

Cum
să devii
capitalist
când nu
ai nicio
capital

Cum să devii capitalist când nu ai n·c·un cap·tal



PE CARE
TREBUIE
SĂ LE ÎNCALCI
CA SĂ TE
ÎMBOGĂȚEȘTI

NATHAN LATKA

Traducere
din engleză de
**Ianina
Marinescu**



Titlul și subtitlul originale: *How To Become a Capitalist Without Any Capital:
The Four Rules You Must Break to Get Rich*

Autor: Nathan Latka

Copyright © 2019 by Nathan Latka

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

© Publica, 2019, pentru ediția în limba română

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

LATKA, NATHAN

Cum să devii capitalist când nu ai niciun capital : cele patru reguli pe care să le încalci ca să te îmbogățești / Nathan Latka ; trad. din engleză de Ianina Marinescu. - București : Publica, 2019

ISBN 978-606-722-381-1

I. Marinescu, Ianina (trad.)

336

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Corneliu Beldiman

CORECTORI: Rodica Crețu, Cătălina Călinescu

DTP: Răzvan Nasea

Cuprins

Introducere	11
■ Povestea mea și motivul pentru care ai nevoie de această carte	14
■ Declarația mea de venit și motivul pentru care ar trebui să mă ascuți	18
■ Oamenii bogați ți-au băgat pe gât aceste patru minciuni	20
■ Întrebare: pentru cine este această carte și pentru cine nu	25

PARTEA ÎNTÂI | Reguli pe care să le încalci, reguli pe care să le adopți

1. Regula nr. 1: Nu te concentra pe un singur lucru	33
■ Cum am făcut 6 400 de dolari dintr-un proiect colateral	34
■ Un „pop-up” accidental de 180 000 de dolari	37
■ Model de planificare: trei proiecte în același timp ≠ de trei ori mai multă muncă	42
2. Regula nr. 2: Copiază-ți competitorii	47
■ „N-am făcut decât să-i copiem pe cei de la Dropbox” ...	48
■ Cum să decodezi un tipar câștigător ca să-l copiezi	49
■ Secretele copierii cu ajutorul site-urilor de tip freelance	51

3. Regula nr. 3: Nu-ți mai stabili obiective – te împiedică să câștigi bani	53
■ Primii mei 700 de dolari	56
■ Externalizare: cum am testat sistemul la Starbucks	61
■ Cum am plătit 29 de dolari și am recuperat nouă ore din timpul meu	66
■ Sistemul de podcast de milioane de dolari	75
4. Regula nr. 4: Vinde târnăcoape căutătorilor de aur	87
■ De ce mii de președinți de companii îmi dezvăluie veniturile lor?	89
■ Următorii tăi 5 000 de dolari sunt într-unul dintre aceste șapte locuri	94
■ Rockefeller și problema lui cu sulf: include o slăbiciune în planul tău de dezvoltare	103
5. Arsenalul din dotarea bogatului de tip nou	111
■ Ar trebui să te folosești de frică pentru a vinde?	112
■ Negociază când nu ai de ce	120
■ Cum face bogatul de tip nou mai multe într-un timp mai scurt	132

PARTEA A DOUA | Banii: cum să-i obții, să-i păstrezi și să-i înmulțești

6. Banii tăi neștiuți	139
■ Profită de Airbnb într-un fel la care nu te-ai gândit	141
■ Trei website-uri care plătesc ca să-ți folosească mașina	144
■ Venitul automat: Patreon și alte moduri de a-ți vinde produsul digital	148
7. Cum să trăiești ca un rege fără să deții ceva	151
■ Cum am călătorit prin Asia 45 de zile aproape fără să scot un ban din buzunar	154
■ Trebuie să citești acest e-mail	161

■ E-mailul care mi-a adus gratuit un Rolls-Royce alb de 350 000 de dolari	173
8. Cum să investești în imobiliare (Chiar dacă n-ai bani, n-ai habar și n-ai timp)	177
■ Raportul de venituri pentru prima mea proprietate imobiliară	179
■ O negociere bancară din viața reală	194
■ Un avans de 0 dolari (0%) pentru o casă de 200 000 de dolari	197
9. Cum să identifici afaceri de cumpărat pe bani puțini (Cum să le găsești, să negociezi un preț bun și apoi să le pui pe pilot automat)	219
■ Modul meu de a face achiziții: fără bani, fără avocați ...	221
■ Cum să cumperi o firmă IT fără să ai experiență în IT ..	244
■ Cum să negociezi cea mai bună afacere: pune această unică întrebare	244

PARTEA A TREIA | Cum face afaceri bogatul de tip nou

10. Investiții neconvenționale	267
■ 1,2 milioane de oameni m-au văzut live pe Facebook făcând această afacere cu un food truck	267
■ Avere din hosteluri	271
■ Cum arată cecurile mele cu dividende	276
11. Cum să te îmbogățești copiind concurența (Și motivele pentru care să inventezi ceva e calea sigură spre eșec financiar)	281
■ De la afiliere la concurență (Biznezz Apps de 18 milioane de dolari versus Buildfire de 2,4 milioane de dolari)	282
■ Ingineria inversă: o modalitate simplă de a înțelege sistemele concurenței	300
■ Atacă-le canalele de distribuție: cum am obținut primul loc pe un blog popular	309

12. Cum să-ți înmulțești afacerile	317
■ Întrebarea pe care le-o pun clienților și care-i face să plătească de două ori mai mult	318
■ Venituri mai mari – cum să ajungi la un milion de dolari	320
■ Vânzări fără costuri: de la un tabel la 2 000 de dolari pe lună în buzunarul meu	331
13. Cum să vinzi o afacere	335
■ Fraza la care recurg ca să obțin oferte fără să par disperat	336
■ Cum să-i vinzi castraveți grădinarului	339
■ Fluturașul meu de salariu de CEO la 26 de ani	343
Concluzie	347
Mulțumiri	351
Anexa 1. Cele mai bune 100 de grupuri de Facebook pentru antreprenori	353
Anexa 2. Cele mai bune organizații pentru antreprenori ..	359
Anexa 3. Cele mai bune cluburi universitare	365

Mamei mele, fiindcă m-a învățat ce înseamnă valoarea banului, forța unei decizii și partea bună a muncii asidue; și tatălui meu, fiindcă m-a ajutat să-mi dezvolt abilitățile competitive și apetența teribilă de a fi mereu pe primul loc.

Introducere

„Bogăția este capacitatea de a duce o viață completă.”

Anonim

„Mulți oameni cred că nu se pricep să facă bani, când de fapt nu se pricep să-i folosească.”

Frank A. Clark

Pe când scriam la această carte m-a sunat mama. Mi-a spus: „Faci atât de mulți bani. O să fie dezastru dacă, Doamne-fereste, se întâmplă să mori și nu ți-ai făcut un plan pentru bunurile tale.” E amuzant. Cu trei ani în urmă, când am hotărât să renunț la studii, era sceptică. Mesajul ei s-a transformat din „Continuă studiile” în „Fă-ți testamentul!”. Dar o să mai vorbim despre mine mai încolo... Mai întâi să vorbim despre tine.

Îi știi pe oamenii aceia la care te uiți și nu-ți dai seama ce-au făcut în viața lor? Călătoresc oriunde în lume, oricând doresc. Abia dacă muncesc. Sunt mereu alături de familie sau în călătoria nu știu cărei mari aventuri la care visezi să ai și tu acces... *într-o bună zi*. Cumva, sunt mulțumiți de viața lor așa cum este – și nu se ascund în spatele fațadei unei „vieți perfecte” în social media.

Uite-l pe tipul din cămin care s-a lăsat de facultate și de-atunci a strâns un milion de dolari din fonduri startup. Uite-l pe tatăl copilului care e coleg cu puștiul tău la fotbal sau pe care-l vezi la sală, care conduce un Range Rover și e mereu liber

în timpul săptămânii, când cei mai mulți dintre părinți sunt la serviciu. Uite-o pe vecina ta care a renunțat la jobul ei în corporație și are propria afacere despre care ai auzit că-i aduce zece sau douăzeci de mii de dolari pe lună.

Știi că acești oameni sunt, în cel mai bun caz, mediocri. Nu sunt supertalentați sau deștepți, dar trăiesc ca niște regi și regi-ne și asta te derutează.

Ce știi ei, spre deosebire de tine, este cum să fie niște capitaliști pornind de la zero capital. Există patru reguli de aur pe care lumea afacerilor ni le-a băgat pe gât ca să ne împiedice să avem succes. Aceste reguli trebuie încălcate. Iar oamenii la care te gândești se pricep de minune să le încalce.

E ușor să consideri că oamenii foarte bogați provin din familii bogate sau să presupui că s-au căsătorit cu cineva avut. Ori poate te gândești că nu sunt deloc bogați și că tot ce fac este să trăiască din bani pe care nu-i au, datori vânduți pe la bănci. Aceste scenarii sunt valabile în cazul unora, dar nu la aceștia mă refer.

Eu mă refer la oamenii care se îmbogățesc din ceea ce fac. Nu familia este motivul contului lor gras din bancă. Te-ai săturat de postările lor zilnice pe Instagram cu imagini de pe iahtul propriu sau din cine știe ce vacanță în străinătate, dar pe cât te enervează, pe atât de mult arzi de dorința de a afla cum fac asta. Cum de sunt acești oameni atât de realizați – și de liberi – în timp ce tu te ofilești în lumina fluorescentă de la birou, unde robotești peste 50 de ore pe săptămână?

Acești oameni sunt bogații „de tip nou”, după cum numește Tim Ferriss segmentul de populație care a înțeles cum să aibă de toate în viață – fără ca asta să însemne orice – și cum să facă din asta un avantaj pentru sine. Bogații de tip nou se folosesc de timpul, banii și energia lor ca de o resursă. Ei obțin ce vor

atunci când vor. Călătoresc oricât de mult îmi doresc. Agenda lor nu e încărcată. Și au foarte, foarte puține cheltuieli.

Tim Ferriss ne-a vorbit despre bogatul de tip nou acum zece ani, în cartea sa *The 4-Hour Workweek*^{*}, dar de-atunci s-au schimbat foarte multe. În prezent, eu și cei asemenea mie ne îmbogățim nu doar fiindcă punem de la zero bazele unor firme, ci pentru că ne folosim de pârgii ca Instagram și Airbnb, care nu existau la începutul anilor 2000. Acumulăm bogăție profitând rapid de instrumente noi și înțelegând cum să le facem să lucreze în locul nostru, pentru ca noi să muncim mai puțin.

Când un om obișnuit vede un om bogat de tip nou, presupune că acesta din urmă are vreo însușire magică. Nu este magie. Omul obișnuit pur și simplu nu înțelege cum s-a îmbogățit atât de mult bogatul de tip nou, așa că-și explică asta prin „magie”. Magicianul e cel care recurge la o serie de „mișcări” sau de „tactici” de culise, pentru ca, atunci când trucul este pus în practică, privitorul obișnuit să nu observe unde este păcăleala. Dacă ai vedea acel magician exersând în culise, ți-ai spune: *Și eu pot face acest truc!* Să te îmbogățești este la fel.

Acești magicieni exersează în culise, dar în această carte nu-ți voi ascunde nimic. Sunt un magician bogat de vreo zece ani și, în pofida recomandării avocaților mei, îți voi dezvălui totul în această carte, ca să poți să devii și tu un „magician al averii”. Vei vedea declarația mea de venituri, declarațiile mele de pierderi și de profit, negocierile mele prin e-mail când vreau să cumpăr sau să vând firme. Te fac părtaș la toate, ca să le poți studia și să-ți poți face o idee foarte realistă despre cum mi-am clădit imperiul. O să te iau în culisele vieții de bogat de tip nou, unde să fii parte a acestui sanctuar ascuns.

^{*} Timothy Ferriss, *4 ore-săptămâna de lucru*, Editura ACT și Politon, București, 2016 (n.t.).

Stilul de viață pe care ți-l dorești îți este la îndemână – doar că pentru moment nu-i știi mersul. Această carte te va ghida printre tertipuri, începând cu cele pe care eu însumi le-am făcut la vârsta de 19 ani. Vei învăța să copiezi dedesubturile a peste 20 de surse de venit pe care le am acum, la 28 de ani.

Dacă ești pregătit să te alături comunității de bogați de tip nou, atunci citește mai departe, micule magician al averii!

Povestea mea și motivul pentru care ai nevoie de această carte

Sunt câteva lucruri pe care trebuie să le știi despre mine:

- ▶ M-am lăsat de facultate.
- ▶ Mi-am făcut prima firmă în camera mea de cămin din Virginia pe când aveam 20 de ani. În patru ani am angajat 40 de oameni, iar firma, evaluată la 10,5 milioane de dolari, a avut vânzări de 5 milioane de dolari.
- ▶ La 22 de ani am refuzat o ofertă de achiziție în valoare de 6,5 milioane de dolari pentru această firmă.
- ▶ Nu am un CV.
- ▶ Mi-am cumpărat singur prima proprietate la 24 de ani.
- ▶ Am cumpărat prima companie la 26 de ani.
- ▶ În prezent, la 29 de ani, am propria firmă de capital, prin care cumpăr și vând companii.
- ▶ În luarea deciziilor mă folosesc de tipare și de date statistice.

Acest ultim detaliu probabil că este motivul pentru care am ajuns atât de departe și este și modul în care te voi ajuta și pe

tine să ajungi aici. N-o să te fac să-ți pierzi timpul conversând sau propovăduindu-ți gândirea pozitivă. În căutarea unor tipare pe care să le poată aplica oricine ca să se îmbogățească, să muncească mai puțin și să obțină ce-și dorește de la viață am stat de vorbă cu peste cinci sute de oameni dintre cei mai inteligenți din lume, cu nonconformiști și cu președinți de companii. Am obținut date concrete și cifre, ca eu și tu să putem învăța din chestii reale. De fapt, pun atât de multă presiune pe acești președinți de companii, că îmi împărtășesc strategii secrete pe care și-ar fi dorit să nu mi le fi spus și mă amenință că mă dau în judecată după ce episodul despre ei ajunge în spațiul public. Problema lor! (Avantajul tău!) Un efect secundar nedorit este că sunt creatorul de podcasturi cel mai acționat în judecată – ar trebui să-mi vezi peretele plin cu notificări de încetare a acestui gen de acțiuni (E atât de frumos! Iar eu câștig de fiecare dată astfel de dispute!).

Această carte este extensia naturală a podcastului meu. Îți voi prezenta secretele bogatului de tip nou și îți voi spune poveștile adevărate ale unor președinți de companii care au numai 28 de ani și au început într-o cameră de cămin, ale unor milionari de pe Airbnb, ale unor creatori de softuri putred de bogați și ale unor miliardari din domeniul tehnologiei financiare – toți aceștia sporindu-și averea pe zi ce trece, chiar în acest moment. Vom cunoaște poveștile lor, dar, la fel de important, ne vom uita peste cifrele reale din spatele afacerilor lor ca să putem înțelege cum de le iese atât de bine.

Apoi sunt tiparele. În toate discuțiile mele cu antreprenori de top am observat că planurile lor executive urmează niște tipare similare care contrazic regulile convenționale de afaceri. Aceste tipare sunt direct proporționale cu averea, libertatea și câștigurile masive – și te vor surprinde al naibii de tare.

După ce le vei afla din capitolele următoare, îți vei da seama că e incredibil de ușor să devii bogat și te vei alătura acelor amici bogați ale căror succese te năuceau cu doar câteva luni înainte.

Obsesia mea pentru cifre este atât de puternică, încât este și motivul pentru care am renunțat la facultate. Dar și din cauza atitudinii față de bani pe care mi-a insuflat-o mama încă din fașă. Mama se jură că aveam 5 ani când, în timpul unui drum cu mașina, am întrebat-o de ce nu mai ieșim la restaurant. Mi-a explicat că ea și tata au fost nevoiți să facă o alegere. Deciseseră de curând să ne mutăm la țară, într-o casă mare și nouă, iar această alegere i-a forțat să nu mai cheltuiască bani pe altele, cum ar fi ieșirile la restaurant.

Mult timp am rămas tăcut pe bancheta din spate. Apoi i-am zis: „Păi, mama, atunci pot alege să sparg pușculița și să vă scot pe toți la Pizza Hut diseară?” Ea nu a dat curs propunerii mele. În schimb, împreună cu tata, au hotărât să ieșim la restaurant în acea seară. Dar lecția a fost clară.

Eu nu-mi amintesc această discuție, dar când aud povestea asta mi se pare că spune atât de multe despre felul în care m-au crescut părinții mei ca să gândesc ca un antreprenor. În acea zi mama nu a vorbit despre bugetul familiei – nu direct. Ideea mai importantă era că trebuie să iei decizii în funcție de felul în care vrei să trăiești acum – și de felul în care vrei să trăiești pe viitor. Totul ține de alegerea unei alternative. Uneori asta înseamnă mai puțină pizza în schimbul unei case mari la țară (exceptând situația în care copilul tău de 5 ani te face să te răzgândești în urma unei conversații de cinci minute). Alteori înseamnă să-ți urmezi instinctul când ai în față o mare ocazie, chiar dacă e contrar tuturor lucrurilor pe care ți s-a spus că „ar trebui” să le faci în viață.

Asta am simțit când am hotărât să renunț la studii. Am continuat până în anul trei, dar n-o să uit niciodată momentul când mi-am dat seama că școala nu e pentru mine. Era la cursul de statistică de la începuturile mele la Virginia Tech. Ar fi trebuit să-mi placă la nebunie acest curs, dar profesorul era atât de plicticos, iar mintea mea zbura în altă parte.

Parțialul din acel semestru a fost ca un duș rece pentru mine. Toată noaptea de dinainte stătusem treaz ca să promovez un produs de tip fanchub pe Facebook pe care tocmai îl lansasem. Eram foarte obosit, dar în seara respectivă făcusem oferte în valoare de 1 400 de dolari, așa că nu aveam niciun regret. Îmi pusesem o notificare pe telefon ca să scoată un sunet de fiecare dată când aveam o încasare prin PayPal. În timpul testului, telefonul a stat în partea cealaltă a sălii, dar am auzit acel sunet de două ori pe parcursul celor două ore de examen. Produsul meu costa 700 de dolari bucata, deci am făcut 1 400 de dolari înainte de încheierea examenului. Am picat, dar acest eșec s-a transformat într-un impuls de neoprit de a-mi extinde afacerea.

Mi-am dat seama că sunt un capitalist în clipa în care am obținut punctajul la test și am văzut că l-am picat. M-am gândit că, dacă pot să pic acest examen și în același timp să câștig 1 400 de dolari, atunci școala nu e pentru mine. Am mai continuat vreo doi ani, dar știam că trebuie să scap de ea și să mă ocup de extinderea companiei mele. Dacă ești în facultate când citești toate astea, continuă. Devine și mai interesant...

Când am hotărât, în sfârșit, să renunț la școală, unul dintre primele lucruri pe care le-am făcut a fost să o sun pe mama. Am crezut că o să se albească la față când o să audă că vreau să mă las de școală – mai ales că ea a trebuit să țină trei joburi în același timp ca să-și plătească facultatea. Pentru mine părinții

plăteau taxa, când colo eu nu dădeam doi bani pe asta. Dar mama nu a fost deloc furioasă. Mi-a spus doar că este alegerea mea și că ar trebui să mă gândesc ce opțiuni am. Era singura dată când părinții mei erau dispuși să-mi plătească facultatea (eram norocos și recunoscător), așa că mama mi-a recomandat să-mi iau diploma în caz că una dintre ideile mele de afaceri se duce de râpă pe parcurs.

Avea dreptate, dar știam că n-o să mă forțez niciodată să am succes cu plasa de siguranță dedesubt. I-am spus că așa simt că trebuie să fac. Mama mi-a zis că știe că a crescut trei copii încăpățânați și ambițioși, așa că nu avea de gând să se opună dorințelor noastre. N-a făcut decât să mă îndemne să am în vedere toate opțiunile înainte de a lua o decizie.

Eu nu mă puteam gândi decât la cifre. Știam că pot să câștig mult mai mult de 1 400 de dolari într-o după-amiază dacă investeam mai mult timp și mai multă energie în afacerea mea. Am uitat de reguli și de sfaturile oricui mi-a spus ce-ar trebui să fac cu viața mea la 20 de ani (mama, îți mulțumesc că nu ai fost dintre aceștia!). Am văzut o oportunitate și n-am lăsat-o să-mi scape.

Declarația mea de venit și motivul pentru care ar trebui să mă ascuți

În 2013, când aveam 23 de ani, compania pe care am pornit-o în camera de cămin (numită Lujure, iar mai târziu redenumită Heyo) a avut vânzări anuale de peste nouă sute de mii de dolari. Politicienilor le plac la nebunie declarațiile de venituri și m-am gândit să ți-o arăt pe a mea:

Form 1120		U.S. Corporation Income Tax Return		OMB No. 1545-0047	
beginning		ending		2013	
A Check if: ☐ 1a Consolidated return ☐ 1b Return of a corporation ☐ 1c Partnership return (see instructions) ☐ 1d Schedule M-1 attached		NAME [Redacted] P.O. BOX 173 Blacksburg, VA 24060		B Employer identification number 45-5166213 C Tax year 04/19/2013 D Line items (see instructions) 248,542.	
1a Gross receipts or sales 1b Returns and allowances 1c Balance. Subtract line 1b from line 1a 2 Cost of goods sold (attach Form 1125-A) 3 Gross profit. Subtract line 2 from line 1c 4 Dividends (Schedule C, line 19) 5 Interest 6 Gross rents 7 Gross royalties 8 Capital gain net income (attach Schedule D (Form 1120)) 9 Net gain or (loss) from Form 4797, Part II, line 17 (attach Form 4797) 10 Other income (attach statement) 11 Total income. Add lines 3 through 10		1a 939,378. 1b 45,213. 1c 894,165. 2 894,165. 3 894,165. 4 5 133. 6 7 8 9 10 11 894,298. 12 Compensation of officers (attach Form 1125-E) 13 Salaries and wages (less employment credits) 14 Repairs and maintenance 15 Bad debts 16 Rents 17 Taxes and licenses 18 Interest 19 Charitable contributions SEE STATEMENT 3 AND SEE STATEMENT 4 20 Depreciation from Form 4562 not claimed on Form 1125-A or elsewhere on return (attach Form 4562) 21 Depletion 22 Advertising 23 Pension, profit-sharing, etc., plans 24 Employee benefit programs 25 Domestic production activities deduction (attach Form 8809) 26 Other deductions (attach statement) SEE STATEMENT 5 27 Total deductions. Add lines 12 through 26 28 Taxable income before net operating loss deduction and special deductions. Subtract line 27 from line 11 29a Net operating loss deduction (see instructions) STATEMENT 6 29b Special deductions (Schedule C, line 20) 29c Add lines 29a and 29b		12 117,709. 13 430,457. 14 4,011. 15 16 54,009. 17 57,093. 18 40,250. 19 0. 20 15,214. 21 22 23 24 25 26 331,835. 27 1,050,578. 28 -156,280. 29a 0. 29b 29c	
30 Taxable income. Subtract line 29c from line 28 (see instructions) 31 Total tax (Schedule J, Part I, line 11) 32 Total payments and refundable credits (Schedule J, Part II, line 21) 33 Estimated tax penalty (see instructions). Check if Form 2280 is attached 34 Amount owed. If line 32 is smaller than the total of lines 31 and 33, enter amount owed 35 Overpayment. If line 32 is larger than the total of lines 31 and 33, enter amount overpaid 36 Refund. Enter amount from line 35 you want credited to 2014 estimated tax		30 -156,280. 31 0. 32 33 34 0. 35 36		36	

Doi ani mai târziu, în 2015, vânzările firmei mele depășeau cinci milioane de dolari, iar în decurs de doi ani am cumpărat alte patru companii care să-mi aducă și mai multe venituri, mai repede și mai ieftin. În prezent obțin în mod pasiv venituri lunare de o sută de mii de dolari și muncesc cam 15 ore pe săptămână.

Ce vreau să spun nu este că dacă renunți la studii te îmbogățești (deși mie așa mi s-a întâmplat), ci că tu sau eu sau

oricine altcineva poate deveni un bogat de tip nou dacă hotărăște pur și simplu că asta își dorește.

Deci vrei sau nu?

Oamenii bogați ți-au băgat pe gât aceste patru minciuni

Există un secret pe care mulți dintre bogații de tip nou nu vor ca eu să-l dezvălui: nu e nevoie să fii educat la o facultate de top, să ai bani, să fii creativ și nici măcar să *ai o idee* ca să ajungi la nivelul lor de succes financiar. Nu trebuie decât să fii dispus să încalci regulile și să începi să frecventezi locurile potrivite.

Pentru început, uită de toate „regulile” de afaceri și de făcut bani despre care ai învățat, pentru că nu mai sunt de actualitate. Mă uimește că o carte precum *Rich Dad Poor Dad*^{*}, care s-a vândut în 20 de milioane de exemplare, nu mai este relevantă. Când eram mic, această carte a fost Biblia mea, dar astăzi pur și simplu nu mai este de actualitate, pentru că oferă recomandări învechite de afaceri, extrase dintr-un model economic învechit. Un exemplu: un mesaj esențial al cărții este că locuința în care stai este o investiție pasivă, indiferent dacă o închiriezi sau o cumperi. În prezent, bogatul de tip nou și-ar clasifica locuința drept o investiție activă, pentru că în fiecare lună în care are de călătorit câteva zile o poate pune pe Airbnb, obținând astfel venituri de pe urma ei. În facultate, am închiriat cel mai scump apartament din oraș și am locuit acolo pe gratis, *câștigând* 1 300 de dolari pe lună din închiriere. Investiție pasivă? Contul meu din bancă e de altă părere.

* Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter, *Tată bogat, tată sărac*, ediția a III-a, Editura Curtea Veche, București, 2008 (n.t.).

Bogatul de tip nou surprinde atât de multă lume pentru că nu urmează vechile reguli de afaceri pe care le urmează masele. Aceste reguli ți-au fost băgate pe gât de către „mentori”, dar ca să devii un bogat de tip nou trebuie să uiți de ele. Acestea sunt:

- ▶ Să te concentrezi pe un singur lucru în care să devii expert.
- ▶ Să ai o idee remarcabilă.
- ▶ Să-ți stabilești obiective și să încerci să le atingi.
- ▶ Să le dai clienților ce-și doresc.

Le voi desființa pe toate în capitolele următoare și-ți voi pune la dispoziție o nouă serie de reguli ca să devii bogat:

REGULA NR. 1: Nu te concentra pe un singur lucru. Părinții ți-au spus mereu că trebuie să faci un singur lucru și să-l faci foarte bine. În facultate suntem încurajați să procedăm la fel, alegându-ne un domeniu de specializare. Dar asta e o strategie foarte proastă dacă vrei să faci avere în economia de tip nou. Să te concentrezi pe un singur lucru înseamnă un singur punct de rupere – fie că este vorba de un job, de o oportunitate de a investi sau de un demers antreprenorial. Când inginerii construiesc un pod, nu vor sub nicio formă să aibă un singur punct de rupere. Dacă vântul ajunge să bată cu 320 de kilometri pe oră și se rupe un cablu, podul mai are și alte cabluri de rezervă. În același fel, nu e bine să-ți bazezi averea pe o singură întreprindere. Dacă aceasta dă greș, ești distrus și trebuie să o pornești din nou de la zero. Ignoră sfaturile convenționale care-ți spun că e imposibil să faci mai multe lucruri în același timp. Ți voi prezenta regula mea, regula celor trei proiecte, arătându-ți cum poți avea de fiecare dată cel puțin trei noi idei pe țevă, iar asta

fără să te-ntinzi mai mult decât ți-e plapuma. (Mulți îți spun „Te ocupi de prea multe lucruri odată!” pentru că sunt invidioși!)

REGULA NR. 2: Copiază ce face concurența. În cele mai mici detalii. Ți-a trecut vreodată prin minte: *Uf, aș fi fost și eu bogat dacă mi-ar fi venit și mie ideea XYZ datorită căreia cutare s-a îmbogățit?* Ei, ce spui?! Pune mâna și copiaz-o! Nu e nevoie să fie ideea ta. Să lansezi o idee nouă este de fapt o abordare foarte proastă dacă vrei să faci avere – trebuie să plătești de unul singur pentru toate greșelile. De ce?! Ca să devii putred de bogat trebuie să-i copiezi agresiv pe ceilalți și să adaugi propria contribuție. Facebook n-a ascuns faptul că a copiat Snapchat. Când Snapchat a lansat Snapchat Stories, Facebook a venit cu Facebook Stories și Instagram Stories. Când Snapchat a venit cu opțiunea mesajelor care dispar după un anumit timp, și Facebook a adăugat asta la aplicația sa de mesagerie. Facebook a fost nemilos – a mers din aproape în aproape și a copiat tot. Să-ți imiți concurența nu este ceva revoluționar. *Pare* scandalos pentru că majoritatea oamenilor sunt prea speriați ca să facă asta. La sfârșitul secolului al XIX-lea, marii magnați ai presei Joseph Pulitzer și William Randolph Hearst erau într-un război acerb pentru câștigarea cititorilor din New York City. Mai bine de zece ani, Pulitzer și-a publicat ziarul, *New York World*, fără niciun fel de concurență până la intrarea pe piață a lui Hearst cu *New York Journal*, copind absolut toate strategiile lui Pulitzer. Hearst a copiat macheta ziarului lui Pulitzer. I l-a suflat lui Pulitzer pe principalul său caricaturist. Hearst a copiat și apoi a împins fiecare strategie câțiva pași mai departe de ce făcea Pulitzer. Când Pulitzer a cerut 20 de cenți pentru un ziar de opt pagini, Hearst a cerut 10 cenți pentru unul de 16 pagini. La începutul secolului XX, Hearst și-a consolidat primul loc în presa din New York City.

Partea cea mai bună (sau cea mai rea)? Pulitzer a fost practic mentorul lui Hearst înainte să devină rivali. Evident că Hearst nu a fost vreun sentimental. Trebuie să copiezi ca să câștigi, dar îmi dau seama că nu e ușor să știi ce să faci sau de unde să începi. Ideea este să analizezi o afacere și să identifici o nevoie a clienților săi pe care nu o satisface – și apoi să satisfaci tu acea nevoie. O să-ți arăt cum să faci asta. Renunță la scuza că altcineva se ocupă deja de această idee. Dacă nu ești Elon Musk, Jeff Bezos sau deja miliardar, nicio idee pe care o poți lansa rapid și pe care o poți vinde nu mai este nouă. O să faci avere copiind una dintre ele, îmbunătățind-o și creând un culoar. Te poți apuca să inventezi chestii noi după ce ai deja un miliard de dolari. Dar nu este eficient să încerci să faci asta de la început.

REGULA NR. 3: Încetează să-ți mai stabilești obiective – te împiedică să te îmbogățești. Să-ți stabilești un obiectiv e ca și cum ai spune: *Vreau un ou de aur*. Poate fi un ceas Rolex, o vilă în Beverly Hills, un avion privat de 500 de milioane de dolari, o cină de 2 000 dolari la restaurantul tău preferat. Dacă-ți trăiești viața în jurul unui obiectiv, în clipa în care-l atingi pare că nu mai ai nimic de făcut. Ajungi să te plictisești și trebuie să te motivezi din nou și să începi să alergi după un alt ou de aur. E mult mai bine să-ți investești energia în crearea, alimentarea și creșterea unui sistem din care ies ouă de aur în fiecare zi. În acest fel, indiferent unde te-ai afla, indiferent dacă lucrezi sau nu, indiferent dacă ai 20 de copii sau niciunul, ai o găscă de aur care continuă să facă ouă pentru tine. Sistemele îi fac pe cei bogați și mai bogați, iar obiectivele îi fac pe cei săraci și mai săraci. Aceștia sunt cei doi vinovați de la care a pornit zicala pe care o auzi atât de des: „Bogatul se îmbogățește și mai tare, iar săracul devine și mai sărac.”

REGULA NR. 4: Vinde-le târnăcoape căutătorilor de aur.

Esența acestei reguli este să-i lași pe alții să deschidă drumul prin pădurea deasă, pentru ca apoi tu să pășești liniștit pe acolo și să faci bani de pe urma muncii lor asidue. Asta au făcut oamenii în timpul „Goanei după Aur”. Căutătorii au pornit-o spre Vest, disperați să caute, să descopere, asudând, sângerând, ucigând și lăsându-se uciși doar ca să ajungă acolo. După ce au ajuns și-au dat seama că au nevoie de târnăcoape ca să sape mai eficient. Ei bine, alții au venit apoi pe drumurile deja create pentru a le vinde târnăcoape căutătorilor de aur. Și s-au îmbogățit fără să suporte vreun risc, fără să asude sau să verse vreo picătură de sânge. În lumea noastră asta se traduce prin extragerea de venituri dintr-o piață puternică pe care alții s-au chinuit să o clădească. Prin urmare, dacă crezi un instrument de care oamenii să se folosească pe lângă Facebook, capitalizezi practic din banii pe care Facebook i-a cheltuit deja, vânzându-ți produsul pe o piață creată de ei. Fii atent la ce tunuri sunt pe piață în prezent. Dacă livrările săptămânale de mâncare sunt în top, nu încerca să concurezi cu HelloFresh și Blue Apron. Gândește-te mai degrabă la infrastructura pe care se bazează aceste afaceri și pune-le-o la dispoziție. Astfel de firme au nevoie de asigurarea livrării de la depozit la casele consumatorilor. O să te ajut să-ți descoperi propriul târnăcop pe care să-l vinzi căutătorilor locali de aur – acei oameni care aleargă după ceea ce este pe val în zona ta geografică sau pe nișa ta. Procedând astfel este mult mai probabil să ai succes în afacerea ta, pentru că ești coțofana din spinarea bivolului.

Întrebare: pentru cine este această carte și pentru cine nu

Această carte este pentru cei cu datorii, cu patru copii, cu un venit de 1 000 de dolari și fără vreo idee de afaceri. Nu-ți face griji că nu ai pornit niciodată o afacere sau că nu știi nimic despre cum se conduce o firmă. Te voi ghida pas cu pas prin sistem și-ți voi pune la dispoziție capturi de ecran din viața reală, declarații de venituri și schimburi de e-mailuri care mi-au adus afaceri de câte șase cifre. Până la finalul cărții vei ști:

- ▶ Să pui bazele unei afaceri care merge singură, fără capital de pornire.
- ▶ Să ai acces la o bază de clienți pentru crearea căreia nu ai făcut niciun efort.
- ▶ Să cumperi proprietăți sub prețul pieței, care să-ți aducă bani din prima zi de achiziție.
- ▶ Să faci investiții în afara căilor bătute, care să-ți aducă venituri imediate și duble față de cele obținute după mai bine de zece ani de investiții la bursă.
- ▶ Să ai un avânt suficient astfel încât, o dată la doi ani, să creezi (sau să cumperi) și să vinzi companii cu un profit de șapte cifre.

Pentru moment însă nu te preocupa de nimic din cele de mai sus. Vei începe transformându-ți fiecare pasiv într-un activ cu ajutorul economiei de tip sharing, care te va scăpa de majoritatea cheltuielilor. Probabil că ți se pare imposibil, dar bogatul de tip nou a găsit o cale de a face asta, iar eu îți voi dezvălui secretele sale. Când încep să se adune banii te vei folosi de ei ca să-ți croiești drum către avere, clădind, cumpărând, investind și vânzând bunuri și servicii.

Există doar două cerințe pe care să le respecti dacă vrei să faci parte din lumea bogaților de tip nou: să-ți dorești mai mult timp liber în care să faci ce vrei și să câștigi bani în termenii tăi; și să ai ambiție. Nu pot să te învăț să fii ambițios, asta trebuie să vină de la tine.

Dacă ai aceste două lucruri, probabil că ești genul de persoană care nu vrea să-și trăiască viața conform unei mentalități de genul „agitat non-stop, nedormit și muncind pe brânci pentru pensie”. Bine. Atunci vei ajunge departe. Motivația de a-ți clădi propria viață – indiferent că asta înseamnă să călătorești în toată lumea sau să-ți construiești o cabană de lemn în pădure – este tot ce ai nevoie.

Vreau, de asemenea, să clarific pentru cine *nu* este această carte. Această carte nu este pentru cei cărora le place să primească sfaturi de genul „urmează-ți pasiunea” – asta e cea mai sigură cale de a rămâne sărac. Dacă vrei pe cineva care să-ți dea voie să-ți urmezi visurile, chiar dacă asta înseamnă să ajungi atât de sărac încât să n-ai nici asigurare de sănătate, atunci nu vei obține asta de la mine. Da, dacă-mi urmezi sfaturile, vei ajunge să trăiești viața la care visezi, dar visurile tale nu-ți vor aduce bani. Mai întâi venituri pasive. Abia apoi poți să visezi mai departe decât ți-ai fi imaginat vreodată.

Această carte nu este nici pentru cei intimidați de persoanele cărora le place competiția. Vei fi nevoit să imiți, să negociezi, să vinzi mai ieftin și să-i depășești pe alții la fiecare mișcare. Dacă gândul de a face toate astea nu te entuziasmează, atunci nu vei face mulți purici aici.

În sfârșit, această carte nu este pentru cine îi detestă pe cei 1% – pentru că după ce vei fi urmat recomandările mele *vei face parte* dintre cei 1% și vei fi cu ochii pe cei 0,01%.

Dacă ți se pare improbabil, nu uita că bogații de tip nou sunt oamenii cu care te vezi în fiecare zi. Este vorba despre colega

cu care ai împărțit ani întregi același cubicul și care în cele din urmă a zis: „M-am săturat să muncesc atât de mult și să fac numai 90 000 de dolari pe an. Îmi dau demisia.” Poate că reacția ta pe-atunci a fost: „O, Doamne, eu nu mi-aș putea da niciodată demisia. Am asigurare de sănătate și alte beneficii, plus că am doi copii. Nu-mi dau demisia.” Ei bine, colega ta are trei copii și era cea care aducea bani în casă când și-a dat demisia. După cinci luni vezi că pleacă în vacanță cu întreaga familie. O vezi la cafenea cu niște prieteni și o auzi spunând că face ea cinste. Iese în oraș cu cine vrea și, de cele mai multe ori, face doar ce vrea. Data viitoare când vă vedeți îți spune că are o afacere din care câștigă 30 000 de dolari pe lună. Și ce să vezi? Nu e nici mai deșteaptă, mai talentată sau mai rapace decât tine. Nu te mai întreba cum face asta și treci la treabă chiar acum, folosindu-te de tacticile din următoarele câteva pagini.

PERSPECTIVA DE ANSAMBLU A PLANULUI TĂU DE A DEVENI BOGAT

Iată o vedere de ansamblu a drumului tău către bogăție, dacă vei urma recomandările din această carte:

1. Pornește de la zero. Fără capital de început. Fără banii lăsați de bunica. Fără contribuția partenerului care câștigă bine și te ajută să-ți iei zborul.
2. Mănuiește cele patru tactici de care m-am folosit ca să obțin peste 10 000 de dolari și să-mi pot finanța propriile afaceri la vârsta de 21 de ani.
3. Pe măsură ce câștigi bani:
 - Îi vei cheltui oricum îți dorești ca să ai o viață fericită și sănătoasă. Du-te în vacanță. Ia-ți o cafea în fiecare dimineață. Cumpără-ți acea rochie de firmă, chiar dacă nu e la reduceri.
 - Îi vei investi în feluri unice înapoi în afacerea ta actuală.
 - Îi vei investi în imobiliare, folosindu-te de foarte puțin capital.
 - Vei cumpăra imediat alte firme cu câțiva cenți la dolar, pe baza tacticilor de negociere pe care le vei învăța de la mine.
 - Vei pune bazele unui fond de rezervă pentru orice altă afacere îți vei dori la un moment dat.

Îți voi arăta cum să faci toate astea.
Este simplu? Da.

Este ușor? Nu.

În muzică sunt doar șapte note. Le știe toată lumea. Și-atunci de ce unii creează hituri, în vreme ce alții abia dacă pot cânta? Răspunsul ține de combinația dintre aceste șapte note.

Să faci afaceri e și mai simplu – sunt doar patru note. Această carte te va învăța modurile unice în care să combini aceste patru note sau principii pentru a obține niște capodopere care să-ți îngrașe conturile bancare. Vei vedea și cum am combinat eu aceste patru principii, adică acele patru reguli pe care ți-am recomandat să le încalci, ca să fac o avere incredibilă. Călătoria începe acum.

Treci la următorul capitol, ca să afli cum am făcut primii mei 6 400 de dolari din firma de podcasting.

Partea întâi

Reguli pe care
să le încalci,
reguli pe care
să le adopți

1 | Regula nr. 1: Nu te concentra pe un singur lucru

Un singur punct de rupere (SPOF) este un sistem care „conține o singură componentă care să îndeplinească un anumit rol [...], iar dacă acea componentă dă greș, nu există o alta, alternativă, care să-i ia locul”.

PC Magazine

Părinții și profesorii noștri s-au înșelat. Cei mai mulți dintre ei ne-au îndemnat să ne concentrăm pe un singur lucru, în care să devenim foarte buni. Alege o specializare. Devino expert! Fii persoana pe care o sună toată lumea când are nevoie de abilitatea pe care o stăpânești.

Asta e în regulă dacă aspiți să devii cel mai bun neurochirurg din lume, să zicem. Dar e un sfat foarte prost dacă, de fapt, vrei să te îmbogățești și să muncești mai puțin.

Am menționat deja una dintre problemele acestei abordări: îți asiguri un singur punct de rupere. Dacă implici toată încrederea și toate resursele într-un singur lucru, iar acesta este un eșec, ai dat de belea! Acesta e un lucru valabil indiferent dacă vorbim de un job, de o afacere nouă sau de orice altceva în care investești timp și bani. Ești mereu vulnerabil în fața concurenței. Dacă devii într-adevăr cel mai bun neurochirurg sau comerciant sau IT-ist din lume – sau din zona ta –, întotdeauna va fi cineva care să te înlocuiască. În prezent e foarte ușor ca oamenii să se mute de colo colo și să-și găsească un job nou. Angajatorii pot