

Baba i pasur Babi i varfër

Autori: Robert T. Kiyosaki

Kategoria: Arti i të jetuarit

Uebfaqja: <http://motsach.info>

Data: 28-Tetor-2012

PREZANTIMI

Ekziston një nevojë

A i përgatit shkolla fëmijët për botën reale? "Studioni fort dhe merrni nota të mira dhe do të gjeni një punë me pagë të lartë me përfitime të mëdha", thoshin prindërit e mi. Qëllimi i tyre në jetë ishte të siguronin një arsim kolegji për motrën time më të madhe dhe mua, në mënyrë që të kishim shansin më të madh për sukses në jetë. Kur më në fund fitova diplomën time në 1976- duke u diplomuar me nderime, dhe afër krye të klasës sime, në kontabilitet nga Universiteti Shtetëror i Florida -s, prindërit e mi kishin realizuar qëllimin e tyre. Ishte kurorëzimi i jetës së tyre. Në përputhje me "Master Planin", unë u punësova në një firmë të kontabilitetit "Big 8" dhe prisja me padurim një karrierë të gjatë dhe pension në moshë të re.

Burri im, Michael, ndoqi një rrugë të ngjashme. Të dy kemi ardhur nga familje punëtore, me mjete modeste, por me etikë të fortë pune. Michael gjithashtu u diplomua me nderime, por ai e bëri atë dy herë: së pari si inxhinier dhe më pas nga shkolla juridike. Ai u rekrutua shpejt nga një kompani ligjore prestigjioze Washington, DC që specializohej në ligjin e patentave dhe e ardhmja e tij dukej e ndritshme, rruga e karrierës e përcaktuar mirë dhe pensioni i parakohshëm i garantuar.

Edhe pse ne kemi qenë të suksesshëm në karrierën tonë, ato nuk kanë dalë aq sa kemi pritur. Ne të dy kemi ndryshuar pozicione disa herë - për të gjitha arsyt e duhura - por nuk ka plane pensioni që i janë dhënë në emër tonë. Fondet tona të pensionit po rriten vetëm përmes kontributeve tona individuale.

Michael dhe unë kemi një martesë të mrekullueshme me tre fëmijë të shkëlqyeshëm. Ndërsa e shkruaj këtë, dy janë në kolegji dhe njëri po fillon shkollën e mesme. Ne kemi shpenzuar një pasuri duke u siguruar që fëmijët tanë të kenë marrë arsimin më të mirë në dispozicion.

Një ditë në vitin 1996, një nga fëmijët e mi erdhi në shtëpi i zhgënjyer nga shkolla. Ai ishte i mërzhitur dhe i lodhur nga studimi. "Pse duhet të vendos kohë për të studiuar lëndë që nuk do t'i përdor kurrë në jetën reale?" ai protestoi.

Pa menduar, unë u përgjigja: "Sepse nëse nuk merr nota të mira, nuk do të futesh në kolegji." "Pavarësisht nëse shkoj në kolegji," ai u përgjigj, "Unë do të jem i pasur".

"Nëse nuk diplomoni nga kolegji, nuk do të gjeni një punë të mirë", u përgjigja me një nuancë paniku dhe shqetësimi amnor. "Dhe nëse nuk keni një punë të mirë, si planifikoni të bëheni të pasur?"

Djali im buzëqeshi dhe tundi kokën ngadalë me mërzi të butë. Ne e kemi pasur këtë bisedë shumë herë më parë. Ai uli kokën dhe hapi sytë. Fjalët e mia të mençurisë amtare po binin në vesh të shurdhër edhe një herë.

Megjithëse i zgjuar dhe me vullnet të fortë, ai ka qenë gjithmonë një i ri i sjellshëm dhe i respektueshëm.

"Mami", filloi ai. Ishte radha ime të ligjërohem. "Merrni me kohën! Shikoni përreth; njerëzit më të pasur nuk u pasuruan për shkak të arsimimit të tyre. Shikoni Michael Jordan dhe Madonna. Edhe Bill Gates, i cili u tërhoq nga Harvard, themeloi Microsoft; ai tani është njeriu më i pasur në

Amerikë, dhe ai është akoma në të 30-at. Ekziston një shtambë bejsbolli që bën më shumë se 4 milion dollarë në vit edhe pse është etiketuar si "i sfiduar mendërisht". "

Midis nesh ishte një heshtje e gjatë. Po më dilte se po i jepja djalit tim të njëjtën këshillë që më kishin dhënë prindërit e mi. Bota përreth nesh ka ndryshuar, por këshillat nuk kanë ndryshuar.

Marrja e një arsimimi të mirë dhe marrja e notave të mira nuk siguron më sukses dhe askush nuk duket se e ka vënë re, përveç fëmijëve tanë.

"Mami," vazhdoi ai, "Unë nuk dua të punoj aq shumë sa ti dhe babi. Ju bëni shumë para dhe ne jetojmë në një shtëpi të madhe me shumë lodra. Nëse ndjek këshillën tuaj, unë do të përfundoj si ju, duke punuar gjithnjë e më shumë vetëm për të paguar më shumë taksa dhe për të përfunduar në borxhe. Nuk ka më siguri në punë; Unë di gjithçka për zvogëlimin dhe për të drejtësuar. Unë gjithashtu e di që të diplomuarit e kolegjit sot fitojnë më pak se sa keni fituar kur jeni diplomuar. Shikoni mjekët. Ata nuk bëjnë gati aq para sa më parë. Unë e di që nuk mund të mbështetem në pensionet e Sigurimeve Shoqërore ose kompanive. Kam nevojë për përgjigje të reja. "

Ai kishte të drejtë. Ai kishte nevojë për përgjigje të reja dhe po ashtu edhe unë. Këshillat e prindërve të mi mund të kenë punuar për njerëzit e lindur para vitit 1945, por mund të jenë katastrofike për ata prej nesh të lindur në një botë që ndryshon me shpejtësi. Unë nuk mund t'u them thjesht fëmijëve të mi,

"Shkoni në shkollë, merrni nota të mira dhe kërkoni një punë të sigurt dhe të sigurt".

E dija që duhej të kërkoja mënyra të reja për të drejtuar arsimimin e fëmijëve të mi.

Si nënë dhe si llogaritare, jam shqetësuar nga mungesa e edukimit financiar që fëmijët tanë marrin në shkollë. Shumë nga të rinjtë e sotëm kanë karta krediti para se të largohen nga shkolla e mesme, megjithatë ata kurrë nuk kanë pasur kurs në para ose si t'i investojnë ato, e lëre më të kuptojnë se si funksionojnë interesat e përbërë në kartat e kreditit. Thënë thjesht, pa njohuri financiare dhe njohuri se si funksionojnë paratë, ata nuk janë të përgatitur të përballen me botën që i pret, një botë në të cilën shpenzimet theksohen mbi kursimet.

Kur djali im më i madh u bë borxh i pashpresë me kartat e tij të kreditit si një fillestar në kolegji, unë jo vetëm që e ndihmova të shkatërrojë kartat e kreditit, por gjithashtu shkova në kërkim të një programi që do të më ndihmonte të edukoja fëmijët e mi për çështje financiare.

Një ditë të vitit të kaluar, burri im më thirri nga zyra e tij. "Unë kam dikë që mendoj se duhet ta takosh", tha ai. "Emri i tij është Robert Kiyosaki. Ai është një biznesmen dhe investitor, dhe po kërkon këtu për një patentë për një produkt arsimor. Unë mendoj se është ajo që ju keni kërkuar. "

Vetëm atë që po kërkoja

Burri im, Majk, ishte aq i impresionuar me CASHFLOW, produktin e ri arsimor që Robert Kiyosaki po zhvillonte, saqë ai rregulloi që të dy të merrnim pjesë në një provë të prototipit. Meqenëse ishte një lojë edukative, unë gjithashtu pyeta vajzën time 19-vjeçare , e cila ishte fillestare në një universitet lokal, nëse do të donte të merrte pjesë, dhe ajo pranoi.

Rreth pesëmbëdhjetë njerëz, të ndarë në tre grupe, morën pjesë në provë.

Majk kishte të drejtë. Ishte produkti arsimor që kisha kërkuar. Por ajo kishte një kthesë: Ajo

dukej si një dërrasë shumëngjyrëshe Monopoli me një mi gjigant të veshur mirë në mes. Ndryshe nga Monopoli, megjithatë, kishte dy pista: një brenda dhe një jashtë. Objekti i lojës ishte që të dilte nga pista e brendshme - ajo që Roberti e quajti "Gara e Ratit" dhe të arrinte në pistën e jashtme, ose "Shtigjin e Shpejtë". Siç shprehet Roberti, Fast Track simulon se si njerëzit e pasur luajnë në jetën reale.

Roberti më pas përcaktoi "Garen e Miut" për ne.

"Nëse shikoni jetën e një personi mesatar të arsimuar, punëtor, ka një rrugë të ngjashme. Fëmija lind dhe shkon në shkollë. Prindërit krenarë janë të ngazëlyer sepse fëmija shkëlqen, merr nota të mira dhe fëmija diplomohet, mbase vazhdon shkollën pasuniversitare dhe pastaj bën saktësisht siç është programuar: kërkon një punë të sigurt, të sigurt ose karrierë. Fëmija e gjen atë punë, mbase si mjek apo avokat, ose bashkohet me Ushtria ose punon për qeverinë. Në përgjithësi, fëmija fillon të bëjë para, kartat e kreditit fillojnë të mbërrijnë në masë dhe blerjet fillojnë, nëse nuk kanë bërë tashmë.

"Duke pasur para për të djegur, fëmija shkon në vende ku të rinjtë e tjerë ashtu si ata rrijnë, dhe ata takojnë njerëz, takohen, dhe nganjëherë martohen. Jeta është e mrekullueshme tani, sepse sot, si burrat dhe gratë punojnë. Dy të ardhurat janë lumturi. Ata ndihen të suksesshëm, e ardhmja e tyre është e ndritur dhe vendosin të blejnë një shtëpi, një makinë, një televizion, të bëjnë pushime dhe të bëjnë fëmijë. Paketa e lumtur arrin. Kërkesa për para është e madhe. Çifti i lumtur vendos që karriera e tyre është jetësore e rëndësishme dhe fillon të punojë më shumë, duke kërkuar ngritje në det dhe ngritje. Rritjet vijnë, e po kështu edhe një fëmijë tjetër dhe nevoja për një shtëpi më të madhe. Ata punojnë më shumë, bëhen punonjës më të mirë, madje edhe më të përkushtuar. Ata kthehen në shkollë për të marrë aftësi më të specializuara në mënyrë që ata të mund të fitojnë më shumë para. Ndoshta ata marrin një punë të dytë. Të ardhurat e tyre rriten, por gjithashtu rritet kllapa e taksave në të cilën ndodhen dhe taksat e pasurive të patundshme në shtëpinë e tyre të re të madhe dhe taksat e tyre të Sigurimeve Shoqërore, dhe të gjitha taksat e tjera. Ata i marrin ato një listë e madhe page dhe pyes veten se ku shkuan të gjitha paratë. Ata blejnë disa fonde të përbashkëta dhe blejnë ushqime me kartën e tyre të kreditit. Fëmijët arrijnë moshën 5 ose 6 vjeç, dhe nevoja për të kursyer për kolegji rritet, si dhe nevoja për të kursyer për pensionin e tyre. .

"Ai çift i lumtur, i lindur 35 vjet më parë, tani është bllokuar në garën e minjve për pjesën tjetër të ditëve të tyre të punës. Ata punojnë për pronarët e kompanisë së tyre, për qeverinë që paguan taksat dhe për bankën që paguan një hipotekë dhe kredi karta.

"Pastaj, ata i këshillojnë fëmijët e tyre të 'studiojnë shumë, të marrin nota të mira dhe të gjejnë një punë ose karrierë të sigurt'. Ata nuk mësojnë asgjë për paratë, përveç atyre që përfitojnë nga naiviteti i tyre dhe punojnë shumë gjatë gjithë jetës së tyre. Procesi përsëritet në një brez tjetër të palodhur. Kjo është "Gara e Miut".

Mënyra e vetme për të dalë nga "Gara e Ratit" është të provoni aftësinë tuaj si në kontabilitet ashtu edhe në investime, pa dyshim dy nga lëndët më të vështira për t'u zotëruar. Si një CPA i trajnuar, i cili dikur ka punuar për një firmë kontabël Big 8, unë isha i befasuar që Roberti e kishte bërë mësimin e këtyre dy lëndëve edhe argëtuese edhe emocionuese. Procesi ishte maskuar aq mirë sa që ndërsa po punonim me zell për të dalë nga "Gara e Miut", ne shpejt harruam se po mësonim.

Shpejt një provë produkti u kthye në një pasdite argëtuese me vajzën time, duke folur për gjëra që nuk i kishim diskutuar kurrë më parë. Si llogaritar, të luash një lojë që kërkonte një Pasqyrë të të Ardhurave dhe Bilanc ishte shumë e lehtë. Kështu që pata kohën për të ndihmuar vajzën time dhe lojtarët e tjerë të unë

tabela me koncepte që nuk i kuptuan. Unë isha personi i parë - dhe personi i vetëm në të gjithë grupin e provës - që dilja nga "Gara e Miut" atë ditë. Isha jashtë brenda 50 minutash, megjithëse loja vazhdoi për gati tre orë.

Në tryezën time ishte një bankier, një pronar biznesi dhe një programues kompjuteri. Ajo që më shqetësoi shumë ishte sa pak dinin këta njerëz për llogaritjen ose investimin, tema kaq të rëndësishme në jetën e tyre. Pyesja veten se si i menaxhonin punët e tyre financiare në jetën reale. Mund ta kuptoja pse vajza ime 19-vjeçare nuk do ta kuptonte, por këta ishin të rritur të rritur, të paktën dyfishin e moshës së saj.

Pasi isha jashtë "Gara e Miut", për dy orët e ardhshme pashë vajzën time dhe këta të rritur të arsimuar, të pasur, të rrokullisnin zaret dhe të lëviznin shënuesit e tyre. Megjithëse isha i kënaqur që të gjithë po mësonin kaq shumë, unë u shqetësova nga sa të rriturit nuk dinin për bazat e kontabilitetit të thjeshtë dhe investimit. Ata kishin vështirësi të kuptonin marrëdhëniet midis Pasqyrës së të Ardhurave dhe Bilancit të tyre. Ndërsa blinin dhe shisnin aktive, ata kishin probleme të mbanin mend se çdo transaksion mund të ndikonte në rrjedhën e tyre mujore të parave. Mendova, sa miliona njerëz janë atje në botën reale duke luftuar financiarisht, vetëm sepse kurrë nuk u janë mësuar këto lëndë?

Falë zotit që janë duke u argëtuar dhe janë të shpërqendruar nga dëshira për të fituar ndeshjen, thashë me vete. Pasi Roberti e përfundoi konkursin, ai na lejoi pesëmbëdhjetë minuta për të diskutuar dhe kritikuar CASHFLOW midis nesh.

Pronari i biznesit në tryezën time nuk ishte i lumtur. Ai nuk e pëlqente lojën. "Nuk kam nevojë ta di këtë," tha ai me zë të lartë. "Unë punësoj llogaritarë, bankierë dhe avokatë për të më treguar në lidhje me këto gjëra."

Për të cilën Roberti u përgjigj, "A e keni vërejtur ndonjëherë që ka shumë llogaritarë që nuk janë të pasur? Dhe bankierë, avokatë, dhe agjentë aksionesh dhe agjentë të pasurive të patundshme. Ata dinë shumë, dhe në pjesën më të madhe janë njerëz të zgjuar, por shumica e tyre nuk janë të pasur. Megjithatë shkollat tona nuk u mësojnë njerëzve atë që dinë të pasurit, ne marrim këshilla nga këta njerëz. Por një ditë, ju jeni duke udhëtuar nëpër autostradë, i bllokuar në trafik, duke luftuar për të shkuar në punë, dhe ju shikoni nga e djathta juaj dhe shihni se llogaritari juaj është bllokuar në të njëjtën bllokim trafiku. Ju shikoni në të majtën tuaj dhe shihni bankierin tuaj. Kjo duhet të të tregojë diçka".

Programuesit të kompjuterit gjithashtu nuk i bëri përshtypje loja: "Unë mund të blej softuer për të më mësuar këtë."

Megjithatë, bankieri u prek. "Unë e kam studiuar këtë në shkollë - pjesën e kontabilitetit, domethënë - por kurrë nuk kam ditur ta zbatoj atë në jetën reale. Tani unë e di. Unë kam nevojë ta heq veten nga "Gara e Miut". "

Por ishin komentet e vajzës sime që më prekën më shumë. "Unë u kënaqa duke mësuar," tha ajo. "Kam mësuar shumë rreth mënyrës se si funksionojnë paratë dhe si të investoj."

Pastaj ajo shtoi: "Tani e di që mund të zgjedh një profesion për punën që dua të kryej dhe jo për shkak të sigurisë në punë, përfitimeve ose sa paguhem. Nëse mësoj se çfarë mëson kjo lojë, unë jam i lirë të bëj dhe të studioj atë që zemra ime dëshiron të studiojë. . . për më tepër sesa të studiosh diçka sepse bizneset po kërkojnë aftësi të caktuara për punë. Nëse e mësoj këtë, nuk do të duhet të shqetësohem për sigurinë në punë dhe Sigurimet Shoqërore, siç bëjnë tashmë shumica e shokëve të mi të klasesë."

Unë nuk isha në gjendje të qëndroja dhe të flisja me Robertin pasi kishim luajtur ndeshjen, por ramë dakord të takoheshim më vonë për të diskutuar më tej projektin e tij. E dija që ai donte ta përdorte lojën për të ndihmuar të tjerët të bëheshin më të ditur financiarisht dhe isha i etur të dëgjoja më shumë për planet e tij.

Burri im dhe unë krijuam një takim darkë me Robertin dhe gruan e tij brenda javës tjetër. Megjithatë ishte takimi ynë i parë shoqëror, ne u ndjemë sikur të njiheshim prej vitesh.

Ne zbuluam se kishim shumë gjëra të përbashkëta. Ne mbuluam gamën, nga sportet dhe shfaqjet te restorantet dhe çështjet socio-ekonomike. Ne folëm për botën që ndryshon. Kemi kaluar shumë kohë duke diskutuar se si shumica e amerikanëve kanë pak ose asgjë të kursyer për pension, si dhe gjendjen gati të falimentuar të Sigurimeve Shoqërore dhe Medicare. A do të kërkohej nga fëmijët e mi të paguanin për pensionin e 75 milion bebeve? Ne pyetëm nëse njerëzit e kuptojnë se sa e rrezikshme është të varet nga një plan pensioni.

Shqetësimi kryesor i Robertit ishte hendeku në rritje midis pasurive dhe pasurive, në Amerikë dhe në të gjithë botën. Një sipërmarrës i vetë-mësuar, i vetë-bërë, i cili udhëtoi nëpër botë duke vendosur investime së bashku, Robert ishte në gjendje të pensionohej në moshën 47 vjeç. Ai doli nga pensioni sepse ai ndan të njëjtin shqetësim që kam për fëmijët e mi. Ai e di që bota ka ndryshuar, por arsimit nuk ka ndryshuar me të. Sipas Robertit, fëmijët kalojnë vite në një sistem arsimor të vjetëruar, duke studiuar lëndë që nuk do të përdorin kurrë, duke u përgatitur për një botë që nuk ekziston më.

"Sot, këshilla më e rrezikshme që mund t'i jepni një fëmije është" Shkoni në shkollë, merrni nota të mira dhe kërkonin një punë të sigurt të sigurt," i pëlqen të thotë ai. "Kjo është një këshillë e vjetër dhe është një këshillë e keqe. Nëse do të mund të shikonit se çfarë po ndodhte në Azi, Evropë, Amerikën e Jugut, do të ishit po aq të shqetësuar sa unë."

Adviceshtë një këshillë e keqe, beson ai, "sepse nëse doni që fëmija juaj të ketë një të ardhme të sigurt financiarisht, ata nuk mund të luajnë sipas rregullave të vjetra. Thjesht është shumë e rrezikshme".

E pyeta se çfarë donte të thoshte me "rregulla të vjetra?".

"Njerëzit si unë luajnë me një sërë rregullash të ndryshme nga ato që ju luani," tha ai. "Çfarë ndodh kur një korporatë njofton një zvogëlim të madhësisë?"

"Njerëzit pushohen nga puna", thashë. "Familjet janë lënduar. Papunësia shkon lart."

"Po, por çfarë ndodh me kompaninë, veçanërisht një kompani publike në bursë?"

"Çmimi i aksioneve zakonisht rritet kur lajmërohet zvogëlimi," thashë. "Tregu i pëlqen kur një kompani ul kostot e saj të punës, qoftë përmes automatizimit ose thjesht duke konsoliduar forcën e punës në përgjithësi."

"Rightshtë e drejtë", tha ai. "Dhe kur çmimet e aksioneve rriten, njerëz si unë, aksionarët, bëhen më të pasur. Kjo është ajo që dua të them me një grup tjetër rregullash. Punonjësit humbin; pronarët dhe investitorët fitojnë."

Roberti po përshkruante jo vetëm ndryshimin midis një të punësuarit dhe punëdhënësit, por edhe atë

ndryshimi midis kontrollit të fatit tuaj dhe heqjes dorë nga ai kontroll diku tjetër.

"Por është e vështirë për shumicën e njerëzve të kuptojnë pse ndodh kjo," thashë. "Ata thjesht mendojnë se nuk është e drejtë".

"Kjo është arsyeja pse është marrëzi t'i thuash thjesht një fëmijë," Merr një arsim të mirë ", tha ai. "Foolshtë marrëzi të supozohet se arsimi që ofron sistemi shkollor do t'i përgatisë fëmijët tuaj për botën me të cilën do të përballen pas diplomimit. Secili fëmijë ka nevojë për më shumë edukim. Edukim i ndryshëm. Dhe ata duhet të dinë rregullat. Grupet e ndryshme të rregullave. "

"Ka rregulla parash që luajnë të pasurit dhe ka rregulla nga të cilat luan 95 përqind e popullatës tjetër," tha ai. "Dhe 95 përqind i mësojnë ato rregulla në shtëpi dhe në shkollë. Kjo është arsyeja pse është e rrezikshme sot t'i thuash thjesht një fëmijë: "Studioni shumë dhe kërkoni një punë". Një fëmijë sot ka nevojë për një arsimim më të sofistikuar dhe sistemi aktual nuk po jep mallra. Nuk më intereson se sa kompjuterë vendosin në klasë apo sa para shpenzojnë shkollat. Si mundet që sistemi arsimor të mësojë një lëndë që nuk e njeh? "

Atëherë, si i mëson një prind fëmijët e tij, çfarë jo shkolla? Si ia mësoni një llogari fëmijës? A nuk do të mërzhiten? Dhe si i mësoni investimet kur si prind ju vetë jeni neveritës ndaj rrezikut? Në vend që t'i mësoja fëmijët e mi që thjesht ta luanin atë të sigurt, vendosa se ishte më mirë t'i mësoja ta luanin atë zgjuar.

"Atëherë, si do t'i mësonit një fëmijë për paratë dhe të gjitha gjërat për të cilat kemi biseduar?" E pyeta Robertin. "Si mund t'ua bëjmë më të lehtë prindërve, veçanërisht kur ata vetë nuk e kuptojnë atë?"

"Kam shkruar një libër mbi këtë temë," tha ai.

"Ku është?"

"Në kompjuterin tim. Ka qenë atje për vite me radhë në pjesë të rastësishme. E shtoj herë pas here, por kurrë nuk kam arritur t'i mbledh së bashku. Fillova ta shkruaj pasi libri im tjetër u bë një shitës më i mirë, por kurrë nuk e mbarova atë të ri. Inshtë në copa ".

Dhe në copa ishte. Pasi lexova pjesët e shpërndara, vendosa që libri kishte meritë dhe duhej shpërndarë, veçanërisht në këto kohë që ndryshojnë. Ne ramë dakord për të bashkëautorit të librit të Robertit.

E pyeta se sa informacion financiar mendonte se i duheshin një fëmijë. Ai tha se kjo do të varej nga fëmija. Ai e dinte që në moshë të re se dëshironte të ishte i pasur dhe ishte me fat që të kishte një figurë babai të pasur dhe të gatshëm ta udhëzonte. Edukimi është themeli i suksesit, tha Robert. Ashtu si aftësitë skollastike janë jetike të rëndësishme, ashtu janë edhe aftësitë financiare dhe aftësitë e komunikimit.

Ajo që vijon është historia e dy baballarëve të Robertit, një i pasur dhe një i varfër

një, që shpjegon aftësitë që ai ka zhvilluar gjatë gjithë jetës. Kontrasti midis dy baballarëve ofron një perspektivë të rëndësishme. Libri është mbështetur, redaktuar dhe mbledhur nga unë. Për cilindo llogaritar që lexon këtë libër, pezulloni njohuritë tuaja mbi librin akademik dhe hapni mendjen për teoritë që Roberti paraqet. Megjithatë shumë prej tyre sfidojnë vetë bazat e ~~parimeve të kontabilitetit të pranuar përgjithësisht, ato ofrojnë një pasqyrë të vlefshme për~~ mënyrën e vërtetë

investitorët analizojnë vendimet e tyre për investime.

Kur ne si prindër i këshillojmë fëmijët tanë të "shkojnë në shkollë, të studiojnë shumë dhe të marrin një punë të mirë", ne shpesh e bëjmë këtë nga zakoni kulturor. Gjithmonë ka qenë gjëja e duhur për të bërë. Kur takova Robertin, fillimisht idetë e tij më tronditën. Pasi ishte rritur nga dy baballarë, ai ishte mësuar të përpiquej për dy qëllime të ndryshme. Babai i tij i shkolluar e këshilloi atë të punonte për një korporatë. Babai i tij i pasur e këshilloi atë të kishte korporatën. Të dy rrugët e jetës kërkonin arsim, por lëndët e studimit ishin krejtësisht të ndryshme. Babai i tij i shkolluar e inkurajoi Robertin të ishte një person i zgjuar. Babai i tij i pasur e inkurajoi Robertin të dinte se si të punësonte njerëz të zgjuar.

Pasja e dy baballarëve shkaktoi shumë probleme. Babai i vërtetë i Robertit ishte mbikëqyrësi i arsimit për shtetin e Hawaiit. Në kohën që Roberti ishte 16 vjeç, kërcënimi i "Nëse nuk merrni nota të mira, nuk do të merrni një punë të mirë" pati pak efekt. Ai tashmë e dinte që rruga e tij e karrierës ishte të zotëronte korporata, jo të punonte për to. Në fakt, nëse nuk do të kishte qenë një këshilltar i mençur dhe këmbëngulës për udhëzime në shkollën e mesme, Roberti mund të mos kishte shkuar në kolegji. Ai e pranon këtë. Ai ishte i etur për të filluar ndërtimin e pasurive të tij, por më në fund ra dakord që arsimi në kolegji do të ishte gjithashtu një përfitim për të.

Me të vërtetë, idetë në këtë libër janë ndoshta shumë të marra dhe radikale për shumicën e prindërve sot. Disa prindër po kalojnë një kohë mjaft të vështirë duke i mbajtur fëmijët e tyre në shkollë. Por, në dritën e kohëve tona në ndryshim, si prindër duhet të jemi të hapur ndaj ideve të reja dhe të guximshme. Të inkurajoni fëmijët të jenë punonjës do të thotë të këshilloni fëmijët tuaj të paguajnë më shumë sesa pjesën e tyre të taksave gjatë gjithë jetës, me pak ose aspak premtim për pension. Dhe është e vërtetë që taksat janë shpenzimi më i madh i një personi. Në fakt, shumica e familjeve punojnë nga janari deri në mes të majit për qeverinë vetëm për të mbuluar taksat e tyre. Idetë e reja janë të nevojshme dhe ky libër i siguron ato.

Robert pretendon se të pasurit i mësojnë fëmijët e tyre ndryshe. Ata i mësojnë fëmijët e tyre në shtëpi, rreth tryezës së darkës. Këto ide mund të mos jenë idetë që ju vendosni të diskutoni me fëmijët tuaj, por ju falënderoj që i shikuat. Dhe unë ju këshilloj të vazhdoni të kërkonit. Sipas mendimit tim, si nënë dhe CPA, koncepti i thjeshtë marrjes së notave të mira dhe gjetja e një pune të mirë është një ide e vjetër. Ne duhet t'i këshillojmë fëmijët tanë me një shkallë më të lartë të sofistikimit. Ne kemi nevojë për ide të reja dhe arsimim të ndryshëm. Ndoshta duke u thënë fëmijëve tanë të përpiqen të jenë punonjës të mirë ndërsa përpiqen të zotërojnë korporatën e tyre të investimeve nuk është një ide aq e keqe.

Hopeshtë shpresa ime si nënë që ky libër të ndihmojë prindërit e tjerë. Hopeshtë shpresa e Robertit për të informuar njerëzit se çdokush mund të arrijë prosperitet nëse zgjedh kështu. Nëse sot ju jeni një kopshtar ose një rojtar apo edhe i papunë, ju keni aftësinë për të arsimuar veten dhe për të mësuar ata që doni të kujdesen për veten e tyre financiarisht. Mos harroni se inteligjenca financiare është procesi mendor përmes të cilit ne zgjidhim problemet tona financiare.

Sot po përballemi me ndryshime globale dhe teknologjike aq të mëdha apo edhe më të mëdha se ato që janë përballur ndonjëherë më parë. Askush nuk ka një top kristali, por një gjë është e sigurt: përpara kanë ndryshime që janë përtej realitetit tonë. Kush e di se çfarë sjell e ardhmja? Por çfarëdo që të ndodhë, ne kemi dy zgjedhje thelbësore: luajeni të sigurt ose luajeni atë zgjuar duke përgatitur, arsimuar dhe zgjuar gjenialitetin tuaj financiar të fëmijëve tuaj. - Sharon

Për një RAPORT FALAS AUDIO "Çfarë babai im i pasur më mësoi për paratë" të gjithë ju duhet të bëni është të vizitoni faqen tonë të internetit të veçantë në www.richdadbooki.com dhe raporti është i juaji falas.

Faleminderit

Baba i pasur, baba i varfër

KAPITULLI NJE

Baba i pasur, baba i varfër

Siç transmetohet nga Robert Kiyosaki

Unë kisha dy baballarë, një të pasur dhe një të varfër. Njëri ishte shumë i arsimuar dhe inteligjent; ai kishte një doktoraturë dhe përfundoi katër vjet punë universitare në më pak se dy vjet. Ai më pas vazhdoi në Universitetin e Stanfordit, Universitetin e Çikagos dhe Universitetin Northwestern për të bërë studimet e tij të përparuara, të gjitha me bursa të plota financiare. Babai tjetër nuk e mbaroi kurrë klasën e tetë.

Të dy burrat ishin të suksesshëm në karrierën e tyre, duke punuar shumë gjatë gjithë jetës së tyre. Të dy fituan të ardhura të konsiderueshme. Megjithatë, një njeri luftoi financiarisht gjithë jetën e tij. Tjetri do të bëhej një nga njerëzit më të pasur në Hawaïi. Njëri vdiq duke i lënë dhjetëra miliona dollarë familjes së tij, organizatave bamirëse dhe kishës së tij. Tjetra ka lënë faturat për t'u paguar.

Të dy burrat ishin të fortë, karizmatikë dhe me ndikim. Të dy burrat më ofruan këshilla, por ata nuk më këshilluan të njëjtat gjëra. Të dy burrat besuan fuqimisht në arsim, por nuk rekomanduan të njëjtin kurs studimi.

Po të kisha pasur vetëm një baba, do të më duhej ta pranoja ose refuzoja këshillën e tij. Pas dy baballarësh që më këshillonin, më ofroi zgjedhjen e pikave të kundërta; një nga një njeri i pasur dhe një nga një njeri i varfër.

Në vend që thjesht të pranoja ose refuzoja njërin ose tjetrin, e gjeta veten duke menduar më shumë, duke krahasuar dhe më pas duke zgjedhur për veten time.

Problemi ishte, njeriu i pasur nuk ishte ende i pasur dhe njeriu i varfër ende jo i varfër. Të dy sapo kishin filluar karrierën e tyre, dhe të dy po luftonin me paratë dhe familjet. Por ata kishin pikëpamje shumë të ndryshme në lidhje me temën e parave.

Për shembull, një baba do të thoshte: "Dashuria për para është rrënja e çdo të keqeje". Tjetri, "Mungesa e parave është rrënja e çdo të keqeje".

Si djalë i ri, të kisha dy baballarë të fortë që të dy të ndikonin tek unë ishte e vështirë. Unë doja të isha një djalë i mirë dhe të dëgjoja, por dy baballarët nuk thanë të njëjtat gjëra. Kontrasti në këndvështrimet e tyre, veçanërisht kur flitej për paratë, ishte aq ekstrem sa u bëra kureshtar dhe intriguar. Fillova të filloj të mendoj për periudha të gjata kohore për ato që thoshin secili.

Pjesa më e madhe e kohës time private e kalova duke reflektuar, duke i bërë vetes pyetje të tilla si: "Pse e thotë ai atë?" dhe pastaj duke bërë të njëjtën pyetje për deklaratën e babait tjetër. Do të kishte qenë shumë më e lehtë të thoja thjesht, "Po, ai ka të drejtë. Pajtohem me këtë." Ose thjesht të hedhësh poshtë këndvështrimin duke thënë: "Plaku nuk e di se për çfarë po flet". Në vend të kësaj, të kisha dy baballarë që i doja më detyroi të mendoj dhe në fund të fundit të zgjedh një mënyrë të menduari për veten time. Si proces, zgjedhja për veten time doli të ishte shumë më e vlefshme në planin afatgjatë, sesa thjesht pranimi ose refuzimi i një këndvështrimi të vetëm.

Një nga arsyet që të pasurit bëhen më të pasur, të varfërit bëhen më të varfër dhe klasa e mesme lufton në borxhe është sepse lënda e parave mësohet në shtëpi, jo në shkollë. Shumica prej nesh mëson rreth parave nga prindërit. Atëherë, çfarë mund t'i thotë një prind i varfër fëmijës së tij për para? Ata thjesht thonë: "Qëndro në shkollë dhe mëso shumë". Fëmija mund të diplomohet me nota të shkëlqyera, por me programimin financiar dhe mendjen e një personi të varfër. U mësua ndërsa fëmija ishte i ri.

Paratë nuk mësohen në shkollë. Shkollat përqendrohen në aftësitë shkollore dhe profesionale, por jo në aftësitë financiare. Kjo shpjegon se si bankierët, mjekët dhe llogaritarët e mençur që kanë fituar nota të shkëlqyera në shkollë mund të luftojnë ende financiarisht gjatë gjithë jetës së tyre. Borxhi ynë marramendës kombëtar u detyrohet në një pjesë të madhe politikanëve dhe zyrtarëve qeveritarë me arsim të lartë që marrin vendime financiare me pak ose aspak trajnim mbi temën e parave.

Unë shpesh shoh mijëvjeçarin e ri dhe pyes veten se çfarë do të ndodhë kur të kemi miliona njerëz që do të kenë nevojë për ndihmë financiare dhe mjekësore. Ata do të jenë të varur nga familjet e tyre ose qeveria për mbështetje financiare. Çfarë do të ndodhë kur Medicare dhe Sigurimet Shoqërore do të mbarojnë para? Si do të mbijetojë një komb nëse mësimi i fëmijëve për para vazhdon t'u lihet prindërve - shumica e të cilëve do të jenë, ose tashmë janë të varfër?

Meqenëse kisha dy baballarë me ndikim, mësova nga të dy. Unë duhej të mendoja për këshillën e secilit baba dhe duke bërë këtë, fitova një pasqyrë të vlefshme për fuqinë dhe efektin e mendimeve të dikujt në jetën e tij. Për shembull, një baba e kishte zakon të thoshte: "Nuk mund ta përballoj". Babai tjetër ndaloi që ato fjalë të përdoren. Ai këmbënguli të them, "Si mund ta përballoj atë?" Njëra është një deklaratë, dhe tjetra është një pyetje. Njëri ju lejon të dilni nga grepi, dhe tjetri ju detyron të mendoni. Im së shpejti-të-të-pasur baba do të shpjegojë se duke automatikisht thënë fjalët "Unë nuk mund ta përballoj atë," truri juaj ndalesa të punës. Duke bërë pyetjen "Si mund ta përballoj atë?" truri juaj vihet në punë. Ai nuk donte të blinte gjithçka që dëshironit. Ai ishte fanatik për ushtrimin e mendjes tuaj, kompjuterin më të fuqishëm në botë. "Truri im bëhet më i fortë çdo ditë sepse e ushtruj. Sa më e fortë të bëhet, aq më shumë para mund të bëj". Ai besonte se duke thënë automatikisht "nuk mund ta përballoj atë" ishte një shenjë e përtacisë mendore.

Megjithëse të dy baballarët punuan shumë, vura re që njëri baba kishte zakon ta vinte trurin në gjumë kur ishin çështjet e parave dhe tjetri e kishte zakon të ushtronte trurin e tij. Rezultati afatgjatë ishte që njëri baba u bë më i fortë financiarisht dhe tjetri u dobësua. Nuk ndryshon shumë nga një person që shkon në palestër për të ushtruar rregullisht kundrejt dikujt që ulet në divan duke parë televizion. Ushtrimi i duhur fizik rrit shanset tuaja për shëndet, dhe ushtrimet e duhura mendore rrit shanset tuaja për pasuri. Përtacia ul shëndetin dhe pasurinë.

Dy baballarët e mi kishin qëndrime të kundërta në mendime. Një baba mendoi që të pasurit duhet të paguanin më shumë taksa për t'u kujdesur për ata që nuk kishin më fat. Tjetri tha: "Taksat ndëshkojnë ata që prodhojnë dhe shpërblejnë ata që nuk prodhojnë".

Një baba rekomandoi: "Studioni fort që të gjeni një kompani të mirë për të punuar". Tjetri rekomandoi: "Studioni fort që të gjeni një kompani të mirë për të blerë". Një baba tha: "Arsyeja që nuk jam i pasur është sepse të kam fëmijë." Tjetri tha: "Arsyeja pse duhet të jem i pasur është sepse ju kam fëmijë." Njëri inkurajoi të fliste për para dhe biznes në tryezën e darkës. Tjetri ndaloi që tema e parave të diskutohej gjatë një vakti. Njëri tha: "Kur të vijë

ndaj parave, luaje të sigurt, mos rreziko ". Tjetri tha: "Mësoni të menaxhoni rrezikun".

Një besonte, "Shtëpia jonë është investimi ynë më i madh dhe pasuria jonë më e madhe". Tjetri besoi, "Shtëpia ime është një detyrim, dhe nëse shtëpia juaj është investimi juaj më i madh, ju jeni në telashe."

Të dy baballarët paguanin faturat e tyre në kohë, megjithatë njëri paguante së pari faturat e tij ndërsa tjetri paguante faturat e fundit.

Një baba besoi në një kompani ose qeverinë që kujdeset për ju dhe nevojat tuaja. Ai ishte gjithmonë i shqetësuar për ngritjen e pagave, planet e daljes në pension, përfitimet mjekësore, pushimet mjekësore, ditët e pushimeve dhe përfitimet e tjera. Ai ishte i impresionuar nga dy xhaxhallarët e tij që u bashkuan me ushtrinë dhe fituan një paketë pensioni dhe të drejtash për jetën pas njëzet viteve të shërbimit aktiv. Ai e donte idenë e përfitimeve mjekësore dhe privilegjeve PX që ushtria u siguroi pensionistëve të saj. Ai gjithashtu e donte sistemin e mandatit në dispozicion përmes universitetit. Ideja e mbrojtjes së punës për jetën dhe përfitimet e punës dukej më e rëndësishme, ndonjëherë, sesa puna. Ai shpesh thoshte, "Unë kam punuar shumë për qeverinë dhe kam të drejtën e këtyre përfitimeve."

Tjetri besonte në vetëbesimin total financiar . Ai foli kundër mentalitetit të "të drejtës" dhe sesi po krijonte njerëz të dobët dhe në nevojë financiare. Ai ishte i prerë për të qenë i aftë financiarisht.

Një baba u përpoq të kursente disa dollarë. Tjetri thjesht krijoi investime.

Një baba më mësoi se si të shkruaja një rezume mbresëlënëse në mënyrë që të gjeja një punë të mirë. Tjetri më mësoi se si të shkruaj plane të forta biznesi dhe financiare në mënyrë që të krijoja vende pune.

Të qenit produkt i dy baballarëve të fortë më lejoi luksin të vëzhgoja efektet që kanë mendimet e ndryshme në jetën e dikujt. Kam vërejtur se njerëzit me të vërtetë formojnë jetën e tyre përmes mendimeve të tyre.

Për shembull, babai im i varfër gjithmonë thoshte: "Unë kurrë nuk do të jem i pasur". Dhe kjo profeci u bë realitet. Nga ana tjetër, babai im i pasur, gjithmonë e quante veten si të pasur. Ai do të thoshte gjëra të tilla si: "Unë jam një njeri i pasur dhe njerëzit e pasur nuk e bëjnë këtë". Edhe kur ai ishte i qetë, pas një pengese të madhe financiare, ai vazhdoi ta quante veten si një njeri i pasur. Ai do të mbulohej duke thënë: "Ka një ndryshim midis të qenit i varfër dhe të qenit i thyer. - Thyerja është e përkohshme dhe e varfra është e përjetshme. "

Babai im i varfër gjithashtu do të thoshte: "Unë nuk jam i interesuar për para", ose "Paraja nuk ka rëndësi". Babai im i pasur gjithmonë thoshte: "Paraja është fuqi".

Fuqia e mendimeve tona nuk mund të matet ose vlerësohet kurrë, por u bë e qartë për mua si një djalë i ri të isha i vetëdijshëm për mendimet e mia dhe se si u shpreha. Vura re që babai im i varfër ishte i varfër jo për shkak të shumës së parave që fitoi, e cila ishte domethënëse, por për shkak të mendimeve dhe veprimeve të tij. Si një djalë i ri, duke pasur dy baballarë, u bëra plotësisht i vetëdijshëm për të qenë të kujdesshëm se cilat mendime zgjedha t'i përvetësoja si të miat. Kë duhet të dëgjoj babanë tim të pasur apo babanë tim të varfër?

~~Edhe pse të dy burrat kishin një respekt të jashtëzakonshëm për arsimimin dhe të mësuarit, ata nuk ishin dakord në atë që ata mendonin se ishte e rëndësishme për të mësuar. Njëri donte që unë të studioja shumë, të fitoja një diplomë dhe të gjeja një punë të mirë për të punuar për para.~~

Ai donte që unë të studioja për t'u bërë një profesionist, një avokat ose një llogaritar ose për të shkuar në shkollën e biznesit për MBA tim. Tjetri më inkurajoi të studioja për të qenë

i pasur, për të kuptuar se si funksionojnë paratë dhe për të mësuar se si t'i funksionojnë ato për mua. "Unë nuk punoj për para!" ishin fjalët që ai do të përsëriste pa pushim, "Paratë funksionojnë për mua!"

Në moshën 9 vjeç, vendosa të dëgjoj dhe të mësoj nga babai im i pasur për paratë. Duke vepruar kështu, unë zgjodha të mos e dëgjoja babanë tim të varfër, edhe pse ai ishte ai me të gjitha diplomat e kolegjit.

Një mësim nga Robert Frost

Robert Frost është poeti im i preferuar. Edhe pse i dua shumë nga poezitë e tij, e preferuara ime është Rruga që nuk merret. Unë e përdor mësimin e tij pothuajse çdo ditë:

Rruga që nuk merret

Dy rrugë u ndryshuan në një dru të verdhë, dhe më vjen keq që nuk mund t'i udhëtoj të dyja. Dhe bëhu një udhëtar, gjatë qëndrova. Dhe shikova poshtë një aq sa munda. Aty ku është përkulur në nënshartesën;

Pastaj mori tjetrin, po aq të drejtë. Dhe duke pasur ndoshta pretendimin më të mirë, sepse ishte me bar dhe duhej veshur. Edhe pse për sa i përket kalimit atje i kishte veshur me të vërtetë për të njëjtën gjë,

Dhe të dy atë mëngjes në mënyrë të barabartë vë në gjethe asnjë hap nuk kishte shkelur zi. Oh, e mbajta të parën për një ditë tjetër! Megjithatë, duke ditur se si të çon rruga, dyshova nëse duhej të kthehesha ndonjëherë.

Do ta tregoj këtë me një psherëtimë. Diku moshat dhe moshat kështu; Dy rrugë u ndryshuan në një dru, dhe unë mora atë më pak të udhëtuar, dhe kjo ka sjellë gjithë ndryshimin.

Robert Frost (1916)

Dhe kjo bëri të gjitha ndryshimet.

Gjatë viteve, unë shpesh kam reflektuar në poezinë e Robert Frost. Zgjedhja për të mos dëgjuar këshillat dhe qëndrimin e babait tim shumë të arsimuar në lidhje me paratë ishte një vendim i dhimbshëm, por ishte një vendim që formoi pjesën tjetër të jetës sime.

Sapo vendosa që të dëgjoj, filloi edukimi im për paratë. Babai im i pasur më mësoi për një periudhë 30 vjeçare, derisa unë isha 39 vjeç. Ai u ndal pasi e kuptoi se unë e dija dhe e kuptoja plotësisht atë që ai kishte qenë duke u përpjekur të binte në kafkën time shpesh të trashë.

Paraja është një formë e fuqisë. Por ajo që është më e fuqishme është edukimi financiar. Paratë vijnë dhe shkojnë, por nëse keni edukim se si funksionojnë paratë, ju fitoni pushtet mbi to dhe mund të filloni të ndërtoni pasuri. Arsyeja që vetëm mendimi pozitiv nuk funksionon është sepse shumica e njerëzve kanë shkuar në shkollë dhe nuk kanë mësuar kurrë se si funksionojnë paratë, kështu që ata e kalojnë jetën e tyre duke punuar për para.

Meqenëse isha vetëm 9 vjeç kur fillova, mësimet që më dha babai im i pasur ishin të thjeshta. Dhe kur u tha dhe u bë e gjitha, kishte vetëm gjashtë mësim kryesore, të përsëritura për 30

vjet. Ky libër ka të bëjë me ato gjashtë mësimë, të vendosura sa më thjeshtë që të jetë e mundur siç më dha babai im i pasur ato mësimë. Mësimet nuk kanë për qëllim të jenë përgjigje por shtylla udhëzuese. Posta udhëzuese që do t'ju ndihmojnë juve dhe fëmijëve tuaj të bëheni më të pasur pa marrë parasysh se çfarë ndodh në një botë me ndryshime dhe pasiguri në rritje.

Mësimi # 1 Të pasurit nuk punojnë për para

Mësimi # 2 Pse të mësojmë shkrim-leximin financiar?

Mësimi # 3 Merrni parasysh biznesin tuaj

Mësimi # 4 Historia e Taksave dhe Fuqia e Korporatave

Mësimi # 5 Paratë e Pasura të Shpikura

Mësimi # 6 Puna për të mësuar Mos punoni për para

KREU I DYT

Mësimi i parë: të pasurit nuk punojnë për para

"Babi, mund të më thuash si të pasurohem?"

Babai im vuri letrën e mbrëmjes. "Pse dëshiron të pasurohesh, bir?"

"Sepse sot mamaja e Jimmy hipi në makinën e tyre të re Cadillac dhe ata po shkonin në shtëpinë e tyre të plazhit për fundjavën. Ai mori tre miq të tij, por Majk dhe unë nuk ishim të ftuar. Ata na thanë se nuk ishim të ftuar sepse ishim "fëmijë të varfër".

"Ata vepruan?" - pyeti babai im me mosbesim.

"Po, ata e bënë." Unë iu përgjigja me një ton të lënduar.

Babai im tundi kokën në heshtje, shtyu gotat lart në urën e hundës dhe u kthye përsëri për të lexuar letrën. Qëndrova duke pritur një përgjigje.

Viti ishte 1956. Unë isha 9 vjeç. Nga një farë kthesë e fatit, unë ndoqa të njëjtën shkollë publike ku njerëzit e pasur dërgonin fëmijët e tyre. Ne ishim kryesisht një qytet i plantacioneve të sheqerit. Drejtuesit e plantacioneve dhe njerëzit e tjerë të pasur të qytetit, të tillë si mjekë, pronarë biznesi dhe bankierë, dërguan fëmijët e tyre në këtë shkollë, nga klasat 1 deri në 6. Pas klasës së 6-të, fëmijët e tyre zakonisht dërgoheshin në shkolla private. Meqenëse familja ime jetonte në njërën anë të rrugës, unë shkova në këtë shkollë. Po të kisha jetuar në anën tjetër të rrugës, do të kisha shkuar në një shkollë tjetër, me fëmijë nga familje më shumë si imi. Pas klasës së 6-të, këta fëmijë dhe unë do të vazhdonim në shkollën e mesme dhe të mesme publike. Nuk kishte shkollë private për ta ose për mua.

Babai im më në fund e vuri letrën. Mund të them se po mendonte.

"Epo, bir," filloi ai ngadalë. "Nëse doni të jeni të pasur, duhet të mësoni të fitoni para."

"Si mund të fitoj para?" Unë pyeta.

"Epo, përdor kokën, bir," tha ai duke buzëqeshur. Që në të vërtetë do të thoshte: "Kjo është gjithçka që unë do të të them", ose "Nuk e di përgjigjen, prandaj mos më turpëro".

Partishtë formuar një partneritet

Të nesërmen në mëngjes, i thashë mikut tim më të mirë, Majk, atë që babai im kishte thënë. Sa më mirë që mund të them, Mike dhe unë ishim fëmijët e vetëm të varfër në këtë shkollë. Majk ishte si unë në atë që ai ishte në këtë shkollë nga një kthesë e fatit. Dikush kishte tërhequr një vrap në vijën për rrethin e shkollës dhe ne u përgatitëm në shkollë me fëmijët e pasur. Ne nuk ishim vërtetë të varfër, por ndiheshim sikur të ishim sepse të gjithë djemtë e tjerë kishin doreza të reja bejsbolli, biçikleta të reja, gjithçka të re.

Mami dhe babai na siguruan gjërat themelore, si ushqimin, strehën, rrobat. ; Por kjo ishte në lidhje me të. Babai im thoshte: "Nëse doni diçka, punoni për të". Ne donim gjëra, por nuk kishte shumë punë në dispozicion për djemtë 9- vjeçarë .

"Pra, çfarë të bëjmë për të fituar para?" - pyeti Majk.

"Nuk e di", thashë. "Por a dëshiron të jesh partneri im?"

Ai ra dakord dhe kështu në atë të shtunë në mëngjes, Majk u bë partneri im i parë i biznesit. Ne e kaluam gjithë mëngjesin duke ardhur me ide se si të fitojmë para. Herë pas here ne flisnim për të gjithë "djemtë e mirë" në shtëpinë e plazhit të Jimmy duke u argëtuar. Më dhembti pak, por ajo dhembje ishte e mirë, sepse na frymëzoi të vazhdojmë të mendojmë për një mënyrë për të fituar para. Më në fund, atë pasdite, një rrufe na erdhi nëpër kokë. Ishte një ide që Majk e kishte marrë nga një libër shkencor që kishte lexuar. Me entuziazëm, ne shtrënguam duart dhe partneriteti tani kishte një biznes.

Për disa javët e ardhshme, Mike dhe unë vrapuam rreth lagjes sonë, duke trokitur në dyert dhe duke pyetur fqinjët tanë nëse do të kursenin tubat e pastës së dhëmbëve për ne. Me pamje të çuditur, shumica e të rriturve u pajtuan me një buzëqeshje. Disa na pyetën se çfarë po bënim. Përgjigjen e së cilës ne u përgjigjëm: "Nuk mund t'ju themi. It'shtë një sekret biznesi".

Mamaja ime u dëshpërua ndërsa javët kalonin. Ne kishim zgjedhur një vend pranë makinës larëse të saj si vendin ku do të grumbullonim lëndët e para. Në një kuti kartoni kafe që mbante një herë shishe macesh, grumbulli ynë i vogël i tubave të pastave të dhëmbëve filloi të rritet.

Më në fund nëna ime vuri këmbën poshtë. Pamja e tubave të pastës së dhëmbëve të çrregullt dhe të rrudhur të fqinjëve të saj i kishte ardhur asaj. "Çfarë po bëni djem?" ajo pyeti. "Dhe nuk dua të dëgjoj përsëri se është një sekret biznesi. Bëni diçka me këtë rrëmujë ose do ta hedh jashtë."

Unë dhe Mike u lutëm dhe u lutëm, duke shpjeguar se së shpejti do të kishim mjaft dhe pastaj do të fillonim prodhimin. Ne e informuam atë se po prisnim nga disa fqinjë që të mbaronin përdorimin e pastës së dhëmbëve në mënyrë që të kishim tubat e tyre. Mami na dha një javë zgjatje.

Data për të filluar prodhimin u ngrit lart. Presioni ishte mbi. Partneriteti im i parë tashmë ishte duke u kërcënuar me një njoftim dëbimi nga hapësira e magazinës tonë nga nëna ime. Becameshtë bërë detyra e Majk për t'u thënë fqinjëve që të përdorin shpejt pastën e dhëmbëve, duke thënë se dentisti i tyre donte që ata të laheshin më shpesh gjithsesi. Fillova të vendos së bashku linjën e prodhimit.

Një ditë babai im u ngrit me një mik për të parë dy djem 9-vjeçarë në rrugë me një linjë prodhimi që funksiononte me shpejtësi të plotë. Kudo kishte pluhur të bardhë të imët. Në një tavolinë të gjatë gjendeshin kuti të vogla qumështi nga shkolla, dhe zgara e familjes hibachi po shkëlqente me qymyr të kuq të nxehtë në nxehtësinë maksimale.

Babai u ngjiti me kujdes, pasi duhej të parkonte makinën në bazën e rrugës, pasi linja e prodhimit bllokonte karrocën. Ndërsa ai dhe shoku i tij u afruan, panë një tenxhere çeliku të ulur mbi thëngjij, me tubat e pastës së dhëmbëve që ishin shkrirë. Në ato ditë, pasta e dhëmbëve nuk vinte në tuba plastikë. Tubat ishin bërë prej plumbi. Pra, pasi boja u dogj, tubat u hodhën në tenxhere të vogël çeliku, u shkrinë derisa u bënë të lëngët dhe me mbajtësit e tenxhereve të mamit tim po derdhnim plumbin përmes një vrime të vogël në pjesën e sipërme të kutive të qumështit.

Kuti kartoni u mbush me suva të Parisit. Pluhuri i bardhë kudo ishte suva para se ta përziejme me ujë. ~~Në nxitimin tim, unë kisha trokitur çantën dhe e gjithë zona dukej sikur ishte goditur nga një stuhi dëbore.~~ Kartonët e qumështit ishin kontejnerët e jashtëm për mykët suva të Parisit.

Babai im dhe shoku i tij panë ndërsa ne derdhnim me kujdes plumbin e shkrirë përmes një vrime të vogël në majë të kubit të suvasë të Parisit .

"Kujdes", tha babai im.

Unë pohova me kokë pa shikuar lart.

Më në fund, sapo derdhi uji, unë vendosa tenxheren prej çeliku poshtë dhe i buzëqesha babait tim.

"Çfarë po bëni djem?" - pyeti ai me nje buzeqeshje te kujdesshme.

"Ne po bëjmë atë që më thatë të bëj. Ne do të jemi të pasur, "thashë.

"Po," tha Majk, duke buzëqeshur dhe tundur me kokë. "Ne jemi partnerë."

"Dhe çfarë ka në ato forma suvaje?" pyeti babai.

"Shikoni", thashë. "Kjo duhet të jetë një grup i mirë."

Me një çekiç të vogël, trokita në vulën që ndante kubin brenda

gjysma Me kujdes, unë tërhoqa gjysmën e sipërme të mykut të suvasë dhe një nikel plumbi ra. "

"Oh Zoti im!" tha babai im. "Ju po hiqni nikelin nga plumbi".

"Rightshtë e drejtë", tha Mike. "Ne bëjmë ashtu siç na thatë juve. Ne jemi duke bërë para ".

Shoku i babait tim u kthye dhe shpërtheu në të qeshura. Babai im buzëqeshi dhe tundi kokën. Së bashku me një zjarr dhe një kuti tubash pastë dhëmbësh të harxhuar, përpara tij ishin dy djem të vegjël të mbuluar me pluhur të bardhë dhe të qeshur nga veshi në vesh.

Ai na kërkoi të vendosnim gjithçka dhe të uleshim me të në shkallën e përparme të shtëpisë sonë. Me një buzëqeshje, ai shpjegoi butësisht se çfarë do të thoshte fjala "falsifikim".

Dreamsndrrat tona u shkatërruan. "Do të thuash që kjo është e paligjshme?" pyeti Majk në një zërin që dridhet.

"Lëri ata të shkojnë", tha shoku i babait tim. "Ata mund të jenë duke zhvilluar një talent natyror."

Babai im e shikoi me ngulm.

"Po, është e paligjshme", tha babai im butësisht. "Por ju djem keni treguar kreativitet të madh dhe mendim origjinal. Vazhdoni Jam vërtet krenar për ty! "

Të zhgënjyer, Majk dhe unë u ulëm në heshtje për rreth njëzet minuta para se të fillonim pastrimin e rrëmujës sonë. Biznesi kishte mbaruar ditën e hapjes. Duke fshirë pluhurin, unë pashë Majkun dhe i thashë: "Unë mendoj se Xhimi dhe miqtë e tij kanë të drejtë. Ne jemi të varfër ".

Babai im po largohej ndërsa e thashë. "Djem," tha ai. "Ju jeni të varfër vetëm nëse dorëzoheni. Gjëja më e rëndësishme është që keni bërë diçka. Shumica e njerëzve flasin dhe ëndërrojnë të bëhen të pasur. Ju keni bërë diçka. Unë jam shumë krenar për ju të dy. Unë do të thuajë perseri.

Vazhdoni Mos e lë ".

Unë dhe Majk qëndruam atje në heshtje. Ishin fjalë të këndshme, por ne ende nuk dinim çfarë të bënim.

"Atëherë, si nuk je i pasur, baba?" Unë pyeta.

"Për shkak se unë zgjodha të isha mësuese në shkollë. Mësuesit e shkollës me të vërtetë nuk mendojnë të jenë të pasur. Thjesht na pëlqen të japim mësim. Do të doja të të ndihmoja, por me të vërtetë nuk di si të fitoj para. "

Unë dhe Mike u kthyem dhe vazhduam pastrimin.

"E di", tha babai im. "Nëse ju djem dëshironi të mësoni si të jeni të pasur, mos më pyesni mua. Flisni me babanë tuaj, Majk. "

"Babai im?" - pyeti Majk me një fytyrë të dërrmuar.

"Po, babai yt", përsëriti babai im me një buzëqeshje. "Babai yt dhe unë kemi të njëjtin bankier, dhe ai kënaqet me babanë tënd. Ai më ka thënë disa herë se babai yt është i shkëlqyeshëm kur bëhet fjalë për të bërë para ".

"Babai im?" - e pyeti Majk përsëri në mosbesim. "Atëherë, si nuk kemi një makinë të bukur dhe një shtëpi të këndshme si fëmijët e pasur në shkollë?"

"Një makinë e bukur dhe një shtëpi e bukur nuk do të thotë domosdoshmërisht se je i pasur ose di të bësh para", u përgjigj babai im. "Babai i Jimmy punon për plantacionin e sheqerit. Ai nuk ndryshon shumë nga unë. Ai punon për një kompani, dhe unë punoj për qeverinë. Kompania blen makinën për të. Kompania e sheqerit është në telashe financiare dhe babai i Jimmy së shpejti mund të mos ketë asgjë. Babai juaj është ndryshe Mike. Ai duket se po ndërton një perandori dhe unë dyshoj se pas disa vitesh ai do të jetë një njeri shumë i pasur. "

Me këtë, Mike dhe unë u ngazëllyam përsëri. Me një forcë të re, ne filluam të pastrojmë rrëmujën e shkaktuar nga biznesi ynë i parë tashmë i shkatërruar. Ndërsa po pastronim, bëmë plane se si dhe kur të flisnim me babanë e Majk. Problemi ishte se babai i Mike punonte me orë të gjata dhe shpesh nuk vinte në shtëpi deri vonë. Babai i tij zotëronte depo, një kompani ndërtimi, një zinxhir dyqanesh dhe tre restorante. Ishin restorantet që e mbajtën jashtë vonë.

Majk kapi autobusin në shtëpi pasi kishim mbaruar pastrimin. Ai do të fliste me babanë e tij kur u kthye në shtëpi atë natë dhe ta pyeste nëse do të na mësonte se si të bëhemi të pasur. Majk premtoi të telefononte sa më shpejt që të kishte biseduar me babanë e tij, edhe nëse ishte vonë.

Telefoni ra në 8:30 pasdite

"Në rregull", thashë. "Të shtunën tjetër." Dhe uli telefonin. Babai i Majk kishte rënë dakord të takohet me Majk dhe mua.

Në 7:30 të shtunën në mëngjes, kapa autobusin për në anën e varfër të qytetit.

Mësimet fillojnë:

"Unë do të të paguaj 10 cent në orë. "

Edhe nga standardet e pagës së vitit 1956, 10 cent në orë ishin të ulta.

Unë dhe Michael u takuam me babanë e tij atë mëngjes në orën 8. Ai ishte tashmë i zënë dhe kishte qenë në punë për më shumë se një orë. Mbikëqyrësi i tij i ndërtimit sapo po largohej me kamionçinën e tij ndërsa unë u ngjita në shtëpinë e tij të thjeshtë, të vogël dhe të rregullt. Majk më takoi në derë.

"Babai është në telefon dhe ai tha të presë në hyrjen e pasme", tha Majk ndërsa hapi derën.

Dyshemeja e vjetër prej druri kërciti ndërsa unë shkova tej pragut të kësaj shtëpie të plakur. Kishte një dyshek të lirë vetëm brenda derës. Rrogozi ishte aty për të fshehur vitet e veshjes nga hapat e panumërt që dyshemeja kishte mbështetur. Edhe pse i pastër, duhej të zëvendësohej.

Ndihesha klaustrofobike kur hyra në dhomën e ngushtë të ndenjes, e cila ishte e mbushur me mobilje të vjetra të mbushura me myk, të cilat sot do të ishin sende koleksioniste. Ulur në divan ishin dy gra, pak më të mëdha se nëna ime. Përtej grave rrinte një burrë me rrobat e punëtorit. Ai kishte veshur rroba kaki dhe një këmishë kaki, të shtypur mirë, por pa niseshte, dhe libra pune të lëmuar. Ai ishte rreth 10 vjet më i madh se babai im; Unë do të thoja rreth 45 vjeç. Ata buzëqeshën ndërsa Majk dhe unë i kaluam, duke u drejtuar për në kuzhinë, të cilat të çonin në hyrjen që shikonte nga oborri i pasmë. Unë buzëqesha përsëri me ndrojtje.

"Kush janë ata njerëz?" Unë pyeta.

"Oh, ata punojnë për babanë tim. Burri i moshuar drejton depot e tij, dhe gratë janë menaxherët e restoranteve. Dhe patë mbikëqyrësin e ndërtimit, i cili po punon në një projekt rrugor rreth 50 milje nga këtu. Mbikëqyrësi tjetër i tij, i cili po ndërton një shteg shtëpish, tashmë ishte larguar para se të arrinit këtu. "

"A vazhdon kjo gjatë gjithë kohës?" Unë pyeta.

"Jo gjithmonë, por mjaft shpesh", tha Majk, duke buzëqeshur ndërsa ngriti një karrige për t'u ulur pranë meje.

"E pyeta nëse ai do të na mësonte të fitonim para", tha Mike.

"Oh, dhe çfarë i tha ai kësaj?" Pyeta me kuriozitet te kujdesshem.

"Epo, ai në fillim kishte një pamje qesharake në fytyrën e tij, dhe pastaj ai tha se do të na bënte një ofertë." "Oh", thashë, duke tundur karrigen prapa murit; Unë u ula aty ulur në dy këmbët e pasme të karriges. Majk bëri të njëjtën gjë. "A e dini se cila është oferta?" Unë pyeta. "Jo, por së shpejti do ta zbulojmë." Papritmas, babai i Mike shpërtheu nga dera e butë e ekranit dhe mbi hajat Unë dhe Majk u hodhëm në këmbë, jo nga respekti, por sepse u tronditëm.

"Djem të gatshëm?" Babai i Majk pyeti ndërsa ai ngriti një karrige për t'u ulur me ne.

Ne pohonim me kokën ndërsa tërhiqnim karriget nga muri për t'u ulur para tij.

Ai ishte një burrë i madh, rreth 6 metra i gjatë dhe 200 paund. Babai im ishte më i gjatë, me të njëjtën peshë dhe pesë vjet më i madh se babai i Mike. Ata dukeshin njësoj, megjithëse jo të së njëjtës përbërje etnike. Ndoshta energjia e tyre ishte e ngjashme.

"Mike thotë se doni të mësoni të fitoni para? A është e saktë, Robert? "

Unë pohova me kokë shpejt, por me pak frikësim. Ai kishte shumë pushtet pas fjalëve të tij

dhe buzeqesh.

"Në rregull, këtu është oferta ime. Unë do t'ju mësoj, por nuk do ta bëj në klasë. Ti punon për mua, unë do të të mësoj. Ju nuk punoni për mua, unë nuk do t'ju mësoj. Unë mund t'ju mësoj më shpejt nëse punoni, dhe po humbas kohën nëse thjesht doni të uleni dhe të dëgjoni, siç bëni në shkollë. Kjo është oferta ime. Merre ose lëre."

"Ah ... a mund të bëj një pyetje së pari?" Unë pyeta.

"Jo Merre ose lëre. Kam shumë punë për të bërë për të humbur kohën time. Nëse nuk mund ta bësh mendjen të vendosur, atëherë nuk do të mësosh kurrë të bësh para gjithsesi. Mundësitë vijnë e shkojnë. Të jesh në gjendje të dish kur të marrësh vendime të shpejta është një aftësi e rëndësishme. Ju keni një mundësi që e keni kërkuar. Shkolla po fillon ose ka mbaruar për dhjetë sekonda," tha babai i Majk me një buzëqeshje ngacmuese.

"Merre", thashë. `

"Merre", tha Mike.

"Mirë", tha babai i Majk. "Zonja Martin do të kalojë për dhjetë minuta. Pasi të kem kaluar me të, ti hip me të në superetën time dhe mund të fillosh të punosh. Unë do të të paguaj 10 cent në orë dhe do të punosh për tre orë çdo të shtunë. "

"Por sot kam një lojë të butë", thashë.

Babai i Majk uli zërin në një ton të ashpër. "Merre ose lëre", tha ai

"Do ta marr", u përgjigja, duke zgjedhur të punoja dhe të mësoja në vend që të luaja topin e butë.

30 cent më vonë

Deri në orën 9 të mëngjesit të një të shtune të bukur, Majk dhe unë po punonim për zonjën Martin. Ajo ishte një grua e mirë dhe e durueshme. Ajo gjithmonë thoshte se Majk dhe unë i kujtonim asaj dy djemtë e saj që ishin rritur dhe zhdukur. Edhe pse e mirë, ajo besonte në punën e palodhur dhe na vazhdoi të punonim. Ajo ishte mjeshtre e detyrave. Ne kaluam tre orë duke marrë mallra të konservuar nga raftet dhe, me një pastrues pendësh, duke larë secilën kanaçe për të hequr pluhurin, dhe pastaj t'i rivendosnim ato mjeshtërisht. Ishte një punë jashtëzakonisht e mërzitshme.

Babai i Mike, të cilin unë e quaj babai im i pasur, zotëronte nëntë nga këto supereta të vogla me parkingje të mëdha. Ata ishin versioni i hershëm i dyqaneve komoditet 7-11 . Dyqane ushqimore të lagjeve të vogla ku njerëzit blinin artikuj të tillë si qumësht, bukë, gjalpë dhe cigare. Problemi ishte, kjo ishte Hawaii para kondicionimit të ajrit dhe dyqanet nuk mund të mbyllnin dyert për shkak të nxehtësisë. Në dy anët e dyqanit, dyert duhej të ishin të hapura gjerësisht në rrugë dhe parking. Sa herë që një makinë kalonte ose tërhiqej në parking, pluhuri vërtitej dhe vendosej në dyqan.

Prandaj, ne kishim një punë për sa kohë që nuk kishte ajër të kondicionuar.

Për tre javë, Mike dhe unë u raportuam te Zonja Martin dhe punuam tre orë. Deri në mesditë, puna jonë kishte mbaruar dhe ajo ra tre copëza të vogla në secilin nga duart tona. Tani, edhe në moshën 9 vjeç në mes të viteve 1950, 30 cent nuk ishin shumë emocionuese. Librat komikë kushtonin 10 cent atëherë, kështu që unë zakonisht i shpenzoja paratë e mia në libra komik dhe shkoja në shtëpi.

Deri të Mërkurën e javës së katërt, unë isha gati të lë. Unë kisha pranuar të punoja vetëm sepse doja të mësoja të fitoja para nga babai i Majkut, dhe tani isha një skllav për 10 cent në orë. Për më tepër, unë nuk e kisha parë babanë e Majk që nga e shtuna e parë.

"Po lë", i thashë Majk në kohën e drekës. Dreka e shkollës ishte e mjerueshme. Shkolla ishte e mërzitshme dhe tani nuk kisha as të shtunat e mia për të pritur me padurim. Por ishin 30 cent ato që më erdhën vërtet.

Këtë herë Majk buzëqeshi.

"Me çfarë po qesh?" - pyeta me inat dhe zhgënjim.

"Babai tha që kjo do të ndodhte. Ai tha të takoheshim me të kur të ishit gati të linit".

"Çfarë?" Thashë i indinjuar. "Ai ka pritur që unë të ngopem?"

"Lloj", tha Mike. "Babai është ndryshe. Ai mëson ndryshe nga babai juaj. Mami dhe babai juaj mbajnë leksione shumë. Babai im është i qetë dhe njeri me pak fjalë. Thjesht prisni deri të shtunën. Unë do t'i them se je gati".

"Do të thuash që jam ngritur?"

"Jo, jo në të vërtetë, por ndoshta. Babai do të shpjegojë të Shtunën."

Duke pritur në radhë të Shtunën

Isha gati të përballesha me të dhe isha i përgatitur. Edhe babai im i vërtetë ishte zemëruar me të. Babai im i vërtetë, ai që unë e quaj i varfëri, mendoi se babai im i pasur po shkel ligjet e punës së fëmijëve dhe duhet të hetohet.

Babai im i shkolluar i varfër më tha të kërkoja atë që meritoj. Të paktën 25 cent në orë. Babai im i gjorë më tha se nëse nuk do të përfitoja, unë do të lija menjëherë.

"Gjithsesi nuk të duhet ajo punë e mallkuar", tha me indinjatë babai im i gjorë. Në orën 8 të mëngjesit të së Shtunës, unë po kaloja nëpër të njëjtën derë të lehta të shtëpisë së Majk.

"Merr një vend dhe prit në radhë", tha babai i Majk ndërsa hyra. Ai u kthye dhe u zhduk në zyrën e tij të vogël ngjitur me një dhomë gjumi.

Shikova përreth dhomës dhe nuk e pashë Majkun askund. Duke u ndjerë e vështirë, u ula me kujdes pranë të njëjtave dy gra që ishin atje katër javë më parë. Ata buzëqeshën dhe rrëshqitën nëpër shtrat për të më lënë vend.

Kaluan dyzet e pesë minuta dhe unë po avulloja. Të dy gratë ishin takuar me të dhe ishin larguar tridhjetë minuta më parë. Një zotëri i moshuar ishte aty për njëzet minuta dhe gjithashtu ishte zhdukur.

Shtëpia ishte e zbrazët dhe unë u ula në dhomën e tij të errët të jetesës në një ditë të bukur me diell Havai, duke pritur të flisja me një skate të lirë që shfrytëzonte fëmijët. Mund ta dëgjoja duke shushuritur nëpër zyrë, duke folur në telefon dhe duke më injoruar. Tani isha gati të dilja, por për disa arsye qëndrova.

Më në fund, pesëmbëdhjetë minuta më vonë, pikërisht në orën 9, babai i pasur doli nga zyra e tij, duke mos thënë asgjë,

dhe me sinjalizoi me dorën time që të hyja në zyrën e tij të ndyrë.

"E kuptoj që doni një rritje ose do të hiqni dorë", tha babai i pasur ndërsa u kthye në karrigen e tij të zyrës.

"Epo, ju nuk po e mbani fundin e pazarit", shpërtheva gati në lot. Ishte vërtet e frikshme për një djalë 9-vjeçar të përballej me një të rritur.

"Ju thatë që do të më mësonit nëse do të punoja për ju. Epo, unë kam punuar për ty. Unë kam punuar shumë. Kam hequr dorë nga lojërat e mia të bejsbollit për të punuar për ju. Dhe ju nuk e mbani fjalën tuaj. Ju nuk më keni mësuar asgjë. Ju jeni një mashtrues siç mendojnë të gjithë në qytet. Je lakmitar Ju dëshironi të gjitha paratë dhe mos u kujdesni për punonjësit tuaj. Ti më bën të pres dhe nuk më tregon asnjë respekt. Unë jam vetëm një djalë i vogël dhe meritoj të trajtohem më mirë. "

Babai i pasur u tund përsëri në karrigen e tij të kthyeshme, duart lart në mjekër, disi duke ngulur sytë tek unë. Ishte sikur ai po më studionte.

"Jo keq," tha ai. "Në më pak se një muaj, ju tingëlloni si shumica e punonjësve të mi."

"Çfarë?" Unë pyeta. Duke mos e kuptuar atë që po thoshte, unë vazhdova me ankesën time. "Mendova se do të mbash fundin e pazarit dhe do të më mësosh. Në vend të kësaj doni të më torturoni? Kjo është mizore. Kjo është me të vërtetë mizore. "

"Unë po të mësoj", tha babai i pasur në heshtje.

"Çfarë më ke mësuar? Asgjë!" - thashë i inatosur. "Ju as nuk keni biseduar me mua një herë që kur pranova të punoja për kikirikë. Dhjetë cent në orë. Hah! Unë duhet të njoftoj qeverinë për ju.

Ne i kemi ligjet e punës për fëmijë. Babai im punon për qeverinë, ti e di".

"Uau!" tha babai i pasur. "Tani ju tingëlloni ashtu si shumica e njerëzve që punonin për mua. Njerëzit ose kam pushuar nga puna ose ata e kanë lënë. "

"Pra, çfarë keni për të thënë?" Kërkova, duke u ndjerë mjaft i guximshëm për një fëmijë të vogël. "Më gënjeve. Unë kam punuar për ty dhe ti nuk e ke mbajtur fjalën. Ju nuk më keni mësuar asgjë. "

"Si e dini se nuk ju kam mësuar asgjë?" - pyeti babai i pasur me qetësi.

"Epo, kurrë nuk më keni folur. Unë kam punuar për tre javë, dhe ti nuk më ke mësuar asgjë, "thashë me zhurmë.

"A nënkupton mësimdhënia të flasësh ose një leksion?" pyeti babai i pasur.

"Epo, po", u përgjigja.

"Kështu ju mësojnë në shkollë", tha ai duke buzëqeshur. "Por kështu nuk të mëson jeta dhe unë do të thoja që jeta është mësuesi më i mirë nga të gjithë. Shumicën e kohës, jeta nuk flet me ju. Thjesht ju shtyn përreth. Çdo shtytje është jeta duke thënë, 'Zgjohu. Ka diçka që unë dua të mësosh. ' "

~~"Për çfarë po flet ky njeri?" Pyeta veten në heshtje. "Jeta që më shtynte përreth ishte jeta~~

duke folur me mua?" Tani e dija që duhej të lija punën. Po flisja me dikë që duhej të mbyllej.

"Nëse mësoni mësimet e jetës, do të bëni mirë. Nëse jo, jeta thjesht do të vazhdojë t'ju shtyjë rrotull. Njerëzit bëjnë dy gjëra. Disa thjesht i lënë jeta t'i shtyjë përreth. Të tjerët zemërohen dhe tërhiqen prapa. Por ata tërhiqen kundër shefit të tyre, ose punës së tyre, ose burrit ose gruas së tyre. Ata nuk e dinë që është jeta që shtyn".

Nuk e kisha idenë për çfarë po fliste.

"Jeta na shtyn të gjithëve përreth. Disa heqin dorë. Të tjerët luftojnë. Disa mësojnë mësimin dhe vazhdojnë tutje. Ata e mirëpresin jetën duke i shtyrë përreth. Për këta pak njerëz, kjo do të thotë se ata kanë nevojë dhe duan të mësojnë diçka. Ata mësojnë dhe vazhdojnë tutje. Shumica lënë, dhe disa si ti zihen".

Babai i pasur qëndroi dhe mbylli dritaren e vjetër prej druri të kërcitur që kishte nevojë për riparim. "Nëse e mësoni këtë mësim, do të rriteni në një djalë të mençur, të pasur dhe të lumtur. Nëse nuk e bëni këtë, ju do të kaloni jetën tuaj duke fajësuar një punë, paga të ulëta ose shefin tuaj për problemet tuaja. Ju do të jetoni jetën duke shpresuar në atë pushim të madh që do të zgjidhë të gjitha problemet tuaja të parave."

Babai i pasur më shikoi për të parë nëse isha ende duke dëgjuar. Sytë e tij u takuan me të mitë. Ne vështronim njëri-tjetrin, rrymat e komunikimit kalonin mes nesh përmes syve tanë. Më në fund, u tërhoqa larg pasi kisha përthithur mesazhin e tij të fundit. E dija që kishte të drejtë. Unë po e fajësoja atë dhe kërkova të mësoja. Isha duke luftuar.

Babai i pasur vazhdoi. "Ose nëse jeni lloji i personit që nuk keni guxim, thjesht hiqni dorë sa herë që jeta ju shtyn. Nëse jeni ai lloj personi, do të jetoni gjithë jetën duke luajtur në mënyrë të sigurt, duke bërë gjërat e duhura, duke kursyer veten për ndonjë ngjarje që nuk ndodh kurrë. Pastaj, ti vdes në një plak i mërzitshëm. Do të keni shumë miq që ju pëlqejnë vërtet sepse keni qenë një djalë kaq i mirë punëtor. Keni kaluar një jetë duke luajtur atë të sigurt, duke bërë gjërat e duhura. Por e vërteta është, ju lejoni që jeta t'ju shtyjë në nënshtrim. Thellë thellë ju ishit të tmerruar për të ndërmarrë rreziqe. Ju vërtet donit të fitonit, por frika e humbjes ishte më e madhe se eksitimi për të fituar. Thellë brenda, ti dhe vetëm ti do ta dish që nuk shkove për të. Ju zgjodhët ta luanit të sigurt."

Sytë tanë u takuan përsëri. Për dhjetë sekonda, ne pamë njëri-tjetrin, por u tërhoqëm vetëm pasi u mor mesazhi.

"Ju më keni shtyrë rreth e rrotull" pyeta.

"Disa njerëz mund ta thonë këtë," buzëqeshi babai i pasur. "Unë do të thoja që thjesht ju dhashë një shije të jetës." "Çfarë shije të jetës?" Pyeta, akoma i zemëruar, por tani kurioz. Edhe gati për të mësuar.

"Ju djemtë jeni njerëzit e parë që më keni kërkuar ndonjëherë t'i mësoj se si të fitojnë para. Unë kam më shumë se 150 punonjës dhe asnjë prej tyre nuk më ka pyetur se çfarë di për paratë. Ata më kërkojnë një punë dhe një pagë, por kurrë për t'i mësuar ata për paratë. Kështu që shumica do të kalojnë vitet më të mira të jetës së tyre duke punuar për para, duke mos kuptuar në të vërtetë për çfarë po punojnë."

Unë u ula atje duke dëgjuar me vëmendje.

"Kështu që kur Mike më tregoi se dëshiron të mësohë si të bësh para, unë vendosa të krijoj një

kurs që ishte afër jetës reale. Mund të flisja derisa të isha blu në fytyrë, por ju nuk do të dëgjonit asgjë. Kështu që vendosa të lejoja që jeta të të shtynte pak që të më dëgjoje. Prandaj të kam paguar vetëm 10 cent ”.

"Atëherë cili është mësimi që kam mësuar nga puna për vetëm 10 cent në orë?" Unë pyeta. "Se jeni i lirë dhe shfrytëzoni punëtorët tuaj?"

Babai i pasur u trondit dhe qeshi me gjithë zemër. Më në fund, pasi qeshja e tij ndaloi, ai tha: "Ju më së miri do të ndryshoni këndvështrimin tuaj. Mos më fajëso, duke menduar se unë jam problemi. Nëse mendoni se unë jam problemi, atëherë duhet të më ndryshoni. Nëse e kuptoni që jeni problemi, atëherë mund të ndryshoni veten, të mësoni diçka dhe të bëheni më të mençur. Shumica e njerëzve dëshirojnë që të gjithë të tjerët në botë të ndryshojnë përveç tyre. Më lejoni t'ju them, është më lehtë të ndryshosh veten se të gjithë të tjerët ”.

"Nuk e kuptoj", thashë.

"Mos më fajëso për problemet e tua", tha babai i pasur, duke u rritur i paduruar.

"Por ti më paguan vetëm 10 cent."

"Pra, çfarë po mëson?" pyeti babai i pasur duke buzëqeshur.

"Se je i lirë", thashë me një buzëqeshje dinake.

"Shih, ti mendon se unë jam problemi", tha babai i pasur.

"Por ju jeni."

"Epo, mbaje atë qëndrim dhe nuk mëson asgjë. Mbaje qëndrimin

se unë jam problemi dhe çfarë zgjedhësh keni? "

"Epo, nëse nuk më paguan më shumë ose më tregoni më shumë respekt dhe më mësoni, unë do të lë".

"Epo mirë," tha babai i pasur. "Dhe kjo është pikërisht ajo që bëjnë shumica e njerëzve. Ata largohen dhe shkojnë duke kërkuar një punë tjetër, mundësi më të mirë dhe paga më të larta, në të vërtetë duke menduar se një punë e re ose më shumë paga do të zgjidhë problemin. Në shumicën e rasteve, nuk do të ndodhë. "

"Pra, çfarë do ta zgjidhë problemin?" Unë pyeta. "Thjesht merrni këto 10 cent në orë dhe buzëqeshni?"

Babai i pasur buzëqeshi. "Kjo është ajo që bëjnë njerëzit e tjerë. Vetëm pranoni një pagë duke ditur që ata dhe familja e tyre do të luftojnë financiarisht. Por kjo është gjithçka që ata bëjnë, duke pritur një ngritje duke menduar se më shumë para do ta zgjidhin problemin. Shumica thjesht e pranojnë atë, dhe disa marrin një punë të dytë duke punuar më shumë, por përsëri pranojnë një pagë të vogël. "

Unë u ula me vështrim në dyshe, duke filluar të kuptoja mësimin që po jepte babai i pasur. Mund ta ndieja që ishte një shije e jetës. Më në fund, ngrita sytë dhe përsërita pyetjen. "Pra, çfarë do ta zgjidhë problemin?"

"Kjo", tha ai duke më trokitur butësisht në kokë. "Këto gjëra midis veshëve tuaj".

Ishte në atë moment që babai i pasur ndau pikëpamjen thelbësore që e ndau atë nga punonjësit e tij dhe babai im i varfër - dhe e bëri atë të bëhej përfundimisht një nga burrat më të pasur në Hawaii

ndërsa babai im shumë i arsimuar, por i varfër, luftoi financiarisht gjithë jetën e tij. Ishte një këndvështrim i veçantë që bëri të gjitha ndryshimet gjatë gjithë jetës.

Babai i pasur tha vazhdimisht, këtë këndvështrim, të cilin unë e quaj Mësimi Nr. 1.

"Të varfërit dhe klasa e mesme punojnë për para". "Të pasurit kanë punë parash për ta."

Në atë mëngjes të ndritshëm të së shtunës, po mësoja një këndvështrim krejt tjetër nga ajo që më ishte mësuar nga babai im i varfër. Në moshën 9 vjeç, u bëra i vetëdijshëm se të dy baballarët donin që unë të mësoja. Të dy baballarët më inkurajuan të studioja ... por jo të njëjtat gjëra.

Babai im me arsim të lartë më rekomandoi që unë të bëja atë që bëri ai. "Bir, dua që të studiosh shumë, të marrësh nota të mira, në mënyrë që të gjesh një punë të sigurt dhe të sigurt në një kompani të madhe. Dhe sigurohuni që të ketë përfitime të shkëlqyera." Babai im i pasur donte që unë të mësoja se si funksionojnë paratë, në mënyrë që t'i bëja ato të funksionojnë për mua. Këto mësimë do t'i mësoja gjatë jetës me udhëzimet e tij, jo për shkak të një klase.

Babai im i pasur vazhdoi mësimin tim të parë, "Jam i lumtur që u zemërova kur punova për 10 cent në orë. Nëse nuk do të ishe inatosur dhe do ta kishe pranuar me kënaqësi, do të më duhej të të thosha se nuk mund të të mësoja. E shihni, të mësuarit e vërtetë kërkon energji, pasion, një dëshirë të zjarrtë. Zemërimi është një pjesë e madhe e kësaj formule, sepse pasioni është zemërimi dhe dashuria e kombinuar. Kur bëhet fjalë për para, shumica e njerëzve dëshirojnë ta luajnë atë të sigurt dhe të ndihen të sigurt. Pra, pasioni nuk i drejton ata: Frika e bën."

"Pra, a është kjo arsyeja pse ata do të marrin një punë me nivele të ulta?" Unë pyeta.

"Po", tha babai i pasur. "Disa njerëz thonë se i shfrytëzoj njerëzit sepse nuk paguaj aq shumë sa plantacioni i sheqerit apo qeveria. Unë them që njerëzit shfrytëzojnë veten e tyre. Fearshtë frika e tyre, jo e imja".

"Por a nuk mendoni se duhet t'i paguani më shumë?" Unë pyeta.

"Nuk kam pse. Dhe përveç kësaj, më shumë para nuk do ta zgjidhin problemin. Thjesht shiko babanë tënd. Ai bën shumë para dhe ende nuk mund të paguajë faturat e tij. Shumica e njerëzve, duke pasur më shumë para, vetëm marrin më shumë borxhe".

"Prandaj kjo është arsyeja pse 10 cent në orë", thashë duke buzëqeshur. "Ashtë një pjesë e mësimi."

"Rightshtë e drejtë", buzëqeshi babai i pasur. "E shihni, babai juaj shkoi në shkollë dhe mori një shkollim të shkëlqyeshëm, kështu që ai të mund të merrte një punë me pagë të lartë. Gjë që ai bëri. Por ai ende ka probleme me para, sepse nuk mësoi kurrë asgjë në lidhje me paratë në shkollë. Për më tepër, ai beson në punën për para".

"Dhe ti jo?" Unë pyeta.

"Jo, jo në të vërtetë", tha babai i pasur. "Nëse doni të mësoni të punoni për para, atëherë qëndroni në shkollë. Ky është një vend i shkëlqyeshëm për të mësuar ta bëjmë atë. Por nëse doni të mësoni se si të keni para për ju, atëherë unë do t'ju mësoj këtë. Por vetëm nëse dëshiron të mësosh."

"A nuk do të donin të gjithë ta mësonin atë", pyeta unë.

"Jo", tha babai i pasur. "Thjesht sepse është më lehtë të mësosh të punosh për para, veçanërisht nëse frika është emocioni yt kryesor kur diskutohet tema e parave."

"Nuk e kuptoj", thashë me një vrenjtje.

"Mos u shqetëso për këtë tani për tani. Thjesht dije se është frika ajo që i mban shumicën e njerëzve të punojnë në një punë. Frika e mos pagimit të faturave të tyre. Frika e pushimit nga puna. Frika e mos pasur mjaft para. Frika e fillimit mbaruar. Ky është çmimi i studimit për të mësuar një profesion ose tregti, dhe pastaj duke punuar për para. Shumica e njerëzve bëhen skllav të parave ... dhe pastaj zemërohen me shefin e tyre. "

"Të mësosh të kesh para për ty është një kurs studimi krejt tjetër?" Unë pyeta.

"Absolutisht", u përgjigj babai i pasur, "absolutisht".

Ne u ulëm në heshtje në atë mëngjes të bukur të Shtunës Havai. Miqtë e mi sapo kishin filluar ndeshjen e tyre të bejsbollit në Ligën e Vogël. Por për ca arsye, tani isha mirënjohës që kisha vendosur të punoja për 10 cent në orë. E ndjeva që isha gati të mësoja diçka që miqtë e mi nuk do ta mësonin në shkollë.

"Gati për të mësuar?" - pyeti babai i pasur.

"Absolutisht", thashë me një buzëqeshje.

"Unë e mbajta premtimin tim. Unë të kam mësuar nga larg, "tha babai im i pasur. "Në moshën 9 vjeç, ju keni marrë një shije të asaj se si ndihet të punosh për para. Thjesht shumëzoni muajin tuaj të fundit me pesëdhjetë vjet dhe do të keni një ide se çfarë shumica e njerëzve kalojnë duke bërë jetën e tyre. "

"Nuk e kuptoj", thashë.

"Si u ndjeve duke pritur në radhë për të më parë? Një herë të punësohem dhe një herë të kërkoj më shumë para? "

"E tmerrshme", thashë.

"Nëse vendos të punosh për para, kështu është jeta për shumë njerëz", tha babai i pasur.

"Dhe si u ndjetë kur Znj. Martin lëshoi tre copë në dorë për tre orë punë?"

"Ndjeva se nuk ishte e mjaftueshme. Dukej sikur nuk ishte asgjë. Unë u zhgënjeva, "thashë.

"Dhe kështu ndihen shumica e punonjësve kur shikojnë fletët e tyre të pagave. Sidomos pasi të merren të gjitha taksat dhe zbritjet e tjera. Të paktën keni 100 për qind ". "

"Do të thuash që shumica e punëtorëve nuk paguhen gjithçka?" Pyeta me habi.

"Qiej jo!" tha babai i pasur. "Qeveria gjithmonë merr pjesën e saj të parë."

"Si e bëjnë këtë." Unë pyeta.

"Taksat", tha babai i pasur. "Ju tatoheni kur fitoni. Ju taksoheni kur shpenzoni. Ju taksoheni kur kurseni. Ju taksoheni kur vdisni. "

"Pse njerëzit e lënë qeverinë t'u bëjë atë atyre?"

"Të pasurit nuk e bëjnë", tha babai i pasur me një buzëqeshje. "Të varfërit dhe klasa e mesme po. Do të vë bast që unë fitoj më shumë se babai yt, megjithatë ai paguan më shumë taksa".

"Si mund të jetë?" Unë pyeta. Si një djalë 9-vjeçar, kjo nuk kishte kuptim për mua. "Pse dikush do ta linte qeverinë t'ua bënte këtë atyre?"

Babai i pasur u ul atje në heshtje. Unë mendoj se ai donte që unë të dëgjoja në vend që të hidhesha larg në gojë.

Më në fund, u qetësova. Nuk më pëlqente ajo që kisha dëgjuar. E dija që babai im ankohej vazhdimisht për pagimin e kaq shumë taksave, por me të vërtetë nuk bëri asgjë për këtë. A e shtyn atë jetë jeta?

Babai i pasur u lëkund ngadalë dhe heshtur në karrigen e tij, vetëm duke më parë mua.

"Gati për të mësuar?" ai pyeti.

Unë pohova me kokë ngadalë.

"Siç thashë, ka shumë për të mësuar. Të mësosh se si të kesh para për ty është një studim gjatë gjithë jetës. Shumica e njerëzve shkojnë në kolegji për katër vjet dhe arsimimi i tyre mbaron. Unë tashmë e di që studimi im i parave do të vazhdojë gjatë gjithë jetës sime, thjesht sepse sa më shumë që të zbuloj, aq më shumë zbuloj se duhet të di. Shumica e njerëzve nuk e studiojnë kurrë këtë temë. Ata shkojnë në punë, marrin listën e pagave, ekuilibrojnë librat e çeqeve dhe kaq. Për më tepër, ata pyesin pse kanë probleme me paratë. Pastaj, ata mendojnë se më shumë para do ta zgjidhin problemin. Pak e kuptojnë se problemi është mungesa e tyre e edukimit financiar".

"Pra, babai im ka probleme taksash sepse nuk i kupton paratë?" Pyeta i hutuar.

"Shikoni", tha babai i pasur. "Taksat janë vetëm një seksion i vogël për të mësuar se si të kesh para për ty. Sot, thjesht doja të zbuloja nëse ende e keni pasion të mësoni për paratë. Shumica e njerëzve nuk e bëjnë këtë. Ata duan të shkojnë në shkollë, të mësojnë një profesion, të argëtohen në punën e tyre dhe të fitojnë shumë para. Një ditë ata zgjohen me probleme të mëdha parash, dhe më pas nuk mund të ndalojnë së punuari. Ky është çmimi i të dish vetëm të punosh për para në vend që të studiosh se si të kesh para për ty. Pra, a e keni ende pasionin për të mësuar?" - pyeti babai i pasur.

Unë tunda kokën.

"Mirë", tha babai i pasur. "Tani kthehu në punë. Këtë herë, nuk do t'ju paguaj asgjë".

"Çfarë?" Pyeta me habi.

"Ju më keni dëgjuar. Asgjë. Ju do të punoni në të njëjtën orë tre

Të shtunën, por këtë herë nuk do të paguheni 10 cent në orë. Ju thatë se dëshironi të mësoni të mos punoni për para, kështu që unë nuk do t'ju paguaj asgjë".

Nuk mund ta besoja atë që po dëgjoja.

"Unë tashmë kam pasur këtë bisedë me Mike. Ai tashmë po punon, pastron pluhurin dhe grumbullon mallra të konservuar falas. Më mirë të ngutemi dhe të kthehemi atje".

"Kjo nuk është e drejtë", bërtita unë. "Ju duhet të paguani diçka."

"Ju thatë se dëshironi të mësoni. Nëse nuk e mësoni këtë tani, do të rriteni si dy gratë dhe burri i moshuar që ulen në dhomën time të ndenjes, duke punuar për para dhe duke shpresuar që të mos i heq nga puna. Ose si babai juaj, duke fituar shumë para vetëm për të qenë në borxh deri në bebet e tij, duke shpresuar se më shumë para do ta zgjidhin problemin. Nëse kjo është ajo që ju dëshironi, unë do të kthehem në marrëveshjen tonë origjinale prej 10 cent në orë. Ose mund të bëni atë që shumica e njerëzve rriten për të bërë. Ankohu se nuk ka pagë të mjaftueshme, lëre dhe shko të kërkojë një punë tjetër."

"Por çfarë të bëj?" Unë pyeta.

Babai i pasur më goditi në kokë. "Përdore këtë," tha ai. "Nëse e përdorni mirë, së shpejti do të më falënderoni që ju dhashë një mundësi dhe do të rriteni në një burrë të pasur."

Unë qëndrova atje akoma duke mos besuar se çfarë marrëveshje të papërpunuar më kishin dhënë. Këtu erdha të kërkoj një ngritje dhe tani më thanë që të vazhdoja të punoja për asgjë.

Babai i pasur më goditi përsëri në kokë dhe më tha: "Përdore këtë. Tani ik nga këtu dhe kthehu në punë."

MESSSIMI #1: Të pasurit nuk punojnë për para

Nuk i thashë babait tim të gjorë se nuk po më paguanin. Ai nuk do ta kishte kuptuar dhe unë nuk doja të përpiqesha të shpjegoja diçka që nuk e kuptova ende vetë.

Për tre javë të tjera, Majk dhe unë kemi punuar për tre orë, çdo të shtunë, për asgjë. Puna nuk më shqetësoi, dhe rutina u bë më e lehtë. Ishin lojërat e humbura të bejsbollit dhe mos qenë në gjendje të përballoja blerjen e disa librave komikë që më erdhën.

Babai i pasur ndaloi në mesditë të javës së tretë. Kemi dëgjuar që kamioni i tij ngrihej në parking dhe spërkate kur motori ishte i fikur. Ai hyri në dyqan dhe përshëndeti zonjën Martin me një përqaftim. Pasi zbuloi se si po shkonin gjërat në dyqan, ai u fut në ngrirjen e akullores, nxori dy hekura, pagoi për ta dhe më bëri me shenjë Majk dhe mua.

"Le të shkojmë për një shëtitje djemtë."

Ne kaluam rrugën, duke shmangur disa makina dhe ecëm nëpër një fushë të madhe me bar, ku disa të rritur po luanin topa të butë. I ulur në një tryezë të largët pikniku, ai më dha Majkun dhe mua shufrat e akullores.

"Si po shkon djemtë?"

"Në rregull", tha Mike.

Unë pohova me kokë në marrëveshje.

"Mësoni ndonjë gjë akoma?" pyeti babai i pasur.

Unë dhe Majk shikuam njëri-tjetrin, ngritëm supet dhe tundëm kokën njëzëri.

Shmangia e një prej kurtheve më të mëdha të jetës

"Epo, ju djem më mirë filloni të mendoni. Ju jeni duke parë një nga mësimet më të mëdha të jetës. Nëse mësoni mësimin, do të shijoni një jetë me liri dhe siguri të madhe. Nëse nuk e mësoni mësimin,

ju do të përfundoni si zonja Martin dhe shumica e njerëzve që luajnë softball në këtë park. Ata punojnë shumë, për pak para, duke u kapur pas iluzionit të sigurisë në punë, duke pritur me padurim një pushim tre javor çdo vit dhe një pension të pakët pas dyzet e pesë vjetësh pune. Nëse kjo ju entuziazmon, unë do t'ju jap një ngritje në 25 cent në orë. ”

“Por këta janë njerëz të mirë punëtorë . A po talleni me ta? ” Kërkova.

Një buzëqeshje erdhi në fytyrën e babait të pasur.

“Zonja Martin për mua është si nënë. Unë kurrë nuk do të isha aq mizor. Unë mund të tingëlloj mizor sepse jam duke bërë çmos për t'ju treguar diçka të dyve. Unë dua të zgjeroj këndvështrimin tuaj në mënyrë që të shihni diçka. Diçka që shumica e njerëzve nuk kanë kurrë përfitimin për ta parë sepse vizioni i tyre është shumë i ngushtë. Shumica e njerëzve nuk e shohin kurrë kurthin në të cilin ndodhen ”.

Unë dhe Majk u ulëm të pasigurt për mesazhin e tij. Ai dukej mizor, megjithatë ne mund ta kuptonim se ai dëshironte dëshpërimisht që ne të dinim diçka.

Me një buzëqeshje, babai i pasur tha: “A nuk tingëllon mirë kjo 25 cent në orë? A nuk e bën zemrën të rrahë pak më shpejt. ”

Unë tunda kokën "jo", por me të vërtetë u bë. Njëzet e pesë cent në orë do të ishin para të mëdha për mua.

"Në rregull, do të të paguaj një dollar në orë", tha babai i pasur, me një buzëqeshje dinake.

Tani zemra ime po fillonte të garonte. Truri im po bërtiste,

Një

“Merre. Merre. ” Nuk mund ta besoja atë që po dëgjoja. Akoma, nuk thashë asgjë.

"Në rregull, 2 dollarë në orë."

Truri dhe zemra ime e vogël 9-vjeçare gati sa nuk shpërtheu. Në fund të fundit, ishte viti 1956 dhe duke u paguar 2 dollarë në orë do të më kishte bërë fëmija më i pasur në botë. Nuk mund ta imagjinoja të fitoja atë lloj parash. Doja të thoja "po". Unë e dëshiroja marrëveshjen. Unë mund të shihja një biçikletë të re, dorezë të re bejsbolli dhe adhurim të miqve të mi kur shisja ca para. Për më tepër, Jimmy dhe miqtë e tij të pasur nuk mund të më quanin kurrë më të varfër. Por disi goja ime mbeti e heshtur.

Ndoshta truri im ishte mbinxehur dhe kishte fryrë një siguresë. Por thellë brenda vetes, unë dëshiroja keq atë \$ 2 në orë.

Akullorja ishte shkrirë dhe po më kalonte në dorë. Akullorë shkop ishte bosh, dhe në bazë të saj ishte një rrëmujë që ngjitet e vanilje dhe çokollatë që milingonat kanë shijuar. Babai i pasur po shikonte dy djem që ia ngulnin sytë, me sytë hapur dhe trurin bosh. Ai e dinte se po na provonte dhe e dinte se kishte një pjesë të emocioneve tona që donin të merrnin marrëveshjen. Ai e dinte që çdo qenie njerëzore ka një pjesë të dobët dhe në nevojë të shpirtit të saj që mund të blihet. Dhe ai e dinte që çdo qenie njerëzore kishte gjithashtu një pjesë të shpirtit të tyre që ishte e fortë dhe e mbushur me një vendosmëri që nuk mund të blihej kurrë. Ishte vetëm çështje se cila ishte më e fortë. Ai kishte provuar mijëra shpirtra në jetën e tij. Ai provonte shpirtrat sa herë që intervistonte dikë për një punë.

"Në rregull, 5 dollarë në orë."

Papritmas u bë një heshtje nga brenda meje. Diçka kishte ndryshuar. Oferta ishte shumë e madhe dhe ishte bërë qesharake. Jo shumë të rritur në vitin 1956 kanë fituar më shumë se 5 dollarë në orë. Tundimi u zhduk dhe u vendos një qetësi. Ngadalë u ktheva majtas për të parë Majkun. Ai më ktheu prapa. Pjesa e shpirtit tim që ishte e dobët dhe në nevojë u hesht. Pjesa ime që nuk kishte çmim mori përsipër. Kishte një qetësi dhe një siguri në lidhje me paratë që hynë në trurin dhe shpirtin tim. E dija që edhe Majk kishte arritur në atë pikë.

"Mirë", tha babai i pasur butë. "Shumica e njerëzve kanë një çmim. Dhe ata kanë një çmim për shkak të emocioneve njerëzore të quajtur frikë dhe lakmi. Së pari, frika për të qenë pa para na motivon të punojmë shumë, dhe pastaj pasi të marrim atë pagë, lakmia ose dëshira na fillon të mendojmë për të gjitha gjërat e mrekullueshme që mund të blejnë paratë. Pastaj vendoset modeli."

"Çfarë modeli?" Unë pyeta.

"Modeli i ngritjes, shkimit në punë, pagimit të faturave, ngritjes, shkimit në punë, pagimit të faturave ... Jetët e tyre drejtohen përgjithmonë nga dy emocione, frika dhe lakmia. Ofroni atyre më shumë para, dhe ata vazhdojnë ciklin duke rritur edhe shpenzimet e tyre. Kjo është ajo që unë e quaj Gara e Miut".

"Ka një mënyrë tjetër?" - pyeti Majk.

"Po", tha babai i pasur ngadalë. "Por vetëm disa njerëz e gjejnë atë."

"Dhe cila është ajo mënyrë?" - pyeti Majk.

"Kjo është ajo që shpresoj se ju djem do ta zbuloni ndërsa punoni dhe studioni me mua. Prandaj i hoqa të gjitha format e pagës."

"Ndonjë aludim?" - pyeti Majk. "Jemi lodhur duke punuar shumë, sidomos për asgjë".

"Epo, hapi i parë është të thuash të vërtetën", tha babai i pasur.

"Ne nuk kemi gënjer". Thashe.

"Unë nuk thashë që po gënjeni. Thashë të them të vërtetën," erdhi babai i pasur mbrapa

"E vërteta për çfarë?" Unë pyeta.

"Si po ndihesh", tha babai i pasur. "Ju nuk keni pse t'ia thoni askujt tjetër. Vetëm veten tënde."

"E keni fjalën për njerëzit në këtë park, njerëzit që punojnë për ju, zonja Martin, ata nuk e bëjnë atë?" Unë pyeta.

"Unë dyshoj", tha babai i pasur. "Përkundrazi, ata ndiejnë frikën se nuk kanë para. Në vend që të përballen me frikën, ata reagojnë në vend që të mendojnë. Ata reagojnë emocionalisht në vend që të përdorin kokën", tha babai i pasur, duke na trokitur në kokë. "Pastaj, ata marrin disa para në duart e tyre, dhe përsëri emocioni i gëzimit dhe dëshirës dhe lakmisë pushton, dhe përsëri ata reagojnë, në vend që të mendojnë."

"Kështu që emocionet e tyre bëjnë të menduarit e tyre," tha Mike.

"Correctshtë e saktë", tha babai i pasur. "Në vend që të thonë të vërtetën se si ndihen, ata reagojnë ndaj

ndjenjën e tyre, nuk arrijnë të mendojnë. Ata e ndjejnë frikën, shkojnë në punë, duke shpresuar se paratë do ta qetësojnë frikën, por nuk e bëjnë këtë. Kjo frikë e vjetër i ndjek, dhe ata kthehen në punë, duke shpresuar përsëri se paratë do t'i qetësojnë frikën e tyre, dhe përsëri jo. Frika i ka ata në këtë kurth të punës, fitimit të parave, punës, fitimit të parave, duke shpresuar që frika të zhduket. Por çdo ditë ata ngrihen, dhe kjo frikë e vjetër zgjohet me ta. Për miliona njerëz, kjo frikë e vjetër i mban zgjuar gjithë natën, duke shkaktuar një natë trazirash dhe shqetësimesh. Kështu që ata ngrihen dhe shkojnë në punë, duke shpresuar se një pagë do ta vrasë atë frikë që kërcëllin shpirtin e tyre. Paratë po drejtojnë jetën e tyre, dhe ata nuk pranojnë të thonë të vërtetën për këtë.

Paraja kontrollon emocionet e tyre dhe rrjedhimisht shpirtrat e tyre. "

Babai i pasur u ul në heshtje, duke i lënë fjalët e tij të zhyteshin. Majk dhe unë dëgjuam atë që tha, por me të vërtetë nuk e kuptuam plotësisht se për çfarë po fliste. Unë thjesht e dija që shpesh pyesja veten pse të rriturit nxitonin të punonin. Nuk dukej shumë argëtuese dhe ata kurrë nuk dukeshin aq të lumtur, por diçka i mbajti ata të nxitonin për në punë.

Duke kuptuar se kishim thithur sa më shumë të ishte e mundur atë që po fliste, babai i pasur tha: "Unë dua që ju djem ta shmangni atë kurth. Kjo është vërtet ajo që dua të të mësoj. Jo vetëm të jesh i pasur, sepse të jesh i pasur nuk e zgjidh problemin. "

"Jo?" Pyeta i befashuar.

"Jo, jo. Më lejoni të përfundoj emocionin tjetër, që është dëshira. Disa e quajnë lakmi, por unë preferoj dëshirën. Perfectlyshhtë krejtësisht normale të dëshironi diçka më të mirë, më të bukur, më argëtuese ose emocionuese. Kështu që njerëzit gjithashtu punojnë për para për shkak të dëshirës. Ata dëshirojnë para për gëzimin që mendojnë se mund të blejnë. Por gëzimi që sjell paraja është shpesh jetëshkurtër, dhe ata së shpejti kanë nevojë për më shumë para për më shumë gëzim, më shumë kënaqësi, më shumë rehati, më shumë siguri. Kështu që ata vazhdojnë të punojnë, duke menduar se paratë do të qetësojnë shpirtrat e tyre që shqetësohen nga frika dhe dëshira. Por paratë nuk mund ta bëjnë atë. "

"Edhe njerëzit e pasur?" - pyeti Majk.

"Të përfshirë njerëz të pasur," tha babai i pasur. "Në fakt, arsyeja që shumë njerëz të pasur janë të pasur nuk është për shkak të dëshirës, por për shkak të frikës. Ata në fakt mendojnë se paratë mund ta eliminojnë atë frikë nga të mos pasurit para, nga të qenit i varfër, kështu që ata grumbullojnë tonë prej tyre vetëm për të gjetur se frika përkeqësohet. Ata tani kanë frikë se mos e humbin atë. Unë kam miq që vazhdojnë të punojnë edhe pse kanë shumë. Unë njoh njerëz që kanë miliona që kanë më shumë frikë tani sesa kur ishin të varfër. Ata janë të tmerruar nga humbja e të gjitha parave të tyre. Frika që i shtyu ata të pasurohen u përkeqësuan. Ajo pjesë e dobët dhe në nevojë e shpirtit të tyre në të vërtetë po bërtet më fort. Ata nuk duan të humbin shtëpitë e mëdha, makinat, jetën e lartë që paratë i kanë blerë. Ata shqetësohen se çfarë do të thoshin miqtë e tyre nëse do të humbnin të gjitha paratë e tyre. Shumë janë të dëshpëruar emocionalisht dhe neurotikë, megjithëse duken të pasur dhe kanë më shumë para. "

"Pra, a është një njeri i varfër më i lumtur?" Unë pyeta.

~~"Jo, nuk mendoj kështu", u përgjigj babai i pasur. "Shmangia e parave është po aq psikotike sa të jesh i lidhur me paratë."~~

Si me sugjerime, qyteti i rrënuar kaloi tavolinën tonë, duke ndaluar pranë kutisë së madhe të plehrave dhe duke u rrotulluar në të. Ne të tre e shikonim me shumë interes, kur para nesh

ndoshta do ta kishte injoruar atë.

Babai i pasur nxori një dollar nga portofoli i tij dhe i bëri gjest plakut. Duke parë paratë, i shkreti erdhi menjëherë, mori faturën, falënderoi babanë e pasur me bollëk dhe nxitoi të ecte me fatin e tij të mirë.

"Ai nuk ndryshon shumë nga shumica e punonjësve të mi", tha babai i pasur. "Unë kam takuar kaq shumë njerëz që thonë," Oh, unë nuk jam i interesuar për para. " Megjithatë, ata do të punojnë në një punë për tetë orë në ditë. Ky është një mohim i së vërtetës. Nëse ata nuk ishin të interesuar për para, atëherë pse po punojnë? Ky lloj i të menduarit është ndoshta më psikotik sesa një person që grumbullon para ".

Ndërsa isha ulur atje duke dëgjuar babanë tim të pasur, mendja ime po ndriçonte shumë herë kur babai im tha: "Unë nuk jam i interesuar për para". Ai i thoshte ato fjalë shpesh. Ai gjithashtu e mbuloi veten duke thënë gjithmonë, "Unë punoj sepse e dua punën time".

"Pra, çfarë të bëjmë?" Unë pyeta. "Mos punoni për para derisa të mos zhduken të gjitha gjurmët e frikës dhe lakmisë?"

"Jo, kjo do të ishte humbje kohe," tha babai i pasur. "Emocionet janë ato që na bëjnë njerëz. Na bëjnë të vërtetë. Fjala "emocion" qëndron për energji në lëvizje. Jini të sigurtë për emocionet tuaja dhe përdorni mendjen dhe emocionet tuaja në favorin tuaj, jo kundër vetvetes. "

"Whoa!" tha Majk.

"Mos u shqetëso për atë që sapo thashë. Do të ketë më shumë kuptim në vitet që vijnë. thjesht bëhu vëzhgues, jo reaktor, ndaj emocioneve të tua. Shumica e njerëzve nuk e dinë se janë emocionet e tyre që po mendojnë. Emocionet tuaja janë emocionet tuaja, por ju duhet të mësoni të bëni mendimet tuaja. "

"A mund të më jepni një shembull?" Unë pyeta.

"Sigurisht", u përgjigj babai i pasur. "Kur një person thotë," Unë kam nevojë të gjej një punë ", ka shumë të ngjarë të jetë një emocion duke bërë të menduarit. Frika për të mos pasur para gjeneron atë mendim. "

"Por njerëzit kanë nevojë për para nëse kanë fatura për të paguar," thashë.

"Sigurisht që e bëjnë", buzëqeshi babai i pasur. "E tëra që po them është se është frika që shpesh bën të mendosh." "Nuk e kuptoj", tha Mike. "Për shembull", tha babai i pasur. "Nëse frika për të mos pasur para të mjaftueshme

lind, në vend që të mbarojnë menjëherë për të gjetur një punë në mënyrë që ata të mund të fitojnë disa para për të vlarë frikën, ata në vend të kësaj mund t'i bëjnë vetes këtë pyetje. "A do të jetë një punë zgjidhja më e mirë për këtë frikë për një periudhë afatgjatë?" Sipas mendimit tim, përgjigjja është "jo". Sidomos kur shikoni gjatë gjithë jetës së një personi. Një punë është me të vërtetë një zgjidhje afatshkurtër për një problem afatgjatë ".

"Por babai im gjithmonë thotë," Rri në shkollë, merr nota të mira, kështu që mund të gjesh një punë të sigurt dhe të sigurt ". Fola disi i hutuar.

"Po, e kuptoj që ai e thotë këtë", tha babai i pasur, duke buzëqeshur. "Shumica e njerëzve e rekomandojnë atë, dhe është një ide e mirë për shumicën e njerëzve. Por njerëzit e bëjnë atë rekomandim kryesisht nga frika. "

"Do të thuash që babai im e thotë këtë sepse ka frikë?"

Faqja 32/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Babi i varfër

Robert T. Kiyosaki

"Po", tha babai i pasur. "Ai është i tmerruar që nuk do të jeni në gjendje të fitoni para dhe nuk do të futeni në shoqëri. Mos më keqkupto. Ai të do dhe dëshiron më të mirën për ty. Dhe mendoj se frika e tij është e justifikuar. Një arsimim dhe një punë janë të rëndësishme. Por kjo nuk do të trajtojë frikën. E shihni, e njëjta frikë që e bën atë të ngrihet në mëngjes për të fituar disa para është frika që po e bën atë të jetë kaq fanatik për ju që shkoni në shkollë. "

"Pra, çfarë rekomandoni?" Unë pyeta.

"Unë dua t'ju mësoj të zotëroni fuqinë e parave. Mos kini frikë prej saj. Dhe ata nuk e mësojnë këtë në shkollë. Nëse nuk e mëson, bëhesh skllav i parave ".

Më në fund kishte kuptim. Ai donte që ne të zgjerohim pikëpamjet tona. Për të shikoni atë që zonja Martin nuk mund ta shihte, punonjësit e tij nuk mund ta shihnin, ose babai im për këtë çështje. Ai përdori shembuj që tingëllonin mizor në atë kohë, por unë kurrë nuk i kam harruar. Vizioni im u zgjerua atë ditë dhe unë mund të filloja të shihja grackën që pritej për shumicën e njerëzve.

"E shihni, ne të gjithë jemi të punësuar në fund të fundit. Ne thjesht punojmë në nivele të ndryshme, "tha babai i pasur. "Unë thjesht dua që ju djemtë të keni një shans për të shmangur kurthin. Kurthi i shkaktuar nga ato dy emocione, frika dhe dëshira. Përdorni ato në favorin tuaj, jo kundër jush. Kjo është ajo që dua të të mësoj. Unë nuk jam i interesuar të mësoj vetëm të bësh një grumbull parash. Kjo nuk do të trajtojë frikën ose dëshirën. Nëse më parë nuk e trajtoni frikën dhe dëshirën dhe bëheni të pasur, do të jeni vetëm një skllav me pagë të lartë ".

"Pra, si ta shmangim kurthin?" Unë pyeta.

"Shkaku kryesor i varfërisë ose luftës financiare është frika dhe injoranca, jo ekonomia ose qeveria ose të pasurit. Fearshtë vetë-shkaktuar frikë dhe injorancë që i mban njerëzit të bllokuar. Kështu që ju djem shkoni në shkollë dhe merrni diplomat e kolegjit. Unë do të të mësoj se si të qëndrosh larg grackës. "

Pjesët e enigmës po shfaqeshin. Babai im me arsim të lartë kishte një arsim të shkëlqyeshëm dhe një karrierë të shkëlqyer. Por shkolla kurrë nuk i tregoi atij se si të merret me paratë ose me frikën e tij. U bë e qartë se unë mund të mësoja gjëra të ndryshme dhe të rëndësishme nga dy baballarë.

"Kështu që ju keni qenë duke folur për frikën për të mos pasur para. Si ndikon dëshira për para në të menduarit tonë? " - pyeti Majk.

"Si u ndjetë kur ju tundova me ngritje page? A i vërejtët dëshirat tuaja që ngriheshin? "

Ne tundëm kokën.

"Duke mos iu dorëzuar emocioneve tuaja, ju ishit në gjendje të vononit reagimet tuaja dhe të mendonit. Kjo është më e rëndësishmja. Ne gjithmonë do të kemi emocione frike dhe lakmie. Nga këtu e tutje, është më e rëndësishme për ju që t'i përdorni ato emocione në avantazhin tuaj dhe për një kohë të gjatë, dhe jo thjesht t'i lini emocionet tuaja t'ju drejtojnë duke kontrolluar mendimin tuaj. Shumica e njerëzve përdorin frikën dhe lakminë kundër vetvetes. Ky është fillimi i injorancës. Shumica e njerëzve e jetojnë jetën e tyre duke ndjekur çeqe page, ngritje page dhe siguri në punë për shkak të emocioneve të dëshirës dhe frikës, duke mos vënë në pikëpyetje në të vërtetë se ku po i çojnë ato mendime të drejtuara nga emocionet. Justshtë tamam si fotografia e një gomari, duke tërhequr një karrocë, me pronarin e saj që varet një karotë përpara hundës së gomarit. Pronari i gomarit mund të shkojë atje ku dëshiron të shkojë, por gomari po ndjek një iluzion. Nesër do të ketë vetëm një karotë tjetër për gomarin. "

"E keni fjalën në momentin që fillova të pikturoj një dorezë të re bejsbolli, karamele dhe lodra, kjo është si një karotë për një gomar?" - pyeti Majk.

"Po Dhe ndërsa plakeni, lodrat tuaja bëhen më të shtrenjta. Një makinë e re, një varkë dhe një shtëpi e madhe për të bërë përshtypje miqtë tuaj, "tha babai i pasur me një buzëqeshje. "Frika ju shtyn nga dera dhe dëshira ju thërret. Duke joshur drejt shkëmbinjve. Ky është kurthi ".

"Pra, cila është përgjigjja," pyeti Majk.

"Ajo që intensifikon frikën dhe dëshirën është injoranca. Kjo është arsyeja pse njerëzit e pasur me shumë para shpesh kanë më shumë frikë sa më të pasur që bëhen. Paraja është karota, iluzioni. Nëse gomari mund ta shihte të gjithë fotografinë, mund të rimendojë zgjedhjen e tij për të ndjekur karrotën. "

Babai i pasur vazhdoi të shpjegonte se jeta e një njeriu është një luftë midis injorancës dhe ndriçimit.

Ai shpjegoi se sapo një person të ndalojë së kërkuari informacion dhe njohuri për veten e tij, injoranca fillon. Kjo luftë është një vendim nga momenti në moment - për të mësuar të hapësh ose mbyllësh mendjen e dikujt.

"Shikoni, shkolla është shumë, shumë e rëndësishme. Ju shkoni në shkollë për të mësuar një aftësi ose profesion në mënyrë që të jeni një anëtar kontribues i shoqërisë. Çdo kulturë ka nevojë për mësues, mjekë, mekanikë, artistë, kuzhinierë, njerëz biznesi, oficerë policie, zjarrfikës, ushtarë. Shkollat i stërvitin në mënyrë që kultura jonë të lulëzojë dhe të lulëzojë ", tha babai i pasur. "Për fat të keq, për shumë njerëz, shkolla është fundi, jo fillimi."

Ishte një heshtje e gjatë. Babai i pasur po buzëqeshte. Unë nuk i kuptova gjithçka që ai tha atë ditë. Por si me shumicën e mësuesve të shkëlqyeshëm, fjalët e të cilëve vazhdojnë të japin mësim për vite me radhë, shpesh shumë kohë pasi të jenë zhdukur, fjalët e tij janë akoma me mua sot.

"Unë kam qenë paksa mizor sot", tha babai i pasur. "Mizor për një arsye. Unë dua që ju të mbani mend gjithmonë këtë bisedë. Unë dua që ju të mendoni gjithmonë për zonjën Martin.

Dua që gjithmonë të mendosh për gomarin. Mos harroni kurrë, sepse dy emocionet tuaja, frika dhe dëshira, mund t'ju çojnë në grackën më të madhe të jetës, nëse nuk jeni të vetëdijshëm se

ato kontrollojnë mendimin tuaj. Të kalosh jetën tënde duke jetuar me frikë, duke mos eksploruar kurrë ëndrrat e tua, është mizore. Të punosh shumë për para, të mendosh se paratë do të të blejnë gjëra që do të të bëjnë të lumtur është gjithashtu mizore. Të zgjohesh në mes të natës i tmerruar për pagimin e faturave është një mënyrë e tmerrshme për të jetuar. Të jetosh një jetë të diktuar nga madhësia e një pagese nuk është në të vërtetë një jetë. Të mendosh se një punë do të të bëjë të ndihesh i sigurt është gënjeshtër për veten. Kjo është mizore, dhe kjo është kurthi që dua të shmangni, nëse është e mundur. Unë kam parë se si paraja drejton jetën e njerëzve. Mos lejoni që kjo të ndodhë me ju. Ju lutem mos lejoni që paratë të drejtojnë jetën tuaj".

Një top i butë u rrokullis nën tryezën tonë. Babai i pasur e mori atë dhe e hodhi përsëri.

~~"Pra, çfarë lidhje ka injoranca me lakminë dhe frikën?" Unë pyeta.~~

"Sepse është injoranca në lidhje me paratë që shkakton kaq shumë lakmi dhe kaq shumë frikë", tha babai i pasur. "Më lejoni t'ju jap disa shembuj. Një mjek, duke dashur më shumë para për të siguruar më mirë familjen e tij, rrit tarifat e tij. Duke rritur tarifat e tij, kjo e bën kujdesin shëndetësor më të shtrenjtë për të gjithë. Tani, kjo i dëmton më shumë njerëzit e varfër, kështu që njerëzit e varfër kanë shëndet më të keq se ata me

para

"Për shkak se mjekët i rrisin normat e tyre, avokatët i rrisin tarifat e tyre. Për shkak se tarifat e avokatëve janë rritur, mësuesit e shkollës duan një ngritje, e cila na rrit taksat, dhe vazhdimisht e vazhdimisht. Së shpejti, do të ketë një hendek kaq të tmerrshëm midis të pasurve dhe të varfërve që do të shpërthejë kaosi dhe një civilizim tjetër i madh do të shembet. Qytetërimet e mëdha u shembën kur hendeku midis pasurive dhe vendeve nuk ishte shumë i madh. Amerika është në të njëjtin kurs, duke provuar edhe një herë që historia përsëritet, sepse ne nuk mësojmë nga historia. Ne vetëm mësojmë përmendësh datat dhe emrat historikë, jo mësimin.

"A nuk duhet të rriten çmimet?" Unë pyeta.

"Jo në një shoqëri të arsimuar me një qeveri të drejtuar mirë. Çmimet në fakt duhet të ulen. Sigurisht, kjo shpesh është e vërtetë vetëm në teori. Çmimet rriten për shkak të lakmisë dhe frikës së shkaktuar nga injoranca. Nëse shkollat do të mësonin njerëzit për para, do të kishte më shumë para dhe çmime më të ulta, por shkollat përqendrohen vetëm në mësimin e njerëzve për të punuar për para, jo si të përdorin fuqinë e parave.

"Por a nuk kemi shkolla biznesi?" - pyeti Majk. "A nuk po më inkurajoni të shkoj në shkollë biznesi për masterin tim?"

"Po", tha babai i pasur. "Por shumë shpesh, shkollat e biznesit trajnojnë punonjës që janë sportele të sofistikuara të fasuleve. Ndaloni parajsën që një sportel i fasuleve merr përsipër një biznes. E tëra çfarë bëjnë ata është të shohin numrat, të pushojnë nga puna njerëzit dhe të vrasin biznesin. E di sepse marr me qira sportelet e fasuleve. Gjithë sa mendojnë është ulja e kostove dhe ngritja e çmimeve, të cilat shkaktojnë më shumë probleme. Numërimi i fasuleve është i rëndësishëm. Do të doja ta dinin më shumë njerëz, por edhe ajo nuk është e gjithë tabloja, "shtoi me zemërim babai i pasur.

"Pra, a ka ndonjë përgjigje?" - pyeti Majk.

"Po", tha babai i pasur. "Mësoni të përdorni emocionet tuaja për të menduar, jo të mendoni me emocionet tuaja. Kur ju djem zotëroni emocionet tuaja, së pari duke rënë dakord të punoni falas, e dija se kishte shpresë. Kur përsëri i rezistuat emocioneve tuaja kur ju tundova me më shumë para, përsëri po mësonit të mendonit, përkundër ngarkesës emocionale. Ky është hapi i parë. "

"Pse është kaq i rëndësishëm ai hap", pyeta.

"Epo, kjo varet nga ju për ta zbuluar. Nëse doni të mësoni, unë do t'ju çoj djemtë në copë toke të çuditshme. Ai vend ku pothuajse të gjithë të tjerët shmangin. Unë do të të dërgoj në atë vend ku shumica e njerëzve kanë frikë të shkojnë. Nëse shkoni me mua, do ta lësh idenë për të punuar për para dhe në vend të kësaj do të mësoni të keni para për ju. "

"Dhe çfarë do të marrim nëse shkojmë me ty. Po sikur të biem dakord të mësojmë nga ju? Çfarë do të marrim? " Unë pyeta. "Të njëjtën gjë që mori Briar Rabbit", tha babai i pasur. "Liria nga Foshnja Tar."

"A ka ndonjë copë toke të çuditshme?" Unë pyeta.

"Po", tha babai i pasur. "Patch i dashuri është frika dhe lakmia jonë. Kalimi në frikën tonë dhe ballafaqimi me lakminë tonë, dobësitë tona, nevojat tona janë mënyra për të dalë. Dhe rrugëdalja është përmes mendjes, duke zgjedhur mendimet tona. "

"Zgjedhja e mendimeve tona?" - pyeti Majku i çuditur.

"Po. Zgjedhja e asaj që mendojmë më shumë sesa reagimi ndaj emocioneve tona. Në vend që thjesht të ngriheni dhe të shkoni në punë për të zgjidhur problemet tuaja, vetëm sepse frika se mos keni para për të paguar faturat tuaja po ju tremb. Të mendosh do të kërkonte kohë për t'i bërë vetes një pyetje. Një pyetje si, "A është duke punuar më shumë në këtë zgjidhje më e mirë për këtë problem?" Shumica e njerëzve janë kaq të tmerruar që nuk i thonë vetes të vërtetën - se frika ka kontroll - sa nuk mund të mendojnë, dhe përkundrazi ikin nga dera. Foshnja tar është në kontroll. Kjo është ajo që dua të them duke zgjedhur mendimet tuaja. "

"Dhe si ta bëjmë atë?" - pyeti Majk.

"Kjo është ajo që unë do t'ju mësoj. Unë do t'ju mësoj të keni një zgjedhje mendimesh për të marrë në konsideratë, në vend që të reagoni ashpër në gju, si të gulçoni kafen tuaj të mëngjesit dhe të dilni nga dera.

"Mos harroni atë që thashë më parë: Një punë është vetëm një zgjidhje afatshkurtër për një problem afatgjatë. Shumica e njerëzve kanë vetëm një problem në mendje, dhe është afatshkurtër. Janë faturat në fund të muajit, Tar Baby. Paraja tani drejton jetën e tyre. Apo duhet të them frikën dhe injorancën në lidhje me paratë. Kështu që ata bëjnë siç bëjnë prindërit e tyre, ngrihen çdo ditë dhe shkojnë të punojnë për para. Duke mos pasur kohë për të thënë, "A ka ndonjë mënyrë tjetër?" Emocionet e tyre tani kontrollojnë të menduarit, jo kokën. "

"A mund ta dalloni ndryshimin midis të menduarit të emocioneve dhe mendimit të kokës?" - pyeti Majk.

"Oh, po. E dëgjoj gjatë gjithë kohës ", tha babai i pasur. "Dëgjoj gjëra të tilla si:" Epo, të gjithë duhet të punojnë ". Ose "Të pasurit janë mashtrues". Ose "do të gjej një punë tjetër. Unë e meritoj këtë ngritje. Ju nuk mund të më shtyni përreth. " Ose "Më pëlqen kjo punë sepse është e

sigurt". Në vend të kësaj, "A ka diçka që po më mungon këtu?" gjë që prish mendimin emocional dhe të jep kohë të mendosh qartë".

Duhet ta pranoj, ishte një mësim i shkëlqyeshëm për tu marrë. Të dish kur dikush po fliste nga emocione ose nga mendimi i qartë. Ishte një mësim që më shërbeu mirë për jetën. Sidomos kur unë isha ai që flisja nga reagimi dhe jo nga mendimi i qartë.

Ndërsa u kthyem drejt dyqanit, babai i pasur shpjegoi se të pasurit vërtet "bënin para". Ata nuk punuan për të. Ai vazhdoi të shpjegonte se kur Mike dhe unë po hidhnim copa 5 cent nga plumbi, duke menduar se po fitonim para, ne ishim shumë afër të menduarit ashtu siç mendojnë të pasurit. Problemi ishte se ishte e paligjshme për ne ta bënim. Ishte e ligjshme për qeverinë dhe bankat që ta bënin atë, por jo ne. Ai shpjegoi se ka mënyra të ligjshme për të fituar para dhe mënyra të paligjshme.

Babai i pasur vazhdoi të shpjegonte se të pasurit e dinë që paratë janë një iluzion, me të vërtetë si karota për gomarin. Vetëm nga frika dhe lakmia që iluzioni i parave mbahet së bashku nga miliarda njerëz që mendojnë se paratë janë të vërteta. Paratë janë realizuar vërtet. Vetëm për shkak të iluzionit të besimit dhe injorancës së masave, shtëpia e kartave qëndronte në këmbë. "Në fakt," tha ai, "në shumë mënyra karota e gomarit ishte më e vlefshme se paratë."

Ai foli për standardin e arit në të cilin ndodhej Amerika, dhe se çdo kartëmonedhë dollari ishte në të vërtetë një certifikatë argjendi. Ajo që e shqetësonte atë ishte thashethemet se një ditë do të dilnim nga standardi i artë dhe dollarët tanë nuk do të ishin më certifikata argjendi.

"Kur të ndodhë kjo, djem, e gjithë ferri do të shpërthejë. Të varfërve, klasës së mesme dhe injorantëve do t'u shkatërrohet jeta thjesht sepse ata do të vazhdojnë të besojnë se paratë janë

reale dhe se kompania për të cilën ata punojnë, ose qeveria, do të kujdeset për ta. "

Ne me të vërtetë nuk e kuptonim se çfarë po thoshte ai atë ditë, por me kalimin e viteve kishte gjithnjë e më shumë kuptim.

Duke parë Atë që u mungon të tjerëve

Ndërsa u ngjit në kamionin e tij, jashtë dyqanit të tij të vogël, ai tha: "Vazhdoni të punoni djem, por sa më shpejt të harroni se keni nevojë për një pagë, aq më e lehtë do të jetë jeta juaj e të rriturve. Vazhdoni të përdorni trurin tuaj, punoni falas dhe së shpejti mendja juaj do t'ju tregojë mënyra për të fituar para përtej asaj që mund t'ju paguaja ndonjëherë. Ju do të shihni gjëra që njerëzit e tjerë nuk i shohin kurrë. Mundësi pikërisht përpara hundëve të tyre. Shumica e njerëzve nuk i shohin kurrë këto mundësi sepse kërkojnë para dhe siguri, prandaj kjo është gjithçka që ata marrin. Në momentin që shihni një mundësi, do t'i shihni gjatë gjithë jetës suaj. Në momentin që ju e bëni këtë, unë do t'ju mësoj diçka tjetër. Mësoni këtë, dhe do të shmangni një nga kurthet më të mëdha të jetës. Ju kurrë, kurrë nuk do ta prekni atë Tar Baby. "

Unë dhe Majk morëm gjërat nga dyqani dhe i dhashë lamtumirë zonjës Martin. Ne u kthyem në park, në të njëjtën stol pikniku dhe kaluam edhe disa orë të tjera duke menduar dhe biseduar.

Javën tjetër e kaluam në shkollë, duke menduar dhe biseduar. Për dy javë të tjera, ne vazhdonim të mendonim, të flisnim dhe të punonim falas.

Në fund të së Shtunës së dytë, përsëri po i jepja lamtumirë zonjës Martin dhe po shikoja stendën e librave komikë me një vështirim të përmalluar. Gjëja e vështirë për të mos marrë edhe

30 cent çdo të shtunë ishte se nuk kisha para për të blerë libra komik. Papritmas, ndërsa zonja Martin po i jepte lamtumirën Mike dhe mua, unë pashë diçka që ajo po bënte dhe që nuk e kisha parë kurrë ta bënte më parë. Dua të them, e kisha parë atë duke e bërë atë, por kurrë nuk e vura re atë.

Zonja Martin ishte duke e përgjysmuar faqen e parë të librit komik. Ajo po mbante gjysmën e sipërme të kopertinës së librit komik dhe po hidhte pjesën tjetër të librit komik në një kuti të madhe kartoni kafe. Kur e pyeta se çfarë bënte me librat komikë, ajo tha: "Unë i flak tutje. Gjysmën e sipërme të kopertinës ia kthej shpërndarësit të librave komikë për kredi kur ai sjell komikët e rinj. Ai po vjen për një orë."

Unë dhe Majk pritëm për një orë. Shpejt shpërndarësi arriti dhe unë e pyeta nëse mund të kishim libra komik. Në të cilën ai u përgjigj, "Ju mund t'i keni ato nëse punoni në këtë dyqan dhe nuk i rishitni ato".

Partneriteti ynë u ringjall. Nëna e Majk kishte një dhomë të lirë në bodrum që askush nuk e përdorte. Ne e pastruam atë dhe filluam të grumbullonim qindra libra komik në atë dhomë. Shpejt biblioteka jonë e librave komik u hap për publikun. Ne punësuam motrën e vogël të Majkut, e cila donte të studionte, për të qenë bibliotekare. Ajo i ngarkoi secilit fëmijë 10 cent hyrje në bibliotekë, e cila ishte e hapur nga ora 2:30 deri në 4:30 pasdite çdo ditë pas shkollës. Klientët, fëmijët e lagjes, mund të lexonin sa më shumë komike në dy orë. Ishte një ujd për ta pasi një komik kushton 10 cent secili, dhe ata mund të lexonin pesë ose gjashtë brenda dy orësh.

Motra e Mike i kontrollonte fëmijët ndërsa largoheshin, për t'u siguruar që nuk po merrnin hua ndonjë libër komik. Ajo gjithashtu mbajti librat, duke regjistruar sa fëmijë shfaqeshin çdo ditë, kush ishin,

dhe çdo koment që ata mund të kenë. Unë dhe Mike kemi mesatarisht 9,50 dollarë në javë për një periudhë tre mujore. Ne i paguam motrës së tij 1 dollar në javë dhe e lejuam të lexonte komike falas, gjë të cilën ajo e bënte shumë rrallë pasi ishte gjithmonë duke studiuar.

Mike dhe F mbajtën marrëveshjen tonë duke punuar në dyqan çdo të shtunë dhe duke mbledhur të gjitha librat komik nga dyqanet e ndryshme. Ne e mbajtëm marrëveshjen tonë me distributorin duke mos shitur ndonjë libër komik. I djegëm sapo u copëtuan shumë. Ne u përpoqëm të hapnim një zyrë dege, por kurrë nuk mund të gjenim dikë aq të përkushtuar sa motra e Majk që mund t'i besonim.

Në moshë të hershme, ne zbuluam se sa e vështirë ishte të gjesh staf të mirë.

Tre muaj pasi biblioteka u hap për herë të parë, një sherr shpërtheu në dhomë. Disa ngacmues nga një lagje tjetër shtynë rrugën e tyre dhe e filluan atë. Babai i Mike sugjeroi që ta mbyllnim biznesin. Kështu që biznesi ynë i librave komikë u mbyll dhe ne ndaluam së punuari të shtunave në dyqanin e komoditetit. Sidoqoftë, babai i pasur ishte ngazëllyer sepse kishte gjëra të reja që donte të na mësonte. Ai ishte i lumtur sepse ne e kishim mësuar aq mirë mësimin tonë të parë. Ne kishim mësuar të kishim para për ne. Duke mos u paguar për punën tonë në dyqan, u detyruam të përdorim imagjinatën tonë për të identifikuar një mundësi për të fituar para. Duke filluar biznesin tonë, bibliotekën e librave komikë, ne ishim në kontroll të financave tona, jo të varur nga një punëdhënës. Pjesa më e mirë ishte se biznesi ynë gjeneroi para për ne, edhe kur nuk ishim fizikisht atje. Paratë tona punuan për ne. Në vend që të na paguante para, babai i pasur na kishte dhënë shumë më tepër.

KREU I TRET

Mësimi i dytë: Pse të mësojmë shkrim-leximin financiar?

Në vitin 1990, shoku im më i mirë, Majk, mori perandorinë e babait të tij dhe, në fakt, po bën një punë më të mirë se sa bëri babai i tij. Ne e shohim njëri-tjetrin një ose dy herë në vit në kursin e golfit. Ai dhe gruaja e tij janë më të pasur se sa mund ta imagjinoni. Perandoria e babait të pasur është në duar të shkëlqyera dhe Mike tani po e pastron djalin e tij për të zënë vendin e tij, ashtu siç na kishte pastruar babai i tij.

Në vitin 1994, unë u tërhoqa në pension në moshën 47 vjeç, dhe gruaja ime, Kim, ishte 37. Dalja në pension nuk do të thotë të mos punosh. Për gruan time dhe mua, kjo do të thotë që përjashto ndryshimet e paparashikuara kataklizmike, ne mund të punojmë ose të mos punojmë, dhe pasuria jonë rritet automatikisht, duke qëndruar përpara inflacionit. Them se do të thotë liri. Asetet janë aq të mëdha sa të rriten vetë. Likeshtë si të mbjellësh një pemë. Ju e ujitni atë për vite me radhë dhe pastaj një ditë nuk ka më nevojë për ju. Rrënjët e saj kanë rënë mjaft thellë. Pastaj, pema siguron hije për kënaqësinë tuaj.

Majk zgjodhi të drejtojë perandorinë dhe unë zgjodha të dal në pension.

Kurdoherë që flas me grupe njerëzish, ata shpesh pyesin se çfarë do të rekomandoja ose çfarë mund të bënin ata? "Si fillojnë ata?" "A ka ndonjë libër të mirë që do të rekomandoja?" "Çfarë duhet të bëjnë ata për të përgatitur fëmijët e tyre?" "Cili është sekret i suksesit?" "Si mund të fitoj miliona?" Gjithmonë më kujtohet ky artikull që më jepej dikur. Shkon si më poshtë.

BIZNESIT ME TIC PASUR

Në vitin 1923 një grup i udhëheqësve tanë më të mëdhenj dhe biznesmenëve më të pasur mbajtën një takim në hotelin Edgewater Beach në Çikago. Midis tyre ishin Charles Schwab, kreu i kompanisë më të madhe të pavarur të çelikut; Samuel Instill, president i ndërmarrjes më të madhe në botë; Howard Hopson, kreu i kompanisë më të madhe të gazit; Ivar Kreuger president i International Match Co., një nga kompanitë më të mëdha në botë në atë kohë; Leon Frazier, president i Bankës së Zgjidhjeve Ndërkombëtare; Richard Whitney, president i Bursës së Nju Jorkut; Arthur Cotton dhe Jesse Livermore, dy nga spekulatorët më të mëdhenj të aksioneve; dhe Albert Fall, një anëtar i kabinetit të Presidentit Harding. Njëzet e pesë vjet më vonë, nëntë prej tyre (ato të renditura më lart) përfunduan si më poshtë. Schwab vdiq pa para pasi jetoi për pesë vjet me para të huazuara. Instill vdiq i thyer duke jetuar në një tokë të huaj. Kreuger dhe Cotton gjithashtu vdiqën të thyer. Hopson u çmend. Whitney dhe Albert Fall sapo u liruan nga burgu. Fraser dhe Livermore bënë vetëvrasje.

Unë dyshoj nëse dikush mund të thotë se çfarë ka ndodhur me të vërtetë me këta burra. Nëse shikoni datën, 1923, ishte pak para përplasjes së tregut në vitin 1929 dhe Depresionit të Madh, që dyshoj se kishte një ndikim të madh në këta burra dhe jetën e tyre. Çështja është kjo: Sot ne jetojmë në kohë me ndryshime më të mëdha dhe më të shpejta se sa këta burra. Unë dyshoj se do të ketë shumë bum dhe buste në 25 vitet e ardhshme që do të paralelizojnë ngritjet dhe ngritjet me të cilat përballen këta burra. Unë jam i shqetësuar se shumë njerëz janë përqendruar shumë në para dhe jo në pasurinë e tyre më të madhe, e cila është arsimimi i tyre. Nëse njerëzit janë të përgatitur të jenë fleksibël, të mbajnë një mendje të hapur dhe të mësojnë, ~~ata do të bëhen më të pasur dhe më të pasur përmes ndryshimeve. Nëse ata mendojnë se~~ paratë do të zgjidhin problemet, kam frikë se ata njerëz do të bëjnë një udhëtim të ashpër. Inteligjenca zgjidh problemet dhe prodhon para. Para pa

inteligjenca financiare është zhdukur para shpejt.

Shumica e njerëzve nuk arrijnë ta kuptojnë që në jetë, nuk është sa para fiton, por sa para mban. Të gjithë kemi dëgjuar histori të fituesve të lotarisë të cilët janë të varfër, pastaj papritmas të pasur, pastaj përsëri të varfër. Ata fitojnë miliona dhe së shpejti janë përsëri atje ku kanë filluar. Ose histori të atletëve profesionistë, të cilët, në moshën 24 vjeç, po fitojnë miliona dollarë në vit dhe po flenë nën një urë deri në moshën 34 vjeç. Në letër këtë mëngjes, ndërsa shkruaj këtë, ka një histori të një të riu basketbollist i cili një vit më parë kishte miliona. Sot, ai pretendon se miqtë e tij, avokati dhe llogaritari i morën paratë, dhe tani ai punon në një larje makinash për pagën minimale.

Ai është vetëm 29 vjeç. Ai u pushua nga larja e makinave sepse ai refuzoi të hiqte unazën e tij të kampionatit ndërsa po fshinte makinat, kështu që historia e tij bëri gazetën. Ai po apelon përfundimin e tij, duke pretenduar vështirësi dhe diskriminim dhe se unaza është gjithçka që i ka mbetur. Ai pretendon se nëse e heq atë, ai do të shkërmoqet.

Në vitin 1997, unë njoh kaq shumë njerëz që po bëhen milionerë të menjëhershëm. Theshtë një herë e 20-të e zhurmshme. Dhe ndërsa jam i kënaqur që njerëzit janë bërë gjithnjë e më të pasur, unë vetëm paralajmëroj që në planin afatgjatë, nuk është sa bën, por sa mban dhe sa breza i mban.

Pra, kur njerëzit pyesin: "Ku mund të filloj?" ose "Më trego si të bëhem i pasuruar shpejt", ata shpesh janë shumë të zhgënjyer me përgjigjen time. Unë thjesht u them atyre atë që babai im i pasur më tha kur isha një fëmijë i vogël. "Nëse doni të jeni të pasur, duhet të jeni të shkolluar financiarisht."

Ajo ide u përplas në kokën time sa herë që ishim bashkë. Siç thashë, babai im i arsimuar theksoi rëndësinë e leximit të librave, ndërsa babai im i pasur theksoi nevojën për të zotëruar shkrim-leximin financiar.

Nëse do të ndërtoni Building State Empire, gjëja e parë që duhet të bëni është të hapni një vrimë të thellë dhe të derdhni një themel të fortë. Nëse do të ndërtoni një shtëpi në periferi, gjithçka që duhet të bëni është të derdhni një pllakë betoni 6 inç . Shumica e njerëzve, në përpjekjen e tyre për t'u pasuruar, po përpiqen të ndërtojnë një Empire State Building në një pllakë 6 inç .

Sistemi ynë shkollor, pasi është krijuar në epokën agrare, ende beson në shtëpitë pa themel. Dyshemetë e ndyra janë akoma inat. Kështu që fëmijët diplomojnë nga shkolla pa praktikisht asnjë themel financiar. Një ditë, të pagjumë dhe të zhytur në borxhe në periferi, duke jetuar Dreamndrrën Amerikane, ata vendosin që përgjigja për problemet e tyre financiare është të gjejnë një mënyrë për t'u pasuruar shpejt.

Fillon ndërtimi në rrokaqiell. Ajo ngrihet shpejt dhe së shpejti, në vend të Empire State Building, ne kemi Kullën e Anuar nga Suburbia. Netët pa gjumë kthehen.

Sa i përket Majk dhe mua në vitet tona të të rriturve, të dyja zgjedhjet tona ishin të mundshme, sepse ne ishim mësuar të hidhnim një themel të fortë financiar kur ishim thjesht fëmijë.

Tani, kontabiliteti është ndoshta lënda më e mërzitshme në botë. Mund të jetë edhe më konfuzeja. Por nëse doni të jeni të pasur, afatgjatë, mund të jetë tema më e rëndësishme. Pyetja është, si e merrni një lëndë të mërzitshme dhe konfuze dhe ua mësoni fëmijëve? Përgjigja është, bëjeni të thjeshtë. Mësojeni së pari në fotografi.

Babai im i pasur derdhi një themel të fortë financiar për Majk dhe mua. Që kur ishim thjesht fëmijë, ai

krijoi një mënyrë të thjeshtë për të na mësuar. Për vite me radhë ai vizatonte vetëm fotografi dhe përdorte fjalë. Unë dhe Mike kuptuam vizatimet e thjeshta, zhargonin, lëvizjen e parave dhe më pas në vitet e mëvonshme, babai i pasur filloi të shtonte numra. Sot, Mike ka vazhduar të përvetësojë një analizë shumë më komplekse dhe të sofistikuar të kontabilitetit, sepse i është dashur. Ai ka një perandori miliardë dollarëshe për të drejtuar. Unë nuk jam aq i sofistikuar sepse perandoria ime është më e vogël, megjithatë ne vijmë nga i njëjti themel i thjeshtë. Në faqet vijuese, unë ju ofroj të njëjtat vizatime të thjeshta të linjës, që babai i Majkut i krijoi për ne. Megjithëse të thjeshta, ato vizatime ndihmuan në drejtimin e dy djemve të vegjël në ndërtimin e shumave të mëdha të pasurisë mbi një themel të fortë dhe të thellë.

Rregulla Një. Ju duhet të dini ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi, dhe të blini aktive. Nëse dëshironi të jeni të pasur, kjo është gjithçka që duhet të dini. Rrëgjë rregulli nr. 1. është rregulli i vetëm. Kjo mund të tingëllojë në mënyrë absurde e thjeshtë, por shumica e njerëzve nuk e kanë idenë se sa i thellë është ky rregull. Shumica e njerëzve luftojnë financiarisht sepse nuk e dinë ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi.

"Njerëzit e pasur fitojnë pasuri. Klasa e varfër dhe e mesme marrin detyrime, por ata mendojnë se janë pasuri "

Kur babai i pasur ia shpjegoi këtë Majk dhe mua, ne menduam se ai po bënte shaka. Këtu ishim gati adoleshentë dhe po prisnim sekretin e pasurimit dhe kjo ishte përgjigjja e tij. Ishte aq e thjeshtë sa na u desh të ndaleshim për një kohë të gjatë për të menduar për të.

"Çfarë është një aktiv?" - pyeti Majk.

"Mos u shqetëso tani," tha babai i pasur. "Thjesht lere idenë të zhytet. Nëse mund ta kuptosh thjeshtësinë, jeta jote do të ketë një plan dhe do të jetë e lehtë financiarisht. Shtëpshtë e thjeshtë; kjo është arsyeja pse ideja humbet ".

"E keni fjalën për gjithçka që duhet të dimë se çfarë është një pasuri, t'i blejmë ato dhe do të jemi të pasur?" Unë pyeta.

Babai i pasur tundi kokën. "Thatshtë kaq e thjeshtë."

"Nëse është kaq e thjeshtë, si ndodh që të gjithë nuk janë të pasur?" Unë pyeta.

Babai i pasur buzëqeshi. "Për shkak se njerëzit nuk e dinë ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi".

Më kujtohet duke pyetur: "Si mund të rriturit të ishin kaq budallenj. Nëse është kaq e thjeshtë, nëse është kaq e rëndësishme, pse të gjithë nuk do të donin ta zbulonin? "

Babait tonë të pasur iu deshën vetëm disa minuta për të shpjeguar se çfarë ishin pasuritë dhe detyrimet.

Si i rritur, kam vështirësi ta shpjegoj atë tek të rriturit e tjerë. Pse Sepse të rriturit janë më të zgjuar. Në shumicën e rasteve, thjeshtësia e idesë u shpëton shumicës së të rriturve, sepse ata janë edukuar ndryshe. Ata janë edukuar nga profesionistë të tjerë të arsimuar, të tillë si bankierë, llogaritarë, agjentë të pasurive të patundshme, planifikues financiarë, etj. Vështirësia vjen kur u kërkojmë të rriturve të mos mësojnë, ose të bëhen përsëri fëmijë. Një i rritur inteligjent shpesh mendon se është poshtëruese t'u kushtohet vëmendje përkufizimeve të thjeshta.

Babai i pasur besonte në parimin KISS - "Keep It Simple Stupid" - kështu që ai e mbajti atë të thjeshtë për dy djem të rinj, dhe kjo e bëri themelin financiar të fortë.

Atëherë, çfarë e shkakton konfuzionin? Ose si mund të dehur diçka kaq e thjeshtë? Pse

a do të blinte dikush një pasuri që ishte vërtet një pasiv. Përgjigja gjendet në arsimin bazë.

Ne përqendrohemi te fjala "shkrim-lexim" dhe jo "shkrim-leximi financiar". Ajo që përcakton diçka për të qenë një pasuri, ose diçka për të qenë një pasiv nuk janë fjalë. Në fakt, nëse vërtet dëshironi të hutoheni, kërkon fjalët "aset" dhe "përgjegjësi" në fjalor. Unë e di që përkufizimi mund të tingëllojë mirë për një llogaritar të trajnuar, por për një person mesatar nuk ka kuptim. Por ne të rriturit shpesh jemi shumë krenarë për të pranuar se diçka nuk ka kuptim.

Si djem të rinj, babai i pasur tha: "Ajo që përcakton një pasuri nuk janë fjalët, por numrat. Dhe nëse nuk i lexoni dot numrat, nuk mund ta dalloni një aset nga një vrimë në tokë."

"Në llogari," do të thoshte babai i pasur, "nuk janë numrat, por ato që po ju tregojnë numrat. Justshtë njësoj si fjalët. Nuk janë fjalët, por historia që fjalët po ju tregojnë."

Shumë njerëz lexojnë, por nuk kuptojnë shumë. Quhet të kuptuarit e leximit. Dhe të gjithë kemi aftësi të ndryshme kur bëhet fjalë për të kuptuarit e leximit. Për shembull, së fundmi bleva një video të re. Erdhi me një libër udhëzimesh që shpjegon se si të programoni VCR-në. E tëra që doja të bëja ishte të regjistroja shfaqjen time të preferuar televizive të Premten në mbrëmje. Gati u çmenda duke u përpjekur të lexoja manualin. Asgjë në botën time nuk është më komplekse sesa të mësoj se si të programoj VCR-në time. Mund t'i lexoja fjalët, por nuk kuptova asgjë. Kam një "A" për njohjen e fjalëve. Kam një "F" për të kuptuar. Dhe kështu është me pasqyrat financiare për shumicën e njerëzve.

"Nëse doni të jeni të pasur, duhet të lexoni dhe kuptoni numrat." Nëse e kam dëgjuar një herë, e kam dëgjuar një mijë herë nga babai im i pasur. Dhe gjithashtu dëgjova: "Të pasurit fitojnë pasuri dhe të varfërit dhe klasa e mesme fitojnë detyrime."

Këtu është mënyra për të bërë dallimin midis një aktivi dhe një pasivi. Shumica e kontabilistëve dhe profesionistëve financiarë pajtohen me përkufizimet, por këto vizatime të thjeshta ishin fillimi i bazave të forta financiare për dy djem të rinj.

Për të mësuar djemtë para adoleshencës, babai i pasur mbante gjithçka të thjeshtë, duke përdorur sa më shumë fotografi, sa më pak fjalë të ishte e mundur dhe pa numër për vite me radhë.

"Ky është modeli i rrjedhës së parasë së një aktivi."

+ ----- +

-----> | Të ardhurat |

| | -----

| | Shpenzimi |

| + ----- +

|

----- +

| Pasuritë | Detyrimet |

|||

| _____ | _____ |

Kutia e mësipërme është një Pasqyrë e të Ardhurave, shpesh e quajtur Pasqyra e Fitimit dhe Humbjes. Ajo mat të ardhurat dhe shpenzimet. Para dhe para. Diagrami i poshtëm është Bilanci i gjendjes. Quhet kështu sepse është kështu

supozohet të ekuilibrojë pasuritë ndaj pasiveve. Shumë fillestarë financiarë nuk e dinë marrëdhënien midis Pasqyrës së të Ardhurave dhe Bilancit. Kjo marrëdhënie është jetike për t'u kuptuar.

Shkaku kryesor i luftës financiare është thjesht mosnjohja e ndryshimit midis një aktivi dhe një pasivi. Shkaku i konfuzionit gjendet në përkufizimin e dy fjalëve. Nëse doni një mësim në konfuzion, thjesht kërkon fjalët "aset" dhe "detyrim" në fjalor.

Tani mund të ketë kuptim për kontabilistët e trajnuar, por për një person mesatar, mund të shkruhet gjithashtu në Mandarin. Ju i lexoni fjalët në përkufizim, por kuptimi i vërtetë është i vështirë.

Kështu siç thashë më parë, babai im i pasur thjesht u tha dy djemve të rinj se "pasuritë ju fusin para në xhep". E bukur, e thjeshtë dhe e përdorshme.

"Ky është modeli i rrjedhës së parasë së një detyrimi."

+ _____ +

| Të ardhurat |

| _____

| Shpenzimi |

+ ---- | \ _____ +

| \ _____ >>

_____ |----- +

| Pasuritë | Detyrimet |

|||

| _____ | _____ |

Tani që pasuritë dhe detyrimet janë përcaktuar përmes fotografive, mund të jetë më e lehtë të kuptoj përkufizimet e mia me fjalë.

Një pasuri është diçka që vë para në xhepin tim.

Një detyrim është diçka që heq para nga xhepi im.

Kjo është me të vërtetë gjithçka që duhet të dini. Nëse dëshironi të jeni të pasur, thjesht kaloni jetën tuaj duke blerë pasuri. Nëse doni të jeni i varfër ose klasë e mesme, kaloni jetën tuaj duke blerë detyrime. Nuk është duke ditur ndryshimin që shkakton pjesën më të madhe të luftës financiare në botën reale.

Analfabetizmi, si me fjalë, ashtu edhe me numër, është themeli i luftës financiare. Nëse njerëzit kanë

vështirësitë financiare, ka diçka që ata nuk mund ta lexojnë, qoftë me numër, as me fjalë. Diçka është keqkuptuar. Të pasurit janë të pasur sepse janë më të shkolluar në zona të ndryshme sesa njerëzit që luftojnë financiarisht. Pra, nëse doni të jeni të pasur dhe të mbani pasurinë tuaj, është e rëndësishme të jesh i shkolluar financiarisht, me fjalë dhe me numra.

Shigjetat në diagrame përfaqësojnë rrjedhën e parave të gatshme, ose "rrjedhën e parave". Vetëm numrat me të vërtetë kanë pak kuptim. Ashtu siç vetëm fjalët kanë pak kuptim. Theshtë historia ajo që ka rëndësi. Në raportimin financiar, leximi i numrave po kërkon skenarin, historinë. Historia se ku rrjedhin paratë e gatshme. Në 80 përqind të shumicës së familjeve, historia financiare është një histori e të punuarit fort në një përpjekje për të ecur përpara. Jo sepse nuk fitojnë para. Por sepse ata e kalojnë jetën e tyre duke blerë detyrime në vend të aseteve.

Për shembull, ky është modeli i rrjedhës së parave të një personi të varfër, ose një të riu ende në shtëpi:

Punë (siguron të ardhura) -> Shpenzime (Taksat Ushqim Qira Rrobat Transporti Argëtues)

Pasuri (asnjë)

Përgjegjësia (asnjë)

Ky është modeli i rrjedhës së parave të gatshme të një personi në klasën e mesme:

Punë (siguron të ardhura) -> Shpenzime (Taksat Ushqim Rrobat e Hipotekës Transporti Argëtues)

Pasuri (asnjë)

Përgjegjësia (Hipotekë Kredi konsumatore Karta Kredit)

Ky është modeli i rrjedhës së parave të gatshme të një personi të pasur:

Asete (aksione bono shënime pronë e paluajtshme intelektuale) -> të ardhura (interesa për dividendë të ardhura nga qiraja honorare)

Detyrimet (asnjë)

Të gjitha këto diagrame ishin qartë të thjeshtuara. Të gjithë kanë shpenzime jetese, nevojë për ushqim, strehim dhe veshje.

Diagramet tregojnë rrjedhën e parave të gatshme përmes jetës së një personi të varfër, të mesëm ose të pasur. Flowshtë rrjedha e parave që tregon historinë. Isshtë historia se si një person merret me paratë e tij, çfarë bën pasi të marrë paratë në dorë.

Arsyeja që fillova me historinë e njerëzve më të pasur në Amerikë është të ilustroj të metën në të menduarit e kaq shumë njerëzve. E meta është se paratë do të zgjidhin të gjitha problemet. Kjo është arsyeja pse unë trembem sa herë që 1 dëgjoj njerëz që më pyesin se si të pasurohem më shpejt. Apo nga fillojnë ata? Unë shpesh dëgjoj: "Unë jam në borxh, kështu që kam nevojë të fitoj më shumë para".

Por më shumë para shpesh nuk do ta zgjidhin problemin; në fakt, në të vërtetë mund të përshpejtojë problemin. Paraja shpesh bën të dukshme të metat tona tragjike njerëzore. Paraja shpesh vë në qendër të vëmendjes atë që nuk dimë. Kjo është arsyeja pse, shumë shpesh, një person i cili vjen në një papritur të papritur të parave të gatshme - le të themi një trashëgimi, një ngritje page ose fitime lotarie -shpejt kthehet në të njëjtën rrëmuje financiare, nëse jo më keq se rrëmuja në të cilën ishin para tyre mori paratë. Vetëm para

thekson modelin e rrjedhës së parasë që shkon në kokën tuaj. Nëse modeli juaj është të shpenzoni gjithçka që merrni, ka shumë të ngjarë që një rritje e parave të gatshme do të rezultojë vetëm në një rritje të shpenzimeve. Kështu, thënia: "Budallai dhe paratë e tij janë një parti e madhe", unë kam thënë shumë herë se ne shkojmë në shkollë për të fituar aftësi shkollore dhe aftësi profesionale, të dyja të rëndësishme. Ne mësojmë të fitojmë para me aftësitë tona profesionale. Në vitet 1960, kur isha në shkollën e mesme, nëse dikush shkonte mirë në shkollë në mënyrë akademike, pothuajse menjëherë njerëzit supozuan se ky student i ndritur do të vazhdonte të ishte një mjek mjekësor. Shpesh askush nuk e pyeste fëmijën nëse dëshironin të ishin mjek. Supozohej. Ishte profesion me premtimin e shpërblimit më të madh financiar.

Sot, mjekët po përballen me sfida financiare që nuk do t'i dëshiroja armikut tim më të keq; kompanitë e sigurimeve që marrin kontrollin e biznesit, administrojnë kujdesin shëndetësor, ndërhyrjen e qeverisë dhe paditë për keqpërdorime, për të përmendur disa. Sot, fëmijët duan të jenë yje basketbolli, lojtarët e lojtarëve si Tiger Woods, nerds kompjuter, shikime filmash, yje rock, mbretëresha bukuri ose tregtarë në Wall Street. Thjesht sepse këtu është fama, paraja dhe prestigji. Kjo është arsyeja që është kaq e vështirë të motivosh fëmijët në shkollë sot. Ata e dinë që suksesi profesional nuk është i lidhur vetëm me suksesin akademik, siç ishte dikur.

Për shkak se studentët e lënë shkollën pa aftësi financiare, miliona njerëz të arsimuar ndjekin me sukses profesionin e tyre, por më vonë e gjejnë veten duke luftuar financiarisht. Ata punojnë më shumë, por mos u dilni përpara. Ajo që i mungon arsimimit të tyre nuk është si të fitosh para, por si të shpenzosh para - çfarë të bësh pasi t'i bësh. Quhet aftësi financiare - çfarë bëni me paratë pasi të keni fituar, si t'i mbani njerëzit të mos ju marrin, sa kohë i mbani dhe sa vështirë punojnë ato para për ju. Shumica e njerëzve nuk mund të tregojnë pse luftojnë financiarisht sepse nuk e kuptojnë rrjedhën e parave. Një person mund të jetë i arsimuar, profesionalisht i suksesshëm dhe analfabet financiarisht. Këta njerëz shpesh punojnë më shumë sesa duhet sepse ata mësuan se si të punojnë shumë, por jo se si të punojnë paratë e tyre për ta.

Historia e kërkimit të harkut për një ëndërr financiare kthehet në një makth financiar. Shfaqja me imazhe lëvizëse e njerëzve të zellshëm ka një model të caktuar. Të martuar së fundmi, çifti i ri i lumtur, me arsim të lartë, zhvendoset së bashku, në një nga apartamentet e tyre të ngushta me qira. Menjëherë, ata e kuptojnë se po kursejnë para sepse dy mund të jetojnë aq lirë sa një

Problemi është, banesa është e ngushtë. Ata vendosin të kursejnë para për të blerë shtëpinë e tyre të ëndrrave në mënyrë që të kenë fëmijë. Tani kanë dy të ardhura dhe fillojnë të përqendrohen në karrierën e tyre.

Të ardhurat e tyre fillojnë të rriten.

Ndërsa të ardhurat e tyre rriten ... shpenzimet e tyre gjithashtu rriten.

Shpenzimi nr. 1 për shumicën e njerëzve është tatimi. Shumë njerëz mendojnë se është tatim mbi të ardhurat, por për shumicën e amerikanëve taksa e tyre më e lartë është Sigurimi Social. Si punonjës, duket sikur taksa e Sigurimeve Shoqërore e kombinuar me normën e taksave të Medicare është afërsisht 7.5 përqind, por është me të vërtetë 15 përqind pasi që punëdhënësi duhet të përputhet me shumën e Sigurimeve Shoqërore. Në thelb, janë para që punëdhënësi nuk mund t'i paguajë. Për më tepër, ju ende duhet të paguani tatimin mbi të ardhurat mbi shumën e zbritur nga pagat tuaja për taksën e Sigurimeve Shoqërore, të ardhura që nuk i

merrni kurrë sepse shkuan direkt te Sigurimet Shoqërore përmes mbajtjes në burim. Pastaj, detyrimet e tyre rriten.

Kjo demonstron më së miri duke u kthyer te çifti i ri. Si rezultat i rritjes së të ardhurave, ata vendosin të dalin dhe të blejnë shtëpinë e ëndrrave të tyre. Sapo të hyjnë në shtëpinë e tyre, ata kanë një taksë të re, të quajtur tatim në pronë. Pastaj, ata blejnë një makinë të re, orendi të reja dhe pajisje të reja që të përputhen [trashëgimia e shtëpisë së re. Përnjëherë, ata zgjohen dhe kolona e detyrimeve të tyre është plot me borxhe hipotekare dhe borxhe të kartës së kreditit .

Ata tani janë bllokuar në garën e minjve. Një fëmijë vjen së bashku. Ata punojnë më shumë. Procesi përsëritet. Më shumë para dhe taksa më të larta, të quajtura edhe zvarritje kllapa, Një kartë krediti vjen me postë. Ata e përdorin atë. Maksimizohet. Një kompani kredie telefonon dhe thotë se "pasuria" e tyre më e madhe, shtëpia e tyre, është vlerësuar në vlerë. Kompania ofron një hua "për konsolidimin e faturave", sepse kredia e tyre është aq e mirë dhe u thotë atyre se gjëja inteligjente për të bërë është të heqin borxhin e konsumatorit me interes të lartë duke paguar kartën e tyre të kreditit. Dhe përveç kësaj, interesi për shtëpinë e tyre është një zbritje tatimore. Ata shkojnë për të, dhe paguajnë ato karta krediti me interes të lartë . Ata marrin frymë lehtësimi. Kartat e tyre të kreditit shlyhen.

Ata tani kanë palosur borxhin e tyre të konsumatorit në hipotekën e tyre të shtëpisë. Pagesat e tyre ulen sepse ata e zgjasin borxhin e tyre për 30 vjet. Thingshtë gjëja e mençur për të bërë.

Fqinji i tyre bën thirrje për t'i ftuar ata të bëjnë pazar - shitja e Ditës së Përkujtimit është në. Një shans për të kursyer para. Ata thonë me vete: "Nuk do të blej asgjë. Unë thjesht do të shkoj të shikoj. " Por vetëm në rast se gjejnë diçka, ata futin atë kartë krediti të pastër brenda portofolit të tyre.

Unë ndeshem me këtë çift të ri gjatë gjithë kohës. Emrat e tyre ndryshojnë, por dilema e tyre financiare është e njëjtë. Ata vijnë në një nga bisedat e mia për të dëgjuar atë që unë kam për të thënë. Ata më pyesin, "A mund të na thuash se si të fitojmë më shumë para?" Zakonet e tyre të shpenzimeve kanë bërë që ata të kërkojnë më shumë të ardhura.

Ata as nuk e dinë që problemi është në të vërtetë mënyra se si ata zgjedhin të shpenzojnë paratë që kanë, dhe ky është shkaku i vërtetë i luftës së tyre financiare. Shkaktohet nga analfabetizmi financiar dhe moskuptimi i ndryshimit midis një aktivi dhe një pasivi.

Më shumë para rrallë zgjidh problemet e parave të dikujt. Inteligjenca zgjidh problemet, Ekziston një thënie që një mik i imi u thotë vazhdimisht njerëzve me borxhe.

"Nëse zbuloni se keni gërmuar veten në një gropë ... ndaloni gërmimin."

Si fëmijë, babai im shpesh na thoshte se Japonezët ishin të vetëdijshëm për tre fuqi; "Fuqia e shpatës, xhevahirit dhe pasqyrës".

Shpata simbolizon fuqinë e armëve. Amerika ka shpenzuar trilionë dollarë në armë dhe, për shkak të kësaj, është prania supreme ushtarake në botë.

Xhevahiri simbolizon fuqinë e parave. Ekziston një farë shkalle e së vërtetës në thënien: "Mos harroni rregullin e artë. Ai që ka arin bën rregullat ".

Pasqyra simbolizon fuqinë e njohjes së vetvetes. Kjo njohje e vetvetes, sipas legjendës japoneze, ishte më e çmuara nga të tre.

Klasa e varfër dhe e mesme të gjitha shpesh lejojnë fuqinë e parave për t'i kontrolluar ato. Thjesht duke u ngritur dhe duke punuar më shumë, duke mos pyetur veten nëse ka kuptim ajo që bëjnë ata, ata

qëllojnë veten në këmbë ndërsa largohen për në punë çdo mëngjes. Duke mos e kuptuar plotësisht nioney, shumica dërrmuese e njerëzve lejojnë fuqinë e jashtëzakonshme të parave për t'i kontrolluar ato. Fuqia e parave përdoret kundër tyre.

Nëse ata do të përdornin fuqinë e pasqyrës, ata do ta kishin pyetur veten: "A ka kuptim kjo?" Shumë shpesh, në vend që t'i besojnë mençurisë së tyre të brendshme, asaj gjeniu brenda tyre, shumica e njerëzve shkojnë së bashku me turmën. Ata bëjnë gjëra sepse të gjithë i bëjnë. Ato përputhen më shumë sesa pyetjet. Shpesh, ata përsërisin pa mend ato që u janë thënë. Ide të tilla si "diversifikoni" ose "shtëpia juaj është një pasuri". "Shtëpia juaj është investimi juaj më i madh." "Ju merrni një pushim taksash për të hyrë në borxhe më të mëdha." "Merrni një punë të sigurt". "Mos bëj gabime." "Mos rrezikoni".

Thuhet se frika e të folurit në publik është një frikë më e madhe se vdekja për shumicën e njerëzve. Sipas psikiatërve, frika nga të folurit në publik është shkaktuar nga frika e ostracizmit, frika e qëndrimit në këmbë, frika e kritikës, frika e talljes, frika e të qenit i dëbuar. Frika për të qenë ndryshe parandalon shumicën e njerëzve që të kërkojnë mënyra të reja për të zgjidhur problemet e tyre.

Kjo është arsyeja pse babai im i arsimuar tha se japonezët vlerësonin më shumë fuqinë e pasqyrës, sepse vetëm kur ne si njerëz shikojmë në pasqyrë gjejmë të vërtetën. Dhe arsyeja kryesore që shumica e njerëzve thonë "Luaje sigurt 1" është nga frika. Kjo vlen për gjithçka, qoftë sporte, marrëdhënie, karrierë, para.

Thatshtë e njëjta frikë, frika e ostracizmit që bën që njerëzit të përshtaten dhe të mos vënë në pikëpyetje mendimet e pranuar zakonisht ose tendencat popullore. "Shtëpia juaj është një pasuri." "Merrni një kredi për konsolidimin e faturave dhe dilni nga borxhet". "Puno më shumë." "Shtë një promovim." "Një ditë do të jem nënkryetar." "Kurse para." "Kur ! merrni një ngritje, unë do të na blej një shtëpi më të madhe ". "Fondet e ndërsjella janë të sigurta." "Kukulla Tickle Me Elmo nuk ka më në magazinë, por unë rastësisht kam një mbrapa që një klient tjetër nuk ka ardhur akoma."

Shumë probleme të mëdha financiare janë shkaktuar nga shkimi së bashku me turmën dhe përpjekja për të vazhduar me Joneses. Ndonjëherë, të gjithë duhet të shikojmë në pasqyrë dhe të jemi besnikë ndaj mençurisë sonë të brendshme sesa frikës.

Kur Mike dhe unë ishim 16 vjeç, ne filluam të kishim probleme në shkollë. Ne nuk ishim fëmijë të këqij. Ne sapo filluam të ndaheshim nga turma. Ne kemi punuar për babanë e Mike pas shkollës dhe gjatë fundjavave. Unë dhe Mike shpesh kalonim orë të tëra pas punës vetëm ulur në një tryezë me babanë e tij ndërsa ai zhvillonte takime me bankierët e tij, avokatët, llogaritarët, ndërmjetësit, investitorët, menaxherët dhe punonjësit. Këtu ishte një burrë që e kishte lënë shkollën në moshën 13 vjeç, tani drejtonte, udhëzonte, porosiste dhe bënte pyetje për njerëzit e shkolluar. Ata erdhën në thirrjen dhe thirrjen e tij dhe u rrudhosën kur ai nuk i miratoi ato.

Këtu ishte një njeri që nuk kishte shkuar së bashku me turmën. Ai ishte një njeri që bëri të menduarit e tij dhe urrente fjalët: "Ne duhet ta bëjmë këtë në këtë mënyrë sepse kështu e bëjnë

të gjithë të tjerët". Ai gjithashtu e urrente fjalën "nuk mundem". Nëse dëshironit që ai të bënte diçka, thjesht thoni: "Nuk mendoj

ti mund ta besh."

Mike dhe unë mësuam më shumë të ulur në mbledhjet e tij sesa kemi bërë në të gjitha vitet e shkollës sonë, përfshirë kolegjin. Babai i Mike nuk ishte i shkolluar, por ai ishte i arsimuar financiarisht dhe i suksesshëm

Faqe 47/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Babi i varfër

Robert T. Kiyosaki

nje rezultat. Ai e përdori për të na treguar pa pushim. "Një person inteligjent punëson njerëz që janë më inteligjentë sesa janë." Kështu që Mike dhe unë patëm përfitimin që të kalonim orë të tëra duke dëgjuar dhe, në proces, të mësonim nga njerëz inteligjentë.

Por për shkak të kësaj, edhe Mike dhe unë thjesht nuk mund të shkonim së bashku me dogmën standarde që predikuan mësuesit tanë, dhe kjo shkaktoi problemet. Kurdoherë që mësuesi do të thoshte: "Nëse nuk merrni nota të mira, nuk do të dilni mirë në botën reale", Mike dhe unë vetëm ngritëm vetullat. Kur na u tha të ndiqnim procedurat e përcaktuara dhe të mos devijonim nga rregullat, ne mund të shihnim se si ky proces shkollimi në fakt dekurajonte krijimtarinë. Ne filluam të kuptojmë pse babai ynë i pasur na tha që shkollat ishin krijuar për të prodhuar punonjës të mirë në vend të punëdhënësve.

Herë pas here, Majk ose unë do të pyesnim mësuesit tanë se si ishte e zbatueshme ajo që studionim, ose pyetëm pse nuk kemi studiuar kurrë para dhe si funksionojnë ato. Për pyetjen e mëvonshme, ne shpesh merrnim përgjigjen se paratë nuk ishin të rëndësishme, se nëse shkëlqejmë në arsimin tonë, paratë do të pasonin.

Sa më shumë që dinim për fuqinë e parave, aq më shumë largoheshim nga mësuesit dhe shokët e klasës.

Babai im me arsim të lartë asnjëherë nuk më bëri presion për notat e mia. Shpesh pyesja pse. Por ne filluam të grindemi për paratë. Kur isha 16 vjeç, unë ndoshta kisha një themel shumë më të mirë me para sesa mamaja dhe babai im. Mund të mbaja libra, kam dëgjuar llogaritare të taksave, avokatë të korporatave, bankierë, ndërmjetës të pasurive të patundshme, investitorë etj. Babai im bisedoi me mësuesit.

Një ditë, babai im po më tregonte pse shtëpia jonë ishte investimi i tij më i madh. Një argument jo shumë i këndshëm ndodhi kur i tregova pse mendoja se një shtëpi nuk ishte një investim i mirë.

Diagrami i mëposhtëm ilustron ndryshimin në perceptimin midis babait tim të pasur dhe babait tim të varfër kur bëhej fjalë për shtëpitë e tyre. Një baba mendoi se shtëpia e tij ishte një pasuri, dhe babai tjetër mendoi se ishte një detyrim.

Më kujtohet kur vizatova një diagram për babanë tim që i tregonte drejtimin e rrjedhës së parasë. Unë gjithashtu i tregova atij shpenzimet ndihmëse që shkonin së bashku me pronësinë e shtëpisë. Një shtëpi më e madhe do të thoshte shpenzime më të mëdha, dhe rrjedha e parave vazhdonte të dilte përmes kolonës së shpenzimeve.

Sot, unë jam ende e sfiduar në idenë e një shtëpie të mos jetë një pasuri. Dhe 1 e di që për shumë njerëz, është ëndrra e tyre, si dhe investimi i tyre më i madh. Dhe të kesh shtëpinë tënde është më mirë se asgjë. Unë thjesht ofroj një mënyrë alternative për të parë këtë dogmë të njohur. Nëse gruaja ime dhe unë do të blinim një shtëpi më të madhe, më bie shumë në sy, e kuptojmë se nuk do të ishte një pasuri, do të ishte një përgjegjësi, pasi do të merrte para nga

xhepi ynë

Kështu që këtu është argumenti që parashtrova. Unë me të vërtetë nuk pres që shumica e njerëzve të pajtohen me të, sepse një shtëpi e bukur është një gjë emocionuese. Dhe kur bëhet fjalë për para, emocionet e larta priren të ulin inteligjencën financiare. 1 e di nga përvoja personale që paratë kanë një mënyrë për ta bërë emocionuese çdo vendim.

1. Kur bëhet fjalë për shtëpi, unë theksoj se shumica e njerëzve punojnë gjithë jetën e tyre duke paguar për një shtëpi që nuk e kanë kurrë më. Me fjalë të tjera, shumica e njerëzve blejnë një shtëpi të re çdo kaq shumë vjet, çdo herë që marrin një hua të re 30-vjeçare për të shlyer huanë e mëparshme.

2. Edhe pse njerëzit marrin një zbritje tatimore për interesin e pagesave të hipotekës, ata paguajnë për të gjitha shpenzimet e tyre të tjera me dollarë pas taksave. Edhe pasi të paguajnë hipotekën e tyre.

3. Taksat e pronës. Prindërit e gruas sime u tronditën kur taksat e pronës në shtëpinë e tyre shkuan në 1.000 dollarë në muaj. Kjo pasi kishin dalë në pension, kështu që rritja u shtrëngoi buxhetin e pensionit dhe ata u ndien të detyruar të lëviznin.

4 Shtëpitë jo gjithmonë rriten me vlerë. Në vitin 1997, unë ende kam miq që i detyrohen një milion dollarë për një shtëpi që sot do të shitet për vetëm 700,000 dollarë.

5. Humbjet më të mëdha nga të gjitha janë ato nga mundësitë e humbura. Nëse të gjitha paratë tuaja janë të lidhura në shtëpinë tuaj, ju mund të detyroheni të punoni më shumë sepse paratë tuaja vazhdojnë të fryhen nga kolona e shpenzimeve, në vend që të shtoni në kolonën e aseteve, modelin klasik të rrjedhës së parave të klasës së mesme. Nëse një çift i ri do të vendoste më shumë para në kolonën e tyre të pasurive herët, vitet e tyre të mëvonshme do të bëheshin më të lehta, veçanërisht pasi përgatiteshin të dërgonin fëmijët e tyre në kolegji. Pasuritë e tyre do të ishin rritur dhe do të ishin në dispozicion për të ndihmuar në mbulimin e shpenzimeve. Shumë shpesh, një shtëpi shërben vetëm si mjet për të shkaktuar një hua të pasurisë së shtëpisë për të paguar shpenzimet në rritje. Në përmbledhje, rezultati përfundimtar në marrjen e një vendimi për të pasur një shtëpi që është shumë e shtrenjtë në vend të fillimit të një portofoli investimesh herët ndikon në një individ në të paktën tre mënyrat e mëposhtme:

1. Humbja e kohës, gjatë së cilës aktivet e tjera mund të ishin rritur në vlerë.

2. Humbja e kapitalit shtesë, i cili mund të ishte investuar në vend që të paguante për shpenzimet e mirëmbajtjes së lartë që lidhen drejtpërdrejt me shtëpinë.

3. Humbja e arsimit. Shumë shpesh, njerëzit i numërojnë shtëpinë, kursimet dhe planin e pensionit si gjithçka që kanë në kolonën e tyre të pasurive. Për shkak se ata nuk kanë para për

të investuar, ata thjesht nuk investojnë. Kjo u kushton atyre investime

përvojën Shumica nuk bëhen kurrë ato që bota e investimeve i quan një "investitor i sofistikuar". Dhe investimet më të mira zakonisht u shiten së pari "investitorëve të sofistikuar", të cilët më pas kthehen dhe i shesin tek njerëzit që luajnë me siguri. Unë nuk jam duke thënë mos blej shtëpi. Unë jam duke thënë, kuptoni ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi. Kur dua një shtëpi më të madhe, së pari blej pasuri që do të gjenerojnë rrjedhën e parave për të paguar shtëpinë.

Deklarata personale financiare e babait tim të arsimuar demonstroi më së miri jetën e dikujt në garën e minjve. Shpenzimet e tij duket se vazhdojnë gjithmonë me të ardhurat e tij, duke mos e lejuar kurrë të investojë në pasuri. Si rezultat, detyrimet e tij, siç janë hipotekat dhe borxhet e kartës së kreditit janë më të mëdha se pasuritë e tij. Fotografia e mëposhtme vlen një mijë fjalë:

Pasqyra Financiare e Edukuar e Babit

Të ardhurat = Shpenzimet

Pasuri <Detyrimi

Faqe 49/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Babi i varfër

Robert T. Kiyosaki

Në anën tjetër, pasqyra financiare e babait tim të pasur pasqyron rezultatet e një jete kushtuar investimit dhe minimizimit të detyrimeve:

Pasqyra financiare e babait të pasur

Të ardhurat > Shpenzimet

Pasuri > Detyrim

Një përmbledhje e deklaratës financiare të babait tim të pasur është pse të pasurit bëhen më të pasur. Kolona e asetëve gjeneron më shumë se të ardhura të mjaftueshme për të mbuluar shpenzimet, me bilancin e riinvestuar në kolonën e asetëve. Kolona e asetëve vazhdon të rritet dhe, për këtë arsye, të ardhurat që prodhon rriten me të.

Rezultati është: Të pasurit bëhen më të pasur!

Pse të Pasurit Pasurohen?

Të ardhurat -> Pasuritë -> Më shumë Shpenzimet për të Ardhura janë të ulëta, Detyrimet janë të ulëta

Klasa e mesme e gjen veten në një gjendje të vazhdueshme të luftës financiare. Të ardhurat e tyre primare janë përmes pagave, dhe ndërsa pagat e tyre rriten, rriten edhe taksat e tyre. Shpenzimet e tyre priren të rriten në rritje të barabarta me rritjen e pagave të tyre; pra fraza "garë miu". Ata e trajtojnë shtëpinë e tyre si asetin e tyre kryesor, përkundrazi në investimin në asete që prodhojnë të ardhura.

Pse Lufta e Klasës së Mesme

Të ardhurat rriten, Shpenzimet rriten

Pasuritë nuk rriten, detyrimet rriten

Ky model i trajtimit të shtëpisë tuaj si një investim dhe filozofia që një ngritje e pagave do të thotë që ju mund të blini një shtëpi më të madhe ose të shpenzoni më shumë është themeli i shoqërisë së sotme të mbingarkuar me borxhe . Ky proces i rritjes së shpenzimeve i shtyn familjet në borxhe më të mëdha dhe në më shumë pasiguri financiare, edhe pse ata mund të përparojnë në punën e tyre dhe të marrin ngritje të pagave rregullisht. Kjo është jetesë me rrezik të lartë e shkaktuar nga arsimimi i dobët financiar.

Humbja masive e vendeve të punës në vitet 1990 - zvogëlimi i bizneseve - ka nxjerrë në dritë se sa e lëkundur është financiarisht klasa e mesme. Papritmas, planet e pensioneve të ndërmarrjes po zëvendësohen nga 401 mijë plane. Sigurimi shoqëror është padyshim në telashe dhe nuk mund të shikohet si një burim për pensionin. Paniku ka krijuar një klasë të mesme. Gjëja e mirë sot është se shumë prej këtyre njerëzve i kanë njohur këto çështje dhe kanë filluar të blejnë fonde të përbashkëta. Kjo rritje e investimeve është kryesisht përgjegjëse për tubimin e madh që kemi parë në tregun e aksioneve. Sot, gjithnjë e më shumë fonde të ndërsjella po krijohen për t'iu përgjigjur kërkesës nga klasa e mesme.

Fondet e përbashkëta janë të njohura sepse ato përfaqësojnë sigurinë. Blerësit mesatarë të fondeve të përbashkëta janë shumë të zënë duke punuar për të paguar taksat dhe hipotekat, përveç kurseve për kolegjin e fëmijëve të tyre dhe të paguajnë kartat e kreditit. Ata nuk kanë kohë për të studiuar për të mësuar se si të investojnë, kështu që mbështeten në ekspertizën e menaxherit të një fondi të përbashkët. Gjithashtu, për shkak se fondi i përbashkët përfshin shumë lloje të ndryshme të investimeve, ata mendojnë se paratë e tyre janë më të sigurta sepse ii është "larmishëm".

Ky grup i klasës së mesme të arsimuar pajtohet me dogmën "e diversifikuar" të paraqitur nga ndërmjetësit e fondeve të përbashkëta dhe planifikuesit financiarë. Luajeni të sigurt. Shmangni rrezikun.

Tragjedia e vërtetë është se mungesa e edukimit të hershëm financiar është ajo që krijon rrezikun me të cilin përballen njerëzit e klasës së mesme. Arsyeja pse ata duhet ta luajnë atë të sigurt është sepse pozicionet e tyre financiare janë më të dobëta në rastin më të mirë. Bilancet e tyre nuk janë të ekuilibruar. Ata janë të ngarkuar me pasive, pa asnjë pasuri të patundshme që gjeneron të ardhura. Në mënyrë tipike, burimi i tyre i vetëm i të ardhurave është pagesa e tyre. Jetesa e tyre bëhet plotësisht e varur nga punëdhënësi i tyre.

Pra, kur vijnë "marrëveshje të vërteta të një jete", të njëjtët njerëz nuk mund të përfitojnë nga rasti. Ata duhet ta luajnë të sigurt, thjesht sepse po punojnë kaq shumë, taten në maksimum dhe janë të ngarkuar me borxhe.

Siç e thashë në fillim të këtij seksioni, rregulli më i rëndësishëm është të dimë ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi. Pasi të kuptoni ndryshimin, përqendroni përpjekjet tuaja vetëm në blerjen e pasurive që krijojnë të ardhura. Kjo është mënyra më e mirë për të filluar në një rrugë për t'u bërë të pasur. Vazhdoni ta bëni këtë, dhe kolona e pasurive tuaja do të rritet. Përqendrohuni në mbajtjen poshtë të detyrimeve dhe shpenzimeve. Kjo do të bëjë më shumë para në dispozicion për të vazhduar derdhjen në kolonën e aseteve. Së shpejti, baza e aseteve do të jetë aq e thellë sa të keni mundësi të shikoni në investime më spekulative. Investime që mund të kenë kthim prej 100 përqind në pafundësi. Investimet që për 5,000 dollarë shpejt shndërrohen në 1 milion dollarë ose më shumë. Investime që klasa e mesme i quan "shumë të rrezikshme". Investimi nuk është i rrezikshëm. Thjeshtë mungesa e inteligjencës së thjeshtë

financiare, duke filluar me shkrim-leximin financiar, që e bën individin të jetë "shumë i rrezikshëm",

Nëse bëni atë që bëjnë masat, do të merrni foton e mëposhtme.

Të ardhurat = Puna për Shpenzimet e Pronarëve = Puna për Pasurinë e Qeverisë = (asnjë)
Përgjegjësia = Puna për Bankën

Si një punonjës që është gjithashtu një pronar shtëpie, përpjekjet tuaja të punës janë zakonisht si më poshtë:

1. Ju punoni për dikë tjetër. Shumica e njerëzve, që punojnë për një pagë, po e bëjnë pronarin, ose aksionarët më të pasur. Përpjekjet dhe suksesi juaj do të ndihmojë në sigurimin e suksesit dhe pensionit të pronarit.
2. Ju punoni për qeverinë. Qeveria e merr pjesën e saj nga pagesa juaj e parave para se ta shihni. Duke punuar më shumë, ju thjesht rrisni sasinë e taksave të marra nga qeveria - shumica e njerëzve punojnë nga janari në maj vetëm për qeverinë.
3. Ju punoni në bankë. Pas taksave, shpenzimi juaj më i madh zakonisht është hipoteka dhe borxhi i kartës suaj të kreditit.

Problemi me thjesht duke punuar më shumë është se secili prej këtyre tre niveleve merr një pjesë më të madhe të përpjekjeve tuaja të rritura. Ju duhet të mësoni se si përpjekjet tuaja të rritura të përfitojnë direkt nga ju dhe familja juaj.

Pasi të keni vendosur të përqendrohemi në kujdesin për biznesin tuaj, si i vendosni qëllimet tuaja? Për shumicën e njerëzve, ata duhet të mbajnë profesionin e tyre dhe të mbështeten në pagat e tyre për të financuar blerjen e tyre të aseteve.

Ndërsa pasuritë e tyre rriten, si e matin shkallën e suksesit të tyre? Kur e kupton dikush që janë të pasur, se kanë pasuri? Përveçse kam përkufizimet e mia për pasuritë dhe pasivet, unë gjithashtu kam përkufizimin tim për pasurinë. Në të vërtetë e huazova atë nga një burrë i quajtur Buckminster Fuller. Disa e quajnë atë një sharje, dhe të tjerët e quajnë një gjeni i gjallë. Vite më parë ai bëri që të gjithë arkitektët të gumëzhnin sepse ai aplikoi për një patentë në 1961 për diçka të quajtur kupolë gjeodezike. Por në aplikacion, Fuller gjithashtu tha diçka për pasurinë. Ishte goxha konfuze në fillim, por pasi e lexova për pak kohë, filloi të kishte ca kuptim: Pasuria është aftësia e një personi për të mbijetuar kaq shumë ditë përpara ... ose nëse do të pushoja së punuari sot, për sa kohë mund të mbijetoja?

Ndryshe nga vlera neto - diferenca midis pasurive dhe pasiveve tuaja, e cila shpesh është e mbushur me hedhurina të shtrenjta të një personi dhe mendime për ato që vlejnë - ky përkufizim krijon mundësinë për zhvillimin e një matjeje vërtet të saktë. Tani mund të masa dhe të dija vërtet se ku isha në kuptimin e qëllimit tim për t'u bërë i pavarur financiarisht.

Megjithëse vlera neto shpesh përfshin këto aktive jo-prodhuese të parave të gatshme, si sende që keni blerë që tani ndodhen në garazhin tuaj, pasuria mat sa para po bën paratë tuaja dhe, si rrjedhojë, mbijetesën tuaj financiare.

Pasuria është masa e fluksit të parave nga kolona e pasurisë krahasuar me kolonën e shpenzimeve.

Le të përdorim një shembull. Le të themi se kam fluks parash nga kolona e pasurive të mia S "J, 000 në muaj. Dhe kam shpenzime mujore prej 52,000. Cila është pasuria ime?

Le të kthehemi te përkufizimi i Buckminster Fuller. Duke përdorur përkufizimin e tij, sa ditë mund të mbijetoj? Dhe le të supozojmë një muaj 30-ditor . Sipas këtij përkufizimi, unë kam fluks të mjaftueshëm parash për gjysmë muaj.

Kur të kem arritur 2,000 dollarë në muaj rrjedhje parash nga pasuritë e mia, atëherë do të jem i pasur.

Kështu që unë ende nuk jam i pasur, por jam i pasur. Tani kam të ardhura të krijuara nga pasuritë çdo muaj që mbulojnë plotësisht shpenzimet e mia mujore. Nëse dua të rris shpenzimet e mia, së pari duhet të rris fluksin e parave nga pasuria për të ruajtur këtë nivel pasurie. Vini re se pikërisht në këtë pikë unë nuk jam më i varur nga pagat e mia. Unë jam përqendruar dhe kam qenë i suksesshëm në ndërtimin e një kolone pasurie që më ka bërë të pavarur financiarisht. Nëse e lë punën time sot, do të jem në gjendje të mbuloj shpenzimet e mia mujore me rrjedhën e parave nga pasuritë e mia.

Qëllimi im i ardhshëm do të ishte që fluksi i tepërt i parave nga pasuritë e mia të investohet në kolonën e aseteve. Sa më shumë para që futen në kolonën time të pasurive, aq më shumë rritet kolona e pasurive të mia. Sa më shumë që rriten pasuritë e mia, aq më shumë rritet fluksi i parave të mia. Dhe për sa kohë që i mbaj shpenzimet e mia më pak se fluksi i parave nga këto pasuri, unë do të bëhem më i pasur, me më shumë dhe më shumë të ardhura nga burime të tjera përveç punës sime fizike.

Ndërsa vazhdon ky proces i riinvestimit, unë jam në rrugën time për të qenë i pasur. Përkufizimi aktual i të pasurit është në syrin e shikuesit. Kurrë nuk mund të jesh shumë i pasur.

Thjesht mbani mend këtë vëzhgim të thjeshtë: Të pasurit blejnë pasuri. Të varfrit kanë vetëm shpenzime. ~~Klasa e mesme blen detyrime që ata mendojnë se janë pasuri. Atëherë, si mund të filloj të kujdesem për biznesin tim?~~

Cila është përgjigja? Dëgjoni themeluesin e McDonald's.

KREU I KATRT

Mësimi i tretë: Merrni parasysh biznesin tuaj

Në 1974, Ray Kroc, themeluesit të McDonald's, iu kërkua të fliste në klasën MBA në Universitetin e Teksasit në Austin. Një mik i dashur imi, Keith Cunningham, ishte student në atë klasë MBA. Pas një bisede të fuqishme dhe frymëzuese, klasa u ndërpre dhe studentët e pyetën Ray nëse ai do të bashkohej me ta në strehën e tyre të preferuar për të pirë disa birra. Ray pranoi me mirësjellje.

"Në çfarë biznesi jam?" Pyeti Ray, pasi grupi kishte të gjitha birrat në dorë.

"Të gjithë qeshën", tha Keith. "Shumica e studentëve të MBA menduan se Ray thjesht po bënte budalla."

Askush nuk u përgjigj, kështu që Ray bëri përsëri pyetjen. "Çfarë biznesi mendon se jam duke marrë?"

Studentët qeshën përsëri, dhe më në fund një shpirt trim bërtiti, "Ray, i cili në botë nuk e di që ju jeni në biznesin e hamburgerit."

Ray qeshi. "Kjo është ajo që unë mendova se do të thuash." Ai ndaloi dhe pastaj tha shpejt, 'zonja dhe zotërinj, unë nuk jam në biznesin e hamburgerit. Biznesi im është pasuri e paluajtshme'."

Keith tha se Ray kaloi një kohë të mirë duke shpjeguar këndvështrimin e tij. Në planin e tyre të biznesit, Ray e dinte që fokusi kryesor i biznesit ishte të shiste ekskluzivitete hamburger, por ajo që ai kurrë nuk e harroi ishte vendndodhja e secilës ekskluzivitet. Ai e dinte që pasuritë e paluajtshme dhe vendndodhja e tyre ishin faktori më i rëndësishëm në suksesin e secilës ekskluzivitet. Në thelb, personi që bleu ekskluzivitetin po paguante gjithashtu, duke blerë tokën nën ekskluzivitet për organizatën e Ray Kroc.

McDonald's sot është pronari më i madh i vetëm i pasurive të patundshme në botë, duke zotëruar edhe më shumë se Kisha Katolike. Sot, McDonald's zotëron disa nga kryqëzimet dhe qoshet e rrugëve më të vlefshme në Amerikë, si dhe në pjesë të tjera të botës.

Keith tha se ishte një nga mësimet më të rëndësishme në jetën e tij. Sot, Keith zotëron lavazhe makinash, por biznesi i tij është pasuria e paluajtshme nën ato larje makinash.

Kapitulli i mëparshëm përfundoi me diagramet që ilustrojnë se shumica e njerëzve punojnë për të gjithë të tjerët përveç tyre. Ata punojnë së pari për pronarët e ndërmarrjes, pastaj për qeverinë përmes taksave dhe së fundmi për bankën që zotëron hipotekën e tyre.

Si një djalë i ri, ne nuk kishim një McDonald's afër. Megjithatë, babai im i pasur ishte përgjegjës për të dhënë Mike dhe mua të njëjtin mësim për të cilin foli Ray Kroc në Universitetin e Teksasit. Secretshtë sekreti Nr. 3 i të pasurve.

Sekreti është: "Merrni parasysh biznesin tuaj / 'Lufta financiare shpesh është direkt rezultat i njerëzve që punojnë gjithë jetën e tyre për dikë tjetër. Shumë njerëz nuk do të kenë asgjë në fund të ditëve të tyre të punës."

Përsëri, një fotografi vlen një mijë fjalë. Këtu është një diagram i pasqyrës së të ardhurave dhe

bilanci që përshkruan më mirë këshillat e Ray Kroc:

Shumica e njerezve

Profesioni juaj -> Të ardhurat tuaja

Te pasurit

Pasuritë tuaja -> Të ardhurat tuaja

Sistemi ynë aktual arsimor përqendrohet në përgatitjen e të rinjve të sotëm për të gjetur punë të mira duke zhvilluar aftësi shkollore. Jeta e tyre do të sillet rreth pagave të tyre, ose siç përshkruhet më parë, kolonës së tyre të të ardhurave. Dhe pasi kanë zhvilluar aftësitë skollastike, ata kalojnë në nivele më të larta të shkollimit për të rritur aftësitë e tyre profesionale. Ata studiojnë për t'u bërë inxhinierë, shkencëtarë, kuzhinierë, oficerë policie, artistë, shkrimtarë etj. Këto aftësi profesionale i lejojnë ata të hyjnë në fuqinë punëtore dhe të punojnë për para.

Ekziston një ndryshim i madh midis profesionit tuaj dhe biznesit tuaj. Shpesh unë i pyes njerëzit: "Cila është biznesi juaj?" Dhe ata do të thonë, "Oh unë jam një bankier". Atëherë i pyes nëse e kanë bankën? Dhe ata zakonisht përgjigjen. "Jo, unë punoj atje."

Në atë rast, ata e kanë ngatërruar profesionin e tyre me biznesin e tyre. Profesioni i tyre mund të jetë bankier, por ata ende kanë nevojë për biznesin e tyre. Ray Kroc ishte i qartë për ndryshimin midis profesionit të tij dhe biznesit të tij. Profesioni i tij ishte gjithmonë i njëjtë. Unë isha një shitës. Në një kohë ai shiste miksera për milkshakes, dhe shpejt pas kësaj ai po shiste ekskluzivitete hamburger- Por ndërsa profesioni i tij ishte shitja e franshizave të hamburgerit, biznesi i tij ishte akumulimi i pasurive të patundshme që prodhonin të ardhura .

Një problem me shkollën është se ju shpesh bëheni ato që studioni. Pra, nëse studion, të themi, të gatuash, bëhesh kuzhinier. Nëse studion ligjin, bëhesh avokat dhe një studim i mekanikës së automjeteve të bën një mekanik. Gabimi kur bëhesh ai që studion është se shumë njerëz harrojnë të marrin parasysh biznesin e tyre. Ata e kalojnë jetën e tyre duke menduar biznesin e dikujt tjetër dhe duke e bërë atë person të pasur.

Për t'u bërë i sigurt financiarisht, një person duhet të ketë parasysh biznesin e tij. Biznesi juaj sillet rreth kolonës suaj të pasurisë, në krahasim me kolonën tuaj të të ardhurave. Siç u tha më herët, rregulli Nr. 1 është të njohësh ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi, dhe të blesh aktive. Të pasurit përqendrohen në kolonat e tyre të pasurive ndërsa të gjithë të tjerët përqendrohen në pasqyrat e tyre të të ardhurave.

Kjo është arsyeja pse ne dëgjojmë kaq shpesh: "Kam nevojë për një ngritje". "Sikur të kisha një promovim." "Unë do të kthehem në shkollë për të marrë më shumë trajnim në mënyrë që të mund të gjej një punë më të mirë." "Unë jam duke shkuar në punë jashtë orarit." "Ndoshta mund të gjej një punë të dytë." "Po lë pas dy javësh. Gjeta një punë që paguan më shumë. "

Në disa qarqe, këto janë ide të arsyeshme. Megjithatë, nëse dëgjoni Ray Kroc, ende nuk jeni duke menduar për biznesin tuaj. Këto ide të gjitha ende përqendrohen në kolonën e të ardhurave dhe do ta ndihmojnë një person të bëhet më i sigurt financiarisht nëse paratë shtesë përdoren për të blerë asete që krijojnë të ardhura.

Arsyeja kryesore, shumica e klasës së varfër dhe të mesme janë fiskalisht konservatore - që do të thotë: ~~"Nuk kam mundësi të rrezikoj" - është se ata nuk kanë asnjë themel financiar. Ata duhet të kapen~~

në punët e tyre. Ata duhet ta luajnë të sigurt.

Kur zvogëlimi u bë gjëja "in", miliona punëtorë | zbuluan të ashtuquajturën asetin e tyre më të madh, shtëpinë e tyre, po i hante gjallë, j Pasuria e tyre, e quajtur shtëpi, ende u kushtonte para çdo muaj. Makina e tyre, një tjetër "pasuri", po i hante të gjallë. Klubet e golfit në garazh që kushtonin \$ 1,000 nuk vlejnë më 51,000. Pa siguri në punë, ata nuk kishin asgjë për të humbur. Ajo që ata mendonin se ishin pasuri nuk mund t'i ndihmonte të mbijetonin në një kohë krize financiare.

1 supozojmë se shumica prej nesh ka plotësuar një kërkesë kredie për një bankier për të blerë një shtëpi ose për të blerë një makinë. Alwayshtë gjithmonë interesante të shikosh seksionin "vlera neto" 1. është interesante për shkak të asaj që praktikat e pranuar bankare dhe të kontabilitetit i lejojnë një personi të llogaritet si pasuri.

Një ditë, për të marrë një kredi, pozicioni im financiar nuk dukej shumë i mirë. Kështu që shtova klubet e mia të reja të golfit, koleksionin tim të artit, libra, stereo, televizion, kostume Armani, orë dore, këpucë dhe efekte të tjera personale për të rritur numrin në kolonën e aseteve.

Por unë u refuzova për kredi sepse kisha shumë pasuri të patundshme investuese. Komitetit të huasë nuk i pëlqente që 1 fitoi kaq shumë para nga shtëpitë e apartamenteve. Ata donin të dinin pse nuk kisha një punë normale, me pagë. Ata nuk vunë në dyshim kostumet Armani, klubet e golfit ose koleksionin e artit. Jeta ndonjëherë është e vështirë kur nuk përshtatesh me profilin "standard".

Unë përplasem sa herë që dëgjoj dikë të më thotë se vlera e tij neto është një milion dollarë ose 100,000 dollarë ose çfarëdo tjetër. Një nga arsyt kryesore që vlera neto nuk është e saktë është thjesht sepse në momentin që filloni të shisni pasuritë tuaja, ju tatoheni për ndonjë fitim.

Pra, shumë njerëz e kanë vënë veten në telashe të thella financiare kur u mungojnë të ardhurat. Për të mbledhur para, ata shesin pasuritë e tyre. Së pari, pasuritë e tyre personale zakonisht mund të shiten vetëm për një pjesë të vlerës që është e shënuar në bilancin e tyre personal. Ose nëse ka një fitim në shitjen e pasurive, ato tatohen mbi fitimin. Kështu përsëri, qeveria merr pjesën e saj të fitimit, duke zvogëluar kështu shumën në dispozicion për t'i ndihmuar ata

E borxhit. Kjo është arsyeja pse unë them se vlera neto e dikujt shpesh është "me vlerë më pak" nga sa mendojnë.

Filloni të mendoni për biznesin tuaj. Mbani punën tuaj gjatë ditës, por filloni të blini pasuri të patundshme, jo detyrime ose efekte personale që nuk kanë vlerë reale sapo t'i merrni në shtëpi. Një makinë e re humbet gati 25 për qind të çmimit që paguani për të në momentin që e dëboni shumë. Nuk është një pasuri e vërtetë edhe nëse bankieri juaj ju lejon ta renditni si një të tillë. Shoferi im i ri i titanit prej 400 dollarësh ishte me vlerë \$150 në momentin që unë shkeli.

Për të rriturit, mbani shpenzimet tuaja të ulëta, zvogëloni detyrimet tuaja dhe ndërtoni me zell një bazë të pasurive të qëndrueshme. Për të rinjtë që nuk janë larguar ende nga shtëpia, është e rëndësishme që prindërit t'u mësojnë atyre ndryshimin midis një aktivi dhe një detyrimi. Bëni ata të fillojnë të ndërtojnë një kolonë të pasurive të forta para se të largohen nga shtëpia, të martohen, të blejnë një shtëpi, të kenë fëmijë dhe të mbërthehen në një pozicion të rrezikshëm financiar, duke u kapur pas një pune dhe duke blerë gjithçka me kredi. Unë shoh kaq shumë ~~çifte të rinj që martohen dhe e fusin veten në një mënyrë jetese që nuk i lejon ata të dalin nga borxhet për shumicën e viteve të tyre të punës.~~

të përgatitur për pension dhe ata fillojnë të përplasen për të hequr ca para. Pastaj, prindërit e tyre sëmuren dhe ata e gjejnë veten me përgjegjësi të reja.

Pra, çfarë lloj asetesh po sugjeroj që ju ose fëmijët tuaj të fitoni? Në botën time, pasuritë reale ndahen në disa kategori të ndryshme:

1. Bizneset që nuk kërkojnë praninë time. Unë i kam ata vetë, por ato menaxhohen ose drejtohen nga njerëz të tjerë. Nëse duhet të punoj atje, nuk është biznes. Bëhet puna ime.
2. Aksionet.
3. Lidhjet.
4. Fondet e ndërsjella.
5. Pasuri të patundshme që krijon të ardhura .
6. Shënime (IOU).
7. Honoraret nga prona intelektuale si muzika, skenarët, patentat.
8. Dhe çdo gjë tjetër që ka vlerë, prodhon të ardhura ose vlerëson dhe ka një treg të gatshëm.

Si djalë i ri, babai im i shkolluar më inkurajoi të gjeja një punë të sigurt. Nga ana tjetër, babai im i pasur, më inkurajoi që të filloja të përvetësoja pasuri që i doja. "Nëse nuk e doni, nuk do të kujdeseni për të." Unë mbledh pasuri të paluajtshme thjesht sepse i dua ndërtesat dhe tokat. Më pëlqen të bëj pazar për ta. 1 mund t'i shikonte gjatë gjithë ditës. Kur lindin probleme, problemet nuk janë aq të këqija sa më ndryshon dashurinë për pasuritë e paluajtshme. Për njerëzit që urrejnë pasuritë e patundshme, ata nuk duhet ta blejnë atë.

Unë dua aksione të kompanive të vogla, veçanërisht fillestare. Arsyeja është se unë jam një sipërmarrës, jo një person i korporatës. Në vitet e mia të hershme. Kam punuar në organizata të mëdha, të tilla si Standard Oil of California, US Marine Corps, dhe Xerox Corp. Më pëlqente koha ime me ato organizata dhe kisha kujtime të bukura, por e di thellë thellë se nuk jam njeri i ndërmarrjes. Më pëlqen të krijoj kompani, jo t'i drejtoj ato. Kështu që blerjet e mia të parakohshme zakonisht janë të ndërmarrjeve të vogla, dhe nganjëherë edhe filloj kompaninë dhe e marr atë publikisht. Pasuritë bëhen në çështje të aksioneve të reja dhe unë e dua lojën. Shumë njerëz kanë frikë nga kompanitë me kapak të vogël dhe i quajnë ato të rrezikshme, dhe ata janë. Por rreziku gjithmonë zvogëlohet nëse e doni atë që është investimi, e kuptoni atë dhe e dini lojën. Me ndërmarrjet e vogla, strategjia ime e investimeve është që të jem jashtë stokut brenda një viti. Strategjia ime e pasurive të patundshme, nga ana tjetër, është që të filloj të vogla dhe të vazhdoj tregtimin e pronave për prona më të mëdha dhe, për këtë arsye, të vonoj pagimin e taksave mbi fitimin. Kjo lejon që vlera të rritet në mënyrë dramatike. Në përgjithësi kam pasuri të paluajtshme më pak se shtatë vjet.

Për vite me radhë, edhe kur isha me Marins Corps dhe Xerox, bëra atë që më rekomandoi babai im i pasur. Kam mbajtur punën time ditore, por prapë kam parasysh biznesin tim. Unë kam qenë aktiv në kolonën time të pasurive. Unë tregtoja pasuri të paluajtshme dhe aksione të vogla. Babai i pasur gjithmonë theksonte rëndësinë e shkrim-leximit financiar. Sa më mirë të

isha në të kuptuarit e kontabilitetit dhe menaxhimit të parave të gatshme, aq më mirë do të isha në analizimin e investimeve dhe përfundimisht krijimin dhe ndërtimin e kompanisë time.

Unë nuk do të inkurajoja askënd të fillojë një kompani nëse nuk dëshiron vërtet. Duke ditur se çfarë di për drejtimin e një kompanie, nuk do t'ia uroja askujt atë detyrë. Ka raste kur

njerëzit nuk mund të gjejnë punë, ku fillimi i një kompanie është një zgjidhje për ta. Shanset janë kundër suksesit: Nëntë nga 10 ndërmarrjet dështojnë në pesë vjet. Nga ata që mbijetuan pesë vitet e para, nëntë në çdo 10 prej tyre përfundimisht dështojnë, gjithashtu. Kështu që vetëm nëse vërtet keni dëshirë të zotëroni kompaninë tuaj, unë e rekomandoj atë. Përndryshe, mbani punën tuaj të ditës dhe mbani mend biznesin tuaj. Kur them ndërmend biznesin tuaj, 1 do të thotë të ndërtoni dhe mbani të fortë kolonën tuaj të aseteve. Sapo të futet një dollar, mos e lini kurrë të dalë. Mendojeni në këtë mënyrë, pasi një dollar të futet në kolonën tuaj të aseteve, ai bëhet punonjësi juaj. Gjëja më e mirë për paratë është se ato punojnë 24 orë në ditë dhe mund të funksionojnë për breza të tërë. Mbani punën tuaj gjatë ditës, të jetë një e madhe të vështirë-pune punonjës, por mbani ndërtuar atë kolonë aseteve.

Ndërsa fluksi i parave tuaja rritet, ju mund të blini disa luks. Një dallim i rëndësishëm është që njerëzit e pasur blejnë luksin e fundit, ndërsa klasa e varfër dhe e mesme priren të blejnë luks së pari. Të varfërit dhe klasa e mesme shpesh blejnë sende luksoze të tilla si shtëpi të mëdha, diamante, gëzofë, bizhuteri ose anije sepse duan të duken të pasur. Ata duken të pasur, por në realitet ata thjesht thellohen në borxhe me kredi. Njerëzit me para të vjetra, të pasurit afatgjatë, ndërtuan së pari kolonën e tyre të aseteve. Pastaj, të ardhurat e krijuara nga kolona e aseteve blenë luksin e tyre. Klasa e varfër dhe e mesme blejnë luks me djersën e tyre, gjakun dhe trashëgiminë e fëmijëve.

Një luks i vërtetë është një shpërblim për të investuar dhe zhvilluar një pasuri të vërtetë. Për shembull, kur gruaja ime dhe unë kishim para shtesë nga shtëpitë tona të apartamenteve, ajo doli dhe bleu Mercedesin e saj. Nuk iu desh ndonjë punë shtesë ose rrezik nga ana e saj sepse shtëpia e apartamentit bleu makinën. Megjithatë, asaj iu desh ta priste për katër vjet ndërsa portofoli i investimeve në pasuri të paluajtshme u rrit dhe më në fund filloi të hidhte fluksin e parave shtesë për të paguar makinën. Por luksi, Mercedes, ishte një shpërblim i vërtetë sepse ajo kishte provuar se dinte të rritte kolonën e saj të aseteve. Ajo makinë tani do të thotë shumë më tepër për të sesa thjesht një makinë tjetër e bukur. Do të thotë se ajo përdori inteligjencën e saj financiare për ta përballuar atë.

Ajo që bëjnë shumica e njerëzve është se ata dalin impulsivisht dhe blejnë një makinë të re, ose ndonjë luks tjetër, me kredi. Ata mund të ndjehen të mërëzitur dhe thjesht duan një lodër të re. Blerja e një luksi me kredi shpesh bën që një person herët a vonë të pendohet me atë luks sepse borxhi i luksit bëhet një barrë financiare.

Pasi të keni marrë kohë dhe të keni investuar dhe ndërtuar biznesin tuaj, tani jeni gati të shtoni preken magjike - sekretin më të madh të të pasurve. Sekreti që e vë mënyrën e pasur përpara paketës. Shpërblimi në fund të rrugës për kohën tuaj të zellshëm për të menduar biznesin tuaj.

KREU I PEST

Mësimi i katërt: Historia e dhe Fuqia e Korporatës

Mbaj mend që në shkollë u tregua historia e Robin Hood dhe burrave të tij të gëzuar. Mësuesi im i shkollës mendoi se ishte një histori e mrekullueshme e një hero i romantik, një tip Kevin Costner, i cili vidhte nga të pasurit dhe u jepte të varfërve. Babai im i pasur nuk e shihte Robin Hudin si një hero. Ai e quajti Robin Hood një mashtrues.

Robin Hood mund të jetë zhdukur prej kohësh, por ndjekësit e tij jetojnë edhe më tej. Sa shpesh i dëgjoj akoma njerëzit të thonë: "Pse të pasurit nuk paguajnë për të?" Ose "Të pasurit duhet të paguajnë më shumë taksa dhe t'ua japin të varfërve".

Thisshtë kjo ide e Robin Hood, ose marrja nga të pasurit për t'u dhënë të varfërve që ka shkaktuar më shumë dhimbje për të varfërit dhe klasën e mesme. Arsyeja që klasa e mesme taksohet kaq shumë është për shkak të idealit të Robin Hood. Realiteti i vërtetë është se të pasurit nuk tatohen. Classshtë klasa e mesme që paguan për të varfrit, veçanërisht klasa e mesme e arsimuar me të ardhura të larta .

Përsëri, për të kuptuar plotësisht se si ndodhin gjërat, duhet të shohim perspektivën historike. Ne duhet të shohim historinë e taksave. Edhe pse babai im me arsim të lartë ishte një ekspert në historinë e arsimit, babai im i pasur e modës veten si një ekspert në historinë e taksave.

Babai i pasur i shpjegoi Majk dhe mua që në Angli dhe Amerikë fillimisht, nuk kishte taksa. Ndonjëherë vinin taksa të përkohshme për të paguar luftërat. Mbreti ose presidenti do ta shtrinin fjalën dhe do t'i kërkonin të gjithëve që të "bënin copë-copë". Taksat u vunë në Britani për luftën kundër Napoleonit nga 1799 deri në 1816, dhe në Amerikë u vendosën taksa për të paguar për Luftën Civile nga 1861 në 1865.

Në 1874, Anglia e bëri taksën mbi të ardhurat një taksë të përhershme për qytetarët e saj. Në 1913, një taksë mbi të ardhurat u bë e përhershme në Shtetet e Bashkuara me miratimin e Amendamentit të 16-të të Kushtetutës. Në një kohë, amerikanët ishin anti-taksë. Kishte qenë taksa e tepërt mbi çajin që çoi në Partinë e famshme të Çajit në Boston Harbour, një incident që ndihmoi në ndezjen e Luftës Revolucionare. U deshën afërsisht 50 vjet në Angli dhe '• Shtetet e Bashkuara për të shitur idenë e një takse të rregullt të të ardhurave. ;

Ajo që këto data historike nuk arrijnë të zbulojnë është se të dyja këto taksa u morën fillimisht vetëm ndaj të pasurve. Ishte kjo pikë që babai i pasur donte që Majk dhe unë ta kuptonim. Ai shpjegoi se ideja e taksave u bë e njohur, dhe u pranua nga shumica, duke u thënë të varfërve dhe klasës së mesme se taksat u krijuan vetëm për të ndëshkuar të pasurit. Kështu masat votuan për ligjin, dhe ai u bë ligjërisht kushtetues. Megjithëse synohej të ndëshkonte të pasurit, në të vërtetë përfundoi duke ndëshkuar vetë njerëzit që votuan për të, klasën e varfër dhe të mesme.

"Pasi qeveria mori një shije parash, oreksi u rrit", tha babai i pasur. "Babai juaj dhe unë jemi saktësisht të kundërt. Ai është një burokrat qeveritar, dhe unë jam një kapitalist. Ne paguhemi, dhe suksesi ynë matet në sjelljet e kundërta. Ai paguhet për të shpenzuar para dhe për të punësuar njerëz. Sa më shumë që shpenzon dhe sa më shumë njerëz që punëson, aq më e madhe bëhet organizata e tij. Në qeveri, sa më e madhe të jetë organizata e tij, aq më shumë ai respektohet. Nga ana tjetër, brenda

organizata ime, sa më pak njerëz të punësoj dhe sa më pak para të harxhoj, aq më shumë respektohem nga investorët e mi. Prandaj nuk më pëlqejnë njerëzit e qeverisë. Ato kanë objektiva të ndryshëm nga shumica e njerëzve të biznesit. Ndërsa qeveria rritet, gjithnjë e më shumë dollarë taksash do të nevojiten për ta mbështetur atë".

Babai im i shkolluar sinqerisht besonte se qeveria duhet të ndihmonte

njerëzit. Ai e donte John F. Kennedy dhe veçanërisht idenë e Korpusit të Paqes. Ai e donte idenë aq shumë sa që ai dhe nëna ime punuan për vullnetarët e Korpusit të Paqes për të shkuar në Malajzi, Tajlandë dhe Filipine. Ai gjithmonë përpiqej për grante shtesë dhe rritje në buxhetin e tij në mënyrë që të mund të punësonte më shumë njerëz, si në punën e tij në Departamentin e Arsimit ashtu edhe në Korpusin e Paqes. Kjo ishte puna e tij.

Nga koha kur isha rreth 10 vjeç, do të dëgjoja nga babai im i pasur se punëtorët e qeverisë ishin një pako hajdutësh dembelë dhe nga babai im i varfër do të dëgjoja se si të pasurit ishin mashtrues lakmitarë që duhej të bëheshin për të paguar më shumë taksa. Të dy palët kanë pika të vlefshme. Ishte e vështirë të shkoja të punoja për një nga kapitalistët më të mëdhenj në qytet dhe të kthehesha në shtëpi tek një baba i cili ishte një udhëheqës i shquar i qeverisë. Nuk ishte e lehtë të dish se kë të besosh.

Megjithatë, kur studioni historinë e taksave, del një perspektivë interesante. Siç thashë, kalimi i taksave ishte i mundur vetëm sepse masat besuan në teorinë e ekonomisë Robin Hood, e cila duhej të merrte nga të pasurit dhe t'u jepte të gjithëve. Problemi ishte se oreksi i qeverisë për para ishte aq i madh sa që shpejt u desh të vinin taksa nga klasa e mesme dhe prej andej ajo vazhdonte të "rridhej".

Nga ana tjetër, të pasurit panë një mundësi. Ata nuk luajnë me të njëjtën grup rregullash. Siç kam thënë, të pasurit tashmë dinin për korporatat, të cilat u bënë të njohura në ditët e anijeve me vela. Të pasurit krijuan korporatën si një automjet për të kufizuar rrezikun e tyre ndaj aseteve të çdo udhëtimit. Të pasurit i futën paratë e tyre në një korporatë për të financuar udhëtimin. Korporata më pas do të punësonte një ekuipazh për të lundruar në Botën e Re për të kërkuar thesare. Nëse anija do të humbiste, ekuipazhi do të humbte jetën, por humbja për të pasurit do të kufizohej vetëm në paratë që ata investuan për atë udhëtim të veçantë. Diagrami që vijon tregon se si struktura e korporatës qëndron jashtë pasqyrës tuaj personale dhe bilancit të gjendjes.

Si e luajnë të pasurit lojën

Reducedshtë zvogëluar / zvogëluar nga shpenzimet Pasuritë -----> Të ardhshme korporatë personale)

Ishtë njohja e fuqisë së strukturës ligjore të korporatës që me të vërtetë u jep të pasurve një avantazh të madh mbi klasën e varfër dhe të mesme. Duke qenë se dy baballarë më mësonin, njëri socialist dhe tjetri kapitalist, shpejt fillova të kuptoj se filozofia e kapitalistit kishte më shumë kuptim financiar për mua. Më dukej se socialistët në fund të fundit e penalizuan veten, për shkak të mungesës së tyre të edukimit financiar. Pavarësisht se çfarë doli nga turma "Merr nga të pasurit", të pasurit gjithmonë gjenin një mënyrë për t'i mohuar ata. Kjo është mënyra se si taksat u morën përfundimisht nga klasa e mesme. Të pasurit ua kaluan mendjemadhësisë intelektualëve, vetëm sepse ata e kuptuan fuqinë e parave, një lëndë që nuk mësohej në shkollë.

Si i kaluan të pasurit me intelektualët? Sapo të kalonte taksa "Merr nga të pasurit", para në dorë

filluan të derdhen në arkat e qeverisë. Fillimisht, njerëzit ishin të lumtur. Paratë u shpërndaheshin punonjësve të qeverisë dhe të pasurve. Ajo u shkoi punonjësve të qeverisë në formën e vendeve të punës dhe pensione. Ajo u shkoi të pasurve përmes fabrikave të tyre duke marrë kontrata qeveritare. Qeveria u bë një fond i madh parash, por problemi ishte administrimi fiskal i atyre parave. Në të vërtetë nuk ka riciklim. Me fjalë të tjera, politika e qeverisë, nëse do të ishte një burokrat qeveritar, ishte të shmangni para të tepërta. Nëse nuk keni arritur të shpenzoni fondet tuaja të alokuara, keni rrezikuar ta humbni atë në buxhetin tjetër.

Ju sigurisht nuk do të njiheshit për të qenë efikas. Nga ana tjetër, njerëzit e biznesit shpërblehen për paratë e tepërta dhe njihen për efikasitetin e tyre.

Ndërsa vazhdonte ky cikël i rritjes së shpenzimeve qeveritare, kërkesa për para u rrit dhe ideja "Taksoni të pasurit" tani po rregullohej për të përfshirë nivele më të ardhura më të ulta, deri te vetë njerëzit që e votuan atë, të varfërit dhe klasa e mesme.

Kapitalistët e vërtetë përdorën njohuritë e tyre financiare për të gjetur thjesht një mënyrë për të shpëtuar. Ata u kthyen përsëri në mbrojtjen e një korporate. Një korporatë mbron të pasurit. Por ajo që shumë njerëz që nuk kanë formuar kurrë një korporatë nuk e dinë është se një korporatë nuk është në të vërtetë një gjë. Një korporatë është thjesht një dosje skedari me disa dokumente ligjore në të, e ulur në disa zyra të avokatëve të regjistruara në një agjenci qeveritare shtetërore. Nuk është një ndërtesë e madhe me emrin e korporatës. Nuk është një fabrikë ose një grup njerëzish. Një korporatë është thjesht një dokument ligjor që krijon një trup juridik pa shpirt. Pasuria e të pasurve u mbrojt edhe një herë. Edhe një herë, përdorimi i korporatave u bë i njohur-sapo të miratoheshin ligjet e të ardhurave të përhershme- sepse shkalla e tatimit mbi fitimin e korporatës ishte më e vogël se normat individuale të tatimit mbi të ardhurat. Për më tepër, siç përshkruhet më parë, disa shpenzime mund të paguheshin me dollarë para tatimit brenda korporatës.

Kjo luftë midis pasurive dhe gjërave nuk ka vazhduar për qindra vjet. Crowdshtë turma "Merr nga të pasurit" përkundërt të pasurve. Beteja zhvillohet kurdo dhe kudo që bëhen ligjet. Beteja do të vazhdojë përgjithmonë. Problemi është, njerëzit që humbasin janë të painformuar. Ata që ngrihen çdo ditë dhe me zell shkojnë në punë dhe paguajnë taksa. Sikur ta kuptonin vetëm mënyrën se si të pasurit e luajnë lojën, edhe ata mund ta luanin atë. Pastaj, ata do të ishin në rrugën e tyre drejt pavarësisë së tyre financiare. Kjo është arsyeja pse përpëlitem sa herë që dëgjoj një prind të këshillojë fëmijët e tyre të shkojnë në shkollë, në mënyrë që ata të gjejnë një punë të sigurt dhe të sigurt. Një punonjës me një punë të sigurt, të sigurt, pa aftësi financiare, nuk ka shpëtim.

Amerikanët mesatarë sot punojnë pesë deri në gjashtë muaj për qeverinë para se të bëjnë aq sa duhet për të mbuluar taksat e tyre. Sipas mendimit tim, kjo është një kohë e gjatë. Sa më shumë të punosh, aq më shumë paguan qeverinë. Kjo është arsyeja pse unë besoj se ideja e "Merrni nga të pasurit" u dha përgjigje vetë njerëzve që e votuan atë.

Sa herë që njerëzit përpiqen të ndëshkojnë të pasurit, të pasurit jo thjesht

në përputhje, ata reagojnë. Ata kanë para, fuqi dhe qëllim për të ndryshuar gjërat. Ata thjesht nuk ulen aty dhe paguajnë vullnetarisht më shumë taksa. Ata kërkojnë mënyra për të minimizuar barrën e tyre tatimore. Ata punësojnë avokatë inteligjentë dhe llogaritarë, dhe bindin politikanët të ndryshojnë ligjet ose të krijojnë boshllëqe ligjore. Ata kanë burimet për të sjellë ndryshime.

Kodi Tatimor i Shteteve të Bashkuara gjithashtu lejon mënyra të tjera për të kursyer në taksa. Shumica e këtyre automjeteve janë në dispozicion për këdo, por janë të pasurit që zakonisht i kërkojnë, sepse ata kujdesen për biznesin e tyre. Për shembull, "1031" është zhargon për Seksionin 1031 të Kodit të Ardhurave të Brendshme, i cili lejon një shitës të vonojë pagimin e taksave për një pjesë të pasurive të patundshme; që shitet për një fitim kapitali përmes një shkëmbimi për një pjesë më të shtrenjtë të pasurive të patundshme. Pasuritë e paluajtshme janë një mjet investimi që lejon një avantazh kaq të madh tatimor. Për sa kohë që ju vazhdoni të tregtoni në vlerë, ju nuk do të tatonem për fitimet, derisa të likuidoni. Njerëzit të cilët nuk përfitojnë nga këto kursime të taksave të ofruara në mënyrë të ligjshme po humbin një mundësi të shkëlqyeshme për të ndërtuar kolonat e tyre të aseteve.

Klasa e varfër dhe e mesme nuk kanë të njëjtat burime. Ata ulen atje dhe i lënë gjilpërat e qeverisë të hyjnë në krahun e tyre dhe lejojnë që të fillojë dhurimi i gjakut. Sot, unë jam vazhdimisht i tronditur nga numri i njerëzve që paguajnë më shumë taksa, ose marrin më pak zbritje, thjesht sepse kanë frikë nga qeveria. Dhe unë e di se sa i frikshëm dhe frikësues mund të jetë një agjent i taksave qeveritare. Unë kam pasur miq të cilëve u është mbyllur dhe shkatërruar biznesi, vetëm për të zbuluar se ishte një gabim nga ana e qeverisë. Unë i kuptoj të gjitha ato. Por çmimi i punës nga janari deri në mes të majit është një çmim i lartë për të paguar për atë kërcënim. Babai im i gjerë kurrë nuk u kundërpërgjigj. Edhe babai im i pasur nuk e bëri. Ai thjesht e luajti lojën më zgjuar dhe e bëri atë përmes korporatave - sekretit më të madh i të pasurve.

Ju mund të mbani mend mësimin e parë që kam marrë nga babai im i pasur. Unë isha një djalë i vogël 9 vjeç, i cili duhet të ulej dhe të priste që ai të zgjidhte të fliste me mua. Unë shpesh ulesha në zyrën e tij duke pritur që ai të "shkonte tek unë". Ai po më injoronte me qëllim. Ai donte që unë ta njoh fuqinë dhe dëshirën e tij që ta kisha atë fuqi për vete një ditë. Për të gjitha vitet që kam studiuar J dhe kam mësuar prej tij, ai gjithmonë më kujtonte se dija ishte fuqi. Dhe me paratë vjen fuqia e madhe që kërkon njohurinë e duhur për ta mbajtur atë dhe për ta bërë atë të shumëfishohet. Pa atë njohuri, bota ju shtyn përreth. Babai i pasur vazhdimisht kujtoi Majk dhe mua që ngacmuesi më i madh nuk ishte shefi ose mbikëqyrësi, por njeriu i taksave. Njeriu i taksave gjithmonë do të marrë më shumë nëse e lejon.

Mësimi i parë i punës së parave për mua, në krahësim me punën për para, ka të bëjë vetëm me fuqinë. Nëse punoni për para, ju ia jepni fuqinë punëdhënësit tuaj. Nëse paratë tuaja funksionojnë për ju, ju e mbani dhe kontrolloni fuqinë.

Sapo të kishim këtë njohuri për fuqinë e parave që punonin për ne, ai donte që ne të ishim financiarisht të zgjuar dhe të mos lejonim që ngacmuesit të na shtyjnë përreth. Ju duhet të dini ligjin dhe mënyrën e funksionimit të sistemit. Nëse jeni injorant, është e lehtë të ngacmoheni. Nëse e dini se për çfarë po flisni, ju keni një shans për të luftuar. Kjo është arsyeja pse ai pagoi kaq shumë për llogaritarët e taksave dhe avokatët e mençur. Ishte më pak e kushtueshme për t'i paguar ata sesa për të paguar qeverinë. Mësimi i tij më i mirë për mua, të cilin e kam përdorur pjesën më të madhe të jetës time, është "Bëhu i zgjuar dhe nuk do të shtyresh aq shumë". Ai e dinte ligjin sepse ishte një qytetar që i bindej ligjit. Ai e njohte ligjin sepse ishte e kushtueshme të mos e njohësh ligjin. "Nëse e dini që keni të drejtë, nuk keni frikë të luftoni kundër." Edhe nëse jeni duke marrë Robin Hood dhe bandën e tij të Merry Men.

Babai im me arsim të lartë gjithmonë më inkurajonte të kërkoja një punë të mirë me një korporatë të fortë. Ai foli për virtytet e "duke punuar në shkallët e korporatave". Ai nuk e kuptonte që, duke u mbështetur vetëm në një pagë nga një punëdhënës korporate, unë do të isha një lopë e bindur e gatshme për mjelje.

Kur i thashë babait tim të pasur këshillën e babait tim, ai vetëm qeshi. "Pse të mos zotërojë shkallët?"

ishite gjithçka që tha ai.

Si djalë i ri, nuk e kuptoja se çfarë nënkuptonte babai i pasur duke pasur korporatën time. Ishte një ide që dukej e pamundur, dhe frikësuese. Megjithëse isha i ngazëlyer nga ideja, rinia ime nuk më linte të parashikoja mundësinë që të rriturit të punonin një ditë për një kompani që do të kisha në pronësi.

Çështja është, nëse jo për babanë tim të pasur, unë me siguri do të kisha ndjekur këshillën e babait tim të shkolluar. Ishte thjesht një kujtesë e rastit e babait tim të pasur që mbajti gjallë idenë e pronësisë së korporatës time dhe më mbajti në një rrugë tjetër. Kur isha 15 ose 16 vjeç, e dija se nuk do të vazhdoja rrugën që më rekomandonte babai im i shkolluar. Nuk e dija se si do ta bëja, por isha i vendosur të mos drejtohesha në drejtimin që po shkonin shumica e shokëve të mi të klasës. Ai vendim ndryshoi jetën time.

Vetëm kur isha në mes të të 20-ave, këshillat e babait tim të pasur filluan të kishin më kuptim. Sapo isha jashtë marinsave dhe punoja për Xerox. Po bëja shumë para, por sa herë që shikoja pagën time, gjithmonë zhgënjehesha. Zbritjet ishin kaq të mëdha, dhe sa më shumë që kam punuar, aq më të mëdha janë zbritjet. Ndërsa bëhesha më i suksesshëm, shifat e mi flisnin për ngritje në detyrë dhe ngritje në detyrë. Ishte lajkatare, por unë mund të dëgjoja babanë tim të pasur që më pyeste në veshin tim: "Për kë po punoni? Kë po pasuron? "

Në 1974, ndërsa isha ende punonjës për Xerox, unë formova korporatën time të parë dhe fillova "të kujtoj biznesin tim". Tashmë kishte disa pasuri në kolonën time të pasurive, por tani isha i vendosur të përqendrohesha në bërjen e saj më të madhe. Kanë kuptim total ato pagesa me të gjitha zbritjet e bëra gjatë gjithë viteve të këshillave të babait tim të pasur. Mund ta shihja të ardhmen nëse ndiqja këshillën e babait tim të shkolluar.

Shumë punëdhënës mendojnë se këshillimi i punëtorëve të tyre për t'u kujdesur për biznesin e tyre është i keq për biznesin. Jam i sigurt që mund të jetë për individë të caktuar. Por për mua, përqendrimi në biznesin tim, zhvillimi i pasurive, më bëri një punonjës më të mirë. Tani kisha një qëllim. Kam ardhur herët dhe kam punuar me zell, duke grumbulluar sa më shumë para në mënyrë që të mund të filloj të investoj në pasuri të paluajtshme. Hawaii sapo ishte vendosur të lulëzonte dhe kishte 4 fat që të bëheshin. Sa më shumë që kuptova se ishim në fazat fillestare të një bumi, aq më shumë makina Xerox shisja. Sa më shumë shisja, aq më shumë para bëja dhe, natyrisht, aq më shumë zbritje kishte nga pagesa ime. Ishte frymëzuese. Doja të dilja nga gracka e të qenit punonjës aq keq sa kam punuar më shumë, jo më pak. Deri në vitin 1978, unë isha vazhdimisht një nga pesë shitësit më të mirë në shitje, shpesh nr. 1. Unë dëshiroja keq të dilja nga gara e miut.

Në më pak se tre vjet, unë po bëja më shumë në korporatën time të vogël, e cila ishte një kompani mbajtëse e pasurive të patundshme, sesa po bëja në Xerox. Dhe paratë që po bëja në kolonën time të pasurisë, në korporatën time, ishin para që punonin për mua. Jo unë godas dyert duke shitur fotokopjues. Këshillat e babait tim të pasur kishin shumë më shumë kuptim. Shpejt fluksi i parave nga pronat e mia ishte aq i fortë sa kompania ime më bleu Porsche time të parë. Shitësit e mi të tjerë të Xerox menduan se po harxhoja komisionet e mia. Nuk isha Po investoja komisionet e mia në asete.

Paratë e mia po punonin shumë për të fituar më shumë para. Çdo dollar në kolonën time të pasurive ishte një punonjës i shkëlqyeshëm, duke punuar shumë për të bërë më shumë

punonjës dhe për të blerë shefit një Porsche të ri me dollarë para taksave. Fillova të punoj më shumë për Xerox. Plani ishte duke funksionuar, dhe Porsche ime ishte ajo

prova.

Duke përdorur mësimet që kam mësuar nga babai im i pasur, unë isha në gjendje të dilja nga "gara proverbiale e minjve" për të qenë një punonjës në një moshë të hershme. Kjo u bë e mundur për shkak të njohurive të forta financiare që kisha fituar përmes këtyre mësimëve. Pa këtë njohuri financiare, të cilën unë e quaj IQ financiare, rruga ime drejt pavarësisë financiare do të kishte qenë shumë më e vështirë. Tani i mësoj të tjerët përmes seminareve financiare me shpresën që të mund të ndaj njohuritë e mia me ta. Sa herë që bëj bisedat e mia, unë u kujtoj njerëzve se IQ financiare përbëhet nga njohuritë nga katër fusha të gjera të ekspertizës.

Nr. 1 është kontabiliteti. Atë që unë e quaj shkrim-leximi financiar. Një aftësi jetike nëse doni të ndërtoni një perandori. Sa më shumë para për të cilat jeni përgjegjës, aq më shumë saktësi kërkohet, ose shtëpia bie. Kjo është ana e majtë e trurit, ose detajet. Njohuritë financiare janë aftësia për të lexuar dhe kuptuar pasqyrat financiare. Kjo aftësi ju lejon të identifikoni pikat e forta dhe të dobëta të çdo biznesi.

Nr. 2 po investon. Ajo që unë e quaj shkenca e fitimit të parave. Kjo përfshin strategji dhe formula. Kjo është ana e duhur e trurit, ose ana krijuese.

Nr. 3 po kupton tregjet. Shkenca e furnizimit dhe kërkesës. Ekziston nevoja për të njohur aspektet "teknike" të tregut, të cilat drejtohen nga emocionet; kukulla Tickle Me Elmo gjatë Krishtlindjeve 1996 është një rast i një tregu teknik ose të drejtuar nga emocionet. Faktori tjetër i tregut është sensi "themelor" ose ekonomik i një investimi. A ka kuptim një investim apo nuk ka kuptim bazuar në kushtet aktuale të tregut.

Shumë njerëz mendojnë se konceptet e investimit dhe të kuptuarit të tregut janë shumë komplekse për fëmijët. Ata nuk arrijnë të shohin që fëmijët i dinë ato lëndë në mënyrë intuitive. Për ata që nuk ishin të njohur me kukullën Elmo, ishte një personazh i Sesame Street që u reklamua shumë tek fëmijët pak para Krishtlindjeve. Shumica e të gjithë fëmijëve donin një, dhe e vunë në krye të listës së tyre të Krishtlindjeve. Shumë prindër menduan nëse kompania e mbajti me qëllim produktin jashtë tregut, ndërsa vazhdon ta reklamonte atë për Krishtlindje. Një panik u krijua për shkak të kërkesës së lartë dhe mungesës së furnizimit. Duke mos pasur kukulla për të blerë në dyqane, skalpers panë një mundësi për të bërë një pasuri të vogël nga prindërit e dëshpëruar. Prindërit e pafat që nuk gjetën një kukull u detyruan të blejnë një lodër tjetër për Krishtlindje. Popullariteti i pabesueshëm i kukullës Tickle Me Elmo nuk kishte kuptim për mua, por shërben si një shembull i shkëlqyeshëm i ekonomisë së furnizimit dhe kërkesës. E njëjta gjë vazhdon në tregjet e aksioneve, obligacioneve, pasurive të patundshme dhe kartave të bejsbollit.

Nr. 4 është ligji. Për shembull, përdorimi i një korporate të mbështjellë me aftësitë teknike të kontabilitetit, investimeve dhe tregjeve mund të ndihmojë në rritjen shpërthyesë. Një individ me njohuri mbi avantazhet e taksave dhe mbrojtjen e ofruar nga një korporatë mund të pasurohet shumë më shpejt sesa dikush që është një punonjës ose një tregtar i vetëm i një biznesi të vogël. Likeshtë si ndryshimi midis dikujt që ecën dhe dikujt që fluturon. Dallimi është i thellë kur bëhet fjalë për pasurinë afatgjatë.

1. Përparësitë e taksave: Një korporatë mund të bëjë aq shumë gjëra sa një individ nuk mundet. Ashtu si paguani për shpenzimet para se të paguajë taksat. Kjo është një fushë e tërë

e ekspertizës që është kaq emocionuese, por jo e nevojshme për tu përfshirë nëse nuk keni pasuri të konsiderueshme ose një biznes. Punonjësit fitojnë dhe taksohen dhe përpiqen të jetojnë në atë që ka mbetur. Një korporatë fiton, shpenzon gjithçka që mundet dhe tatohet

në gjithçka që ka mbetur. Oneshtë një nga boshllëqet më të mëdha ligjore të taksave që përdorin të pasurit. Ato janë të lehta për tu vendosur dhe nuk janë të shtrenjta nëse zotëroni investime që prodhojnë fluks të mirë parash. Për shembull; duke zotëruar korporatën tuaj - pushimet janë takime bordi në Hawaii. Pagesat e makinave, sigurimi, riparimet janë shpenzime të kompanisë. Anëtarësia në klubin shëndetësor është një shpenzim i kompanisë. Shumica e vakteve të restoranteve janë shpenzime të pjesshme. Dhe vazhdimisht - por bëje ligjërisht me dollarë para tatimit.

2. Mbrojtja nga proceset gjyqësore. Ne jetojmë në një shoqëri gjyqësore. Të gjithë duan një pjesë të veprimit tuaj. Të pasurit fshehin shumë nga pasuria e tyre duke përdorur automjete të tilla si korporata dhe besime për të mbrojtur pasuritë e tyre nga kreditorët. Kur dikush hedh në gjyq një individ të pasur ata shpesh takohen me shtresa të mbrojtjes ligjore dhe shpesh zbulojnë se personi i pasur nuk zotëron asgjë. Ata kontrollojnë gjithçka, por nuk zotërojnë asgjë. Klasa e varfër dhe e mesme përpiqen të zotërojnë gjithçka dhe ta humbin atë nga qeveria ose nga bashkëqytetarët që duan të padisin të pasurit. Ata e mësuan atë nga historia e Robin Hood. Merr nga të pasurit, jepu të varfërve.

Nuk është qëllimi i këtij libri të hyjë në specifikat e zotërimit të një korporate. Por unë do të them se nëse zotëroni ndonjë lloj pasurie të ligjshme, do të konsideroja të mësoja më shumë në lidhje me përfitimet dhe mbrojtjen e ofruar nga një korporatë sa më shpejt të jetë e mundur. Ka shumë libra

shkruar mbi këtë temë që do të detajojë përfitimet dhe madje do t'ju ecë nëpër hapat e nevojshëm për të krijuar një korporatë. Një libër në veçanti, Inc. dhe Grow Rich ofron një pasqyrë të mrekullueshme të fuqisë së korporatave personale.

IQ financiare në të vërtetë është sinergji e shumë aftësive dhe talenteve. Por unë do të thoja se është kombinimi i katër aftësive teknike të renditura më sipër që përbëjnë inteligjencën themelore financiare. Nëse aspiron një pasuri të madhe, është kombinimi i këtyre aftësive që do të amplifikojnë shumë inteligjencën financiare të një individi.

Në mënyrë të përmbledhur

1. Shpenzoni 2. Paguani taksat
2. Paguaj taksat 3. Shpenzo

Si pjesë e strategjisë suaj të përgjithshme financiare, ne fuqimisht rekomandojmë që të keni korporatën tuaj të mbështjellë rreth pasurive tuaja.

KREU I GJASHT

Mësimi i Pestë: Paratë e Pasura të Shpikura

Natën e kaluar, bëra një pushim nga shkrimi dhe pashë një program televiziv mbi historinë e një të riu të quajtur Alexander Graham Bell. Bell sapo kishte patentuar telefonin e tij dhe po vuante gjithnjë e më shumë sepse kërkesa për shpikjen e tij të re ishte aq e fortë. Duke pasur nevojë për një kompani më të madhe, ai më pas shkoi te gjigandi në atë kohë, Western Union, dhe i pyeti nëse do të blinin patentën e tij dhe kompaninë e tij të vogël. Ai donte 100,000 dollarë për të gjithë paketën. Presidenti i Western Union e përqeshi dhe e ktheu poshtë, duke thënë se çmimi ishte qesharak. Pjesa tjetër është histori. Një industri shumë miliarda dollarëshe u shfaq dhe AT&T lindi.

Lajmi i mbrëmjes erdhi menjëherë pasi historia e Alexander Graham Bell mbaroi. Në lajme ishte një histori e një zvogëlimi tjetër në një kompani vendase. Punëtorët ishin të zemëruar dhe u ankuan se pronësia e ndërmarrjes ishte e padrejtë. Një menaxher i mbyllur i moshës rreth 45 vjeç kishte gruan dhe dy foshnjat e tij në fabrikë dhe po i lutej rojeve që ta linin të fliste me pronarët për të pyetur nëse ata do të rishikonin përfundimin e tij. Ai sapo kishte blerë një shtëpi dhe kishte frikë se mos e humbte. Kamera u përqendrua në lutjen e tij për të parë të gjithë botën. Është e panevojshme të thuhet, ajo më tërhoqi vëmendjen.

Unë kam dhënë mësim profesionalisht që nga viti 1984. Ka qenë një përvojë e shkëlqyer dhe e dobishme. Alsoshtë gjithashtu një profesion shqetësues, sepse kam

mësua mijëra individë dhe unë shoh një gjë të përbashkët tek të gjithë ne, përfshirë edhe veten time. Të gjithë kemi një potencial të jashtëzakonshëm dhe të gjithë jemi të bekuar me dhurata. Megjithatë, e vetmja gjë që na mban të gjithëve mbrapa është një farë shkalle e vetëbesimit. Nuk na mban aq shumë mungesa e informacionit teknik, por më shumë mungesa e vetëbesimit. Disa janë më të prekur se të tjerët.

Sapo të largohemi nga shkolla, shumica prej nesh e dinë se nuk ka rëndësi aq për diplomat e larta apo për notat e mira. Në botën reale jashtë akademikëve, kërkohet diçka më shumë sesa thjesht nota. Unë e kam dëgjuar atë të quajtur "zorrë", "chutpah", "topa", "guxim", "trimëri", "dinak", "guxim", "këmbëngulje" dhe "shkëlqim". Ky faktor, sido që të jetë i etiketuar, në fund të fundit vendos të ardhmen e dikujt shumë më tepër sesa notat shkollore.

Brenda secilit prej nesh është një nga këta personazhe të guximshëm, të shkëlqyeshëm dhe të guximshëm. Ekziston edhe ana e kundërt e këtij karakteri: njerëz që mund të ulen në gjunjë dhe të lypin nëse është e nevojshme. Pas një viti në Vietnam, si pilot i Trupave të Marinës, unë nga afër i njoha të dy personazhet - brenda meje. Njëra nuk është më e mirë se tjetra.

Megjithatë, si mësues, e kuptova se ishte frika e tepruar dhe vetëbesimi ato që ishin dëmtuesit më të mëdhenj të gjeniut personal. Më theu zemrën kur pashë studentët të dinë përgjigjet, megjithatë mungon guximi për të vepruar sipas përgjigjes. Shpesh në botën reale, nuk është i mençuri ai që merr përparësi, por i theksuari.

~~Sipas përvojës sime personale, gjeniu juaj financiar kërkon si njohuri teknike, ashtu edhe guxim. Nëse frika është shumë e fortë, gjeniu shtypet. Në klasat e mia i nxis me forcë studentët që~~

mësoni të ndërmerrni rreziqe, të jeni të guximshëm, për ta lënë gjenialitetin e tyre ta shndërrojnë atë frikë në fuqi dhe shkëlqim. Funksionon për disa dhe thjesht tmerron të tjerët. Kam kuptuar se për shumicën e njerëzve, kur bëhet fjalë për temën e parave, ata preferojnë të luajnë me siguri. Më është dashur të shtroj pyetje të tilla si: Pse të rrezikoj? Pse duhet ta shqetësoj zhvillimin e inteligjencës time financiare? Pse duhet të bëhem i shkolluar financiarisht?

Dhe unë përgjigjem, "Thjesht që të kem më shumë mundësi".

Ka ndryshime të mëdha në kokë. Ashtu siç fillova me historinë e shpikësit të ri Alexander Graham Bell, në vitet e ardhshme do të ketë më shumë njerëz si ai. Do të ketë njëqind njerëz si Bill Gates dhe kompani jashtëzakonisht të suksesshme si Microsoft të krijuara çdo vit, në të gjithë botën. Dhe gjithashtu do të ketë shumë më shumë falimentime, pushime nga puna dhe zvogëlim të madhësive.

Atëherë, pse të shqetësoheni për zhvillimin e inteligjencës suaj financiare? Askush nuk mund t'i përgjigjet kësaj por ti. Megjithatë, unë mund t'ju them pse unë vetë e bëj atë. E bëj sepse është koha më emocionuese për të qenë gjallë. Unë preferoj të mirëpres ndryshimin sesa të ndryshoj tmerrin. Unë preferoj të jem i ngazëlyer për të bërë miliona sesa të shqetësohem për të mos marrë një rritje. Kjo periudhë në të cilën ndodhemi tani është një kohë më emocionuese, e pashembullt në historinë e botës sonë. Brezat tani, njerëzit do të shikojnë prapa në këtë periudhë kohe dhe do të vërejnë se çfarë epoke emocionuese duhet të ketë qenë. Ishte vdekja e së vjetrës dhe lindja e së resë. Ishte plot trazira dhe ishte emocionuese.

Atëherë, pse të shqetësoheni për zhvillimin e inteligjencës suaj financiare? Sepse nëse e bëni, ju do të përparoni shumë. Dhe nëse jo, kjo periudhë kohore do të jetë e frikshme. Do të jetë një kohë për të parë njerëzit duke lëvizur me guxim përpara, ndërsa të tjerët kapen pas unazave të kalbura të jetës.

Toka ishte pasuri 300 vjet më parë. Pra, personi që zotëronte tokën zotëronte pasurinë. Pastaj, ishin fabrika dhe prodhim, dhe Amerika u ngrit në dominim. Industrialisti zotëronte pasurinë. Sot, është informacion. Dhe personi që ka informacionin më në kohë zotëron pasurinë. Problemi është, informacioni fluturon në të gjithë botën me shpejtësinë e dritës. Pasuria e re nuk mund të përmbahet nga kufijtë dhe kufijtë siç ishin toka dhe fabrikat. Ndryshimet do të jenë më të shpejta dhe më dramatike. Do të ketë një rritje dramatike të numrit të multimilionerëve të rinj. Do të ketë edhe nga ata që kanë mbetur pas.

Sot, unë gjej kaq shumë njerëz duke luftuar, shpesh duke punuar më shumë, thjesht sepse ata kapen pas ideve të vjetra. Ata duan që gjërat të jenë ashtu siç ishin; ata i rezistojnë ndryshimit. Unë njoh njerëz që po humbin punën ose shtëpitë e tyre dhe ata fajësojnë teknologjinë ose ekonominë ose shefin e tyre. Mjerisht ata nuk arrijnë të kuptojnë se ata mund të jenë problemi. Idetë e vjetra janë përgjegjësia e tyre më e madhe. Isshtë një detyrim thjesht sepse ata nuk arrijnë të kuptojnë se ndërsa ajo ide apo mënyrë për të bërë diçka ishte një pasuri e djeshme, dje është zhdukur.

Një pasdite po mësoja të investoja duke përdorur një lojë tavoline që kisha shpikur, CASHFLOW, si një mjet mësimor. Një mik kishte sjellë dikë për të marrë pjesë në klasë. Ky mik i një shoku ishte divorcuar së fundmi, ishte djegur keq në zgjidhjen e divorcit dhe tani po kërkonte disa përgjigje. Shoqja e saj mendoi se klasa mund të ndihmonte.

Loja u krijua për të ndihmuar njerëzit të mësojnë se si funksionojnë paratë. Gjatë lojës, ata mësojnë për ndërveprimin e pasqyrës së të ardhurave me bilancin e gjendjes. Ata mësojnë se si "rrjedhat e parave" midis

të dy dhe si është rruga drejt pasurisë përmes përpjekjes për të rritur rrjedhën tuaj mujore të parave nga kolona e aseteve deri në atë pikë sa të tejkalojë shpenzimet tuaja mujore. Sapo ta arrini këtë, ju jeni në gjendje të dilni nga "Gara e Ratit" dhe të dilni në "Fast track".

Siç e kam thënë, disa njerëz e urrejnë lojën, disa e duan atë, dhe të tjerët e humbin çështjen. Kjo grua humbi një mundësi të vlefshme për të mësuar diçka. Në raundin e parë, ajo vizatoi një kartë "doodad" me varkën në të. Në fillim ajo ishte e lumtur. "Oh, unë kam një anije." Pastaj, ndërsa shoqja e saj u përpoq të shpjegonte se si funksiononin numrat në pasqyrën e të ardhurave dhe bilancin e saj, ajo u zhgënjye sepse "kurrë nuk i kishte pëlqyer matematika. Pjesa tjetër e tryezës së saj priti ndërsa shoqja e saj vazhdoi të shpjegonte marrëdhëniet midis pasqyrës së të ardhurave, bilancit dhe fluksit mujor të parave. Papritmas, kur ajo kuptoi se si funksiononin numrat, asaj i doli se varka e saj po e hante të gjallë. Më vonë gjatë lojës, ajo gjithashtu ishte "zvogëluar" dhe kishte një fëmijë. Ishte një lojë e tmerrshme për të.

Pas klasës, shoqja e saj erdhi aty pranë dhe më tha se ishte mërzitur. Ajo kishte ardhur në klasë për të mësuar rreth investimeve dhe nuk i pëlqente ideja se u deshë qaq shumë kohë për të luajtur një lojë pa kuptim.

Shoqja e saj u përpoq t'i thoshte që të shikonte brenda vetes për të parë nëse loja "reflektonte" mbi veten e saj në ndonjë mënyrë. Me atë sugjerim, gruaja kërkoi kthimin e parave të saj. Ajo tha se vetë ideja që një lojë mund të ishte pasqyrim i saj ishte qesharake. Paratë e saj u kthyen menjëherë dhe ajo u largua.

Që nga viti 1984, unë kam bërë miliona thjesht duke bërë atë që nuk bën sistemi shkollor. Në shkollë, shumica e mësuesve japin leksione. Unë i urreja leksionet si student; Shpejt u mërzita dhe mendja ime do të dridhej.

Në 1984, fillova të jap mësim përmes lojërave dhe simulimeve. Unë gjithmonë inkurajoja studentët e rritur që të shikonin lojërat duke reflektuar përsëri në ato që dinë dhe në ato që kishin nevojë të mësonin. Më e rëndësishmja, një lojë reflekton përsëri në sjelljen e dikujt. Shtë një sistem reagimi i menjëhershëm. Në vend që mësuesi t'ju japë leksione, loja po ushqen një leksion të personalizuar, të bërë me porosi vetëm për ju.

Shoqja e gruas që u largua më vonë telefonoi për të më dhënë një azhurnim. Ajo tha se shoqja e saj ishte mirë dhe ishte qetësuar. Në periudhën e ftohjes, ajo mund të shihte një marrëdhënie të lehtë midis lojës dhe jetës së saj.

Megjithëse ajo dhe burri i saj nuk kishin një anije, ata ishin pronarë

gjithçka tjetër që mund të imagjinohet. Ajo ishte e zemëruar pas divorcit të tyre, sepse ai kishte ikur me një grua më të re dhe sepse pas njëzet vjet martese, ata kishin grumbulluar pak në rrugën e pasurive. Praktikisht nuk kishte asgjë për t'u ndarë. Njëzet vitet e jetës së tyre martesore kishin qenë kënaqësi të jashtëzakonshme, por gjithçka që kishin grumbulluar ishte një ton doodads.

Ajo e kuptoi që zemërimi i saj për të bërë numrat - pasqyrën e të ardhurave dhe bilancin e gjendjes erdhi nga sikleti i saj për të mos i kuptuar ato. Ajo kishte besuar se financat ishin punë e burrit. Ajo mirëmbante shtëpinë dhe bënte argëtime, dhe ai merrej me financat. Ajo tani ishte mjaft e sigurt se në pesë vitet e fundit të martesës së tyre, ai i kishte fshehur para asaj. Ajo

ishte e zemëruar me veten e saj sepse nuk ishte më e vetëdijshme se ku po shkonin paratë, si dhe që nuk dinte për gruan tjetër.

Ashtu si një lojë bordi, bota po na ofron gjithnjë reagime të menjëhershme. Mund të mësojmë shumë nëse akordohemi më shumë. Një ditë jo shumë kohë më parë, unë u ankova tek gruaja ime se pastruesit duhet të më kishin tkurrur pantallonat. Gruaja ime butësisht buzëqeshi dhe më futi në stomak për të më informuar se pantallonat nuk ishin tkurrur, diçka tjetër më kishte zgjeruar!

Loja CASHFLOW u krijua për t'i dhënë çdo lojtari përshtypjet personale. Qëllimi i tij është t'ju japë mundësi. Nëse vizatoni kartën e varkës dhe ju vë në borxh, pyetja është: "Tani çfarë mund të bësh?" Sa mundësi të ndryshme financiare mund të krijoni? Ky është qëllimi i lojës: të mësojmë lojtarët të mendojnë dhe të krijojnë mundësi të reja dhe të ndryshme financiare.

Unë kam parë këtë lojë të luajtur nga më shumë se 1.000 njerëz. Njerëzit që dalin më shpejt nga "Gara e Ratit" në lojë janë njerëzit që kuptojnë numrat dhe kanë mendje krijuese financiare. Ata njohin mundësi të ndryshme financiare. Njerëzit që marrin më shumë kohë janë njerëz që nuk janë të njohur me numrat dhe shpesh nuk e kuptojnë fuqinë e investimit. Njerëzit e pasur shpesh janë krijues dhe marrin rreziqe të llogaritura.

Ka pasur njerëz që luajnë CASHFLOW që fitojnë shumë para në lojë, por ata nuk dinë çfarë të bëjnë me të. Shumica e tyre nuk kanë qenë financiarisht të suksesshëm as në jetën reale. Të gjithë të tjerët duket se po i kalojnë përpara, edhe pse kanë para. Dhe kjo është e vërtetë në jetën reale. Ka shumë njerëz që kanë shumë para dhe nuk shkojnë përpara financiarisht.

KREU SHTAT

<div class = 'story_text'> Mësimi i gjashtë: Puna për të mësuar -Mos puno për para </p> <div class = 'story_text'> Në 1995,1 dha një intervistë me një gazetë në Singapor. Reporterja e re femër ishte në kohë dhe intervista filloi menjëherë. Ne u ulëm në hollin e një hoteli luksoz, duke pirë kafe dhe diskutuar qëllimin e vizitës sime në Singapor. Unë do të ndaja platformën me Zig Ziglar. Ai po fliste me motivacion, dhe unë po flisja me "Sekretet e të Pasurve". </p> <div class = 'story_text'> "Një ditë, unë do të doja të isha një autor më i shitur si ti", tha ajo . Unë kisha parë disa nga artikujt që ajo kishte shkruar për gazetën dhe më bëri përshtypje. Ajo kishte një stil të ashpër, të qartë të të shkruarit. Artikujt e saj mbanin interesin e një lexuesi. </p> <div class = 'story_text'> "Ju keni një stil të shkëlqyeshëm", thashë në përgjigje. "Çfarë ju pengon të arrini ëndrrën tuaj?" </p> <div class = 'story_text'> "Puna ime nuk duket se shkon askund," tha ajo në heshtje. "Të gjithë thonë se romanet e mia janë të shkëlqyera, por asgjë nuk ndodh. Kështu që unë e mbaj punën time me letër. Të paktën paguan faturat. A keni ndonjë sugjerim?" </p> <div class = 'story_text'> " Po, po, "thashë me shkëlqim. "Një mik i imi këtu në Singapor drejton një shkollë që stërvit njerëzit për të shitur. Ai drejton kurse trajnimi për shitje për shumë prej korporatave më të mira këtu në Singapor dhe mendoj se pjesëmarrja në një nga kurset e tij do të përmirësonte shumë karrierën tuaj. " </p> <div class = 'story_text'> Ajo u ngurtësua. "A po thua se duhet të shkoj në shkollë për të mësuar të shes?" </p> <div class = 'story_text'> Unë pohova me kokë. </p> <div class = 'story_text'> "Ju nuk jeni serioz, ti?" </p> <div class = 'story_text'> Përsëri, unë pohova me kokë. "Çfarë është e gabuar me këtë?" Tani po prapam prapa. Ajo ishte ofenduar nga diçka, dhe tani unë do të dëshiroja që 11 të mos kishte thënë asgjë. Në përpjekjen time për të qenë i dobishëm, e gjeta veten duke mbrojtur sugjerimin tim. </p> <div class = 'story_text'> "Unë kam një diplomë master në Letërsinë Angleze. Pse do të shkoja në shkollë për të mësuar të jem shitës? Unë jam një profesionist. Unë shkova në shkollë për t'u trajnuar në një profesion, kështu që nuk do të duhet të jem shitës. Unë i urrej shitësit. E tëra që duan janë paratë. Prandaj më thuaj pse | Unë duhet të studioj shitjet? " Ajo tani po paketonte çantën e saj me forcë. Intervista kishte mbaruar. </p> <div class = 'story_text'> Në tryezën e kafesë ishte një kopje e një libri më të shitur më parë që kam shkruar. Il e mori atë si dhe shënimet që ajo kishte shënuar në bllokun e saj ligjor. | "A e shihni këtë?" Thashë duke treguar shënimet e saj. </p> <div class = 'story_text'> Ajo shikoi me vëmendje shënimet e saj. "Çfarë", tha ajo e hutuar. </p> <div class = 'story_text'> Përsëri, unë drejtova me qëllim shënimet e saj. Në jastëkun e saj ajo kishte shkruar "Robert Kiyosaki, autori më i shitur ". </p> <div class = 'story_text'> "Thotë " autor më i shitur , "jo" shkrimtari më i mirë ". </p> <div class = 'story_text'> Sytë e saj u zgjeruan menjëherë. </p> <div class = 'story_text'> "Unë jam një shkrimtar i tmerrshëm. Ju jeni një shkrimtar i shkëlqyeshëm. Shkova në shkollën e shitjeve. Ju keni një diplomë master. Vendosini së bashku dhe ju merrni një ' autor më të shitur ' dhe një ' autor me shkrimin më të mirë ' ". </p> <div class = 'story_text'> Zemërimi u hap nga sytë. "Unë kurrë nuk do të përkulem aq ulët sa të mësoj se si të shes. Njerëz si ju nuk kanë shkrim biznesi. Unë jam një shkrimtar i trajnuar profesionalisht dhe ju jeni një shitës. Nuk është e drejtë. " </p> <div class = 'story_text'> Pjesa tjetër e shënimeve të saj u hodhën larg, dhe ajo nxitoi të dilte përmes dyerve të mëdha prej xhami në mëngjesin e lagësht të Singaporit. </p> <div class = 'story_text'> Të paktën ajo më dha një shkrim të drejtë dhe të favorshëm të nesërmen në mëngjes. </p> <div class = 'story_text'> Bota është e mbushur me njerëz të zgjuar, të talentuar, të shkolluar dhe të talentuar. Ne i takojmë çdo ditë. Ata janë rreth nesh. </p> <div class = 'story_text'> Disa ditë më parë, makina ime nuk po funksiononte mirë. U tërhoqa në një garazh dhe mekaniku i ri e rregulloi atë për vetëm disa minuta. Ai e dinte se çfarë ishte

gabuar duke dëgjuar thjesht motorin. Unë u mahnita. </p> <div class = 'story_text'> E vërteta e trishtueshme është, talenti i madh nuk mjafton. </p> <div class = 'story_text'> Unë jam vazhdimisht i tronditur nga sa fitojnë pak njerëz të talentuar. Kam dëgjuar ditën tjetër që më pak se 5 për qind e amerikanëve fitojnë më shumë se 100,000 dollarë në vit. Unë kam takuar njerëz të shkëlqyeshëm, me arsim të lartë që fitojnë më pak se 20,000 dollarë në vit. Një konsulent biznesi i specializuar në tregtinë mjekësore po më tregonte se sa mjekë, dentistë dhe chiropractors luftojnë financiarisht. Gjatë gjithë kësaj kohe, mendoja që kur të diplomoheshin, dollarët do të derdheshin. Ishte ky këshilltar biznesi që më dha frazën: "Ata janë një aftësi larg pasurisë së madhe". </p> <div class = 'story_text'> Ajo që do të thotë kjo frazë është se shumica e njerëzve duhet vetëm të mësojnë dhe të zotërojnë një aftësi më shumë dhe të ardhurat e tyre do të kërcejnë në mënyrë eksponenciale. Unë kam përmendur më parë se intelijenca financiare është një sinergji e kontabilitetit, investimeve, marketingut dhe ligjit. Kombinoni ato katër aftësi teknike dhe fitimi i parave me para është më i lehtë. Kur bëhet fjalë për para, e vetmja aftësi që shumica e njerëzve e dinë është të punojnë shumë. </p> <div class = 'story_text'> Shembulli klasik i një sinergjie aftësish ishte ai shkrimtar i ri për gazetën. Nëse ajo do të mësonte me zell aftësitë e shitjeve dhe marketingut, të ardhurat e saj do të hidheshin në mënyrë dramatike. Nëse do të isha ajo, do të merrja disa kurse në reklamimin e shkrimeve, si dhe në shitje. Pastaj, në vend që të punoja në gazetë, do të kërkoja një punë në një agjenci reklamash. Edhe sikur të ishte një ulje e pagës, ajo do të mësonte se si të komunikonte në "rrugë të shkurtra" që përdoren në reklamat e suksesshme. Ajo gjithashtu do të kalonte kohë duke mësuar marrëdhënie me publikun, një aftësi e rëndësishme. Ajo do të mësonte se si të merrte miliona reklama falas. Pastaj, natën dhe fundjavat, ajo mund të shkruante romanin e saj të shkëlqyeshëm. Kur të mbaronte, ajo do të ishte më në gjendje të shiste librin e saj. Pastaj, për një kohë të shkurtër, ajo mund të ishte një "autore më e shitur". </p> <div class = 'story_text'> Kur unë për herë të parë dola me librin tim të parë Nëse dëshiron të jesh i pasur dhe i lumtur, Don ' t Shkoni në shkollë? një botues më sugjeroi të ndryshoja baticën në Ekonomia e Edukimit. Unë i thashë botuesit se me një titull të tillë do të shisja dy libra: një për familjen time dhe një për mikun tim më të mirë. Problemi është, ata do ta prisnin atë falas. Titulli i neveritshëm Nëse dëshiron të jesh i pasur dhe i lumtur, mos shko në shkollë? u zgjodh sepse e dinim se do të merrte shumë reklamë. Unë jam pro-arsimit dhe besoj në reformën në arsim. Përndryshe, pse do të vazhdoja të bëja presion për ndryshimin e sistemit tonë të vjetëruar arsimor? Kështu që zgjodha një titull që do të më merrte në më shumë shfaqje TV dhe radio, thjesht sepse isha i gatshëm të isha i diskutueshëm. Shumë njerëz menduan se unë isha një tortë frutash, por libri u shit dhe u shit. </p> <div class = 'story_text'> Kur u diplomova në Akademinë e Marinës së SHBA në 1969, babai im i shkolluar ishte i lumtur. Standard Oil i Kalifornisë më kishte punësuar për flotën e saj të cisternave . Unë isha një shok i tretë dhe paga ishte e ulët krahasuar me shokët e mi të klasës, por ishte mirë për një punë të parë të vërtetë pas kolegjit. Pagesa ime fillestare ishte rreth 42,000 dollarë në vit, përfshirë kohën shtesë, dhe më duhej të punoja vetëm për shtatë muaj. Kisha pesë muaj pushime. Nëse do të kisha dashur, mund të kisha marrë vrapimin për në Vietnam me një kompani të degëve të transportit dhe lehtësisht të dyfishoja pagën time në vend që të merrja pushimet e pesë muajve J. </p> <div class = 'story_text'> Unë kisha një karrierë e shkëlqyer përpara meje, megjithatë dhashë dorëheqjen pas gjashtë muajsh me kompaninë dhe u bashkova me Marins Corps për të mësuar se si të fluturoja. Babai im i shkolluar ishte shkatërruar. Babai i pasur më përgëzoi. </p> <div class = 'story_text'> Në shkollë dhe në vendin e punës, mendimi popullor është ideja e "specializimit". Kjo është, në mënyrë që të fitoni më shumë para ose të promovoheni, duhet të "specializoheni". Kjo është arsyeja pse mjekët menjëherë fillojnë të kërkojnë një specialitet të tillë si ortopedia ose pediatria. E njëjta gjë vlen për llogaritarët, arkitektët, avokatët, pilotët dhe të tjerët. </p> <div class = 'story_text'> Babai im i shkolluar besonte në të njëjtën dogmë. Kjo është arsyeja pse ai u emocionua kur përfundimisht arriti doktoraturën. Ai shpesh pranonte •; • që

shkollat shpërblejnë njerëzit që studiojnë gjithnjë e më shumë për gjithnjë e më pak. </p> <div class = 'story_text'> Babai i pasur më inkurajoi të bëja pikërisht të kundërtën. "Ju doni të

di pak për shumë "ishte sugjerimi i tij. Kjo është arsyeja pse për vite kam punuar në zona të ndryshme të ndërmarrjeve të tij. Për ca kohë, unë punova në departamentin e tij të kontabilitetit. Edhe pse unë ndoshta nuk do të kisha qenë kurrë një llogaritar, ai donte që unë të mësoja përmes "osmozës". Babai i pasur e dinte që unë do të marr "zhargon" dhe një sens të asaj që është e rëndësishme dhe çfarë nuk është. Unë gjithashtu kam punuar si një djalë autobusi dhe punëtor ndërtimi, si dhe në shitje, rezervime dhe marketing. Ai ishte "pastrimi" i Majk dhe mua. Kjo është arsyeja pse ai insistoi që të uleshim në takimet me bankierët, avokatët, llogaritarët dhe ndërmjetësit e tij. Ai donte që ne të dinim pak për çdo aspekt të perandorisë së tij. </p> <div class = 'story_text'> Kur unë lashë punën time me pagë të lartë me Standard Oil, babai im i shkolluar kishte një zemër-me-zemër me mua . Ai u hutua. Ai nuk mund ta kuptonte vendimin tim për të dhënë dorëheqjen nga një karrierë që ofronte paga të larta, përfitime të mëdha, shumë kohë pushimi dhe mundësi për ngritje në detyrë. Kur ai më pyeti një mbrëmje, "Pse u largove?" Nuk mund t'i shpjegoja dot, aq sa u përpoqa. Logjika ime nuk i përshtatej logjikës së tij. Problemi i madh ishte se logjika ime ishte logjika e babait tim të pasur. </p> <div class = 'story_text'> Siguria e punës nënkuptonte gjithçka për babanë tim të shkolluar. Të mësuarit nënkuptonte gjithçka për babanë tim të pasur. </p> <div class = 'story_text'> Babai i shkolluar mendoi se shkova në shkollë për të mësuar të isha oficer i një anijeje. Babai i pasur e dinte që unë shkova në shkollë për të studiuar tregtinë ndërkombëtare. Kështu që si student, bëra vrapime ngarkesash, duke lundruar në anije të mëdha mallrash, cisterna naftë dhe anije pasagjerësh në Lindjen e Largët dhe Paqësorin Jugor. Babai i pasur theksoi që unë të qëndroja në Paqësor në vend që të marr anije për në Evropë sepse ai e dinte se "kombet në zhvillim" ishin në Azi, jo në Evropë. Ndërsa shumica e shokëve të mi të klasës, përfshirë edhe Majkun, po festonin në shtëpitë e tyre të vëllazërisë, unë po studioja tregtinë, njerëzit, stilet e biznesit dhe kulturat në Japoni, Tajvan, Tajlandë, Singapor, Hong Kong, Vietnam, Kore, Tahiti, Samoa dhe Filipine. Unë gjithashtu bëja mbrëmje, por nuk ishte në ndonjë shtëpi të çmendur. Unë u rrita me shpejtësi. </p> <div class = 'story_text'> Babai i shkolluar thjesht nuk mund ta kuptojë pse vendosa të lë dhe të bashkohem me Trupat Detare. Unë i thashë atij se doja të mësoja të fluturoja, por vërtet dëshiroja të mësoja të drejtoja trupat. Babai i pasur më shpjegoi se pjesa më e vështirë e drejtimit të një kompanie është administrimi i njerëzve. Ai kishte kaluar tre vjet në Ushtri; babai im i shkolluar ishte i përjashtuar nga drafti. Babai i pasur më tha për vlerën e të mësuarit për t'i çuar burrat në situata të rrezikshme. "Leadershipi është ajo që ju duhet të mësoni më tej," tha ai. "Nëse nuk jeni një udhëheqës i mirë, do të qëlloheni prapa, ashtu si bëjnë në biznes." </p> <div class = 'story_text'> Kthimi nga Vietnami në 1973,1 dha dorëheqjen nga komisioni im, edhe pse më pëlqente të fluturoja. Unë gjeta një punë me Xerox Corp. U bashkova me të për një arsye dhe nuk ishte për përfitime. Unë isha një person i ndrojtur dhe mendimi për të shitur ishte tema më e frikshme në botë. Xerox ka një nga programet më të mira të trajnimit të shitjeve në Amerikë. </p> <div class = 'story_text'> Babai i pasur ishte krenar për mua. Babai im i shkolluar kishte turp. Duke qenë një intelektual, ai mendoi se shitësit ishin poshtë tij. Kam punuar me Xerox për katër vjet derisa e kapërceva frikën time për të trokitur në dyert dhe për t'u refuzuar. Sapo të mund të isha vazhdimisht në pesë të parët në shitje, unë përsëri dhashë dorëheqjen dhe u zhvendosa, duke lënë pas një tjetër karrierë të shkëlqyer me një kompani të shkëlqyeshme. </p> <div class = 'story_text'> Në 1977,1 formoi kompaninë time të parë. Babai i pasur kishte pastruar Majk dhe mua për të marrë përsipër kompanitë. Kështu që tani më duhej të mësoja t'i formoja dhe t'i bëja bashkë. Produkti im i parë, najloni dhe kuleta velkro, u prodhuan në Lindjen e Largët dhe u dërgua në një depo në New York, afër vendit ku kisha shkuar në shkollë. Arsimi im zyrtar ishte i plotë dhe ishte koha për të provuar krahët e mi. Nëse dështova, shkova i thyer.

Babai i pasur </p> <div class = 'story_text'> mendoi se ishte më mirë të shkonte përpara para 30. "Keni ende kohë për t'u rikuperuar" </p> <div class = 'story_text'> ishte këshilla e tij. Në prag të ditëlindjes time të 30-të, dërgesa ime e parë u largua ,, </p> <div class = 'story_text'> Korea për në New York. </p> <div class = 'story_text'> Sot, unë ende bëj biznes ndërkombëtarisht . Dhe ndërsa babai im i pasur më inkurajoi të bëja, unë vazhdoj të kërkoj kombet në zhvillim. Sot kompania ime e investimeve investon në Jug

Amerika, Azia, Norvegjia dhe Rusia. Ekziston një klishe e vjetër që thotë: "Jobi është akronim për" Vetëm Mbi Thyer ". Dhe për fat të keq, unë do të thoja që thënia vlen për miliona njerëz. Për shkak se shkolla nuk mendon se inteligjenca financiare është një inteligjencë, shumica e punëtorëve "jetojnë brenda mundësive të tyre". Ata punojnë dhe ata paguajnë faturat. </p> <div class = 'story_text'> Ekziston një tjetër teori e tmerrshme e menaxhimit që thotë: "Punëtorët punojnë aq shumë sa të mos pushohen nga puna, dhe pronarët paguajnë mjaftueshëm sa punëtorët të mos lë ". Dhe nëse shikoni shkallët e pagave të shumicës së ndërmarrjeve, përsëri do të thosha se ekziston një shkallë e së vërtetës në atë deklaratë. </p> <div class = 'story_text'> Rezultati neto është se shumica e punëtorëve kurrë nuk shkojnë përpara. Ata bëjnë atë që u është mësuar të bëjnë: "Merrni një punë të sigurt". Shumica e punëtorëve përqendrohen në punën për pagesë dhe përfitime që i shpërblejnë ato në një periudhë afatshkurtër, por shpesh është katastrofike për një kohë të gjatë. Në vend të kësaj unë u rekomandoj të rinjve të kërkojnë punë për ato që do të mësojnë, më shumë sesa ato që do të fitojnë. Shikoni poshtë rrugës se çfarë; aftësi që ata duan të fitojnë para se të zgjedhin një profesion të veçantë dhe para se të bllokohen në "Garë Rat." </p> <div class = 'story_text'> Pasi njerëzit bllokohen në procesin e përjetshëm të pagimit të faturave, ata 1 bëhen si ata lloj brejtësi të vogël duke vrapuar në ato rrota të vogla metalike. Këmbët e tyre të vogla me gëzof po rrotullohen furishëm, rrota po kthehet furishëm, por eja nesër në mëngjes, ata do të jenë akoma në të njëjtin kafaz: punë e shkëlqyer. </p> <div class = 'story_text'> Në filmin Jerry Maguire, me protagonist Tom Cruise, ka shumë linja të shkëlqyera. Ndoshta më e paharrueshmja është "Më trego paratë". Por ka një linjë që unë mendova më të vërtetën. Vjen nga skena ku Tom Cruise po largohet nga firma. Ai sapo është pushuar nga puna dhe po pyet të gjithë kompaninë "Kush dëshiron të vijë me mua?" Dhe i gjithë vendi është i heshtur dhe i ngrirë. Vetëm një grua flet dhe thotë, "Unë do të doja të, por unë jam për një promovim në tre muaj." </p> <div class = 'story_text'> Kjo deklaratë është ndoshta deklarata më e vërtetë në tërësi film Isshtë lloji i deklaratës që njerëzit përdorin për ta mbajtur veten </p> <div class = 'story_text'> të zënë duke punuar larg për të paguar faturat. E di që babai im i shkolluar mezi priste ngritjen e pagave të tij çdo vit dhe çdo vit ai ishte i zhgënjyer. Kështu që ai do të kthehej në shkollë për të fituar më shumë kualifikime në mënyrë që të mund të merrte një ngritje tjetër, por përsëri, do të ishte një tjetër zhgënjim. </p> <div class = 'story_text'> Pyetja që shpesh u bëj njerëzve është: "Ku është këtë aktivitet të përditshëm duke ju marrë? " Ashtu si lloj brejtësi i vogël, pyes veten nëse njerëzit shikojnë se ku po i çon puna e tyre e vështirë. Çfarë pret e ardhmja? </p> <div class = 'story_text'> Cyril Brickfield, ish-drejtori ekzekutiv i Shoqatës Amerikane të Personave në Pension, raporton se "pensionet private janë në një gjendje kaosi. Së pari, 50 përqind e fuqisë punëtore sot nuk ka pension. Vetëm kjo duhet të jetë shqetësuese. Dhe 75 deri në 80 për qind e 50 për qind të tjerë kanë pensione joefektive që paguajnë 55 ose 150 dollarë ose 300 dollarë në muaj. " </p> <div class = 'story_text'> Në librin e tij Miti i pensionit, Craig S. Karpel shkruan: "Unë vizitova selinë e një firme të madhe kombëtare këshilluese për pensionet dhe u takova me një drejtor menaxhues i cili specializohet në hartimin e planeve të harlisura të pensionit për menaxhimin e lartë. Kur e pyeta se çfarë do të mund të presin njerëzit që nuk kanë zyra në qoshe në rrugën e të ardhurave nga pensioni, ajo

tha me një buzëqeshje të sigurt: "The Bullet Silver".

"Çfarë," pyeta unë, "është Plumbi i Argjendtë?"

"Ajo ngriti supet," Nëse bebet-boomers zbulojnë se nuk kanë mjaft para për të jetuar kur të jenë më të vjetër, ata gjithmonë mund të fryjnë trurin e tyre. Karpel vazhdon të shpjegojë ndryshimin midis planeve të vjetra të pensionit të Përfutur të Përcaktuar dhe planeve të reja 401K që janë më të rrezikshme. Nuk është një pamje e bukur për shumicën e njerëzve që punojnë sot. Dhe kjo është vetëm për pensionin. Kur tarifat mjekësore dhe kujdesi afatgjatë i shtëpisë së të moshuarve shtohen në fotografi, fotografia është e frikshme. Në librin e tij të vitit 1995, ai tregon se tarifat e shtëpive të infermierëve shkojnë nga \$ 30,000 në \$ 125,000 në vit. Ai shkoi në një pastrim shtëpi pleqsh pa frikë në zonën e tij dhe gjeti që çmimi ishte 88,000 dollarë në vit në 1995.

Tashmë, shumë spitale në vendet me mjekësi të socializuar duhet të marrin vendime të ashpra si "Kush do të jetojë dhe kush do të vdesë?" Ata i marrin ato vendime thjesht mbi sa para kanë dhe sa vjeç janë pacientët. Nëse pacienti është i moshuar, ata shpesh do t'i japin kujdesin mjekësor diku më të ri. Pacienti më i vjetër i varfër vihet në pjesën e prapme të linjës. Pra, ashtu si të pasurit mund të përballojnë arsimim më të mirë, të pasurit do të jenë në gjendje të mbajnë veten gjallë, ndërsa ata që kanë pak pasuri do të vdesin.

Pra, pyes veten, a janë punëtorët që kërkojnë në të ardhmen ose thjesht deri në pagën e tyre të ardhshme, duke mos pyetur kurrë se ku janë drejtuar?

Kur flas me të rritur që duan të fitojnë më shumë para, unë gjithmonë rekomandoj të njëjtën gjë. Unë sugjeroj të marr një vështrim të gjatë të jetës së tyre. Në vend që të punojmë thjesht për paratë dhe sigurinë, të cilat unë pranoj se janë të rëndësishme, unë sugjeroj që ata të marrin një punë të dytë që do t'u mësojë atyre një aftësi të dytë. Shpesh unë rekomandoj që të bashkoheni me një kompani të marketingut në rrjet, e quajtur gjithashtu marketing në shumë nivele, nëse duan të mësojnë aftësitë e shitjes. Disa prej këtyre ndërmarrjeve kanë programe të shkëlqyera trajnimit që i ndihmojnë njerëzit të kapërcejnë frikën e dështimit dhe refuzimit, të cilat janë arsyt kryesore që njerëzit / j janë të pasuksesshëm. Arsimi është më i vlefshëm se paratë, në planin afatgjatë.

Kur ofroj këtë sugjerim, shpesh dëgjoj në përgjigje, "Oh kjo është shumë sherr", ose "Unë vetëm dua të bëj atë që më intereson."

Tek thënia e "tooshtë shumë sherr", unë pyes: "Kështu do të bëje; përkundrazi punoni tërë jetën duke i dhënë 50 përqind të asaj që fitoni për qeverinë". Deklaratës tjetër - "Unë bëj vetëm atë që më intereson" - Unë them, "Unë nuk jam i interesuar të shkoj në palestër, por unë shkon sepse dua të ndjehem më mirë dhe të jetoj më gjatë."

Fatkeqësisht, ka një të vërtetë në thënien e vjetër "Ju nuk mund t'i mësoni një qeni të vjetër truket e reja". Nëse një person nuk është mësuar të ndryshojë, është e vështirë të ndryshohet.

Por për ata prej jush që mund të jenë në gardh kur bëhet fjalë për idenë e punës për të mësuar diçka të re, unë ofroni këtë fjalë inkurajimi: Jeta është shumë si të shkosh në palestër. Pjesa më e dhimbshme është të vendosësh të shkosh. Pasi ta keni kaluar atë, është e lehtë. Ka shumë ditë që unë kam frikë të shkoj në palestër, por sapo të jem atje dhe në lëvizje, është një kënaqësi. Pasi të ketë mbaruar stërvitja, unë jam gjithmonë i lumtur që kam folur vetë për të vazhduar.

Nëse nuk jeni të gatshëm të punoni për të mësuar diçka të re dhe për të këmbëngulur, përkundrazi, duke u bërë shumë i specializuar në fushën tuaj, sigurohuni që kompania për të cilën punoni është e unionizuar. Sindikatat e punës janë krijuar për të mbrojtur specialistët.

Babai im i shkolluar, pasi ra nga hiri me guvernatorin, u bë kreu i sindikatës së mësuesve në Hawaii. Ai më tha se ishte puna më e vështirë që kishte mbajtur ndonjëherë. Nga ana tjetër, babai im i pasur, kaloi jetën e tij duke bërë më të mirën që

kompanitë e tij të mos bëheshin të unionizuara. Ai ishte i suksesshëm. Megjithatë sindikatat u afruan, babai i pasur ishte gjithmonë në gjendje t'i luftonte ato. </p> <div class = 'story_text'> Personalisht, unë nuk mbaj asnjë anë sepse unë mund të shoh nevojën dhe përfitimet e të dy palëve. Nëse bëni ashtu siç ju rekomandon shkolla, bëhuni shumë të specializuar, atëherë kërkon mbrojtjen e sindikatës. Për shembull, po të kisha vazhduar karrierën time fluturuese, do të kisha kërkuar një kompani që kishte një union të fortë të pilotëve. Pse Sepse jeta ime do të ishte e përkushtuar për të mësuar një aftësi që ishte e vlefshme në vetëm një industri. Nëse do të më nxirrnin nga ajo industri, aftësitë e jetës sime nuk do të ishin aq të vlefshme për një industri tjetër. Një pilot i vjetër i zhvendosur - me 100,000 orë kohë të rëndësishme të transportit ajror, duke fituar 150,000 dollarë në vit - do ta kishte të vështirë të gjente një punë ekuivalente me pagë të lartë në mësimdhënien në shkollë. Shkathtësitë nuk transferohen domosdoshmërisht nga industria në industri, sepse aftësitë për të cilat paguhen pilotët në industrinë e linjave ajrore nuk janë aq të rëndësishme, për shembull, në sistemin shkollor. </p> <div class = 'story_text'> E njëjta gjë është e vërtetë edhe për mjekët sot. Me të gjitha ndryshimet në mjekësi, shumë specialistë mjekësorë kanë nevojë të përshtaten me organizatat mjekësore siç janë HMO. Mësuesit e shkollës patjetër që duhet të jenë anëtarë të sindikatës. Sot në

Amerika, sindikata e mësuesve është sindikata më e madhe dhe më e pasur e punës nga të gjithë. AKM, Shoqata Kombëtare e Arsimit, ka një ndikim të jashtëzakonshëm politik. Mësuesit kanë nevojë për mbrojtjen e sindikatës së tyre, sepse aftësitë e tyre kanë gjithashtu vlerë të kufizuar për një industri jashtë arsimit. Rregulli i përgjithshëm është: "Shumë e specializuar, pastaj bashkohuni". Thingshtë gjëja e mençur për të bërë. </p> <div class = 'story_text'> Kur pyes klasat që jap, "Sa prej jush mund të gatuajë një hamburger më të mirë se McDonald's?" pothuajse të gjithë studentët ngrenë duart. Unë pastaj pyes: "Pra, nëse shumica prej jush mund të gatuajë një hamburger më të mirë, si ndodh që McDonald's bën më shumë para se ju?" </p> <div class = 'story_text'> Përgjigjja është e qartë: McDonald's është i shkëlqyeshëm në sistemet e biznesit. Arsyeja që kaq shumë njerëz të talentuar janë të dobët është sepse ata përqendrohen në ndërtimin e një hamburgeri më të mirë dhe nuk dinë aspak për sistemet e biznesit. </p> <div class = 'story_text'> Një mik i imi në Hawaii është një artist i shkëlqyeshëm. Ai bën një shumë të konsiderueshme parash. Një ditë avokati i nënës së tij telefonoi për t'i thënë se ajo i kishte lënë 35,000 dollarë. Kjo është ajo që kishte mbetur nga pasuria e saj pasi avokati dhe qeveria morën aksionet e tyre. Menjëherë, ai pa një mundësi për të rritur biznesin e tij duke përdorur një pjesë të këtyre parave për të reklamuar. Dy muaj më vonë, reklama e tij e parë me katër ngjyra, me faqe të plota, u shfaq në një revistë të shtrenjtë që synonte shumë të pasurit. Reklama u zhvillua për tre muaj. Ai nuk mori përgjigje nga reklama, dhe e gjithë trashëgimia e tij tani është zhdukur. Ai tani dëshiron të padisë revistën për keqinterpretim. </p> <div class = 'story_text'> Ky është një rast i zakonshëm i dikujt që mund të ndërtojë një hamburger të bukur, por di pak për biznesin. Kur e pyeta se çfarë mësoi, përgjigjja e tij e vetme ishte se "shitësit e reklamave janë mashtrues". Pastaj e pyeta nëse do të ishte i gatshëm të ndiqte një kurs në shitje dhe një kurs në marketing të drejtpërdrejtë. Përgjigja e tij, "Unë nuk kam kohë dhe nuk dua të harxhoj paratë e mia." </p> <div class = 'story_text'> Bota është e mbushur me njerëz të varfër të talentuar. Shumë shpesh, ata janë • të varfër ose luftojnë financiarisht ose fitojnë më pak se sa janë të aftë, jo për shkak të asaj që dinë, por për shkak të asaj që nuk dinë. Ata përqendrohen në përsosjen e aftësive të tyre në ndërtimin e një hamburgeri më të mirë sesa aftësitë e shitjes dhe shpërndarjes së hamburgerit. Ndoshta McDonald's nuk bën hamburger më të mirë, por ata janë më të mirët në shitjen dhe dorëzimin e një burgeri mesatar bazë. </p> <div class = 'story_text'>

Babai i varfër donte që unë të specializohesha. Kjo ishte pikëpamja e tij se si të paguhen më shumë. Edhe pasi guvernatori i Hawaiit i tha se nuk mund të punonte më në qeverinë e shtetit, babai im i arsimuar vazhdoi të më inkurajonte të specializohesha. Babai i shkolluar më pas mori çështjen e sindikatës së mësuesve, duke bërë fushatë për mbrojtje dhe përfitime të mëtejshme për këta profesionistë shumë të aftë dhe të arsimuar. Ne debatonim shpesh, por unë e di se ai kurrë nuk ishte dakord që specializimi i tepërt është ajo që shkaktoi nevojën për mbrojtjen e sindikatës. Ai kurrë nuk e kuptoi që sa më i specializuar të bëhesh, aq më shumë je i bllokuar dhe i varur nga ajo specialitet. </p> <div class = 'story_text'> Babai i pasur këshilloi që Majk dhe unë të "pastrohemi" vetë. Shumë korporata bëjnë të njëjtën gjë. Ata gjejnë një student të ri të ndritshëm jashtë shkollës së biznesit dhe fillojnë të "rregullojnë" atë person që një ditë të marrë kompaninë. Kështu që këta punonjës të rinj të ndritshëm nuk specializohen në një departament; ata zhvendosen nga departamenti në departament për të mësuar të gjitha aspektet e sistemeve të biznesit. Të pasurit shpesh "i rregullojnë" fëmijët e tyre ose fëmijët e të tjerëve. Duke vepruar kështu, fëmijët e tyre fitojnë një njohuri të përgjithshme mbi funksionimin e biznesit dhe mënyrën se si departamentet e ndryshme ndërliken. </p> <div class = 'story_text'> Për brezin e Luftës së Dytë Botërore, u konsiderua "e keqe" të anashkalohej nga një kompani në kompani. Sot, ajo konsiderohet e zgjuar. Megjithatë njerëzit do të kalojnë nga një kompani në kompani, në vend se të kërkojnë specializim më të madh, pse të mos kërkojnë të "mësojnë" më shumë sesa "të fitojnë". Në terma afatshkurtër, mund të fitoni më pak. Në planin afatgjatë, ai do të paguajë dividendë të mëdhenj. </p> <div class = 'story_text'> Aftësitë kryesore të menaxhimit të nevojshme për sukses janë: </p> <div class = 'story_text'> 1. Menaxhimi i rrjedhës së parasë </p> </div>

class = 'story_text'> 2. Menaxhimi i sistemeve (përfshirë veten dhe kohën me familje). </p> <div class = 'story_text'> 3. Menaxhimi i njerëzve. </p> <div class = 'story_text'> Aftësitë më të rëndësishme të specializuara janë shitja dhe kuptimi i marketingut. Isshtë aftësia për të shitur - pra, për t'i komunikuar një qenie tjetër njerëzore, qoftë një klient, punonjës, shef, bashkëshort ose fëmijë - kjo është aftësia bazë e suksesit personal. Janë aftësitë e komunikimit të tilla si të shkruarit, të folurit dhe negociuar që janë thelbësore për një jetë me sukses. Isshtë një aftësi për të cilën punoj vazhdimisht, duke marrë pjesë në kurse ose duke blerë kasete arsimore për të zgjeruar njohuritë e mia. </p> <div class = 'story_text'> Siç e kam përmendur, babai im i shkolluar punonte gjithnjë e më shumë, . Ai gjithashtu u bllokua më shumë aq më i specializuar që mori. Megjithatë paga e tij u rrit, zgjedhjet e tij u zvogëluar. Shpejt pasi u mbyll nga puna e qeverisë, ai zbuloi se sa i prekshëm ishte me të vërtetë profesionalisht. Isshtë si atletë profesionistë që papritmas lëndohen ose janë shumë të moshuar për të luajtur. Pozicioni i tyre një herë me pagë të lartë është zhdukur, dhe ata kanë aftësi të kufizuara për t'u rikthyer në të. Unë mendoj se kjo është arsyeja pse babai im i shkolluar doli shumë në krah të sindikatave pas kësaj. Ai e kuptoi se sa shumë do t'i kishte përfituar një bashkim. </p> <div class = 'story_text'> Babai i pasur inkurajoi Majkun dhe mua që të dinim pak për shumë. Ai na inkurajoi që të punojmë me njerëz më të zgjuar se sa ishim dhe për të sjellë njerëz të zgjuar së bashku për të punuar si një ekip. Sot do të quhej një sinergji e specialiteteve profesionale. </p> <div class = 'story_text'> Sot, unë takoj ish-mësues të shkollës që fitojnë qindra mijëra dollarë në vit. Ata fitojnë kaq shumë sepse kanë aftësi të specializuara në fushën e tyre, si dhe aftësi të tjera. Ata mund të japin mësim, si dhe të shesin dhe të tregtojnë. Unë nuk di asnjë aftësi tjetër që të jetë më e rëndësishme sesa shitja si dhe marketingu. Shkathtësitë e shitjes dhe marketingut janë të vështira për shumicën e njerëzve kryesisht për shkak të frikës së refuzimit. Sa më mirë të jeni në komunikimin, negocimin dhe trajtimin e frikës nga refuzimi, jeta është më e lehtë. Ashtu siç e këshillova atë shkrimtar gazete që donte të bëhej një " autor më i shitur ", unë këshilloj këdo tjetër sot. Të

qenit i specializuar teknikisht ka pikat e forta dhe të dobëta. Unë kam miq që janë gjeni, por ata nuk mund të komunikojnë në mënyrë efektive me qeniet e tjera njerëzore dhe, si rezultat, fitimet e tyre janë të mëshirshme. Unë i këshilloj ata që të kalojnë vetëm një vit duke mësuar të shesin. Edhe nëse nuk fitojnë asgjë, aftësitë e tyre komunikuese do të përmirësohen. Dhe kjo është e paçmuar. </p> <div class = 'story_text'> Përveçse jemi nxënës, shitës dhe tregtarë të mirë, ne duhet të jemi mësues të mirë, si dhe studentë të mirë. Për të qenë vërtet të pasur, duhet të jemi në gjendje të japim, si dhe të marrim. Në rastet e luftës financiare ose profesionale, shpesh ka mungesë të dhënies dhe marrjes. Unë njoh shumë njerëz që janë të varfër sepse nuk janë as studentë të mirë dhe as mësues të mirë. </p> <div class = 'story_text'> Të dy baballarët e mi ishin burra bujarë. Të dy e bënë praktikë të jepnin më parë. Mësimdhënia ishte një nga mënyrat e tyre të dhënies. Sa më shumë që jepnin, aq më shumë merrnin. Një ndryshim i dukshëm ishte në dhënien e parave. Babai im i pasur dha shumë para larg. Ai i dha kishës së tij, bamirësive, fondacionit të tij. Ai e dinte që për të marrë para, duhej të jepje para. Dhënia e parave është sekreti për familjet më të mëdha të pasura. Kjo është arsyeja pse ka organizata si Fondacioni Rockefeller dhe Fondacioni Ford. Këto janë organizata të krijuara për të marrë pasurinë e tyre dhe për ta rritur atë, si dhe për ta dhënë atë në përjetësi. </p> <div class = 'story_text'> Babai im i arsimuar gjithmonë thoshte: jepe." Problemi ishte, nuk kishte kurrë ndonjë shtesë. Kështu që ai punoi më shumë për të tërhequr më shumë para sesa të përqendrohej në ligjin më të rëndësishëm të parave: "Jepni dhe do të merrni". Në vend të kësaj, ai besoi te "Merre dhe pastaj jep." </p> <div class = 'story_text'> Si përfundim, unë u bëra të dy baballarë. Një pjesë e imja është një kapitalist i fortë, i cili e do lojën e fitimit të parave. Ana tjetër është ': një mësues me përgjegjësi shoqërore, i cili shqetësohet thellësisht për këtë hendek gjithnjë e më të madh midis pasurive dhe gjërave. Unë personalisht mbaj

sistemi arsimor arkaik përgjegjës kryesor për këtë hendek në rritje. </p>

KREU TET

Tejkalimi i pengesave

Pasi njerëzit të kenë studiuar dhe të jenë të shkolluar financiarisht, ata mund të përballen me bllokime rrugësh për tu bërë të pavarur financiarisht. Ekzistojnë pesë arsye kryesore pse njerëzit me shkrim në shkollë mund të mos zhvillojnë ende kolona të pasurive. Kolonat e aseteve që mund të prodhojnë shuma të mëdha të fluksit të parave. Shtyllat e aseteve që mund t'i lirojnë ata të jetojnë jetën që ëndërrojnë, në vend që të punojnë me kohë të plotë vetëm për të paguar faturat. Pesë arsyet janë:

1. Frika.
2. Cinizmi.
3. Përtacia.
4. Zakonet e këqija.
5. Arroganca.

Arsyeja nr. 1. Tejkalimi i frikës nga humbja e parave. Unë kurrë nuk kam takuar dikë që me të vërtetë pëlqen të humbasë para. Dhe në të gjitha vitet e mia, unë kurrë nuk kam takuar një person të pasur i cili kurrë nuk ka humbur para. Por unë kam takuar shumë njerëz të varfër që kurrë nuk kanë humbur asnjë monedhë. . . investimi, dmth.

Frika nga humbja e parave është e vërtetë. Të gjithë e kanë. Edhe të pasurit. Por nuk është frika që është problemi. Si e trajtoni frikën. Howshtë se si e trajtoni humbjen. Howshtë mënyra se si e trajtoni dështimin që bën ndryshimin në jetën e dikujt. Kjo vlen për gjithçka në jetë, jo vetëm për paratë. Dallimi kryesor midis një personi të pasur dhe një personi të varfër është se si ata e trajtojnë atë frikë.

OKshtë në rregull të kesh frikë. OKshtë në rregull të jesh frikacak kur bëhet fjalë për paratë. Ju prapë mund të jeni të pasur. Ne të gjithë jemi heronj për diçka dhe frikacakë për diçka tjetër. Gruaja e shoqes time është një infermiere e dhomës së urgjencës. Kur ; ajo sheh gjak, ajo fluturon në veprim. Kur përmend investimin, ajo ikën. Kur shoh gjak, nuk vrapoj. Kaloj jashtë Babai im i pasur i kuptonte fobitë për paratë. "Disa njerëz janë të tmerruar nga gjarpërinjtë. Disa njerëz janë të tmerruar për humbjen e parave. Të dyja janë fobi ", do të thoshte ai. Kështu që zgjidhja e tij për fobinë e humbjes së parave ishte kjo rimë e vogël: "Nëse e urreni rrezikun dhe shqetësoheni. . . filloni herët. "

Kjo është arsyeja pse bankat rekomandojnë kursimet si zakon kur jeni i ri. J Nëse filloni të rinj, është e lehtë të jesh i pasur. Unë nuk do të merrem me këtë këtu, por ekziston një ndryshim i madh midis një personi që fillon të kursejë në moshën 20 vjeç kundrejt moshës 30 vjeç. Një ndryshim marramendës.

Thuhet se një nga mrekullitë e botës është fuqia me interes të përbërë. Blerja e Manhattan Island thuhet se është një nga pazaret më të mëdha të të gjitha kohërave. New York u ble për 24 \$ në xhingla dhe rruaza. Megjithatë, nëse 24 dollarë do të ishin investuar, me 8 përqind në vit, se 24 dollarë do të kishin vlerë më shumë se 28 trilionë dollarë deri në 1995, Manhattan mund të blihej me paratë e mbetura për të blerë një pjesë të madhe të LA, veçanërisht me çmimet e pasurive të patundshme të vitit 1995.

Fqinji im punon për një kompani të madhe kompjuterike. Ai ka qenë atje 25 vjet. Në pesë vjet të tjera ai do të largohet nga kompania me 4 milion dollarë në planin e tij të pensionit 401k. Investohet kryesisht në fonde të përbashkëta me rritje të lartë, të cilat ai do t'i shndërrojë në bono dhe letra me vlerë të qeverisë. Ai do të jetë vetëm 55 vjeç kur të dalë dhe do të ketë një fluks parash pasive prej mbi 300,000 dollarë në vit, më shumë sesa bën nga paga e tij. Kështu që mund të bëhet, edhe nëse e urreni humbjen ose urreni rrezikun. Por ju duhet të filloni herët dhe patjetër të vendosni një plan pensioni dhe duhet të punësoni një planifikues financiar që i besoni për t'ju drejtuar para se të investoni në ndonjë gjë.

Por, çka nëse nuk ju mbetet shumë kohë ose dëshironi të tërhiqeni para kohe? Si e trajtoni frikën e humbjes së parave?

Babai im i gjorë nuk bëri asgjë. Ai thjesht e shmangu çështjen, duke mos pranuar të diskutonte këtë temë.

Nga ana tjetër, babai im i pasur më rekomandoi që të mendoja si një teksas. "Më pëlqen Teksasi dhe Teksasit", thoshte ai. "Në Teksas, gjithçka është më e madhe. Kur Texans fitojnë, ata fitojnë shumë. Dhe kur humbin, është spektakolare".

"Atyre u pëlqen të humbasin?" Unë pyeta.

"Kjo nuk është ajo që unë jam duke thënë. Askush nuk i pëlqen të humbasë. Më trego një humbës të lumtur dhe unë do të tregoj një humbës, "tha babai i pasur. "Attitudeshtë qëndrimi i një Teksani ndaj rrezikut, shpërblimit dhe dështimit për të cilin po flas. Hwshtë mënyra se si ata e trajtojnë jetën. Ata e jetojnë atë të madh. Jo si shumica e njerëzve përreth këtu, që jetojnë si roaches kur bëhet fjalë për para. Roaches tmerruar se dikush do të ndriçojë një dritë mbi ta. Pëshpëritjet kur nëpunësi i ushqimeve i shkurton ata një të katërtën."

Babai i pasur vazhdoi të shpjegonte.

"Ajo që më pëlqen më shumë është qëndrimi në Teksas. Ata janë krenarë kur fitojnë, dhe mburren kur humbin. Teksasit kanë një thënie: "Nëse do të shkosh i prishur, bëhu i madh. Ju nuk doni të pranoni që keni shkuar thyer në një duplex. Shumica e njerëzve përreth kanë kaq shumë frikë se mos humbasin, nuk kanë një duplex për t'u shkëputur".

Ai vazhdimisht më thoshte Mike dhe mua se arsyeja më e madhe e mungesës së suksesit financiar ishte sepse shumica e njerëzve e luanin atë shumë të sigurt. "Njerëzit kanë aq frikë nga humbja sa humbasin" ishin fjalët e tij.

Fran Tarkenton, një mbrojtës i shkëlqyeshëm i NFL -së, një herë, thotë se është akoma një mënyrë tjetër: "Të fitosh do të thotë të mos kesh frikë të humbasësh". Në jetën time, kam vërejtur se fitimi zakonisht pason humbjen. Para se të mësoja më në fund të ngisja një biçikletë, unë së pari rashë poshtë shumë herë. Unë kurrë nuk kam takuar një

lojtar golfi i cili nuk ka humbur kurrë një top golfi. Unë kurrë nuk kam takuar njerëz që kanë rënë në dashuri, të cilëve nuk u është thyer kurrë zemra. Dhe unë kurrë nuk kam takuar dikë të pasur që kurrë nuk ka humbur para.

Pra, për shumicën e njerëzve, arsyeja që ata nuk fitojnë financiarisht është sepse dhimbja e humbjes së parave është shumë më e madhe se gëzimi për të qenë i pasur. Një tjetër thënie në Teksas është, "Të gjithë duan të shkojnë në Parajsë, por askush nuk dëshiron të vdesë." Shumica e njerëzve ëndërrojnë të jenë të pasur, por janë të tmerruar të humbin para. Kështu që ata kurrë nuk arrijnë në Parajsë.

Babai i pasur i thoshte mua dhe Majk histori për udhëtimet e tij në Teksas. "Nëse vërtet dëshironi të mësoni qëndrimin se si të merreni me rrezikun, humbjen dhe dështimin, shkoni në San Antonio dhe vizitoni Alamo.

Alamo është një histori e shkëlqyer e njerëzve të guximshëm që zgjedhën të luftonin, duke ditur se nuk kishte shpresë për sukses kundër shanseve mbizotëruese. Ata zgjedhën të vdisnin në vend që të dorëzoheshin. Shtë një histori frymëzuese e denjë për studim; megjithatë, është ende një humbje tragjike ushtarake. Ata iu goditën prapanicat. Një dështim nëse do. Ata humben. Atëherë, si e trajtojnë Texans dështimin? Ata ende bërtasin: 'Mos harroni Alamon!' "

Unë dhe Majk e dëgjuam shumë këtë histori. Ai gjithmonë na e tregonte këtë histori kur do të shkonte në një punë të madhe dhe ishte nervoz. Pasi ai bëri të gjithë kujdesin e tij të duhur dhe tani u vendos ose u mbyll, ai na tregoi këtë histori. Sa herë që ai kishte frikë të bënte një gabim, ose të humbte para, ai na tregonte këtë histori. Kjo i dha forcë, sepse i kujtoi atë se ai gjithmonë mund ta kthente një humbje financiare në një fitore financiare. Baba i pasur e dija që dështimi vetëm do ta bënte atë më të fortë dhe më të zgjuar. Nuk është kjo! ai donte të humbte; ai thjesht e dinte kush ishte dhe si do të merrte humbje. Ai do të merrte një humbje dhe do ta bënte atë një fitore. Kjo është ajo që e bëri atë një fitues dhe të tjerët humbës. I dha guximin të kalonte kufirin kur të tjerët tërhiqeshin. "Kjo është arsyeja pse më pëlqejnë shumë Texans. Ata morën një dështim të madh dhe e kthyen atë në një destinacion turistik që i bën ata miliona. "

Por ndoshta fjalët e tij që do të thonë më shumë për mua sot janë këto: "Teksanët nuk i varrosin dështimet e tyre. Ata frymëzohen prej tyre. Ata i marrin dështimet e tyre dhe i kthejnë ato në thirrje tubimi. Dështimi i frymëzon Texans 'të bëhen fitues. Por kjo formulë nuk është vetëm formula për Texans. Jstë formula për të gjithë fituesit. "

Ashtu siç thashë gjithashtu se rënia nga biçikleta ishte pjesë e të mësuarit të ngasjes. Mbaj mend se rrëzimi më bëri vetëm më të vendosur për të mësuar të ngasin. Jo më pak. Unë gjithashtu thashë se nuk kam takuar kurrë një lojtar golfi i cili kurrë nuk ka humbur një top. Të jesh një lojtar më i mirë lojtarësh, humbja e një topi ose një turneu vetëm i inspiron lojtarët që të jenë më të mirë, të praktikojnë më shumë, të studiojnë më shumë. Kjo është ajo që i bën ata më të mirë. Për fituesit, humbja i frymëzon ata. Për humbësit, humbja i mposht ata.

Duke cituar John D. Rockefeller, "Unë gjithmonë u përpoqa ta shndërroja çdo katastrofë në një mundësi".

Dhe duke qenë japonez-amerikan, mund ta them këtë. Shumë njerëz thonë se Pearl Harbor ishte një gabim amerikan. Unë them se ishte një gabim japonez. Nga filmi Tora, Tora, Tom, një admiral i zymtë japonez u thotë vartësve të tij të gëzuar, "Kam frikë se kemi zgjuar një gjigant që fle." "Mos harroni Pearl Harbor" u bë një thirrje tubimi. Ajo e ktheu një prej humbjeve më të mëdha të Amerikës në arsyen për të fituar. Kjo humbje e madhe i dha Amerikës forcë dhe Amerika shpejt u shfaq si një fuqi botërore.

Dështimi frymëzon fituesit. Dhe dështimi mposht humbësit. Secretshtë sekret i madh i fituesve. Theshtë sekret i madh i humbësve. Sekret i madh i fituesve është se dështimi frymëzon fitoren; kështu, ata nuk kanë frikë nga humbja. Duke përsëritur citatin e Fran Tarkenton, "Të fitosh do të thotë të mos kesh frikë të humbasësh". Njerëz si Fran Tarkenton nuk kanë frikë të humbasin sepse e dinë kush janë. Ata e urrejnë humbjen, kështu që ata e dinë se humbja vetëm do t'i frymëzojë ata të bëhen më të mirë. Ekziston një ndryshim i madh midis urrejtjes së humbjes dhe frikësimit për të humbur. Shumica e njerëzve kanë aq frikë se mos

humbasin para, sa humbasin. Ata shkuan thyejnë një duplex. Financiarisht ata luajnë jetë shumë të sigurt dhe shumë të vogël. Ata blejnë shtëpi të mëdha dhe makina të mëdha, por jo investime të mëdha. Arsyeja kryesore që mbi 90 përqind e publikut amerikan lufton financiarisht është sepse ata luajnë për të mos humbur. Ata nuk luajnë për të fituar.

Ata shkojnë te planifikuesit e tyre financiarë ose llogaritarët ose agjentët e aksioneve dhe blejnë një portofol të ekuilibruar.

Faqja 80/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Babi i varfër

Robert T. Kiyosaki

Shumica kanë shumë para në CD, bono me rendiment të ulët, fonde të përbashkëta që mund të tregtohen në një familje të fondeve të përbashkëta dhe disa aksione individuale. Shtë një portofol i sigurt dhe i arsyeshëm. Por nuk është një portofol fitues. Shtë një portofol i dikujt që luan për të mos humbur.

Mos më keqkupto. Probablishtë ndoshta një portofol më i mirë se më shumë se 70 përqind e popullsisë, dhe kjo është e frikshme. Sepse një portofol i sigurt është shumë më i mirë se pa portofol. Ashtë një portofol i shkëlqyeshëm për dikë që dashuron në mënyrë të sigurt. Por duke luajtur atë të sigurt dhe duke shkuar "ekuilibruar" në portofolin tuaj të investimeve nuk është mënyra se si investitorët e suksesshëm luajnë lojën. Nëse keni pak para dhe dëshironi të jeni të pasur, së pari duhet të jeni "të përqendruar", jo "të ekuilibruar". Nëse shikoni ndonjë të suksesshëm, në fillim ata nuk ishin të ekuilibruar. Njerëzit e ekuilibruar nuk shkojnë askund. Ata qëndrojnë në një vend. Për të bërë përparim, së pari duhet të shkoni të ekuilibruar. Thjesht shikoni se si përparoni duke ecur.

Thomas Edison nuk ishte i ekuilibruar. Ai ishte i përqendruar. Bill Gates nuk ishte i ekuilibruar. Ai ishte i përqendruar. Donald Trump është i përqendruar. George Soros është i përqendruar. George Patton nuk i mori tanket e tij gjerë. Ai i përqendroi ata dhe shpërtheu nëpër pikat e dobëta në vijën gjermane. Francezët shkuan gjerë me Maginot Line dhe ju e dini se çfarë u ndodhi atyre.

Nëse keni ndonjë dëshirë për të qenë të pasur, duhet të përqendrohemi. Vendosni shumë nga vezët tuaja në disa shporta. Mos bëni atë që bëjnë njerëzit e klasës së varfër dhe të mesme: vendosni vezët e tyre të pakta në shumë shporta.

Nëse e urreni humbjen, luajeni të sigurt. Nëse humbja ju bën të dobët, luani të sigurt. Shkoni me investime të ekuilibruara. Nëse jeni mbi 25 vjeç dhe jeni të tmerruar të rrezikoni, mos ndryshoni. Luajeni të sigurt, por filloni herët. Filloni të grumbulloni vezën tuaj të folesë herët sepse do të duhet kohë.

Por nëse keni ëndrra të lirisë - të dilni nga gara e minjve - pyetja e parë që duhet t'i bëni vetes është: "Si mund t'i përgjigjem dështimit?" Nëse dështimi ju frymëzon të fitoni, mbase duhet të shkoni për të - por vetëm ndoshta. Nëse dështimi ju bën të dobët ose ju bën të hidhni kllapa të prishura të zemërimit, të cilët i telefonojnë një avokati për të ngritur një proces gjyqësor sa herë që diçka nuk shkon siç duhet - atëherë luajeni të sigurt. Mbani punën tuaj ditore. Ose blini bono ose fonde të përbashkëta. Por mos harroni, ekziston rreziku edhe në ato instrumente financiare, edhe pse ato janë më të sigurta.

Unë i them të gjitha këto, duke përmendur Teksasin dhe Fran Tarkenton, sepse vendosja e kolonës së pasurisë është e lehtë. Reallyshtë me të vërtetë një lojë me aftësi të ulët. Nuk duhet shumë arsim. Matematika e klasës së pestë do të bëjë. Por vendosja e kolonës së pasurisë 'J

është një lojë me qëndrim të lartë . Duhet guxim, durim dhe një qëndrim të shkëlqyeshëm ndaj dështimit. Humbësit shmangin dështimin. Dhe dështimi i kthen humbësit në fitues. "Vetëm mos harroni Alamo.

Arsyeja Nr 2. Tejkalmi i cinizmit. "Qielli po bie. Qielli po bie. " Shumica prej nesh e dinë historinë e "Chicken Little", i cili vrapoi përreth duke paralajmëruar kopshtin e hekurave të dënimin të afërt. Ne të gjithë njohim njerëz që janë në atë mënyrë. Por ne të gjithë kemi një "Chicken Little" brenda secilit prej nesh.

Dhe siç e thashë më herët, ciniku është me të vërtetë një pulë e vogël. Të gjithë marrim një pulë të vogël kur frika dhe dyshimi na turbullojnë mendimet.

Të gjithë kemi dyshime. "Unë nuk jam i zgjuar." "Unë nuk jam mjaft i mirë." "Kështu që '\$ dhe kështu është më mirë se unë." Ose dyshimet tona shpesh na paralizojnë. Ne luajmë. | "Po nese?" lojë "Po sikur ekonomia të rrëzohet menjëherë pasi të investoj?" Ose "Po sikur të humbas kontrollin dhe nuk mund t'i kthej paratë mbrapsht?" "Po sikur gjërat të mos shkojnë siç i kam planifikuar?" Ose kemi miq ose të dashur që do të na kujtojnë të tanëve

mangësitë pavarësisht nëse kërkojmë. Ata shpesh thonë: "Çfarë të bën të mendosh se mund ta bësh atë?" Ose "Nëse është një ide kaq e mirë, si ndodhi që dikush tjetër nuk e ka bërë atë?" Ose "Kjo nuk do të funksionojë kurrë. Ju nuk e dini për çfarë po flisni ". Këto fjalë dyshimi shpesh bëhen aq të larta sa ne nuk arrijmë të veprojmë. Një ndjenjë e tmerrshme ndërtohet në stomakun tonë. Ndonjëherë nuk mund të flemë. Ne nuk arrijmë të ecim përpara. Kështu që ne qëndrojmë me atë që është e sigurt dhe mundësitë na kalojnë. Ne shikojmë jetën që kalon ndërsa rrimë të palëvizur me një nyjë të ftohtë në trupin tonë. Të gjithë e kemi ndjerë këtë në një kohë të jetës sonë, ca më shumë se të tjerët.

Peter Lynch i famës së fondit të përbashkët Fidelity Magellan u referohet paralajmërimeve për qiellin që bie si "zhurmë", dhe ne të gjithë e dëgjojmë atë.

"Zhurma" ose krijohet brenda kokës sonë ose vjen nga jashtë. Shpesh nga miqtë, familja, bashkëpunëtorët dhe media. Lynch kujton kohën gjatë viteve 1950 kur kërcënimi i luftës bërthamore ishte aq i përhapur në lajme sa njerëzit filluan të ndërtonin strehimore dhe të ruanin ushqim dhe ujë. Nëse ata do t'i kishin investuar ato para me mençuri në treg, në vend që të ndërtonin një strehimore, ata ndoshta do të ishin të pavarur financiarisht sot.

Kur trazirat shpërthyen në Los Angeles disa vjet më parë, shitja e armëve u rrit në të gjithë vendin. Një person vdes nga mishi i rrallë i hamburgerit në shtetin e Uashingtonit dhe Departamenti i Shëndetësisë në Arizona urdhëron restorantet që të gjitha viçat të gatohen mirë. Një kompani e barnave drejton një reklamë televizive kombëtare që tregon njerëzit që preken gripin. Shpallja fillon në shkurt. Ftohjet rriten, si dhe shitjet e ilaçeve të tyre të ftohjes.

Shumica e njerëzve janë të varfër sepse kur bëhet fjalë për të investuar, bota është e mbushur me Litra Pule që vrapojnë përreth duke bërë titull: "Qielli po bie. Qielli po bie. " Dhe Littles of Chicken janë efektive sepse të gjithë prej nesh janë një pulë e vogël. Shpesh kërkon guxim të madh për të mos lejuar që thashethemet dhe bisedat për dënim dhe errësirë të ndikojnë në dyshimet dhe frikën tuaj.

Në vitin 1992, një mik me emrin Richard erdhi nga Bostoni për të vizituar gruan time dhe mua në Feniks. Ai ishte i impresionuar me atë që kishim bërë përmes aksioneve dhe pasurive të patundshme. Çmimet e pasurive të patundshme në Feniks ishin në depresion. Ne kaluam dy

ditë me të duke i treguar atë që menduam se ishin mundësi të shkëlqyera për rrjedhën e parave dhe vlerësimin e kapitalit.

Unë dhe gruaja ime nuk jemi agjentë të pasurive të patundshme. Ne jemi rreptësisht investitorë. Pasi identifikuam një njësi në një komunitet turistik, ne thirrëm një agjent që ia shiti atë atë pasdite. Çmimi ishte thjesht 42,000 dollarë për një shtëpi në shtëpi me dy dhoma gjumi . Njësi të ngjashme po shkonin për 65,000 dollarë. Ai kishte gjetur një pazar. I ngazëllyer, ai e bleu atë dhe u kthye në Boston.

Dy javë më vonë, agjenti thirri për të thënë se shoku ynë ishte tërhequr. Telefonova menjëherë për të mësuar pse. E tëra që tha ishte se ai foli me fqinjin e tij dhe fqinji i tij i tha se ishte një marrëveshje e keqe. Ai po paguante shumë.

E pyeta Richard nëse fqinji i tij ishte një investitor. Richard tha "jo". Kur e pyeta pse e dëgjoi, Richard u mbrojt dhe thjesht tha se donte të vazhdonte të shikonte.

Tregu i pasurive të patundshme në Phoenix u kthye dhe deri në vitin 1994, ajo njësi e vogël po merrte me qira për \$ 1,000 në muaj - 2,500 \$ në muajt e pikut të dimrit. Njësia ishte me vlerë ~~95,000 dollarë në 1995. Të gjithë Richard që duhej të hiqte ishte \$ 5,000 dhe ai do të kishte një fillim në daljen nga gara e miut. Sot, ai ende nuk ka bërë asgjë. Dhe pazaret në Feniks janë akoma këtu; ju vetëm duhet të~~

duken shume me shume

Mbështetja e Richard nuk më befasoi. Quhet "pendimi i blerësit" dhe prek të gjithë ne. Janë ato dyshime që na tërheqin. 1 pula e vogël fitoi, dhe një shans për liri humbi.

Në një shembull tjetër, unë mbaj një pjesë të vogël të pasurive të mia në certifikatat e barrës tatimore në vend të CD-ve. Unë fitoj 16 përqind në vit me paratë e mia, gjë që sigurisht tejkalon 5 përqind që ofron banka. Certifikatat sigurohen nga pasuritë e paluajtshme dhe zbatohen nga ligji i shtetit, i cili është gjithashtu më i mirë se shumica e bankave. Formula në të cilën janë blerë i bën ata të sigurt. Thjesht u mungon likuiditeti. Kështu që unë i shikoj si CD 2 deri në 7 vjet . Pothuajse sa herë që i them dikujt, veçanërisht nëse ai ka para në CD, se unë i mbaj paratë e mia në këtë mënyrë, ata do të më thonë se është e rrezikshme. Ata më thonë pse nuk duhet ta bëj atë. Kur i pyes se ku i marrin informacionet, më thonë nga një mik apo nga një revistë investimesh. Ata kurrë nuk e kanë bërë atë, dhe ata po i tregojnë dikujt që e bën atë pse nuk duhet. Rezultati më i ulët që unë kërkoj është 16 përqind, por njerëzit që janë të mbushur me dyshim janë të gatshëm të pranojnë 5 përqind. Dyshimi është i shtrenjtë.

Fjala ime është se janë ato dyshime dhe cinizëm që i mbajnë shumicën e njerëzve? i varfër dhe duke luajtur atë të sigurt. Bota reale thjesht po pret që të pasurohesh. Vetëm dyshimet e një personi i mbajnë ata të varfër. Siç thashë, të dalësh nga gara e minjve është teknikisht e lehtë. Nuk do shumë arsim, por këto dyshime janë gjymtuese për shumicën e njerëzve.

"Cinikët nuk fitojnë kurrë", tha babai i pasur. "Dyshimi dhe frika e pakontrolluar e krijojnë atë cinik. Cinikët kritikojnë, dhe fituesit analizojnë "ishte një tjetër nga thëniet e tij të preferuara. Babai i pasur shpjegoi se kritikën u verbuan ndërsa u hap analiza - < sytë. Analiza lejoi fituesit të shihnin që kritikët ishin të verbër dhe të shihnin mundësitë që të gjithë të tjerët i humbën. Dhe gjetja e asaj që u mungon njerëzve është | çelësi i çdo suksesi.

Pasuritë e paluajtshme janë një mjet i fuqishëm investimi për këdo që kërkon pavarësi financiare ose liri. Shtë një mjet unik investimi. Megjithatë, sa herë që përmend pasuritë e patundshme si mjet, shpesh dëgjoj: "Nuk dua të rregulloj tualete".

Kjo është ajo që Peter Lynch e quan "zhurmë". Kjo është ajo që babai im i pasur do të thoshte është biseda cinike. Dikush që kritikon dhe nuk e bën

analizoj Dikush që i lë dyshimet dhe frikën e tyre të mbyllin mendjen në vend që të hapin sytë".

Kështu që kur dikush thotë, "Unë nuk dua të rregulloj tualete", unë dua të hap zjarr, "Çfarë të bën të mendosh se dua të bëj?" Ata janë duke thënë se një tualet është më i rëndësishëm sesa ajo që ata duan. Unë flas për lirinë nga gara e miut, dhe ata përqendrohen në tualete. Ky është modeli i mendimit që i mban shumicën e njerëzve të varfër. Ata kritikojnë në vend që të analizojnë.

"Nuk dua' mbaje çelësin e suksesit tënd", do të thoshte babai i pasur.

Meqenëse edhe unë nuk dua të rregulloj tualete, blej shumë një menaxher pronash që rregullon tualete. Dhe duke gjetur një menaxher të shkëlqyeshëm të pronave i cili drejton shtëpi apo apartamente, mirë, fluksi im i parave rritet. Por më e rëndësishmja: një menaxher i shkëlqyeshëm i pronave më lejon të blej shumë më tepër pasuri të paluajtshme pasi nuk kam nevojë të rregulloj tualetet. Një menaxher i shkëlqyeshëm i pronave është çelësi i suksesit në pasuri të paluajtshme. Gjetja e një menaxheri të mirë është më e rëndësishme për mua sesa pasuria e paluajtshme. Një menaxher i shkëlqyeshëm i pasurive shpesh dëgjon për marrëveshje të shkëlqyera para se të bëjnë agjentët e pasurive të paluajtshme, gjë që i bën ata edhe më shumë

të vlefshme

Kjo është ajo që babai i pasur do të thoshte me fjalën "Nuk dua' mbajnë çelësin e suksesit tuaj." Meqenëse as unë nuk dua të rregulloj tualete, kuptova se si të blija më shumë pasuri të paluajtshme dhe të shpejtoja daljen nga gara e miut. Njerëzit që vazhdojnë të thonë "Unë nuk dua të rregulloj tualete" shpesh i mohojnë vetes përdorimin e këtij automjeti të fuqishëm investimi. Tualetet janë më të rëndësishme se liria e tyre.

Në tregun e aksioneve, shpesh dëgjoj njerëz të thonë: "Nuk dua të humbas para". Epo, çfarë i bën ata të mendojnë se unë ose dikush tjetër pëlqen të humbasë para? Ata nuk fitojnë para sepse zgjedhën të mos humbin para. Në vend që të analizojnë, ata ia mbyllin mendjen një automjeti tjetër të fuqishëm investimi, tregut të aksioneve.

Në dhjetor 1996,1 ishte duke udhëtuar me një mik pranë stacionit të karburantit të lagjes tonë. Ai ngriti sytë dhe pa që çmimi i naftës po rritet. Miku im është një lyth shqetësues ose një "Chicken Little". Për të, qielli gjithmonë do të bjerë, dhe zakonisht ndodh, mbi të.

Kur u kthyem në shtëpi, ai më tregoi të gjitha statistikën pse çmimi i naftës do të rritet gjatë viteve të ardhshme. Statistika që nuk i kisha parë kurrë më parë, edhe pse tashmë zotëroja një pjesë të konsiderueshme të aksioneve të një kompanie ekzistuese të naftës. Me atë informacion, unë menjëherë fillova të kërkoj dhe gjeta një kompani të re të naftës të nënvlerësuar që ishte gati të gjente disa depozita të naftës. Ndërmjetesi im ishte i ngazëllyer për këtë kompani të re dhe bleva 15,000 aksione për 65 cent për aksion.

Në shkurt 1997, i njëjti mik dhe unë vozisnim nga i njëjti stacion karburanti, dhe me siguri, çmimi për gallon ishte rritur gati 15 përqind. Përsëri, "Pula e Vogël" u shqetësua dhe u ankua. Unë buzëqesha sepse në janar 1997, ajo kompani e vogël e naftës goditi naftën dhe ato 15,000 aksione u rritën në më shumë se 3 dollarë për aksion që kur ai më kishte dhënë për herë të parë bakshishin. Dhe çmimi i gazit do të vazhdojë të rritet nëse është e vërtetë ajo që thotë miku im.

Në vend që të analizojnë, pula e tyre e vogël ua mbyll mendjen. Nëse shumica e njerëzve do të kuptonin se si funksiononte një "ndalesë" në investimin në tregun e aksioneve, do të kishte më shumë njerëz - të investonin për të fituar në vend që të investonin për të mos humbur. Një "ndalim" është thjesht një komandë kompjuteri që shet aksionet tuaja automatikisht nëse çmimi fillon të bjerë, duke ndihmuar në minimizimin e humbjeve tuaja dhe maksimizimin e fitimeve. Shtë një mjet i shkëlqyeshëm për ata që janë të tmerruar nga humbja.

Kështu që sa herë që dëgjoj njerëz që përqendrohen në "Unë nuk dua", sesa në atë që duan, unë e di që "zhurma" në kokën e tyre duhet të jetë e lartë. Chicken Little ua ka marrë trurin dhe po bërtet, "Qielli po bie dhe tualetet po prishen". Kështu që ata shmangin "nuk dëshiron", por paguajnë një çmim të madh. Ata kurrë nuk mund të marrin atë që duan në jetë.

Babai i pasur më dha një mënyrë për të parë Chicken Little. "Thjesht bëj atë që bëri koloneli Sanders." Në moshën 66 vjeç, ai humbi biznesin e tij dhe filloi të jetonte në çekun e tij të Sigurimeve Shoqërore. Nuk ishte e mjaftueshme. Ai shkoi përreth, vendi shiste recetën e tij për pulën e skuqur. Ai u refuzua 1,009 herë para se dikush të thoshte "po". Dhe ai vazhdoi të bëhet një

multimilioner në një moshë kur shumica e njerëzve po lënë duhanin. "Ai ishte një njeri trim dhe këmbëngulës", tha babai i pasur për Harlan Sanders.

Pra, kur dyshoni dhe ndiheni pak të frikësuar, thjesht bëni atë që koloneli Sanders i bëri pulës së tij të vogël. Ai e skuq atë.

Arsyeja Nr 3. Përtacia. Njerëzit e zënë shpesh janë më dembelët. Të gjithë kemi dëgjuar histori të një biznesmeni i cili punon shumë për të fituar para. Ai punon shumë për të qenë një sigures i mirë për gruan dhe fëmijët e tij. Ai kalon orë të gjata në zyrë dhe sjell punë në shtëpi gjatë fundjavave. Një ditë ai vjen në shtëpi në një shtëpi të zbrazët. Gruaja e tij është larguar me fëmijët. Ai e dinte që ai dhe gruaja e tij kishin probleme, por në vend se të punonte për ta bërë marrëdhënien të fortë, ai qëndroi i zënë në punë. I zhgënjyer, performanca e tij rrëshqet dhe ai humbet punën.

Sot, unë shpesh takoj njerëz që janë shumë të zënë për t'u kujdesur për pasurinë e tyre. Dhe ka njerëz shumë të zënë për t'u kujdesur për shëndetin e tyre. Shkaku është i njëjtë. Ata janë të zënë dhe qëndrojnë të zënë si një mënyrë për të shmangur diçka që nuk duan të përballen. Askush nuk duhet t'u tregojë atyre. Thellë thellë ata e dinë. Në fakt, nëse i kujton ata, ata shpesh përgjigjen me zemërim ose acarim.

Nëse ata nuk janë të zënë në punë ose me fëmijët, ata shpesh janë të zënë duke parë TV, peshkim, duke luajtur golf ose pazar. Megjithatë, thellë brenda tyre e dinë se po shmangin diçka të rëndësishme. Kjo është forma më e zakonshme e përtacisë. Përtacia duke qëndruar e zënë.

Cila është, pra, shërimi për përtacinë? Përgjigja është pak lakmi.

Për shumë prej nesh, ne u rritëm duke menduar për lakmi ose dëshirë si të keqe. "Njerëzit lakmitarë janë njerëz të këqij", thoshte mamaja ime. Megjithatë, të gjithë kemi brenda nesh këtë dëshirë të kemi gjëra të këndshme, gjëra të reja ose gjëra emocionuese. Kështu që për ta mbajtur nën kontroll atë emocion të dëshirës, shpesh prindërit gjenin mënyra për ta shtypur atë dëshirë me faj.

"Ju mendoni vetëm për veten tuaj. A nuk e dini se keni vëllezër dhe motra? " ishte një nga të preferuarat e mamasë time. Ose "Dëshiron që të të blej çfarë?" ishte i preferuari i babait tim. "A mendoni se jemi bërë me para? A mendoni se paratë rriten në pemë? Ne nuk jemi njerëz të pasur, ti e di ".

Nuk ishin aq shumë fjalët, por udhëtimi i zemëruar me fajin që shkoi me fjalët që më morën.

Ose udhëtimi i kundërt i fajit ishte "Unë po sakrifikoj jetën time për ta blerë këtë për ju. Po e blej këtë për ty sepse kurrë nuk e kisha këtë avantazh kur isha fëmijë ". Unë kam një fqinj të cilit i është thyer guri, por nuk mund ta parkojë makinën e tij në garazhin e tij. Garazhi është i mbushur me lodra për fëmijët e tij. Ata lecka të prishura marrin gjithçka që kërkojnë. "Nuk dua që ata të dinë ndjenjën e dëshirës" janë fjalët e tij të përditshme. Ai nuk ka vendosur asgjë për kolegjin ose pensionin e tij, por fëmijët e tij kanë bërë çdo lodër. Kohët e fundit ai mori një kartë të re krediti në postë dhe i çoi fëmijët e tij për të vizituar Las Vegas. "Po e bëj për fëmijët", tha ai me shumë sakrificë.

Babai i pasur ndaloi fjalët "nuk mund ta përballoj atë".

Në shtëpinë time të vërtetë, kjo është gjithçka që kam dëgjuar. Në vend të kësaj, babai i pasur kërkoi që fëmijët e tij të thoshin: "Si mund ta përballoj atë?" Arsyeja e tij, fjalët "Unë nuk mund ta përballoj atë" mbyllin trurin tuaj. Nuk duhej të mendonte më. "Si mund ta përballoj atë" "hapi trurin. E detyroi atë të mendonte dhe të kërkonte përgjigje.

Por më e rëndësishmja, ai ndjeu se fjalët "nuk mund ta përballoj" ishin një gënjeshtër. Dhe shpirti njerëzor e dinte atë. "Fryma njerëzore është shumë, shumë, e fuqishme", do të thoshte ai. "E di që mund të bëjë gjithçka". Duke pasur një mendje dembel që thotë, "Unë nuk mund ta përballoj atë", një luftë shpërthen brenda jush. Shpirti juaj është i zemëruar,

dhe mendja juaj dembel duhet të mbrojë gënjeshtren e saj. Shpirti po bërtet: "Eja. Le të shkojmë në palestër dhe të stërvitemi. " Dhe mendja dembel thotë: "Por unë jam i lodhur. Kam punuar vërtet shumë sot ". Ose shpirti njerëzor thotë: "Unë jam i sëmurë dhe i lodhur duke qenë i varfër. Le të dalim atje dhe të pasurohem ". Për të cilën mendja dembele thotë, "Njerëzit e pasur janë lakmitarë. Përveç kësaj është shumë shqetësuese.

Nuk është e sigurt. Unë mund të humbas para. Po punoj mjaftueshëm siç është. Gjithsesi kam shumë për të bërë në punë. Shikoni se çfarë duhet të bëj sonte. Shefi im dëshiron që ajo të përfundojë deri në mëngjes ".

"Nuk mund ta përballoj" gjithashtu sjell trishtim. Një pafuqi që çon në 'dëshpërim dhe shpesh depresion. "Apatia" është një fjalë tjetër. "Si mund ta përballoj atë?" hap mundësi, eksitim dhe ëndrra. Babai kaq i pasur, nuk ishte aq i shqetësuar për atë që dëshironit të blini, por se "Si mund t'ia lejoj vetes?" krijoi një mendje më të fortë dhe një frymë dinamike.

Kështu, ai rrallë i jepte Majk ose mua ndonjë gjë. Në vend të kësaj ai do të pyeste: "Si mund ta përballoni atë?" dhe kjo përfshinte kolegjin, të cilin e paguanim vetë. Ai nuk donte që qëllimi por

procesi i arritjes së qëllimit që dëshironim që ai donte që ne ta mësonim. Problemi që ndiej sot është se ka miliona njerëz që ndihen fajtorë për lakminë e tyre. Anshtë një kushtëzim i vjetër nga fëmijëria e tyre. Dëshira e tyre për të pasur gjëra më të bukura që jeta ofron. Shumica janë kushtëzuar në mënyrë të pavetëdijshme të thonë: "Nuk mund ta kesh atë", ose; "Ju kurrë nuk do ta përballoni atë."

Kur vendosa të dilja nga gara e miut, ishte thjesht një pyetje. "Si mund të lejoj të mos punoj më kurrë?" Dhe mendja ime filloi të nxjerr përgjigje dhe zgjidhje. Pjesa më e vështirë ishte lufta kundër dogmës së prindërve të mi të vërtetë: "Ne nuk mund ta përballojmë atë." Ose "Ndaloni së menduari vetëm për veten tuaj". Ose "Pse nuk mendoni për të tjerët?" dhe fjalë të tjera të tilla të krijuara për të futur fajin për të shtypur lakminë time.

Pra, si e mundni dembelizmin? Përgjigja është pak lakmi. Thatshtë ai stacioni radio WII-FM, i cili qëndron për "Çfarë ka në të -për mua?" Një person duhet të ulet dhe të pyesë: "Çfarë ka për mua nëse jam e shëndetshme, seksi dhe me pamje të mirë?" Ose "Si do të ishte jeta ime nëse nuk do të më duhej të punoja përsëri?" Ose "Çfarë do të bëja nëse do të kisha të gjitha paratë që më duheshin?" Pa atë pak lakmi, dëshira për të pasur diçka më të mirë, progresi nuk bëhet. Bota jonë përparon sepse të gjithë dëshirojmë një jetë më të mirë. Shpikje të reja bëhen sepse dëshirojmë diçka më të mirë. Shkojmë në shkollë dhe studiojmë shumë sepse duam diçka më të mirë. Kështu që sa herë që e shihni veten duke shmangur diçka që e dini se duhet të bëni, atëherë e vetmja gjë që të pyesni veten është "Çfarë ka në të për mua?" Jini pak lakmitar. Cureshtë kura më e mirë për përtacinë.

Megjithatë, shumë lakmi, pasi gjithçka mund të jetë e tepërt, nuk është e mirë. Por thjesht kujto atë që tha Michael Douglas në filmin Wall Street. "Lakmia është e mirë." Babai i pasur e tha ndryshe: "Faji është më i keq se lakmia.

Për fajin ia rrëmben shpirtin trupit. "Dhe për mua, Eleanor Roosevelt tha më së miri:" Bëni atë që ndjeni në zemrën tuaj për të qenë e drejtë, sepse gjithsesi do të kritikoheni. Ju do të jeni të mallkuar nëse e bëni, dhe të mallkuar nëse nuk e bëni ".

Arsyeja Nr. 4. Zakonet. Jetët tona janë pasqyrim i zakoneve tona më shumë sesa edukimi ynë. Pasi pashë filmin Conan, me protagonist Arnold Schwarzenegger, një mik tha: "Do të më pëlqente të kisha një trup si Schwarzenegger". Shumica e djemve tundën me kokë në marrëveshje.

"Unë madje dëgjova se ai ishte vërtet i dobët dhe i dobët në një kohë," shtoi një tjetër mik.

"Po, edhe unë e kam dëgjuar atë", shtoi një tjetër. "Kam dëgjuar se ai e ka zakon të punojë pothuajse çdo ditë në palestër."

"Po, unë do të vë bast se ai duhet të bëjë."

"Jo", tha grupi cinik. "Do të vë bast që ai ka lindur në atë mënyrë. Përveç kësaj, le të ndalojmë së foluri për Arnold dhe të marrim disa birra. "

Ky është një shembull i zakoneve që kontrollojnë sjelljen. Mbaj mend që e pyeta babanë tim të pasur për zakonet e të pasurve. Në vend që të më përgjigjej drejtpërdrejt, ai donte që unë të mësoja përmes shembullit, si zakonisht.

"Kur babai juaj i paguan faturat e tij?" pyeti babai i pasur.

"E para e muajit", thashë.

"A i ka mbetur ndonjë gjë?" ai pyeti.

"Shumë pak", thashë.

"Kjo është arsyeja kryesore që ai lufton", tha babai i pasur. "Ai ka zakone të këqija".

"Babai juaj paguan të gjithë të tjerët më parë. Ai paguan veten e tij të fundit, por vetëm nëse i mbetet diçka".

"Të cilën ai zakonisht nuk e bën," thashë. "Por ai duhet të paguajë faturat e tij, apo jo? Ju po thoni se ai nuk duhet të paguajë faturat e tij? "

"Sigurisht që jo", tha babai i pasur. "Unë besoj fort në pagimin e faturave të mia në kohë. Unë vetëm paguaj veten e parë. Para se të paguaj edhe qeverinë. "

"Por çfarë ndodh nëse nuk keni para të mjaftueshme?" Unë pyeta. "Çfarë bën atëherë?"

"E njëjta gjë", tha babai i pasur. "Unë ende paguaj veten së pari. Edhe nëse kam mungesë parash. Kolona ime e pasurive është shumë më e rëndësishme për mua sesa qeveria. "

"Por," thashë. "A nuk vijnë ata pas teje?"

"Po, nëse nuk paguan", tha babai i pasur. "Shikoni, unë nuk thashë të mos paguaj. Thjesht thashë se paguaj veten e parë, edhe nëse kam mungesë parash. "

"Por," u përgjigja. "Si e bën atë?"

"Nuk është se si. Pyetja është 'Pse', "tha babai i pasur.

"Në rregull, pse?"

"Motivimi," tha babai i pasur "Kush mendon se do të ankohet më shumë nëse unë nuk i paguaj ata mua ose kreditorëve të mi?"

"Kreditorët tuaj patjetër do të bërtasin më fort se ju", thashë, duke iu përgjigjur të qartës. "Ju nuk do të thonit asgjë nëse nuk do të paguani vetë."

"Kështu që ju e shihni, pasi kam paguar veten, presioni për të paguar taksat e mia dhe kreditorët e tjerë është aq i madh sa më detyron të kërkoj forma të tjera të të ardhurave. Presioni për të paguar bëhet motivimi im. Kam punuar punë shtesë, kam filluar kompani të tjera, kam tregtuar në tregun e aksioneve, gjithçka vetëm për t'u siguruar që ata djem nuk fillojnë të më bërtasin. Ky presion më bëri të punoj më shumë, më detyroi të mendoja dhe gjithçka më bëri më të zgjuar dhe më aktive kur bëhet fjalë për paratë. Nëse do të kisha paguar veten e fundit, nuk do të kisha ndier asnjë presion, por do të isha i prishur. "

"Pra, kjo është frika e qeverisë ose e njerëzve të tjerë që ju keni borxh para unë që ju motivon?"

"Rightshtë e drejtë", tha babai i pasur. "E shihni, mbledhësit e faturave qeveritare janë ngacmues të mëdhenj. Kështu janë mbledhësit e faturave në përgjithësi. Shumica e njerëzve u nënshtrohen këtyre ngacmuesve. Ata i paguajnë ata dhe kurrë nuk paguajnë vetë. Ju e dini historinë e dobësimit të 96 funtave që i bie rërës në fytyrë? "

Unë pohova me kokë. "Unë e shoh atë reklamë për peshëngritjen dhe orët e ndërtimit të trupit në librat komik gjatë gjithë kohës."

"Epo, shumica e njerëzve i lënë ngacmuesit të godasin me rërë në fytyrë. Vendosa të përdor frikën e ngacmuesit për t'u bërë më të fortë. Të tjerët dobësohen. Të detyrosh veten të mendoj se si të fitoj para shtesë është si të shkosh në palestër dhe të punosh jashtë me pesha. Sa më shumë që punoj muskujt e parave të mi mendorë, aq më i fortë bëhem. Tani, unë nuk kam frikë nga ata ngacmues."

Më pëlqeu ajo që po thoshte babai i pasur. "Kështu që nëse paguaj veten së pari, bëhem më i fortë financiarisht, mendërisht dhe fiskalisht."

Babai i pasur tundi kokën.

"Dhe nëse paguaj veten të fundit, ose aspak, dobësohem. Kështu që njerëzit si bosët, menaxherët, mbledhësit e taksave, mbledhësit e faturave dhe pronarët më shtyjnë gjithë jetën time. Thjesht sepse nuk kam zakone të mira parash."

Babai i pasur tundi kokën. "Ashtu si dobësimi prej 96 kile."

Arsyeja Nr 5. Arroganca. Arroganca është ego plus injorancë. Unë "Ajo që di më bën para. Ajo që nuk di më humb para. Sa herë që kam qenë kryelartë, kam humbur para. Sepse kur jam arrogant, vërtet besoj se ajo që nuk e di nuk është e rëndësishme," më thoshte shpesh babai i pasur.

Kam zbuluar se shumë njerëz përdorin arrogancën për t'u përpjekur të fshehin injorancën e tyre. Ndodh shpesh kur jam duke diskutuar pasqyrat financiare me llogaritarë apo edhe investitorë të tjerë.

Ata përpiqen të sqarojnë rrugën e tyre përmes diskutimit. Shtë e qartë për mua se ata nuk dinë se për çfarë flasin. Ata nuk po gënjejnë, por nuk po tregojnë të vërtetën.

Ka shumë njerëz në botën e parave, financave dhe investimeve që nuk kanë absolutisht asnjë ide se për çfarë flasin. Shumica e njerëzve në industrinë e parave po hapen vetëm nga fushat e shitjeve si shitësit e makinave të përdorura.

~~Kur e dini që jeni injorant në një temë, filloni të edukoni veten duke gjetur një ekspert në këtë fushë ose gjeni një libër mbi këtë temë.~~

KREU N NNT

Fillimi

Do të doja të thosha se marrja e pasurisë ishte e lehtë për mua, por nuk ishte kështu.

Kështu që në përgjigje të pyetjes "Si mund të filloj?" Unë ofroj procesin e mendimit që kaloj çdo ditë. Reallyshtë me të vërtetë e lehtë të gesh marrëveshje të shkëlqyera. Ju premtoj se.

Justshtë njësoj si të ngasësh biçikletë. Pas një lëkundjeje të vogël, është një copë tortë. Por kur bëhet fjalë për paratë, është vendosmëria për të kaluar tundjen që është një gjë personale.

Për të gjetur "marrëveshje të jetës" miliona dollarë kërkon që ne t'i drejtohem gjenit tonë financiar. Besoj se secili prej nesh ka një gjeni financiar brenda vetes. Problemi është, gjeniu ynë financiar qëndron në gjumë, duke pritur të thirret. Ajo qëndron në gjumë, sepse kultura jonë na ka edukuar të besojmë se dashuria për para është rrënja e çdo të keqeje. Kjo na ka inkurajuar që të mësojmë një profesion në mënyrë që të mund të punojmë për para, por dështoi të na mësojë se si të kemi para për ne. Na mësoi të mos shqetësohemi për të ardhmen tonë financiare, kompania jonë ose qeveria do të kujdesen për ne kur ditët tona të punës të mbarojnë. Sidoqoftë, janë fëmijët tanë, të arsimuar në të njëjtin sistem shkollor, të cilët do të përfundojnë të paguajnë për të. Mesazhi është ende për të punuar shumë, për të fituar para dhe për t'i shpenzuar ato, dhe kur kemi pak kohë, ne gjithmonë mund të huazojmë më shumë.

Fatkeqësisht, 90 përqind e botës perëndimore pajtohet me dogmën e mësipërme, thjesht sepse është më lehtë të gresh një punë dhe të punosh për para. Nëse nuk jeni një nga masat, unë ju ofroj dhjetë hapat e mëposhtëm për të zgjuar gjenialitetin tuaj financiar. Unë thjesht ju ofroj hapat që kam ndjekur personalisht. Nëse dëshironi të ndiqni disa prej tyre, shumë mirë. Nëse nuk e bëni, bëjeni tuajin. Gjeniu juaj financiar është mjaft i zgjuar për të zhvilluar listën e vet.

Ndërsa isha në Peru, me një minator ari prej 45 vjetësh, e pyeta se si ishte kaq i sigurt për gjetjen e një miniere ari. Ai u përgjigj: "Ka ar kudo. Shumica e njerëzve nuk janë të trajnuar ta shohin atë."

Dhe unë do të thoja që është e vërtetë. Në pasuri të paluajtshme, unë mund të dal dhe brenda një dite të dal me katër ose pesë marrëveshje të mëdha të mundshme, ndërsa personi mesatar do të dalë dhe nuk do të gjejë asgjë. Edhe duke kërkuar në të njëjtën lagje. Arsyeja është se ata nuk kanë marrë kohë për të zhvilluar gjenialitetin e tyre financiar.

Unë ju ofroj dhjetë hapat vijues si një proces për të zhvilluar fuqitë tuaja të dhëna nga Zoti . Fuqitë vetëm ju keni kontroll mbi të.

1. Kam nevojë për një arsye më të madhe se realiteti: fuqia e shpirtit. Nëse i pyet shumicën e njerëzve nëse do të dëshironin të ishin të pasur apo financiarisht të lirë, ata do të thonë "po". Por më pas, realiteti vendos. Rruga duket shumë e gjatë me shumë kodra për t'u ngjitur. Easiershtë më lehtë të punosh vetëm për para dhe t'ia dorëzosh tepricën ndërmjetësit tënd. ~~Një herë takova një grua të re që kishte ëndrra të notonte për ekipin olimpiq të SHBA. Realiteti ishte, ajo duhej të ngrihej çdo mëngjes në 4 të mëngjesit për të notuar për tre orë para se të shkonte në shkollë. Ajo nuk bëri festë me miqtë e saj të shtunën në mbrëmje. Ajo duhej të studionte dhe të mbante notat lart, ashtu si të gjithë të tjerët.~~

Kur e pyeta se çfarë e detyroi atë me një ambicie dhe sakrificë kaq super-njerëzore , ajo thjesht tha: "Unë e bëj për vete dhe për njerëzit që dua. Loveshtë dashuria ajo që më kapërcen pengesat dhe sakrificat."

Një arsye ose një qëllim është një ndërthurje e "dëshiron" dhe "nuk dëshiron". Kur njerëzit më pyesin se cila është arsyeja ime për të dashur të bëhem i pasur, është një kombinim i

"dëshirave" të thella emocionale dhe "nuk dëshiron".

Unë do të rendis disa. Së pari "nuk dëshiron", sepse ata krijojnë "dëshirat". Nuk dua të punoj gjithë jetën time. Nuk dua atë për të cilën aspironin prindërit e mi, e cila ishte siguria e punës dhe një shtëpi në periferi. Nuk më pëlqen të jem punonjës. Unë e urreja që babait tim gjithmonë i mungonin ndeshjet e mia të futbollit, sepse ai ishte aq i zënë duke punuar në karrierën e tij. E urreja kur babai im punoi shumë gjithë jetën e tij dhe qeveria mori pjesën më të madhe të asaj për të cilën ai punoi në vdekjen e tij. Ai nuk mund të kalonte as atë për të cilën punoi aq shumë kur vdiq. Të pasurit nuk e bëjnë atë. Ata punojnë shumë dhe ua transmetojnë fëmijëve të tyre.

Tani dëshiron. Dua të jem e lirë të udhëtoj nëpër botë dhe të jetoj në stilin e jetës që dua. Unë dua të jem e re kur ta bëj këtë. Unë dua që thjesht të jem i lirë. Unë dua kontroll mbi kohën dhe jetën time. Unë dua që të punojnë para për mua.

Këto janë arsytet e mia të thella, emocionale. Cfare jane tuajat Nëse nuk janë mjaft të fortë, atëherë realiteti i rrugës përpara mund të jetë më i madh se arsytet tuaja. Kam humbur para dhe jam tërhequr shumë herë, por ishin arsytet e thella emocionale që më mbajtën në këmbë dhe të ecja përpara. Doja të isha i lirë deri në moshën 40 vjeç, por më mori deri në moshën 4 vjeç? me shumë përvoja të të mësuarit gjatë rrugës.

Siç thashë, do të doja të thosha se ishte e lehtë. Nuk ishte, por as nuk ishte e vështirë. Por pa një arsye ose qëllim të fortë, gjithçka në jetë është e vështirë.

NFSE NUK KENI një arsye të fortë, NUK KA LEXUAR TJETR SHENJE. DO T S TJUON SI SHUM PUN.

2. ZGJIDH DITA: Fuqia e zgjedhjes. Kjo është arsyeja kryesore që njerëzit duan të jetojnë në një vend të lirë. Ne duam që fuqia të zgjedhë.

Financiarisht, me çdo dollar që kemi në duart tona, ne kemi fuqinë për të zgjedhur të ardhmen tonë për të qenë e pasur, e varfër ose e klasës së mesme. Zakonet tona të shpenzimeve pasqyrojnë se kush jemi. Njerëzit e varfër thjesht kanë zakone të dobëta të shpenzimeve.

Përfitimi që pata si djalë ishte se më pëlqente të luaja monopol vazhdimisht. Askush nuk më tha që Monopoli ishte vetëm për fëmijë, kështu që unë vazhdoja ta luaja lojën si i rritur. Unë gjithashtu kisha një baba të pasur i cili më tregoi ndryshimin midis një aktivi dhe një pasivi. Kështu që shumë kohë më parë, si një djalë i vogël, unë zgjodha të isha i pasur dhe e dija se gjithçka që duhet të bëja ishte të mësoja të fitoja pasuri, pasuri të patundshme. Miku im më i mirë, Majk, i ishte dorëzuar një kolonë pasurie, por ai ende duhej të zgjidhte të mësonte ta mbante atë. Shumë familje të pasura humbin pasuritë e tyre në gjeneratën tjetër thjesht sepse nuk kishte asnjë të trajnuar për të qenë një administrator i mirë mbi pasuritë e tyre.

Shumica e njerëzve zgjedhin të mos jenë të pasur. Për 90 përqind të popullsisë, të jesh i pasur është "shumë një sherr". Kështu që ata shpikën thënie që thonë: "Nuk më interesojnë paratë". Ose "Unë kurrë nuk do të jem i pasur".

Ose "Unë nuk duhet të shqetësohem, unë jam ende i ri". Ose "Kur të bëj ca para, atëherë do të mendoj për të ardhmen time". Ose "Burri / gruaja ime merret me financat". Problemi me këto deklarata është se ata plaçkitin personin që zgjedh

mendoni për dy gjëra: njëra është koha, e cila është pasuria juaj më e çmuar dhe dy është të mësoni. Vetëm se nuk keni para, nuk duhet të jetë një justifikim për të mos mësuar. Por kjo është një zgjedhje që ne të gjithë bëjmë çdo ditë, zgjedhja e asaj që bëjmë me kohën tonë, paratë tona dhe ato që vendosim në kokën tonë. Kjo është fuqia e zgjedhjes. Të gjithë kemi zgjedhje. Unë thjesht zgjedh të jem i pasur, dhe e bëj atë zgjedhje çdo ditë.

INVESTONI PAR F N IN ARSIM: Në realitet, e vetmja pasuri e vërtetë që keni është mendja juaj, mjeti më i fuqishëm mbi të cilin kemi sundimin. Ashtu siç thashë për fuqinë e zgjedhjes, secili prej nesh ka zgjedhjen e asaj që vendosim në trurin tonë pasi të jemi plakur mjaftueshëm. Ju mund të shikoni MTV gjatë gjithë ditës, ose të lexoni revista golfi, ose të shkoni në klasën e qeramikës ose një klasë për planifikimin financiar. Ti zgjedh. Shumica e njerëzve thjesht blejnë investime sesa

së pari investoni në mësimin rreth investimit.

Një mikeshë ime, e cila është një grua e pasur, së fundmi i është vjedhur banesa. Hajdutët i morën TV dhe VCR dhe i lanë të gjithë librat që lexoi. Dhe të gjithë kemi atë zgjedhje. Përsëri, 90 përqind e popullsisë blen pajisje televizive dhe vetëm rreth 10 përqind blejnë libra në biznes ose kaseta për investime.

Atëherë çfarë të bëj? Unë shkoj në seminare. Më pëlqen kur zgjasin të paktën dy ditë sepse më pëlqen të zhytem në një temë. Në vitin 1973, unë isha duke parë TV dhe ky djalë filloi të reklamonte një seminar tre-ditor se si të blija pasuri të paluajtshme për asgjë. Kam shpenzuar 385 dollarë dhe ky kurs më ka bërë të paktën 2 milionë dollarë, nëse jo më shumë. Por më e rëndësishmja, ajo më bleu jetën. Nuk kam pse të punoj për pjesën tjetër të jetës sime për shkak të këtij kursi. Unë shkoj në të paktën dy kurse të tilla çdo vit.

Unë dua kaseta audio. Arsyeja: Unë mund të kthehem shpejt. Unë isha duke dëgjuar një kasetë nga Peter Lynch, dhe ai tha diçka për të cilën unë nuk pajtohesha plotësisht. Në vend që të bëhesha arrogant dhe kritik, unë thjesht shtyva "kthimin mbrapsht" dhe dëgjova atë shirit prej pesë minutash të paktën njëzet herë. Ndoshta më shumë. Por papritmas, duke e mbajtur mendjen hapur, e kuptova pse ai tha atë që tha. Ishte si magji. Ndjeva sikur kisha një dritare në mendjen e një prej investorëve më të mëdhenj të kohës sonë. Kam fituar thellësi dhe depërtim të jashtëzakonshëm në burimet e mëdha të arsimimit dhe përvojës së tij.

Rezultati neto: Unë ende kam mënyrën e vjetër që kam menduar dhe kam mënyrën e Pjetrit për të parë të njëjtin problem ose situatë. Kam dy mendime në vend të një. Një mënyrë më shumë për të analizuar një problem ose trend, dhe kjo është e paçmuar. Sot, unë shpesh them, "Si do ta bënte Peter Lynch këtë, apo Donald Trump ose Warren Buffett ose George Soros?" E vetmja mënyrë në të cilën mund të arrij në fuqinë e tyre të madhe mendore është të jem mjaft i përlurur për të lexuar ose dëgjuar atë që ata kanë për të thënë. Personat arrogantë ose kritikë janë shpesh njerëz me vetëvlerësim të ulët, të cilët kanë frikë se mos rrezikojnë. E shihni, nëse mësoni diçka të re, atëherë ju kërkohet të bëni gabime në mënyrë që të kuptoni plotësisht atë që keni mësuar.

Nëse e keni lexuar deri më tani, arroganca nuk është një nga problemet tuaja. Arrogantët rrallë lexojnë ose blejnë kaseta. Pse duhet ata? Ato janë qendra e universit.

Ka kaq shumë njerëz "inteligjentë" që argumentojnë ose mbrojnë kur një ide e re bie ndesh me mënyrën e të menduarit. Në këtë rast, e ashtuquajtura "inteligjencë" e tyre e kombinuar me "arrogancë" është e barabartë me "inorancë". Secili prej nesh njih njerëz që janë me arsim të lartë, ose besojnë se janë të zgjuar, por bilanci i tyre krijon një pamje tjetër. Një person me të vërtetë inteligjent mirëpret ide të reja, sepse idetë e reja mund të shtojnë sinergjinë e ideve të tjera të akumuluar. Të dëgjuarit është më e rëndësishme sesa të flasësh. Nëse kjo nuk do të ishte e vërtetë, Zoti nuk do të na kishte dhënë dy veshë dhe vetëm një gojë. Shumë njerëz mendojnë me gojën e tyre në vend që të dëgjojnë për të thithur ide dhe mundësi të reja. Ata argumentojnë në vend që të bëjnë pyetje.

Kam një vështrim të gjatë mbi pasurinë time. Unë nuk pajtohem me mentalitetin "Pasurohu shpejt" që kanë shumica e lojtarëve të lotarisë ose lojtarëve të kazinove. Unë mund të shkoj brenda dhe jashtë stokeve, por unë jam i gjatë në arsim. Nëse dëshironi të fluturonit me një aeroplan, ju këshilloj që së pari të merrni mësim. Unë jam gjithmonë i tronditur nga njerëzit që blejnë aksione ose pasuri të paluajtshme, por kurrë nuk investojnë në pasurinë e tyre më të madhe, mendjen e tyre. Vetëm se keni blerë një ose dy shtëpi nuk ju bën ekspert në pasuri të paluajtshme.

3. ZGJIDHNI SHOK FT ME KUJDES: Fuqia e shoqatës. Së pari, unë nuk i zgjedh miqtë e mi nga pasqyrat e tyre financiare. Unë kam miq që kanë dhënë betimin e varfërisë si dhe miq që fitojnë miliona çdo vit. Çështja është se unë mësoj nga të gjithë ata, dhe me vetëdije bëj përpjekje për të mësuar prej tyre.

Tani do të pranoj se ka njerëz që kam kërkuar në të vërtetë sepse kishin para. Por unë nuk isha pas parave të tyre; Po kërkoja njohuritë e tyre. Në disa raste, këta njerëz që kishin para janë bërë miq të dashur, por jo të gjithë.

Por ekziston një dallim që do të doja të theksoja. Kam vënë re që miqtë e mi me para flasin për para. Dhe nuk dua të them mburrje. Ata janë të interesuar për këtë temë. Kështu që unë mësoj prej tyre, dhe ata mësojnë prej meje. Miqve të mi, të cilët unë e di se janë në gjendje të vështirë financiare, nuk u pëlqen të flasin për para, biznes apo investime. Ata shpesh mendojnë se është i vrazhdë ose jo intelektual. Kështu që unë gjithashtu mësoj nga miqtë e mi që luftojnë financiarisht. Zbuloj se çfarë nuk duhet të bëj.

Kam disa miq të cilët kanë gjeneruar mbi një miliard dollarë gjatë jetës së tyre të shkurtër. Të tre raportojnë të njëjtën dukuri: Miqtë e tyre që nuk kanë para nuk kanë ardhur kurrë tek ata për t'i pyetur se si e bënë këtë. Por ata vijin duke kërkuar një nga dy gjërat, ose të dyja: 1. një hua, ose 2. një punë.

PARALAJMRIM: Mos dëgjoni njerëz të varfër ose të frikësuar. Unë kam miq të tillë dhe i dua shumë, por ata janë "Litrat e Pulave" të jetës. Kur bëhet fjalë për para, veçanërisht investime, "Qielli gjithmonë po bie". Ata gjithmonë mund t'ju tregojnë pse diçka nuk do të funksionojë. Problemi është, njerëzit i dëgjojnë ata, por njerëzit që pranojnë verbërisht informacionin e dënimit dhe të errët janë gjithashtu "Litrat e Pulave". Ndërsa thuhet kjo thënie e vjetër, "Pulat e një pendë bien dakord së bashku".

Nëse shikoni CNBC, i cili është një minierë e artë informacioni për investime, ata shpesh kanë një panel të ashtuquajtur "ekspertë". Një ekspert do të thotë se tregu do të prishet dhe tjetri do të thotë se do të lulëzojë. Nëse jeni i zgjuar, i dëgjoni të dy. Mbani mendjen hapur sepse të dy kanë pikë të vlefshme. Fatkeqësisht, shumica e njerëzve të varfër dëgjojnë "Chicken Little".

Unë kam pasur më shumë miq të ngushtë të përpiqen të flasin me mua nga një marrëveshje ose një investim. Disa vjet më parë, a

shoku më tha se ishte ngazëllyer sepse gjeti një certifikatë depozite prej 6 përqind. Unë i thashë se fitoj 16 përqind nga qeveria e shtetit. Të nesërmen ai më dërgoi një artikull se pse investimi im ishte i rrezikshëm. Unë kam marrë 16 përqind për vite me radhë, dhe ai ende merr 6 përqind.

Unë do të thoja që një nga gjërat më të vështira në lidhje me ndërtimin e pasurisë është të jesh i vërtetë me veten tënde dhe të jesh i gatshëm të mos shkosh së bashku me turmën. Në treg, zakonisht është turma që shfaqet vonë dhe thetet. Nëse një pjesë e madhe është në faqen e parë, është shumë vonë në shumicën e rasteve. Shikoni për një marrëveshje të re. Siç kemi thënë për të si surfers: "Gjithmonë ka një valë tjetër." Njerëzit që nguten dhe kapin një valë vonë zakonisht janë ata që fshihen.

Investitorët e zgjuar nuk bëjnë tregje. Nëse u mungon një valë, ata kërkojnë

për një tjetër dhe për të marrë veten në pozitë. Pse kjo është e vështirë për shumicën e investitorëve është sepse blerja e asaj që nuk është e popullarizuar është e frikshme për ta. Investitorët e ndrojtur janë si delet që shkojnë së bashku me turmën. Ose lakmia e tyre i fut ata kur investitorët e mençur tashmë kanë marrë fitimet e tyre dhe kanë lëvizur tutje. Investitorët e mençur blejnë një investim kur nuk është i popullarizuar. Ata e dinë që fitimet e tyre bëhen kur blejnë, jo kur shesin. Ata presin me durim. Siç thashë, ata nuk e koha e tregut. Ashtu si një surfer, ata marrin pozicionin për dallgën tjetër të madhe.

E gjitha është "tregti e brendshme". Ka forma të tregtisë së brendshme që janë të paligjshme dhe ka forma të tregtisë së brendshme që janë të ligjshme. Por sido që të jetë, është tregti e brendshme. I vetmi dallim është sa larg nga brenda jeni? Arsyeja që ju doni të keni miq të pasur të afërt me brendësinë është sepse aty bëhen paratë. Madeshtë bërë në informacion. Ju dëshironi të dëgjoni për bumin e ardhshëm, të hyni dhe të dilni përpara bustit të ardhshëm. Unë nuk jam duke thënë të bëjë atë në mënyrë të paligjshme, por sa më shpejt që ju e dini, aq më të mira janë shanset tuaja për fitime me rrezik minimal. Për këtë janë miqtë. Dhe kjo është inteligjenca financiare.

4. MASTER NJ FOR FORMUL DHE M LEN ATHERE NJ A T NEW RI: Fuqia e të mësuarit shpejt. Për të bërë bukë, çdo furrtar ndjek një recetë, edhe nëse mbahet vetëm në kokën e tij. E njëjta gjë është e vërtetë për të fituar para. Kjo është arsyeja pse paratë shpesh quhen "brumë".

Shumica prej nesh ka dëgjuar thënien "Ju jeni çfarë hani". Unë kam një prirje të ndryshme në të njëjtën thënie. Unë them, "Ju bëheni ato që studioni". Me fjalë të tjera, kini kujdes atë që studioni dhe mësoni, sepse mendja juaj është aq e fuqishme saqë bëheni ajo që vendosni në kokë. Për shembull, nëse studioni gatim, atëherë keni tendencë të gatuarit. Ju bëheni kuzhinier. Nëse nuk doni të jeni më kuzhinier, atëherë duhet të studioni diçka tjetër. Le të themi, një mësues shkolle. Pas studimit të mësimdhënies, shpesh bëheni mësues. Dhe kështu me radhë. Zgjidhni atë që studioni me kujdes.

Kur bëhet fjalë për paratë, masat zakonisht kanë një formulë themelore që mësuan në shkollë. Dhe kjo është, punoni për para. Formula që unë shoh se është mbizotëruese në botë është që çdo ditë miliona njerëz ngrihen dhe shkojnë në punë, fitojnë para, paguajnë fatura, librezat, blejnë disa fonde të përbashkëta dhe kthehen në punë. Kjo është formula, ose receta themelore.

Nëse jeni të lodhur nga ajo që po bëni, ose nuk po bëni mjaftueshëm, është thjesht një rast i ndryshimit të formulës përmes së cilës fitoni para.

Vite më parë, kur isha 26,1 vjeç, bëra një orë fundjave të quajtur "Si të Bleni Bllokimet e Pasurive të Paluajtshme". Kam mësuar një formulë. Truku tjetër ishte të kesh disiplinën që duhej zbatuar

veprim atë që kisha mësuar. Kjo është ajo ku shumica e njerëzve ndalen. Për tre vjet, ndërsa punoja për Xerox, kalova kohën time të lirë duke mësuar të zotëroja artin e blerjes së foreclosures. Unë kam bërë disa milion dollarë duke përdorur atë formulë, por sot, është shumë e ngadaltë dhe shumë njerëz të tjerë po e bëjnë atë.

Kështu që pasi e përvetësova atë formulë, unë shkova në kërkim të formulave të tjera. Për shumë nga klasat, unë nuk e përdora informacionin që mësova drejtpërdrejt, 'i | por gjithmonë kam mësuar diçka të re.

Unë kam marrë pjesë në klasa të krijuara vetëm për tregtarët e derivateve, gjithashtu një klasë për tregtarët e opsioneve të mallrave dhe një klasë për Chaologists. Isha duke dalë nga liga ime, duke qenë në një dhomë plot me njerëz me doktoratura në fizikën bërthamore dhe shkencën e hapësirës. Megjithatë, mësova shumë që i bënë investimet e aksioneve dhe pasurive të patundshme më domethënëse dhe fitimprurëse. Shumica e kolegjeve të vogla dhe kolegjeve të komunitetit kanë klasa në planifikimin financiar dhe blerjen e investimeve tradicionale. Ata janë vende të shkëlqyera për të filluar.

Kështu që unë gjithmonë kërkoj një formulë më të shpejtë. Kjo është arsyeja pse, mbi një bazë mjaft të rregullt, unë bëj më shumë në ditë se sa shumë njerëz do të bëjnë gjatë jetës së tyre.

Një shënim tjetër anësor. Në botën e sotme me ndryshim të shpejtë, nuk ka rëndësi aq sa dini më, sepse shpesh ajo që dini është e vjetër. Howshtë sa shpejt mësoni. Kjo aftësi është e paçmuar. Lessshtë e pavlefshme në gjetjen e formulave-recetave më të shpejta, nëse dëshironi, për të bërë brumë. Të punosh shumë për para është një formulë e vjetër e lindur në ditën e njerëzve të shpellës.

5. PAGUANI VETN T F PAR:: Fuqia e vetë-disiplinës. Nëse nuk arrini të kontrolloni veten, mos u përpiqni të pasuroheni. Ju së pari mund të dëshironi të bashkoheni me Trupat Detare ose ndonjë urdhër fetar në mënyrë që të merrni kontrollin e vetvetes. Nuk ka kuptim të investosh, të bësh para dhe t'i frysh ato. Isshtë mungesa e vetë-disiplinës që bën që shumica e fituesve të lotarisë të shkojnë menjëherë pasi fituan miliona. Isshtë mungesa e vetë-disiplinës që bën që njerëzit që marrin një ngritje menjëherë të dalin dhe të blejnë një makinë të re ose të bëjnë një dalje në det.

Shtë e vështirë të thuash se cili nga dhjetë hapat është më i rëndësishmi. Por nga të gjitha hapat, ky hap është ndoshta më i vështiri për tu zotëruar nëse nuk është tashmë pjesë e përbërjes tuaj. Do të merresha të them se është mungesa e vetë-disiplinës personale që është faktori numër 1 i përvijimit midis të pasurve, të varfërve dhe klasës së mesme.

Ta themi thjesht, njerëzit që kanë vetëvlerësim të ulët dhe tolerancë të ulët për presionin financiar nuk mund të jenë kurrë, dhe dua të them kurrë, të jenë të pasur. Siç kam thënë, një mësim i marrë nga babai im i pasur ishte se "bota do t'ju shtyjë rrotull". Bota i shtyn njerëzit përreth jo sepse njerëzit e tjerë janë ngacmues, por sepse individit i mungon kontrolli dhe disiplina e brendshme. Njerëzit që nuk kanë guxim të brendshëm shpesh bëhen viktima të atyre që kanë vetë-disiplinë.

Në klasat e sipërmarrësve që jap, vazhdimisht i kujtoj njerëzit që të mos përqendrohen në produktin, shërbimin ose widget-in e tyre, por të përqendrohen në zhvillimin e aftësive të menaxhimit. Tre aftësitë më të rëndësishme të menaxhimit të nevojshme për të filluar biznesin tuaj janë:

1. Menaxhimi i rrjedhës së parasë.

2. Menaxhimi i njerëzve.
3. Menaxhimi i kohës personale.

Unë do të thoja, aftësitë për të menaxhuar këto tre vlejën për çdo gjë, jo vetëm për sipërmarrësit. Të tre kanë rëndësi për mënyrën se si e jetoni jetën tuaj si një individ, ose si pjesë e një familjeje, një biznesi, një organizate bamirësie, një qyteti ose një kombi.

Secila prej këtyre aftësive rritet nga zotërimi i vetë-disiplinës. Unë nuk e marr me lehtësi thënien "paguaj veten më parë".

Njeriu më i pasur në Babiloni, nga George Classen, është vendi nga vjen fjalia "paguaj veten më parë". Miliona kopje janë shitur. Por ndërsa miliona njerëz e përsërisin lirisht atë thënie të fuqishme, pak ndjekin këshillat. Siç thashë, shkrim-leximi financiar lejon që dikush të lexojë numra, dhe numrat tregojnë historinë. Duke parë deklaratën e të ardhurave dhe bilancin e gjendjes së një personi, unë lehtë mund të shoh nëse njerëzit që lëshojnë fjalët «paguani vetë më parë» në të vërtetë praktikojnë atë që predikojnë.

Nje pikturë vlen sa nje mije fjale. Pra, le të krahasojmë përsëri pasqyrat financiare të njerëzve që paguajnë vetë së pari kundër dikujt që nuk e paguan.

Njerëzit që paguajnë vetë së pari

+ ----- +
Puna ----- > | Të ardhurat | ---

^ | ----- |

| | Shpenzimi | |

\ + ----- + |

\ + ----- <

--- \ --- | ----- +

| Pasuritë | Detyrimet |

| | |

| ----- | ----- |

Dikush që paguan të gjithë të tjerët së pari- Shpesh nuk mbetet asgjë

+ ----- +

Puna ----- > | Të ardhurat |

| -----

| Shpenzimi | ---> Asgjë nuk ka mbetur!

+ ----- +

----- +

| Pasuritë | Detyrimet | | |

| _____ | _____ |

Studioni diagramet dhe vini re nëse mund të merrni disa dallime. Përsëri, kjo ka të bëjë me kuptimin e rrjedhës së parasë, e cila tregon historinë. Shumica e njerëzve shikojnë numrat dhe humbin historinë. Nëse vërtet mund të filloni të kuptoni fuqinë e rrjedhës së parasë, së shpejti do të kuptoni se çfarë nuk shkon me foton në faqen tjetër, ose pse 90 përqind e shumicës së njerëzve punojnë shumë gjithë jetën e tyre dhe kanë nevojë për mbështetje të qeverisë si Sigurimet Shoqërore kur janë nuk është më në gjendje të punojë.

E shikon Diagrami i mësipërm pasqyron veprimet e një individi që zgjedh të paguajë vetë së pari. Çdo muaj, ata alokojnë para në kolonën e tyre të pasurive para se të paguajnë shpenzimet e tyre mujore. Megjithatë miliona njerëz e kanë lexuar librin e Classen dhe i kuptojnë fjalët "paguaj veten më parë", në të vërtetë ata paguajnë veten e tyre të fundit.

Tani mund të dëgjoj ulurimat nga ata prej jush që sinjerisht besojnë në pagimin e faturave tuaja së pari. Dhe unë mund të dëgjoj të gjithë "përgjegjësit" që paguajnë faturat e tyre në kohë. Unë nuk jam duke thënë të jetë i papërgjegjshëm dhe të mos paguajnë faturat tuaja. E tëra që po them është të bëj atë që thotë libri, e cila është "paguaje më parë veten". Dhe diagrami më sipër është fotografia e saktë e kontabilitetit të këtij veprimi. Jo ai që pason.

Gruaja ime dhe unë kemi pasur shumë kontabilistë dhe kontabilistë dhe bankierë që kanë pasur një problem të madh me këtë mënyrë të të shikuarit "paguaje më parë veten". Arsyeja është se këta profesionistë financiarë në të vërtetë bëjnë atë që bëjnë masat, e cila pagan veten e tyre të fundit. Ata paguajnë të gjithë të tjerët së pari.

Ka pasur muaj në jetën time, kur për çfarëdo arsye, fluksi i parave ishte shumë më pak se faturat e mia. Unë ende paguaja veten e parë. Llogaritari dhe llogaritari im bërtisnin nga paniku. "Ata do të vijnë pas teje. IRS do t'ju fusë në burg ". "Ju do të prishni vlerësimin tuaj të kredisë." "Ata do të ndërpresin energjinë elektrike". Unë ende paguaja veten e parë.

"Pse?" ju pyesni. Sepse kjo ishte historia Njeriu më i Pasur në Babiloni. Fuqia e vetë-disiplinës dhe fuqia e guximit të brendshëm. "Zorrët", në terma më pak elegantë. Ndërsa babai im i pasur më mësoi muajin e parë që punova për të, shumica e njerëzve lejojnë që bota t'i shtyjë ata përreth. Një koleksionist i faturave telefonon dhe ju "paguani ose tjetër". Kështu që ju paguani dhe nuk paguani vetë. Një nëpunës shitjesh thotë, "Oh, thjesht vendoseni në kartën tuaj të tarifës". Agjenti juaj i pasurive të patundshme ju thotë të shkoni përpara - qeveria ju lejon zbritjen e taksave në shtëpinë tuaj. Për këtë bëhet fjalë vërtet libri. Duke pasur guximin për të shkuar kundër baticës dhe për t'u pasuruar. Ju nuk mund të jeni të dobët, por kur bëhet fjalë për para, shumë njerëz bëhen të tronditur.

Unë nuk jam duke thënë të jetë i papërgjegjshëm. Arsyeja pse unë nuk kam borxh të lartë të kartës së kreditit, dhe borxh doodad, është sepse unë dua të paguaj veten së pari. Arsyeja pse minimizoj të ardhurat e mia është sepse nuk dua t'i paguaj qeverisë. Kjo është arsyeja pse, për ata prej jush që kanë shikuar videon The Secrets of the Rich, të ardhurat e mia vijnë nga kolona e pasurisë time, përmes një korporate korporate Nevada. Nëse unë punoj për para, qeveria i merr ato.

Megjithatë i paguaj faturat e mia të fundit, unë jam mjaft i matur financiarisht për të mos u futur në një situatë të vështirë financiare. Nuk më pëlqen borxhi i konsumatorit. Unë në të vërtetë kam detyrime më të larta se 99 përqind të popullsisë, por nuk paguaj për to; njerëzit e tjerë paguajnë për detyrimet e mia. Ata quhen

qiramarrësit. Kështu që rregulli nr. 1 për të paguar veten tuaj së pari është që të mos merrni borxhe në radhë të parë. Megjithëse i paguaj faturat e mia të fundit, e vendosa që të ketë vetëm fatura të vogla të parëndësishme, të cilat do të duhet të paguaj.

Së dyti, kur herë pas here vij shkurt, përsëri paguaj veten së pari. I lë kreditorët dhe madje qeverinë të bërtasin. Më pëlqen kur ashpërsohen. Pse Sepse ata djem më bëjnë një nder. Ata më frymëzojnë të dal dhe të krijoj më shumë para. Kështu që unë së pari paguaj veten, investoj paratë dhe i lë kreditorët të bërtasin. Në përgjithësi i paguaj menjëherë gjithsesi. Unë dhe gruaja ime kemi një vlerësim të shkëlqyeshëm. Ne thjesht nuk i nënshtrohemi presionit dhe shpenzojmë kursimet tona ose likuidojmë rezervat për të paguar borxhin e konsumatorit. Kjo nuk është shumë inteligjente nga ana financiare.

Kështu që përgjigjja është:

1. Mos hyni në pozicione të mëdha borxhi për të cilat duhet të paguani. Mbani shpenzimet tuaja të ulta. Fillimisht ndërtoni asete. Pastaj, blini shtëpinë e madhe ose makinën e bukur. Të qenit i mbërthyer në garën e minjve nuk është inteligjente.
2. Kur të paraqiteni pak, lejoni që presioni të ndërtohet dhe mos u zhytni në kursimet ose investimet tuaja. Përdorni presionin për të frymëzuar gjenialitetin tuaj financiar për të dalë me mënyra të reja për të fituar më shumë para dhe pastaj të paguani faturat tuaja. Ju do të keni rritur aftësinë tuaj për të fituar më shumë para, si dhe inteligjencën tuaj financiare. ; : Kështu që shumë herë kam hyrë në ujë të nxehtë financiar dhe kam përdorur trurin tim për të krijuar më shumë të ardhura, duke mbrojtur me vendosmëri pasuritë në kolonën time të pasurive. Llogaritari im ka bërë titull dhe zhytur për kopertinë, por unë isha si një trupë e mirë që mbroja fortesën, Fort Assets.

Njerëzit e varfër kanë zakone të dobëta. Një zakon i zakonshëm i keq quhet pafajësisht "Zhytja në kursime". Të pasurit e dinë që kursimet përdoren vetëm për të krijuar më shumë para, jo për të paguar fatura.

E di që tingëllon e vështirë, por siç thashë, nëse nuk je i fortë brenda, bota do të të shtyjë gjithsesi gjithsesi.

Nëse nuk ju pëlqen presioni financiar, atëherë gjeni një formulë që funksionon për ju. Një e mirë është të shkurtosh shpenzimet, të vendosësh paratë në bankë, të paguash më shumë sesa pjesën e drejtë të tatimit mbi të ardhurat, të blesh fonde të sigurta reciproke dhe të marrësh zotimin e mesatares. Por kjo shkel rregullin "paguaj vetë së pari".

Rregulli nuk inkurajon vetëmohimin ose abstinencën financiare. Kjo nuk do të thotë të paguani vetë së pari dhe të vdisni nga uria. Jeta kishte për qëllim të shijohej. Nëse i bëni thirrje gjenit tuaj financiar, ju mund të keni të gjitha të mirat e jetës, të pasuroheni dhe të paguani faturat, pa sakrifikuar jetën e mirë. Dhe kjo është inteligjenca financiare.

6. PAGUANI Mirë ndërmjetësit tuaj: Fuqia e këshillës së mirë. Unë shpesh shoh njerëz që postojnë një tabelë përpara shtëpisë së tyre që thotë: "Për Shitje nga Pronari". Ose shoh në TV sot shumë njerëz që pretendojnë të jenë "ndërmjetës me zbritje".

Babai im i pasur më mësoi të merrja anën e kundërt. Ai besoi në pagimin e profesionistëve mirë, dhe unë gjithashtu e kam miratuar atë politikë. Sot, kam avokatë të shtrenjtë, llogaritarë, ndërmjetës të pasurive të patundshme dhe agentë aksionesh. Pse Sepse nëse, dhe dua të them nëse, njerëzit janë profesionistë, shërbimet e tyre duhet t'ju bëjnë para. Dhe sa më shumë para që ata bëjnë, aq më shumë para bëj.

Ne jetojmë në epokën e informacionit. Informacioni është i pavlefshëm. Një ndërmjetës i mirë duhet t'ju ofrojë informacion si dhe të marrë kohë për t'ju edukuar. Unë kam disa ndërmjetës të cilët janë të gatshëm ta bëjnë atë për mua. Disa më mësuhan kur kisha pak ose aspak para, dhe unë jam akoma me ta sot.

Ajo që paguaj një ndërmjetës është e vogël në krahasim me atë lloj parash që mund të bëj për shkak të informacionit që ata ofrojnë. Më pëlqen kur ndërmjetësi im ose pasuria e aksioneve bën shumë para. Sepse zakonisht do të thotë se bëra shumë para.

Një ndërmjetës i mirë më kursen kohë përveç që më bën para - si kur bleva copën e tokës së lirë për 9,000 dollarë dhe e shita menjëherë për mbi 25,000 dollarë, kështu që unë mund ta blija Porsche time më shpejt.

Një ndërmjetës është sytë dhe veshët tuaj drejt tregut. Ata janë atje çdo ditë, kështu që unë nuk duhet të jem. Më mirë të luaj golf.

Gjithashtu, njerëzit që shesin shtëpinë e tyre nuk duhet ta vlerësojnë shumë kohën e tyre. Pse do të doja të kurseja disa para kur mund ta përdorja atë kohë për të fituar më shumë para ose t'i shpenzoja me ata që dua? Ajo që më duket qesharake është se kaq shumë njerëz të varfër dhe të klasës së mesme këmbëngulin në dhënien e ndihmës në restorant 15 deri në 20 përqind edhe për shërbime të këqija dhe ankohen për pagimin e një ndërmjetësi 3 deri në 7 përqind. Ata kënaqen kur i fusin njerëzit në

kolona e shpenzimeve dhe futja e njerëzve në kolonën e aseteve. Kjo nuk është inteligjente financiarisht.

Të gjithë ndërmjetësit nuk janë krijuar të barabartë. Fatkeqësisht, shumica e ndërmjetësve janë vetëm shitës. Unë do të thoja se shitësit e pasurive të patundshme janë më të këqijtë.

Ata shesin, por vetë ata kanë pak ose aspak pasuri të paluajtshme. Ekziston një ndryshim i jashtëzakonshëm midis një ndërmjetësi që shet shtëpi dhe një ndërmjetësi që shet investime. Dhe kjo është e vërtetë për agjentët e aksioneve, obligacioneve, fondeve të përbashkëta dhe ndërmjetësit e sigurimeve që e quajnë veten planifikues financiarë. Ashtu si në përrallë, ju puthni shumë bretkosa për të gjetur një princ. Thjesht mbani mend thënien e vjetër, "Asnjëherë mos pyet një shitës të enciklopedisë nëse ke nevojë për një enciklopedi".

Kur intervistoj ndonjë profesionist të paguar, së pari zbuloj se sa pronë ose aksione ata kanë personalisht dhe sa përqind paguajnë në taksa. Dhe kjo vlen për avokatin tim të taksave, si dhe llogaritarin tim. Unë kam një llogaritare që i intereson biznesit të saj. Profesioni i saj është kontabilitet, por biznesi i saj është patundshmëri. Dikur kisha një llogaritar që ishte një llogaritar i biznesit të vogël, por ai nuk kishte pasuri të paluajtshme. Kam ndërruar sepse nuk e donim të njëjtin biznes.

Gjeni një ndërmjetës që ka interesat tuaja më të mira në zemër. Shumë ndërmjetës do. ' ; kaloni kohën duke ju edukuar, dhe ato mund të jenë pasuria më e mirë që gjeni. Vetëm jini të drejtë, dhe shumica e tyre do të jenë të drejtë me ju. Nëse gjithçka që mund të mendoni është shkurtimi i komisioneve të tyre, atëherë pse duhet të duan të jenë pranë jush? Justshtë thjesht një logjikë e thjeshtë.

Siç thashë më parë, një nga aftësitë e menaxhimit është menaxhimi i njerëzve. Shumë njerëz administrojnë vetëm njerëz që ata ndjehen më të zgjuar se dhe ata kanë pushtet mbi to, siç

janë vartësit në një situatë pune. Shumë menaxherë të mesëm mbeten menaxherë të mesëm, duke mos arritur të avancohen sepse ata dinë të punojnë me njerëzit poshtë tyre, por jo me njerëzit mbi ta. Aftësia e vërtetë është të menaxhosh dhe të paguash mirë njerëzit që janë më të zgjuar se ti në disa fusha teknike. Kjo është arsyeja pse kompanitë kanë një bord të drejtorëve. Duhet të kesh edhe një. Dhe kjo është inteligjenca financiare.

7. T BE JENI "DHIVNS INDIAN": Kjo është fuqia e gjetjes së diçkaje për asgjë. Kur i pari

Kolonët e bardhë erdhën në Amerikë, ata u habitën nga një praktikë kulturore që kishin disa indianë amerikanë. Për shembull, nëse një banor ishte i ftohtë, indiani do t'i jepte personit një bataniye. Duke e gabuar atë për një dhuratë, kolonët shpesh ofendoheshin kur indiani e kërkonte atë përsëri.

Indianët gjithashtu u mërzitën kur kuptuan se kolonët nuk donin ta kthenin atë. Prej këtui lindi termi "dhënës indian". Një keqkuptim i thjeshtë kulturor.

Në botën e "kolonës së pasurisë", të jesh një dhënës indian është jetike për pasurinë. Pyetja e parë e investitorit të sofistikuar është: "Sa shpejt mund t'i kthej paratë e mia?" Ata gjithashtu duan të dinë se çfarë marrin falas, e quajtur gjithashtu një pjesë e veprimit. Kjo është arsyeja pse Roi, ose kthimi i investimeve dhe i tyre, është kaq i rëndësishëm.

Për shembull, gjeta një godinë të vogël, disa blloqe nga vendi ku jetoj, që ishte në përjashtim. Banka donte 60,000 dollarë dhe unë paraqita një ofertë për 50,000 dollarë, të cilën ata e morën, thjesht sepse, së bashku me ofertën time, ishte një çek i arkëtarit për 50,000 dollarë. Ata e kuptuan që isha serioze. Shumica e investitorëve do të thoshin, a nuk po lidhni shumë para? A nuk do të ishte më mirë për të marrë një kredi në të? Përgjigja është, jo në këtë rast. Kompania ime e investimeve e përdor këtë si një qira për pushime në muajt e dimrit, kur "zogjtë e dëborës" vijnë në Arizona dhe e marrin me qira për \$ 2,500 në muaj për katër muaj nga viti. Për qira gjatë sezonit jashtë, jepet me qira për vetëm \$ 1,000 në muaj. Kam kthyer paratë e mia për rreth tre vjet. Tani unë e kam këtë pasuri, e cila nxjerr para për mua, muaj pas muaji.

E njëjta gjë bëhet me aksionet. Shpesh, ndërmjetësi im do të më telefonojë dhe do të më rekomandojë që të vendos një shumë të konsiderueshme parash në aksionet e një kompanie që ai mendon se do të bëjë vetëm një lëvizje që do t'i shtojë vlerë aksioneve, si njoftimi i një produkti të ri. Unë do t'i zhvendos paratë e mia për një javë në një muaj ndërsa aksionet lëvizin. Pastaj, unë tërheq shumën time fillestare të dollarit dhe pushoj të shqetësohem për luhatjet e tregut, sepse paratë e mia fillestare janë kthyer dhe gati për të punuar në një aktiv tjetër. Kështu që paratë e mia hyjnë brenda, dhe pastaj dalin, dhe unë zotëroj një pasuri që ishte teknikisht e lirë.

Vërtetë, unë kam humbur para në shumë raste. Por unë luaj vetëm me para që kam mundësi të humbas. Unë do të thosha, mesatarisht dhjetë investime, unë shënoj vrapime në shtëpi në dy ose tre, ndërsa pesë ose gjashtë nuk bëjnë asgjë, dhe unë humbas në dy ose tre. Por unë i kufizoj humbjet e mia vetëm në paratë që kam në atë kohë.

Për njerëzit që urrejnë rrezikun, ata i vendosin paratë e tyre në bankë. Dhe, në planin afatgjatë, kursimet janë më të mira se mos kursimet. Por duhet një kohë e gjatë për të marrë paratë tuaja

prapa dhe, në shumicën e rasteve, ju nuk merrni asgjë falas me to. Dikur shpërndanin dolli, por rrallë e bëjnë këtë në këto ditë.

Në secilin prej investimeve të mia, duhet të ketë një përmbysje, diçka falas. Një godinë, një mini-depo, një copë tokë falas, një shtëpi, aksione, ndërtesë zyrash. Dhe duhet të ketë rrezik të kufizuar, ose një ide me rrezik të ulët. Ka libra kushtuar tërësisht kësaj teme, të cilat nuk do t'i marr këtë. ~~Ray Kroc, me famë të McDonald's, shiste ekskluzivitet hamburger, jo sepse i pëlqente shumë hamburgerët, por sepse donte pasuritë e patundshme; nën ekskluzivitet falas.~~

Kështu që investitorët e mençur duhet të shikojnë më shumë sesa Roi; janë pasuritë që i merrni falas sapo të ktheni paratë tuaja. Kjo është inteligjenca financiare. :

Faqja 99/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Baba i varfër

Robert T. Kiyosaki

8. ASETET BLEJN L LUKSURA: Fuqia e fokusit. Fëmija i një shoku ka zhvilluar një zakon të keqe për të djegur një vrimë në xhepin e tij. Vetëm 16 vjeç, ai natyrshëm donte makinën e tij. Justifikimi, "Të gjithë prindërit e miqve të tij u dhanë fëmijëve të tyre makina." Fëmija donte të shkonte në |

kursimet e tij dhe e përdorin atë për një parapagim. Kjo ishte kur babai i tij më thirri. "A mendoni se unë duhet ta lë të bëjë atë, apo duhet të bëj ashtu siç bëjnë prindërit e tjerë dhe t'i blej vetëm një makinë?"

Për të cilën unë u përgjigja. "Kjo mund të lehtësojë presionin në një periudhë afatshkurtër, por çfarë i keni mësuar atij në planin afatgjatë? A mund ta përdorni këtë dëshirë për të pasur një makinë dhe për të frymëzuar djalin tuaj për të mësuar diçka? " Papritmas dritat u ndezën dhe ai nxitoi për në shtëpi.

Dy muaj më vonë u përplasa përsëri me mikun tim. "A ka djali juaj makinën e tij të re?" Unë pyeta.

"Jo, ai nuk e bën. Por unë shkova dhe i dhashë 3,000 dollarë për makinën. Unë i thashë që të përdorte paratë e mia në vend të parave të tij të kolegjit ". "Epo, kjo është bujare me ty", thashë.

"Jo ne te vertete. Paratë erdhën me një pengesë. Kam marrë këshillën tuaj për të përdorur dëshirën e tij të fortë për të blerë një makinë dhe për të përdorur atë energji në mënyrë që ai të mësojë diçka. "

"Pra, çfarë ishte pengesa?" Unë pyeta.

"Epo, së pari kemi shpërthyer përsëri lojën tuaj, CASHFLOW. Ne e luajtëm atë dhe patëm një diskutim të gjatë në lidhje me përdorimin e mençur të parave. Më pas i dhashë atij një abonim në Wall Street Journal, dhe disa libra në tregun e aksioneve. "

"E pastaj?" Unë pyeta. "Çfarë ishte kapja?"

"Unë i thashë se 3000 dollarë ishin të tija, por ai nuk mund të blinte direkt një makinë me të. Ai mund ta përdorte atë për të blerë dhe shitur aksione, për të gjetur agjentin e tij të aksioneve dhe pasi të kishte bërë 6,000 dollarë me 3,000 dollarë, paratë do të ishin të tija për makinën dhe 3,000 dollarët do të shkonin në fondin e tij të kolegjit. "

"Dhe cilat janë rezultatet?" Unë pyeta.

"Epo, ai pati fat në fillim të tregtisë së tij, por humbi gjithçka që fitoi disa ditë më vonë. Pastaj, ai me të vërtetë u interesua. Sot, unë do të thoja që ai ka rënë 2,000 dollarë, por interesi i tij është

rritur. Ai i ka lexuar të gjithë librat Unë e bleva atë dhe ai ka shkuar në bibliotekë për të marrë më shumë. Ai lexon me forcë Wall Street Journal, duke parë tregues dhe shikon CNBC në vend të MTV. Kanë mbetur vetëm 1.000 dollarë, por interesi dhe mësimi i tij janë shumë të larta. Ai e di se nëse i humb ato para, ai ecën edhe për dy vjet. Por nuk duket se i intereson. Ai madje duket

i paiteruesuar për të marrë një makinë sepse ai ka gjetur një lojë që është më argëtuese ”.

"Çfarë ndodh nëse ai humbet të gjitha paratë?" Unë pyeta.

“Ne do ta kalojmë atë urë kur të arrijmë tek ajo. Unë preferoj që ai të humbasë gjithçka tani në vend që të pres derisa të jetë në moshën tonë për të rrezikuar të humbasë gjithçka. Dhe përveç kësaj, kjo është 3000 dollarët më të mira që kam shpenzuar ndonjëherë në arsimimin e tij. Ajo që po mëson do t'i shërbejë atij për jetën dhe ai duket se ka fituar një respekt të ri për fuqinë e parave. Mendoj se ai ka ndaluar djegien e vrimave në xhepat e tij ”.

Siç thashë në seksionin "Paguaj veten më parë", nëse një person nuk mund ta përvetësojë fuqinë e vetë-disiplinës, është më mirë të mos përpiqesh të pasurohesh. Për ndërsa procesi i zhvillimit të fluksit të parave nga një

kolona e aseteve në teori është e lehtë, është fortësia mendore e drejtimit të parave që është e vështirë. Për shkak të tundimeve të jashtme, është shumë më lehtë në botën e sotme të konsumit që thjesht ta shfryni kolonën e shpenzimeve. Për shkak të guximit të dobët mendor, ato para derdhen në shtigjet e rezistencës më të vogël. Ky është shkaku i varfërisë dhe luftës financiare.

Unë dhashë këtë shembull numerik të inteligjencës financiare, në këtë rast aftësinë për të drejtuar para për të fituar më shumë para. Nëse ne u jepnim 100 njerëzve 10,000 dollarë në fillim të vitit, unë dhashë mendimin tim se në fund të vitit:

80 nuk do të mbetej asgjë. Në fakt, shumë do të kishin krijuar borxhe më të mëdha duke bërë një parapagim për një makinë të re, frigorifer, TV, video ose pushime. 16 do ta kishin rritur atë 10,000 dollarë me 5 përqind në 10 përqind. 4 do ta kishin rritur atë në 20,000 dollarë ose në miliona.

Ne shkojmë në shkollë për të mësuar një profesion që të mund të punojmë për para. Opinionshtë mendimi im që është gjithashtu e rëndësishme të mësosh se si të kesh para për ty.

I dua lukset e mia aq shumë sa kushdo tjetër. Dallimi është se, disa njerëz blejnë luksin e tyre me kredi. Është Mbani-up-me-the-Joneses kurth. Kur doja të blija një Porsche, rruga e lehtë do të ishte të telefonoja bankierin tim dhe të merrja një kredi. Në vend që të zgjedhja të përqendrohesh në kolonën e pasivit, unë zgjedhja të përqendrohesh në kolonën e pasurisë.

Si zakon, unë përdora dëshirën time për të konsumuar për të frymëzuar dhe motivuar gjeniun tim financiar për të investuar.

Shumë shpesh sot, ne përqendrohemi në huazimin e parave për të marrë gjërat që duam në vend që të përqendrohemi në krijimin e parave. Njëra është më e lehtë për një periudhë afatshkurtër, por më e vështirë për një kohë të gjatë. Habitshtë një zakon i keq që ne si individë dhe si komb kemi marrë. Mos harroni, rruga e lehtë shpesh bëhet e vështirë, dhe rruga e vështirë shpesh bëhet e lehtë.

Sa më herët të mund ta stërvitni veten dhe ata që doni të bëhen zotër të parave, aq më mirë. Paraja është një forcë e fuqishme. Fatkeqësisht, njerëzit përdorin fuqinë e parave kundër tyre. Nëse inteligjenca juaj financiare është e ulët, paratë do të kalojnë mbi ju. Do të jetë më i zgjuar se ti. Nëse paratë janë më të zgjuara se ju, ju do të punoni për të gjithë jetën tuaj.

Për të qenë mjeshtër i parave, duhet të jesh më i zgjuar se sa. Atëherë paratë do të bëjnë siç thuhet. Do t'ju bindet. Në vend që të jesh skllav i saj, ti do të jesh zot i saj. Kjo është inteligjenca financiare.

9. NEVOJA P FORR HEREON: Fuqia e mitit. Kur isha fëmijë, i admiroja shumë Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Ata ishin heronjtë e mi. Si fëmijë duke luajtur Little League, doja të isha njësoj si ata. Unë çmova letrat e tyre të bejsbollit. Doja të dija gjithçka rreth tyre. Unë i dija statistikat, RBI, ERA, mesataren e tyre të batimit, sa paguan dhe si dolën 1 nga të miturit. Doja të dija gjithçka sepse doja të isha tamam si ata.

Çdo herë, si një fëmijë 9 ose 10 vjeç, kur shkoja në bat ose luaja bazën e parë ose kapësin, nuk isha unë. Unë isha Yogi ose Hank. Oneshtë një nga mënyrat më të fuqishme që mësojmë se shpesh humbasim si të rritur. Ne i humbasim heronjtë tanë. Ne e humbasim naivitetin tonë.

Sot, unë shikoj fëmijë të rinj duke luajtur basketboll pranë shtëpisë sime. Në gjykatë ata nuk janë Xhoni i vogël; ata janë Michael Jordan, Sir Charles ose Clyde. Kopjimi ose imitimi i heronjve është i vërtetë

të mësuarit e energjisë. Dhe kjo është arsyeja pse kur dikush si OJ Simpson bie nga hiri, ka një protestë kaq të madhe.

Ka më shumë sesa vetëm një gjyq në sallën e gjyqit. Shtë humbja e një heroi. Dikush njerëz u rrit me të, i shikoi dhe dëshiron të ishte si ata. Papritmas duhet të heqim qafe veten nga ai person.

Kam heronj të rinj ndërsa plakem. Unë kam heronj të golfit si Peter Jacobsen, Fred Couples dhe Tiger Woods. Unë kopjoj lëkundjet e tyre dhe bëj më të mirën time për të lexuar gjithçka që mundem për to. Kam edhe heronj si Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros dhe Jim Rogers. Në vitet e mia më të vjetra, unë i di statistikat e tyre ashtu si dija ERAs dhe RBI të heronjve të mi të bejsbollit. Unë ndjek atë që Warren Buffett investon dhe lexoj gjithçka që mundem për këndvështrimin e tij në treg. Kam lexuar librin e Peter Lynch për të kuptuar se si ai zgjedh aksionet. Dhe kam lexuar për Donald Trump, duke u përpjekur të zbuloj se si ai negocion dhe bën marrëveshje së bashku.

Ashtu siç nuk isha unë kur isha në bat, kur jam në treg ose po negocioj një marrëveshje, unë veproj në mënyrë të pandërgjegjshme me trimërinë e Trump. Ose kur analizoj një trend, e shikoj sikur Peter Lynch po e bënte atë. Duke pasur heronj, ne shfrytëzojmë një burim të jashtëzakonshëm gjenialiteti të papërpunuar.

Por heronjtë bëjnë më shumë sesa thjesht na frymëzojnë. Heronjtë i bëjnë gjërat të duken lehtë. Mëkëmbetë duke e bërë atë të duket e lehtë që na bind të duam të jemi njësoj si ata. "Nëse ata mund ta bëjnë, edhe unë mund të bëj."

Kur bëhet fjalë për investime, shumë njerëz e bëjnë atë të tingëllojë e vështirë. Në vend të kësaj gjëni heronj që e bëjnë atë të duket e lehtë.

10. M TESONI DHE JU T SH MERRNI: Fuqia e të dhuruarit. Të dy baballarët e mi ishin mësues. Babai im i pasur më dha një mësim që e kam mbajtur gjithë jetën time, dhe kjo ishte domosdoshmëria për të qenë bamirës ose për të dhënë. Babai im i shkolluar dha shumë nga mënyra e kohës dhe dijes, por pothuajse kurrë nuk dha para. Siç thashë, ai zakonisht thoshte se do të jepte kur të kishte disa para shtesë. Sigurisht, rrallë kishte ndonjë shtesë.

Babai im i pasur dha para, si dhe arsim. Ai besonte fort në të dhjetën. "Nëse doni diçka, së pari duhet të jepni", do të thoshte gjithmonë. Kur kishte mungesë parash, ai thjesht i jepte para kishës së tij ose bamirësisë së tij të preferuar.

Nëse mund të lë një ide të vetme me ju, ajo është ajo ide. Kurdoherë që ndiheni "të shkurtër" ose "në nevojë" për diçka, jepni më parë atë që dëshironi dhe ajo do të kthehet me kova. Kjo është e vërtetë për paratë, një buzëqeshje, dashuri, miqësi. E di që shpesh është gjëja e fundit që një person mund të dëshirojë të bëjë, por; gjithmonë ka punuar për mua. Unë thjesht kam besim se parimi i reciprocitetit është i vërtetë, dhe unë jap atë që dua. Unë dua para, kështu që unë jap para, dhe ato kthehen në shumëfish. Unë dua shitje, kështu që ndihmoj dikë tjetër të shesë diçka dhe shitjet më vijnë. Unë dua kontakte dhe ndihmoj dikë tjetër të marrë kontakte, dhe si magji, kontaktet vijnë tek unë. Dëgjova një thënie vite më parë që shkante, "Zoti nuk ka nevojë të marrë, por njerëzit kanë nevojë të japin".

Babai im i pasur shpesh thoshte: "Njerëzit e varfër janë më lakmitarë se njerëzit e pasur". Ai do të shpjegonte që nëse një person ishte i pasur, ai person ofronte diçka që njerëzit e tjerë dëshironin. Në jetën time, mbi të gjitha këto; vite, sa herë që jam ndjerë në nevojë ose kam mungesë parash ose kam mungesë ndihme, thjesht dilja ose gjeta në zemrën time atë që doja dhe vendosa ta jepja më parë. Dhe kur dhashë, gjithmonë kthehej.

Më kujton historinë e djaloshit që rrinte me dru zjarri në krahë një natë të ftohtë të ngrirjes dhe ai po i bërtet sobës me bark të tenxhere: "Kur të më jepni ca nxehtësi, atëherë unë do të fus ca dru". Dhe kur bëhet fjalë për para, dashuri, lumturi, shitje dhe kontakte, gjithçka që duhet të mbani mend është së pari të jepni atë që dëshironi dhe do të kthehet me grupe. ? Shpesh vetëm procesi i të menduarit për atë që dua, dhe si mund të jepja atë që dua dikujt tjetër, çliron një lumë bekimesh. Sa herë që ndiej që njerëzit nuk po më buzëqeshin, unë thjesht filloj të buzëqesh dhe të përshëndes, dhe si magji, ka papritur më shumë njerëz të buzëqeshur rreth meje. Shtë e vërtetë që bota juaj është vetëm një pasqyrë e jotja.

Prandaj, unë them, "Mësoni dhe do të merrni". Kam zbuluar se sa më shumë që singërisht i mësoj ata që duan të mësojnë, aq më shumë mësoj. Nëse doni të mësoni rreth parave, mësojeni atë dikujt tjetër. Do të hyjë një përrua me ide të reja dhe dallime më të hollësishme.

Ka raste kur unë kam dhënë dhe asgjë nuk është kthyer ose ajo që kam marrë nuk është ajo që kam dashur. Por pas inspektimit nga afër dhe kërkimit të shpirtit, unë shpesh jepja për të marrë në ato raste, në vend që të jepja për të dhënë.

Babai im dha mësim mësues, dhe ai u bë një mësues master. Babai im i pasur gjithmonë u mësonte të rinjve mënyrën e tij të të bërit biznes. Në retrospektivë, ishte bujaria e tyre me atë që dinin që i bëri ata më të zgjuar. Ka fuqi në këtë botë që janë shumë më të zgjuara se ne. Ju mund të arrini atje vetë, por është më lehtë me ndihmën e fuqive që janë. Gjithë sa duhet të jesh është zemërgjerë me atë që ke, dhe fuqitë do të jenë bujare me ty.

KREU DHJET T

Dëshironi akoma më shumë? Këtu janë disa për të bërë

Shumë njerëz mund të mos jenë të kënaqur me dhjetë hapat e mi. Ata i shohin ato më shumë si filozofi sesa veprime. Unë mendoj se të kuptuarit e filozofisë është po aq e rëndësishme sa veprimi. Ka shumë njerëz që duan të bëjnë, në vend që të mendojnë, dhe pastaj ka njerëz që mendojnë por nuk bëjnë. Unë do të thoja që unë jam të dy. Unë dua ide të reja dhe e dua veprimin.

Kështu që për ata që duan të "dëshirojnë" se si të fillojnë, unë do të ndaj me ju disa nga gjërat që bëj, në formë të shkurtuar.

Ndaloni së bëri atë që po bëni. Me fjalë të tjera, bëni një pushim dhe vlerësoni se çfarë po funksionon dhe çfarë nuk po funksionon. Përkufizimi i çmendurisë është të bësh të njëjtën gjë dhe të presësh një rezultat tjetër. Ndaloni së bëri atë që nuk po funksionon dhe kërkon diçka të re për të bërë.

Kërkoni ide të reja. Për ide të reja investimi, unë shkoj në librari dhe kërkoj libra për tema të ndryshme dhe unike. Unë i quaj formula. Blej si-si

libra mbi një formulë për të cilën nuk di asgjë. Për shembull, ishte në librari që gjeta librin Zgjidhja 16 përqind, nga Joel Moskowitz. E bleva librin dhe e lexova.

VEPRO! Të enjten tjetër, bëra pikërisht siç tha libri. Hap pas hapi. Unë gjithashtu e kam bërë atë me gjetjen e pazareve të pasurive të patundshme në zyrat e avokatëve dhe në banka. Shumica e njerëzve nuk marrin masa, ose e lënë dikë t'i flasë për çfarëdo formula të re që po studion. Fqinji im më tha pse 16 përqind nuk do të punonin. Unë nuk e dëgjova atë, sepse ai nuk e ka bërë kurrë.

Gjeni dikë që ka bërë atë që dëshironi të bëni. Çojini në drekë. Kërkojuni atyre këshilla, për marifete të vogla të tregtisë. Ndërsa për 16 përqind të çertifikatave të barrës tatimore, unë shkova në zyrën e taksave të qarkut dhe gjeta punonjës të qeverisë që punonte në zyrë. Zbulova se edhe ajo investoi në barrë tatimore. Menjëherë, ajo u ftua për drekë. Ajo ishte e entuziazmuar të më tregonte gjithçka që dinte dhe si ta bënte. Pas drekës, ajo kaloi gjithë pasditen duke më treguar gjithçka. Ditën tjetër, gjeta dy prona të shkëlqyera me ndihmën e saj dhe që prej asaj kohe kam grumbulluar interes me 16 përqind. U desh një ditë për të lexuar librin, një ditë për të ndërmarrë veprime, një orë për drekë dhe një ditë për të fituar dy marrëveshje të shkëlqyera.

Merrni klasa dhe blini kaseta. Kërkoj nëpër gazeta për orë të reja dhe interesante. Shumë janë falas ose me një tarifë të vogël. Unë gjithashtu marr pjesë dhe paguaj seminare të shtrenjta për ato që dua të mësoj. Unë jam i pasur dhe i lirë nga nevoja për një punë thjesht për shkak të kurseve që kam marrë. Unë kam miq që nuk kanë marrë ato klasa që më thanë se po i harxhoja paratë, dhe megjithatë ata janë akoma në të njëjtën punë.

Bëni shumë oferta. Kur dua një pjesë të pasurive të patundshme, shikoj shumë prona dhe zakonisht shkruaj një ofertë. Nëse nuk e dini se cila është "oferta e duhur", as unë nuk e di. Kjo

është 'puna e agjentit të pasurive të patundshme. Ata bëjnë ofertat. Unë bëj sa më pak punë të jetë e mundur.

Një mik dëshironte që unë t'i tregoja asaj se si të blinte shtëpi apartamentesh. Kështu që një të shtunë ajo, agjenti i saj dhe unë shkuam dhe pamë gjashtë shtëpi apartamentesh. Katër ishin qen, por dy ishin të mirë. Thashë të shkruaj oferta në të gjashtë, duke ofruar gjysmën e asaj që pronarët kërquan. Ajo dhe agjenti gati kishin sulme në zemër. Ata menduan se do të ishte e vrazhdë, që unë të fyeja shitësit, por unë me të vërtetë nuk mendoj se agjenti donte të punonte aq shumë. Kështu që ata nuk bënë asgjë dhe vazhduan duke kërkuar një marrëveshje më të mirë.

Asnjë ofertë nuk është bërë kurrë, dhe ai person është ende në kërkim të marrëveshjes "e duhur" me çmimin e duhur. Epo, ju nuk e dini se cili është çmimi i duhur derisa të keni një palë të dytë që dëshiron të merret. Shumica e shitësve kërkojnë shumë. Rareshtë e rrallë që një shitës në të vërtetë do të kërkojë një çmim më të ulët se sa diçka vlen.

Morali i historisë: Bëni oferta. Njerëzit që nuk janë investitorë nuk e kanë idenë se si ndihet të përpiqesh të shesësh diçka. Unë kam pasur një pjesë të pasurive të patundshme që doja ta shisja për muaj me radhë. Unë do të kisha mirëpritur gjithçka. Nuk do të më interesonte sa i ulët është çmimi. Ata mund të më kishin ofruar dhjetë derra dhe unë do të isha i lumtur. Jo në ofertë, por vetëm sepse dikush ishte i interesuar. Do të kisha kundërshtuar, mbase për një fermë derrash në këmbim. Por kështu funksionon loja. Loja e blerjes dhe shitjes është argëtuese. Mbani në mend këtë. Funshtë argëtim dhe vetëm një lojë. Bëni oferta. Dikush mund të thotë "po".

Dhe unë gjithmonë bëj oferta me klauzola shpëtimi. Në pasuri të paluajtshme, unë bëj një ofertë me fjalët "subjekt i miratimit të partnerit të biznesit". Unë kurrë nuk specifikoj kush është partneri i biznesit. Shumica e njerëzve nuk e dinë që partneri im është macja ime. Nëse ata e pranojnë ofertën, dhe unë nuk e dua marrëveshjen, unë telefonoj në shtëpinë time dhe flas me macen time. Unë e bëj këtë deklaratë absurde për të ilustruar se sa absurde e lehtë dhe e thjeshtë është loja. Pra, shumë njerëz i bëjnë gjërat shumë të vështira dhe i marrin ato shumë seriozisht.

Gjetja e një marrëveshje të mirë, biznesi i duhur, njerëzit e duhur, investitorët e duhur, ose çfarëdo që është tamam si takimi. Ju duhet të shkoni në treg dhe të flisni me shumë njerëz, të bëni shumë oferta, kundërveprime, të negocioni, të refuzoni dhe të pranoni. Unë njoh beqarë që ulen në shtëpi dhe presin të bie telefoni, por nëse nuk jeni Cindy Crawford ose Tom Cruise, mendoj se më së miri do të dilni në treg, edhe nëse është vetëm supermarketi. Kërkimi, ofrimi, refuzimi, negocimi dhe pranimi janë të gjitha pjesë e procesit të pothuajse gjithçkaje në jetë.

- Vraponi, ecni ose vozisni një zonë të caktuar një herë në muaj për dhjetë minuta. Kam gjetur disa nga investimet e mia më të mira në pasuri të paluajtshme gjatë vrapimit të shpejtë. Unë do të bëj vrap një lagjeje të caktuar për një vit. Ajo që kërkoj është ndryshimi. Që të ketë fitim në një marrëveshje, duhet të ketë dy elementë: një pazar dhe ndryshim. Ka shumë pazar, por është ndryshimi që e kthen një pazar në një mundësi fitimprurëse. Kështu që kur bëj vrapim, bëj vrapim në një lagje ku mund të doja të investoja. Isshtë përsëritja ajo që më bën të vërej dallime të vogla. Unë vë re shenja të pasurive të patundshme që janë ngritur për një kohë të gjatë. Kjo do të thotë se shitësi mund të jetë më i pëlqyeshëm për t'u marrë. Unë shikoj për lëvizjen e

kamionëve, hyrjen ose daljen. Unë ndalem dhe flas me shoferët. Unë flas me transportuesit postarë. Amazingshtë e mahnitshme se sa informacion marrin ata për një zonë.

Unë gjej një zonë të keqe, veçanërisht një zonë që lajmet i kanë frikësuar të gjithë larg. Unë e ngas atë për nganjëherë një vit duke pritur shenja se diçka ndryshon për mirë. Unë flas me shitës me pakicë, veçanërisht me të rinjtë dhe zbuloj pse po lëvizin brenda. Duhet vetëm disa minuta në muaj, dhe unë e bëj atë ndërsa bëj diçka tjetër, si ushtrime ose duke shkruar

Faqja 105/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Baba i varfër

Robert T. Kiyosaki

nga dhe në dyqan.

Sa i përket aksioneve, më pëlqen libri i Peter Lynch Rrahja e rrugës për formulën e tij për zgjedhjen e aksioneve që rriten në vlerë. Kam zbuluar që parimet e gjetjes së vlerës janë të njëjta pavarësisht nëse janë pasuri të paluajtshme, aksione, fonde të përbashkëta, kompani të reja, një kafshë të re, një shtëpi të re, një bashkëshort i ri, ose një pazar për detergjentin e rrobave. Procesi është gjithmonë i njëjtë. Ju duhet të dini se çfarë po kërkon dhe pastaj të shkoni ta kërkon!

Pse konsumatorët do të jenë gjithmonë të varfër? Kur supermarketi bën një shitje, le të themi, letër higjienike, konsumatori vrapon dhe grumbullohet. Kur bursa ka një shitje, më shpesh e quajtur rrëzim ose korrigjim, konsumatori ikën prej tij. Kur supermarketi ngre çmimet e tij, konsumatorët blejnë diku tjetër. Kur bursa rrit çmimet e saj, konsumatori fillon të blejë.

Shikoni në vendet e duhura. Një fqinj bleu një godinë për 100,000 dollarë. Bleva sallonin identik në vendin fqinj të tij për 50,000 dollarë. Ai më tha se po pret që çmimi të rritet. Unë i thashë që fitimi i tij bëhet kur blen, jo kur shet. Ai bleu me një ndërmjetës të pasurive të patundshme që nuk zotëron asnjë pronë të saj. Unë bleva në departamentin e bllokimeve të një banke. Kam paguar 500 dollarë për një klasë se si ta bëj këtë. Fqinji im mendoj se 500 dollarë për një klasë investimi në pasuri të paluajtshme ishin shumë të shtrenjta. Ai tha se nuk mund ta përballonte dhe nuk mund ta përballonte kohën. Kështu që ai pret që çmimi të rritet.

Unë kërkoj njerëz që duan të blejnë së pari, pastaj kërkoj dikë që dëshiron të shesë. Një mik po kërkonte një pjesë të caktuar toke. Ai kishte para dhe nuk kishte kohë. Gjeta një pjesë të madhe toke më të madhe se ajo që miku im dëshironte të blinte, e lidha atë me një mundësi, thirra mikun tim dhe ai donte një pjesë të saj. Kështu që unë ia shita copën atij dhe pastaj bleva tokën. Tokën e mbetur e mbajta falas si timen. Moral i tregimit: Bleni byrekun dhe priteni në copa. Shumica e njerëzve kërkojnë atë që mund të përballojnë, kështu që duken shumë të vegjël. Ata blejnë vetëm një copë byrek, kështu që përfundojnë të paguajnë më shumë për më pak.

Mendimtarët e vegjël nuk marrin pushimet e mëdha. Nëse doni të bëheni më të pasur, mendoni më parë më parë.

Shitësit me pakicë duan të japin zbritje në vëllim, thjesht sepse shumica e njerëzve të biznesit i duan shpenzuesit e mëdhenj. Kështu që edhe nëse je i vogël, gjithmonë mund të mendosh i madh. Kur kompania ime ishte në treg për kompjuterë, unë thirra disa miq dhe i pyeta nëse ishin të gatshëm të blinin gjithashtu. Pastaj shkruam te shitës të ndryshëm dhe negociaam shumë sepse donim të blinim kaq shumë. Unë kam bërë të njëjtën gjë me aksionet. Njerëzit e vegjël mbeten të vegjël sepse mendojnë të vegjël; vepro vetëm, ose mos vepro të gjitha.

- Mësoni nga historia. Të gjitha kompanitë e mëdha në bursë filluan si kompani të vogla. Koloneli Sanders nuk u pasurua vetëm pasi humbi gjithçka në të 60-at. Bill Gates ishte një nga njerëzit më të pasur në botë para se të ishte 30 vjeç.
- Veprimi mund gjithmonë mosveprimin.

Këto janë vetëm disa nga gjërat që unë kam bërë dhe vazhdoj të bëj për të njohur mundësitë. Fjalët e rëndësishme që "bëhen" dhe "bëj". Siç është përsëritur shumë herë gjatë gjithë librit, ju duhet të ndërmarrni masa para se të merrni shpërblimet financiare. Vepro Tani!

EPILOGU

Si të paguani për arsimin e kolegjit të një fëmije për 7000 dollarë

Ndërsa libri po mbyllet dhe po i afrohet botimit, unë do të doja të ndaja një mendim përfundimtar me ju. Arsyeja kryesore që unë shkrova këtë libër ishte për të ndarë njohuri se si inteligjenca e rritur financiare mund të përdoret për të zgjidhur shumë nga problemet e zakonshme të jetës. Pa trajnim financiar, të gjithë ne shpesh përdorim formula standarde për të kaluar jetën, të tilla si për të punuar shumë, për të kursyer, për të marrë hua dhe për të paguar taksa të tepruara. Sot kemi nevojë për informacion më të mirë.

Unë e përdor tregimin vijues si një shembull të fundit të një problemi financiar që përballet me shumë familje të reja sot. Si e përballoni një arsim të mirë për fëmijët tuaj dhe si siguron pensionin tuaj? Shtë një shembull i përdorimit të inteligjencës financiare në vend të punës së palodhur për të arritur të njëjtin qëllim.

Një mik i imi po mbërthente një ditë se sa e vështirë ishte të kursente para për shkollimin e katër fëmijëve të tij në kolegji. Ai po vinte 300 dollarë në një fond të përbashkët çdo muaj dhe deri më tani kishte grumbulluar rreth 12,000 dollarë. Ai vlerësoi se i duheshin 400,000 dollarë për të marrë katër fëmijë përmes kolegjit. Ai kishte 12 vjet për të kursyer për të, pasi fëmija i tij më i madh ishte atëherë 6 vjeç.

Viti ishte 1991, dhe tregu i pasurive të patundshme në Feniks ishte i tmerrshëm. Njerëzit po jepnin shtëpi larg. Unë i sugjeroja shokut tim të klasës që ai të blinte një shtëpi me disa para në fondin e tij të përbashkët. Ideja e intrigoj atë dhe ne filluam të diskutojmë mbi mundësinë. Shqetësimi i tij kryesor ishte që ai të mos kishte kredi në bankë për të blerë një shtëpi tjetër, pasi ai ishte tepër i zgjatur. Unë e sigurova atë se kishte mënyra të tjera për të financuar një pronë përveç asaj përmes bankës.

Ne kërkuam për një shtëpi për dy javë, një shtëpi që do t'i përshtatej të gjitha kriterëve që ne po kërkonim. Kishte shumë për të zgjedhur, kështu që blerja ishte lloj argëtimi. Më në fund, gjetëm një shtëpi me 2 banjë 3 dhoma gjumi në një lagje kryesore. Pronari ishte zvogëluar dhe duhej të shiste atë ditë sepse ai dhe familja e tij po zhvendoseshin në Kaliforni ku priste një punë tjetër.

Ai donte 102,000 dollarë, por ne ofruam vetëm 79,000 dollarë. Ai e mori menjëherë. Shtëpia kishte mbi vete atë që quhet një hua jo-kualifikuese, që do të thotë se edhe një skllav pa punë mund ta blinte atë pa miratimin e një bankieri. Pronari i detyrohej 72,000 dollarë, kështu që gjithçka që miku im duhej të dilte ishte 7,000 dollarë, diferenca në çmim midis asaj që ishte borxh dhe asaj që shitej. Sapo pronari u zhvendos, shoku im e dha shtëpinë me qira. Pasi u paguan të gjitha shpenzimet, përfshirë hipotekën, ai vendosi rreth 125 dollarë në xhep çdo muaj.

Plani i tij ishte të mbante shtëpinë për 12 vjet dhe të linte që hipoteka të paguhej më shpejt, duke aplikuar 125 dollarë shtesë për parimin çdo muaj. Ne kuptuam që pas 12 vjetësh, një pjesë e madhe e hipotekës do të shlyhej dhe ai mund të pastronte 800 dollarë në muaj në kohën kur fëmija i tij i parë shkoi në kolegji. Ai gjithashtu mund ta shiste shtëpinë nëse ajo do të ishte vlerësuar në vlerë.

Në vitin 1994, tregu i pasurive të patundshme papritmas ndryshoi në Phoenix dhe atij iu ofruan 156,000 dollarë për të njëjtën shtëpi nga qiramarrësi që jetonte në të dhe e donte atë. Përsëri, ai më pyeti se çfarë mendoja, dhe unë natyrshëm thashë shes, në një shkëmbim të shtyrë nga taksat 1031 .

Papritmas, ai kishte gati \$ 80,000 për të operuar. Unë thirra një mik tjetër në Austin, Teksas, i cili më pas transferoi këto para të shtyra në një mini-magazinin . Brenda tre muajve, ai filloi të merrte çeqe për pak më pak se 1000 dollarë në muaj të ardhura të cilat më pas i ktheu përsëri

Faqja 107/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Baba i varfër

Robert T. Kiyosaki

në fondin e përbashkët të kolegjit që tani po ndërtohej shumë më shpejt. Në vitin 1996, mini-depoja u shit dhe ai mori një çek për gati \$ 330,000 pasi të ardhurat nga shitja që u mbështoll përsëri në një projekt të ri që tani do të hidhte mbi \$ 3,000 në muaj të ardhura, përsëri, duke shkuar në fondin e përbashkët të kolegjit. Ai tani është shumë i sigurt se qëllimi i tij prej \$ 400,000 do të përmbushet lehtë, dhe u deshën vetëm 7,000 \$ për të filluar dhe pak inteligjencë financiare. Fëmijët e tij do të jenë në gjendje të përballojnë arsimimin që ata dëshirojnë dhe ai pastaj do të përdorë asetin themelor, të mbështjellë me C Corporation, për të paguar pensionin e tij. Si rezultat i kësaj strategjie të suksesshme investimi ai do të jetë në gjendje të pensionohet herët.

Faleminderit për leximin e këtij libri. Shpresoj se ka siguruar disa njohuri për të përdorur fuqinë e parave për të punuar për ju. Sot, ne kemi nevojë për inteligjencë më të madhe financiare që thjesht të mbijetojmë. Ideja që duhen para për të fituar para është të menduarit e njerëzve financiarisht jo të sofistikuar. Kjo nuk do të thotë se ata nuk janë inteligjentë. Ata thjesht nuk e kanë mësuar shkencën e fitimit të parave.

Paraja është vetëm një ide. Nëse doni më shumë para, thjesht ndryshoni të menduarit tuaj. Çdo person i bërë vetë filloi i vogël me një ide, pastaj e shndërroi atë në diçka të madhe. E njëjta gjë vlen edhe për investimet. Duhen vetëm disa dollarë për ta filluar dhe për ta rritur atë në diçka të madhe. Takoj kaq shumë njerëz që kalojnë jetën e tyre duke ndjekur çështjen e madhe, ose duke u përpjekur të mbledhin shumë para për të hyrë në një punë të madhe, por për mua kjo është marrëzi. Shumë shpesh kam parë investitorë të sofistikuar të vendosin vezën e tyre të madhe të folesë në një marrëveshje dhe të humbasin pjesën më të madhe të saj me shpejtësi. Ata mund të kenë qenë punëtorë të mirë por nuk ishin investitorë të mirë.

Edukimi dhe mençuria në lidhje me paratë janë të rëndësishme. Filloni herët. Blini një libër. Shkoni në një seminar. Praktikoni. Filloni të vogla. Unë i ktheva 5000 dollarë në para në një pasuri prej 1 milion dollarësh duke prodhuar 5,000 dollarë në muaj fluks parash në më pak se gjashtë vjet. Por fillova të mësoj që fëmijë. Unë ju inkurajoj të mësoni sepse nuk është aq e vështirë. Në fakt, është disi e lehtë sapo ta zhdukni.

Mendoj se e kam bërë të qartë mesazhin tim. Whatshtë ajo që është në kokën tuaj që përcakton se çfarë është në duart tuaja. Paraja është vetëm një ide. Ekziston një libër i shkëlqyeshëm i quajtur Mendo dhe Pasurohu. Titulli nuk është Puno shumë dhe Bëhu i Pasur.

Mësoni të keni para duke punuar shumë për ju dhe jeta juaj do të jetë më e lehtë dhe më e lumtur. Sot, mos e luani të sigurt, luajeni zgjuar.

Vepro!

Shumë prej jush u dhanë dy dhurata të shkëlqyera: mendjen dhe kohën tuaj. Varet nga ju që të bëni atë që dëshironi me të dy. Me çdo kartëmonedhë dollari që hyn në dorën tuaj, ju dhe vetëm ju keni fuqinë për të përcaktuar fatin tuaj. Kalojeni marrëzisht, ju vendosni të jeni të varfër. Kalojeni atë për detyrime, ju bashkoheni në klasën e mesme. Investoni atë në mendjen tuaj dhe mësoni se si të fitoni pasuri dhe ju do të zgjidhni pasurinë si qëllimin tuaj dhe të ardhmen tuaj. Zgjedhja është e juaja dhe vetëm e juaja. Çdo ditë me çdo dollar, ju vendosni të jeni i pasur, i varfër ose klasë e mesme.

Zgjidhni të ndani këtë njohuri me fëmijët tuaj, dhe ju vendosni t'i përgatisni ata për botën që pret. ~~Askush tjetër nuk do ta bëjë.~~

Ju dhe e ardhmja e fëmijëve tuaj do të përcaktohet nga zgjedhjet që bëni sot, jo nesër.

Ju urojmë pasuri të madhe dhe shumë lumturi me këtë dhuratë përrallore të quajtur jetë.

Faqja 108/114

<http://motsach.info>

Baba i pasur Baba i varfër

Robert T. Kiyosaki

Robert Kiyosaki, Sharon Lechter

Rreth Autorëve-Robert T. Kiyosaki

"Arsyeja kryesore që njerëzit luftojnë financiarisht është sepse ata kaluan vite në shkollë por nuk mësuuan asgjë për paratë. Rezultati është, njerëzit mësojnë të punojnë për para ... por kurrë mos mësojnë të kenë para për ta ". thotë Roberti.

Lindur dhe rritur në Hawaii, Robert është gjenerata e katërt amerikane japoneze. Ai rrjedh nga një familje e shquar e arsimtarëve. Babai i tij ishte kreu i arsimit për shtetin e Hawaiit. "Pas shkollës së mesme, Robert u shkollua në Nju Jork dhe pas diplomimit, ai u bashkua me Trupat Detare të SHBA dhe shkoi në Vietnam si një oficer dhe një pilot helikopteri.

Duke u kthyer nga lufta, filloi karriera e biznesit e Robertit. Në vitin 1977 ai themeloi një kompani që solli në treg kuletat e para prej najloni dhe Velcro "surfer", të cilat u rritën në një produkt në të gjithë botën me miliona dollarë. Ai dhe produktet e tij u paraqitën në Runner's World, Gentleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek, dhe madje edhe Playboy.

Duke lënë botën e biznesit, ai bashkë-themeloi në 1985, një kompani ndërkombëtare arsimore që operonte në shtatë vende, duke dhënë mësim biznesi dhe duke investuar në dhjetëra mijëra të diplomuar.

Në pension në moshën 47 vjeç, Robert bën atë që i pëlqen më shumë ... duke investuar. I shqetësuar për hendekun në rritje midis pasurive dhe pasurive, Robert krijoi lojën e bordit CASHFLOW, e cila mëson lojën e parave, këtu e njohur vetëm nga të pasurit.

Megjithëse biznesi i Robertit është pasuri e paluajtshme dhe zhvillimi i kompanive të vogla me kapak, dashuria dhe pasioni i tij i vërtetë është mësimdhënia. Ai e ka ndarë skenën e të folurit me të mëdhenj si Og Mandino, Zig Ziglar dhe Anthony Robbins. Mesazhi i Robert Kiyosaki është i qartë. "Merrni përgjegjësi për financat tuaja ose merrni porosi gjithë jetën tuaj. Ju jeni ose një zot i parave ose skllav i saj ". Robert mban klasa që zgjasin nga 1 orë në 3 ditë duke i mësuar njerëzit për sekretet e të pasurve. Megjithëse subjektet e tij nuk investojnë për kthime

të larta dhe rrezik të ulët; për t'i mësuar fëmijët tuaj të jenë të pasur; për krijimin e ndërmarrjeve dhe shitjen e tyre; ai ka një mesazh të fortë lëkundës të tokës. Dhe ky mesazh është, Zgjoni Gjenin Financiar që qëndron brenda jush. Gjeniu juaj po pret të dalë.

Kjo është ajo që folësi dhe autori me famë botërore Anthony Robbins thotë për punën e Robertit.

"Puna e Robert Kiyosaki në arsim është e fuqishme, e thellë dhe jeta ndryshon. I përshëndes përpjekjet e tij dhe e rekomandoj shumë. " Gjatë kësaj kohe të ndryshimeve të mëdha ekonomike, mesazhi i Robertit është i paçmuar.

Rreth Autorëve-Sharon L. Lechter

Gruaja dhe nëna e tre fëmijëve, CPA, këshilltare e industrisë së lodrave dhe botimeve dhe pronar i biznesit, Sharon Lechter i ka kushtuar përpjekjet e saj profesionale fushës së arsimit.

Ajo u diplomua me nderime nga Universiteti Shtetëror i Floridës për një diplomë në kontabilitet. Ajo u bashkua me radhët e asaj që ishte atëherë një nga tetë firmat e mëdha të kontabilitetit dhe vazhdoi të bëhet CFO e një kompanie kthyesë në industrinë e kompjuterëve, drejtore e taksave për një kompani kombëtare të sigurimeve dhe themeluese dhe Associate Publisher e revistës së parë rajonale të grave

në Wisconsin, të gjitha duke ruajtur kredencialet e saj profesionale si CPA.

Fokusi i saj u kthye shpejt në arsim ndërsa shikonte tre fëmijët e saj të rriteshin. Ishte një luftë për t'i bërë ata të lexojnë. Ata preferojnë të shikojnë TV.

Kështu që ajo ishte e kënaqur që bashkoi forcat me shpikësin e "librit që flet" të parë elektronik dhe ndihmoi në zgjerimin e industrisë së librit elektronik në një treg ndërkombëtar me shumë milion dollarë. Sot, ajo mbetet një pioniere në zhvillimin e teknologjive të reja për ta rikthyer librin

jetët e fëmijëve.

Ndërsa fëmijët e saj rriteshin, ajo ishte shumë e përfshirë në arsimimin e tyre. Ajo u bë një aktiviste vokale në fushat e matematikës, kompjuterëve, arsimit të leximit dhe shkrimit.

"Sistemi ynë aktual arsimor nuk ka qenë në gjendje të ecë me hapin me ndryshimet globale dhe teknologjike në botë sot. Ne duhet t'u mësojmë të rinjve tanë aftësitë, shkollore dhe financiare, që ata do të kenë nevojë jo vetëm për të mbijetuar, por edhe për të lulëzuar, në botën me të cilën përballen ".

Si bashkëautore e Rich Dad Poor Dad dhe Quadrant CASHFLOW, ajo tani përqendron përpjekjet e saj për të ndihmuar në krijimin e mjeteve arsimore për këdo që është i interesuar të përmirësojë arsimimin e tij financiar.

EPILOGU

Si të paguani për arsimin e kolegjit të një fëmije për 7000 dollarë

Ndërsa libri po mbyllet dhe po i afrohet botimit, unë do të doja të ndaja një mendim përfundimtar me ju. Arsyeja kryesore që unë shkrova këtë libër ishte për të ndarë njohuri se si inteligjenca e rritur financiare mund të përdoret për të zgjidhur shumë nga problemet e zakonshme të jetës. Pa trajnim financiar, të gjithë ne shpesh përdorim formula standarde për të kaluar jetën, të tilla si për të punuar shumë, për të kursyer, për të marrë hua dhe për të paguar taksa të tepruara. Sot kemi nevojë për informacion më të mirë.

Unë e përdor tregimin vijues si një shembull të fundit të një problemi financiar që përballet me shumë familje të reja sot. Si e përballonin një arsim të mirë për fëmijët tuaj dhe si siguronin pensionin tuaj? Shtë një shembull i përdorimit të inteligjencës financiare në vend të punës së palodhur për të arritur të njëjtin qëllim.

Një mik i imi po mbërthente një ditë se sa e vështirë ishte të kursente para për shkollimin e katër fëmijëve të tij në kolegji. Ai po vinte 300 dollarë në një fond të përbashkët çdo muaj dhe deri më tani kishte grumbulluar rreth 12,000 dollarë. Ai vlerësoi se i duheshin 400,000 dollarë për të marrë katër fëmijë përmes kolegjit. Ai kishte 12 vjet për të kursyer për të, pasi fëmija i tij më i madh ishte atëherë 6 vjeç.

Viti ishte 1991, dhe tregu i pasurive të patundshme në Feniks ishte i tmerrshëm. Njerëzit po jepnin shtëpi larg. Unë i sugjerova shokut tim të klasës që ai të blinte një shtëpi me disa para në fondin e tij të përbashkët. Ideja e intrigoj atë dhe ne filluam të diskutojmë mbi mundësinë. Shqetësimi i tij kryesor ishte që ai të mos kishte kredi në bankë për të blerë një shtëpi tjetër, pasi ai ishte tepër i zgjatur. Unë e sigurova atë se kishte mënyra të tjera për të financuar një pronë përveç asaj përmes bankës.

Ne kërkuam për një shtëpi për dy javë, një shtëpi që do t'i përshtatej të gjitha kriterëve që ne po kërkonim. Kishte shumë për të zgjedhur, kështu që blerja ishte lloj argëtimi. Më në fund, gjetëm një shtëpi me 2 banjë 3 dhoma gjumi në një lagje kryesore. Pronari ishte zvogëluar dhe duhej të shiste atë ditë sepse ai dhe familja e tij po zhvendoseshin në Kaliforni ku priste një punë tjetër.

Ai donte 102,000 dollarë, por ne ofruam vetëm 79,000 dollarë. Ai e mori menjëherë. Shtëpia kishte mbi vete atë që quhet një hua jo-kualifikuese, që do të thotë se edhe një skllav pa punë mund ta blinte atë pa miratimin e një bankieri. Pronari i detyrohej 72,000 dollarë, kështu që gjithçka që miku im duhej të dilte ishte 7,000 dollarë, diferenca në çmim midis asaj që ishte borxh dhe asaj që shitej. Sapo pronari u zhvendos, shoku im e dha shtëpinë me qira. Pasi u paguan të gjitha shpenzimet, përfshirë hipotekën, ai vendosi rreth 125 dollarë në xhep çdo muaj.

Plani i tij ishte të mbante shtëpinë për 12 vjet dhe të linte që hipoteka të paguhej më shpejt, duke aplikuar 125 dollarë shtesë për parimin çdo muaj. Ne kuptuam që pas 12 vjetësh, një pjesë e madhe e hipotekës do të shlyhej dhe ai mund të pastronte 800 dollarë në muaj në kohën kur fëmija i tij i parë shkoi në kolegji. Ai gjithashtu mund ta shiste shtëpinë nëse ajo do të ishte vlerësuar në vlerë.

~~Në vitin 1994, tregu i pasurive të patundshme papritmas ndryshoi në Phoenix dhe atij iu ofruan 156,000 dollarë për të njëjtën shtëpi nga qiramarrësi që jetonte në të dhe e donte atë. Përsëri, ai më pyeti se çfarë mendoja,~~

dhe natyrshëm thashë shes, në një shkëmbim të shtyrë nga taksat 1031 .

Papritmas, ai kishte gati \$ 80,000 për të operuar. Unë thirra një mik tjetër në Austin, Teksas, i cili më pas transferoi këto para të shtyra në një mini-magazinim . Brenda tre muajsh, ai filloi të merrte çeqe për pak më pak se një \$ 1,000 në muaj të ardhura të cilat më pas i derdhi në fondin e përbashkët të kolegjit që tani po ndërtohej shumë më shpejt. Në vitin 1996, mini-depoja u shit dhe ai mori një çek për gati \$ 330,000 pasi të ardhurat nga shitja e cila u mbështoll përsëri në një projekt të ri që tani do të hidhte mbi \$ 3,000 në muaj të ardhura, përsëri, duke shkuar në fondin e përbashkët të kolegjit. Ai tani është shumë i sigurt se qëllimi i tij prej \$ 400,000 do të përmbushet lehtë, dhe u deshën vetëm 7,000 \$ për të filluar dhe pak inteligjencë financiare. Fëmijët e tij do të jenë në gjendje të përballojnë arsimimin që ata duan dhe ai pastaj do të përdorë asetin themelor, të mbështjellë me C Corporation të tij, për të paguar pensionin e tij. Si rezultat i kësaj strategjie të suksesshme investimi ai do të jetë në gjendje të pensionohet herët.

Faleminderit për leximin e këtij libri. Shpresoj se ka siguruar disa njohuri për të përdorur fuqinë e parave për të punuar për ju. Sot, ne kemi nevojë për inteligjencë më të madhe financiare që thjesht të mbijetojmë. Ideja që duhen para për të fituar para është të menduarit e njerëzve financiarisht jo të sofistikuar. Kjo nuk do të thotë se ata nuk janë inteligjentë. Ata thjesht nuk e kanë mësuar shkencën e fitimit të parave.

Paraja është vetëm një ide. Nëse doni më shumë para, thjesht ndryshoni të menduarit tuaj. Çdo person i bërë vetë filloi i vogël me një ide, pastaj e shndërroi atë në diçka të madhe. E njëjta gjë vlen edhe për investimet. Duhet vetëm disa dollarë për ta filluar dhe për ta rritur atë në diçka të madhe. Takoj kaq shumë njerëz që kalojnë jetën e tyre duke ndjekur çështjen e madhe, ose duke u përpjekur të mbledhin shumë para për të hyrë në një punë të madhe, por për mua kjo është marrëzi. Shumë shpesh kam parë investitorë të sofistikuar të vendosin vezën e tyre të madhe të folesë në një marrëveshje dhe të humbasin pjesën më të madhe të saj me shpejtësi. Ata mund të kenë qenë punëtorë të mirë por nuk ishin investitorë të mirë.

Edukimi dhe mençuria në lidhje me paratë janë të rëndësishme. Filloni herët. Blini një libër. Shkoni në një seminar. Praktikoni. Filloni të vogla. Unë i ktheva 5000 dollarë në para në një pasuri prej 1 milion dollarësh duke prodhuar 5,000 dollarë në muaj fluks parash në më pak se gjashtë vjet. Por fillova të mësoj që fëmijë. Unë ju inkurajoj të mësoni sepse nuk është aq e vështirë. Në fakt, është disi e lehtë sapo ta zhdokni.

Mendoj se e kam bërë të qartë mesazhin tim. Whatshtë ajo që është në kokën tuaj që përcakton se çfarë është në duart tuaja. Paraja është vetëm një ide. Ekziston një libër i shkëlqyeshëm i quajtur Mendo dhe Pasurohu. Titulli nuk është Puno shumë dhe Bëhu i Pasur. Mësoni të keni para duke punuar shumë për ju dhe jeta juaj do të jetë më e lehtë dhe më e lumtur. Sot, mos e luani të sigurt, luajeni zgjuar.

Vepro!

Shumë prej jush u dhanë dy dhurata të shkëlqyera: mendjen dhe kohën tuaj. Varet nga ju që të bëni atë që dëshironi me të dy. Me çdo kartëmonedhë dollari që hyn në dorën tuaj, ju dhe vetëm ju keni fuqinë për të përcaktuar fatin tuaj. Kalojeni marrëzisht, ju vendosni të jeni të varfër. Kalojeni atë për detyrime, ju bashkoheni në klasën e mesme. Investoni atë në mendjen tuaj dhe mësoni se si të fitoni pasuri dhe ju do të zgjidhni pasurinë si qëllimin tuaj dhe të ardhmen tuaj. ~~Zgjedhja është e juaja dhe vetëm e juaja. Çdo ditë me çdo dollar, ju vendosni të jeni i pasur, i varfër ose klasë e mesme.~~

Zgjidhni të ndani këtë njohuri me fëmijët tuaj, dhe ju vendosni t'i përgatisni ata për botën që pret. Askush tjetër nuk do ta bëjë.

Ju dhe e ardhmja e fëmijëve tuaj do të përcaktohet nga zgjedhjet që bëni sot, jo nesër.

Ju urojmë pasuri të madhe dhe shumë lumturi me këtë dhuratë përrallore të quajtur jetë.

Robert Kiyosaki, Sharon Lechter

Rreth Autorëve-Robert T. Kiyosaki

"Arsyeja kryesore që njerëzit luftojnë financiarisht është sepse ata kaluan vite në shkollë por nuk mësuan asgjë për paratë. Rezultati është, njerëzit mësojnë të punojnë për para ... por kurrë mos mësojnë të kenë para për ta ". thotë Roberti.

Lindur dhe rritur në Hawaii, Robert është gjenerata e katërt amerikane japoneze. Ai rrjedh nga një familje e shquar e arsimtarëve. Babai i tij ishte kreu i arsimit për shtetin e Hawaiit. "Pas shkollës së mesme, Robert u shkollua në Nju Jork dhe pas diplomimit, ai u bashkua me Trupat Detare të SHBA dhe shkoi në Vietnam si një oficer dhe një pilot helikopteri.

Duke u kthyer nga lufta, filloi karriera e biznesit e Robertit. Në vitin 1977 ai themeloi një kompani që solli në treg kuletat e para prej najloni dhe Velcro "surfer", të cilat u rritën në një produkt në të gjithë botën me miliona dollarë. Ai dhe produktet e tij u paraqitën në Runner's World, Gentleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek, dhe madje edhe Playboy.

Duke lënë botën e biznesit, ai bashkë-themeloi në 1985, një kompani ndërkombëtare arsimore që operonte në shtatë vende, duke dhënë mësim biznesi dhe duke investuar në dhjetëra mijëra të diplomuar.

Në pension në moshën 47 vjeç, Robert bën atë që i pëlqen më shumë ... duke investuar. I shqetësuar për hendekun në rritje midis pasurive dhe pasurive, Robert krijoi lojën e bordit CASHFLOW, e cila mëson lojën e parave, këtu e njohur vetëm nga të pasurit.

Megjithëse biznesi i Robertit është pasuri e paluajtshme dhe zhvillimi i kompanive të vogla me kapak, dashuria dhe pasioni i tij i vërtetë është mësimdhënia. Ai e ka ndarë skenën e të folurit me të mëdhenj si Og Mandino, Zig Ziglar dhe Anthony Robbins. Mesazhi i Robert Kiyosaki është i qartë. "Merrni përgjegjësi për financat tuaja ose merrni porosi gjithë jetën tuaj. Ju jeni ose një zot i parave ose skllav i saj ". Robert mban klasa që zgjasin nga 1 orë në 3 ditë duke i mësuar njerëzit për sekretet e të pasurve. Megjithëse subjektet e tij nuk investojnë për kthime të larta dhe rrezik të ulët; për t'i mësuar fëmijët tuaj të jenë të pasur; për krijimin e ndërmarrjeve dhe shitjen e tyre; ai ka një mesazh të fortë lëkundës të tokës. Dhe ky mesazh është, Zgjeni Gjeniun Financiar që qëndron brenda jush. Gjeniu juaj po pret të dalë.

Kjo është ajo që folësi dhe autori me famë botërore Anthony Robbins thotë për punën e Robertit.

"Puna e Robert Kiyosaki në arsim është e fuqishme, e thellë dhe jeta ndryshon. I përshëndes përpjekjet e tij dhe e rekomandoj shumë. " Gjatë kësaj kohe të ndryshimeve të mëdha ekonomike, mesazhi i Robertit është i paçmuar.

Rreth Autorëve-Sharon L. Lechter

Gruaja dhe nëna e tre fëmijëve, CPA, këshilltare e industrisë së lodrave dhe botimeve dhe pronar i biznesit, Sharon Lechter i ka kushtuar përpjekjet e saj profesionale fushës së arsimit.

Ajo u diplomua me nderime nga Universiteti Shtetëror i Floridës për një diplomë në kontabilitet. Ajo u bashkua me radhët e asaj që ishte atëherë një nga tetë firmat e mëdha të kontabilitetit dhe vazhdoi të bëhet CFO e një kompanie kthesë në industrinë e kompjuterëve, drejtor taksash për një kompani kombëtare të sigurimeve dhe themelues dhe Associate Publisher i revistës së parë rajonale të grave në Wisconsin, të gjitha duke ruajtur kredencialet e saj profesionale si CPA.

Fokusi i saj u kthye shpejt në arsim ndërsa shikonte tre fëmijët e saj të rriteshin. Ishte një luftë për t'i bërë ata të lexojnë. Ata preferojnë të shikojnë TV.

Kështu që ajo ishte e kënaqur që bashkoi forcat me shpikësin e "librit që flet" të parë elektronik dhe ndihmoi në zgjerimin e industrisë së librit elektronik në një treg ndërkombëtar me shumë milion dollarë. Sot, ajo mbetet një pioniere në zhvillimin e teknologjive të reja për ta rikthyer librin

jetët e fëmijëve.

Ndërsa fëmijët e saj rriteshin, ajo ishte shumë e përfshirë në arsimimin e tyre. Ajo u bë një aktiviste vokale në fushat e matematikës, kompjuterëve, arsimit të leximit dhe shkrimit.

"Sistemi ynë aktual arsimor nuk ka qenë në gjendje të ecë me hapin me ndryshimet globale dhe teknologjike në botë sot. Ne duhet t'u mësojmë të rinjve tanë aftësitë, shkollore dhe financiare, që ata do të kenë nevojë jo vetëm për të mbijetuar, por edhe për të lulëzuar, në botën me të cilën përballen".

Si bashkëautore e Rich Dad Poor Dad dhe Quadrant CASHFLOW, ajo tani përqendron përpjekjet e saj për të ndihmuar në krijimin e mjeteve arsimore për këdo që është i interesuar të përmirësojë arsimimin e tij financiar.

INTERNET: <http://www.icsd.org>