

PREFAȚĂ

Mulți au idei de milioane. Toți cred că noul lor produs sau serviciu îi va îmbogăți și le va transforma visurile în realitate. Problema este că mulți nu știu cum să își transforme visurile de milioane în milioane de dolari.

Î: De ce nu pot oamenii să își transforme ideile în milioane de dolari?

R: Deoarece majoritatea merg la școală pentru a deveni angajați, nu antreprenori.

Acesta este motivul pentru care li se spune: „Mergi la școală și găsește-ți un loc de muncă.“ Nu am auzit niciodată spunându-se: „Mergi la școală și creează locuri de muncă“, lucru care este, de fapt, apanajul antreprenorilor de succes.

Majoritatea oamenilor merg la școală ca să *muncească pentru bani*, pentru un salariu stabil. Puțini *învață să creeze bani*, ca să nu aibă nevoie de un salariu. Dacă ați citit *Tată bogat, tată sărac*, vă puteți aminti lecția numărul unu a tatălui bogat: „Cei bogați nu lucrează pentru bani.“ Antreprenorii înțeleg bine această lecție, găsind moduri de a determina banii să muncească pentru ei și construind bunuri care aduc flux de numerar și capital.

David, Goliat și Pee Wee Herman

În lume există trei tipuri de antreprenori: David, Goliat și Pee Wee Herman.

Goliații sunt antreprenori ca Steve Jobs, fondatorul Apple, Inc., una dintre cele mai bogate companii ale Americii de Nord. Alți Goliați mai sunt și Larry Ellison, fondator al Oracle, Henry Ford, fondator al Ford Motor Company, Bill Gates, fondator al Microsoft, Thomas Edison, fondator

al General Electric, Richard Branson, fondator al Virgin și Walt Disney, fondator al companiei Walt Disney.

Este important să ne amintim că acești Goliați au început ca Pee Wee Herman.

Important este și că, la un moment dat, toți au fost Davizi, luptându-se cu Goliații pentru locul întâi. Filmul *Pirates of the Silicon Valley* spune povestea tinerilor Bill Gates și Steve Jobs, care se luptă cu giganții, IBM și Xerox. Filmul explică modul în care Bill Gates a „furat“ conceptul de calculatoare personale de la gigantul IBM și cum Steve Jobs a „furat“ de la Xerox ceea ce urma să devină mouse-ul și MacIntosh-ul. *Pirates of the Silicon Valley* este un film esențial pentru Hermani și Davizi, cei care au curajul să intre în luptă cu giganții... pentru ca, într-o bună zi, să devină Goliați.

Povestea lui Richard Branson are un subiect similar. Branson, un antreprenor al rock'n'roll-ului, a devenit un David datorită curajului de a concura cu British Airways, gigant global al transportului aerian, cu afacerea pornită de el, Virgin Airways. Astăzi, afacerile Virgin sunt „vânători de giganți“, urmărindu-i pe corporatiștii grași, leneși, umflați și scumpi. De exemplu, când a văzut „grăsimea“ (cunoscută și ca *marjă de profit*) de pe piața telefoanelor mobile, Richard a creat Virgin Mobile. Astăzi, Virgin Mobile este brandul recomandat de magazinele Walmart din toată America și este în topul furnizorilor din Statele Unite.

Nu toți Davizii trebuie să ucidă un Goliat. Unii Hermani devin Goliați inventând produse care schimbă lumea. De exemplu, Thomas Edison s-a transformat din Herman în David și apoi în Goliat, inventând becul electric, inovație care a dus la înființarea companiei General Electric.

Mark Zuckerberg a început ca un Herman în camera sa de cămin din campusul de la Harvard, lucrând la Facebook. A devenit David când a hotărât să extindă serviciile Facebook de la Harvard la alte campusuri, și apoi Goliat când a oferit Facebook-ul lumii întregi.

Elon Musk s-a transformat din Herman în Goliat în momentul în care afacerea sa, SpaceX, a început să concureze cu NASA.

După asta, Elon a început lupta cu giganții industriei auto, precum General Motors, cu propria lui companie, Tesla, pornind moda sexy a mașinilor electrice.

Herman schimbă lumea

Nu trebuie să fii un David sau un Goliat pentru a schimba lumea.

Hermanii pot schimba lumea pentru că sunt *eleroane*. În cartea mea *Second Chance*, publicată în 2015, am scris despre dr. R. Buckminster Fuller și cum acest om mi-a schimbat viața. Fără influența doctorului Fuller, sau „Bucky“, cum i se spunea, compania Rich Dad nu ar exista. Probabil că încă aș fi fost pe piața rock'n'roll, precum Richard Branson, și nu aș fi devenit profesor sau antreprenor în domeniul educației.

Am avut norocul de a studia cu dr. Fuller de trei ori, în lunile de vară ale anilor 1981, 1982 și 1983. Dr. Fuller s-a stins din viață la câteva săptămâni după cursul pe care l-a susținut în 1983. Moartea sa m-a inspirat să abandonez piața rockului și să devin un eleron, un Herman în domeniul educației. Compania Rich Dad a produs un videoclip intitulat *The Man Who Could See The Future*, un mini-documentar despre criza financiară, disponibil gratuit celor care vor să învețe cum să prevadă viitorul și cum să rezolve crize economice prin educație financiară.

Astăzi, compania Rich Dad concurează cu industria educației, o afacere învechită, ruptă de realitate și extrem de costisitoare. Obiectivul nostru nu este acela de a-l ucide pe Goliat, ci de a fi un eleron pe SS Titanic, cunoscut și ca sistemul de educație.

Î: Ce este un eleron?

R: Un eleron este o suprafață mică aflată pe marginea unei suprafețe de control mai mare, prezentă pe ambarcațiuni și aeronave. Un eleron este precum o cârmă de pe cârma unei nave – este modul în care bărcile sunt stabilizate pentru a rămâne pe cursul stabilit, fără a fi nevoie de controlul constant al operatorului.

Deseori, Fuller se întreba: *Ce pot face eu? Sunt doar un om neînsemnat...*

Acela a fost momentul în care Fuller a decis să devină un eleron. În loc să se alătore republicanilor sau democraților și să candideze pentru postul liber – în speranța că va deveni căpitanul bărcii – a devenit un eleron

din spatele bărcii. O forță mică, dar puternică, care poate afecta direcția și produce schimbări semnificative. În 1927, a devenit un Herman, un omuleț care a schimbat lumea. În videoclipul *The Man Who Could See The Future*, veți vedea câteva dintre realizările lui Fuller, precum Domul Geodezic la Expo '67 – Expoziția Universală din Montreal, Canada, din anul 1967. Veți vedea cum profesorul Fuller m-a influențat să devin un Herman, un eleron în educație.

Compania Rich Dad concurează cu sistemul școlar din postura de „omuleți” de eleron care poate schimba lumea. Asta fac antreprenorii. Astăzi, *CASHFLOW* este un joc accesat la nivel global, ca un instrument de învățare suplimentar programei școlare.

Această carte este scrisă pentru oricine este interesat să devină antreprenor și să schimbe lumea, devenind un lider bogat și inteligent în afaceri. Fie că provoci giganții, fie că explorezi tărâmurile neumblate, nu este ușor să ai succes ca antreprenor.

Este nevoie de putere, angajament și disciplină, de viziunea și încrederea de a te înconjura cu o echipă de consilieri calificați, străluciți, pe care să te poți bizui.

Cred că o să-ți dai seama, la fel ca mine, că echipa ta poate fi punctul forte. Și că poate face diferența dintre o simplă idee de milioane și o afacere de milioane.

PARTEA ÎNTÂI:
Cine face parte din echipa ta?

Afacerile și investițiile sunt sporturi de echipă.

– Tatăl bogat

Introducere

Robert Kiyosaki

Acum câteva luni, vorbeam cu medicul meu, care mi-a spus cu mândrie:

– Sunt milionar. În sfârșit, am bătut milionul de dolari.

L-am felicitat și, pentru că suntem prieteni apropiați, mi-am permis să-l întreb:

– Cât ai plătit pe impozite?

– În jur de 700 000 de dolari, a răspuns el sfios.

– O grămadă de bani, am spus eu, tresărind de uimire.

– Ei bine, tu cât plătești pe impozite? m-a întrebat. Știu că faci mai mult decât mine.

– Mult mai puțin de 700 000 de dolari, am răspuns. Și chiar fac mai mult decât tine. Substanțial mai mult... și totuși îi plătesc mult mai puțin lui Uncle Sam.

– Ce crezi că ar trebui să fac? m-a întrebat.

– Concediază-ți contabilul.

Sfaturi proaste

De-a lungul anilor, a trebuit să concediez mulți contabili, avocați, directori executivi, președinți și alți așa-numiți consilieri profesioniști. Am avut contabili și avocați de la firme mari, de prestigiu, dar care erau cauze pierdute. Așa că nu glumeam când i-am zis doctorului să-și concedieze contabilul.

Dacă mi-ați citit celelalte cărți, știți că deseori scriu despre importanța unei echipe. În această carte, veți citi mărturisiri direct de la membrii echipei mele. Ei sunt adevărații profesioniști. Consilierii de la Rich Dad, împreună cu alți antreprenori din aceeași echipă, vă vor împărtăși experiențele, succesele, provocările și eșecurile vieții de antreprenor.

Echipa mea este mult mai importantă decât banii, deoarece, fără ea, probabil că nu aş avea bani.

În această carte, echipa mea nu o să vă povestească despre ceea ce face, ci motivele pentru care acţiunile lor sunt atât de importante. De exemplu, contabilul meu, Tom Wheelwright, va explica de ce bogaţii plătesc mult mai puţin pe impozite şi cum puteţi face şi voi asta. Înţelegciunea lui Tom este mai importantă decât banii, deoarece sfaturile lui îmi economisesc, în mod legal, milioane de dolari din impozite. Garrett Sutton face la fel când vine vorba despre entităţi corporative şi protecţia bunurilor.

Probabil că vă spuneţi: „*Eu nu fac milioane. De fapt, nu fac foarte mulţi bani. Îmi va fi această carte de folos?*” Răspunsul este: absolut. Pentru majoritatea, motivul pentru care nu fac mai mulţi bani este acelaşi pentru care plătesc mai mult decât ar trebui pe impozite – consilieri inutili şi sfaturi proaste.

Cel mai important lucru

Cercetătorii din domeniul sociologiei spun că cel mai important lucru din viaţa omului sunt reţeaua socială şi cea profesională. Cu alte cuvinte, oamenii din jurul tău, echipa şi oamenii alături de care munceşti. Dacă eşti înconjurat de oameni săraci, probabil că vei fi sărac. Cum spune şi zicala: „Cine se aseamănă, se adună.”

CADRANUL BANILOR reprezintă cele patru tipuri de oameni din lumea afacerilor. De amintit este şi faptul că antreprenorii se găsesc în trei dintre cele patru cadrane – A, L, P şi I.



A vine de la angajat

L vine de la liber profesionist

P vine de la patron (cu cel puţin 500 de angajaţi)

I vine de la investitor

Doctorul meu este un antreprenor din cadranul L... iar L poate veni de la liber-profesionist, la fel cum poate desemna pe cineva cu o afacere mică, dar capabil, sau o celebritate, cum ar fi atleții sau starurile de film.

Înainte de a-și concedia contabilul, m-a întrebat:

– Cu cine ar trebui să mă consult dacă îmi concediez contabilul?

I-am dat trei nume: Tom Wheelwright, contabilul meu, Garrett Sutton, avocatul meu, și Ken McElroy, partenerul meu în afaceri cu imobiliare.

– De ce trebuie să-i consult pe toți trei? m-a întrebat.

– Deoarece afacerile sunt un sport de echipă, iar ei fac parte din echipa mea, i-am răspuns. Suntem împreună de ani întregi. Am făcut milioane împreună. Mi-aș pune viața în mâinile lor.

– Dar de ce trei? a întrebat doctorul.

Deoarece este nevoie de trei consilieri diferiți pentru a face bani, pentru a proteja capitalul de taxe și banii de prădători. Fără ajutorul lor, aș fi ca tine, făcând milioane, dar plătind taxe în exces, apăsător de o veșnică teamă de prădătorii care vor să-mi ia averea prin sistemul judiciar.

– Te referi la procese? m-a întrebat.

Am încuviințat.

– Procese și impozite. Vezi tu, dacă vrei să fii bogat, trebuie să știi să te protejezi înainte de a acumula avere.

Doctorul a mai avut o întrebare:

– De ce nu mi-a spus asta contabilul meu?

Iar asta era chiar întrebarea de un milion de dolari, nu-i așa? Sincer să fiu, nu știu. Numai contabilul respectiv îl putea lămuri pe prietenul meu. Dar *sunt sigur* că nici foștii mei contabili nu prea știau cum să-mi protejeze averea. Erau inteligenți și cereau onorarii imense. Când mi-am dat seama că nu știau și nici nu înțelegeau de ce investeam în imobiliare, i-am concediat. Când o altă firmă de contabilitate a sugerat să vând imobiliarele și să investesc în fonduri de ajutor reciproc, am anulat imediat contractul de colaborare. Poate că erau contabili buni pentru cadranul A, dar nu și pentru cadranul I.

În această carte, veți învăța de la echipa mea, pentru a vă putea face propria echipă. Nu e mare lucru să fii antreprenor. Aproape oricine poate s-o face.

O tânără din cartierul meu avea o afacere de babysitting. Părinții i-au permis să utilizeze casa familiei pentru a avea grijă de copii de diferite vârste, seara. Părinții își lăsau copiii aici și plăteau cu drag pentru a se putea bucura de seară fără grija celor mici. Odată ce copiii se culcau, tânăra antreprenoare își făcea temele, în timp ce câștiga 10 dolari pe oră de copil. Sâmbăta seara, cea mai ocupată seară din săptămână, avea grijă de șapte copii și făcea 70 de dolari pe oră, plus bacșiș. Nu-i rău pentru o fată de 15 ani!

A folosit banii pentru facultate și alte cheltuieli. Cu alte cuvinte, a reinvestit banii, devenind un antreprenor și mai bogat. Nu știu dacă plătea impozite. Asta este între ea, conștiința ei și fisc.

Ideea este că oricine poate fi antreprenor. Problema este că foarte puțini antreprenori se îmbogățesc.

Statisticile arată că majoritatea antreprenorilor nu ajung bogați. De fapt, mulți proprietari câștigă mai puțin decât angajații. Proprietarul unei afaceri mici câștigă mai puțin decât angajații, deoarece el muncește și după ce aceștia pleacă acasă, chiar și atunci când afacerea este închisă. Când calculezi numărul de ore de muncă ale proprietarului unei afaceri mici raportate la banii câștigați, observi că mulți primesc mai puțin pe oră decât propriii angajați.

Recent s-a publicat un articol despre o prietenă antreprenoare. Ziarul afirma că venitul ei lunar era de 80 000 de dolari. Sunt sigur că mulți au fost uimiți de acea sumă. Mai târziu, am întrebat-o la o cafea:

– Cât păstrezi din acei 80 000 de dolari?

Mi-a răspuns zâmbind:

– Absolut nimic. Investesc până la ultimul ban pentru a dezvolta compania. Trăim din salariul soțului.

Antreprenoriatul este e meserie 24/7. Chiar și când nu lucrează în mod fizic, majoritatea lucrează mental sau emoțional. Angajații pot merge acasă sau în concediu. Majoritatea antreprenorilor nu pot. Am auzit