

ROBERT T. KIYOSAKI

CADRANUL BANILOR

GHIDUL TATĂLUI BOGAT
PENTRU LIBERTATE FINANCIARĂ

Ediția a III-a

Traducere din engleză de
Daniel-Mihai Duncă

Cuprins

<i>Introducere: În ce cadran vă aflați?</i>	
<i>Este cel potrivit pentru dumneavoastră?</i>	<i>7</i>

Partea I *Cadranul banilor*

Capitolul 1 „De ce nu vă luați o slujbă?”	17
Capitolul 2 Cadrele diferite... oameni diferiți	33
Capitolul 3 De ce aleg oamenii siguranța înaintea libertății	73
Capitolul 4 Cele trei tipuri de sisteme de afaceri	101
Capitolul 5 Cele șapte niveluri de investitori	117
Capitolul 6 Banii nu pot fi văzuți cu ochii	141

Partea a II-a *Scoateți la iveală tot ce e mai bun în dumneavoastră*

Capitolul 7 Deveniți ceea ce sunteți	175
Capitolul 8 Cum mă îmbogățesc?	193
Capitolul 9 Fiți banca... nu bancherul	219

Partea a III-a *Cum să obții succesul ca „P” și „I”*

Capitolul 10 Pași de copil	257
CEI ȘAPTE PAȘI CĂTRE GĂSIREA PISTEI FINANCIARE RAPIDE	273
Capitolul 11 Pasul nr. 1: E timpul să vă urmați propriile interese	275

Capitolul 12 Pasul nr. 2: Preluati controlul asupra fluxului monetar	279
Capitolul 13 Pasul nr. 3: Cunoasterea diferentei dintre risc și riscant	287
Capitolul 14 Pasul nr. 4: Decideti ce tip de investitor vă doriți să fiți	291
Capitolul 15 Pasul nr. 5: Apelați la sfaturile unor mentori	301
Capitolul 16 Pasul nr. 6: Transformați dezamăgirea în putere	311
Capitolul 17 Pasul nr. 7: Puterea credinței	319
Capitolul 18 În concluzie	327

CAPITOLUL 1

„De ce nu vă luați o slujbă?”

În anul 1985, eu și soția mea, Kim, am rămas pe drumuri. Eram șomeri și din economiile pe care le făcuserăm ne mai rămăseseră puțini bani; cărțile de credit depășiseră plafonul maxim; locuiam într-o veche Toyota maronie cu banchete rabatabile care ne serveau drept paturi. La un sfârșit de săptămână, cruda realitate a început să-și spună greu cuvântul: cine eram, ce făceam și încotro ne îndreptam.

Perioada în care am stat fără adăpost a mai durat două săptămâni. Când a constatat situația financiară disperată în care ne aflam, o prietenă ne-a oferit o cameră la subsolul casei sale. Am locuit acolo timp de nouă luni.

N-am dezvăluit nimănui situația noastră. În cea mai mare parte a timpului, eu și soția mea păstram aparența unei oarecare normalități. Când prietenii și rudele noastre au aflat de nenorocirea care se abătuse asupra noastră, prima întrebare pe care ne-au adresat-o a fost: „De ce nu vă luați o slujbă?”

La început, am încercat să le explicăm motivele, dar, în cele mai multe cazuri, nu ne-am putut face înțeleși. Atunci când te afli în fața cuiva care prețuiește serviciul, e greu să-i explici de ce nu îți dorești unul.

Ocazional, am avut câteva slujbe mărunte, câștigând câțiva dolari de ici-colo. Dar am făcut-o numai pentru a nu rămâne cu stomacul și rezervorul de benzină goale. Acei câțiva dolari n-au fost altceva decât combustibilul care ne-a ajutat să înaintăm spre un scop bine definit. Trebuie să recunosc că în momentele de mare îndoială, ideea unui loc de muncă sigur, stabil, cu un salariu regulat, a fost tentantă. Dar pentru că siguranța unei slujbe nu era ceea ce căutam noi, am răbdar, trăind de pe o zi pe alta, pe marginea unui abis financiar.

Acel an, 1985, a fost nu numai cel mai nefast din viața noastră, dar și cel mai lung. Toți cei care spun că banii nu sunt importanți, o fac pentru că n-au trăit foarte mult timp fără ei. În acea perioadă, eu și cu Kim ne-am certat și ne-am contrariat de multe ori. Teama, nesiguranța și foamea supraîncarcă circuitul emoțional al unui om și deseori ne certăm tocmai cu persoana care ne iubește cel mai mult. Până la urmă, dragostea a fost cea care ne-a ținut împreună, iar legătura noastră de cuplu, călătită pe fondul greutăților, a devenit și mai puternică. Știam încotro ne îndreptam; singurul lucru pe care nu îl cunoșteam era dacă vom ajunge acolo.

Știam că ne-am putea găsi, oricând, un serviciu sigur, stabil și bine plătit. Amândoi eram absolvenți de facultate, aveam aptitudini valoroase și o solidă etică a muncii. Dar nu asta ne doream; nu căutam siguranța unei slujbe. Ceea ce urmăream noi era libertatea financiară.

Până în anul 1989 eram deja milionari. Cu toate că în ochii unora păream a fi oameni de succes, noi simțeam că încă nu ne îndepliniserăm visele. Nu atinsesem adevărata libertate financiară. Acest lucru s-a întâmplat abia în anul 1994. Pe-atunci, nu mai trebuia să muncim nici măcar o zi din viață. Exceptând eventualitatea unui dezastru financiar neprevăzut, amândoi deveniserăm liberi din punct de vedere financiar. La acea vreme, Kim avea 37 de ani, iar eu 47.

Nu ai nevoie de bani ca să faci bani

Am început această carte cu relatarea perioadei în care nu aveam casă întrucât deseori aud oameni spunând: „Ai nevoie de bani ca să faci bani.”

Nu sunt deloc de acord cu această afirmație. Nu banii au fost cei care m-au ajutat să devin dintr-o persoană fără casă în 1985 un om bogat în 1989, după care unul liber din punct de vedere financiar în 1994. Nu am avut niciun ban atunci când am pornit pe acest drum, ba mai mult — eram datori.

De asemenea, pentru a deveni bogat nu e nevoie nici de o bună educație formală. Dețin o diplomă care atestă că am absolvit o facultate, dar vă spun sincer că atingerea libertății financiare n-a avut nimic de-a face cu ceea ce am învățat la facultate. În niciun moment nu am simțit nevoia de a apela la cunoștințele mele de matematică, trigonometrie sferică, chimie, fizică, literatură franceză sau engleză.

Mulți oameni de succes au renunțat la școală înainte de a primi vreo diplomă. Oameni precum Thomas Edison, fondatorul General Electric; Henry Ford, fondatorul Ford Motor Co.; Bill Gates, fondatorul Microsoft; Ted Turner, fondatorul CNN; Michael Dell, fondatorul Dell Computers; Steve Jobs, fondatorul Apple Computer; și Ralph Lauren, fondatorul Polo. Educația de nivel universitar este importantă pentru profesiile tradiționale, nu însă și pentru modul în care acești oameni au dobândit averi fabuloase. Ei și-au dezvoltat propriile afaceri de succes și exact asta ne străduiam și noi să facem.

Atunci, de ce anume e nevoie?

Deseori, sunt întrebat: „Dacă nu ai nevoie de bani pentru a face bani, iar școlile nu ne învață cum să fim liberi din punct de vedere financiar, atunci de ce anume e nevoie?”

Răspunsul meu este invariabil același: E nevoie de un vis, de multă determinare, de a fi dispus să înveți repede și de abilitatea de a-ți folosi la maximum aptitudinile cu care te-a înzestrat

Dumnezeu. Nu în ultimul rând, e nevoie să știi din care sector al *Cadranului Banilor* să produci venit.

Ce este Cadranul Banilor?

Diagrama de mai jos reprezintă *Cadranul Banilor*.



Literele din fiecare segment reprezintă:

- A — angajat
- L — liber-profesionist
- P — patron
- I — investitor

Care sector al Cadranului vă poate produce venit?

Cadranul Banilor reprezintă gama de metode prin care sunt produși banii sau venitul. Spre exemplu, un angajat câștigă bani prin păstrarea unei slujbe și prin munca pe care o depune pentru o persoană sau pentru o companie. Liber-profesioniștii își obțin banii lucrând pentru ei înșiși. Un patron deține o afacere care aduce bani, în timp ce investitorii își trag venitul din diversele investiții pe care le fac — cu alte cuvinte, bani care produc mai mulți bani.

Metodele diferite de obținere a unui venit necesită tipuri de gândire diferite, abilități practice diferite, căi educaționale diferite și genuri diferite de oameni. Fiecare om e atras de unul dintre cele patru cadrane.

E adevărat că banii sunt toți la fel, dar felurile în care pot fi câștigați variază de la un caz la altul. Privind cele patru denumiri diferite ale fiecărui cadran, v-ați putea întreba: „Care dintre cadrane îmi aduce cel mai mare venit?”

Fiecare cadran se deosebește de celelalte. Pentru a produce, simultan, venituri din mai multe cadrane este nevoie de aptitudini diferite și de personalități diferite, chiar dacă persoana din fiecare cadran e una și aceeași. A te transpune dintr-un cadran în altul este ca și cum ai juca golf dimineață, iar seara ai asista la un spectacol de balet.

Puteți obține venituri din toate cele patru cadrane

Cei mai mulți dintre oameni au potențialul de a produce venituri din toate cele patru cadrane. Motivele pentru care alegem un anumit cadran din care să ne extragem venitul de bază nu prea țin de ceea ce am învățat la școală; mai degrabă, ele au legătură cu punctele noastre forte, cu valorile, slăbiciunile și interesele noastre esențiale. Aceste diferențe primordiale sunt cele care ne atrag sau ne țin departe de unele dintre cele patru cadrane.

Și totuși, indiferent de activitatea noastră profesională, există posibilitatea de a munci în toate cele patru cadrane. Un medic, de pildă, poate alege să obțină venit din ipostaza unui „A” — adică de angajat al unui mare spital sau muncind în cadrul unui serviciu guvernamental de sănătate publică. Tot ca „A”, poate fi medic militar sau se poate angaja într-o agenție de asigurări, care are nevoie de un doctor în cadrul personalului.

Același doctor, însă, ar putea decide să câștige bani din ipostaza de „L”, adică de liber-profesionist. Astfel, el ar putea să-și practice meseria în sistemul privat, înființând un cabinet propriu, angajând personal și formându-și o listă cu clienți fideli.

Totodată, medicul nostru ar putea hotărî să devină un „P” — să aibă propria clinică sau propriul laborator, angajând alți colegi de breaslă care să profeseze pentru el. Acest medic ar putea angaja și un manager care să-i administreze afacerea. În acest

caz, medicul respectiv ar deține o afacere, dar nu ar fi nevoit să lucreze în cadrul ei. Mai mult, medicul ar putea decide să fondeze o afacere care să nu aibă nimic de-a face cu lumea medicală, în timp ce ar practica medicina într-un alt loc. În acest caz, medicul și-ar atrage venituri din două ipostaze diferite, ca „A” și „P”.

Ca „I”, medicul și-ar putea genera venituri din investiții făcute în afacerea altcuiva sau în domenii precum bursa, piața de obligațiuni sau valorile imobiliare.

Cuvintele importante sunt „generează venituri din”. Nu contează atât de mult ceea ce facem, cât metoda prin care ne obținem veniturile.

Metode diferite de generare a venitului

Mai mult decât orice, diferențele personale între punctele forte, valorile, slăbiciunile și interesele noastre esențiale sunt cele care afectează alegerea cadranelui care ne va genera venitul. Unora dintre oameni le place să fie angajați, în timp ce alții nu suportă ideea în sine. Unii oameni adoră să dețină o companie, dar nu doresc să fie cei care o conduc. Altor le place să fie patroni și, în același timp, să administreze companiile pe care le dețin. Sunt oameni care preferă investițiile, în timp ce alții nu văd într-o astfel de activitate decât un risc uriaș de a pierde bani. Cei mai mulți dintre noi au câte puțin din fiecare. A obține succes în fiecare dintre cele patru cadrane înseamnă, adeseori, a redirectiona unele dintre valorile noastre fundamentale.

Puteți fi bogat sau sărac în toate cele patru cadrane

Este important de observat că puteți fi bogat sau sărac în toate cele patru cadrane. Există persoane care câștigă milioane de dolari și altele care eșuează în fiecare dintre cele patru cadrane. A fi într-unul sau altul dintre cadrane nu garantează în mod obligatoriu succesul financiar.

Cadranele nu sunt egale între ele

Cunoscând trăsăturile diferite ale fiecărui cadran, veți avea o imagine mai clară în privința cadranelor sau a cadranelor care vi se potrivesc cel mai bine.

De exemplu, unul dintre numeroasele motive pentru care am ales să activez cu precădere în cadranele „P” și „I” a fost reprezentat de avantajele din domeniul taxelor. În general, persoanele care lucrează în partea stângă a *Cadranului* dispun de puține căi legale de a eluda taxele. În schimb, în partea dreaptă a *Cadranului* acestea există din abundență. Luând hotărârea de a-mi extrage veniturile din cadranele „P” și „I”, am putut obține bani într-un ritm accelerat și am avut posibilitatea de a face acești bani să lucreze în continuare pentru mine, fără a fi nevoit să renunț la o mare parte din ei, pentru plata taxelor.

Moduri diferite de a câștiga bani

Când oamenii ne întrebau, pe mine și pe Kim, de ce nu avem o casă, le răspundeam că motivul îl reprezintă ceea ce tatăl bogat m-a învățat în privința banilor. Pentru mine, banii au fost întotdeauna importanți, dar nu mi-am dorit să muncesc toată viața pentru a-i obține. De aceea nu am vrut să-mi iau o slujbă. Dacă era să devenim cetățeni responsabili, eu și Kim ne doream ca banii să lucreze pentru noi, nu să ne irosim viețile trudind noi pentru ei.

Acesta este motivul pentru care *Cadranul Banilor* este atât de important. El face distincția dintre modalitățile diferite prin care banii pot fi generați. Există căi de a fi responsabil și de a crea bani, altele decât cea în care trudești din greu pentru ei.

Tați diferiți — idei diferite despre bani

Tatăl meu cu studii superioare era condus de convingerea că banul e ochiul dracului, că a încerca să obții profituri uriașe înseamnă a fi lacom. S-a simțit extrem de jenat atunci când ziarele au publicat articole despre salariul pe care îl câștigă,

întrucât era de părere că este plătit prea bine în comparație cu profesorii pe care îi avea în subordine. Era un om bun, onest și muncitor, care a făcut tot posibilul pentru a-și apăra punctul de vedere: banii nu sunt cel mai important lucru în viață.

Tatăl meu cu studii superioare, dar totuși sărac, obișnuia să spună:

- „Nu mă interesează banii.“
- „Nu voi fi niciodată bogat.“
- „Nu îmi pot permite acest lucru.“
- „Investițiile sunt riscante.“
- „Banii nu înseamnă totul în viață.“

Banii întrețin viața

Tatăl bogat avea un punct de vedere diferit. Considera că e o prostie să-ți irosești viața muncind pentru bani și să pretinzi că banii nu sunt importanți. Tatăl cel bogat era de părere că viața este mult mai importantă decât banii, dar că banii sunt importanți pentru întreținerea ei. Deseori, el spunea astfel: „O zi are un număr limitat de ore, iar noi nu putem face altceva decât să muncim din greu. De ce să trudim pentru bani? Învață să faci bani și să-i pui pe alții să muncească pentru tine. Doar așa vei putea fi liber să faci lucruri cu adevărat importante.“

Pentru tatăl meu cel bogat, lucrurile importante erau:

1. Să aibă timp la dispoziție pentru a-și crește copiii.
2. Să aibă bani pe care să-i doneze organizațiilor de caritate și cu care să finanțeze proiectele pe care le susținea.
3. Să creeze noi locuri de muncă și stabilitate în comunitate.
4. Să aibă timp și bani pentru a se ocupa de propria sănătate.
5. Să poată călători prin lume, alături de familia sa.

„Aceste lucruri necesită bani“, îmi spunea tatăl cel bogat. „De aceea, banii sunt importanți pentru mine. Banii sunt importanți, dar nu vreau să-mi irotesc toată viața muncind pentru a-i obține.“

Alegerea cadranelor

Unul dintre motivele pentru care eu și soția mea ne-am axat pe cadranele „P” și „I” în perioada în care nu aveam casă, a fost acela că studiile și experiența mea se potriveau cel mai bine cu ele. Mulțumită sfaturilor tatălui cel bogat, cunoșteam avantajele financiare și profesionale ale fiecărui cadran. Cadranele din partea dreaptă — „P” și „I” — îmi ofereau cea mai bună oportunitate pentru succes și libertate financiară.

În același timp, la vârsta de 37 de ani, experimentasem deja eșecul în toate cele patru cadrane, lucru ce mi-a permis să-mi înțeleg mai bine temperamentul, preferințele, antipatiile, punctele forte și slăbiciunile. Știam în ce cadran mă încadrez cel mai bine.

Părinții sunt adevărații învățători

Când eram doar un copil, tatăl meu cel bogat făcea deseori referire la *Cadranul Banilor*. Îmi explica diferența dintre o persoană care are succes în partea stângă și una a cărei reușită se produce în partea dreaptă. Dat fiind că eram destul de tânăr, nu prea acordam mare atenție lucrurilor pe care mi le spunea. Nu înțelegeam diferența între mentalitatea unui angajat și cea a unui om de afaceri. La acea vreme, eram mai preocupat de cum să supraviețuiesc în școală, decât de felul în care gândesc oamenii.

Cu toate acestea, i-am ascultat cuvintele și, până la urmă, acestea au început să capete sens. Aflându-mă între doi tați dinamici și de succes, semnificația lucrurilor pe care mi le spuneau îmi devenea din ce în ce mai clară. Ceea ce m-a făcut însă să observ și să înțeleg diferențele dintre partea „A-L” a *Cadranului* și partea „P-I” a fost de fapt activitatea lor. La început, diferențele au fost destul de nedesluite, dar mai târziu au devenit clare.

De exemplu, una dintre lecțiile dureroase pe care le-am trăit în tinerețe a fost legată de timpul pe care fiecare dintre cei doi tați îl avea la dispoziție pentru a-l petrece împreună cu mine. În contextul în care deveneau din ce în ce mai importanți și mai de

succes, a devenit evident faptul că unul dintre ei avea tot mai puțin timp pentru a-l petrece cu soția și cei patru copii ai săi. Tatăl meu natural era mai mereu plecat, participând la întruniri sau grăbindu-se spre aeroport pentru a participa la altele. Cu cât succesul său creștea, cu atât mai puține mese luam împreună, în familie. Sfârșiturile de săptămână și le petrecea acasă, dar nu cu noi, ci în biroul său îngust și aglomerat, îngropat în hârtii și dosare.

În contrast, pe măsură ce succesul său creștea, tatăl cel bogat avea din ce în ce mai mult timp liber la dispoziție. Unul dintre motivele pentru care am învățat atât de multe despre bani, finanțe, afaceri și viață a fost acela că tatăl cel bogat a avut din ce în ce mai mult timp liber pentru copiii săi și pentru mine.

Un alt exemplu este următorul: ambii tați produceau bani din ce în ce mai mulți pe măsură ce succesul lor era mai pronunțat, dar tatăl meu biologic, cel cu studii superioare, se afunda tot mai mult în datorii. Prin urmare, a început să tragă și mai tare, ceea ce l-a făcut să se trezească într-o clasă de salariați cu impozite pe măsura sumelor câștigate. Bancherul și contabilul l-au sfătuit să cumpere o casă mai mare, pentru a beneficia de așa-zisa „scutire de taxe”. Tatăl meu a urmat această recomandare și a cumpărat o casă mai spațioasă, motiv pentru care a început să se spetească muncind, pentru a o putea plăti. Toate acestea l-au îndepărtat și mai mult de familie.

Situația tatălui cel bogat era diferită. Veniturile sale creșteau de la o zi la alta, dar taxele pe care le plătea erau tot mai mici. Se folosea, la rândul său, de serviciile unor bancheri și contabili, dar sfaturile pe care le primea de la aceștia erau total diferite față de cel primit de tatăl meu cel cu studii superioare.

Principalul motiv

Realitatea e că forța care m-a ținut departe de partea stângă a *Cadranului* a reprezentat-o ceea ce i s-a întâmplat tatălui meu cu studii superioare, dar sărac, în culmea carierei sale.

La începutul anilor '70 absolvisem deja facultatea și mă aflam în Pensacola, Florida, unde urmam cursuri de pilot pentru