbiam nowe pomysły i uwielbiam działanie.

Z tymi więc, którzy szukają wskazówek, jak zacząć, w skróconej formie podzielę się tym, co sam robię.

- **Przestań robić to, co robisz.** Innymi słowy zrób sobie przerwę i oceń, co przynosi efekty, a co nie. Robienie wciąż tego samego i oczekiwanie odmiennych rezultatów jest naiwnością. Przestań robić to, co nie przynosi rezultatów i poszukaj czegoś nowego.
- **Szukaj nowych pomysłów.** Po nowe pomysły związane z inwestowaniem udaję się do księgarni, gdzie przeglądam książki o różnej i rzadkiej tematyce. Nazywam je formułami. Kupuję książki opisujące jak coś robić, które prezentują formułę, o której nic nie wiem. To właśnie w książce Joela Moskowitza zatytułowanej *The 16 Percent Solution* znalazłem informację o 16 procentowych bonach. Kupiłem tę książkę i przeczytałem. **DZIAŁAJ!** W czwartek zrobiłem dosłownie tak, jak było napisane w książce. Krok po kroku. Tak samo też zrobiłem, aby znaleźć w biurach prawników i w bankach okazyjne transakcje kupna nieruchomości. Większość ludzi nie podejmuje działania lub pozwalają komuś innemu na wyperswadowanie im, żeby odstąpili od nowej formuły, którą właśnie poznali. Mój sąsiad powiedział mi, dlaczego formuła 16 procent nie sprawdzi się. Nie słuchałem go, gdyż sam nigdy tego nie zrobił.
- **Znajdź kogoś, kto zrobił to, co chcesz zrobić.** Zaprosz go na lunch. Spytaj o wskazówki, o małe chwyt handlowe. W sprawie 16 procentowych bonów rządu stanowego udałem się do urzędu podatkowego i znalazłem urzędniczkę, która również inwestowała w te bony. Zaprosiłem ją na lunch. Chętnie opowiedziała mi wszystko, co wie o tych bonach. Po lunchu spędziła ze mną całe popołudnie, objaśniając jak to zrobić. Do następnego dnia znalazłem przy jej pomocy dwie wspaniałe nieruchomości i od tego czasu zarabiam swoje 16 procent. Jeden dzień zabrało mi przeczytanie książki, jeden dzień podjęcie działania, godzinę na lunch i jeden dzień na zawarcie dwóch świetnych transakcji.
- **Bierz udział w szkoleniach i kupuj kasy.** W poszukiwaniu interesujących kursów przeglądam gazety. Wiele kursów jest darmowych lub za małą opłatą. Biorę też udział w drogich seminariach uczących o tym, co chcę poznać. Dzięki kursom, w których biorę udział, jestem bogaty i nie muszę pracować na etacie. Mam znajomych, którzy nie uczęszczają na takie kursy, a którzy powiedzieli mi, że marnują pieniądze. Oni wciąż pozostają w tej samej pracy.

- Przedkładaj wiele ofert. Gdy chcę kupić jakąś nieruchomość, oglądam wiele z nich i składam pisemną ofertę. Nie martw się, że nie wiesz, jaka oferta może być przyjęta, gdyż ja też nigdy nie wiem. To jest zadanie pośrednika sprzedaży nieruchomości. To on składa oferty. Ja robię tak mało, jak to możliwe.

Znajoma chciała, abym pokazał jej, jak kupować domy mieszkalne, pewnej soboty udaliśmy się wraz z jej pośrednikiem, aby obejrzeć sześć domów mieszkalnych. Cztery były pod psem, ale dwa były dobre. Poradziłem jej, aby sporządziła oferty na wszystkie sześć, oferując połowę tego, co właściciel żądał. Ona i jej pośrednik o mało nie dostali ataku serca. Powiedzieli, że to jest niegrzeczne i że mogłoby obrazić sprzedających. Ja jednak myślę, że jej pośrednik nie chciał aż tak ciężko pracować. Nie zrobili więc nic i udali się na poszukiwanie lepszej transakcji.

Oferty nigdy nie zostały przedstawione, a osoba ta ciągle szuka "właściwej" transakcji i "właściwej" jej ceny. Cóż, nigdy nie wiemy, jaka jest "właściwa cena", zanim nie pojawi się ta druga strona, która szuka transakcji. Większość sprzedających chce zbyt dużo. Rzadko się zdarza, że sprzedający zażąda ceny, która jest mniejsza od wartości sprzedawanej nieruchomości.

A oto morał tej historii. Przedkładaj oferty. Ludzie, którzy nie są inwestorami, nie mają pojęcia o uczuciu związanym z próbą sprzedania czegoś. Miałem kiedyś nieruchomość, którą próbowałem sprzedać przez całe miesiące. Byłem gotów przyjąć każdą ofertę. Nie dbałem o to, jak niska będzie cena. Mogliby mi zaoferować nawet dziesięć świń i byłbym szczęśliwy. Nie z powodu oferty, ale z powodu tego, że ktoś się zainteresował. Próbowałbym wtedy zamienić nieruchomość na farmę tuczników. Taki właśnie ma przebieg ta gra. Kupowanie i sprzedawanie jest rodzajem rozrywki. Pamiętajmy o tym. To jest jedynie przyjemność i gra. Przedkładajmy oferty. Ktoś może powiedzieć "tak".

Zawsze przedkładam oferty zawierające klauzulę pozwalającą się wycofać. W nieruchomościach przedstawiam ofertę zawierającą zastrzeżenie, że oferta musi być jeszcze zatwierdzona przez współnika w biznesie. Nigdy nie określam tego, kto jest tym współnikiem. Większość ludzi nie wie, że moim partnerem jest mój kot. Jeżeli zaakceptują ofertę, a ja nie chcę tej transakcji, dzwonię do domu i rozmawiam z kotem. Celowo opisuję tę absurdalną sytuację, aby wykazać jak absurdalnie łatwa i prosta jest ta gra. Zbyt wielu ludzi, rzeczy proste przedstawia jako trudne i traktuje je zbyt poważnie.

Znajdowanie dobrej transakcji, dobrego biznesu, właściwych ludzi, odpowiednich inwestorów lub czegokolwiek innego, jest jak umawianie się na randkę. Trzeba udać się na rynek, rozmawiać z wieloma ludźmi, przedstawiać wiele ofert i kontrofert, negocjować, odrzucać i akceptować. Znam ludzi, którzy siedzą w domu i czekają, aż zadzwoni ich telefon, ale jeśli nie jesteś Cindy Crawford lub Tom Cruise, myślę, że lepiej będzie, jeżeli udasz się na rynek, nawet jeśli jest to tylko rynek targowy. Szukanie, składanie ofert, odrzucanie, negocjowanie i akceptowanie – to części procesu dowolnej działalności życiowej.

- Raz na miesiąc przez kilka minut biegaj, spaceruj lub objeżdżaj samochodem wybrany rejon. Niektóre z moich najlepszych inwestycji znalazłem podczas biegania. Biegam w określonej okolicy szukając zmian. Aby w transakcji zawarty był zysk, muszą istnieć dwa elementy: okazja i zmiana. Istnieje wiele okazji, ale to zmiana powoduje przeistoczenie się okazji w dochodową sposobność. Gdy więc biegam, robię to w

dzielnicy, w której mogę zechcieć zainwestować. Powracanie do tych miejsc powoduje, że zauważam drobne zmiany. Zauważam tablice ogłaszające sprzedaż nieruchomości, które już długo stoją. Oznacza to, że sprzedający może być bardziej skłonny do zawarcia transakcji. Wypatruję ciężarówek zajmujących się przeprowadzkami. Zatrzymuję ich kierowców i rozmawiam z nimi. Rozmawiam też z dostawcami przesyłek pocztowych. Zdumiewające jest to, jak wiele informacji posiadają o danym terenie.

Znajduję złe dzielnice, szczególnie takie, z których złe wiadomości o tym rejonie przepłoszyły innych. W okresie jednego roku, od czasu do czasu, krążę po nich, czekając na znak jakichś zmian na lepsze. Rozmawiam ze sklepikarzami, szczególnie tymi nowymi, aby dowiedzieć się dlaczego otworzyli tu biznes. Zabiera to tylko kilka minut na miesiąc i robię to, gdy jestem tam z innego powodu, np. biegam dla zdrowia lub udaję się do sklepu.

- Gdy chodzi o akcje giełdowe, lubię książkę Petera Lyncha *Beating the Street* przedstawiającą jego formułę wybierania akcji rosnących na wartości. Zauważyłem, że podstawy oszacowywania czegoś są takie same, bez względu na to, czy są to: nieruchomości, akcje giełdowe, fundusze powiernicze, nowe firmy, nowy pies lub kot, nowy dom, nowy współmałżonek albo okazjna cena proszku do prania.

Proces jest zawsze taki sam. Musimy wiedzieć, czego szukamy i następnie udać się na poszukiwanie tego.

- Dlaczego konsumenci będą zawsze biedni? Gdy supermarket ma wyprzedaż, np. papieru toaletowego, konsumenci spieszą po jego zakup i magazynują go. Gdy giełda ma wyprzedaż, często nazywaną krachem lub korektą, konsumenci uciekają z niej. Gdy supermarket podnosi ceny, konsumenci kupują gdzieś indziej. Gdy giełda podnosi ceny, konsumenci zaczynają kupować.

- Szukaj we właściwych miejscach. Sąsiad kupił apartament za 100.000 dolarów. Ja kupiłem identyczny za 50.000 dolarów. Powiedział mi, że czeka, aż cena pójdzie w górę. Odpowiedziałem, że jego zysk powstaje wtedy, gdy kupuje, a nie gdy sprzedaje. Szukał z pomocą pośredniczki od nieruchomości, która osobiście nie posiada żadnych inwestycji w nieruchomościach. Ja szukałem w dziale banku posiadającym nieruchomości do natychmiastowej sprzedaży. Zapłaciłem 500 dolarów za kurs, który nauczył mnie, jak to robić. Mój sąsiad myślał, że 500 dolarów za kurs uczący o inwestowaniu w nieruchomości, to zbyt drogo. Powiedział, że nie stać go na to i nie ma na to czasu. Czekaj więc, aż cena pójdzie w górę.

- Najpierw szukaj osób, które chcą kupić, a następnie szukaj kogoś, kto chce sprzedać. Znajomy poszukiwał określonego kawałka ziemi. Miał pieniądze, ale nie miał czasu. Znalazłem duży kawał ziemi, o wiele większy niż to, czego szukał mój znajomy, przedłożyłem ofertę z klauzulą; powiadomiłem znajomego, na co odpowiedział, że chce nabyć część tej ziemi. Kupiłem całość, a następnie sprzedałem mu tę część. Resztę gruntu, która była już teraz darmowa, zostawiłem sobie. Morał tej historii jest taki: kup cały tort i pokrój go na kawałki. Większość ludzi szuka tego, na co mogą sobie pozwolić. Kupują tylko kawałek tortu, więc kończy się to tym, że płacą więcej za mniej. Mali myśliciele nie robią sobie dużych przerw na myślenie. Jeżeli chcesz się wzbogacić, najpierw myśl w wielkich kategoriach.

Sprzedawcy detaliczni uwielbiają dawanie zniżek na większe ilości, po prostu dlatego, że większość ludzi biznesu uwielbia tych, którzy dużo wydają. Tak więc, nawet jeśli jesteś mały, możesz zawsze myśleć jak

duży. Gdy moja firma szukała komputerów, zadzwoniłem do kilku znajomych i spytałem, czy też są gotowi kupić komputery. Udaliśmy się następnie do różnych sprzedawców i wynegocjowaliśmy świetną transakcję, ponieważ chcieliśmy tak dużo ich kupić. Mali ludzie pozostają małymi, ponieważ myślą, jak mali; działają w pojedynkę lub wcale nie działają.

- Ucz się z historii. Wszystkie wielkie firmy znajdujące się na giełdzie, kiedyś zaczynały jako małe firmy. Pułkownik Sanders nie wzbogacił się tak długo, dopóki nie stracił wszystkiego, gdy był już w swoich latach sześćdziesiątych. Bill Gates był jednym z najbogatszych ludzi na świecie, zanim skończył 30 lat.
- Aktywność zawsze pobije nieaktywność.

To tylko kilka rzeczy, które zrobiłem i wciąż robię, aby *znaleźć* okazje. Ważnymi słowami do zapamiętania są: "zrobione" i "rób". Wiele razy na stronach tej książki powtarzam, że musisz Czytelniku wykazać aktywność, zanim będziesz mógł otrzymać finansową nagrodę. A teraz zacznij działać!

Jak zapłacić za studia dziecka w USA mając tylko 7000\$

Czytelniku, teraz, gdy zbliżasz się do końca, chcę się podzielić moją ostatnią myślą.

Głównym powodem napisania tej książki była chęć podzielenia się zagadnieniami ukazującymi, jak rozwinięta finansowa inteligencja człowieka może być użyta do rozwiązania wielu powszechnych problemów życia. Nie mając przygotowania w zakresie finansów, gdy idziemy przez życie, zbyt często używamy takich standardowych formuł, jak: ciężko pracuj, oszczędzaj, pożyczaj, płac nadmierne podatki. Dzisiaj potrzebujemy lepszej informacji.

Poniższej historii używam jako końcowego przykładu przedstawiającego problem pieniężny, przed którym dzisiaj staje wiele młodych rodzin. Jak sfinansować dobrą edukację swoich dzieci i jak sobie zapewnić godziwą emeryturę. To jest przykład osiągnięcia tych dwóch celów przy użyciu finansowej inteligencji, zamiast ciężkiej pracy.

Pewnego dnia mój znajomy zaczął narzekać, jak ciężko było zaoszczędzić pieniądze na studia jego czworga dzieci. Każdego miesiąca odkładał 300 dolarów w funduszu powierniczym i jak na razie zebrał 12.000. Obliczył, że potrzebuje 400.000 dolarów, aby wszystkie dzieci przebrnęły przez studia. Miał jeszcze 12 lat czasu na oszczędzanie, jako że jego najstarsze dziecko miało 6 lat.

To był 1991 rok i rynek nieruchomości w Phoenix był fatalny. Ludzie pozbywali się domów. Zasugerowałem mojemu koledze klasowemu, żeby za część pieniędzy, które ma w funduszu powierniczym, kupił dom. Pomysł zaintrygował go i zaczęliśmy omawiać możliwości. Jego podstawowy niepokój dotyczył tego, że nie posiadał w banku mocy kredytowej, która pozwoliłaby mu kupić drugi dom, gdyż miał już tak dużą pożyczkę. Zapewniłem go, że oprócz udawania się do banku, istnieją inne sposoby finansowania nieruchomości.

Przez parę tygodni szukaliśmy domu, który mógłby spełnić określone przez nas warunki. Było wiele do wyboru, więc poszukiwania były czymś w rodzaju rozrywki. Na koniec znaleźliśmy dom mający trzy sypialnie i dwie łazienki, usadowiony w dobrej dzielnicy. Właściciel utracił pracę w wyniku konsolidacji firmy i musiał sprzedać dom tego samego dnia, gdyż następnego wyprowadzał się z rodziną do Kalifornii, gdzie czekała na niego następna praca.

Żądał 102.000 dolarów, ale myśmy zaoferowali tylko 79.000. Zgodził się natychmiast. Dom był obciążony pożyczką, nie wymagającą spełnienia jakichś warunków, co oznaczało, że nawet biedak bez pracy mógł go kupić bez zatwierdzenia ze strony bankiera. Właściciel był winien 72.000 dolarów, a więc wszystko, co mój znajomy musiał wyłożyć, to 7000, co było różnicą pomiędzy ceną zakupu i wielkością zadłużenia domu.

Gdy tylko właściciel wyprowadził się, mój znajomy wystawił dom do wynajęcia. Po opłaceniu wszystkich kosztów, włączając spłatę pożyczki hipotecznej, znajomy mój każdego miesiąca wkładał do swojego portfela 125 dolarów.

Planował trzymać dom przez 12 lat i pozwolić na szybsze spłacanie zadłużenia, dodając do comiesięcznych spłat te 125 dolarów. Wyliczyliśmy, że w ciągu 12 lat duża część zadłużenia powinna zostać spłacona i, że do czasu, gdy jego pierwsze dziecko uda się na studia, prawdopodobnie będzie otrzymywał 800 dolarów miesięcznie. Mógł również sprzedać dom, jeśli jego wartość by wzrosła.

W 1994 roku rynek nieruchomości w Phoenix nagle zmienił się i znajomy otrzymał ofertę 156.000 dolarów, złożoną przez osobę, która wynajmowała i polubiła ten dom. Znów spytał mnie, co o tym myślę, a ja zwyczajnie powiedziałem, aby go sprzedać, wykorzystując przepis 1031, odraczając zapłatę podatku.

Otrzymał 80.000 dolarów, które mógł znów zainwestować. Zadzwoiłem do mojej znajomej w Austin, w stanie Teksas, która przenieśliła te, nie podlegające opodatkowaniu pieniądze do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, którą w tym czasie zakładała, a która miała wynajmować małe pomieszczenia magazynowe. Mój znajomy w ciągu trzech miesięcy zaczął otrzymywać po 1000 dolarów miesięcznie, co wpłacał na fundusz powierniczy akumulujący pieniądze na studia dzieci, który teraz zaczął rosnąć o wiele szybciej. W 1996 roku małe magazyny zostały sprzedane, a znajomy otrzymał czek na prawie 330.000 dolarów. Suma ta została przemieszczona do nowego przedsięwzięcia, które teraz "płaciło" 3000 dolarów miesięcznie i wszystko było wpłacane na fundusz powierniczy zbierający na studia. Obecnie mój znajomy jest pewny tego, że jego cel zebrania 400.000 dolarów będzie łatwo osiągnięty, a wszystko, z czym zaczynał, to kwota 7000 dolarów i mała finansowa inteligencja. Jego dzieci będą mogły pozwolić sobie na dalszą edukację, a aktywa, które generują pieniądze zbierane na studia, znajomy osłoni używając mechanizmu spółki, aby zapewnić sobie emeryturę. Wynikiem tej udanej strategii inwestycyjnej będzie to, że znajomy mój przejdzie wcześniej w "stan spoczynku".

Dziękuję, Czytelniku za przeczytanie tej książki. Ufam, że dostarczyła wiadomości na temat tego, jak użyć potęgi finansów, aby pieniądze pracowały dla nas. Dzisiaj, aby przetrwać, potrzebujemy większej finansowej inteligencji. To, że do *robienia* pieniędzy potrzebne są pieniądze, jest myśleniem ludzi, którzy nie mają finansowej wyobraźni. To nie oznacza, że brak im inteligencji. Po prostu nie opanowali nauki *robienia* pieniędzy.

Pieniądze są jedynie pomysłem. Jeżeli chcemy mieć więcej pieniędzy – zmienmy myślenie. Każdy, kto czegoś dokonał, kiedyś zaczynał od małego pomysłu i następnie zrobił z tego coś wielkiego. To samo dotyczy inwestowania. Wystarczy jedynie kilka dolarów, aby zacząć i zmienić to w coś wielkiego. Spotykam wielu ludzi, którzy spędzają swoje życie na gonitwie za wielką transakcją lub na próbie zakumulowania wielkiej sumy pieniędzy, aby dostać się do wielkiej transakcji, ale według mnie to jest niemądre. Zbyt często widziałem inwestorów nie mających wyobraźni, którzy umieszczali swoje wielkie złote jajko w jednej transakcji i nagle większość z tego tracili. Może byli dobrymi pracownikami, ale nie byli dobrymi inwestorami.

Edukacja i wiedza na temat pieniędzy są ważne. Zaczynaj wcześnie. Kup książkę. Weź udział w seminarium. Praktykuj. Zaczynaj od czegoś małego. W czasie krótszym niż 6 lat, używając 5000 dolarów, wygenerowałem aktywa wartości jednego miliona, które miesięcznie dostarczają gotówki o wartości 5000 dolarów. Swoją naukę zacząłem jednak jako dziecko. Namawiam Cię do uczenia się, ponieważ to nie jest nadmiernie ciężkie. Tak naprawdę, w pewnym sensie jest łatwe, gdy już raz się w to wciągniemy.

Myślę, że to, co chciałem przekazać, jest jasne. To co jest w naszej głowie, decyduje o tym, co znajduje się w naszych rękach. Pieniądze są tylko pomysłem. Istnieje świetna książka zatytułowana *Myśl i wzrastaj w bogactwie*. Nie zatytułowano jej "Ciężko pracuj i wzrastaj w bogactwie". Naucz się tego, aby to pieniądze ciężko pracowały dla Ciebie, a wtedy Twoje życie będzie łatwiejsze i szczęśliwsze. Nie działaj bezpiecznie, działaj mądrze.

Zaczynaj działać!

Wszyscy otrzymaliśmy dwa wielkie dary: nasz umysł i nasz czas. Od Ciebie zależy, co robisz z tymi darami, aby Cię zadowolili. Każda moneta, która trafia w Twoje ręce, podlega Twojej i tylko Twojej władzy, władzy, która określa Twoje przeznaczenie. Wydadź ją niemądrze i wybierzesz biedę. Wydadź ją na pasywa i dołączysz do średniej klasy. Zainwestuj w swój umysł i naucz się, jak nabywać aktywa, a wtedy wybierzesz bogactwo będące Twoim celem i Twoją przyszłością. Wybór należy do Ciebie i tylko do Ciebie. Każdego dnia, z każdą pojedynczą monetą, decydujesz o tym, czy będziesz bogaty, biedny czy dołączysz do średniej klasy.

Zdecyduj się dzielić tę wiedzę ze swoimi dziećmi i zacznij przygotowywać je do życia w świecie, który na nie czeka. Nikt inny tego nie zrobi.

Twoja i Twoich dzieci przyszłość będzie określona przez wybór, którego dokonasz dzisiaj, a nie jutro.

Życzymy Ci wielkiego majątku i wiele szczęścia w tym niewiarygodnym darze nazywanym życiem.

Robert Kiyosaki Sharon Lechter

Reklama edukacyjna Roberta Kiyosaki

Trzy rodzaje dochodu

W świecie rachunkowości istnieją trzy różne rodzaje dochodu.

1. Dochód z pensji
2. Dochód pasywny
3. Dochód z portfela inwestycyjnego

Gdy mój prawdziwy ojciec powiedział mi: "Chodź do szkoły, osiągnij dobre wyniki i znajdź pewną pracę", zalecał, abym pracował za pensję. Gdy bogaty ojciec powiedział: "Bogaci nie pracują za pieniądze, ich pieniądze pracują dla nich", mówił o dochodzie pasywnym i o dochodzie z portfela inwestycyjnego. Dochód pasywny, w większości przypadków, jest otrzymywany z inwestycji w nieruchomości. Dochód z portfela inwestycyjnego jest otrzymywany z aktywów, które stanowią takie papiery wartościowe, jak: akcje, bony, fundusze powiernicze. To właśnie dochód z portfela inwestycyjnego, a nie dochód z pensji, robi Billa Gatesa najbogatszym człowiekiem świata.

Bogaty ojciec mawiał: "Kluczem do stania się bogatym jest umiejętność zamiany dochodu z pensji na dochód pasywny i/lub dochód z portfela inwestycyjnego, co należy zrobić tak szybko, jak to możliwe: Najwyżej opodatkowany jest dochód z pensji, zaś najniżej – dochód pasywny. To jest następny powód zwiększania sumy pieniędzy, które mają pracować dla nas. Rząd bardziej opodatkowuje dochód, na który ciężko pracujemy, aniżeli dochód generowany przez pieniądze, które pracują dla nas".

W mojej drugiej książce, *Kwadrat przepływu pieniędzy*, wyjaśniam, że świat biznesu składa się z czterech różnych typów ludzi. Są to: pracownik, samozatrudniający się pracownik, właściciel biznesu i inwestor. Większość ludzi chodzi do szkoły i uczy się jak zostać pierwszym lub drugim typem. *Kwadrat przepływu pieniędzy* opisuje istotę różnic występujących pomiędzy tymi czterema typami ludzi oraz to, jak dokonać zmiany miejsca w kwadracie.

W trzeciej mojej książce, *Inwestycyjny poradnik Bogatego ojca*, stanowiącej kontynuację serii "Bogaty ojciec", szczegółowo tłumaczę, jak ważna jest zamiana dochodu z pensji na: dochód pasywny i dochód z portfela inwestycyjnego. Bogaty ojciec mawiał: "Wszystko, co robi prawdziwy inwestor, to zamienia dochód z zarobku na: dochód pasywny i dochód z portfela inwestycyjnego. Jeżeli wiemy, co robimy, inwestowanie nie jest ryzykowne. To jest po prostu zdrowy rozsądek".

Klucz do finansowej wolności

Klucz do finansowej wolności i wielkiego majątku to nic innego, jak możliwości lub umiejętności człowieka pozwalające dokonać zamiany dochodu z pensji na dochód pasywny lub dochód z portfela inwestycyjnego. To jest umiejętność, na której naukę bogaty ojciec poświęcał wiele czasu spędzanego z Michałem i ze mną. Dzięki posiadaniu tej umiejętności, oboje z moją żoną Kim, jesteśmy finansowo niezależni, co oznacza, że nie musimy pracować. Kontynuujemy pracę, gdyż jest to nasz wybór. Jesteśmy właścicielami firmy

inwestycyjnej zajmującej się nieruchomościami, z której pochodzi nasz dochód pasywny oraz partycypujemy w prywatnych lokatach i publicznych ofertach akcji wchodzących na giełdę, co jest źródłem dochodu z portfela inwestycyjnego.

Powróciliśmy również do pracy, aby wraz z naszym partnerem, Sharon Lechter założyć firmę edukacyjną w celu tworzenia i publikowania książek, taśm i gier. Wszystkie nasze pomoce edukacyjne powstały po to, aby nauczać tych samych umiejętności, jakich uczył mnie bogaty ojciec – umiejętności pozwalających zamienić dochód z pensji na dochód pasywny i dochód z portfela inwestycyjnego.

Trzy gry planszowe, które stworzyliśmy, mają ważne znaczenie, gdyż uczą tego, czego nie mogą nauczyć książki. (Nigdy byśmy nie nauczyli się jeżdżenia na rowerze, gdybyśmy tylko czytali o tym). Nasze gry edukacyjne: *CASHFLOW 101*, która jest przeznaczona dla dorosłych i *CASHFLOW dla dzieci*, są tak zaprojektowane, aby uczyły grających podstawowych umiejętności inwestycyjnych. Umiejętności, które pozwalają zamieniać dochód z pensji na dochód pasywny i dochód z portfela inwestycyjnego. Gry uczą również podstaw rachunkowości i finansowego elementarza. To są jedyne pomoce edukacyjne na świecie, które uczą tych umiejętności równocześnie.

CASHFLOW 202 jest zaawansowaną wersją gry *CASHFLOW 101* i wymaga planszy, a także pełnego zrozumienia, gry 101. *CASHFLOW 101* i *CASHFLOW dla dzieci* uczą **podstawowych** zasad inwestowania. *CASHFLOW 202* uczy takich **technicznych** podstaw inwestowania, jak np. giełdowa spekulacja opcjami. Osoba, która rozumie zaawansowane techniki, jest w stanie *robić* pieniądze bez względu na to, czy rynek idzie do góry, czy na dół. Bogaty ojciec określał to tak: "Prawdziwy inwestor *robi* pieniądze na rynku idącym w górę i na rynku idącym w dół.

Dlatego właśnie inwestorzy *robią* tak dużo pieniędzy. Posiadają więcej pewności siebie, gdyż mniej niż inni obawiają się strat". Innymi słowy, przeciętny inwestor nie *robi* tak dużo pieniędzy, gdyż obawia się, że je straci. Przeciętny inwestor nie wie, jak zabezpieczyć siebie przed stratami i to jest właśnie to, czego uczy *CASHFLOW 202*.

Przeciętny inwestor myśli, że inwestowanie jest ryzykowne, gdyż nie zdobył formalnych umiejętności decydujących o profesjonalizmie inwestycyjnym. Warren Buffett, najbogatszy inwestor amerykański, tak to określa: "Ryzyko bierze się stąd, że nie wiemy, co robimy". Gry planszowe uczą podstawowych zasad inwestowania i zaawansowanych technik podczas gry, która jest zabawą.

Czasami słyszę takie opinie: "Te gry edukacyjne są drogie". (*CASHFLOW 101* kosztuje 195 dolarów, *CASHFLOW 202* kosztuje 145 dolarów, a *CASHFLOW dla Dzieci* kosztuje 79 dolarów). Wszystkie nasze gry są programami zawierającymi kasety audio, wideo i/lub książki. (Jednym z elementów określających cenę jest ograniczona liczba produkowanych gier). W przypadku takiego stwierdzenia odpowiadam: "Tak, są drogie, szczególnie, gdy przyrównamy je do gier dostarczających rozrywkę". Następnie ściszę głos i kontynuuję: "Nasze gry nie są jednak tak drogie, jak edukacja na studiach, ciężka praca na pensji trwająca całe życie, płacenie nadmiernie wysokich podatków i następnie życie w strachu, że wszystkie tak ciężko zarobione pieniądze zostaną stracone na nieudanej inwestycji".

Gdy przypadkowa osoba odchodzi, mrucząc coś pod nosem o cenach, przypomina mi się, co mówił bogaty ojciec: "Jeżeli chcesz być bogaty, musisz wiedzieć, za jaki dochód tak ciężko pracujesz, jak go utrzymać i jak zabezpieczyć się przed stratami. To jest klucz do wielkiego majątku". Mawiał on również, że: "Jeśli nie znasz różnicy pomiędzy tymi trzema dochodami oraz nie nabędziesz umiejętności pozyskiwania tych dochodów i chronienia ich, prawdopodobnie wydasz mniej pieniędzy zarobionych w ciągu życia, niż byś mógł i będziesz pracował ciężiej niż powinien".

Mój biedny ojciec uważał, że dobre wykształcenie, dobra praca i lata wysiłków w pracy są wszystkim, czego potrzebujemy, aby osiągnąć sukces. Bogaty ojciec uważał, że dobra edukacja jest ważna, ale ważne też było dla niego to, abyśmy obaj z Michałem wiedzieli, jaka jest różnica pomiędzy tymi trzema dochodami i na jaki rodzaj dochodu mamy ciężko pracować. To właśnie, w jego opinii, była podstawowa edukacja finansowa. Znajomość różnic pomiędzy trzema dochodami i nabywanie umiejętności inwestycyjnych w celu pozyskiwania tych dochodów, jest podstawą edukacji każdego, kto chce dojść do wielkiego majątku i chce osiągnąć finansową niezależność. Wolność, którą tylko niewielu będzie znało. Bogaty ojciec mawiał: "Bogaci nie pracują za pieniądze. Wiedzą, jak to zrobić, aby pieniądze pracowały dla nich. Dochód z pensji – to pieniądze, za które pracujesz, a dochód pasywny i dochód z portfela inwestycyjnego, to pieniądze, które pracują dla ciebie". Znajomość tej małej różnicy w dochodach ma istotne znaczenie w moim życiu. Przytaczając końcówkę wiersza Roberta Frosta, możemy stwierdzić: "I to właśnie wszystko odmieniło".

Jaki jest najłatwiejszy i najlepszy sposób nauki?

W 1994 roku, po osiągnięciu finansowej niezależności, poszukiwałem sposobu uczenia innych tego, czego nauczył mnie bogaty ojciec. Poprzez czytanie możemy nabyć umiejętności, które doprowadzą nas tylko do pewnego etapu. (Nie nauczymy się jeżdżenia na rowerze jedynie czytając o tym w książce). Uzmysłowiłem sobie, że bogaty ojciec uczył nas przez powtarzanie, dlatego więc zacząłem tworzyć gry planszowe. Moim zdaniem jest to najłatwiejszy i najlepszy sposób nauki materiału, na który składa się wiele zagadnień.

Jeżeli jesteś Czytelniku gotowy do nauki tego, jak pozyskiwać dochód pasywny i dochód z portfela inwestycyjnego, gry *CASHFLOW* mogą być ważnym pierwszym etapem. Jeśli jesteś gotowy udoskonalić swoją finansową wiedzę, skorzystaj z okazji wypróbowania naszych gier przez pierwszych 90 dni, bez ponoszenia ryzyka. Wszystko, o co proszę, to żebyś zagrał ze znajomymi, co najmniej sześć razy w ciągu tych 90 dni. Jeżeli stwierdzisz, że się niczego nie nauczyłeś lub gra jest zbyt trudna, zwróć ją w dobrym stanie, a my zwrócimy Ci pieniądze.

Aby zrozumieć zasady i strategię gry, należy zagrać co najmniej dwa razy.



Po drugim razie gry stają się łatwiejsze, jest więcej zabawy, a szybkość uczenia się nagle wzrasta. Jeśli kupisz Czytelniku *CASHFLOW* i nie będziesz grać, wtedy będzie to bardzo droga gra. Jeżeli zagrasz co najmniej sześć razy, myślę, że stwierdzisz, iż te gry są bezcenne.

O autorach

Robert T. Kiyosaki

"Głównym powodem naszych kłopotów finansowych jest to, że w szkole nie nabywamy wiedzy o pieniądzu. Wynik tego jest taki, że ludzie uczą się pracować za pieniądze, ale nigdy nie uczą się jak to zrobić, aby pieniądze pracowały dla nich" – mówi Robert.

Autor urodził się na Hawajach w rodzinie będącej czwartą generacją Amerykanów japońskiego pochodzenia. Wywodzi się z rodziny mającej znaczące osiągnięcia w dziedzinie edukacji. Jego ojciec był dyrektorem departamentu edukacji na Hawajach. Po skończeniu szkoły średniej Robert studiował w Nowym Jorku, a po otrzymaniu dyplomu wstąpił do sił morskich USA i został wysłany do Wietnamu jako pilot helikoptera bojowego w randze oficera.

Po powrocie z wojny rozpoczął swoją karierę w biznesie. W 1977 roku założył firmę, która jako pierwsza wprowadziła na rynek "portfele dla surferów" wykonane z nylonu i zamykane na rzepy. Produkt ten – zdobywając światowe rynki – przysporzył firmie wiele milionów dolarów. Kiyosaki i jego wyroby opisano w takich periodykach, jak: *Runner's World*, *Gentleman Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek*, a nawet *Playboy*.

W 1985 roku opuścił on świat biznesu i założył, wspólnie z innymi, międzynarodową firmę edukacyjną, która działa w siedmiu krajach, ucząc dziesiątki tysięcy absolwentów zagadnień związanych z biznesem i inwestowaniem. Nadawany przez okrągły rok program telewizyjny autora – który miał charakter edukacyjny – był emitowany na całe USA.

W wieku 47 lat Robert Kiyosaki przeszedł w "stan spoczynku", zajmując się tym, co lubi najbardziej, czyli inwestowaniem. Mając na uwadze wzrastającą przepaść pomiędzy tymi "co mają" i tymi "co nie mają", stworzył planszową grę edukacyjną o nazwie *CASHFLOW*, która uczy zasad postępowania związanych z pieniędzmi – zasad dotychczas znanych tylko bogatym.

Chociaż biznes Roberta Kiyosaki związany jest z nieruchomościami i rozwijaniem małych firm, jego prawdziwym zamiłowaniem jest nauczanie. W swojej karierze dzielił podium z takimi sławami, jak: Og Mandino, Zig Ziglar i Anthony Robbins. Przesłanie autora nie pozostawia wątpliwości: "Stańmy się odpowiedzialni za swoje finanse, bo w przeciwnym razie, przez całe życie będziemy wykonywać cudze rozkazy. Albo po mistrzowsku panujemy nad pieniędzmi, albo jesteśmy ich niewolnikami". Wykłady Roberta Kiyosaki obejmują, m. in., takie dziedziny, jak: inwestowanie w celu osiągnięcia wysokiego zwrotu nakładów, przy zachowaniu małego ryzyka; sposoby edukowania dzieci przygotowujące je do akumulowania majątku; zakładanie i sprzedawanie firm. Wszystkie zagadnienia poruszane przez autora mają jeden główny cel: "Pobudzić finansowy talent, który wszyscy posiadamy. Talent, który czeka na nasz sygnał". Większość uczestników wychodzi z jego wykładów podekscytowana, niektórzy sfrustrowani, ale wszyscy bardzo poruszeni.

A oto jak ocenia pracę Roberta światowej sławy mówcy i autor Anthony Robbins:

"Edukacyjna działalność Roberta Kiyosaki ma głęboki wydźwięk i dokonuje istotnych zmian w dotychczasowym życiu jego studentów. Oddaję cześć jego wysiłkom i namawiam do wykorzystania jego wiedzy".

W czasach dzisiejszych głębokich zmian ekonomicznych, misja Roberta jest bezcenna.

Sharon L. Lechter

Jest żoną, matką, przysięgłym księgowym, zawodowym menedżerem oraz konsultantem w przemyśle zabawkarskim i wydawniczym. Sharon postanowiła wykorzystać swój profesjonalizm w edukowaniu innych.

Ukończyła Florida State University, zdobywając dyplom z wyróżnieniem z zakresu rachunkowości. Była jedną z pierwszych kobiet, która znalazła się wśród menedżerów wyższego szczebla ósmej, największej firmy rachunkowej w USA. Była także dyrektorem ds. podatków ogólnonarodowej firmy ubezpieczeniowej oraz założycielem i współwydawcą regionalnego magazynu dla kobiet w stanie Wisconsin, równocześnie praktykując przez ten cały czas jako przysięgły księgowy.

W miarę jak obserwowała swoje dorastające dzieci, jej uwaga skupiła się na edukacji. Nakłonienie ich do czytania było prawdziwą walką. Zdecydowanie wolały oglądać telewizję.

Sharon połączyła więc swoje wysiłki z wynalazcą pierwszej elektronicznej "mówiącej książki", pomagając w rozwoju przemysłu zajmującego się elektronicznymi książkami, co dzisiaj stanowi międzynarodowy, wielomilionowy rynek. Pozostała pionierem w rozwoju nowych technologii, co zaowocowało powrotem książek do życia dziecka.

Gdy jej własne dzieci rosły, była wciąż czynnie zaangażowana w ich edukację. Stała się aktywistką w takich dziedzinach edukacji, jak: matematyka, komputery, czytanie i pisanie.

"Nasz obecny system edukacyjny nie jest w stanie dotrzymać kroku globalnym i technologicznym zmianom zachodzącym w dzisiejszym świecie. Musimy uczyć młodych ludzi nabywania umiejętności zarówno typowo szkolnych jak i finansowych, których będą potrzebowali nie tylko do przetrwania, ale także rozwijania się w świecie, który na nich czeka".

Będąc współautorką *Bogatego ojca*, *Biednego ojca* oraz *Kwadratu przepływu pieniędzy*, obecnie skupia swoją uwagę na wysiłkach w tworzeniu pomocy edukacyjnych dla wszystkich tych, którzy są zainteresowani rozwijaniem swojej finansowej edukacji.