

seria TATĂ BOGAT

Autori  
cărți  
Tată bogat,  
tată sărac  
Bestseller  
New York Times

ROBERT T. KIYOSAKI

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

# PROFETIILE , TATALUI BOGAT

Fii pregătit pentru o evoluție  
financiară ascendentă

Curtea  
veche

# Cuprins

<i>Introducere</i> .....	7
--------------------------	---

## *Partea I*

### *Povestea a luat sfârșit?*

Capitolul 1 O schimbare de legi... o schimbare în viitor .....	21
Capitolul 2 Legea care a schimbat lumea .....	35
Capitolul 3 Sunteți pregătiți să înfrunțați lumea reală? .....	49
Capitolul 4 Începutul coșmarului .....	77
Capitolul 5 Care sunt presupunerile voastre financiare? .....	95
Capitolul 6 Doar simplul fapt că faceți investiții nu înseamnă că sunteți investitori .....	119
Capitolul 7 Toți oamenii trebuie să devină investitori .....	135
Capitolul 8 Cauza problemei .....	149
Capitolul 9 Furtuna perfectă .....	163

## *Partea a II-a*

### *Construirea arcei*

Capitolul 10 Cum poți clădi o arcă .....	187
Capitolul 11 Cum puteți să preluați controlul asupra arcei voastre? .....	205
Capitolul 12 Metoda de control #1: Controlul asupra propriei persoane .....	217

Capitolul 13 Metoda de control #2: Controlul asupra emoțiilor .....	255
Capitolul 14 Cum mi-am construit eu arca .....	269
Capitolul 15 Metoda de control #3: Controlul asupra încercărilor de a găsi tot felul de scuze ..	281
Capitolul 16 Metoda de control #4: Controlul asupra capacității de a prezice viitorul .....	293
Capitolul 17 Metoda de control #5: Controlul asupra legilor .....	309
Capitolul 18 Metoda de control #6: Controlul asupra consilierilor voștri .....	331
Capitolul 19 Metoda de control #7: Controlul asupra timpului .....	337
Capitolul 20 Metoda de control #8: Controlul asupra destinului vostru .....	353
Concluzii Speranța profeților este aceea de a se înșela .....	359

Editor: GRIGORE ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, București  
tel: (021)222 57 26, (021)222 47 65  
redacție: 0744 55 47 63  
fax: 223 16 88  
distribuție: (021)222 25 36  
e-mail: redactie@curteaveche.ro  
internet: www.curteaveche.ro

## CAPITOLUL 1

# *O schimbare de legi... o schimbare în viitor*

Atât tatăl meu bogat, cât și tatăl meu sărac erau foarte preocupați de situația generală a angajaților lor. Tatăl meu adevărat, în funcția de inspector pe care o ocupa în cadrul Ministerului Învățământului din Statul Hawaii, avea în subordinea sa mii de angajați care depindeau în exclusivitate de el. Tatăl meu adevărat, omul căruia îi spun „tatăl meu sărac“, era atât de îngrijorat de soarta profesorilor încât — în momentul în care nu a mai lucrat în cadrul Ministerului Învățământului — a devenit liderul asociației HSTA, care vine de la Hawaii State Teachers Association (Asociația Profesorilor din Statul Hawaii), un sindicat al profesorilor, prin intermediul căruia negocia în continuare pentru un standard de viață mai bun ce trebuia asigurat profesorilor.

Tatăl bogat era și el preocupat de soarta angajaților săi și — din multe puncte de vedere — era chiar mult mai preocupat decât tatăl meu adevărat. Motivul acestei îngrijorări se datora faptului că — în timp ce angajații tatălui meu sărac se bucurau de sprijinul financiar acordat de guvern și de sindicatele locale și naționale — angajații tatălui bogat nu beneficiau de sprijin guvernamental sau de protecție din partea vreunui sindicat. El spunea adesea:

— Aș vrea să le pot spune angajaților mei tot ce știu și ce prevăd că se va întâmpla în viitor, dar mi-e teamă că îi voi speria prea tare. În plus, ei nu dispun nici măcar de noțiunile de bază din domeniul financiar pentru a înțelege despre ce vorbesc și — în al doilea rând — pentru a putea corecta ce trebuie corectat. Cum să le spun angajaților mei loiali și muncitori că loialitatea și sânguința nu mai sunt astăzi de ajuns? Cum să le explic că o slujbă permanentă nu le mai oferă în ziua de astăzi siguranța financiară permanentă? Cum să le explic o schimbare survenită în sistemul de legi care le-a schimbat pentru totdeauna viitorul? Cum să le explic toate acestea fără să-i sperii sau să-i descurajez? Cum să le spun oamenilor despre ceva ce s-ar putea întâmpla, dar nu sunt sigur că se va întâmpla?

Așa cum am mai spus, amândoi tații mei erau preocupați de soarta angajaților lor. Diferența consta în faptul că tatăl meu sărac se baza pe puterea guvernamentală și pe sindicatele profesorilor pentru a-și ajuta angajații. Tatăl meu bogat știa — pe de altă parte — că angajații lui se aflau într-o situație complet dezavantajoasă, fapt pentru care îngrijorarea lui era și mai profundă. În 1974, a avut loc o schimbare masivă în sistemul de legi din America, destinată să-i ajute pe cei care lucrau în slujba oamenilor de genul tatălui meu bogat. Deși mulți oameni considerau că intenția care dăduse naștere acestei legi noi era extraordinară, tatăl bogat a văzut imediat care sunt defectele ei inerente. El și-a dat seama că angajații lui nu vor avea parte în final de o situație financiară mai bună și a simțit apropierea amenințătoare a unui dezastru financiar ... creat de omologarea acestei legi.

În 1979, aveam 32 de ani și mă luptam să-mi mențin afacerea pe linia de plutire. Afacerea mea cu truse Velcro din nailon cunoscuse la început un avânt extraordinar. Doar în câțiva ani, deveniserăm o companie uriașă cu o putere formidabilă de vânzare, având numai pe teritoriul Statelor Unite peste 380 de reprezentanțe de vânzări. În întreaga lume, n-am știut niciodată câți agenți de vânzări ne vindeau produsele. Problema a constat în faptul că — deși ne vindeam produsele în întreaga lume — eram o companie debutantă cu o echipă managerială tânără și

incompetență. Când succesul și incompetența se întâlnesc, dezastrul nu întârzie să apară.

Se spune că „nu poți să înveți să înoți dintr-un manual“. Eu aș adăuga că „nu poți să înveți să faci afaceri dintr-un manual sau într-o școală cu profil economic“. Eu și partenerii mei aveam cunoștințe limitate în domeniul afacerilor și foarte puțină experiență în afacerile din lumea reală. Astfel, de la o vârstă fragedă, învățam niște lecții simple, dar dure despre lumea afacerilor, lecții pe care le poți învăța doar stând în prima linie a frontului de luptă. În afară de lecția în care am învățat că succesul poate ucide, am mai învățat și alte lecții, cum ar fi:

1. Prietenii nu sunt întotdeauna cei mai buni parteneri de afaceri.
2. O companie poate fi profitabilă, confruntându-se în același timp cu grave probleme financiare.
3. Lucrurile mărunte — precum lipsa unei papiote de ață — pot pune capăt întregii afaceri.
4. Oamenii nu-și plătesc întotdeauna facturile, ceea ce înseamnă că nici tu nu-ți poți plăti facturile la timp. Iar oamenii nu te plac dacă nu-i plătești.
5. Patentele și folosirea în exclusivitate a numelui companiei tale sunt două aspecte extrem de importante ca să ai o afacere de succes.
6. Loialitatea poate fi trecătoare.
7. Este vital să ții contabilitatea la zi.
8. Ai nevoie de o echipă managerială puternică și de o echipă de profesioniști, precum avocați și contabili.
9. Crearea unei afaceri presupune investirea unei sume foarte mari de bani.
10. Nu lipsa banilor distruge o afacere, ci mai degrabă lipsa de experiență în afaceri și de integritate personală.

Lista lecțiilor învățate este mult mai lungă. Experiența pe care am acumulat-o cu ajutorul succesului, dar și al eșecului pe plan internațional a fost de o neasemuită valoare. Iar eu am trecut prin asemenea experiențe nu doar o dată, ci de două ori. Și

— deși nu mai vreau să le experimentez vreodată — sunt foarte bine pregătit să le întâmpin... și asta pentru că lecțiile pe care le-am învățat sunt de o valoare inestimabilă — dacă ești dispus să înveți din greșelile pe care le comiți. Fiecare eșec în afaceri mi-a dezvăluit lucrurile pe care nu le știam și pe care trebuia să le învăț... și această experiență a învățării din greșeli mi-a asigurat apoi succes după succes.

În 1979, mă săturasem până peste cap de acest proces al învățării din greșeli. Eram „îngropat“ în greșeli, datorate propriei mele incompetențe și nu mai voiam să învăț absolut nimic din ele. Mă săturasem de propria mea prostie, dar se părea că tatăl bogat mai avea multe lecții să-mi dea. În primăvara anului 1979, m-am dus la biroul lui pentru întâlnirea noastră obișnuită și i-am arătat declarația financiară a companiei mele. Uitându-se peste ea, tatăl bogat a dat din cap și a spus:

— Compania ta suferă de „cancer“ financiar... și mi-e teamă că se află în faza de „metastază“. Voi, băieți, ați ratat — prin managementul vostru necorespunzător — șansa de a vă transforma compania într-una bogată și puternică.

Mike, fiul tatălui meu bogat, nu era partenerul meu de afaceri, dar asista la cele mai multe întâlniri pe care le aveam cu tatăl său — omul căruia eu îi spun „tatăl meu bogat“. Eu și Mike fuseserăm foarte buni prieteni în anii de liceu, dar după ce am terminat facultatea și m-am întors din războiul din Vietnam, mi-a fost extrem de greu să mai mențin relațiile de prietenie cu el, pentru că am descoperit dintr-odată că făceam parte din lumi financiare complet diferite. În 1979, Mike se afla pe punctul de a prelua frâiele imperiului creat de tatăl său — imperiu în valoare de miliarde de dolari, iar eu eram pe punctul de a pierde o afacere de miliarde de dolari. Așadar, în momentul în care Mike a studiat situația financiară a companiei mele, m-am simțit copleșit de rușine, sentiment pe care simpla clătinare din cap a lui Mike l-a adâncit și mai tare.

— Ce e asta? m-a întrebat tatăl bogat, arătând o parte din declarația mea financiară.

Uitându-mă spre locul pe care îl indica, am spus:

— Sunt sumele pe care le datorăm angajaților și guvernului pentru salariile și taxele pe salariu datorate pentru salariați.

— Uită-te la coloana banilor! Este complet goală, a spus tatăl bogat cu asprime. Cum ai de gând să plătești salariile și taxele pe salarii?

Eu stăteam acolo fără să spun nimic.

— Ei bine ..., am început eu timid, când vom încasa unele dintre sumele restante pe care le avem de încasat, vom putea plăti salariile și taxele pe salarii.

— Haide! a spus tatăl bogat atunci. Nu-mi spune mie prostii de-astea! Nu sunt profesor de facultate. Îmi dau foarte bine seama din declarația ta financiară că cele mai multe dintre sumele restante pe care trebuie să le încasezi sunt restante de peste 120 de zile. Știi la fel de bine ca mine că oamenii cărora le-ai vândut produsele nu ți le vor plăti niciodată. Spune-mi adevărul! Recunoaște adevărul pentru tine însuși! Ești falit. Ești falit și ești pe punctul de a nu-ți mai putea plăti angajații și taxele aferente lor. Te folosești de banii angajaților tăi pentru a menține compania pe linia de plutire.

— Dar este vorba doar de o problemă financiară de scurtă durată. Mai avem bani pe care trebuie să-i încasăm. Trebuie să încasăm bani din vânzările pe care le facem pe întreg teritoriul Statelor Unite, dar și în întreaga lume, am răspuns eu în încercarea de a mă apăra.

— Da, dar la ce bun sunt vânzările dacă nu poți crea produsele și nu-ți poți onora comenzile? După câte văd din declarațiile tale financiare, oamenii îți datorează ție bani, iar tu datorezi la rândul tău alți bani. Datorezi bani oamenilor care îți furnizează materialele necesare realizării produselor destinate vânzării. Ce te face să crezi că acești furnizori îți vor mai acorda prea mult credit?

— Ei bine ..., am început eu, dar am fost imediat redus la tăcere de vocea tăioasă a tatălui bogat.

— Furnizorii nu-ți vor mai acorda prea mult credit. De ce ar mai face acest lucru?

— Mă voi duce să vorbesc încă o dată cu ei.