

 seria TATĂ BOGAT

Autorii
cărții
Tată bogat,
tată sărac
Bestseller
New York Times

ROBERT T. KIYOSAKI

împreună cu Sharon L. Lechter, autorii cărții *Tată bogat, tată sărac*

CADRANUL BANILOR

Ghidul tatălui bogat pentru libertate financiară

 Curtea
veche

Cuprins

*Introducere: În ce cadran vă aflați?
Este cel potrivit pentru dumneavoastră? 7*

Partea I Cadranul banilor

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

Partea a II-a

Scoateți la iveală tot ce e mai bun în dumneavoastră

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

Partea a III-a

Cum să obții succesul ca „P” și „I”

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

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

CAPITOLUL 1

„De ce nu vă luați o slujbă?”

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

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

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

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

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

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

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

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

Nu ai nevoie de bani ca să faci bani

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

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

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

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

Atunci, de ce anume e nevoie?

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

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

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

Ce este Cadranul Banilor?

Diagrama de mai jos reprezintă *Cadranul Banilor*.



Literele din fiecare segment reprezintă:

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

Care sector al Cadranului vă poate produce venit?

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

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

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

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

Puteți obține venituri din toate cele patru cadrane

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

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

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

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