

Robert T. Kiyosaki  
és Sharon L. Lechter, okleveles könyvvizsgáló

# **Gazdag papa, szegény papa**

Mit tanítanak a gazdag szülők gyermekeiknek a pénzről,  
amit a szegények és a középosztálybeliek nem tanítanak meg?

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:

Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lechter C.P.A.:

Rich Dad, Poor Dad - What The Rich Teach Their Kids About Money - That The Poor  
And Middle Class Do Not!

TechPress Inc. 1998

Fordította: Meskó Krisztina

ISBN 963 9197 53 X

Copyright (c) 1997, 1998 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter

Published by arrangement with GoldPress, Inc.

All rights reserved

Hungarian translation (c) Meskó Krisztina

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó

Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója Budapest, 1999

# AJÁNLÁS

*Ajánlom ezt a könyvet az összes szülőnek a világon, akik egyúttal legfontosabb tanárai is gyermekeiknek.*

## Köszönetnyilvánítások

Hogyan mondjak köszönetet, amikor oly sok embernek tartozom hálával? Ez a könyv köszönetnyilvánítás két apámnak, akik nagyszerű példaképeim voltak és anyámnak, aki szeretetre és jóságra nevelt.

A könyv megvalósításához rajtuk kívül hozzájárult feleségem, Kim is, aki kiteljesíti életemet. Kim ugyanúgy társam a házasságban, mint az üzletben és az életben. Nélküle elvesznék. Köszönöm Kim szüleinek, Winnie és Bill Meyernek, hogy nevelték a kislányomat. Köszönöm Sharon Lechternek, hogy a számítógép segítségével könyvem darabjait egységes egészzé kovácsolta össze. Köszönöm a közreműködést Sharon férjének, Mike-nak, aki kiváló ingatlanügyekkel foglalkozó ügyvéd és gyermekeiknek, Phillipnek, Shelleynek valamint Ricknek. Köszönöm Keith Cunninghamnek a pénzügyi tanácsokat és az ihletet; Larry és Lisa Clarknak a barátságukat és a bátorítást; Rolf Partának, hogy rendelkezésre bocsátotta nagy műszaki tudását; Anne Nevinnek, Bobbi DePorternek és Joe Chaponnak a tanulás mikéntjébe való beavatást; DC és John Harrisonnak, Jannie Taynek, Sandy Khoonak, Richard és Veronica Tannek, Peter Johnstonnak, Suzi Dafnisnek, Jacqueline Seownak, Nyhl Hensonnak, Michael és Monette Hamlinnek, Edwin és Kamilla Khoonak, K. C. Seenek, Jessica Seenek a szakmai támogatást; Kevinnek és Sarának az InSync munkatársainak a csodálatos grafikákat; John és Shari Burleynek, Bill és Cindy Shopoffnak, Van Tharpnak, Diane Kennedynek, C. W. Allennek, Marilu Deignannek, Kim Arriesnek és Tom Weisenbornnak a pénzügyi tanácsokat. Sam Georgesnak, Anthony Robbinsnak, Enid Viennek, Lawrence és JayneTaylor-Westnek, Alan Wrightnak, Zig Ziglarnak a koncepcionális világosságért; J. W. Wilsonnak, Marty 3~.Vebernek, Randy Craftnek, Don Muellernek, Brad Walkernek, Blair és Eileen Singernek, Wayne és Lynn Morgannek, Mimi Brennannek, Jerome Summersnek, dr. Peter Powersnek, Will Hepburnnek, dr. Enrique Teuschernek, dr. Robert Marinnek, Betty Oysternek, Julie Beldennek, Jamie Danforthnek, Cherie Clarknak, Rick Mericának, Joia Jitahidének, Jeff Bassettnek, dr. Tom Burnsnek és Bill Gavinnek, hogy barátságukban részesítettek és támogattak a könyv megírásában; a Center Managersnek, a Pénz és Te tanfolyam továbbá a Vállalkozók Üzleti Iskolája több tízezer hallgatójának a segítséget; Frank Crierinek, Clint Millernek, Thomas Allennek és Norman Longnak, hogy olyan kiváló üzlettársaim voltak.

AJÁNLÁS.....	2
Köszönetnyilvánítások.....	2
BEVEZETÉS.....	4
Új válaszok kellenek.....	4
Ez az, amire vártam .....	6
Szegény papa, gazdag papa .....	12
Robert Kiyosaki elbeszélése .....	12
Robert Frost tanítása .....	15
Az üzlettársi kapcsolat.....	17
Az oktatás elkezdődik .....	20
30 centtel később .....	21
Szombati sorbaállítás .....	22
1. lecke: A gazdagok nem pénzért dolgoznak.....	29
Hogyan kerüljük el az élet egyik legnagyobb csapdáját? .....	29
Hogyan lássuk meg, amit mások nem vesznek észre? .....	38
2. lecke: Miért fontos a pénzügyi műveltség? .....	39
A leggazdagabb üzletemberek.....	39
Hogyan válik a pénzügyi álmom kergetése pénzügyi rémálommá?.....	48
3. lecke: Törődjünk a magunk vállalkozásával!.....	58
4. lecke: Az adók története és a cégek hatalma.....	63
Hogyan játszanak a gazdagok? .....	65
5. lecke: A gazdagok teremtik a pénzt .....	70
6. lecke: A tanulásért dolgozzunk, ne a pénzért! .....	84
Az akadályok legyőzése.....	93
A félelem .....	94
A kishitűség .....	97
A lustaság.....	101
A szokások .....	103
Az arrogancia.....	105
Lássunk neki 10 lépésben! .....	105
1. Kell egy ösztönző erő.....	106
2. Naponta választok: a választás ereje .....	107
3. Válogassuk meg barátainkat: az asszociáció ereje .....	109
4. A gyors tanulás ereje.....	110

5. Fizessünk először magunknak: az önfegyelem ereje.....	111
6. Fizessük meg jól a brókereinket: a jó tanács ereje.....	115
7. Legyünk indián adakozók.....	116
8. Eszközeink termeljék meg luxuscikkeink árát: az összpontosítás ereje.....	117
9. Hősök kellene: a mítosz ereje .....	119
10. Tanítsunk és adatik: az adni tudás ereje .....	120
További jó tanácsok.....	121
EPILÓGUS .....	124
A SZERZŐKRŐL.....	126
Robert T. Kiyosaki .....	126
Sharon L. Lechter.....	127

## BEVEZETÉS

### *Új válaszok kellene*

Felkészíti-e az iskola a gyerekeket a való világra? „Tanulj szorgalmasan, szerezz jó jegyeket, akkor majd jól fizető állást találsz bőséges juttatásokkal” - mondták a szüleim. Életcéljuknak tekintették, hogy egyetemre küldjék a nővéremet és engem, mert azt gondolták, ezzel megadják nekünk a lehető legnagyobb esélyt életben való érvényesülésre. Amikor 1976-ban megszereztem a diplomámat kiváló minősítéssel végeztem a floridai állami egyetemen, majdnem évfolyamelsőként -, a szüleim megvalósították céljukat. Ez volt életünk legnagyobb eredménye. A diplomamunkám alapján felvettek egy nemzetközi könyvvizsgáló céghez, ahol hosszú pályafutás és korai nyugdíjazással.

Férjem, Michael hasonló utat járt be. Mindketten szerény anyagiakkal, és fejlett munkaerőkölccsel rendelkező, keményen dolgozó családból származunk. Michael is kitűnő eredménnyel végzett, de ő két helyen: szerzett egy mérnöki majd egy jogi diplomát. Rögtön alkalmazásba is vette egy jó nevű, szabadam joggal foglalkozó cég Washingtonban; rózsás jövőnek nézett elébe, biztos talajt álló szakmai előmenetellel és korai nyugdíjazással.

Bár mindketten sikeresek voltunk a szakmánkban, mégsem úgy alakult az életünk, ahogyan vártuk. Mindketten többször állást változtattunk - jó okkal de ez a nyugdíjalapunkat nem befolyásolta, az csak a személyes befektetéseink által növekedett.

Nagyon jó házasságban élünk Michaellal és három csodálatos gyerekünk van. Jelenleg, amikor ezt a könyvet írom, kettő egyetemre jár, a harmadik pedig éppen most kezdte a gimnáziumot. Egy vagyont költöttünk rá, hogy a gyerekeinknek a lehető legjobb képzést biztosítsuk.

1996-ban egy napon az egyik gyerekem kiábrándultan jött haza az iskolából. Unott volt, belefáradt a tanulásba.

- Minek töltssem az időmet azzal, hogy olyan tantárgyakat tanulok, amik soha nem fogok hasznosítani gyakorlati életben?

Gondolkodás nélkül feleltem a kérdésére:

- Mert ha nem szerzel jó jegyeket, nem jutsz be az egyetemre.

- Mindegy, hogy bejutsz-e az egyetemre, úgyis gazdag leszek - mondta. - Ha nem szerzel diplomát, nem lesz jó állásod - vettem ellen páni anyai aggodalommal a hangomban. - Ha pedig nem lesz jó állásod, hogy akarsz gazdag lenni?

A fiam önelégült mosolyra húzta a száját, és valamelyest unottan csóválta meg a fejét. Ez a beszélgetés nem először zajlott le közöttünk. Leszögte fejét, és szemöldöke alól kétkedve tekintett rám. Anyai bölcsességem ismét süket fülekre talált.

A fiam értelmes, erős akaratú gyerek, de mindig udvarias és megadja a kellő tiszteletet.

- Anya! - kezdte. Most ő oktatott ki engem. - Haladja korral! Nézz körül! A leggazdagabb emberek nem az iskolázottságuknak köszönhetik a pénzüket. Gondolj Michael Jordanre és Madonnára. Vagy ott van Bill Gates, aki kibukott a Harvardról, és megalapította a Microsoftot; ma ő Amerika leggazdagabb embere, pedig még csak a harmincas éveit tapossa. Az egyik baseball-játékos több mint 4 millió dollárt keres évente, pedig „szellemileg visszamaradottnak” bélyegezték.

Hosszú csönd ereszkedett közénk. Ráébredtem, hogy ugyanazokkal a tanácsokkal látom el a fiamat, amelyekkel a szüleim engem. A világ megváltozott körülöttünk, de a tanácsok nem.

A magas szintű oktatás és a jó tanulmányi eredmények ma már nem garantálják a sikert, és ezt, úgy tűnik, csak a gyerekeink veszik észre.

- Anya! - folytatta - Én nem akarok olyan sokat dolgozni, mint te meg apa. Ti sokat kerestek ugyan, hatalmas házban lakunk és van egy csomó játékunk. De ha a ti példátokat követem, úgy fogok járni, mint ti - egyre többet dolgozom, hogy egyre több adót fizessek, és végül kölcsönöket kell kérnem. Ma már nincs biztos állás; jól tudom, mi az a leépítés és racionalizálás. Azt is tudom, hogy ma a diplomások kevesebbet keresnek, mint ti annak idején, amikor befejeztétek az egyetemet. Nézd meg az orvosokat! Ma már közel sem keresnek annyit, mint korábban. Tudom, hogy nem számíthatok a szociális hálóra, sem a cégek biztosította nyugdíjra. Új válaszok kellenek.

Igaza volt. Új válaszok kellettek neki is, nekem is. A szüleim tanácsai talán jók voltak az 1945 előtt születettek számára, de katasztrófába sodorhatnak minket, akik már egy gyorsan változó világba születünk. Nem mondhatom többé a gyerekeimnek, hogy „Járjatok iskolába, tanuljatok jól és keressetek magatoknak biztos állást.”

Tudtam, hogy új utakat kell keresnem a gyerekeim oktatásával kapcsolatban.

Mint anya és könyvelő aggasztott, milyen csekély pénzügyi képzést kapnak a gyerekek az iskolában. Sok mai fiatal már gimnazista korában hitelkártyával rendelkezik, noha sosem vettek részt olyan tanfolyamon, ahol megtanították volna nekik, hogyan fektessék be a pénzt, a hitelkártyákra vonatkozó összetett kamatozási rendszerről pedig végképp fogalmuk sincs. Egyszerűen szólva nincsenek meg a megfelelő pénzügyi ismereteik a pénz mozgásáról, és nincsenek felkészítve a rájuk váró világra, arra a világra, amelyben a pénzköltés előtérbe kerül a megtakarítással szemben.

Amikor a legidősebb fiam első éves egyetemista korában reménytelen adósságokba keveredett a hitelkártyája miatt, egyrészt segítettem neki megszüntetni a kártyát, másrészt olyan lehetőség után kutattam, amely alkalmas rá, hogy pénzügyi képzést nyújtsak a gyerekeimnek.

Tavaly a férjem egyszer felhívott telefonon a munkahelyéről:

- Találkoztam valakivel, akit meg kellene ismerned - mondta. - Robert Kiyosakinak hívják. Üzletember és befektető. Egy oktatóprogram szabadalmának ügyében jött el hozzánk. Azt hiszem, ez az, amire vártál.

### ***Ez az, amire vártam***

A férjem, Mike annyira odavolt a CASHFLOW-ért, a Robert Kiyosaki által kifejlesztett új oktatóprogramért, hogy mindkettőnk számára elintézte, próbáljuk ki. Mivel ez egy tanulmányi játék volt, megkértem 19 éves lányomat, aki éppen akkor volt első éves a helyi egyetemen, hogy szálljon be ő is, és igent mondott. Mintegy tizenöt ember, három csoport vett részt a tesztelésen.

Mike-nak igaza volt. Ez volt az az oktatóanyag, amit kerestem. Volt benne némi furfang: úgy nézett ki, mint egy színes Monopoly-tábla a közepén egy hatalmas, jól öltözött mókussal. A Monopolyval ellentétben itt két pálya volt: egy belül és egy kívül. A játék lényege, hogy a játékos kijusson a belső pályáról amit Robert mókuseréknek hívtak - a külső vagy „gyorsító sávra”. Robert szavaival élve a gyorsító sáv jelképezi, hogyan játszanak a gazdagok a való életben. Azután Robert megvilágította számunkra a „mókuserék” lényegét.

„Ha szemügyre veszik az átlagosan képzett, szorgalmasan dolgozó ember pályáját, valami hasonlóval találkoznak. A gyerek megszületik, majd iskolába megy. A szülők büszkeségtől dagadó kebellet, izgatottan veszik tudomásul, hogy a csemete kiváló tanulmányi eredményeinek köszönhetően bebocsátást nyer az egyetemre. Megszerzi a diplomát, esetleg még további képzésben is részt vesz, azután minden a tervek szerint történik: biztonságos állást keres magának. Meg is találja, talán mint orvos vagy mint ügyvéd, esetleg a hadsereg vagy a kormány kötelékében. Általában elkezd pénzt keresni, csakhamar hitelkártyáktól duzzad a tárcája, és nekilát a vásárlásnak, ha még korábban nem tette meg.

Mivel már van mit a tejbe aprítania, olyan helyekre jár, ahol hasonszőrűekkel találkozik, randevúztat, netán házasságot köt. Manapság csodálatos az élet, mert mind a férfiak, mind a nők dolgoznak. Két jövedelem pedig már megnyitja a mennyországba vezető ösvényt. A fiatalok sikeresnek érzik magukat, a jövőjüket fényesnek látják, és elhatározzák, hogy házat, kocsit, televíziót vásárolnak, nyaralni mennek és gyerekeket nemzenek. Megérkeznek a boldog utódok. Egyre több készpénz kell. Az ifjú pár rendkívül fontosnak értékeli hivatását, ezért egyre keményebben dolgoznak az előléptetések és fizetésemelések reményében. Nem is csalódnak, csak hogy megérkezik a következő utód, és még nagyobb házra van szükség. A szülők beleadnak apait, anyait, még jobb alkalmazott válik belőlük, még inkább a hivatásuknak szentelik magukat. Visszaülnek az iskolapadba, hogy specializált szakmai képesítést szerezzenek és ezáltal több pénzt keressenek. Talán másodállást is vállalnak. A jövedelmük nő, de vele együtt nő az adójuk is, hiszen egyre magasabb adósávba kerülnek, továbbá új, nagyobb otthonuk ingatlanadója is magasabb, többet fizetnek társadalombiztosításra és minden egyéb adó több lesz. Megkapják az új, magas fizetési csekket, és csodálkoznak, hogy hová tűnt az a sok pénz. Befektetési jegyeket vásárolnak, és a hitelkártyájuk terhére vesznek némi ennivalót. Mire a

gyerekek elérik az 5-6 éves kort, előtérbe kerül az egyetemi tanulmányaikhoz és a nyugdíjalapjukhoz szükséges megtakarítás kérdése.

A 35 éve született boldog házaspár munkával töltött éveinek hátralevő részére kénytelenül beszorul a mókuserékbe. A cégük tulajdonosaira, az adókra - vagyis az államra -, valamint a jelzálogkölcson visszafizetésére és a hitelkártyák fenntartására keresnek.

Ezek után azt tanácsolják a gyerekeiknek, hogy tanuljanak szorgalmasan, szerezzenek jó jegyeket és keressenek maguknak biztos állást. Semmit sem tanulnak meg a pénzről, - hacsak azoktól nem, akik hasznot húznak az együgyűségükből - és egész életüket végiggürcölik. A folyamatot egy újabb keményen dolgozó nemzedék ismétli meg. Ez a „mókuserék”.

Az egyetlen lehetőség a mókuserékből való kiszállásra, hogy bebizonyítjuk könyvelési és befektetési szakértelmünket, melyek talán a legnehezebben megtanulható szakmák közé tartoznak. Nekem, mint képzett könyvvizsgálónak és egy jelentős könyvelő cég egykori munkatársának igencsak nagy meglepetést okozott, hogy Robert örömtelivé és izgalmassá tette e két tárgy elsajátítását. A tanulási folyamat oly jól el volt kendőzve, hogy mialatt buzgón igyekeztünk kikeveredni a mókuserékből, észre sem vettük, hogy tanulunk.

A termék tesztelése csakhamar kellemes délutáni társasjátékká vált, miközben olyan dolgokról beszélgettünk a lánnyal, melyekről azelőtt soha. Könyvvizsgálóként nem volt nehéz a játék, melyhez jövedelem-kimutatást és mérleget kellett készíteni. Így aztán volt időm, hogy elmagyarázzam a lánynak és a többi játékosnak mindazokat a fogalmakat, melyeket nem értettek. Én voltam az első - és az aznapi csapatban az egyetlen -, akinek sikerült kikerülnie a mókuserékből. 50 perc alatt kijutottam, noha a játszma csaknem három órát tartott.

Az asztalomnál egy bankár, egy cégtulajdonos és egy számítógép-programozó ült. Nagyon zavart, hogy milyen keveset tudnak ezek az emberek a könyvelésről és a befektetésről, amikor ezek a dolgok oly alapvetően fontosak az életükben. Eltűnődtem rajta, vajon hogyan birkóznak meg a pénzügyeikkel a gyakorlati életben. Megértettem, hogy 19 éves lányom miért nincs tisztában e fogalmakkal, de a többi játékosársam felnőtt ember volt, legalább kétszer annyi idős, mint ő.

Miután kikerültem a mókuserékből, két órán át figyeltem a lányomat és ezeket a képzett, jó módú felnőtteket, amint egymás után dobznak a kockával és rakosgatják a bábuikat. Örömmel töltött el, milyen sokat tanulnak, ugyanakkor zavart, milyen kevéssé ismerik a felnőttek a könyvelés és befektetés alapjait. Az is nehézséget okozott nekik, hogy megértsék a kapcsolatot a jövedelem-kimutatásuk és a mérleg között. Miközben eszközöket adtak-vettek, alig-alig jutott eszükbe, hogy minden egyes tranzakció hatással van a készpénzáramlásra. Arra gondoltam, milyen sok millió ember él a világban, aki azért küzd súlyos anyagi gondokkal, mert sosem tanították meg neki ezeket a dolgokat.

Hála istennek ők itt most jól érzik magukat, és leköti a figyelmüket a nyerés vágya, gondoltam aztán. Miután Robert véget vetett a játéknak, tizenöt percet adott nekünk, hogy megvitassuk és megbíráljuk a CASHFLOW-t egymás közt. Az asztalomnál ülő cégtulajdonosnak nem tetszett a játék.

- Nincs szükségem erre a tudásra - mondta. - Könyvelőket, bankárokat, ügyvédeket foglalkoztatok, hogy tájékoztassanak ezekről a dolgokról.

- Feltűnt önnek valaha, hogy a könyvelők többsége nem gazdag? - felelt neki Robert. - És a bankárok, ügyvédek, brókerek, ingatlanügynökök között is akad ilyen bőven. Nagy tudásúak, általában okos emberek, de a legtöbbjük mégsem gazdag. Ez azért van, mert az iskoláink nem tanítják meg az embereknek, amit a gazdagok tudnak, és mi ezektől az emberektől kérünk tanácsot. Egy napon azonban az autójában ülve, az irodája felé araszolva egy forgalmi dugó kellős közepén, egyszer csak azt látja, hogy nini, a jobb oldalán ott a könyvelője ugyanabba a dugóba beragadva. Azután meglátja, hogy a bal oldalán meg ott a bankára. Ezen már elgondolkozhat.

A programozó szintén nem lelkesedett a játékért:

- Megvehetem a megfelelő software-t, ha meg akarom tanulni mindezt.

A bankár azonban le volt nyűgözve.

- Tanultam ezt az iskolában - úgy értem, a könyvelési részét -, de sosem tudtam alkalmazni a gyakorlati életben. Most már tudom. Ki kell verekednem magamat a „mókuserékből”.

Leginkább mégis a lányom kommentárja hatott meg.

- Élveztem, amit tanultam - mondta. - Sok mindent megtudtam a pénz működéséről és a befektetésekről.

Azután hozzátette:

- Most már tudom, hogy választhatok olyan szakmát, ahol azt a munkát végzem, amihez kedvem van; nem kell feltétlenül a biztonságra, a szociális juttatásokra vagy a fizetésre gondolnom. Ha megtanulom, amit ez a játék tanít, akkor utána szabadon tanulhatom azt, amit a szívem diktál, ahelyett, hogy azért tanulnék egy szakmát, mert van rá kereslet. Ha ezt megtanulom, nem lesz gondom a munkahelyem biztonságára, a szociális hálóra, ahogy a legtöbb osztálytársnőmnek.

Nem tudtam ott maradni, hogy beszélgessek Roberttel a játék után, de megbeszéltük, hogy egy későbbi időpontban megvitatjuk a témát. Tudtam, arra akarja felhasználni a játékot, hogy pénzügyi jártasságot adjon az embereknek, és alig vártam, hogy többet halljak a tervről.

A következő héten a férjem és én együtt vacsoráztunk Roberttel és a feleségével. Életünkben először találkoztunk társasági szinten, mégis úgy éreztük, mintha évek óta ismernénk egymást.

Rájöttünk, hogy rengeteg közös vonásunk van. A-tól Z-ig kitárgyaltuk a sportot, a színdarabokat, az éttermeket és a társadalmi-gazdasági folyamatokat. Beszélgettünk a változó világról. Sok szó esett róla, hogy az amerikaiak többsége nagyon keveset vagy éppenséggel semmit sem tesz félre a nyugdíjára, és felmerült a csőd szélén álló társadalombiztosítási rendszer és egészségügy kérdése is. Az én gyerekeimnek kell majd kifizetni a „baby boomers” 75 milliós létszámú korosztályának a nyugdíját<sup>1</sup>?

Eltűnődöttünk rajta, vajon tisztában vannak-e vele az emberek, milyen kockázatos a nyugdíjtervezetekre hagyatkozni.

Robertet elsősorban az aggasztotta, hogy a jómódúak és nincstelenek között egyre nő a szakadék Amerikában és szerte a világban. Robert a maga erejéből lett vállalkozó, az

---

<sup>1</sup> A „baby boomers” olyan személyek, akik a második világháborút közvetlenül követő időszakban születtek.



ismereteit is önállóan szerezte, körbeutazta a világot, úgy rakosgatta össze a befektetéseket, és 47 éves korára már nyugdíjba mehetett. Azért kezdett ismét dolgozni, mert ugyanazok az aggodalmak nyomasztják, melyek engem a gyerekeim miatt. Tudja, hogy a világ megváltozott, de az oktatás nem változott vele. Szerinte a gyerekek éveket töltenek el egy elavult oktatási rendszerben, olyan tantárgyakat tanulnak, melyeket sosem fognak használni, és egy olyan világra készülnek, amely már nem létezik.

- A legveszélyesebb tanács, amit ma egy szülő a gyerekének adhat, az, hogy „tanulj, fiam, szerezz jó jegyeket és keress magadnak biztos állást” mondta. - Ez régi tanács, és rossz tanács. Ha látnák, mi zajlik Ázsiában, Európában, Dél-Amerikában, ugyanúgy aggódnának, mint én.

Azért tartja rossznak a tanácsot - mert ha azt akarjuk, hogy a gyerekeink anyagi biztonságban éljenek, akkor nem játszhatnak a régi szabályok szerint. Az túl kockázatos lenne.

Megkérdeztem, mit ért „régisabályok” alatt.

- Az olyan emberek, mint én, más szabályok szerint játszanak, mint magafajták - mondta. - Mi történik, ha egy cég bejelenti a létszámcsökkentést. Embereket bocsátanak el. Családok sérülnek. Nő a munkanélküliség feleltem.

- Igen, de mi történik a céggel, főként, ha olyan cégről van szó, amelynek bárki által megvásárolható részvényei vannak a tőzsdén?

- A részvények értéke általában felmegy, miután bejelentik a létszámcsökkentést - mondtam. - A piac szívesen fogadja, ha egy cég csökkenti a munkaerőköltségeket, akár gépesítéssel, akár egyszerűen a foglalkoztatottak számának csökkentésével éri ezt el.

- Úgy van - helyeselt. - Amikor pedig a részvényárak felmennek, olyan emberek, mint én, vagyis a részvényesek gazdagodnak. Ezt értem más szabályokon. Az alkalmazottak veszítenek; a tulajdonosok és a befektetők nyernek.

Robert nemcsak az alkalmazott és a munkaadó közötti különbségre világított rá, hanem arra is, mennyiben más, ha az ember a saját sorsának kovácsa, mint ha valaki más kezébe helyezi az irányítást.

- A legtöbb ember azonban nehezen érti meg ezeknek a dolgoknak a miértjét - okoskodtam. - Úgy gondolják, ez igazságtalan.

- Ezért butaság azt mondani a gyerekeinknek, hogy „szerezz magas szakképesítést” - mondta. - Butaság azt feltételezni, hogy az iskolai oktatás felkészíti a gyerekeket arra a világra, ahová majd a diplomájukkal kilépnek. Mind gyerekeknek több képzettségre van szüksége. Másféle képzettségre. És ismerni kell a szabályokat. A másféle szabályokat.

- Vannak olyan pénzügyi szabályok, melyeket a gazdagok használnak, vannak mások, melyeket a népesség többi 95 százaléka - mondta. - Az 5 százalék pedig otthon, illetve az iskolában tanulja azokat a szabályokat. Ez kockázatos azt mondani a gyerekeinknek: „tanulj szorgalmasan és keress állást”. A mai gyerekeknek kifinomultabb képzésre van szükségük, és a jelenlegi oktatási rendszer ezt nem nyújtja. Mindegy, hány számítógép van az osztálytermekben vagy, hogy mennyit költ az iskola. Hogyan taníthatna meg egy olyan tantárgyat, melyet nem ismer?

Tehát hogyan tanítja meg egy szülő a gyerekeinek azt, amit az iskola mulaszt megtanítani? Hogyan tanítja maga könyvelésre a gyerekeit? Halálra fogják unni

magukat tőle. És hogyan tanítja meg nekik a gyümölcsöző befektetést, ha maga sem szívesen kockáztat? Én ahelyett, hogy egyszerűen a biztonság játékra nevelném őket, elhatároztam, hogy megtanítom nekik, miként játsszon okosan.

- Tehát akkor hogyan tanítana meg egy gyereket a pénzügyekre és mindazokra a dolgokra, amikről beszélgettünk? - kérdeztem Roberttől. – Hogy könnyíthetnénk meg a szülők dolgát, különösen, ha ők maguk sem értenek a témához?

- Írtam róla egy könyvet - mondta. - Hol van?

- A számítógépemben. Már évek óta készen van, de csak részletekben. Időnként kiegészítem, de még sosem jutottam hozzá, hogy összeszerkesszem. Az előző könyvem sikere után fogtam hozzá, de sosem fejeztem be. Darabokban van.

Tényleg darabokban volt. Miután elolvastam a különálló részeket, úgy döntöttem, hogy a könyv értékes, és nyilvánosságot érdemel, különösen ezekben a változó időkben. Megállapodtunk Roberttel, hogy közösen, társszerzőkként megjelentetjük a könyvet.

Megkérdeztem, hogy szerinte mennyi pénzügyi ismeretre van szüksége egy gyereknek. Azt mondta, ezt gyereke válogatja. Ő már fiatal korában tudta, hogy gazdag akar lenni, és abban a szerencsében részesült, hogy rendelkezésére állt egy gazdag apafigura, aki irányítással szolgált. A siker alapköve az oktatás, mondta Robert. Amennyire lényeges az iskolai tantárgyak elsajátítása, ugyanannyira lényegesek a pénzügyi és a kommunikációs ismeretek is.

A következőkben bemutatjuk Robert két apjának történetét, a gazdag és a szegény apáét; az ő segítségükkel fejlesztette ki magában Robert meglévő képességeit élete során. A két apa közötti különbség lényeges dolgokra hívja fel a figyelmet. A könyvet én szerkesztettem és raktam össze. Amennyiben könyvelők olvasnák, azt javaslom nekik, tegyenek félre minden akadémiai ismeretet, és váljanak nyitottá a Robert által bemutatott elméletre. Bár Robert elméletei közül sok ellentétben áll az általánosan elfogadott, könyvekből megtanulható könyvelési elvekkel, mégis sokat elárulnak arról, hogyan elemzik döntéseiket az igazi befektetők.

Amikor azt tanácsoljuk a gyerekeinknek, „járjatok iskolába, tanuljatok szorgalmasan és szerezzetek jó állást”, sokszor kulturális hagyományok befolyásolnak minket. Mindig ez volt a helyes megoldás. Amikor megismerkedtem Roberttel, eleinte zavarba hoztak az elgondolásai. Mivel két apa nevelte, két különböző célt tűztek ki elé. Értelmiségi apja azt javasolta, keressen állást egy nagyvállalatnál. Gazdag apja azt javasolta, alapítson saját céget. Mindkét életúthoz kell a képzettség, de a tantárgyak merőben mások. Értelmiségi apja azt szerette volna, hogy Robert művelt ember legyen. Gazdag apja arra bízta, tanulja meg, hogyan veheti körül magát művelt alkalmazottakkal.

Ha az embernek két apja van, az sok probléma forrása. Robert vér szerinti apja Hawaii állam oktatásügyi kormánybiztosa volt. Mire Robert elérte a 16 éves kort, a „ha nem tanulsz jól, nem lesz jó állásod” fenyegetés idejétmúltnak bizonyult. Robert eddigre már tudta, hogy saját vállalkozást akar, és nem fog más cégében elhelyezkedni. Sőt, csak egy rendkívül széles látókörű és kitartó középiskolai tanácsadó tanárán múlt, hogy egyetemre jelentkezett. Bevallja, hogy nem nagyon érdekelte a továbbtanulás. Alig várta, hogy a saját vagyonát kezdje gyarapítani, de azután elfogadta, hogy az egyetemi képzés is hasznára válik.

Az igazat megvallva az ebben a könyvben található gondolatok többsége mai szülők számára bizonyára túlzottan merész és radikális. Sok szülőnek az is éppen elég gondot

jelent, hogy elvégeztessék a gyerekeikkel az iskolát. Változó korunkban azonban nekünk, szülőknek nyitottaknak kell lennünk az új és úttörő ötletekre. Ha arra buzdítjuk a gyerekeinket, hogy alkalmazottként dolgozzon, ezzel azt tanácsoljuk nekik, hogy egész életükben fizessenek a tisztességem több adót, miközben szinte alig van esélyük nyugdíjra. Az adók pedig valóba az ember legnagyobb kiadásait teszik ki. Lényegében a legtöbb család januárt május közepéig csak azért dolgozik, hogy kifizesse az államnak az adókat. Új ötletekre van tehát szükség, és ez a könyv ilyenekkel szolgál.

Robert azt állítja, hogy a gazdagok másként tanítják a gyerekeiket. Otthon a vacsoraasztal mellett adják át nekik a szükséges ismereteket. Lehet, hogy ön nem éppen ezeket a gondolatokat szeretné megvitatnia gyerekeikkel, de köszönjük, hogy azért figyelemre méltatják őket. Én azt tanácsolom, keressék folyamatosan. Mint anya és mint könyvvizsgáló úgy vélem, a jó tanulmányi eredmények és a jó állás önmagukban elavult célkitűzések. Ennél kifinomultabb tanácsokkal kell ellátnunk a gyerekeinket. Új gondolatokra és másféle oktatásra van szükség. Talán nem rossz ötlet, ha azt mondjuk a gyerekeknek, igyekezzenek jó alkalmazottak lenni, ugyanakkor próbáljanak meg saját tulajdonú céget létrehozni.

Anyaként azt remélem, hogy ez a könyv segítséget nyújt a szülőknek. Robert bízik benne, hogy sikerül megértetnie az emberekkel, mindannyian sikeresek lehetnek, ha úgy döntenek, hogy azok lesznek. Legyen bár valaki kertész, házmester vagy akár munkanélküli, akkor is képezheti önmagát, és megtaníthatja szeretteinek, hogyan gondoskodjanak magukról anyagilag. Ne feledjék, a pénzügyi intelligencia révén oldhatjuk meg anyagi gondjainkat.

Manapság átfogó technológiai változások zajlanak körülöttünk, legalább olyan mértékűek, ha nem nagyobbak, mint amelyekkel az emberiségnek valaha is szembe kellett néznie. Senkinek nincs megbízható, jövőbe látó varázsgömbje de egy dolog biztos: olyan további változásokra számíthatunk, melyek messze túlszárnyalják jelenlegi valóságunkat. Ki tudja, mit hoz a jövő? Akármilyen is történjen azonban, két alapvető választási lehetőségünk van: biztonságosan játszunk vagy okosan, azaz felkészülten, folyamatosan tanulva és felébresztve magunkba a pénzügyi lángelmét.

Sharon Lecht

# Szegény papa, gazdag papa

## **Robert Kiyosaki elbeszélése**

Két apám volt, egy gazdag és egy szegény. Az egyik nagyon művelt és tanult ember volt. Ph.D. címet szerzett, és négy egyetemi év anyagát kevesebb mint két év alatt sajátította el. Azután a Stanford Egyetemre, a Chicagói Egyetemre, majd a Northwestern Egyetemre járt, mindhárom ösztöndíjból finanszírozta. A másik apám az egyetemi alapképzést sem fejezte be.

Mindketten sikeresek voltak a szakmájukban, és egész életükön át keményen dolgoztak. Mindketten tekintélyes összeget kerestek. Az egyikük mégis állandóan anyagi gondokkal küszködött, a másik Hawaii leggazdagabb emberrel közé küzdötte fel magát. Az egyik több tízmillió dollárt hagyott a családjára, különféle jótékonsági célokra és az egyházra, amikor meghalt. A másik után kifizetetlen számlák maradtak.

Mindketten erős, karizmatikus, jelentékeny egyéniségek voltak. Mindketten elláttak tanácsokkal, de különböző tanácsokkal. Mindketten mélyen hittek az oktatásban, de más-más tanulmányokat javasoltak.

Ha csak egy apám lett volna, elfogadhattam vagy elutasíthattam volna a tanácsait. Mivel azonban ketten voltak, lehetőségem volt rá, hogy ütköztessen nézeteiket; egy gazdag és egy szegény ember nézeteit.

Ahelyett, hogy egyszerűen elfogadtam vagy elutasítottam volna valamelyikük álláspontját, elgondolkoztam rajtuk, összehasonlítottam őket és végül magam választottam.

A probléma csak az volt, hogy gazdag apám akkoriban még nem volt igazán gazdag, szegény apám meg még nem volt igazán szegény. Mindketten épphogy elindultak pályájukon, és mindketten küszködtek a pénzzel és a családjukkal. De nagyon különböző álláspontot képviseltek, ami a pénzt illeti.

Például az egyik apám azt szokta mondani: „A pénz szeretete minden gonoszság gyökere.” A másik: „A pénz hiánya minden gonoszság gyökere.”

Gyerekkoromban nehéz helyzetbe hozott, hogy két erős személyiségű apa befolyásolt. Jó gyerekhez illően hallgatni akartam rájuk, de különböző dolgokat mondtak. Álláspontjaik különbözősége, különösen, ami a pénzt illeti, annyira szélsőséges volt, hogy felébredt bennem a kíváncsiság. Hosszú ideig tűnődtem mindkettőjük véleményén.

Rengetegszer felmerült bennem a kérdés, hogy egyikük vajon miért mondja, amit mond, azután ugyanezen tépelődtem a másikuk állításával kapcsolatban is. Sokkal könnyebb lett volna, ha azt tudom mondani, „igen, ez az, ezzel egyetértek.” Vagy ha egyszerűen elutasítom az egyik véleményt, mondván, „az öregem nem tudja, miről beszél”. Mivel azonban mindkét apámat szerettem, kénytelen voltam elgondolkodni, és végül kikristályosítani a magam álláspontját. Hosszú távon sokkal értékesebbnek bizonyult a magam gondolkodásmódjának kidolgozása, mint ha egyszerűen elfogadom vagy elutasítom valamelyikük álláspontját.

Az egyik ok, amiért a gazdagok még gazdagabbak lesznek, a szegények tovább szegényednek, a középosztály pedig adósságokkal küzd, hogy a pénzről az ember nem az iskolában tanul, hanem otthon. A legtöbbünket a szüleink vezetnek be a pénz rejtelmeibe. Mit mondhat egy szegény szülő a gyerekének a pénzről? Egyszerűen azt

mondja: „Tanulj tovább és tanulj szorgalmasan!” Lehet, hogy a gyerek ezek után jelesre diplomázik, de egy szegény ember pénzügyi programját és szellemi alapállását hozza magával, mert gyerekkorában azt tanulta meg.

Az iskolában nem tanítanak a pénzről. Az iskolai tantervek a hagyományos elméleti és gyakorlati ismeretekre koncentrálnak, de a pénzügyi ismeretek elsikkadnak. Ezzel magyarázható, hogy néhány kiváló eredményekkel végzett, tanult bankár, orvos és könyvelő egész életében a szegénységgel küszködik. Meghökkenítő mértékű államadósságunk is nagyrészt a magasan képzett politikusoknak és kormányzati tisztviselőknek köszönhető, akik úgy hoznak pénzügyi döntéseket, hogy alig vagy egyáltalán nincsenek fogalmaik a pénzről.

Sokszor elképzeltem magamban, vajon mi lesz 2000-ben és azután azzal a sok millió emberrel, akik anyagi és orvosi támogatásra szorulnak. A családjukra vagy az államra lesznek utalva anyagilag. Mi lesz, ha a társadalombiztosításnak elfogy a pénze? Hogyan éli ezt túl egy nemzet, ha a gyerekek pénzügyi oktatása továbbra is a szülőkre marad - akik többségükben elszegényednek, vagy már most is szegények?

Mivel két erős egyéniségű apám volt, mindkettőjüktől tanultam. Meg kellett fontolnom mindkét apám tanácsát, és eközben értékes információhoz jutottam arra vonatkozóan, hogyan befolyásolja a gondolkodásuk az életüket. Például az egyik apám gyakorta azt mondta: „Nem engedhetem meg magamnak.” A másik megtiltotta, hogy ezt a kifejezést használjuk. Ragaszkodott hozzá, hogy így fogalmazzunk: „Hogyan engedhetem meg magamnak?” Az egyik mondat állítás, a másik kérdés. Az egyik feladásra készítet, a másik elgondolkodtat. A későbbiekben meggazdagodó apám azzal érvelt, hogy ha automatikusan azt mondjuk, „nem engedhetem meg magamnak”, az agyunk azonnal leáll. Ha ellenben azt kérdezzük, „hogyan engedhetem meg magamnak?”, megdolgoztatjuk az elménket. Ezzel korántsem arra bízattott, hogy vegyünk meg mindent, amire vágyunk. Csak ő úgy él, hogy megszállottan dolgoztatja az agyát, a világ legcsodálatosabb számítógépét. „Minden nappal erősebb az agyam, mert edzem. Minél jobban megerősödik, annál több pénzt tudok keresni.” Úgy vélte, a „nem engedhetem meg magamnak” mondat a szellemi tunyaság jele.

Bár mindkét apám keményen dolgozott, észrevettem, hogy az egyik rendszeresen kikapcsolta az agyát, ha pénzügyekre terelődött a szó, míg a másik ilyenkor edzette. A hosszú távú eredmény az lett, hogy az egyik apám anyagi helyzete egyre erősödött, a másiké meg egyre gyengült. Hasonlóképpen váltak egyre különbözőbbé, mint ahogyan az az ember, aki rendszeresen edzi a testét, attól, aki csak ül a kanapén és nézi a televíziót. A megfelelő fizikai mozgás javítja az egészségi állapotot, a megfelelő szellemi mozgás pedig az anyagit. A lustaság ugyanúgy rosszat tesz az egészségnek, mint az anyagi helyzetnek.

Két apám alapállása és gondolkodása egymással ellentétes volt. Az egyik úgy gondolta, a gazdagoknak több adót kellene fizetniük, hogy gondoskodjanak a szegényebbekről. A másik azt mondta: „Az adók azokat sújtják, akik termelnek és megjutalmazzák azokat, akik nem termelnek.”

Az egyik apám az tanácsolta: „Tanulj szorgalmasan, és akkor majd elhelyezkedhetsz egy jó cégnél.” A másik azt mondta: „Tanulj szorgalmasan, és akkor majd vehetsz magadnak egy jó céget.”

Az egyik apám azt hajtogatta: „Azért nem vagyok gazdag, mert el kell tartanom a gyerekeimet.” A másik azt: „Gazdagnak kell lennem, mert el kell tartanom a gyerekeimet.”

Az egyik arra ösztökélt, hogy beszéljünk pénzről és üzletről a vacsoraasztalnál. A másik megtiltotta, hogy a pénz akár csak szóba kerüljön evés közben. Az egyik azt állította: „Ha pénzről van szó, légy óvatos, ne kockáztass!” A másik arra tanított: „Tanuld meg kezelni a kockázatot.”

Az egyik abban hitt: „Az otthonunk a legnagyobb befektetésünk és legnagyobb vagyoni eszközünk.” A másik abban: „A házam forrás, kötelezettséget ró rám, és ha a házam a legnagyobb befektetésem, bajba kerülök.”

Mindkét apám idejében kifizette a számláit, de az egyik elsőnek fizetett, a másik utolsóként.

Az egyik abban hitt, hogy egy cég vagy az állam gondoskodik rólunk és az igényeinkről. Állandóan a fizetésemelések, a nyugdíjtervek, az egészségügyi juttatások, a betegállomány, a szabadság és egyéb mellékjövedelmek foglalkoztatták. Két nagybátyja nyomdokaiba szeretett volna lépni, akik katonák voltak, majd húsz év aktív szolgálat után nyugdíjat és ingyenes egészségügyi ellátást kaptak. Imádtam az egészségügyi és egyéb szociális juttatások gondolatát, amellyel a hadsereg ajándékozta meg nyugalmazott alkalmazottait. Az egyetemi kedvezményes lakásbérleti rendszerért is odavolt. Számára a munkahelye biztonsága és a munkahelyi juttatások fontosabbnak tűntek időnként, mint maga az állás. Gyakran mondta: „Megdolgoztam ezekért a juttatásokért az államnak, megérdemlem őket.”

A másik apám a teljes anyagi önellátásban hitt. Ellenezte a „jogosultság” elvét, és azt állította, hogy az efféle gondolkodás szüli a gyenge és szegénységben élő embereket. Nagy hangsúlyt fektetett a pénzügyi szakértelemre.

Az egyik apám küszködött, hogy megtakarítson pár dollárt. A másik egyszerűen befektetéseket hozott létre.

Az egyik apám megtanította, hogyan kell hatásos önéletrajzot írni, hogy jó álláshoz jussak. A másik megtanította, hogyan kell hatásos üzleti és pénzügyi terveket írni, hogy munkahelyeket teremtsék.

Két erős egyéniségű apámnak köszönhettem, hogy megfigyelhettem, milyen hatással vannak a különféle gondolatok az ember életére. Rájöttem, hogy az emberek valóban maguk alakítják az életüket a gondolataik által.

Szegény apám például azt szokta mondani: „Sosem leszek gazdag.” A jóslata bevált. Gazdag apám ezzel szemben mindig gazdag embernek minősítette önmagát. Olyasmiket mondott, mint: „Én gazdag ember vagyok, és a gazdagok nem csinálnak ilyet.” Még akkor is gazdagnak tartotta magát, amikor jelentős veszteség érte. Azzal érvelt, hogy „Alapvető különbség van a gazdagság és a szegénység között. Az anyagi csőd állapota időleges, a szegénység viszont örök.”

Szegény apám azt is mondogatta: „Engem nem érdekel a pénz.” Vagy: „A pénz nem számít.” Gazdag apám ellenben úgy vélte: „A pénz hatalom.”

A gondolatok hatalmát nem lehet felmérni vagy megbecsülni, de már kisgyerekkoromban világossá vált előttem, hogy oda kell figyelnem a gondolataimra és a kifejezéseimre. Felfedeztem, hogy szegény apám nem azért volt szegény, mert keveset keresett, hiszen elég jelentős jövedelme volt, hanem a gondolatai és a tettei miatt. Két apám mellett már kora gyermekkoromban nagy gonddal válogattam meg a magaménak vallott gondolatokat. Kire hallgassak - a gazdag apámra vagy a szegényre?

Mindketten nagyon nagyra értékelték a tanulást, de abban már nem értettek egyet, hogy mit kell megtanulni. Az egyik azt akarta, tanuljak szorgalmasan, szerezzek diplomát, majd egy jó állást, hogy jó pénzért dolgozzak. Azért bíztatott tanulásra, hogy szakmám legyen mint ügyvéd vagy könyvelő, vagy iratkozzak be egy üzleti iskolába és szerezzem meg az MBA-t. A másik szerint azért kellett tanulnom, hogy meggazdagodjak, hogy megértem a pénz működését és, hogy a pénz dolgozzék nekem. „Én nem dolgozom pénzért - mondogatta. - A pénz dolgozik nekem!”

Kilencéves koromban elhatároztam, hogy gazdag apám tanácsát fogadom meg a pénzzel kapcsolatban. Úgy döntöttem, elvetem szegény apám elveit, noha ő számos egyetemi diplomával rendelkezett.

### **Robert Frost tanítása**

Robert Frost a kedvenc költőm. Sok verse tetszik, mégis a leginkább *A nem járt út* címűt szeretem. Szinte naponta alkalmazom a tanítását:

#### **A nem járt út**

Rőt fák közé két út vezetett,  
S csak egyre tehettem lábamat,  
Sokáig álltam, s míg lehetett,  
Szemmel követtem az egyiket,  
Míg el nem tűnt a bozót alatt;  
S a másik útra tértem, amely  
Ugyanolyan szép volt s jobb is talán,  
Mert járni való fű lepte el;  
Noha járt voltában semmivel  
Nem tett túl egyik a másikon,  
S mindkettejükre e hajnalon  
Láb nem taposta levél borult.  
Az elsőt, ó, máskorra hagyom!  
De visszatérek-e, nem tudom,  
Ismerve, hogyan fut útba út.  
S így kezdem majd sóhajtván mesém  
Valahol sok hosszú év után:  
Két út vitt át a fák sűrűjén,  
S a ritkábban járt lett az enyém,  
A különbség ebben állt csupán.

Robert Frost (1916)

(Hárs Ernő fordítása. Európa könyvkiadó Budapest, 1998)

Tényleg csupán ebben állt a különbség.

Az évek során gyakran eszembe idéztem Robert Frost versét. Fájdalmas döntés volt, hogy nem hallgatok tanult apám tanácsára, és nem követem a pénzhez való viszonyulását, de ez a döntés alakította későbbi életemet.

Amint letettem a voksomat gazdag apám életelvei mellett, megkezdődött a pénzzel kapcsolatos okulásom. Gazdag apám több, mint 30 éven át tanítgatott, egészen 39 éves koromig. Amint rájött, hogy megtanultam és tökéletesen megértettem, amit megpróbált beleverni néha kemény kobakomba, abbahagyta az okításomat.

A pénz a hatalom egyik formája. A pénzügyi képzettség azonban még ennél is nagyobb hatalom. A pénz egyszer jön, másszor megy, de ha az ember ért hozzá, úrrá lehet rajta, és elkezdhet gazdagodni. A pozitív gondolkodás önmagában nem elegendő, mert a legtöbb ember járt ugyan iskolába, de sosem tanult a pénz működési elvéről, ezért az egész életét pénzért gürcöli végig.

Mivel még csak 9 éves voltam, amikor elkezdtem az okulást, gazdag apám egyszerű leckéket adott nekem. Miután mindent megtanított, mindössze hat pontban fogalmazta meg a lényegét, melyeket 30 éven át ismételtetett. Ez a könyv erről a hat pontról, vagy ha úgy tetszik, hat leckéről szól a lehető legegyszerűbb megfogalmazásban, úgy, ahogyan apámtól hallottam őket. A hat lecke nem válasz, csupán irányelv. Olyan irányelv, mely segít megtalálni az olvasó és gyermekei számára a gazdagodáshoz vezető utat egyre gyorsabban változó és egyre bizonytalanabb világunkban.

**1. lecke: A gazdagok nem a pénzért dolgoznak**

**2. lecke: Miért fontos a pénzügyi műveltség?**

**3. lecke: Törődjünk a magunk vállalkozásával!**

**4. lecke: Az adók története és a nagyvállalatok hatalma**

**5. lecke: A gazdagok teremtik a pénzt**

**6. lecke: A tanulásért dolgozzunk - ne a pénzért!**

Hogyan lehetek gazdag?

- Apu, meg tudod nekem mondani, hogyan lehetek gazdag?

Apám letette a kezéből az újságot. - Miért akarsz gazdag lenni, fiam?

- Mert ma Jimmyért jött az anyja az új Cadillacjén, a hétvégi nyaralójukba mentek a tengerpartra. Jimmy három barátját meghívta, de Mike-ot és engem nem. Azt mondta, mi nem mehetünk, mert mi „csórók” vagyunk.

- Tényleg ezt mondták? - kérdezte apám hitetlenkedve. - Igen, ezt - erősítettem meg sértett hangon.

Apám némán megcsóválta a fejét, feljebb tolta a szemüvegét, majd újra elmélyedt az újságjában. Én nem mozdultam, mert válaszra vártam.

Ez 1956-ban történt. 9 éves voltam. A sors különös szeszélye folytán abba az iskolába jártam, ahová a gazdag emberek gyerekei. A városunk főként cukornádültetvényekből élt. Az ültetvény igazgatói és a többi befolyásos ember, úgy mint orvosok, üzlettulajdonosok, bankárok ide járták a gyerekeiket az elsőől a hatodik osztályig. Miután a csemeték elvégezték a hatodikat, magániskolában tanultak tovább. Én azért kerültem oda, mert az iskola oldalán laktunk. Ha az út túloldalán laktunk volna, egy másik iskolába jártam volna a miénkhez hasonló családok gyermekeivel. Ezekre a gyerekekre - ugyanúgy, ahogy rám is - a 6. osztály elvégzése után az állami középiskola várt.

Apám végre leeresztette az újságot. Láttam rajta, hogy gondolkodik.

- Nos, fiacskám, ha gazdag akarsz lenni, meg kell tanulnod pénzt csinálni - mondta lassan.

- Hogyan csináljak pénzt? - kérdeztem.



- Használd az agyadat, fiam - felelte mosolyogva, ami valójában annyit jelentett: „Ez minden, ennél többet nem árulok el.” Vagy: „Magam sem tudom a választ, ne hozz zavarba!”

### ***Az üzlettársi kapcsolat***

Másnap reggel elmeséltem Mike-nak, a legjobb barátomnak, mit mondott az apám. Amennyire én tudtam, Mike volt az egyetlen szegény gyerek rajtam kívül az iskolában. Ugyanúgy, mint én, ő is a sors szeszélye folytán került ebbe az iskolába. Valaki úgy húzta meg a körzethatárt, hogy területileg a gazdagok iskolájához tartoztunk. Nem voltunk igazán szegények, de annak éreztük magunkat, mert az összes osztálytársunk új baseball-kesztyűben, új biciklivel és csupa vadonatúj holmiban járt.

Anyám és apám csak a legszükségesebbekkel látott el minket, volt ennivalónk, ruhánk és fedél a fejünk felett. De ez volt minden. Apám azt mondta:

- Ha akarsz valamit, dolgozz meg érte. - Sok mindent akartunk, de nem nagyon volt munka kilencéves kölykök számára.

- Szóval hogyan csináljunk pénzt? - kérdezte Mike.

- Nem tudom - ismertem be. - De akarsz a társam lenni?

Így esett, hogy azon a szombat délelőttön Mike életem első üzlettársává vált. Az egész délelőttöt azzal töltöttük, hogy a pénzcsinálásról gyártottunk ötleteket.

Közben időnként ejtettünk néhány szót a „menő csávókról”, akik vidáman szórakoznak Jimmyék nyaralójában. Egy kicsit fájt rájuk gondolni, de ez hasznos fájdalom volt, mert arra ösztökélt, hogy tovább gondolkozzunk a pénzszerzés lehetőségein. Végül, aznap délután egyszer csak megjött az isteni szikra. Mike egy könyvben olvasta az ötletet. Izgatottan ráztunk kezét egymással, és a társulás célra lept.

Az elkövetkező hetekben Mike és én körbejártuk a szomszédainkat, és mindenkit megkértünk, hogy tegyék félre számunkra a kiürült fogkrémes tubusokat. A legtöbb felnőttség megdöbbsent, de azért mosolyogva beelegetett, hogy teljesíti a kérésünket. Volt, aki megkérdezte, mire kellenek a tubusok. Erre azt feleltük: „Nem árulhatjuk el. Üzleti titok.”

Anyámnak néhány hét után elege lett a dologból. A mosógépe mellett tároltuk a nyersanyagunkat egy barna kartondobozban, melyben azelőtt ketchupos üvegek álltak. Az elhasznált fogkrémes tubusok száma nőttön-nőtt.

Végül anyámnak elfogyott a türelme. Nem bírta tovább nézni a szomszédaink rendetlenségét okozó, összenyomott, üres fogkrémes tubusait.

- Mi a csudát csináltok, fiúk? - fakadt ki. - Nehogy még egyszer azt mondjátok nekem, hogy üzleti titok! Vigyétek el innen valahová a tubusaitokat, vagy egytől egyig kidobálom őket!

Mike és én könyörgőre fogtuk a dolgot, és megmagyaráztuk neki, hogy nemsokára elég tubus gyűlik össze, és akkor elkezdjük a termelést. Elmondtuk, hogy már csak egy pár szomszédra várunk, hogy kifogyjon a fogkrémes tubusuk. Anyám egy hét haladékot adott.

Közeledett a gyártás megkezdésének időpontja. A nyomás egyre nőtt. Első társulásomat kis híján tönkretette, hogy a saját anyám ki akarta lakoltatni a

nyersanyagunkat a raktárhelyiségből. Mike-ra hárult a feladat, hogy vegye rá a szomszédokat, használják el gyorsan a fogkrémjüket. Arra hivatkozott, hogy a fogorvosok amúgy is a gyakori fogmosást ajánlják. Elkezdtem összerakni a gépsort.

A termelés a terveknek megfelelően egy héttel később beindult. Apám arra jött haza egyik barátjával, hogy kilencéves fia a garázs előtt teljes gőzzel dolgozik. Mindent finom, fehér por borított. Egy hosszú asztalon kis iskolatejes dobozok álltak, és a család grillsütőjében vörösen izzott a faszén.

Apám óvatosan hajtott be, hiszen a gépsor elzárta előle a garázshoz vezető lehajtót, így kénytelen volt annak elején parkolni. Amint ő és a barátja közelebb értek hozzánk, meglátták, hogy a faszéneken egy acéllábas melegszik, melyben a fogkrémes tubusok olvadoznak. Akkoriban a fogkrémet még nem műanyagtubusokba csomagolták, hanem ólomba. Miután leégettük róluk a festéket, beledobtuk a tubusokat a kis acéllábasba, ahol beolvasztottuk őket, majd az olvadt ólmot anyám edényfogójának segítségével egy szűk nyíláson keresztül áttöltöttük a lábasból a tejes dobozokba, melyekbe előzőleg gipszet öntöttünk. A mindenütt jelen lévő fehér por a gipszből származott, mielőtt még elkevertük vízzel. A nagy sietségben feldöntöttem a zsákot, és az egész térség úgy nézett ki, mintha hóvihar söpört volna végig rajta. A tejesdobozok voltak a gipszöntvények külső tartályai.

Apám és a barátja figyelték, amint az olvasztott ólmot kis tölcseren át óvatosan töltögetjük a gipszkockákba.

- Vigyázzatok! - figyelmeztetett apám. Csak bólintottam, fel se néztem.

Végül, amikor befejeztük a töltögetést, letettem az acéllábast és rámosolyogtam apámra.

- Mit csináltok, fiúk? - kérdezte puhatolózva.

- Azt, amit te mondtál. Gazdagok leszünk - feleltem.

- Bizony. Társak vagyunk - tette hozzá Mike.

- És mi van azokban a gipszöntvényekben? - kérdezte apám.

Egy kisebb kalapáccsal ráütöttem az öntvényre, és a kocka kettévált. Óvatosan szétnyitottam a gipszet, és egy ólom érme esett ki.

- Szent isten! - kiáltott fel apám. - Ólompenzt gyártotok?

- Igen - mondta Mike. - Azt tesszük, amit tanácsolni tetszett. Pénzt csinálunk.

Apám barátja hátat fordított nekünk, és harsány nevetésben tört ki. Apám csak mosolygott, és a fejét csóválta. Nézte a tüzet, a kiürült fogkrémes tubusokkal telt kartondobozt és a két talpig fehér porba burkolt fiút, akik majd kicsattantak a boldogságtól.

Megkért, hogy hagyjunk ott csapot, papot és üljünk le vele a ház lépcsőjére. Mosolyogva magyarázta el, mit jelent a „pénzhamisítás”.

Álmaink egy csapásra semmivé foszlottak.

- Úgy érti, ez törvénytelen? - kérdezte Mike reszkető hangon.

- Hagyd őket, hadd csinálják - javasolta apám barátja. - Lehet, hogy igazi profikká nővik ki magukat.

Apám metsző pillantást vetett felé.

- Igen, törvénytelen - mondta gyengéden. - De ami igaz, az igaz, nagyon kreatív, eredeti ötlettel álltatok elő, fiúk. Csak így tovább! Igazán büszke vagyok rátok.

Mike és én csalódottan ücsörögtünk még vagy húsz percig, mielőtt nekiálltunk eltakarítani a romokat. Az üzlet mindjárt az első napon csődbe ment. Miközben a fehér port söpörtem össze, egyszerre csak felnéztem Mike-ra:

- Azt hiszem, Jimmynek és a barátainak igazuk van. Mi csórók vagyunk. Apám éppen ekkor indult el ismét otthonról.

- Fiúk, csak akkor vagytok csórók, ha feladjátok. Az a fontos, hogy csináltatok valamit - mondta. - A legtöbb ember csak álmodozik a gazdagságról, legfeljebb beszél róla. Ti pedig tettetek valamit. Mindkettőtökre nagyon büszke vagyok. Még egyszer mondom: csak így tovább! Ne adjátok föl!

Mike és én leforrázva álltunk ott. Apám szavai biztatóak voltak, de továbbra sem tudtuk, mitévők legyünk.

- De hát akkor hogy lehet, hogy te nem vagy gazdag, apu? - kérdeztem.

- Mert én a tanári pályát választottam. A tanárok nem igazán gondolnak a meggazdagodásra. Mi tanítani szeretünk. Szívesen segítenék nektek, de magam sem tudom, hogyan lehet pénzt csinálni.

Mike és én folytattuk a romeltakarítást.

- Van egy ötletem - mondta azután az apám. - Ha meg akartok gazdagodni, ne engem kérdezzetek! Beszéljete Mike apukájával!

- Az én apukámmal? - kérdezte Mike hitetlenkedve.

- Igen, a tiéddel - ismételte meg apám mosolyogva. - Apád és én ugyanahhoz a bankárhoz járunk, és ő ódákat zeng apádról. Mindig azt mondja, apád briliáns elme, ha pénzről van szó.

- Az én apám? - kérdezte Mike, aki még mindig nem hitt a fülének. Akkor miért nincs jó autónk és szép házuk, mint a gazdag gyerekeknek az iskolában?

- Egy jó autó és egy szép ház nem feltétlenül jelenti, hogy valaki gazdag vagy, hogy tudja, hogyan kell pénzt csinálni. Jimmy apja sem sokban különbözik tőlem. Ő egy cégnek dolgozik, én meg a kormánynak. A cége vette neki az autót. A cukorgyár anyagi gondokkal küzd, és lehet, hogy Jimmy apjának hamarosan semmije sem lesz. A te apád más, Mike. Ő birodalmat épít magának, legalábbis úgy tűnik. Azt gyanítom, néhány éven belül nagyon gazdag lesz.

Ettől újra izgalomba jöttünk Mike-kal. Lelkesen folytattuk az újsütetű, ám máris felszámolásra került üzletünk okozta rendetlenség eltüntetését. Közben azt tervezgettük, mikor és hogyan beszélhetnénk Mike apjával. A probléma az volt, hogy Mike apja mindig nagyon sokáig dolgozott, és gyakran csak késő este ért haza. Néhány raktárház, egy építőipari vállalat, egy üzletlánc és egy étteremlánc tulajdonosa volt. Az éttermei miatt járt olyan későn haza.

A takarítás befejezése után Mike hazament. Megígérte, hogy még aznap este beszél az apjával, és megkéri, tanítsa meg nekünk, hogyan kell meggazdagodni. Azt is megígérte, hogy utána azonnal telefonál, akkor is, ha már nagyon késő lesz.

Este fél kilenckor csöngött a telefon.

- Oké - mondtam. - Akkor jövő szombaton.

Lettem a kagylót. Mike apja beleegyezett, hogy találkozik velünk közösen. Szombaton reggel fél nyolckor elindultam a busszal a város szegénynegyedébe.

## **Az oktatás elkezdődik**

*” 10 centet fizetek óránként.”*

*A 10 centes órabér még 1956-ban is alacsonynak számított.*

Michael és én 8 órakor találkoztunk Mike apjával. Ő már több mint egy órája dolgozott. Az építésvezetője éppen akkor hajtott el a furgonjával, amikor beléptem egyszerű, kicsi, de takaros otthonába. Mike az ajtóban üdvözölt.

- Apu telefonál, és azt mondta, várjuk meg a hátsó verandán - mondta. A régi ház fapadlója recsegett-ropogott a talpam alatt. Olcsó lábtörlő hevert a küszöb mögött a bejáratnál. Ez fedte el a számtalan belépő lábnyomát, melyek kikoptatták a parkettát. Tiszta volt, de ráfért volna, hogy kicseréljék.

Klausztrófóbiás érzés vett rajtam erőt, amikor beléptem az idejétmúlt, otromba bútorokkal teliszúfolt, szűk nappaliba. Ilyen bútorokat ma már csak gyűjtőknél lehet látni. Két nő ült a díványon; anyámnál valamivel idősebbek lehettek. Velük szemben egy munkásruhás férfi ült. Khaki színű munkásnadrágot és ugyanolyan, inget viselt. Mindkettő gondosan volt vasalva, de nem volt keményítve. A lábán fényesre kefélt csizmát hordott. A férfi körülbelül tíz évvel volt idősebb apámnál; úgy 45 éves lehetett. Mindannyian ránk mosolyogtak, amint Mike-kal elhaladtunk előttük a konyha felé menet, mely a hátsó verandára nyílt. Félénken mosolyogtam vissza rájuk.

- Kik ezek az emberek? - kérdeztem.

- Az apámnak dolgoznak. Az idősebb férfi a raktárak vezetője, a nők pedig étteremfőnökök. Az építésvezetővel is találkoztál, ő úgy 50 mérföldnyire dolgozik innen egy útépítésen. A másik építésvezető, aki házakat épít, már elment, mielőtt jöttél.

- Ez mindig így megy nálatok? - kérdeztem.

- Nem mindig, de elég gyakran - mondta Mike mosolyogva, miközben odahúzott egy széket, és mellém ült.

- Megkérdeztem, megtanítaná-e nekünk, hogyan kell pénzt csinálni - mondta aztán.

- Igen, és mit szolt? - kérdeztem óvatos kíváncsisággal.

- Először furcsán nézett rám, aztán azt mondta, tesz nekünk egy ajánlatot. - Igazán? - csodálkoztam el. A széket nekidöntöttem a falnak, úgy, hogy csak a két hátsó lába érte a talajt.

Mike követte példámat.

- Tudod, mi az ajánlata? - kérdeztem.

- Nem, de hamarosan megtudjuk.

Ekkor hirtelen kivágódott a rozoga verandaajtó, és megjelent Mike apja. Mike és én felpattantunk, nem annyira a tiszteletadás miatt, hanem inkább azért, mert annyira váratlanul ért az érkezése.

- Felkészültetek, fiúk? - kérdezte, miközben mellénk húzott egy széket. Bólintottunk, és elhelyezkedtünk vele szemben.

Nagydarab ember volt, mintegy 180 cm magas és 100 kiló. Az én apám magasabb volt, nagyjából ugyanilyen súlyú, és 5 évvé idősebb nála. Valamelyest hasonlítottak egymásra, de nem a vonásaikban. Talán energikus fellépésük tette őket hasonlatossá.

- Mike azt mondta, meg akarjátok tanulni, hogyan kell pénzt csinálni. Igaz ez, Robert? Gyorsan és kissé félénken bólintottam. A hangja és a mosolya hatalmas erőt sugárzott.

- Rendben. Akkor, íme az ajánlatom. Megtanítalak titeket, de nem iskolás módszerrel. Ti dolgoztok nekem, én pedig tanítalak titeket. Ha nem dolgoztok nekem, nem tanítalak titeket. Ha dolgoztok, gyorsabban át tudom adni a tudást, ha viszont csak ültök és hallgattok, mint az iskolában, akkor csak pazarolom az időmet. Ez az ajánlatom. Elfogadjátok vagy nem?

- Kérdezhetek valamit? - próbálkoztam.

- Nem. Vagy elfogadjátok, vagy nem. Túl sok a dolgom, nem akarom vesztegetni az időmet. Ha nem tudtok határozottan dönteni, amúgy sem fogtok soha pénzhez jutni. A lehetőségek gyorsan elillannak. Fontos készség, hogy az ember tudja, mikor kell gyors döntéseket hoznia. Íme, itt a lehetőség, amire vágytatok. A tanítás tíz másodpercen belül elkezdődik, avagy véget ér - mondta Mike apja huncut mosollyal.

- Én elfogadom - mondtam.

- Én is - erősített meg Mike.

- Jól van - egyezett bele Mike apja. - Mrs. Martin tíz perc múlva itt lesz. Ha végeztem vele, elkíséritek őt az ételmisszerűzetbe, és elkezdhetitek a munkát. Tíz centet fizetek nektek óránként, és minden szombaton három órát fogtok dolgozni.

- De ma baseballmeccsem van - vetettem közbe.

Mike apja megfontolt, szigorú hangon folytatta:

- Vagy elfogadjátok, vagy nem.

- Én elfogadom - feleltem, és már el is döntöttem, hogy inkább dolgozom, mint hogy baseballmeccsre menjek.

### **30 centtel később**

Egy csodálatos szombat reggelen kezdtük meg a munkát Mike-kal Mrs. Martinnál. Kedves és türelmes asszonyság volt. Mindig azt mondta, hogy Mike és én a fiaira emlékeztetjük, akik már felnőttek, és másutt élnek. Kedvessége mellett hitt a kemény munkában, és alaposan megdolgoztatott. Mindig talált nekünk feladatot. A három órát azzal töltöttük, hogy leszedeggettük a konzerveket a polcokról, egy tollseprűvel egyenként leporoltuk, azután katonás rendben visszapakoltuk őket a helyükre. Halálisan unalmas munka volt.

Mike apjának, akit gazdag apámnak tekintek, kilenc ilyen üzlete volt. Mindegyikhez hatalmas parkoló tartozott. Ezek a mai bevásárló központok elődei voltak; kis környékbeli üzletek, ahol az emberek vehettek tejet, kenyeret, vaját és cigarettát. A gond csak az volt, hogy Hawaiiiban akkoriban még nem dívott a légkondicionálás, ezért a forróság miatt nem lehetett becsukni az ajtókat. Mindkét parkolóra nyíló ajtó tárva-nyitva állt. Ahányszor egy autó behajtotta parkolóba, a por csak úgy ömlött befelé, és belepett mindent.

Vagyis az állásunk nem szűnt volna meg, amíg be nem szerelik a klímaberendezést.

Mike és én három héten át Mrs. Martin fennhatósága alatt álltunk, és végigdolgoztuk a három órát. Délben lejárt a munkaidőnk, és ő leszámolt élénk három-három tízcentest. Az 1950-es években, a harminc cent még kilencévesen sem számított jó fizetésnek. A képregényeket tartalmazó füzetek is 10 centbe kerültek, így aztán általában el is költöttem rájuk a keresetemet, mire hazamentem.

A harmadik héten, szerdán úgy döntöttem, felmondok. Azért álltam munkába Mike apjánál, mert meg akartam tanulni, hogyan jussak gazdagsághoz, ehhez képest 10 centes órabérért rabszolgamunkát végeztem. Ráadásul azóta az első szombat óta még csak nem is láttam Mike apját.

- Felmondok - közöltem Mike-kal ebédidőben.

Az iskolai menzán szinte ehetetlenül főztek, az iskola unalmas volt, és már a szombatot sem volt érdemes várni. Igazán azonban a 30 cent bosszantott fel. Mike elmosolyodott.

- Most min nevensz? - kérdeztem dühösen és megbántva.

- Apu előre megmondta, hogy így lesz. Azt mondta, szóljak neki, ha eljutsz odáig, hogy felmondasz.

- Micsoda? - kérdeztem indulatosan. - Arra vár, hogy mikor lesz elegendő?

- Valahogy úgy - felelte Mike. - Apu más, mint a te apád. Másképpen tanít. A te szüleid előadásokat tartanak. Az én apám csendes típus, nem a szavak embere. Várd csak ki a szombatot! Megmondom neki, hogy fel akarsz mondani.

- Azt akarod mondani, hogy átvert?

- Nem, nem egészen. Apu majd elmagyarázza szombaton.

### **Szombati sorbaállítás**

Kikészültem és felkészültem. Még az igazi apám is haragudott rá. Ő, akit szegény apámnak hívok, azon a véleményen volt, hogy gazdag apám megsértette a munkatörvényeket, és eljárást kellene indítani ellene.

Tanult, szegény apám azt tanácsolta, követeljem ki, ami jár nekem. Kérjek legalább 25 centet óránként. Azt mondta, ha nem kapok béremelést, azonnal mondjak fel.

- Úgyszincs neked szükséged arra a vacak állásra - mérgelődött. Szombaton reggel 8 órakor ismét beléptem Mike-ék házának rozoga ajtaján.

- Ül le és várj a sorodra! - utasított Mike apja, amint megérkeztem, majd hátat fordított, és eltűnt az egyik hálószobával szomszédos kis irodájában. Körülnéztem a szobában, de sehol sem láttam Mike-ot. Zavarban voltam, és tétovázva ültem le ugyanazon két asszony mellé, akik már négy hete is ott voltak. Mosolyogva húzódtak félre, hogy helyet csináljanak nekem a kanapén.

Negyvenöt perc telt el, és bennem egyre nőtt az indulat. A két nő már bejutott hozzá, és fél órája távoztak. Az idősebb férfi is bent volt nála húsz percig, ő is elment.

A ház üres volt, és én ott ültem az ütött-kopott, sötét nappaliban egy csodálatos, verőfényes hawaii napon, arra várva, hogy szót válthassak egy gyereket kizsákmányoló olcsójánossal. Hallottam, ahogy tesz-vesz az irodában, telefonál, rám pedig ügyet sem vetett. Már azon voltam, hogy elmegyek, de valamiért mégis maradtam.

Végül, tizenöt perccel később, pontban 9 órakor gazdag apám megjelent az ajtóban, egy szót sem szólt, csak intett, hogy kövessem sivár irodájába.

- Úgy hallottam, béremelést akarsz, vagy felmondasz - mondta, miközben elhelyezkedett a hintaszékében.

- Nem tarja be a megállapodást - bukott ki belőlem, szinte könnyek között.

Meglehetősen ijesztő volt kilencévesen szembeszállni egy felnőttel.

- Azt mondta, ha dolgozom magának, tanítani fog. Nos, én dolgoztam magának. Nagyon is keményen dolgoztam. Lemondtam a baseballzedzésekről, hogy magának dolgozzam. Maga pedig nem tartja be a megállapodást. Semmit sem tanított nekem. Maga tényleg csaló, nem csoda, hogy mindenki annak ismeri a városban. Maga pénzéhes. Minden pénzt magának akar, és nem törődik az alkalmazottaival. Megvárat, és semmi tiszteletet nem ad nekem. Én még kisfiú vagyok, és jobb bánásmódot érdemlek.

Gazdag apám hátradólt a székében, a kezével az állát vakargatta és rám bámult. Olyan volt, mintha tanulmányozna.

- Nem rossz - mondta. - Még egy hónap sem telt el, és máris úgy beszélsz, mint a legtöbb alkalmazottam.

- Micsoda? - kérdeztem vissza.

Nem értettem, mire akar kilyukadni, és tovább panaszkodtam.

- Azt hittem, megtartja a szavát, és tanítani fog. Ehelyett kínozni akar. Ez kegyetlen dolog. Igazán kegyetlen.

- De hát én tanítalak téged - mondta nyugodtan gazdag apám.

- Mit tanított nekem? Semmit! - replikáztam ingerülten. - Szóba se állt velem, amióta beleegyeztem, hogy bakfittyért dolgozzak. Tíz centes órabér! Mi az?! Fel kellene érte jelenteni.

- Nocsak! Most meg úgy beszélsz, mint a legtöbb volt alkalmazottam. Azok, akiket vagy elbocsátottam, vagy maguktól mentek el - mondta.

- Nos, mit akar nekem mondani? - faggattam, miközben fiatal koromhoz képest meglehetősen bátornak éreztem magam. - Hazudott nekem. Én dolgoztam magának, maga pedig megszegte a szavát. Nem tanított nekem semmit.

- Honnan tudod, hogy nem tanítottam neked semmit? - kérdezte nyugodtan.

- Sosem beszélt velem. Három hétig dolgoztam, és még semmit sem tanított - duzzogtam.

- Tanítani annyi, mint előadást tartani? - érdeklődött gazdag apám.

- Igen - válaszoltam.

- Az iskolában így tanítanak - mondta mosolyogva. - De az élet nem így tanít, és szerintem az élet a legjobb tanár. Az élet általában nem beszél hozzád. Csak lökdös ide-oda. Minden lökéssel azt hozza a tudomásodra, hogy „ébredj fel! Valamit meg akarok tanítani neked.”

- Miről beszél ez az ember? - tettem fel magamban a kérdést. - Hogy az élet ide-oda lökdös, azt jelenti, közöl velem valamit?

Most már tudtam, hogy fel kell mondanom. Olyan emberrel beszéltem, akit be kellene börtönözni.

- Ha kijárod az élet iskoláját, jó dolgod lesz. Ha nem, úgy az élet tovább lökdös. Az emberek kétféleképpen reagálnak. Vannak, akik hagyják magukat lökdösni, és vannak, akik visszalöknek. De a főnököket, a munkahelyüket, a férjüket vagy a feleségüket támadják. Nem tudják, hogy az élet taszigálja őket.

Fogalmam sem volt, miről beszél.

- Az élet mindannyiunkat lökdös. Vannak, akik feladják. Mások harcolnak. Néhányan megtanulják a leckét, és továbblépnek. Szívesen veszik az élet lökéseit. Ez a néhány ember meg akar tanulni valamit. Megtanulják, aztán továbblépnek. A legtöbben feladják, csak kevesen szeretnek harcolni.

Gazdag apám felállt, és becsukta a nyikorgó, öreg faablakot, melyet ugyancsak megrágott már az idő vasfoga.

- Ha megtanulod ezt a leckét, bölcs, gazdag és boldog fiatalember leszel. Ha nem, egész életedben a munkahelyedet, az alacsony fizetésedet vagy a főnöködet fogod hibáztatni a gondjaidért. Folyton a nagy áttörésre vársz majd, ami az összes anyagi problémádat megoldaná.

Gazdag apám rám nézett, felmérve, hogy vajon figyelek-e még. Összetalálkozott a tekintetünk. Farkasszemet néztünk, és szemmel sok mindent elmondtunk egymásnak. Végül, miután utolsó üzenete is eljutott hozzám, elfordultam. Tudtam, hogy igaza van. Őt hibáztattam, pedig én akartam tőle tanulni. Küzdöttem.

Gazdag apám folytatta:

- Ha anyámasszony katonája vagy, minden alkalommal összeroppansz, ahányszor az élet meglegyint. Ha ilyen vagy, egész életedben a biztonságra fogsz törekedni, arra, hogy mindig helyesen cselekedj, hogy megóvd magad valamitől, ami be sem következik. Így unalmas öregember leszel. Sok barátod lesz, akik igazán kedvelni fognak, hiszen olyan szeretetre méltó, szorgalmas fickó vagy. Egész életedben csak biztosra mész, és mindig a helyes utat választod. Az igazság azonban az, hogy hagyod magad lökdösni az élettől és alárendeled magad. A lelked mélyén mindig félsz a kockázattól. Igazán nyerni szeretnél, de a veszteségtől való félelem nagyobb, mint a nyereségvágy. Mélyen belül egyedül te tudod majd, hogy elpackáztad az esélyedet, mert a biztonságot választottad.

Ismét farkasszemet néztünk. Tíz másodpercig bámultunk egymásra, és csak akkor fordultam el, amikor megértettem az üzenetet.

- Maga lökdösött engem? - kérdeztem.

- Így is lehet mondani - felelte mosolyogva gazdag apám. - Én úgy fogalmaznék, hogy megízleltetem veled az életet.

- Hogyhogy? - kérdeztem még mindig mérgesen, de már kíváncsian. Még tanulni is kész voltam újra.

- Ti voltatok az elsők, akik arra kértetek, tanítsam meg, hogyan kell pénzt csinálni. Több mint 150 alkalmazottam van, és még egyikük sem kérdezte meg soha, mit tudok a pénzről. Mindannyian munkát kérnek tőlem és fizetséget, de egyik sem akarja, hogy megtanítsam, hogyan kell bánni a pénzzel. Így aztán a legtöbbjük élete egész hátralévő részében pénzért fog dolgozni, miközben azt sem tudja, miért is dolgozik voltaképpen.



Most már elszántan figyeltem rá.

- Amikor Mike azt mondta, meg akarjátok tanulni, hogyan lehet pénzt csinálni, elhatároztam, hogy kidolgozok nektek egy tanfolyamot, ami a való életre hasonlít. Papolhatnék, amíg ki nem szárad a szám, de úgysem hallanátok meg, mit akarok mondani. Ezért aztán úgy döntöttem, hagyom, hadd lökdössön titeket egy kicsit az élet ide-oda. Ezért fizettem csak 10 centet óránként.

- Szóval akkor mit tanultam meg abból, hogy 10 centért dolgoztam óránként? - kérdeztem. - Hogy maga smucig és kizsákmányolja a munkásait? Gazdag apám megint hátradőlt, és szívből jövően nevetni kezdett. Amikor végre abbahagyta, így szólt:

- Jobb lenne, ha megváltoztatnád a hozzáállásodat. Ne engem hibáztass, ne hidd, hogy velem van a probléma. Ha így gondolod, engem kell megváltoztatnod. Ha rájössz, hogy veled van a baj, akkor magadat változtatod meg, tanulsz valamit és bölcsébbé válsz. A legtöbb ember a világon mindenkit meg akar változtatni, csak önmagát nem. Hidd el nekem, könnyebb önmagadon változtatni, mint bárki másón.

- Nem értem - mondtam.

- Ne engem hibáztass a problémáidért - ismételte meg gazdag apám most már türelmetlenebbül.

- De maga csak 10 centet fizetett nekem.

- És mit tanultál meg ebből? - kérdezte mosolyogva.

- Hogy maga smucig - feleltem ravasz vigyorral.

- Nos, tessék, azt gondolod, hogy velem van a probléma - mondta gazdag apám.

- De hát ez az igazság.

- Jól van, ragaszkodj csak ehhez az állásponthoz, és nem tanulsz semmit. Rendben van, ragaszkodj hozzá. És akkor milyen választási lehetőségeid vannak?

- Ha nem fizet többet, nem tisztel meg jobban és nem tanít, akkor felmondok.

- Megbeszéltük - egyezett bele gazdag apám. - Ezt teszi a legtöbb ember. Felmondanak és másik állás után néznek, jobb lehetőséget, magasabb bért keresnek, és azt hiszik, hogy egy új munkahely vagy magasabb órabér majd megoldja a problémájukat. A legtöbb esetben azonban nem oldja meg.

- Akkor mi oldja meg a problémát? - kérdeztem. - Ha elfogadják az ócska 10 centes órabért, és jó képet vágnak hozzá?

Gazdag apám elmosolyodott.

- Sokan ezt teszik. Elfogadják az alacsony bért, miközben tudván tudják, hogy ők és a családjuk küszködni fog a megélhetésért. De mindössze annyit tesznek, hogy várnak a béremelésre, mint a sült galambra, és azt hiszik, a több pénz megoldja a problémáikat. A legtöbben beletörődnek, néhányan meg továbbállnak, és még többet dolgoznak máshol, de ott is elfogadják az alacsony bért.

Magam elé meredve ültem, és kezdtem megérteni a leckét, amit gazdag apám tanított nekem. Megéreztem az élet ízét. Végül felnéztem, és megismételtem a kérdést:

- Akkor hát mi oldja meg a problémát?

- Ez - felelte, és finoman megütögette a fejemet. - Ez a valami a két füled között.

Ez volt az a döntő nézet, amely megkülönböztette őt az alkalmazottaitól és szegény apámtól és amely később Hawaii egyik leggazdagabb emberévé tette, míg magasan képzett, ám szegény apám egész életén át nyomorgott. Ez az egyedi álláspont egész életét megváltoztatta.

Gazdag apám számtalanszor elismételte ezt a nézetét, melyet én az 1. pontnak hívok.

**„A szegények és a középosztálybeliek pénzért dolgoznak.”**

**„A gazdagok a pénzt dolgoztatják a maguk javára.”**

Ezen a napfényes szombat reggelen egy szegény apámétól merőben különböző állásponttal ismerkedtem meg. Kilencéves koromra megbizonyosodtam róla, hogy mindkét apám azt akarta, tanuljak. Mindketten a tudás megszerzésére sarkalltak, de nem ugyanazt értették tudáson.

Tanult apám azt ajánlotta, lépjek az ő nyomdokaiba. „Fiam, azt akarom, hogy tanulj szorgalmasan, szerezz jó jegyeket, akkor majd biztos munkahelyet találsz magadnak egy jó cégnél. És figyelj oda rá, hogy kimagaslóan jó szociális juttatásokat biztosítsanak.” Gazdag apám azt akarta, tanuljam meg, miként működik a pénz, hogy azután azt dolgoztassam a magam javára. Ezeket az ismereteket az élet tanítja meg az ő irányításával, mert nem osztályteremben elsajátíthatók.

Gazdag apám folytatta az első leckét:

- Örülök, hogy feldühített a 10 centes órabér. Ha nem így lett volna, ha boldogan elfogadtad volna, fel kellett volna hagynom az okításoddal. Látod, az igazi tanulás energiát, szenvedélyt, égő vágyakat mozgósít. A düh fontos összetevő, hiszen mi más a szenvedély, mint düh és szeretet egyvelege? Amikor pénzről van szó, a legtöbb ember biztonságra törekszik és nem kockáztat. Így tehát nem a szenvedély vezérli őket. Sokkal inkább a félelem.

- Ezért fogadnak el rosszul fizetett állásokat? - kérdeztem.

- Igen. Vannak, akik azt mondják, kizsákmányolom az embereket, mert kevesebbet fizetek nekik, mint a cukornádültetvényesek vagy a kormány. Szerintem az emberek önmagukat zsákmányolják ki. Ők félnek, nem én.

- De nem érzi úgy, hogy többet kellene fizetnie? - kérdeztem.

- Nem kell többet fizetnem. Azonkívül a több pénz nem oldja meg a problémát. Gondolj csak apádra! Sok pénzt keres, mégsem tudja kifizetni a számláit. A legtöbb ember csak nagyobb adósságokba veri magát, ha magasabb a jövedelme.

- Tehát ezért volt a 10 centes órabér a lecke része - állapítottam meg mosolyogva.

- Bizony ezért - hagyta helyben gazdag apám, és visszamosolygott rám. - Gondold el, apád iskolába járt és kitűnő képzést kapott, így jól fizető állást kereshetett magának. Meg is tette. De még mindig anyagi gondokkal küzd, mert az iskolában semmit nem tanult a pénzről. Mindennek a tetejébe még hisz is benne, hogy pénzért kell dolgozni.

- Maga nem hisz? - kérdeztem.

- Nem, nem nagyon - felelte. - Ha azt akarod megtanulni, hogyan kell pénzért dolgozni, tanulj tovább az iskolában. Ott ezt kiválóan megtanítják. Ha azonban azt akarod elsajátítani, hogyan dolgoztasd a pénzt a magad javára, arra majd én tanítalak meg. De csak akkor, ha akarod.

- Nem mindenki ezt akarja megtanulni? - kérdeztem.

- Nem. Egyszerűen azért nem, mert könnyebb megtanulni pénzért dolgozni, különösen, ha az embert elsősorban a félelem motiválja, amint a pénz szóba kerül - válaszolta gazdag apám.

- Ez nekem magas - mondtam homlokomat ráncolva.

- Ezzel most ne is törődj! Elég, ha annyit tudsz, a félelemérzet veszi rá a legtöbb embert, hogy valamilyen munkahelyen dolgozzék. Attól félnek, hogy nem tudják kifizetni a számláikat. Félnék újrakezdeni. Ez az ára annak, hogy az ember szakmát tanul, azután pénzért dolgozik. A legtöbb ember a pénz rabszolgájává válik, aztán meg a főnökére haragszik.

- Hogy megtanuljam a pénzt dolgoztatnia magam javára, ahhoz egészen másfajta tanulmányok kellenek? - kérdeztem.

- Merőben másfajta - felelte gazdag apám.

Körülvett a csodálatos, hawaii szombat délelőtti csend. A barátaim éppen ez idő tájt kezdhették a játékot a baseballpályán. Valahogyan mégis jól esett, hogy elvállaltam azt a munkát 10 centes órabérért. Derengett, hogy meg fogok valamit tanulni, amit a barátaim az iskolában sosem fognak.

- Készen állsz a tanulásra? - kérdezte gazdag apám.

- Tökéletesen - feleltem vigyorogva.

- Megtartottam az ígéreteimet. A távolból tanítottalak. Már kilencévesen megtapasztaltad, milyen érzés pénzért dolgozni - mondta. - Szorozd csak meg az utóbbi egy hónapot ötven évvel, és nagyjából világos lesz, mivel tölti a legtöbb ember az életét.

- Nem értem - mondtam.

- Milyen érzés volt várni a sorodra, hogy beszélhess velem? Egyszer azért, mert munkát akartál kapni, másodszor meg azért, hogy pénzt kérj?

- Borzalmas - ismertem be.

- Akik azt az utat választják, hogy pénzért dolgoznak, azoknak valahogy így fest az életük - oktatót gazdag apám.

- Na és akkor hogy érezted magad, amikor Mrs. Martin három óra robotolás után a kezébe nyomott három 10 centest?

- Úgy éreztem, hogy kevés, hogy ez semmi. Csalódott voltam.

- Így érez a legtöbb alkalmazott, amikor ránéz a fizetési csekkére. Különösen az adók és egyéb járulékok levonása után. Te legalább megkaptad a 100%-ot.

- Úgy érte, a dolgozók többsége nem kapja meg a teljes összeget? - kérdeztem döbbenetben.

- Hogy kapná meg?! - háborodott fel gazdag apám. - Az állam mindig levonja, ami neki jár.

- Azt hogyan csinálja?

- Adó formájában. Megadóztatnak, ha keresel. Megadóztatnak, ha költesz. Megadóztatnak, ha pénzt takarítasz meg. S végül megadóztatnak, amikor meghalsz.

- Miért hagyják az emberek, hogy ezt tegye velük az állam?

- A gazdagok nem hagyják - mondta gazdag apám, és elmosolyodott. - Csak a szegények és a középosztálybeliek hagyják. Fogadok, hogy én többet keresek, mint a te apád, és mégis ő fizet több adót.

- Hogy lehet az? - kérdeztem. Kilencévesen ennek semmi értelme nem volt számomra.

- Miért engedik meg, hogy így legyen?

Gazdag apám elhallgatott. Talán azt akarta, hogy figyeljek, ne locsogjak összevissza.

Lassanként lecsillapodtam. Nem tetszett, amit hallottam. Apám folyton panaszkodott a magas adói miatt, de valójában semmit nem tett azért, hogy ne kelljen annyi adót fizetnie. Ezt jelentette vajon, hogy lökdösi őt az élet?

Gazdag apám lassan, némán hintázott a székében. Közben engem nézett.

- Készen állsz a tanulásra? - kérdezte. Lassan bólintottam.

- Mint mondtam, sok mindent meg kell tanulnod. Annak elsajátítása, hogyan dolgoztassuk a pénzt a magunk javára, egy egész életet igényel. A legtöbb ember végképp befejezi a tanulmányait, miután kijárja a főiskola négy évét. Én már tudom, hogy a pénzről egész életemen át tanulni fogok. Egyszerűen azért, mert minél többet megtudok róla, annál inkább feltűnik, hogy még mennyi mindent kellene tudnom. A legtöbb ember életéből teljesen kimarad ez a tantárgy. Elmennek dolgozni, megkapják a fizetési csekkjüket, kiegyenlítik a számláikat, és ez minden. Azután még csodálkoznak, hogy anyagi gondjaik vannak, és azt hiszik, a több pénz megoldja ezeket a gondokat. Kevesen jönnek rá, hogy a pénzügyi képzés hiánya okozza a problémát.

- Vagyis az apámnak azért vannak gondjai az adózással, mert nem ért a pénzhez? - kérdeztem összezavarodva.

- Nézd, az adózás csak egy apró részlete mindannak, amit meg kell tanulni ahhoz, hogy a pénzt dolgoztathassuk a magunk javára. Ma csak arról akartam megbizonyosodni, hogy még mindig tanulni akarsz-e a pénzről. A legtöbb ember ugyanis nem akar. Inkább iskolába járnak, szakmát tanulnak, jól érzik magukat a munkahelyükön és sok pénzt keresnek. Míg nem egy napon súlyos anyagi gondokra ébrednek, de attól kezdve látástól-vakulásig dolgoznak. Ilyen árat fizetnek azért, hogy csak azt tanulták meg, hogyan kell pénzért dolgozni, de azt már nem, hogyan dolgoztassák a pénzt a maguk javára. Szóval még mindig szeretnél tanulni? - kérdezte gazdag apám.

Bólintottam.

- Rendben. Akkor eredj vissza dolgozni. Ezúttal semmit sem fizetek érte.

- Micsoda? - kérdeztem döbbenten.

- Jól hallottad. Semmit. Ezután is ugyanúgy három órát dolgozol szombatoként, mint eddig, de most már nem fizetek érte 10 centet sem óránként. Azt mondtad, meg akarod tanulni, hogyan kell nem pénzért dolgozni, ezért nem fizetek semmit.

Nem akartam hinni a fülemnek.

- Mike-kal már beszéltem erről. Ő már dolgozik; konzerveket porol le és pakol vissza a polcokra ingyen. Siess, hogy utolérd!

- Ez nem tisztességes! - kiabáltam. - Fizetnie kell valamit!

- Azt mondtad, tanulni akarsz. Ha ezt nem tanulod meg most, felnőtt korodra úgy fogsz járni, mint az a két nő és az az idősebb férfi, akikkel a nappaliban találkoztál. Ők pénzért dolgoznak, és csak reménykednek benne, hogy nem küldöm el őket. Vagy úgy jársz majd, mint apád, aki egy halom pénzt keres, ennek ellenére ki sem látszik az adósságokból, és azt reméli, hogy a több pénz majd megoldja a problémát. Ha ezt akarod, visszatérhetünk az eredeti megállapodásunkhoz, és továbbra is 10 centet kapsz óránként. Vagy csinálhatod azt, amit a legtöbb felnőtt: panaszkodnak, hogy alacsony a bérük, ezért felmondanak és másik munkahely után néznek.

- De akkor mit csináljak? - kérdeztem. Gazdag apám megkopogtatta a homlokomat.

- Használd ezt - mondta. - Ha használod, nemsokára hálás leszel nekem, hogy megadtam neked ezt a lehetőséget, és meggazdagszol.

Úgy álltam ott, mint Bálám szamara, mert még mindig nem tudtam elhinni, milyen durva ajánlatot kaptam. Idejöttem, hogy béremelést kérjek, mire azt akarják tőlem, hogy ingyen dolgozzam.

Gazdag apám még egyszer megkopogtatta a homlokomat, és azt mondta: - Használd ezt! Most pedig eredj vissza dolgozni!

## **1. lecke: A gazdagok nem pénzért dolgoznak**

Szegény apámnak nem árultam el, hogy ingyen dolgozom. Nem értette volna meg, és nem akartam magyarázkodni valamiről, amit én sem értettem még tökéletesen.

Mike és én ettől kezdve három héten át minden szombaton három órát dolgoztunk a semmiért. A munka nem esett nehezemre, kezdtem már megszokni. Sokkal inkább zavartak az elmulasztott baseballmeccsek és az a tény, hogy nem tudok képregényeket vásárolni magamnak.

A harmadik héten délben gazdag apám meglátogatott minket. Hallottuk, amint a teherautója motorja néhányszor visszarúg, miután leállította. Belépett az üzletbe, és megölelte Mrs. Martint. Megérdeklődte, hogy mennek a dolgok, azután benyúlt a mélyhűtőbe, kivett két jégkrémet kifizette, majd odaintette magához Mike-ot és engem.

- Menjünk egyet sétálni, fiúk!

Átmentünk az út túloldalára, kikerültünk néhány autót, és kiértünk egy nagy, zöld mezőre, ahol néhány felnőtt labdázott. Egy távoli rönkasztalnál telepedtünk le. Gazdag apám átnyújtotta Mike-nak és nekem a jégkrémeket.

- Nos, hogy ityeg a fityeg, fiuk?

- Minden oké. - mondta Mike. Jóváhagyólag bólintottam.

- Tanultatok valamit? - érdeklődött gazdag apám.

Egymásra néztünk Mike-kal, vállat vontunk és egyetértésben ráztuk meg a fejünket.

### ***Hogyan kerüljük el az élet egyik legnagyobb csapdáját?***

- Ideje elkezdni gondolkodni, fiúk! Az élet egyik legnagyobb kérdésével álltok szemben. Ha megtanuljátok a leckét, szabadságban és biztonságban élhettek. Ha nem, akkor úgy jártok, mint Mrs. Martin vagy a legtöbb amott labdázó felnőtt. Majd megszakadnak a munkában kevés pénzért, és abba az illúzióba kapaszkodnak, hogy biztos állásuk van, hogy évente három hétre elmehetnek nyaralni és, hogy negyvenöt

év munkaviszony után kapnak valami csekélyke nyugdíjat. Ha ez vonz titeket, felemelem a béreket 25 centre óránként.

- De ezek rendes, szorgalmas emberek. Miért gúnyolja ki őket? - méltatlankodtam.

Gazdag apám elmosolyodott.

- Mrs. Martin olyan nekem, mint az anyám. Sosem lennék vele kegyetlen. Csak azért gonoszodom, mert megpróbálom megértetni veletek, mire akarok kilyukadni. Ki akarom tágítani a látótereteket, hogy meglássatok valamit. Valami olyat, amit a legtöbb ember sosem vesz észre, mert túl szűk látókörű. Nem tűnik fel nekik, hogy csapdába estek.

Mike is és én is elbizonytalanodtam. Kegyetlennek hangzott, amit mondott, de éreztük, hogy kétségbeesetten igyekszik megértetni velünk valamit. Kisvártatva gazdag apám újra megszólalt:

- Nem hangzik jól 25 cent óránként? Nem dobogtatja meg a szíveteket? Nemet intettem a fejemmel, de nem volt igaz. 25 cent óránként igazán lelkesítően hangzott.

- Jól van, akkor fizetek nektek 1 dollárt óránként - mondta gazdag apám ravasz mosollyal.

Erre már hevesen kalapált a szívem. Az agyamban egymást kergették a gondolatok. „Fogadd el! Fogadd el!” Nem akartam hinni a fülemnek, mégsem szóltam semmit.

- Rendben, legyen 2 dollár óránként.

9 éves agyam és szívem majd kiugrott a helyéről. Végül is 1956-ot írtunk, és 2 dolláros órabérrel a világ leggazdagabb gyereke lehettem volna. El sem tudtam képzelni, hogy ennyi pénzt keressek. Igent akartam mondani. Meg akartam egyezni. Lelki szemeim előtt megjelent egy új bicikli, egy új baseballkesztyű, a barátaim mérhetetlen elismerése, amint látják, milyen nagyvonalúan adakozom. Ráadásul Jimmy és a barátai soha többé nem mondhatnák rám, hogy csóró vagyok. Valahogy azonban mégis néma maradtam.

Talán túlpörgött az agyam és kicsapott, mint egy biztosíték. A lelkem mélyén nagyon vágytam a 2 dolláros órabérre.

A jégkrém elolvadt és végigfolyt a kezemen. A rúdon nem volt semmi, az egész vanília- és csokoládémassza lecsurgott, és hangyák élvezkedtek rajta. Gazdag apámra két tágra nyitott szemű, megtorpant fiúcska bámult vissza meredten. Tudta, mit csinál; próbára tett minket, és azt is tudta, hogy szívünk szerint elfogadnánk az ajánlatot. Tisztában volt vele, hogy minden ember lelkének van egy gyenge, kívánós része, mely megvásárolható. Ugyanakkor van az emberi léleknek egy erős, elszánással teli bugyra is, amely nem eladó. A kérdés csupán az, melyik az erősebb. Ő több ezer lelket próbált ki életében. Minden alkalommal ezt tette, amikor egy-egy állásinterjún elbeszélgetett valakivel.

- Rendben, 5 dollár óránként.

Egyszeriben belső csend töltött el. Valami megváltozott. Az ajánlat túlságosan magas volt, és ettől nevetséges. 1956-ban kevés felnőtt dogozott 5 dollárnál magasabb órabérért. A kísértés megszűnt, nyugalom költözött belém. Lassan balra fordultam, és Mike-ra néztem. Visszanézett rám. Lelkemnek gyenge, kívánós része elnémult. Átvette az irányítást a másik, a megvesztegethetetlen.

Az agyamat és az elmémet a nyugalom és a bizonyosság érzése uralta a pénzzel kapcsolatban. Tudtam, hogy Mike is eljutott erre a pontra.

- Jól van - mondta gazdag apám gyengéden. - A legtöbb embernek van ára. Még hozzá két emberi érzés, a félelem és a mohóság miatt. A pénztelenségtől való félelem indít minket kemény munkára, azután, ha végre megkapjuk a fizetést, a mohóság ébreszti fel bennünk a vágyat mindazon csodálatos dolgok iránt, melyeket pénzen megvehetünk, és máris kész a képlet.

- Milyen képlet? - kérdeztem.

- Az a képlet, hogy az ember felkel, elmegy dolgozni, kifizeti a számláit, aztán újra felkel, elmegy dolgozni, kifizeti a számláit. Egész életét örökösen két érzés kormányozza, a félelem és a mohóság. Ha több pénzt keres, akkor is ugyanazt a kört járja be, hiszen akkor többet költ. Ezt nevezem én mókuseréknek.

- Lehetne másképpen is? - kérdezte Mike.

- Igen - felelte gazdag apám megfontoltan. - De alig néhány ember jön rá, hogyan.

- És hogyan? - kérdezte Mike.

- Ez az, amire remélem, hogy ti ketten rájöttök, miközben dolgoztok és tanultok tőlem. Ezért vontam meg tőletek a bért.

- Kaphatnánk bővebb magyarázatot? - kérdezte Mike. - Elfáradtunk már ettől a kemény munkától, főleg, hogy ingyen csináljuk.

- Nos, az első lépés az igazmondás - mondta gazdag apám.

- Mi nem hazudtunk - tiltakoztam.

- Egy szóval sem állítottam, hogy hazudtatok. Én csak azt mondtam, igazat kell mondani.

- Miről? - kérdeztem.

- Arról, ahogyan érzitek magatokat - válaszolta gazdag apám. - Nem kell megosztanotok másokkal, csak magatokkal legyetek őszinték.

- Azt akarja mondani, hogy az emberek itt, a parkban, a maga alkalmazottai, Mrs. Martin és a többiek, nem ezt teszik? - kérdeztem.

- Kétlem, hogy ezt tennék. Inkább csak félnek a pénztelenségtől. Ahelyett, hogy szembenéznének a félelmükkel és gondolkodnának, csak reagálnak. Érzelmileg reagálnak, és nem használják a fejüket - magyarázta gazdag apám, miközben mindkettőnk homlokát megkopogtatta. - Azután, amikor pár dollárt éreznek a markukban, újból átveszi az irányítást az öröm, a vágyakozás és a mohóság, és megint csak reagálnak, de nem gondolkoznak.

- Vagyis az érzelmeik alapján döntenek - tette hozzá Mike.

- Úgy van. Ahelyett, hogy bevallanák maguknak az igazat az érzéseikkel kapcsolatban. Reagálnak rájuk és nem gondolkoznak. Érzik a félelmet és elmennek dolgozni abban a reményben, hogy a pénz majd elmulasztja, de csalódnak. A régi félelem egyre kísérti őket, erre megint elmennek dolgozni, megint csak abban bíznak, hogy a pénz majd lecsillapítja a félelmüket, de újra csalódnak. A félelem nem engedi kiszállni őket a munka, pénzkeresés, munka, pénzkeresés és a félelem megszűnésébe vetett remény ördögi köréből. Emberek milliói emiatt a félelem miatt forgolódnak éjszakánként álmatlanul gyötrődve az ágyukban. Ezért aztán másnap, amikor felkelnek, megint csak elmennek dolgozni, és megint csak feltámad bennük a remény, hogy a fizetésnapon elmúlik a lelküket marcangoló félsz. A pénz irányítja az életüket, de ezt nem vallják be. A pénz uralja az érzelmeiket és ebből következően a lelküket is.

Gazdag apám szünetet tartott. Hagyta, hadd emésszük meg a szavait. Mike és én hallottuk ugyan, mit mondott, de nem teljesen értettük. Igaz, ami igaz, már sokszor eltűnődtem rajta, miért sietnek annyira a felnőttek munkába. A munka nem látszott valami vidám dolognak, és ők sem tűntek boldognak tőle, mégis valamiért mindig rohantak dolgozni.

Gazdag apám, megállapíthatta, hogy amennyit lehetett, felfogtunk mondandójából, így hát folytatta:

- Azt akarom, hogy kerüljétek el ezt a csapdát, fiúk! Ez az, amit meg szeretnék tanítani nektek. Nem egyszerűen azt akarom megmutatni, hogyan legyetek gazdagok, mert a gazdagság nem megoldás a problémára.

- Nem? - kérdeztem meglepetten.

- Nem, nem az. Hadd fejtsem ki a másik érzést is, a vágyat. Néhányan mohóságnak hívják, de én inkább váagnak nevezném. Teljesen rendjén való, hogy az emberek valami jobbra, szebbre, szórakoztatóbbra vagy izgalmasabbra vágnak. Így aztán az embereket a vágy is arra sarkallja, hogy pénzért dolgozzanak. Több pénzre vágnak, mert azt hiszik, azon több örömet vásárolhatnak. A pénzen vehető örömök azonban sokszor kérészeletűek, ezért az embereknek több pénzre van szükségük, hogy még több örömet, még több élvezetet, több kényelmet, több biztonságot vásároljanak. Ezért tovább gürcölnek, mert azt hiszik, a pénz majd elcsitítja félelemtől és vágyaktól háborgó lelküket. A pénz azonban erre nem alkalmas.

- Még a gazdagok esetében sem? - kérdezte Mike.

- Még a gazdagok esetében sem - válaszolta gazdag apám. - Valójában sok gazdag embert nem annyira a vágy, mint inkább a félelem ösztönöz gazdagsága megszerzésére. Azt hiszik, a pénz megszünteti a pénztelenségtől, a szegénységtől való félelmet, ezért hatalmas mennyiséget halmoznak fel belőle, de hiába, hisz' a félelem egyre fokozódik. Most már attól félnek, hogy elveszítik, amijük van. Vannak barátaim, akik egyre csak robotolnak, noha rengeteg a pénzük. Ismerek olyanokat, akik sokkal jobban félnek most, mint amikor szegények voltak. Rettegnek, hogy minden pénzüket elveszítik. A félelem, mely a gazdagságuk megszerzésére indította őket, egyre erősödik. Lelkük gyenge, kívánós része hangosabban kiáltozik. Nem akarnak megválnia nagy háztól, az autóktól, a magas életszínvonalától, amit a pénznek köszönhetnek. Amiatt is aggódnak, mit szólnának a barátaik, ha elveszítenék a vagyonukat. Sokan közülük kétségbeesetten vergődnek és neurotikusok, pedig gazdagnak látszanak és több pénzük van.

- A szegények boldogabbak? - kérdeztem.

- Nem, nem hiszem. A pénz elkerülése lelkileg ugyanolyan egészségtelen, mint a pénzhez való túlzott ragaszkodás - fejtegette gazdag apám.

Ekkor, mintegy varázsütésre megjelent a város csavargója, elhaladt az asztalunk mellett, és hangos dörömböléssel matatni kezdett a szemetes kukában. Mindhárman érdeklődéssel figyeltük, noha korábban valószínűleg észre sem vettük volna.

Gazdag apám elővett egy dollárt a tárcájából, és intett az öregnek. Az mindjárt odajött, amint meglátta a pénzt, elvette gazdag, apámtól a bankjegyet, hálálkodva köszöngette neki, majd boldogan elsietett ere.

- Ő sem sokban különbözik a legtöbb alkalmazottamtól - állapította meg gazdag apám. - Rengeteg emberrel találkozom, akik azt mondják, „engem nem érdekel a pénz”, mégis napi nyolc órát dolgoznak egy munkahelyen. Ezzel meghazudtolják



önmagukat. Ha nem érdekli őket a pénz, miért dolgoznak? Ez a gondolkodásmód valószínűleg sokkal betegesebb annál, mintha valaki megszállottan gyűjti a pénzt.

Miközben gazdag apámat hallgattam, felötlött bennem, hányszor mondta szegény apám, hogy „engem nem érdekel a pénz”. Nagyon gyakran hallottam tőle ezt a mondatot. Azzal az állítással is fedezte magát, hogy „én azért dolgozom, mert szeretem a munkámat”.

- Akkor mi a teendő? - kérdeztem. – Ne dolgozzunk pénzért mindaddig, amíg ki nem veszik belőlünk a félelem és a mohóság legutolsó foszlánya is?

- Nem, az időpocsékolás lenne - mondta gazdag apám. - Az érzelmek teszik az embert emberivé. Az érzelem mozgásba lendült energia. Legyetek őszinték magatokhoz az érzelmeitekkel kapcsolatban, és használjátok az agyátokat meg az érzelmeiteket a magatok javára, ne magatok ellen!

- Húha! - kiáltott Mike.

- Ne ijedjete meg, ha most még nem értetek meg pontosan. Néhány év múlva minden világossá válik majd. Az a lényeg, hogy figyeljétek meg az érzelmeiteket, ne reagáljatok rájuk. Sok ember nem tudja, hogy az érzelmeivel gondolkodik. Az érzelmek azok érzelmek, de meg kell tanulnotok a fejetekkel gondolkodni.

- Tudna erre egy példát mondani? - kérdeztem.

- Persze. Amikor valaki azt mondja, „állást kell találnom”, bizonyára érzelmi alapon gondolkodik. A gondolatot a pénztelenségtől való félelme sugallja.

- De hát az embereknek pénzre van szükségük, hogy ki tudják fizetni a számláikat - mondtam.

- Ez igaz - hagyta helyben gazdag apám mosolyogva. - Én csak annyit mondtam, hogy a gondolkodást túl gyakran motiválja a félelem.

- Nem értem - mondta Mike.

- Íme egy példa: Ha felébred az emberben a pénztelenségtől való félelem, ahelyett, hogy néhány dollár reményében azonnal munka után rohangálna, feltehetné magának a kérdést: „Vajon hosszú távon egy állás a legmegfelelőbb megoldás a félelem ellen?” Szerintem a válasz „nem”. Főleg, ha egy egész élet távlatában tekintjük a dolgot. Az álláskeresés valójában egy hosszú távú probléma rövid távú megoldása.

- De az én apám mindig azt mondja, „Járj iskolába, szerezz jó jegyeket, akkor majd biztos állást találsz magadnak” - érveltem némileg megzavarodva.

- Megértem, hogy ezt mondja - felelte gazdag apám mosolyogva. – A legtöbben ezt ajánlják, és az ötlet sokak számára beválik. De ezt a javaslatot is a félelem szüli.

- Úgy érti, azért mondja ezt az apám, mert fél?

- Igen - felelte gazdag apám. Retteg, hogy nem tudsz majd elég pénzt keresni, és nem tudsz beilleszkedni a társadalomba. Ne érts félre! Ő szeret téged, és a legjobbat akarja neked. Ráadásul a félelme szerintem megalapozott. A tanulás és a szakma fontos dolgok. De egyik sem ír a félelemre. Ugyanaz a félelem, ami arra készteti, hogy reggelente felkeljen pár dollárért, felelős azért is, hogy olyan megszállottan erőlteti, járj iskolába.

- Akkor maga mit javasol? - kérdeztem.

- Meg akarom tanítani nektek, hogyan legyetek úrrá a pénzen; hogy ne féljetek tőle. Ezt nem tanítják az iskolában. Ha pedig nem tanuljátok meg, a pénz rabszolgáivá váltok.

Végre megértettem. Tényleg a látókörünket akarta szélesíteni. Azt akarta, hogy átlássuk, amit sem Mrs. Martin, sem a többi alkalmazottja, sem apám nem lát át. Olyan példákkal érvelt, melyek akkor kegyetlennek tűntek, de mindörökre megragadtak bennem. Attól a naptól kezdve többet tudtam a világról, és elkezdtem érzékelni a csapdát, amely a legtöbb ember előtt ott tátong.

- Tudjátok, végső soron mindannyian alkalmazottak vagyunk. Csak különféle szinteken dolgozunk - folytatta gazdag apám. - Én mindössze annyit szeretnék elérni, hogy ti elkerüljétek a csapdát. Azt a csapdát, melyet a félelem és a vágy érzései teremtenek. Használjátok őket a javatokra, ne magatok ellen. Ezt akarom megtanítani nektek. Nem egyszerűen azért tanítalak titeket, hogy egy kalap pénzhez jussatok. Ez nem oldja meg a félelem és a vágy problémáját. Ha nem teszitek túl magatokat a félelmen és a vágyon, de meggazdagodtok, akkor csak jól fizetett rabszolgák lesztek.

- Tehát akkor hogyan kerüljük el a csapdát? - kérdeztem.

- A szegénység és a pénzért való küzdelem fő okai a félelem és a tudatlanság, nem a gazdaság, a kormány vagy a gazdagok. Minden embert az önmaga által gerjesztett félelem és tudatlanság ejt csapdába. Ezért járjatok iskolába és szerezzetek diplomát! Én meg megtanítom nektek, hogyan kerüljétek el a csapdát.

Lassanként összeállt a kép. Tanult apám nagy műveltségre tett szert és kimagasló pályát futott be. Azt azonban már nem tanította meg neki az iskola, hogyan bánjon a pénzzel és a félelmeivel. Világossá vált számomra, hogy különböző és fontos dolgokat tanulhatok meg két apámtól.

- Beszéltél nekünk a pénztelenségtől való félelemről. De hogyan befolyásolja a gondolkodásunkat a pénz utáni vágy? - kérdezte Mike.

- Hogy éreztétek magatokat, amikor fizetésemeléssel kecsegtettelek titeket? Észrevettétek, hogyan erősödik bennetek a vágy?

Bólintottunk.

- Azzal, hogy nem engedtétek át magatokat az érzelmeiteknek, képesek voltatok késleltetni a reakciót és gondolkodni. Ez a legfontosabb. A félelem és a mohóság érzése soha nem fog kiveszni belőlünk. Mostantól kezdve lényeges, hogy a magatok javára fordítsátok az érzelmeiteket, és hosszú távon gondolkozzatok, ne engedjétek, hogy elragadjanak és uralják a gondolataitokat. A legtöbb ember önmaga ellen fordítja a félelmet és a mohóságot. Ez a tudatlanság alapja. A legtöbben úgy élik le az életüket, hogy mindvégig a pénzt, a fizetésemelést, a munkahelyi biztonságot hajszolják, mert a vágy és a félelem érzése vezérli őket; nem kérdőjelezik meg, hová juttatják őket ezek az érzelmi alapú gondolatok. Olyan ez, mint egy kocsit húzó szamár, melynek gazdája egy répát lenget az állat orra előtt. A szamár gazdája oda megy, ahová menni akar, de a szamár csak egy illúziót kerget. Másnap is csak egy répát kap jutalmul.

- Úgy érted, ha magam elé képzelek egy új baseballkesztyűt, egy tábla csokoládét és játékokat, az ugyanaz, mint a répa a szamárnak? - kérdezte Mike.

- Igen. És ahogy idősebbek lesztek, a játékok egyre drágulnak. Új autó, vitorlásjacht és egy új ház, hogy ámulatba ejtsétek a barátaitokat - mondta gazdag apu mosolyogva. - A félelem indít útnak, a vágy pedig hívogat, csalogat a sziklák felé. Ez a csapda.

- Tehát mi a válasz? - kérdezte Mike.

- A félelmet és a vágyat a tudatlanság szítja. Ezért van, hogy a gazdagok, akiknek sok a pénzük, gyakran annál jobban félnek, minél gazdagabbak lesznek. A pénz a répa, az illúzió. Ha a szamár látná az egész képet, talán meggondolná, érdemes-e üldöznie a répát.

Gazdag apám elmagyarázta, hogy az emberek élete a tudatlanság és a megvilágosodás közötti küzdelemből áll.

Elmondta, hogy amint az ember megszűnik információ és önismeret után kutatni, beáll a tudatlanság állapota. Ezt a küzdelmet percről percre új döntések sorozata alakítja - hogy az ember megtanulja kinyitni az elméjét vagy bezárja azt.

- Az iskola nagyon-nagyon fontos. Azért jártok iskolába, hogy szakmát tanuljatok, mellyel a társadalom hasznos tagjaivá válhattok. Minden kultúrának szüksége van tanárookra, orvosokra, szerelőkre, művészekre, szakácsokra, üzletemberekre, rendőrökre, tűzoltókra, katonákra. Az iskola képi ki őket, és nekik köszönhető, hogy a kultúránk fejlődik és virágzik - magyarázta gazdag apám. - Sajnos azonban nagyon sok ember számára az iskola a vég, nem a kezdet.

Hosszan hallgattunk. Gazdag apám mosolygott. Nem értettem meg mindent, amit aznap hallottam tőle. De ahogyan a legtöbb nagy pedagógus szavai éveken át hatnak, sokszor még évekkel haláluk után is, az ő szavaira is máig emlékszem.

- Ma egy kicsit kegyetlen voltam - mondta. - Azért voltam kegyetlen, mert azt akarom, hogy soha ne felejtsetek el ezt a beszélgetést. Azt akarom, hogy mindig jusson eszetekbe Mrs. Martin. Azt akarom, hogy mindig jusson eszetekbe a szamár. Ne felejtsetek el, mert a félelem és a vágy érzése az élet legnagyobb csapdájába csalhat titeket, s ha ez nem tudatosan bennetek, irányítja a gondolataitokat. Félelemben élni, egy életen át szőnyeg alá söpörni az álmaitokat kegyetlen dolog. Pénzért robotolni abban a hitben, hogy a pénzen megvásárolhatjátok mindazt, ami boldoggá tesz, szintén kegyetlen dolog. Éjnek évadján felriadni és a kifizetetlen számlák miatt rettegni, borzalmas életforma. A fizetéstől függő élet nem élet. Azt hinni, hogy egy állás biztonságot ad, önámítás. Ez mind-mind csupa kegyetlen dolog, és ez az a csapda, melyet szeretném, ha elkerülnétek. Én láttam, hogyan irányítja a pénz az emberek életét. Ne hagyjátok, hogy veletek is ez történjen! Kérlek titeket, ne engedjétek, hogy a pénz irányítsa az életeteket!

Egy labda begurult az asztalunk alá. Gazdag apám kihalászta és visszadobta.

- Mi köze a tudatlanságnak a mohósághoz és a félelemhez? - kérdeztem.

- A pénzügyi tudatlanság okozza a mértéktelen mohóságot és az erős félelmet - válaszolta gazdag apám. - Hadd mondjak néhány példát! Egy orvos több pénzt akar, hogy jobban tudjon gondoskodni családjáról, ezért felemeli a kezelési díjait. Ha ő felemeli a díjait, mindenkinek többet kell fizetnie az orvosi ellátásért. Ez leginkább a szegényeket sújtja, ezért a szegények rosszabb egészségi állapotba kerülnek, mint a gazdagok.

- Mivel az orvosok felemelték a díjakat, az ügyvédek is felemelik a díjakat. Mivel pedig az ügyvédek többet kérnek, a tanárok is magasabb fizetést akarnak, ezáltal megemelkedik az adónk, és így tovább. Hamarosan olyan iszonyatos szakadék fog tátongani a gazdagok és a szegények között, hogy kitör a zűrzavar, és egy újabb, nagyszerű civilizáció összeomlik. Az összes nagy civilizáció akkor omlott össze, amikor a jómódúak és a nincstelenek közötti szakadék túlságosan nagy lett. Amerika

is ezen az úton halad, bizonyítva azt a tényt, hogy a történelem ismétli önmagát, mert nem tanulunk a történelemből. Csak bemagoljuk a történelmi dátumokat és neveket, de nem tanuljuk meg a leckét.

- Nem törvényszerű, hogy az árak emelkedjenek? - kérdeztem.

- Egy jól működő kormánnyal rendelkező, művelt társadalomban nem. Az áraknak valójában esniük kellene. Ez persze gyakran csak elméletben igaz. Az árak a tudatlanság okozta félelem és mohóság következtében emelkednek. Ha az iskolák megtanítanák az embereket, hogyan kell bánnia pénzzel, több pénz lenne és alacsonyabbak lennének az árak, de az iskolák csak arra koncentrálnak, hogy megtanítsák, hogyan kell pénzért dolgozni, hogyan kell kihasználni a pénz hatalmát.

- De hiszen vannak üzleti iskolák - vetette ellen Mike. - Te is arra akarsz rávenni, hogy menjek üzleti iskolába és szerezzek diplomát.

- Igen, ez igaz - mondta gazdag apám. - De az üzleti iskolák gyakran alkalmazottakat képeznek, akik csak kifinomult irodakukacok. Isten őrizz, hogy egy irodakukac vállalkozásba kezdjen. Azok csak a számadatokat böngészik, kirugdossák az embereket és tönkreteszik az üzletet. Én már csak tudom, hiszen én is ilyeneket dolgoztatok. Mindössze arra tudnak gondolni, hogy csökkentsék a költségeket és emeljék az árakat, ami sok bajt okoz. Az irodakukackodás fontos dolog. Jó lenne, ha többen értenének hozzá, de ez nem minden - tette hozzá mérgesen.

- Nos, akkor van válasz? - kérdezte Mike.

- Igen, van - felelte gazdag apám. - Tanuljátok meg használni az érzelmeiteket a gondolkodásban, de ne az érzelmeitekkel gondolkodjatok! Amikor először úrrá lettetek az érzelmeiteken és hajlandók voltatok ingyen dolgozni, tudtam, hogy van remény. Amikor pedig újra ellenállatok az érzelmeiteknek, noha megkísértettelek titeket több pénzzel, ismét csak gondolkodni tanultatok az érzelmek ellenében. Ez az első lépés.

- Miért olyan fontos ez a lépés? - kérdeztem.

- Nos, erre magatoktól kell rájönnötök. Ha igazán akartok tanulni, beviszlek benneteket a mélyvízbe. Oda, ahonnan szinte mindenki menekül. Megmutatom nektek azt a helyet, amitől a legtöbb ember fél. Ha velem tartotok, nem akartok többé pénzért dolgozni, hanem inkább megtanuljátok, hogyan dolgoztassátok a pénzt a magatok javára.

- És mi lesz a jutalmunk, ha magával tartunk? Mi van, ha hajlandók vagyunk tanulni magától? Mit kapunk cserébe? - kérdeztem.

- Ugyanazt, amit a mesebeli teknős - mondta. - Megmenekült a sárkánytól.

- Létezik mélyvíz? - kérdeztem.

- Hogyne létezne - mondta gazdag apám. - A mélyvíz a félelmünk és a mohóságunk. A kiút, hogy a félelmeink mélyére hatolunk, szembenézünk a mohóságunkkal, a gyengeségeinkkel, a kívánságainkkal. A kiutat az agyunkkal találjuk meg, azáltal, hogy megválogatjuk a gondolatainkat.

- Megválogatjuk a gondolatainkat? - kérdezett vissza Mike döbbenten.

- Igen. Úgy, hogy gondolkodunk, nem pedig reagálunk az érzelmeinkre. Nem engedünk a kísértésnek, hogy felkeljünk és elmenjünk dolgozni, hogy így akarjuk megoldani a problémáinkat csak azért, mert nincs elég pénzünk a számláink kifizetésére, és ez megijeszt. A gondolkodás azt jelenti, időt hagyunk magunknak és

felteszünk egy kérdést. Olyasmit, hogy „valóban azzal oldom meg a problémát, ha keményebben dolgozom?”. A legtöbben annyira megijednek az igazságtól - hogy a félelem irányítja őket -, hogy nem tudnak gondolkodni, és kirohannak az ajtón. Meg kell fékezni a sárkányt. Ezt értem az alatt, hogy megválogatjuk a gondolatainkat.

- Ezt hogyan csináljuk? - kérdezte Mike.

- Ezt fogom nektek megtanítani. Megtanítalak titeket arra, hogy megválogassátok a megfontolásra méltó gondolatokat, és ne reflexszerűen reagáljatok, mint az, aki gyorsan magába nyeli a reggeli kávéját, azután elrohan dolgozni.

- Ne feledjétek: az állás csak egy hosszú távú probléma rövid távú megoldása. A legtöbb ember agyában csupán egyetlen probléma motoszkál, és az rövid távú: a számlák és a hónap vége, a sárkány. A pénz irányítja az életüket. Jobban mondva a félelem és a pénzügyi tudatlanság. Ezért aztán a szüleik példáját követik: mindennap felkelnek, és elmennek dolgozni a pénzért. Nincs idejük megkérdezni, hogy „van más lehetőség?” Az érzelmeik uralják a gondolkodásukat. nem az agyuk.

- Meg tudod mondani, mi a különbség az érzelmi alapú gondolkodás és az agy alapú gondolkodás között? - kérdezte Mike.

- Hát persze. Naponta hallom - mondta gazdag apám. - Olyasmiket hallok, mint „mindenkinek dolgozni kell.” Vagy: „a gazdagok csalók.” Vagy: „Másik munkahelyet keresek. Megérdelem a fizetésemelést.” Vagy: „Azért szeretem a munkahelyemet, mert biztos.” Ahelyett, hogy azt kérdeznék: „Nem hiányzik nekem itt valami?” Ez a kérdés megtöri az érzelmi alapú gondolatok sorát, és időt hagy a világos gondolkodásra.

Meg kell vallanom, nagyszerű lecke volt. Nem könnyű megállapítani, mikor beszélnek valakiből az érzelmeik és mikor a világos gondolatok. De olyan lecke volt, amely jó szolgálatot tett későbbi életemben. Különösen olyankor, amikor éppen én magam beszéltem az érzelmeimre reagálva és nem világos gondolatok alapján.

Miközben visszafelé ballagtunk az üzlethez, gazdag apám elmagyarázta, hogy a gazdagok valóban „pénzt csinálnak”. Nem dolgoznak érte. Elmondta, hogy amikor Mike és én 5 centes érméket gyártottunk ólomból és azt hittük, pénzt csinálunk, nagyon közel voltunk a gazdagok gondolkodásmódjához. Csupán az volt a bökkenő, hogy törvényellenes dolgot cselekedtünk. Az állam és a bankok megtehetik, de mi nem. Elmagyarázta, hogy a pénzcsinálásnak vannak törvényes, és vannak törvénytelen módjai.

Azt is elmondta, hogy a gazdagok tudják, hogy a pénz csak illúzió, és igazából a számár kedvéért szeretik a répát. Pusztán a félelem és a mohóság tartja fenn a pénz illúzióját oly sok milliárd ember számára, akik mind azt hiszik, hogy a pénz valóságos. A pénz valójában kitaláció. Csak a tömegek illúzióba vetett hite és tudatlansága tartja össze a kártyavárat. „Tulajdonképpen - mondta - a számár répája sok tekintetben értékesebb, mint a pénz.”

Beszélt az Amerikában érvényben lévő aranystandardról, és hogy minden dollárbankjegy valójában ezüstbizonylat. Aggasztotta a híresztelés, miszerint Amerika feladja az aranystandardot, és attól kezdve a dollár nem lesz többé ezüstbizonylat.

„Ha ez megtörténik, fiúk, akkor elszabadul a pokol. A szegények, a középosztálybeliek és a tudatlanok élete mind tönkremegy, mert továbbra is azt hiszik majd, hogy a pénz valóságos, és hogy a cég, amelynek dolgoznak, vagy az állam gondoskodik róluk.”

Akkor nem értettük meg tökéletesen, amit mondott, de az évek során egyre több értelmet nyertek állításai.

### **Hogyan lássuk meg, amit mások nem vesznek észre?**

Miközben beszállt a teherautóba a kis élelmiszerüzlet előtt, azt mondta: - Dolgozotok fiúk, de minél előbb megtanuljátok függetleníteni magatokat a munkabértől, annál könnyebb lesz az életek felnőttként. Használjátok az agyatokat, dolgozotok ingyen, és az agyatok nemsokára olyan pénzkereseti lehetőségeket mutat majd nektek, hogy sokkal több pénzhez juthattok, mint amennyit én valaha is fizetni tudnék. Olyan dolgokat fogtok meglátni, amiket mások nem vesznek észre. A lehetőségek az orrotok előtt hevernek. A legtöbben azért nem veszik észre őket, mert csak a pénz és a biztonság érdekli őket, ezért csak azt kapják. Attól a pillanattól kezdve, hogy észrevesztek egy lehetőséget, egész életekben meg fogjátok látni őket. Ha ezt eléritek, tanítok nektek még valamit. Jegyezzétek meg ezt, és elkerülhetitek az élet egyik legnagyobb csapdáját. Soha, egyetlen egyszer sem fogtok a sárkányhoz nyúlni!

Mike és én összeszedtük a holmijainkat az üzletben, és búcsút intettünk Mrs. Martinnak. Visszamentünk a parkba, leültünk ugyanarra a padra, ahol korábban ültünk, s órákon át gondolkodtunk és beszélgettünk.

A következő héten az iskolában is egyre csak gondolkodtunk és beszélgettünk. Még két héten át folyton gondolkodtunk, beszélgettünk, és ingyen dolgoztunk.

A második szombaton, amikor ismét elbúcsúztam Mrs. Martintól, vágyakozva nézegettem az újságospolcon a képregényeket. Hogy még 30 centet sem kaptam a munkámért szombatonként, az elsősorban azért bántott, mert nem tudtam megvenni magamnak a képregényeket. Amikor Mrs. Martin elköszönt Mike-tól és tőlem, hirtelen észrevettem, hogy valami olyat tesz, amit azelőtt soha nem láttam tőle. Pontosabban láttam már, de korábban soha nem tűnt fel.

Mrs. Martin félbevágta a képregények címlapjait. Az első borító felső részét megtartotta, az újság többi részét pedig egy nagy kartondobozba dobta. Amikor megkérdeztem tőle, mit csinál, azt felelte:

- Kidobom őket. A felső borító felét odaadom a terjesztőnek, amikor a következő szállítmányt hozza. Egy óra múlva érkezik.

Mike-kal együtt kivártuk az egy órát. Amikor a terjesztő megérkezett, megkérdeztük, hogy megkaphatnánk-e a képregényeket. Azt mondta:

- A tiétek lehet, ha ebben az üzletben dolgoztok, és ha nem kereskedtek velük.

Társulásunk újraéledt. Mike anyjának volt egy alagsori szobája, melyet senki sem használt. Kitakarítottuk, és több száz képregényt halmoztunk fel benne. Hamarosan megnyitotta kapuit képregény-könyvtárunk. Mike legkisebb testvérét bíztuk meg a könyvtárosi teendők elvégzésével, mert ő amúgy is imádott tanulni. Minden gyerektől 10 centet kért a könyvtárba való belépésért. A könyvtár fél háromtól fél ötig tartott nyitva minden nap iskola után. A látogatók, a környékbeli gyerekek annyi képregényt olvashattak el, amennyit csak tudtak két óra alatt. Jól Jártak, hiszen egy képregény 10 centbe került az üzletben, itt pedig akár ötöt-hatot is elolvashattak két óra alatt.

Mike húga ellenőrizte a távozókat, nehogy valaki kikölcsönözzön egy-két képregényt. Ő vezette a könyvelést is; feljegyezte, hány látogatója volt a könyvtárnak egy-egy napon, kik voltak azok, és felírta az esetleges megjegyzéseket is. Mike és én három hónap leforgása alatt átlagosan heti 9,5 dollárt kerestünk. Mike húgának heti 1 dollárt

fizettünk, és megengedtük neki, hogy ingyen olvassa a képregényeket, de ezt szinte sosem tette, mert állandóan tanult.

Mike és én betartottuk a megállapodást: minden szombaton bejártunk dolgozni az üzletbe, és a különféle üzletekből begyűjtöttük az összes képregényt. Amikor már túl sok lett, elégettük őket. Megpróbáltunk nyitni egy fiókkönyvtárat is, de nem találtunk több olyan odaadó és megbízható munkaerőt, mint Mike húga.

Már ilyen korán szembesültünk vele, milyen nehéz jó alkalmazottakat találni.

Három hónappal a könyvár megnyitása után verekedés tört ki a szobában. Néhány környébeli srác kezdeményezte, akik agresszívan léptek fel és erőszakkal hatoltak be a könyvtárba. Mike ezek után azt javasolta, zárjunk be. Így aztán abbamaradt a képregényekre épülő üzlet, és többé nem jártunk szombatonként az üzletbe sem dolgozni. Gazdag apám ezzel együtt izgatott volt, mert új dolgokat akart nekünk megtanítani. Örült neki, hogy olyan jól megtanultuk az első leckét. Megtanultuk, hogyan dolgoztassuk a pénzt a magunk javára. Mivel az üzletben nem kaptunk pénzt a munkánkért, kénytelenek voltunk a fantáziánkat használni, hogy kitaláljunk valamilyen pénzszerzési lehetőséget. Első vállalkozásunk, a képregény-könyvtár beindításával anyagilag a magunk urai voltunk, nem függünk semmilyen munkaadótól. A legjobb persze az volt benne, hogy az üzlet pénzt hozott a konyhára még akkor is, amikor nem voltunk jelen személyesen. A pénzünk dolgozott nekünk.

Gazdag apám sokkal többet adott nekünk annál, mintha pénzzel fizetett volna ki.

## **2. lecke: Miért fontos a pénzügyi műveltség?**

1990-ben legjobb barátom, Mike átvette apja üzleti birodalmát, és ha lehet, még jobban kormányozta, mint elődje. Mostanában a golfpályán szoktunk találkozni évente egyszer-kétszer. Mike és a felesége minden képzeletet felülmúlóan gazdagok. Gazdag apám hagyatéka a lehető legjobb kezekben van, és Mike ugyanúgy okítja a fiát, hogy majd átadhassa neki a stafétabotot, ahogyan az ő apja okította minket.

1994-ben 47 éves koromban nyugdíjba mentem. A feleségem, Kim 37 éves volt akkor. A nyugállomány nem azt jelenti, hogy az ember nem dolgozik. Ami a feleségemet és engem illet, akár dolgozunk, akár nem, a vagyonunk automatikusan gyarapszik, méghozzá jócskán túlszárnyalva az inflációt, így aztán, ha nem jön közbe valami előre nem látható katasztrófa, akkor mindegy, hogy dolgozunk vagy nem. Azt hiszem, ez a szabadság. A vagyon elég jelentős ahhoz, hogy magától nőjön. Olyan ez, mint amikor az ember fát ültet. Éveken át locsolja, azután egy napon a növénynek nincs többé szüksége rá. A gyökerei már elég mélyen befűródtak a földbe. Ekkorra a fa már árnyékot ad ültetője örömére.

Mike a birodalom továbbvitelét választotta, én a nyugdíjat.

Amikor emberekkel beszélgetek, gyakran megkérdezik tőlem, mit tanácsolok, mit tegyenek? Hogyan kezdjék el? Tudok-e ajánlani nekik valami jó könyvet? Hogyan készítsék fel gyermekeiket az életre? Mi a siker titka? Hogyan szerzem a millióimat? Ilyenkor mindig egy régi újságcikk jut eszembe, melyben a következőket olvastam:

### ***A leggazdagabb üzletemberek***

1923-ban legrangosabb vezetőink és leggazdagabb üzletembereink megbeszélést tartottak a chicagói Edgewater Beach Hotelben. Köztük volt Charles Schwab, a legnagyobb független acélipari vállalat elnöke; Samuel Insull, a világ legnagyobb

közszolgáltatási vállalatának elnöke; Howard Hopson, a legnagyobb gázmű elnöke; Ivar Kreuger, az International Match Co. elnöke, mely akkoriban a világ egyik legnagyobb vállalata volt; Leon Frazier, a Bank of International Settlements elnöke; Richard Whitney, a New York-i tőzsde elnöke; Arthur Cotton és Jesse Livermore, vezető tőzsdei spekulánsok; és Albert Fall, Harding elnök kabinetjének tagja. Huszonöt év múltán a fent említett kilenc vezető üzletember a következő sorsra jutott: Schwab nincstelenként halt meg, miután öt évig élt kölcsönökből. Insull szintén szegényen szenderült jobb létre külföldön. Kreuger és Cotton ugyancsak elszegényedtek, mire elérte őket a végzet. Hopson megőrült. Whitney és Albert Fall börtönből szabadultak éppen. Frazier és Livermore öngyilkosságot követtek el.

Kétlem, hogy bárki meg tudná mondani, mi is történt valójában ezekkel az emberekkel. Ha odafigyelünk a dátumra, 1923, nem sokkal az 1929-es piaci összeomlás és gazdasági válság előtt volt, mely feltételezésem szerint nagy hatást gyakorolt ezeknek az embereknek az életére. Mire akarok ezzel kilyukadni? Manapság sokkal gyorsabb változások közepette élünk, mint ők akkor. Biztos vagyok benne, hogy az elkövetkezendő 25 év során számos felfelé és lefelé ívelő korszak követi majd egymást a gazdaságban, és ezek ugyanúgy befolyásolják majd az akkor élő nagyságok életét, mint a korábbiak a felsoroltakét. Aggasztó, hogy sokan túl nagy hangsúlyt helyeznek a pénzre ahelyett, hogy legnagyobb értékükre, a tanulásra összpontosítanának. Aki rugalmas, nyitott és hajlandó tanulni, egyre gazdagabb lesz a változások közepette. Aki ellenben azt hiszi, hogy a pénz oldja meg a problémáit, annak nehéz dolga lesz a pénzszerzéssel. Az intelligencia oldja meg a problémákat és teremt pénzt. A pénzügyi intelligencia nélkül szerzett pénz ebül jött, ezért ebül is vész el.

A legtöbb ember nem veszi észre, hogy nem az a lényeg, milyen sok pénzt szerzünk, hanem, hogy mennyit tartunk meg. Mindannyian hallottunk már történeteket lottónyertesekről, akik eredendően szegények, azután hirtelen meggazdagszanak, majd ismét elszegényednek. Milliókat nyernek, és mégis hamarosan oda jutnak vissza, ahonnan elkezdték. Ismerjük azoknak a sportolóknak a történetét is, akik 24 éves korukban évi több millió dollárt keresnek, majd 34 évesen a híd alatt alszanak. A ma reggeli lapban olvastam egy kosárlabdázóról, aki egy éve milliomos volt. Ma a barátait, az ügyvédjét és a könyvelőjét vádolja, amiért megfosztották őt a pénzétől, és egy autósóban dolgozik minimálbérért.

Még csak 29 éves. Az autósóból is kipenderítették, mert nem volt hajlandó levenni az újjáról a bajnokságon nyert gyűrűt, miközben a kocsikat törölgette, emiatt került be az újságba. Kérvényezi, hogy visszavegyék, panaszkodik a nehéz helyzete miatt és a diszkriminációra hivatkozik, továbbá arra, hogy a gyűrű az egyetlen vagyona. Azt állítja, ha azt is elveszik tőle, végképp összeomlik.

1997-ben rengeteg ember lett milliomos egyik napról a másikra. Megismétlődött a 20-as évek csodája. Én igazán örülök neki, hogy az emberek egyre gazdagabbak, de még egyszer hangsúlyozni szeretném, hogy hosszú távon nem az a lényeg, mennyi pénzt halmoz fel az ember, hanem, hogy mennyit tud megtartani, és hány nemzedéken át sikerül megőrizni a vagyont.

Amikor tehát azt kérdik tőlem, „Hol kezdjem, el?” vagy „Hogyan lehetek gyorsan gazdag?”, nagyot csalódnak a válaszomban. Azt mondom, amit gazdag apám mondott nekem gyerekkoromban: „Ha gazdag akarsz lenni, pénzügyi műveltséget kell szerezned.”



Gazdag apám alaposan a fejembe verte ezt a szabályt. Amint már említettem, tanult apám az olvasás fontosságát hangsúlyozta, míg gazdag apám a pénzügyi műveltség megszerzését.

Ha fel akarunk építeni egy az Empire State Buildinghez hasonló épületet, akkor legelőször is ásnunk kell egy mély gödröt, és biztonságos alapot kell adnunk az épületnek. Ha egy családi házat akarunk építeni a külvárosban, elég, ha 20 cm-es betonlapot rögtönözünk. A legtöbben abba a hibába esnek, amikor meggazdagodni igyekeznek, hogy az Empire State Buildinget egy 20 cm-es talapzatra akarják felhúzni.

Iskolarendszerünk, mely az agrárkorszak örökségét őrzi, még ma is hisz az alap nélküli házakban. Még mindig a döngölt agyagpadló van divatban. Így a fiatalok gyakorlatilag pénzügyi ismeretek nélkül fejezik be a tanulmányaikat. Azután egyszer csak, álmatlanul vergődve külvárosi ágyukban a nyomasztó adósságok tengerében, felmerül előttük az Amerikai Álom, és eltökélik, hogy anyagi gondjaik egyetlen lehetséges megoldása, ha megtalálják a módját, hogy gyorsan meggazdagodjanak.

Hozzálatnak a felhőkarcoló megépítéséhez. Gyorsan kerülnek egymásra az emeletek, és hamarosan készen áll az Empire State Building helyett a Külvárosi Ferdetorony. Az álmatlan éjszakák visszatérnek.

Mike és az én számomra felnőtként mindkettőnk választása nyitva állt, mert gyerekkorunkban megtanultuk, hogyan építsünk erős pénzügyi alapot.

Nos, a könyvelés valószínűleg a világ legunalmasabb szakmája. Alaposan bele is lehet zavarodni. Mégis, ha gazdagok akarunk lenni, hosszú távon ez a legfontosabb tudomány. A kérdés az, hogyan lehet egy unalmas és egyben zavaros tantárgyat megtanítani gyerekeknek? A válasz: egyszerűsítsük le! Tanítsuk meg először képekben.

Gazdag apám erős pénzügyi alapot készített Mike-nak és nekem. Mivel még gyerekek voltunk, egyszerű tanítási módszert választott. Mike és én megértettük az egyszerű rajzokat, a szakzsargont, a pénz mozgását, azután később bevezetett a számok összeadásának világába. Mike ma mesteri fokon ért a bonyolult, kifinomult könyvelői elemzések elkészítéséhez, mert meg kellett tanulnia. Milliárdos üzleti vagyon fölött rendelkezik. Én nem vagyok ennyire kifinomult, mert az én üzleti vagyonom kisebb, de mindketten ugyanarra az alapra építkeztünk. A következő oldalakon önök elé tárom azokat az egyszerű ábrákat, melyeket Mike apja rajzolt nekünk. A rajzok cseppet sem bonyolultak, mégis segítséget nyújtottak két kisfiúnak abban, hogy jelentős vagyont halmozzanak fel biztos, erős alapokon.

**Egy fontos szabály:** Ismernünk kell a különbséget az eszközök és a források között, és eszközöket kell vásárolnunk. Ez az egyetlen, amit tudnunk kell, ha gazdagságra vágyunk. Ez az első számú szabály, az Alfa és az Omega. Lehet, hogy abszurd módon egyszerűnek hangzik, mégis a legtöbb ember nem tudja, milyen fontos ez az elv. Rengetegen vannak, akik azért küszködnek anyagi gondokkal, mert nem tudják megkülönböztetni egymástól az eszközöket és a forrásokat.

- A gazdagok eszközöket akarnak. A szegények és a középosztálybeliek forrásokat, de azt hiszik róluk, hogy eszközök.

Amikor gazdag apám elmagyarázta nekünk ezt a szabályt, Mike is és én azt hittük, viccel. Már kezdtünk kamaszodni, és alig vártuk, hogy megtudjuk mi a meggazdagodás titka, erre ő ilyen válasszal áll elő. Olyan pofonegyszerű volt, hogy hosszasan el kellett gondolkodnunk rajta.

- Mik azok az eszközök? - kérdezte Mike.

- Az most egyelőre nem érdekes - mondta gazdag apám. - Csak hagyjátok érlelődni magatokban a gondolatot. Ha megértitek az egyszerűségét, életetek terv szerint zajlik majd, és nem lesznek anyagi gondjaitok. Rettenetesen egyszerű; ezért nem figyelnek oda rá az emberek.

- Úgy érti, csak azt kell tudnunk, mik számítanak eszközöknek, meg kell vennünk őket, és gazdagok leszünk? - kérdeztem.

- Ilyen egyszerű az egész - bólintott.

- Ha tényleg ilyen egyszerű, akkor miért nem gazdag minden ember? - kérdeztem.

Gazdag apám elmosolyodott.

- Mert az emberek nem tudnak különbséget tenni az eszközök és a források között.

Megkérdeztem: - Hogy lehetnek a felnőttek ilyen buták? Ha ez ilyen egyszerű és ilyen fontos, miért nem akarja mindenki megtudni a különbséget?

Gazdag apám néhány percben elmagyarázta, mi a különbség az eszközök és a források között.

Ma, felnőttként nehezemre esik elmagyarázni más felnőtteknek. Hogy miért? Mert a felnőttek tanultabbak. A legtöbbször azért nem értik meg a gondolat egyszerűségét, mert különféle képzésben részesültek. Más tanult szakemberek oktatták őket, úgy mint bankárok, könyvelők, ingatlanügynökök, vagyongazdálkodók, stb. A nehézség abból adódik, hogy a felnőtteknek nehezükre esik elfelejteni, amit megtanultak, nehezükre esik ismét gyermekké válni. Az intelligens felnőttek gyakran úgy érzik, nagyon is megterhelő feladat leegyszerűsített meghatározásokra odafigyelni.

Gazdag apám az idiótabiztos BEGY - Butaságig Egyszerűsített - modellben hitt, egyszerűen magyarázott nekünk, gyerekeknek; ez tette a pénzügyi alapot oly szilárdná.

De mi okozza akkor a zűrzavart? Vagyis hogyan lehet valamit, ami ilyen egyszerű, ennyire túlbonyolítani? Hogyan fordulhat elő, hogy valaki eszközöket vásárol, melyek valójában források? A válasz az alapszintű oktatásban keresendő.

Az iskola a „műveltségre” koncentrál, nem a „pénzügyi műveltségre”. Az eszköz, illetve a forrás mibenlétét nem a szóbeli definíciók határozzák meg. Ha valóban össze akarunk zavarodni, nézzük csak meg a pénzügyi szótárban, mit találunk eszköz, illetve forrás címszó alatt. Jóllehet, a magyarázat könyvelők számára értelmes, nem úgy az átlagembernek. Mi felnőttek azonban sokszor túlságosan büszkék vagyunk ahhoz, hogy beismerjük, ha valamit nem értünk.

Gyerekkorunkban gazdag apám azt mondta:

- Az eszközöket nem a szavak határozzák meg, hanem a számok. Ha pedig nem tudod kibogozni a számokat, fogalmad sincs róla, mi az eszköz. A könyvelésben nem a számok lényegesek, hanem amit a számokból megtudhatunk. Ugyanúgy, mint a szavaknál. Nem a különálló szavakon van a hangsúly, hanem a történeten, amellyé összeállnak.

Sok ember olvas úgy, hogy nem igazán érti, mit olvas. Az olvasott szöveg megértésében mindenki más-más szinten van. Nemrégiben például vásároltam egy új videomagnót. Egy kis füzetben mellékeltek hozzá a használati utasítást, melyben leírták, hogyan programozható a masina. Én mindössze a kedvenc péntek esti

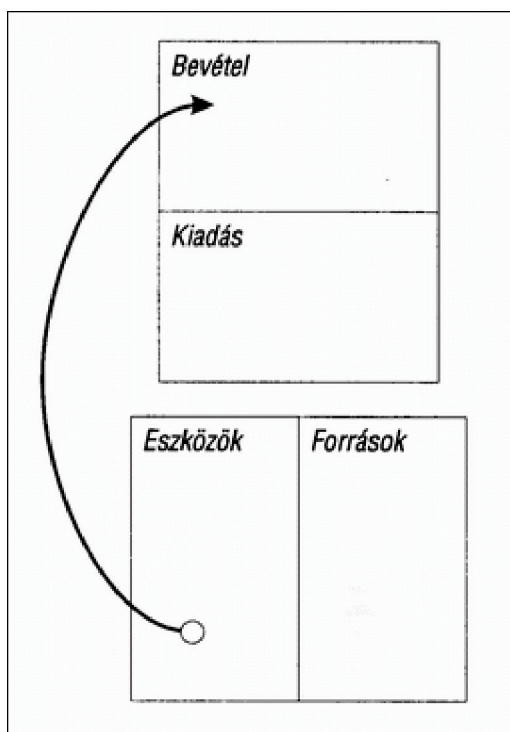
tévéműsoromat akartam felvenni. Majdnem beleőrültem, mire végigolvastam a használati utasítást. Az én világomban nincs bonyolultabb dolog, mint egy videomagnó beprogramozása. El tudtam olvasni a szavakat, mégsem értettem a szövegből semmit. 5-öst kaphatok olvasásból, de 1-est szövegértésből. Ugyanígy van a legtöbb ember a pénzügyi állításokkal.

„Ha gazdag akarsz lenni, el kell tudnod olvasni és meg kell tudnod érteni a számokat.” Ezt a mondatot legalább ezerszer hallottam gazdag apám szájából. Ugyanígy a következőt is: „A gazdagok eszközöket vesznek, a szegények és a középosztálybeliek forrásokat.”

Íme, így lehet megkülönböztetni egymástól a kettőt: A legtöbb könyvelő és Pénzügyi szakember nem értene egyet a következő meghatározásokkal, de az alábbi egyszerű rajzok szilárd pénzügyi alapot szolgáltattak két kisfiúnak.

Gazdag apám tudta, hogy serdületlen fiúcskákat tanít, ezért mindent a lehető legegyszerűbben fogalmazott, ahol csak lehetett, képeket és minél kevesebb szóbeli magyarázatot használt, továbbá évekig egyáltalán nem bonyolódott a számok nyelvébe.

Íme egy eszköz készpénzáramlásának mintája:



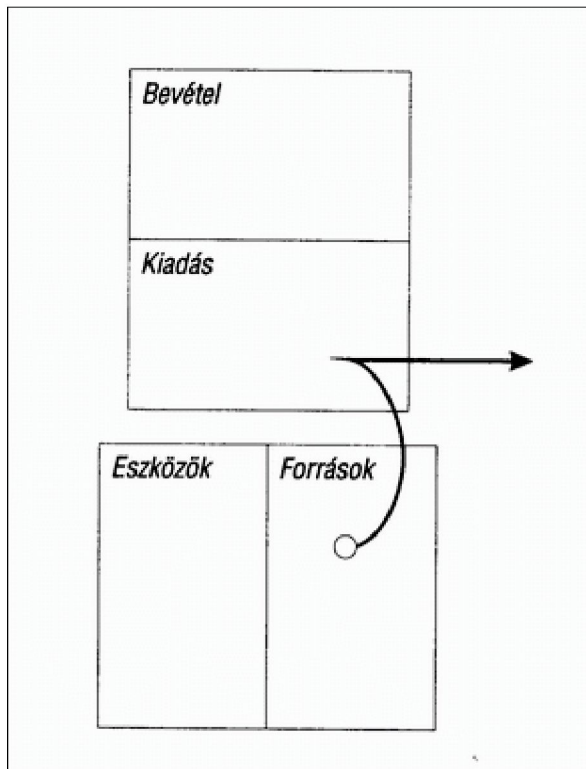
Az ábra nyereségkimutatást, más néven eredmény- és veszteségkimutatást szemléltet. A bevételeket és a kiadásokat veti össze, a bejövő, illetve a kiáramló pénzeket. Az alsó ábra mérlegkimutatás. Azért hívják így, mert mint egy mérlegen, egyensúlyba hozza az eszközöket a forrásokkal. A pénzügyekben járatlanok közül sokan nem ismerik az összefüggést a nyereségkimutatás és a mérlegkimutatás között. Ennek megértése pedig alapvető fontosságú.

Az anyagi gondok elsőrendű oka az, hogy az emberek nem tudnak különbséget tenni eszköz és forrás között. Az értelemzavart a két szó definíciója okozza. A szótárban található magyarázat meglehetősen zavaros.

A könyvelők talán megértik, de az átlagember számára olyan, mintha kínaiul lenne írva. El tudjuk ugyan olvasni a meghatározást, de az értelme homályban marad.

Mint mondtam, gazdag apám leegyszerűsítette a fogalmakat, és azt tanította: „az eszköz olyan vagyon, melyből a pénz az ember zsebébe vándorol.” Ez szép, egyszerű és használható.

Íme egy forrás készpénzáramlásának mintája:



Miután az eszközöket és forrásokat képekben definiáltuk, könnyebb lesz megérteni a szóbeli meghatározást.

Az eszköz olyasmi, ami pénzt rak a zsebembe.

A forrás olyasmi, ami pénzt vesz ki a zsebemből.

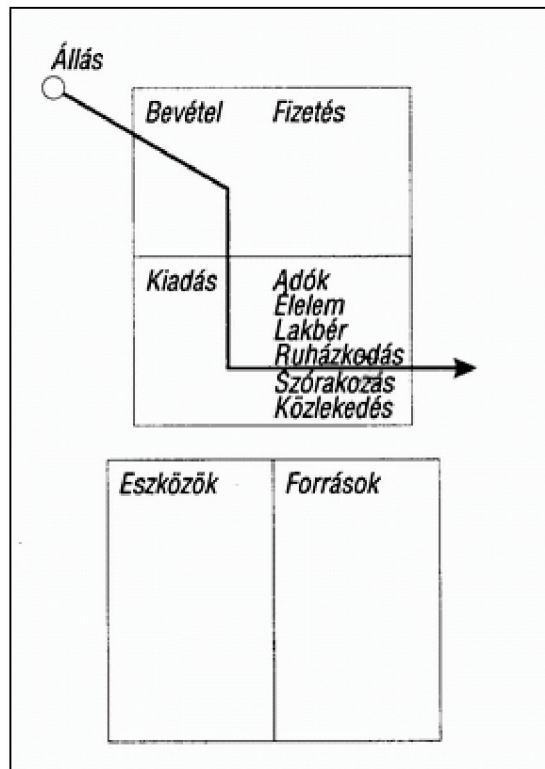
Mindössze ennyit kell tudnunk. Aki gazdag akar lenni, vásároljon eszközöket. Aki szegény vagy középosztálybeli akar maradni, vegyen forrásokat. A gyakorlati életben legtöbbször az okoz anyagi nehézséget, hogy az emberek nem tudják megkülönböztetni a kettőt.

Az anyagi gondok alapja a pénzügyi tudatlanság mind a szavak, mind a számok terén. Ha az emberek anyagi nehézségekkel küszködnek, ez többnyire azért van, mert valamit, vagy a számokat vagy a betűket, nem tudják

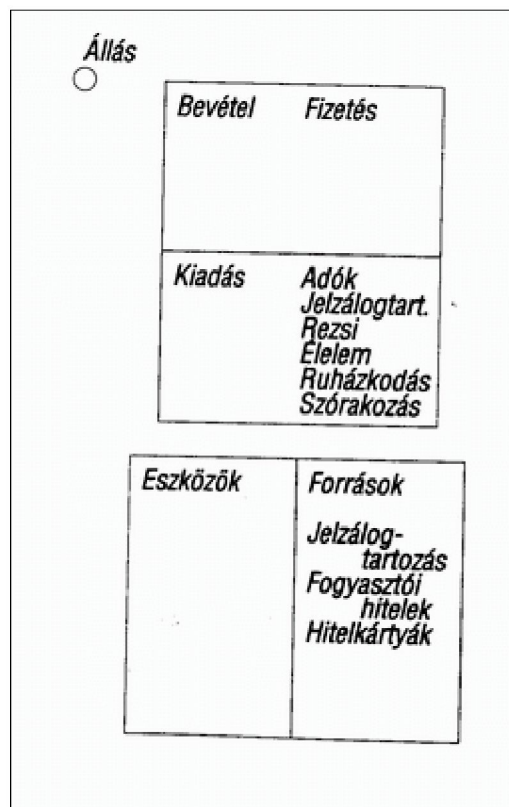
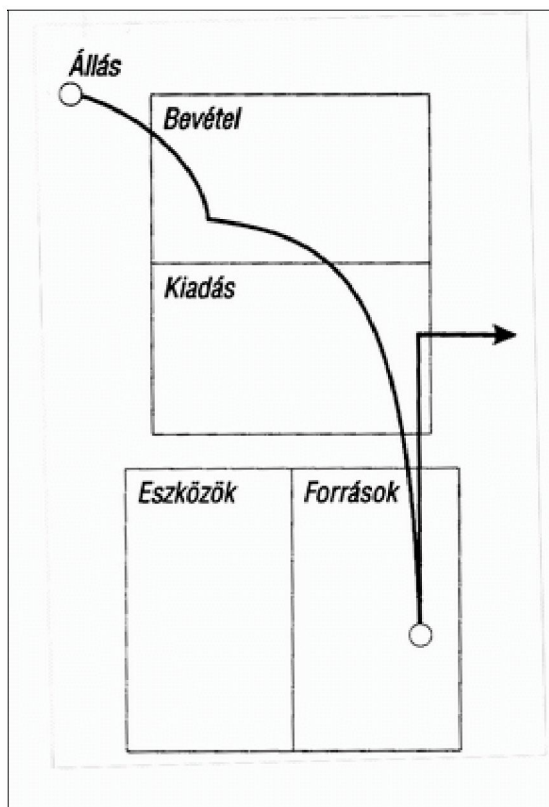
megfelelőképpen értelmezni. Valamit félreértenek. A gazdagok attól gazdagok, mert különféle területeken több ismerettel rendelkeznek, mint azok, akiknek anyagi gondjaik vannak. Tehát, aki gazdag akar lenni és meg is akarja tartania vagyonát, annak fontos, hogy pénzügyileg művelt legyen a szavak és a számok terén egyaránt.

Az ábrákon a nyilak a pénz áramlási irányát, vagyis a „cashflow”-t mutatják be. A számok önmagukban nem sokat jelentenek. A szavak önmagukban úgyszintén. A történet az, ami számít. A pénzügyi jelentésekben a számok olvasata adja a cselekményt, a történetet magát. A történet pedig arról szól, hová áramlik a pénz. A családok 80%-ánál a pénzügyi történet lényege, hogy keményen dolgoznak az előbbre jutásért. Ez nem azért van, mert nem keresnek elég pénzt, hanem azért, mert egész életükben forrásokat vásárolnak, és nem eszközöket.

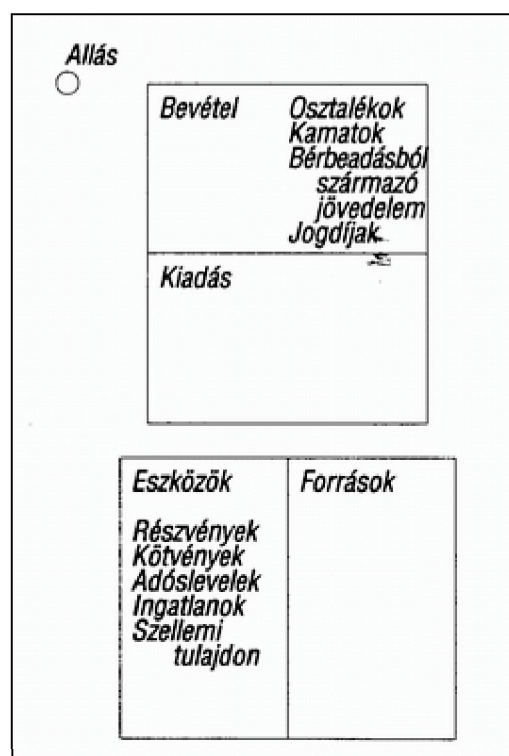
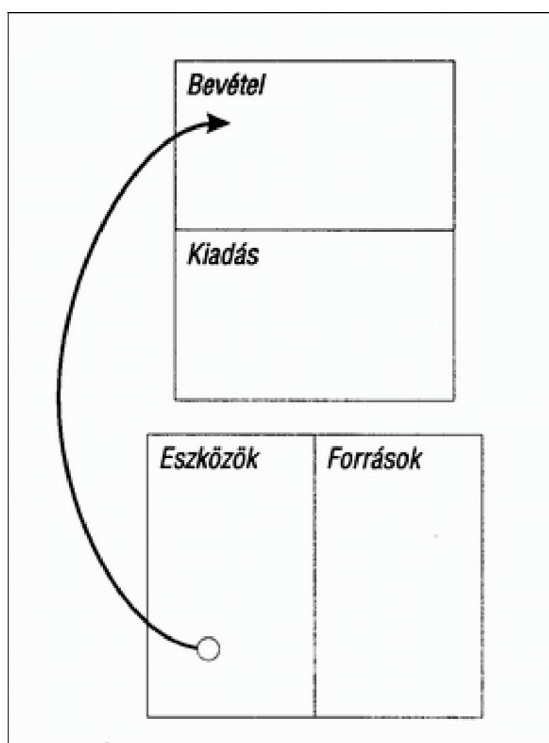
Például egy szegény ember vagy még a szüleivel élő fiatal készpénzáramlásának mintája:



Egy középosztálybeli ember készpénzáramlásának mintája:



Ez pedig a gazdag ember készpénzáramlásának mintája:



Mindezek az ábrák természetesen alaposan le vannak egyszerűsítve. Mindenkinek vannak a megélhetéshez szükséges költségei, úgy mint élelem, lakás, ruházkodás.

Az ábrák bemutatják a készpénz áramlását egy szegény, egy középosztálybeli, illetve egy gazdag ember esetében. Ez a készpénzáramlás alakítja ki a történetet. A történet arról szól, hogyan bánik egy ember a pénzével, mit tesz vele, miután kézhez kapja.

Azért szoltam a könyv legelején Amerika leggazdagabb embereiről, hogy illusztráljam, miként gondolkodnak a pénzről az emberek általában. Alapvetően hibás nézet, hogy a pénz megoldja a problémát. Ezért hördülök fel mindig, amikor azt kérdezik tőlem, hogyan kell gyorsan meggazdagodni, vagy, hogy hol kezdjek el. Gyakran hallom a következő mondatot: „Adósságaim vannak, ezért pénzt kell keresnem.”

A több pénz azonban sokszor nem oldja meg a problémát; sőt, valójában felerősítheti. A pénz gyakran nyilvánvalóvá teszi tragikus emberi hibáinkat. Reflektorfénybe helyezi, mit nem tudunk. Ez az oka, hogy az az ember, aki hirtelen nagy összegű pénzhez jutott - mondjuk örökség, fizetésemelés vagy lottónyeremény folytán -, sokszor nagyon hamar ugyanolyan mélyre vagy még mélyebbre süllyed anyagilag, mint annak előtte. A pénz csak jobban megvilágítja a fejünkben lejátszódó pénzáramlási mintát. Ha a minta az, hogy mindent elköltünk, amit kaptunk, akkor a készpénznövekedés minden bizonnyal fokozott költekezést eredményez. Az ilyen ember nem szívleli meg a mondást, miszerint „addig nyújtózkodj, ameddig a takaród ér”.

Sokszor elmondtam már, hogy iskolába a hagyományos iskolai műveltség és szakmai tudás megszerzéséért járunk, és mindkettő nagyon fontos. A szakmai tudásunk segítségével keresünk pénzt. Az 1960-as években, amikor gimnazista voltam, mindenki úgy gondolta, hogy ha valaki jó tanuló, az biztosan orvosi egyetemre megy továbbtanulni. Gyakran senki sem kérdezte meg a gyerektől, hogy érdekl-e az orvosi hivatás. Ezt természetesnek vették. Az orvosi pálya kecségetett ugyanis a legmagasabb szintű anyagi elismeréssel.

Manapság az orvosok pénzügyi vonatkozásban nehéz időket élnek; az ellenségemnek sem kívánám a helyzetüket: a biztosító társaságok irányítják az üzletet, az egészségügyi ellátást fentről szabályozzák, az állam beavatkozik, gondatlanságért könnyen pert akasztanak a nyakukba stb. A mai gyerekek kosárlabdacsillagok, Tiger Woodshoz hasonló golfjátékosok, számítógéppel foglalkozó álértelmiségiek, filmsztárok, rocksztárok, szépségkirálynők vagy Wall Street-i kereskedők akarnak lenni. Egyszerűen azért, mert ma ezek a pályák hoznak hírnevet, pénzt és társadalmi elismerést. Ez az oka annak is, hogy manapság oly nehéz tanulásra bírnia gyerekeket az iskolában. Tudják, hogy a szakmai siker nem kizárólag a tanulmányi eredmények függvénye, mint egykoron.

Mivel a diákok pénzügyi ismeretek nélkül jönnek ki az iskolából, több millióra rúg azoknak a tanult embereknek a száma, akik sikeresek ugyan a szakmájukban, de előbb-utóbb anyagi gondokkal küszködnek. Egyre keményebben dolgoznak, mégsem jutnak egyről a kettőre. Képzésükből nem a pénz megszerzésének módjára, hanem az elköltésére irányuló ismeretek hiányoznak - hogy mit kezdjenek a megkeresett pénzzel. Értünk-e a pénzhez - mit csináljunk vele, miután hozzájutottunk, hogyan akadályozzuk meg, hogy elvegyék tőlünk, mennyi ideig tudjuk megtartani, és mennyire tudjuk a magunk javára dolgoztatni? A legtöbb ember nem tudja megmondani, miért küszködik anyagi gondokkal, mert nem ért a készpénzáramláshoz. Lehet valaki rendkívül jól képzett, szakmájában sikeres, ám ugyanakkor pénzügyileg műveletlen. Ezek az emberek általában többet dolgoznak, mint kellene, mert ezt megtanították nekik, azt viszont nem, hogyan dolgoztassák a pénzüket a maguk javára.

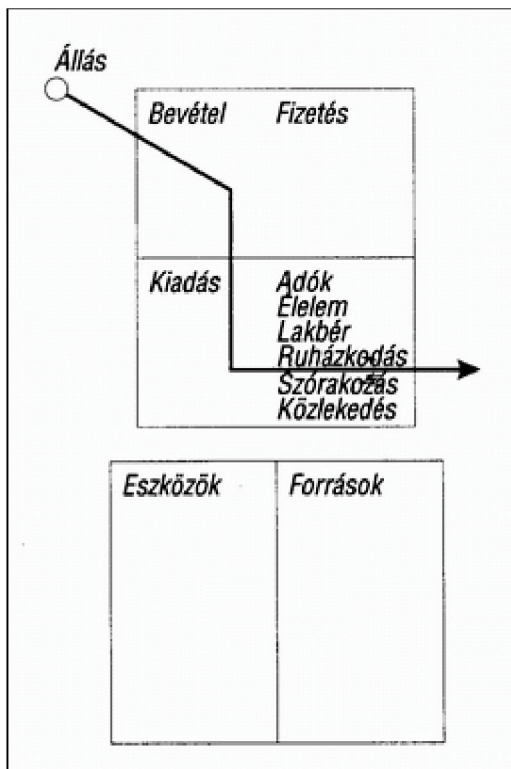
## Hogyan válik a pénzügyi álm kergetése pénzügyi rémálommá?

A szorgalmasan dolgozó emberek élete a következő foratókönyv szerint zajlik: a frissen házasodott, boldog, tanult, fiatal pár összeköltözik valamelyikük kicsi, túlszűfolt bérlakásába. Azonnal felfedezik, hogy ezzel pénzt takarítanak meg, hiszen ketten olcsóbban élnek, mint egyedül.

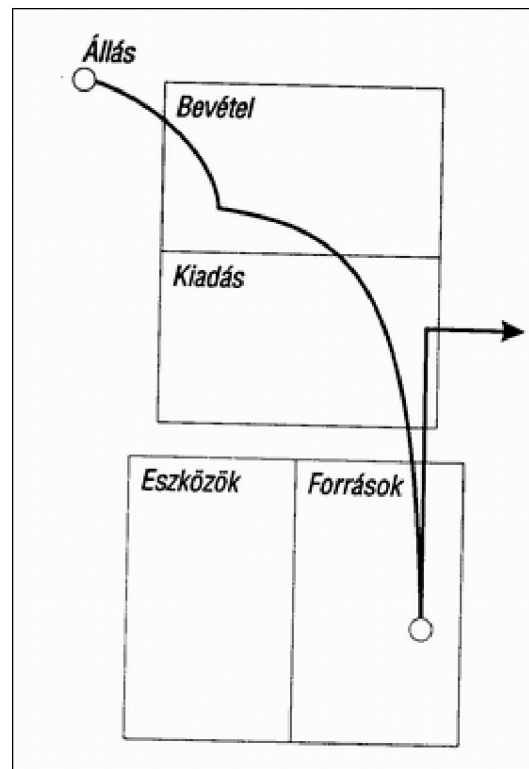
A gond csupán az, hogy a lakás kicsi. Elhatározzák, hogy élére rakják a garast, hogy megvehessék álmaik otthonát és mert gyerekeket szeretnének. Most már két jövedelemhől élnek, és elkezdnek a karrierjükre összpontosítani.

Jövedelmük lassanként növekszik.

Amint a jövedelmük növekszik ...



A kiadásaik is növekszenek.



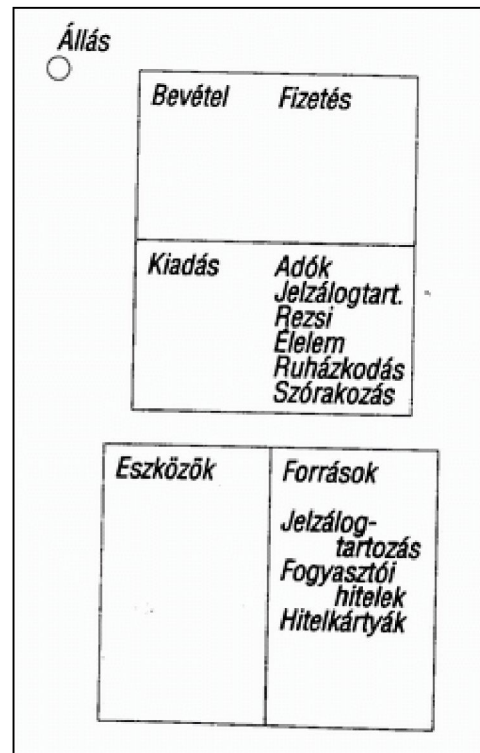
A legtöbb ember költségeinek oroszlánrészét az adók teszik ki. Sokan azt hiszik, a jövedelemadó a legmagasabb, de valójában az amerikaiak többsége számára a társadalombiztosítás kerül a legtöbbre. Alkalmazottként az ember azt hihetné, hogy a társadalombiztosítási adó és az egészségügyi ellátásért fizetett adó együttesen durván 7,5 százalékot tesz ki, pedig ez a valóságban 15 százalék, mivel a munkaadónak ki kell egészítenie. Lényegében ezt az összeget a munkaadó nem tudja kifizetni az alkalmazottjának. Ezen felül az alkalmazottnak még jövedelemadót is kell fizetnie a társadalombiztosítási járulékra levont bére után, azután a bér után, amit sosem kapott meg, mert közvetlenül átutalták a társadalombiztosítás számlájára.

Így az alkalmazott forrásai növekszenek.

A legjobban a már említett fiatal pár példájával szemléltethetjük a helyzetet. Miután a jövedelmük növekedett, elhatározzák, hogy megveszik álmaik otthonát. Ettől kezdve újabb adó sújtja őket, az ingatlanadó. Ezek után új autót, új bútort és új háztartási készülékeket vesznek az új házba. Aztán egyszer csak arra lesznek a figyelmesek, hogy a forrásrovat telis-tele van jelzálogtartozásokkal és hitelkártya-tartozásokkal.



Belekerültek a mókuserékbe. Születik egy gyerekük. Még többet dolgoznak. A folyamat ismétlődik. Több pénz, magasabb adók, vagyis magasabb jövedelemkategóriába s ezzel együtt magasabb adósávba sorolódtak. Érkezik egy hitelkártya. Ők használják, amíg van rajta hitelkeret. Ezután egy hitelező cég felhívja őket és közli, hogy felértékelték legnagyobb értékű „eszközüket”, a házukat. A cég „konszolidációs hitelt” ajánl fel, mert annyira jó ügyfeleknek tartja őket, majd azt ajánlja, hogy a legintelligensebb megoldást válasszák, vagyis fizessék ki belőle a legnagyobb kamatot felemésztő adósságukat, a hitelkártya-tartozást. A házukon lévő kamat amúgy is adócsökkentő tényező. Ők elfogadják az ajánlatot, és kifizetik a magas kamatú hitelkártya-tartozásukat. Megkönnyebbülten lélegeznek fel. Végre rendezték a hitelkártya ügyét. Fogyasztói tartozásukat hozzácsapták a ház jelzálog-adósságához. Így kevesebbet kell fizetniük, hiszen az adósság 30 éven át törleszthető. Ez az okos megoldás.



Telefonál a szomszéd és elhívja őket vásárolni - ünnepi kiárusítás van. Jó alkalom a pénzmegtakarításra. Úgy mennek el, hogy elhatározzák, nem vesznek semmit, csak körülnéznek. A biztonság kedvéért azonban mégiscsak zsebre vágják az immár újra használható hitelkártyát.

Minduntalan összefutok ilyen fiatal párokkal. A nevük más-más, de a pénzügyi dilemma ugyanaz. Eljönnek az előadásaimra és megkérdezik: „Meg tudná mondani, hogyan kell pénzt csinálni?” Költekezési szokásaik miatt van szükségük egyre magasabb jövedelemre.

Még azt sem tudják, hogy a baj gyökere abban rejlik, mire költik meglévő pénzüket. Pénzügyi műveletlenségük okozza a gondokat, hogy nem tudnak különbséget tenni eszközük és források között.

A több pénz ritkán oldja meg az emberek anyagi gondjait. A valódi megoldás az intelligencia. Van egy mondás, melyet egy barátom szokott idézgetni adósságba keveredett embereknek:

**- Ha gödörben vagy ... hagyd abba az ásást!**

Gyerekkoromban sokszor hallottam apámtól, hogy a japánok háromféle hatalomban hisznek: A kardban, az ékszerekben és a tükörben.

A kard jelképezi a fegyverek hatalmát. Amerika milliárdokat költ fegyverkezésre, ezért lehet a világ vezető katonai hatalma.

Az ékszerek a pénz hatalmát jelképezik. Van némi igazság a mondásban: Emlékezz az arany szabályra: akinél az arany, az alkotja a szabályt.

A tükör az önismeret hatalmát jelképezi. A japán legenda szerint ez volt a legértékesebb a három hatalom közül.

A szegények és a középosztálybeliek sajnos gyakran a pénz hatalmának rendelődnek alá. Azzal, hogy mindennap többet dolgoznak és nem teszik fel maguknak a kérdést, van-e értelme, szinte önnön kardjukba dőlnek, amikor reggelente elindulnak a munkahelyükre. Az emberek jelentős többsége a pénz nem ismerése folytán hagyja, hogy a pénz uralkodjon felette és rettegésben tartsa. Maguk ellen fordítják a pénz hatalmát.

Ha használták volna a tükör hatalmát, megkérdezték volna maguktól: „Van ennek értelme?” Sokan a tömeg után mennek ahelyett, hogy belső hangjukra, a bennük szunnyadó bölcsesség szavára hallgatnának. Azért tesznek valamit, mert mások is azt teszik. Követik a nyáját, ahelyett, hogy kérdeznének. Gyakorta gondolkodás nélkül ismételtetik, amit tanítottak nekik. Olyan hangzatos szólamokat puffogatnak, mint „Sokoldalú befektetések kellene” vagy „Az otthonom eszköz”. „Az otthonom a legnagyobb befektetésem.”, „A nagyobb adósság csökkenti az adót.”, „Biztos munkahely kell.”, „Ne hibázz!”, „Ne vállalj kockázatot!”

Azt mondják, a legtöbb ember jobban fél attól, hogy a nyilvánosság előtt beszéljen, mint a haláltól. A pszichiáterek szerint azért félnek oly sokan a nyilvános felszólalástól, mert valójában a kiközösítéstől, az önmagukért való kiállástól, a kritikától, a kizárólagos válástól rettegnek. A másságtól való félelem a legtöbbeket megakadályozza abban, hogy újfajta megoldásokat keressenek problémáikra. Ezért állította tanult apám, hogy a japánok a tükör hatalmát tartották a legnagyobbra, hiszen az ember csak akkor szembesül az igazsággal, ha belenéz a tükörbe. A legtöbbben pedig azért ragaszkodnak a biztonság elvéhez, mert félnek. Ez vonatkozik mindenre: sportra, emberi kapcsolatokra, karrierre és pénzre egyaránt.

Ugyanez a félelem, a kiközösítéstől való rettegés ösztönzi az embereket arra, hogy kérdés nélkül magukénak valljanak általánosan elfogadott véleményeket, népszerű trendeket. „Az otthonunk eszköz.”, „Szerezz konszolidációs hitelt, és keveredj ki az adósságból!”, „Dolgozz keményebben!”, „Hajts az előléptetésre!”, „Egyszer majd alelnök leszek.”, „Spórolj!”, „Ha megkapom a fizetésemelést, veszek egy nagyobb házat.”, „A befektetési alapok biztonságosak.”, „Fa Janika baba sajnos pillanatnyilag nincs raktáron, de véletlenül akad egy a pult alatt; az egyik vevő tetette félre, de nem jött érte.”

Nagyon sok anyagi probléma abból adódik, hogy az emberek sodortatják magukat az árral, és mások után mennek. Időnként mindnyájunknak szembe kellene néznünk a tükörképünkkel, és hagynunk kellene, hogy a belső bölcsességünk vezessen, ne a félelmeink.

16 éves korunkra Mike-nak és nekem gondjaink támadtak az iskolában. Nem voltunk rossz gyerekek. Csak kezdtünk leválni a nyájról. Iskola után és hétvégeken továbbra is Mike apjánál dolgoztunk. Gyakran órákon át hallgattuk, miközben bankárokkal, ügyvédekkel, könyvelőkkel, brókerekkel, befektetőkkel, igazgatókkal és alkalmazottakkal tárgyalt. Íme, itt volt előttünk egy ember, aki 13 éves korában felállt az iskolapadból, és most irányít, rendelkezik, parancsokat oszt és tanult embereknek tesz fel kérdéseket. Lesték a kívánságait és összerezzentek, ha nem helyezte a cselekedeteiket.

Íme, itt volt egy ember, aki nem haladt együtt a nyájjal; aki a saját fejével gondokozott és gyűlölte azt a mondatot, hogy „Így kell csinálnunk, mert mindenki más így csinálja”. Azt is gyűlölte, hogy „Nem tudod megtenni”. Helyette azt használta: „Nem hiszem, hogy meg tudod tenni”.

Mike és én többet tanultunk e beszélgetések alatt, mint egész iskolai tanulmányaink során együttvéve, beleértve az egyetemet is. Mike apja nem rendelkezett iskolában elsajátítható műveltséggel, de pénzügyileg nagyon is képzett volt, s ennek következtében sikeres. Sokszor elismételte nekünk: „Az intelligens ember olyanokat alkalmaz, akik nála is intelligensebbek.” Így hát Mike-nak és nekem abban a szerencsében volt részünk, hogy sokszor órákon át hallgathattunk intelligens embereket, s közben tanulhattunk tőlük.

Éppen ezért sem Mike, sem én nem tudtuk elfogadni a tanáraink által hirdetett dogmákat. Ez pedig gondokat okozott. Akárhányszor mondták a tanáraink, hogy „Ha nem kapsz jó jegyeket, nem viszed sokra az életben”, Mike és én csak ráncoltuk a homlokunkat. Amikor azt mondták, kövessük a megadott utat és ne térjünk el a szabályoktól, láttuk, miként töri meg a kreativitást az iskolai nevelés. Megértettük, miért mondta gazdag apánk, az iskola arra való, hogy jó alkalmazottakat neveljen, nem arra, hogy jó munkaadókat termeljen ki.

Időnként Mike vagy én megkérdeztük a tanárainktól, hasznosítható-e a gyakorlatban, amit tanulunk, vagy, hogy miért nem tanulunk soha a pénzről és annak működési elvéről. Az utóbbi kérdésre többnyire azt a választ kaptuk, hogy a pénz nem fontos, és ha kiválóan teljesítünk az iskolában, meglátjuk, nem marad el a pénzbeli jutalom.

Minél többet tudtunk a pénz hatalmáról, annál messzebbre kerültünk a tanárainktól és az osztálytársainktól.

Tanult apám sohasem erőltette, hogy jól tanuljak. Gyakran eltűnődtem rajta, vajon miért. A pénzről viszont annál többet vitatkoztunk. 16 éves koromra minden bizonnyal sokkal magasabb pénzügyi képzettséggel rendelkeztem, mint anyám és apám. Tudtam könyvelni, meghallgattam adószakértőket, vállalati jogászokat, bankárokat, ingatlanügynököket, befektetőket és így tovább. Apám csak tanárokkal beszélgetett.

Egy napon apám elmagyarázta nekem, miért az otthonunk a legnagyobb befektetése. Kellemetlen vita kerekedett belőle, amikor bebizonyítottam, hogy egy ház miért nem jó befektetés.

A következő ábra szemlélteti a különbséget gazdag apám és szegény apám házukkal kapcsolatos nézetei között. Az egyikük úgy gondolta, a ház eszköz, a másikuk úgy, hogy forrás.

*Gazdag apám szerint*

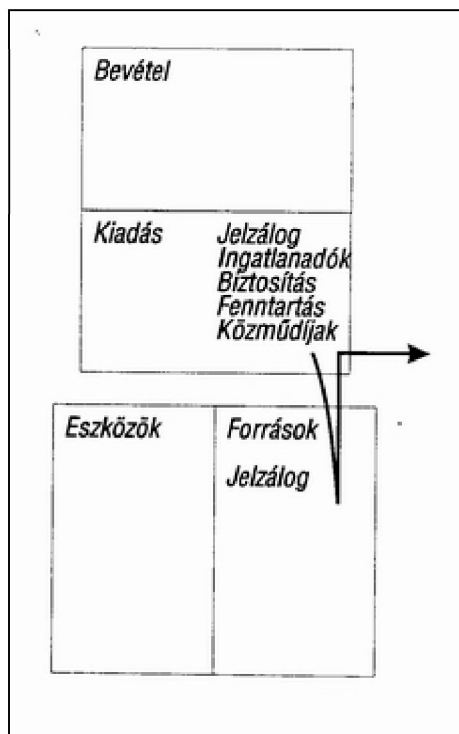
<i>Eszköz</i>	<i>Forrás</i>
	<i>Otthon</i>

*Szegény apám szerint*

<i>Eszköz</i>	<i>Forrás</i>
<i>Otthon</i>	

Emlékszem, lerajzoltam apámnak a következő ábrát, hogy megmutassam a készpénzáramlás irányát. Kitértem a házzal kapcsolatos járulékos költségekre is. Nagyobb ház nagyobb költségekkel jár, a készpénz pedig egyre csak áramlik kifelé a kiadási rovatban.

### Forrás



Még ma is sokan nem hiszik el, hogy a ház nem eszköz. Tudom, hogy sokak számára az otthonuk még mindig életük álma és egyben legnagyobb befektetésüknek tekintik. Persze jobb, ha az embernek van saját háza, mint ha nincs semmije. Én csak egy alternatív szemléletet kínálok a népszerű dogmára. A feleségem és én is nagyobb, flancosabb házat szeretnénk, hogy elkápráztassuk barátainkat; de tudjuk, hogy ez nem eszköz, hanem forrás, hiszen pénzt vesz ki a zsebünkől.

Íme, itt az érveim. Nem várom el, hogy mindenki egyetértsen velem, mert egy szép otthon érzelmi dolog. Amikor pedig pénzről van szó, az erős érzelmek általában legyőzik a pénzügyi intelligenciát. Saját tapasztalatból tudom, hogy a pénz képes minden döntésből érzelmi döntést csinálni.

1. A házakkal kapcsolatban a következő a véleményem: a legtöbb ember egész életében az otthonáért dolgozik, mely nem is az övé.

Más szóval: a legtöbb ember időközönként új házat vásárol magának, melyért azután mindig újabb, 30 éven át törleszthető adósságot vesz a nyakába.

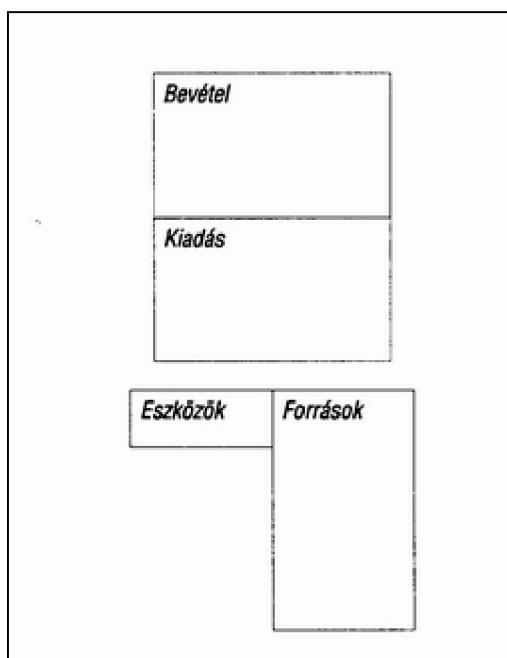
2. Igaz ugyan, hogy a jelzálogkölcson kamatainak fizetése adócsökkentő tényező, de az összes többi kiadást adózás utáni pénzből kell fizetni. Még azután is, amikor már törlesztettük a jelzálogtartozást.
3. Ingatlanadó. A feleségem szüleit ugyancsak megrázta, amikor a házukra kivetett ingatlanadó 1000 dollárra emelkedett. Ez a nyugdíjazásuk után történt, ezért nagy terhet rótt a költségvetésükre, és kénytelenek voltak elköltözni.
4. A házak értéke nem mindig növekszik. 1997-ben még mindig vannak olyan barátaim, akik egymillió dollárral tartoznak a házukért, amely ma mindössze 700 000 dollárt ér.
5. A legnagyobb veszteség az elmulasztott lehetőségek miatt éri az embert. Ha minden pénzünket a házukba öljük, esetleg többet kell dolgoznunk, mert a pénz egyre csak áramlik kifelé és a kiadásrovatot bővíti, ahelyett, hogy az eszközrovatba kerülne és minket gazdagítana; ez a klasszikus, középosztályra jellemző készpénzáramlási modell. Ha a fiatal párok már a legelején több pénzt könyvelnének az eszközrovatba, megkönnyítenék későbbi életüket, különösen, amikor a gyerekeik egyetemre mennek. Az eszközök eddigre gyarapodnak, és felhasználhatók a költségek fedezésére. A ház gyakran csak azt a célt szolgálja, hogy lakói felvehessék érte a jelzálogkölcson a növekvő költségek fedezésére.

Összefoglalva: ha túl drága saját házat veszünk ahelyett, hogy korán hasznot hajtó befektetésekbe vágnánk, annak legalább háromféle kihatása lesz életünkre:

1. Időveszteség, miközben más eszközök értéke növekedhetne.
2. Tőkeveszteség - azé a tőkée, melyet befektethettünk volna, ahelyett hogy a házzal kapcsolatos magas fenntartási költségeket fizetnénk.
3. A képzettség hiánya. Az emberek túl gyakran tekintenek úgy a házukra, a megtakarított pénzükre, a nyugdíjazási tervükre, mintha mindezek az eszközökhöz tartoznának. Mivel nincs befektetni való pénzünk, egyszerűen nem fektetnek be. Emiatt nem szereznek tapasztalatot a befektetések terén. A legtöbben sosem válnak úgynevezett „agyafúrt befektetőkké”. A legjobb befektetéseket pedig először általában „agyafúrt befektetőknak” adják el, akik aztán továbbadják a biztonságra törekvőknek.

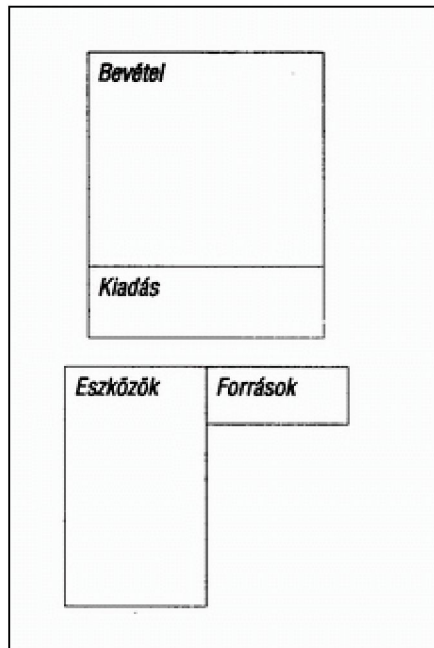
Tanult apám személyes pénzügyi helyzete kiválóan példázza a mókuserékben ragadt dolgozó példáját. Kiadásai mindig körülbelül megegyeznek a jövedelmével, így sosem tud eszközökbe befektetni. Ennek következtében a forrásai, úgy mint a jelzálog- és hitelkártya-tartozásai mindig meghaladják az eszközeit. A következő ábra felér egy ezer szavas magyarázattal:

*Tanult apám pénzügyi mérlege:*



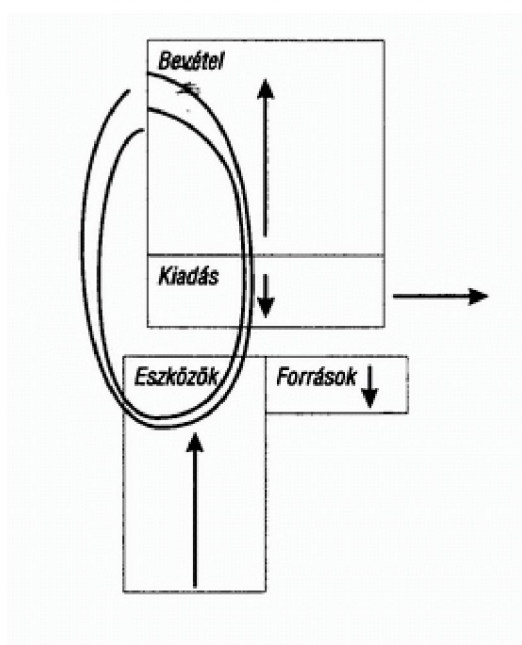
Gazdag apám személyes pénzügyi mérlege ezzel szemben azt mutatja, hogy ő egész életében a befektetéseket kereste, és minimálisra csökkentette a forrásokat.

*Gazdag apám pénzügyi mérlege:*

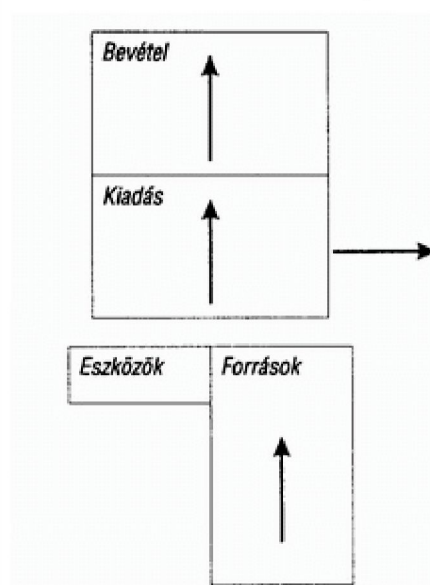


Ha áttekintjük gazdag apám pénzügyi mérlegét, megértjük, miért egyre gazdagabbak a gazdagok. Az eszközök bőségesen elegendő bevételt termelnek a kiadások fedezésére azáltal, hogy a kettő közötti különbség újra befektethető eszközökbe. Az eszközök növekedést mutatnak, velük együtt nő az általuk létrehozott bevétel is.

*Miért egyre gazdagabbak a gazdagok?*



*Miért küszködnek a középosztálybeliek?*



Az eredmény: a gazdagok egyre gazdagabbak!

A középosztálybeliek állandóan anyagi gondokkal küzdenek. Jövedelmük elsősorban a munkabérükből származik, és a bérük növekedésével együtt az adói is növekednek. Kiadásaik a bérük növekedésével egyenes arányban szintén nőnek; és már benne is vannak a mókuserékben. Lakásukat legfőbb eszközüknek tekintik ahelyett, hogy jövedelmet termelő eszközökbe fektetnének.

A mai, adósságokat halmozó társadalom alapja egyrészt, hogy az emberek befektetésnek tekintik az otthonukat, másrészt, hogy azt hiszik, értelmes dolog, ha a fizetésemelésből nagyobb házat vesznek és többet költenek. A költségek növekedése taszít sok családot nagyobb adósságokba és fokozott anyagi bizonytalanságba, noha közben esetleg a keresők előbbre lépnek a munkahelyükön és rendszeres fizetésemelést is kapnak. Ez magas kockázattal járó életmód, melynek oka a pénzügyi képzettség hiánya.

Az 1990-es évek nagy elbocsátási hullámai - a létszámcsökkentések napvilágra hozták, milyen ingatag is valójában a középosztály anyagi helyzete. A vállalati nyugdíjtervezeteket egyszeriben felváltották az új magánnyugdíjpénztárak. A társadalombiztosítás szemmel láthatóan bajban van, és nem tekinthető a nyugdíj biztos forrásának. A középosztály pánikba esett. Jó dolog viszont, hogy sokan belátták ezeket a tényeket, és elkezdtek befektetési jegyeket vásárolni. A befektetések növekedése nagyban hozzájárult a tőzsde fellendüléséhez, amit az utóbbi időben megfigyelhettünk. Manapság egyre több befektetési alap születik a középosztály igényeire adott válaszként.

A befektetési alapok azért népszerűek, mert biztonságot nyújtanak. Az átlagos befektetési jegy-vásárlók el vannak foglalva azzal, hogy fizessék az adóikat, a jelzálogtartozásaikat, pénzt tegyenek félre a gyerekeik iskoláztatására és kifizessék a hitelkártyáikat. Nincs idejük megtanulni, hogyan kell befektetni, ezért megbíznak a befektetési alapkezelő szakértelmében. Mivel pedig a befektetési alap több, különféle befektetést tartalmaz, a befektetők úgy érzik, a pénzüik biztonságban van, mert sokoldalúan fektetik be.

A tanult középosztálybeliek e csoportja a sokoldalú befektetések híve, messzemenően hisz a befektetési alapokkal foglalkozó brókerek és pénzügyi tanácsadók dogmaiban. Biztonságra törekszik. Elveti a kockázatokat.

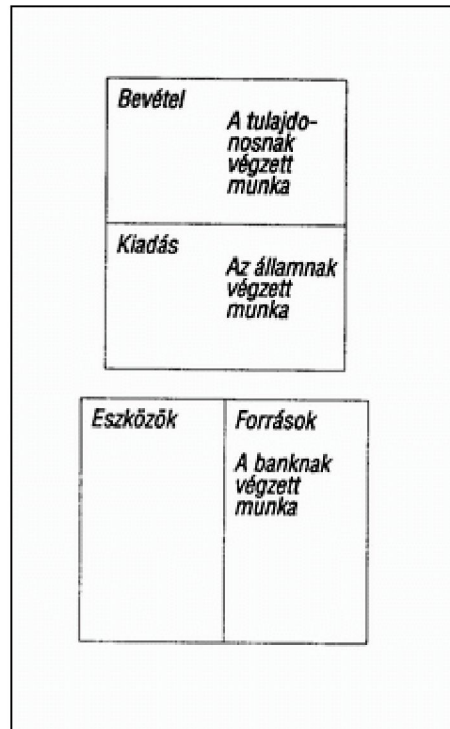
A valódi tragédia abban rejlik, hogy éppen a korai pénzügyi képzettség hiánya a kockázat, mellyel az átlag középosztálybeli embernek szembe kell néznie. Azért kell biztonságra törekednie, mert a pénzügyi helyzete finoman szólva is törékeny. Mérlegkimutatásában nincs egyensúlyban a két oldal. Tele van forrásokkal, de alig van eszköze, mely jövedelmet termelhetne. Egyetlen jövedelemforrása jellemzően a fizetése. Életképessége teljes egészében a munkaadójától függ.

Ezért amikor „életre szólóan nagy üzlet” kínálkozik, nem tudja kihasználni a lehetőséget. Kénytelen biztonságra törekedni, egyszerűen azért, mert rengeteget dolgozik, rengeteget adózik és ki sem látszik az adósságokból.

A fejezet elején azt állítottam, a legfontosabb szabály, hogy ismerni kell a különbséget az eszköz és a forrás között. Ha pedig megértettük a különbséget, kizárólag bevételt termelő eszközök vásárlására törekedjünk. Ez a gazdagsághoz vezető út első lépcsője. Ha ehhez tartjuk magunkat, az eszközrovatba egyre több minden kerül. Igyekezzünk minimálisra csökkenteni a forrásokat és a költségeket. Ezáltal több pénzhez jutunk, amit ismét eszközökbe fektethetünk. Így hamarosan olyan jelentős eszközalaphoz jutunk, hogy több spekulációt igénylő befektetésekbe is belevághatunk - olyan befektetésekbe, melyek netán a végtelenségig 100 százalékos hasznot hoznak. Olyan

befektetésekbe, melyekkel 5 000 dolláros kezdőtőkével akár egymillió dollárt vagy annál többet nyerhetünk. Olyan befektetésekbe, melyeket a középosztálybeliek „túl kockázatosnak” minősítenek. A befektetés nem kockázatos. A pénzügyi alapkultúra megszerzésével kezdődő pénzügyi intelligencia hiánya teszi, hogy egyesek „túl kockázatosnak” élik meg.

Ha a nyájjal tartunk, a következő képet kapjuk:



Ha valaki alkalmazott és egyben lakás- vagy háztulajdonos, munkájának gyümölcseiből a következők részesülnek:

1. Valaki másnak dolgozik. A legtöbben, akik munkabéért vagy fizetésért dolgoznak, munkájukkal a tulajdonost vagy a részvényt gazdagítják. Erőfeszítéseik és sikerük a tulajdonosnak termel sikert és nyugdíjat.
2. Az államnak dolgozik. Az állam leveszi a sápot a béréből, mielőtt megkapná azt. Ha többet dolgozik, azzal növeli az állam által kisajátított adót. - A legtöbb ember januártól májusig csak az államnak dolgozik.
3. A banknak dolgozik. Az adók után a következő legmagasabb költség általában a jelzálog- és a hitelkártya-adósság.

A keményebb munkával az a probléma, hogy a fenti három szint mindegyike nagyobb arányban részesedik az illető erőfeszítéseinek gyümölcseiből. Meg kell tehát tanulnunk, hogyan fordítsuk fokozott erőfeszítéseinket közvetlenül saját magunk és a családunk javára.

Ha elhatároztuk, hogy a magunk vállalkozásával törődünk, hogyan érhetjük el céljainkat? A legtöbben úgy, hogy megtartják az állásukat és a bérüket eszközök beszerzésébe fektetik.

Hogyan mérhető a siker az eszközök gyarapodásával párhuzamosan? Mikor veszi észre az ember, hogy gazdag, hogy vagyonos? Ahogyan az eszközökre és a forrásokra



is saját definíciót alkottam, a gazdagsággal is ezt teszem. Valójában egy Buckminster Fuller nevű úrtól kölcsönöztem a meghatározást. Vannak, akik sarlatánnak tartják, mások szerint igazi zseni. Évekkel ezelőtt hatalmas izgalmat váltott ki az építészek körében geodéziai dómnak keresztelt találmányával. Szabadalmi kérvényében a vagyronról is ejtett néhány szót. Első látásra meglehetősen zavarosnak tűnt az elmélete, de többszöri olvasás után értelmet nyert: A vagyon valamely személy túlélési képessége hosszú idő távlatában. Vagyis, ha ma abbahagyom a munkát, meddig tudok megélni?

Szemben a nettó értékkel - az eszközök és források különbözetével, mely sokszor tartalmazza az emberek drága kacatjait és saját véleményüket a dolgok értékéről - ez a meghatározás lehetőséget nyújt a valóban pontos értékbecslésre. Ennek értelmében fel tudom mérni, hol tartok az anyagi függetlenség céljának elérésében.

Míg a nettó érték gyakran tartalmazza a készpénzt nem termelő eszközöket, olyasmiket, amikért pénzt adtunk, majd elfektettük őket a garázsban, addig a vagyon illetően értelmezése azt méri, mennyit hoz a konyhára a pénzünk és ezáltal anyagi fennmaradási képességünkről tájékoztat.

A vagyon a készpénzáramlás mértéke az eszközrovatnak a kiadásrovattal történő összehasonlításában.

Nézzünk egy példát! Tételezzük fel, hogy az eszközeimből havi 1 000 dollár készpénz áramlik. A kiadásaim 2 000 dollárt tesznek ki havonta. Mi az én vagyonom?

Térjünk vissza Buckminster Fuller definíciójához! Hány napig tudok megélni? Tételezzük fel, hogy a hónap 30 napból áll. A definíció értelmében fél hónapra elegendő a készpénzem.

Ha elérem a havi 2 000 dollárnyi készpénzáramlást az eszközeimből, akkor jó módúnak mondhatom magam.

Nem vagyok még gazdag, de jó módú vagyok. Most már több bevételem származik az eszközeimből havonta, mint amennyi a havi kiadásom. Ha növelni akarom a kiadásaimat, először az eszközökből származó készpénzáramlást kell növelnem, hogy fenn tudjam tartani jó módóm színvonalát. Figyeljünk oda rá, hogy ez az a pont, amikor már nem függök a béremtől. Sikeresen eljutottam odáig, hogy kialakítottam a pénzügyi függetlenséget biztosító eszköztárat. Ha feladom az állásomat, eszközeimből fedezni tudom a havi kiadásaimat.

A következő cél, hogy az eszközökből származó fennmaradó készpénzt újra eszközökbe fektessem. Minél több pénz áramlik az eszközökbe, annál többet könnyelhetek az eszközrovatba. Minél jobban növekszik az eszközállomány, annál jobban nő a készpénzáramlás. És amíg a kiadásaim alatta maradnak az eszközökből áramló készpénznek, addig gazdagságom nő, egyre több bevételem lesz, melyek forrása nem az én fizikai munkám.

Ahogy pedig az újbóli befektetések folyamata folytatódik, fokozatosan egyre előrébb haladok a gazdagodás útján. A gazdag ember meghatározása viszonylagos fogalom. Az ember sosem lehet túl gazdag.

Véssük eszünkbe a következő egyszerű megfigyeléseket:

- A gazdagok eszközöket vásárolnak.
- A szegényeknek csak kiadásai vannak.

- A középosztálybeliek forrásokat vásárolnak, melyekről azt hiszik, hogy eszközök.

Ezek után vizsgáljuk meg, hogyan törődünk a magunk vállalkozásával? A McDonald's alapítójától megtudhatjuk a választ.

### **3. lecke: Törődünk a magunk vállalkozásával!**

1974-ben Ray Krocot, a McDonald's alapítóját felkérték, hogy tartson előadást a texasi egyetem MBA-tagozatának Austinban. Egy jó barátom, Keith Cunningham akkoriban az MBA-tagozat hallgatója volt. A tartalmas és elgondolkodtató előadás után a diákok meghívták Rayt kedvenc törzskocsmájukba sörözni. Ray udvariasan elfogadta a meghívást.

- Milyen vállalkozásom van nekem? - kérdezte Ray, amikor már az egész csapat megkapta a sörét.

Mindenki nevetett - mondta Keith. Az MBA-diákok többsége azt hitte, Ray tréfálkozik.

Senki sem felelt, ezért Ray újból feltette a kérdést. - Milyen vállalkozásom van nekem?

A diákok megint nevettek, majd egy bátor fiatalember bekiabálta: - Az egész világ tudja, Ray, hogy maga hamburgerben utazik. Ray kuncogott.

- Gondoltam, hogy ezt fogják mondani. Szünetet tartott, majd gyorsan folytatta:

- Hölgyeim és uraim, én nem hamburgerrel foglalkozom. Én ingatlanban vállalkozom.

Keith elmondása szerint Ray hosszú időn át fejtegette álláspontját. Ray tudta, hogy az üzleti tervükben első helyen szerepelt a hamburger franchise-ok eladása, de sosem hagyta figyelmen kívül az egyes franchise-ok területi elhelyezkedését. Tisztában volt vele, hogy az ingatlan és annak helye a franchise-ok sikerének alapköve. Aki megvette a franchise-t, az megvette vele a földet is Ray Kroc vállalatának.

Ma a McDonald's a legnagyobb önálló ingatlantulajdonos a világon; több birtoka van, mint a katolikus egyháznak. Birtokolja Amerika és a világ egyéb országainak legértékesebb utcarészeit.

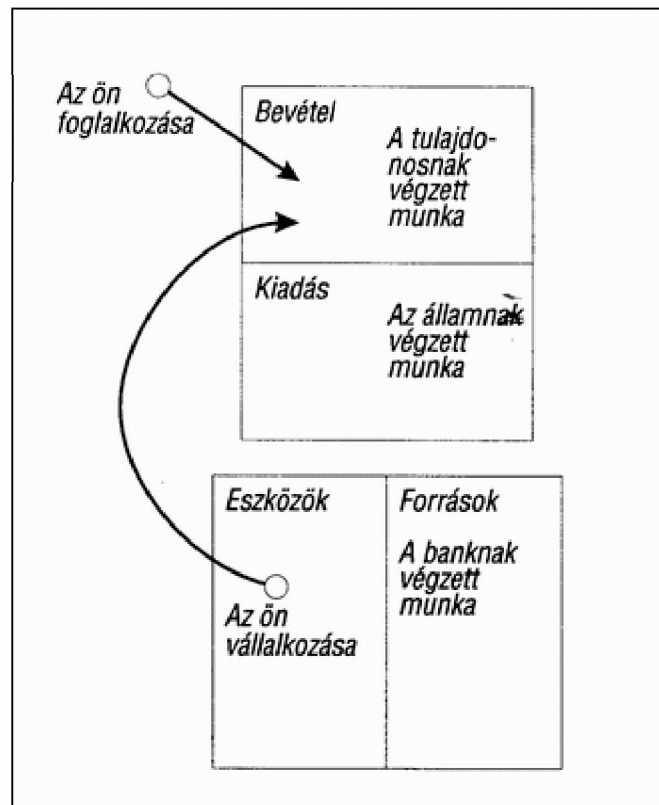
Keith azt mondta, élete egyik legfontosabb tanítását kapta akkor. Ma autómosó szalonokat tart fenn, de az igazi üzletet az ingatlanok hozzák neki, melyekben az autómosó szalonok működnek.

Az előző fejezet végén ábrákat mutattam be annak szemléltetésére, hogy a legtöbb ember mindenki másnak dolgozik, csak önmagának nem. Először is dolgozik a cég tulajdonosának, azután az államnak az adók által, végül pedig a jelzálogkölcstől folyósító banknak.

Gyerekkoromban nem volt a közelünkben McDonald's. Gazdag apám azonban ugyanazt a leckét tanította meg Mike-nak és nekem, melyet Ray Kroc a texasi egyetem hallgatóinak. Ez a gazdagok 3. számú titka.

A titok így hangzik: Törődj a magad vállalkozásával! Az anyagi gondok forrása gyakran közvetlenül abban rejlik, hogy az emberek egész életükben valaki másnak dolgoznak. Sokan nem keresnek semmit a munkanapjuk végére.

Ismét egy ábrát mutatok be, mely szemléletesebb, mint a szavak. Íme a nyereségkimutatás és a mérleg, mely leginkább példázza Ray Kroc tanácsát:



Jelenlegi oktatási rendszerünk arra helyezi a hangsúlyt, hogy a fiatalokat a hagyományos iskolai tantárgyak megtanítása által jó állások megszerzésére készítse fel. Életük a pénz körül fog forogni, vagy, ahogyan korábban kifejtettem, a bevétel körül. Az általános műveltséget adó iskolai tantárgyak elsajátítása után magasabb szintű, szakmai képzésben vesznek részt a fiatalok. Mérnököknek, természettudósoknak, szakácsnak, rendőrtisztnek, művésznek, íróknak vagy más egyébnek tanulnak. Szakmai képzettségük lehetővé teszi számukra, hogy elhelyezkedjenek és pénzért dolgozzanak.

Nagy különbség van a foglalkozásunk és a vállalkozásunk között. Gyakran megkérdezem emberektől milyen vállalkozásban érdekeltek. Erre olyan válaszokat kapok, mint pl. „Bankár vagyok.” Ezek után megkérdezem: „Tulajdonosa egy banknak?” Mire azt felelik: „Nem, ott dolgozom.”

Ez arra példa, hogy az emberek összekeverik a foglalkozásukat a vállalkozásukkal. Lehet, hogy szakmájuk szerint bankárok, de ettől még szükségük van saját vállalkozásra. Ray Kroc számára világos volt, hogy különbség van az ember foglalkozása és vállalkozása között. Az ő foglalkozása mindig ugyanaz volt. Kereskedő volt. Eleinte turmixgépeket adott el, később hamburger-franchise-okat. De miközben foglalkozását tekintve hamburger-franchise-okat árult, üzleti érdekeltsége arról szólt, hogy bevételt termelő ingatlanokat vásárolt fel.

Az iskolával az a gond, hogy gyakran azzá válunk, amit tanulunk. Ha például szakácsnak tanulunk, szakácsok leszünk. Ha jogot tanulunk, ügyvédek leszünk, ha autószerelést tanulunk, autószerelők leszünk. Ez azért baj, mert megfeledkezünk saját

vállalkozásunkról. Sokan azzal töltik az életüket, hogy valaki más vállalkozásával törődnek és ők teszik gazdaggá.

Ha anyagi biztonságot akarunk elérni, a magunk vállalkozásával kell törődnünk. A saját vállalkozásunk pedig az eszközökön múlik, nem a bevételen. Amint arra korábban kitértem, az első számú szabály, hogy különbséget kell tudnunk tenni az eszközök és a források között, és eszközöket kell vásárolnunk. A gazdagok az eszközeikre összpontosítanak, míg mindenki más a nyereségkimutatásra.

Ezért hallani oly gyakran, hogy „Fizetésemelésre van szükségem.”, „Bárcsak előléptetnének!”, „Elvégzek még egy iskolát, hogy jobb állást kapjak.”, „Túlórázni fogok.”, „Talán sikerül másodállást találnom.”, „Két hét múlva felmondok. Találtam egy jobban fizető állást.”

Bizonyos körökben ezek értelmesnek hangzó ötletek. Ha azonban jól odafigyelünk Ray Krocra, világos lesz, hogy akik ilyeneket mondanak, nem a saját vállalkozásukkal törődnek. A fenti gondolatok ugyanis még mindig a bevételre összpontosítanak, és csak akkor adnak nagyobb anyagi biztonságot, ha a többletpénzt bevételtermelő eszközökre fordítják az érintettek.

A szegények és a középosztálybeliek elsősorban azért olyan konzervatívok pénzügyi téren - azért mondogatják: „Nem engedhetem meg magamnak, hogy kockázatot vállaljak” -, mert nincs pénzügyi alapjuk. Kénytelenek ragaszkodni az állásukhoz. Kénytelenek a biztonságra törekedni.

Amikor a leépítések divatba jöttek a vállalatoknál, több millió munkás azon vette észre magát, hogy a legjelentősebb úgynevezett eszközük, a házuk felemésztette mindenüket. A háznak nevezett eszköz továbbra is minden hónapban pénzbe került. Az autó, egy másik „eszköz”, ugyancsak vitte a pénzt. Az 1000 dollárért vásárolt golfütők a garázsban már nem értek 1000 dollárt. Az állásuk adta biztonság nélkül a friss munkanélkülieknek nem volt mire támaszkodniuk. Azok a javak, melyeket eszközöknek hittek, nem segítettek a túlélésben a pénzügyi válság időszakában.

Azt hiszem, a legtöbben töltöttünk már ki hitelkérelmi nyomtatványt egy bankár részére, mert házat vagy kocsit akartunk venni. Mindig érdemes megfigyelni a „nettó érték” rubrikát. Ez azért érdekes, mert kiderül belőle, mit fogad el a bevett banki, illetve számviteli gyakorlat egy személy eszközeinek.

Történt egyszer, hogy nem éppen rózsás anyagi helyzetben folyamodtam bankhitelért. Ezért aztán beírtam a golfütőimet, a műgyűjteményemet, a könyveimet, a hifi-berendezésemet, a tévémet, az Armani öltönyeimet, a karóráimat, a cipőimet és egyéb személyes holmikát, hogy növeljem az eszközrovatba kerülő értéket.

A hitelkérvényemet elutasították, mert túl sok ingatlanbefektetésem volt. A bíráló bizottságnak nem tetszett, hogy olyan sok pénzt kasszírozok be lakóépületekből. Arra voltak kíváncsiak, miért nincs rendes állásom, ahol fizetést kapok. Az Armani öltönyökkel, a golfütőimmal és a műgyűjteményemmel nem volt bajuk. Néha rázós helyzetbe kerül az ember, ha nem illik bele a „szabványba”.

Mindig megütközöm rajta, amikor azt hallok valakitől, hogy egymillió dollár vagy hasonló összegű nettó értékkel rendelkezik. Ennek egyik alapvető oka, hogy a nettó érték számítása nem lehet pontos, mert amint az ember áruba bocsátja eszközeit, minden nyereségért megadóztatják.

Sokan tehát nagyon nehéz anyagi helyzetbe kerülnek, amikor elapad a bevételük. Hogy készpénzhez jussanak, ilyenkor eladják az eszközeiket. Először is a személyes

eszközöket általában csak töredékéért lehet értékesíteni a személyes mérlegkimutatásukban szereplő összegnek. Ha pedig nyereség van az eszközeladáson, akkor azután adózniuk kell. Tehát az állam ismét sápot húz a nyereségükből, vagyis csökken az adósságok kiegyenlítésére felhasználható összeg. Ezért állítom, hogy nettó értékeink gyakran „kevesebbet érnek”, mint gondolnánk.

Kezdjünk el a saját vállalkozásunkkal foglalkozni. Tartsuk meg az állásunkat, de kezdjünk igazi eszközöket vásárolni, ne forrásokat vagy személyes használati tárgyakat, melyeknek nincs többé igazi értékük, miután hazavisszük őket. Egy új autó 25 százalékkal kevesebbet ér attól a pillanattól kezdve, hogy kigurulunk vele az autószalonból. Az ilyesmi még akkor sem igazi eszköz, ha a bankunk elfogadja a hitelkérelmi listán. 400 dolláros golfütőm már mindössze 150 dollárt ért az első ütés után.

A felnőttek jól teszik, ha alacsonyan tartják a költségeiket, csökkentik a forrásaikat, és szorgalmasan körülbástyázzák magukat masszív eszközökkel. A még a szüleikkel lakó fiataloknak pedig tanítsuk meg a különbséget az eszközök és a források között. Értjük el, hogy nekilássanak az igazi eszközök gyűjtéséhez, még mielőtt kirepülnek a fészekből, megházasodnak, házat vesznek, gyerekeik lesznek és bizonytalan pénzügyi helyzetbe kerülnek azáltal, hogy foggal-körömmel ragaszkodnak az állásukhoz és mindent hitelre vásárolnak. Nagyon sok fiatal párral találkozom, akik – miután összeházasodtak – egy olyan életstílus csapdájába esnek, amely hátralévő dolgozó éveik alatt többé nem engedi őket kikeveredni az adósságok hálójából.

A szülők sokszor akkor döbbennek rá, hogy nem készültek fel megfelelőképpen nyugdíjas éveikre, amikor a gyerekek elköltöznek a szülői házból. Ilyenkor aztán lázasan kuporgatni kezdenek, mígnem megbetegszenek az ő szüleik, és ez újabb felelősséget ró rájuk.

Nézzük tehát, milyen eszközöket érdemes beszerezni szülőknek és gyerekeknek egyaránt? Az én felfogásom szerint az igazi eszközöknek számos különféle kategóriájuk létezik:

1. Olyan vállalkozások, melyek nem igénylik a jelenlétünket. A mi tulajdonunkban vannak, de mások irányítják vagy üzemeltetik őket. Ha nekünk magunknak kell dolgoznunk bennük, akkor nem vállalkozások. Akkor az állásunkká válnak.
2. Részvények.
3. Kötvények.
4. Befektetési alapok.
5. Bevételezt termelő ingatlanok.
6. Adóslevelek.
7. Szellemi tulajdonból származó jogdíjak, úgy mint zene, írásmű, szabadalom.
8. Ezenkívül bármi más, ami értékkel bír, bevételezt termel vagy növekszik az értéke és könnyen eladható.

Ifjúkoromban tanult apám arra ösztönzött, hogy biztos állást keressek magamnak, Gazdag apám ezzel szemben arra biztatott, hogy olyan eszközöket vásároljak, melyek örömet okoznak. „Ha nem szereted őket, nem törődsz velük” mondta. Én ingatlanokat gyűjtök, egyszerűen azért, mert szeretem az épületeket és a földet. Szeretek költeni rájuk. Egész nap képes lennék bámulni őket. Ha problémáim

támadnak, azok nem olyan súlyosak, hogy kioltanák az ingatlanok iránti rajongásomat. Aki nem szereti az ingatlant, az ne vegyen!

Szeretem a kis cégek részvényeit is, különösen a kezdő részvényeket. Az oka, hogy vállalkozó vagyok, nem pedig egy nagyvállalat dolgozója. Kezdetben dolgoztam nagy cégeknél, például a kaliforniai Standard Oilnál, az amerikai tengerészgyalogságnál és a Xerox vállalatnál. Szerettem a munkámat és kellemes emlékeket őrzök ezekről az időszakokról, de a lelkem mélyén tudom, hogy nem vagyok vállalati ember. Szeretek cégeket alapítani, de nem szeretem vezetni őket. Ezért általában kis cégek részvényeit vásárolok, sőt az is előfordul, hogy én alapítom meg a céget és indítom el a részvénypiacon. Az új részvények nagy hasznot hoznak, és én kedvelem a játékot. Sok ember fél a kis cégektől, kockázatosaknak tartják őket, és ebben igazuk is van. A kockázat azonban mindig csökken, ha szeretjük azt, amibe befektetünk, értünk hozzá és ismerjük a játékszabályokat. A kis cégek esetében azt a befektetési stratégiát alkalmazom, hogy egy éven belül megszabadulok a részvényektől. Az ingatlanokkal ellenben másképpen járok el: kicsiben kezdem, majd egyre nagyobbakat veszek, így jó darabig elkerülöm a nyereségadót. Ezáltal az érték jelentősen növekszik. Általában kevesebb, mint hét évig tartom meg az ingatlanjaimat.

Éveken át, már akkor is, amikor a tengerészgyalogságnál és a Xeroxnál dolgoztam, gazdag apám tanácsát követtem. Megtartottam az állásomat, de közben a saját vállalkozásomra koncentráltam. Az eszközeimmel törődtem. Ingatlannal és kis cégek részvényeivel kereskedtem. Gazdag apám mindig hangsúlyozta a pénzügyi műveltség fontosságát. Minél jobban értettem a könyveléshez és a számvitelhez, annál jobban tudtam elemezni a befektetéseket, és végül nekiláthattam saját cégem megalapításához.

Senkit sem bíztatnék arra, hogy céget alapítson, ha nem igazán akarja. Tudom, mivel jár egy cég üzemeltetése, és ezt a feladatot nem kívánnám senkinek. Időnként, amikor az ember nem talál állást, a cégalapítás megoldásként kínálkozik. A statisztikák azonban az ellenkezőjét mutatják: Tíz cégből kilenc öt éven belül csődbe megy. A fennmaradó cégek közül pedig ismét csak tízből kilenc az elő öt év után megy csődbe. Tehát a cégalapítást csak olyanoknak javaslom, akik igazán vágyakoznak rá, hogy saját cégük legyen. Máskülönben tartsuk meg az állásunkat és közben törődjünk a saját vállalkozásunkkal!

A saját vállalkozásunkkal való törődés alatt azt értem, hogy folyamatosan gyűjtsünk eszközöket. Ha akárcsak egy dollárt belepumpáltunk, sose engedjük ki onnan! Gondoljunk csak bele: ha egy dollár az eszközrovatba kerül, az az alkalmazottunkká válik. A pénzben az a legjobb, hogy 24 órán át szolgál minket, és nemzedékek során át dolgozik. Tartsuk meg az állásunkat, legyünk nagyszerű, szorgalmas alkalmazottak, de közben építsük ki eszköztartalékunkat.

Amikor a készpénzáramlás növekszik, már megengedhetjük magunknak, hogy luxuscikkeket is vásároljunk. Lényeges különbség a szegények és a gazdagok között, hogy a gazdagok a luxuscikkeket veszik meg legutoljára, míg a szegények azokkal kezdik a beszerzést. A szegények és a középosztálybeliek gyakran vásárolnak olyan luxuscikkeket, mint nagy ház, gyémánt, szörme, ékszer vagy jacht, mert gazdagoknak akarnak látszani. Valóban gazdagoknak látszanak, de közben egyre mélyebbre merülnek az adósságban. Akik már hosszú ideje gazdagok, azok mind az eszközöket vásárolták meg először. Azután az eszközök termelte bevételt költötték luxuscikkekre. A szegények és a középosztálybeliek saját véres verejtékükkel és gyermekeik örökségének feláldozásával szerzik meg a luxuscikkeket.

Az igazi luxus jutalom a valódi eszközökbe való befektetésért és azok fejlesztéséért. Például amikor a feleségem és én plusz pénzhez jutottunk a lakóépületeink révén, ő vett magának egy Mercedest. Nem kellett érte külön munkát végeznie, sem kockázatot vállalnia, mert a házak megtermelték számára a szükséges pénzt. De várnia kellett rá négy évig, amíg az ingatlanbefektetés portfóliója elérte a megfelelő szintet, és elég többletkészpénzt biztosított ahhoz, hogy a feleségem megvehesse az autót. A luxuscikk, a Mercedes igazi jutalom volt, mert a feleségem bebizonyította, tudja, hogyan kell gyarapítani az eszközeit. Sokkal többet jelent neki ez az autó, mint egyszerűen egy újabb jó kocsit. Tudatosítja benne ugyanis, hogy a pénzügyi intelligenciájának köszönheti.

A legtöbb ember hirtelen indíttatásból vesz új autót vagy más egyéb luxuscikket - hitelre. Talán unatkoznak, és új játékszerre van szükségük. Ha hitelre veszünk luxuscikkeket, előbb-utóbb megbánjuk, mert az adósság súlyos anyagi terhet ró ránk.

Miután elég időt fordítottunk a befektetésekre és kiépítettük saját vállalkozásunkat, végre használhatjuk a varázspálcát - a gazdagok legnagyobb titkát. Azt a titkot, mely a gazdagokat a tömeg fölé emeli. Ezt kapjuk jutalmul, amiért szorgalmasan és kitartóan törődtünk saját vállalkozásunkkal.

## **4. lecke: Az adók története és a cégek hatalma**

Emlékszem, gyerekkoromban az iskolában tanultam Robin Hoodról és az ő vitéz cimboráiról. A tanárom szerint a csodálatos történet főszereplője romantikus hős, amolyan Kevin Costner-típus, aki a gazdagoktól rabolt és a szegényeknek adott. Gazdag apám nem tartotta hősnek Robin Hoodot. Szerinte Robin Hood szélhámos volt.

Robin Hood már régen halott, de követői ma is élnek. Számtalanszor hallom: „Miért nem fizetnek a gazdagok?” Vagy: „A gazdagoknak több adót kellene fizetniük a szegények javára”.

Ez a Robin Hood-i gondolat, hogy a gazdagoktól el kellene venni javaikat és a szegényeknek adni, a szegények és középosztálybeliek legnagyobb szívfájdalma. A középosztálybelieket a Robin Hood-i eszme miatt sújtják olyan magas adók. A valóság az, hogy a gazdagok nem fizetnek adót. A középosztály fizet a szegényeknek, különös tekintettel a tanult, magas jövedelmű középosztályra.

Hogy tökéletesen megértsük, miről is van szó, ismét történelmi perspektívából kell szemlélnünk a dolgokat. Tekintsük át az adók történetét! Míg tanult apám szakember volt a művelődéstörténet terén, gazdag apám az adók történelmét tudta betéve.

Gazdag apám elmesélte Mike-nak és nekem, hogy Angliában és Amerikában eredetileg nem voltak adók. Alkalmoszerűen vetettek ki ideiglenes adókat, hogy a háborúkat legyen miből finanszírozni. A király vagy az elnök hozta a rendeletet, és felszólított mindenkit, hogy „adakozzék”. Britanniában a napóleoni háborúk idején adóztatták a lakosságot 1799 és 1816 között, Amerikában pedig a Polgárháború időszakában kellett adót fizetni 1861-től 1865-ig.

Azután 1874-ben Angliában kivetették az általános jövedelemadót a polgárokra. 1913-ban az alkotmány 16. módosításakor az Egyesült Államokban is rendszeressé vált a jövedelemadóztatás. Amerika lakói egyszer fellázadtak az adófizetés ellen. A tea túlzottan magas adója miatt került sor a híres Bostoni Teadélutánra, és ez az incidens vezetett a forradalom kirobbanásához. Mind Angliában, mind az Egyesült

Államokban mintegy 50 évbe telt, amíg sikerült elfogadtatni a rendszeres jövedelemadóztatást.

A történelmi adatok nem szólnak azonban arról, hogy az adókat mindkét országban eredetileg kizárólag a gazdagokra vetették ki. Ez volt az a tény, melyet gazdag apám nagyon fontosnak tartott megértetni Mike-kal és velem. Elmondta, hogy az adóztatást úgy lehetett népszerűsíteni és elfogadtatni a tömegekkel, hogy a szegényeknek és középosztálybelieknek azt mondták, az adóztatás a gazdagok megbüntetésére szolgál. Ezzel elérték, hogy a többség megszavazza a törvényt, és az alkotmányossá vált. Noha az adóztatás eredendően a gazdagok megbüntetésére irányult, végeredményben éppen azokat büntette, akik megszavazták, vagyis a szegényeket és a középosztályt.

„Amint az állam megérezte a pénz ízét, rákapott, és egyre nőtt az étvágya - mondta gazdag apám. - A te apád és én egymás ellentétei vagyunk. Ő kormánytisztviselő, én kapitalista vagyok. Mindketten fizetséget kapunk, de hogy sikert érjünk el, ahhoz ellentétes viselkedésre van szükségünk. Az ő szervezete annál nagyobb lesz, minél többet költ és minél több embert alkalmaz. Az állam pedig annál jobban elismeri, minél nagyobb a vállalata. Az én esetemben ennek épp az ellenkezője igaz. Minél kevesebb embert alkalmazok és minél kevesebb pénzt költök, annál jobban tisztelnak a befektetőim. Ezért nem szeretem a kormánytisztviselőket. Mások a céljaik, mint a legtöbb üzletembernek. Minél jobban erősödik az állam, annál több adót kell beszélnie, hogy elartsa magát.”

Tanult apám őszintén hitt benne, hogy az államnak segítenie kell az embereket. Rajongott John F. Kennedyért és a Békehadtestért. Az utóbbiért annyira odavolt, hogy ő és anyám dolgoztak is a Békehadtestben; önkénteseket képeztek ki Malajzia, Thaiföld és a Fülöp-szigetek számára. Tanult apám mindig arra törekedett, hogy több ösztöndíjat és több költségvetési keretet tudjon elkülöníteni, hogy minél több embert vehessen fel mind a Művelődésügyi Minisztériumba, mind a Békehadtestbe. Ez volt a munkája.

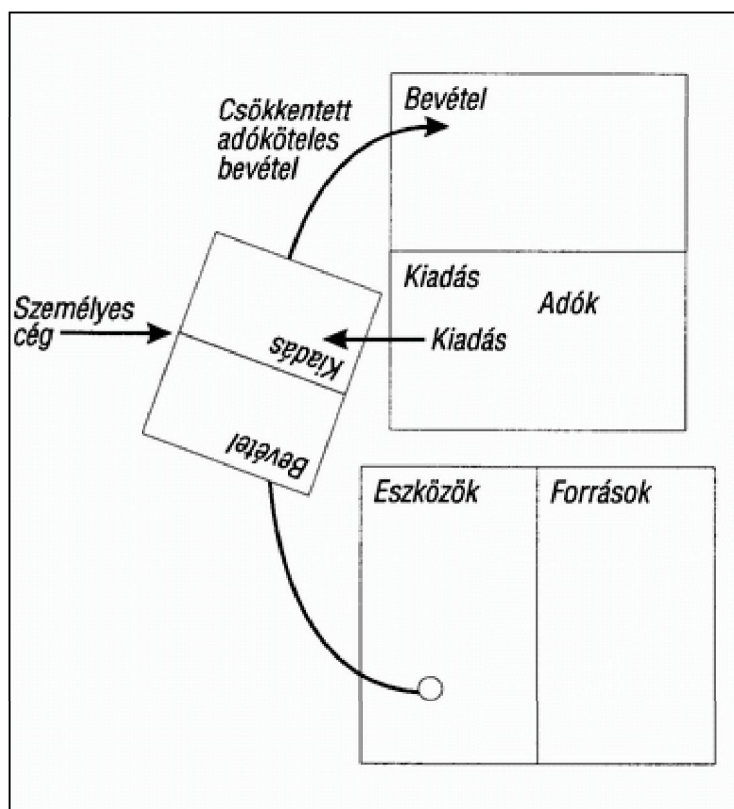
Tízéves koromtól kezdve gazdag apámtól egyre csak azt hallottam, hogy a kormánytisztviselők lusta tolvajbanda, szegény apámtól pedig, hogy a gazdagok kapzsi csalók, és több adót kellene fizetniük. Mindkettőjük érvelésében van igazság. Nem volt könnyű naponta eljárni dolgozni a város egyik legjelentősebb kapitalistájához, majd hazamenni egy apához, aki kiváló kormányzati vezető. Nem volt könnyű eldönteni, kinek is higgyek.

Ha azonban az adózás történetét tanulmányozzuk, szembe ötlük egy érdekes perspektíva. Amint mondtam, az adóztatást csak azért lehetett bevezetni, mert a tömegek hittek a Robin Hood-i gazdasági elméletben, vagyis hogy a gazdagoktól el kell venni, mindenki másnak pedig adni kell. A problémát az jelentette, hogy az állam pénzhétsége nőtt, így hamarosan meg kellett adóztatni a középosztályt is, és ettől kezdve már nem volt megállás.

A gazdagok láttak kiutat. Más játékszabályok szerint játszottak. Mint említettem, a gazdagok már tudtak olyan cégekről, melyek népszerűekké váltak a vitorláshajózás korszakában. Létrehoztak hát ilyen cégeket, hogy a kockázatot egy-egy út eszközeire korlátozzák. Pénzüket a cégbe fektették, hogy finanszírozzák az utat. A cég azután legénységet toborzott, akik az Újvilágba hajóztak kincset keresni. Ha a hajó nem tért vissza, a legénység meghalt, a gazdagok vesztesége azonban csupán arra az összegre korlátozódott, amit abba az egyetlen útba fektettek. A következő ábra bemutatja, hogyan kerül kívül a vállalati rendszer a személyes nyereség- és mérlegkimutatáson.



## Hogyan játszanak a gazdagok?



A gazdagok hatalmas előnye a szegényekkel és a középosztálybeliekkel szemben a vállalati jogrendszer hatalmának ismeretéből fakad. Mivel két apa tanított, az egyik szocialista, a másik kapitalista, hamar rádöbbsentem, hogy a kapitalista filozófia pénzügyi szempontból értelmesebb. Úgy tűnt, a szocialisták végeredményben hátrányos helyzetbe hozzák önmagukat, mert nem rendelkeznek megfelelő pénzügyi ismeretekkel. Bármit szajkózott is a „vegyétek el a gazdagoktól” tömeg, a gazdagok mindig is megtalálták a módját, hogy túljárjanak az eszközön. Így kerülhetett rá sor, hogy a középosztályt is bevonják az adóztatásba. A gazdagok csak azért verhettek kenterbe az iskolázottakat, mert ismerték a pénz hatalmát, ami nem iskolai tantárgy.

Hogyan jártak túl a gazdagok az iskolázottak eszén? Miután kivetették a „vegyétek el a gazdagoktól” adót, a készpénz elkezdett áramolnia kormányzati hivatalokba. Az emberek eleinte boldogok voltak. A pénzből a kormányzati dolgozók és a gazdagok részesültek. A kormányzati dolgozók munkahelyek és nyugdíjak formájában kaptak belőle, a gazdagok a gyáraiknak adott állami megrendelések útján. Az államkasszában hatalmas összegek halmozódtak fel, a gondot csupán a pénz szakszerű kezelése jelentette. Hiányzott a visszaforgatás. Más szavakkal a kormány politikája, melyet a kormányzati tisztviselőkön keresztül valósított meg, az volt, hogy elkerülje a fölös pénztartalékok felhalmozódását. Ha nem sikerült elkölteni a kiutalt összeget, az azzal a kockázattal járt, hogy a következő költségvetésben már elveszett. Ilyenkor az illető tisztviselőt nem tekintették eléggé sikeresnek. Az üzletemberek ezzel szemben jól járnak, ha fölös pénzeket halmoznak fel, és nagyon is sikeresnek számítanak.

Ahogy a kormány egyre többet költött, úgy nőtt a pénz iránti kereslet, és az „adóztassuk meg a gazdagokat” elmélet módosult: kiterjedt az alacsonyabb jövedelműekre is, sőt azokra is, akik megszavazták: a szegényekre és a középosztályra.

Az igazi kapitalisták pénzügyi tudásukat arra használták fel, hogy kikerüljék az adóztatást. Védelmükbe vették a cégeket. A cégek a gazdagokat védik. Akik azonban még

sosem alapítottak céget, azok jelentős hányada nem tudja, hogy a cég nem egy dolog. A cég pusztán egy jogi dokumentumokkal teli mappa egy ügyvédi irodában, amit az illetékes állami hivatal bejegyez. Nem egy impozáns épület, melynek homlokzatán a cég neve ékeskedik. Nem egy gyár vagy egy embercsoport. A cég nem több mint jogi dokumentum, mely létrehoz egy jogi testületet egyetlen emberi lélek nélkül. A gazdagok vagyona ismét megmenekült. A cégek ismét népszerűekké váltak - miután a rendszeres jövedelemadózásról szóló törvény érvénybe lépett -, mert a cégeknek kevesebb adót kellett fizetniük, mint az egyéneknek. Ráadásul, amint erről korábban már szó esett, bizonyos költségeket adózatlanul lehetett kifizetni a cégen belül.

A gazdagok és a szegények közötti háborúskodás több évszázada zajlik. Alapja a „vegyétek el a gazdagoktól”, mely szemben áll a gazdagok álláspontjával. A csata mindenütt dúl, ahol és amikor törvények születnek; s örökké fog tartani. A probléma csak az, hogy a vesztesek az átlagemberek. Azok, akik minden reggel felkelnek, serényen munkába mennek és fizetik az adót. Ha megértenék, hogyan játszanak a gazdagok, ők is követhetnék példájukat. Akkor elindulhatnának a saját anyagi függetlenségükhöz vezető ösvényen. Ezért ráncolom a homlokomat, amikor azt hallom, hogy a szülők továbbtanulásra és biztos munkahely keresésére buzdítják csemetéiket. A biztos munkahellyel, ám pénzügyi ismeretekkel nem rendelkező alkalmazott számára nincs kiút.

Az átlag amerikai polgár öt-hat órát dolgozik naponta az államnak, mire annyi pénzt keres, amennyi fedezi az adóit. Szerintem ez igencsak hosszú idő. Minél többet dolgozik valaki, annál többet fizet az államnak. Ezért gondolom, hogy a „vegyétek el a gazdagoktól” elv éppen azokra az emberekre ütött vissza, akik megszavazták.

Akárhányszor akarják az emberek megbüntetni a gazdagokat, azok nem ülnek ölbe tett kézzel, hanem cselekszenek. Megvan a változtatáshoz szükséges pénzük, hatalmuk és akaratuk. Nem hajtják önként az adózás igájába a fejüket. Megkeresik a módját, hogy a lehető legkevesebb adót kelljen fizetniük. Okos ügyvédek és könyvelők fogadnak fel, továbbá rábíriák a kormányt, hogy változtassa meg a törvényeket vagy teremtsen jogi kiskapukat. Megvannak az eszközeik a változtatáshoz.

Az Egyesült Államok adózási rendelete egyéb lehetőségeket is biztosít az adók csökkentésére. Ezek az eszközök többségükben bárki számára elérhetőek, de általában a gazdagok járnak utánuk, mert ők a saját üzletükkel törődnek. Például az állami adójövedelemről szóló törvény 1031-es cikkelye kimondja, hogy az ingatlanadó késleltetheti adófizetési kötelezettségét, ha a tőkenyereséggel eladott ingatlan helyett drágább ingatlant vásárol. Az ingatlan az egyik olyan befektetési eszköz, mely igen nagy adózási előnyökhöz juttat. Mindaddig, amíg egyre drágább ingatlant vásárolunk az eladott helyébe, nem kell adóznunk a nyereség után, csak miután végképp pénzzé tesszük. Mindazok, akik nem használják ki az adómegettakarításnak ezt a törvényes módját, nagy lehetőséget szalasztanak el eszközeik gyarapításához.

A szegények és a középosztálybeliek nem rendelkeznek ugyanolyan pénzforrásokkal, mint a gazdagok. Engedelmesen túrik, hogy az állam megcsapolja a vérüket. Rendszeresen megütközöm rajta, hogy mennyien vannak ma is, akik pusztán azért fizetnek magasabb adót vagy azért nem használják ki az adócsökkentés lehetőségeit, mert félnek az adóhatóságtól. Tudom, milyen ijesztően és megfélemlítően tudnak viselkedni az adóellenőrök. Több olyan barátom is van, akiknek megszüntették és tönkretették a vállalkozását, majd később kiderült, hogy az adóhatóság hibája volt az egész. Mindezzel tisztában vagyok. Mégis januártól májusig dolgozni túlságosan

magas ár ezért a félelemért. Szegény apám sosem harcolt. Gazdag apám sem tette. Csak okosabban és cégeken keresztül játszott, ez a gazdagok legnagyobb titka.

Talán emlékeznek még az első leckére, melyet gazdag apámtól tanultam. Kilencéves fiúcska voltam, amikor várnom kellett a soromra, hogy szót váltson velem. Sokszor üldögéltem az irodájában, várva, hogy mikor lesz rám ideje. Szántszándékkal nem figyelt oda rám. Azt akarta, vegyem észre, mekkora hatalma van, és felébredjen bennem a vágy, hogy egyszer majd nekem is hasonló hatalmam legyen. Mindvégig, amíg tanultam tőle, állandóan emlékezetembe idézte, hogy a tudás hatalom. A pénz szintén nagy hatalmat ad, de kell hozzá a megfelelő tudás, hogy megtartsuk és megsokszorozzuk. E tudás nélkül az élet ide-oda lökdös. Gazdag apám folyton ismételte, hogy a legnagyobb ellenfél nem a főnök vagy a meós, hanem az adóellenőr. Az adóellenőr ugyanis mindig többet vesz el, ha hagyjuk.

Ha el akarjuk érni, hogy a pénz dolgozzék nekünk, ne mi a pénzért, akkor az első lecke tulajdonképpen a hatalomról szól. Ha pénzért dolgozunk, lemondunk a hatalomról a munkaadónk javára. Ha ellenben a pénz dolgozik nekünk, akkor a kezünkben tartjuk és irányítjuk a hatalmat.

Miután megismertük a pénz dolgoztatása adta hatalmat, gazdag apám azt akarta, legyünk pénzügyileg képzetek, és ne hagyjuk, hogy ellenfeleink ide-oda lökdössenek. Ismernünk kell a törvényt és a rendszer működését. Ha tudatlanok vagyunk, könnyen rászédhetnek. Ha tudjuk, miről beszélünk, van esélyünk a győzelemre. Ő ezért fizette meg mindig olyan jól az adószakértőket és az ügyvédeket. Olcsóbb volt nekik fizetni, mint az államnak. Leghasznosabb tanítása, melyet egész életemben legtöbbször használtam, a következő volt: „Légy okos, és akkor nem lökdöshetnek ide-oda.” Ő ismerte a törvényt, mert törvénytisztelő állampolgár volt. Ismerte a törvényt, mert drága dolog volt nem ismerni. „Ha tudod, hogy igazad van, nem félsz harcolni.” Ez még akkor is így van, ha rokonszenvezünk Robin Hooddal és vitéz cimboráival.

Tanult apám mindig arra buzdított, hogy valamilyen erős nagyvállalatnál keressek állást. Beszélte róla, milyen nagyszerű dolog, amikor az ember „egyre feljebb halad a számléltrán”. Nem értette meg, hogy ha kizárólag a fizetésemre támaszkodnék, melyet a munkaadómtól kapok, akkor engedelmes, megfeyhető tehén lennék.

Amikor beszámoltam róla gazdag apámnak, mit mondott szegény apám, ő csak nevetett. „Miért ne lehetne tiéd az a számléltra?” Mindössze ennyit mondott.

Gyerekként nem értettem, mit ért gazdag apám azon, hogy legyen saját cégem. Ez a gondolat lehetetlennek és félelmetesnek tűnt. Izgatott ugyan az ötlet, de olyan fiatalon még nem tudtam elképzelni, hogy valaha felnőttek dolgozzanak a tulajdonomban lévő vállalatnál.

Ha gazdag apám nem lett volna, bizonyára megfogadtam volna szegény apám tanácsát. Kizárólag gazdag apám időnkénti noszogatásának köszönhetem, hogy nem felejtődött el a saját cég gondolata, és más útra léptem. 15-16 éves koromra már tudtam, hogy nem követem tanult apám tanácsát. Még nem láttam át, hogyan fogom csinálni, de biztos voltam benne, hogy nem indulok el azon az úton, amelyen a legtöbb osztálytársam. Ez a döntés megváltoztatta az életemet.

Gazdag apám tanácsa azonban csak huszoneves koromban jutott el igazán a tudatomig. Éppen otthagytam a tengerészgyalogságot és a Xeroxnál kezdtem dolgozni. Sokat kerestem, mégis mindig fancsali képpel vettem át a fizetésemet. Rengeteg volt a levonás, és minél többet dolgoztam, annál több. Amikor sikeresebb lettem, a főnököm előléptetésről és fizetésemelésről kezdett beszélni. Ez hízelgett a

hiúságomnak, de hallottam magamban, amint gazdag apám megkérdi: „Kinek dolgozol? Kit gazdagítasz?”

1974-ben még mindig a Xeroxnál dolgoztam, de megalapítottam első cégemet, és elkezdtem „a saját vállalkozásommal törődni”. Még csak kevés eszköz szerepelt a mérlegem eszközrovatában, de szentül elhatároztam, hogy gyarapítom. A fizetési csekkemen látható levonások az évek alatt megértették velem, miről is beszélt gazdag apám. Láttam magam előtt a jövőt, mely akkor várna rám, ha tanult apám tanácsát követném.

Sok munkaadó úgy gondolja, hogy ha arra buzdítja alkalmazottait, törődjenek a maguk vállalkozásával az árt az ő üzletének. Egyeseknél talán így van. Én azonban nem tartozom közéjük. Azáltal, hogy a saját vállalkozásomra összpontosítottam és eszközöket halmoztam fel, jobb alkalmazottá váltam. Volt végre célom. Korábban jártam be a munkahelyemre és szorgalmasabban dolgoztam; minél több pénzt akartam keresni, hogy ingatlanokba fektethessem. Hawaii éppen akkor volt fellendülőben, és hatalmas vagyonokra lehetett szert tenni. Minél inkább felmértem, hogy a fellendülés kezdeti stádiumában vagyunk, annál több Xerox-gépet adtam el. Minél több gépet adtam el, annál több pénzt kerestem, és természetesen annál többet vontak le a fizetésemből. Ez ösztönzőleg hatott rám. Olyan erősen élt bennem a vágy, hogy kikeveredjek az alkalmazotti lét csapdájából, hogy többet dolgoztam, nem kevesebbet. 1978-ra tartósan a legjobb öt kereskedelmi képviselő között voltam, többször az első helyre is felkerültem. Nagyon szerettem volna kiszabadulni a mókuserékből.

Kevesebb mint három év múlva több pénzt kerestem a saját kis ingatlanholdingommal, mint a Xeroxnál. A pénz, mely az eszközeimet gyarapította, a saját cégemben, nekem dolgozott. Nem kellett érte másológépekkel házalnom. Gazdag apám tanácsa bevált. Hamarosan olyan sok készpénz áramlott be az ingatlanaimból, hogy a cégem megvehette nekem az első Porschémat. Munkatársaim a Xeroxnál azt hitték, a jutalékból vettem. Pedig nem. A jutalékomat eszközökbe fektettem.

A pénzem dolgozott, hogy pénzt termeljen. Eszközeimnek minden egyes dollárja kiváló alkalmazottam volt, keményen dolgozott érte, hogy még több alkalmazottam legyen, és közösen vegyenek a főnöknek egy Porschét - adózatlan pénzből. Egyre keményebben dolgoztam a Xeroxnak. A terv működött, a Porschém volt a bizonyíték.

Gazdag apám tanácsainak köszönhetően hamar sikerült kiszállnom az alkalmazotti lét immár közmondásossá vált „mókuskerekéből”. Az ő leckéiből szereztem meg azt az alapos pénzügyi tudást, mely ezt lehetővé tette. E pénzügyi alapismeretek nélkül, melyeket együttesen pénzügyi IQ-nak hívok, sokkal nehezebb lett volna bejárnom az anyagi függetlenséghez vezető utat. Ma pénzügyi szemináriumokon igyekszem átadni ezt a tudást másoknak. Szemináriumaimon mindig emlékeztetem a hallgatóimat arra, hogy a pénzügyi IQ négy széles terület ismereteiből tevődik össze.

**Az első: a könyvelés.** Ezt nevezem pénzügyi alapműveltségnek. Elengedhetetlen a saját vállalkozásokból álló birodalom létrehozásában. Minél több pénzzel gazdálkodunk, annál nagyobb precizításra van szükség, különben a birodalom összeomlik. Ez bal agyféltekés tevékenység, azaz a részletekkel való foglalkozás. A pénzügyi alapműveltség feltételezi azt a képességet, hogy elolvassuk és megértjük a pénzügyi kimutatásokat. Ez a képesség segít eldönteni, hogy mik a vállalkozás erősségei, illetve gyengéi.

**A második: a befektetés** - avagy a pénzteremtés tudománya. Stratégiák és formulák. Ez jobb agyféltekés tevékenység, azaz kreatív agymunka.

**A harmadik: a piac ismerete.** A kereslet-kínálat tudománya. Ismernünk kell a piac „technikai” vetületeit, melyek érzelmileg befolyásoltak; a Fa Janika baba 1996 karácsonyán jól példázta a technikailag vagy érzelmileg befolyásolt piacot. A piac másik tényezője valamely befektetés „alapvető” vagy gazdasági értelme. Annak eldöntése, hogy az adott piaci feltételek mellett van-e értelme egy bizonyos befektetésnek vagy nincs?

Sokan úgy gondolják, hogy a piac kutatása vagy megértése gyerekek számára túlságosan összetett feladat. Ezek az emberek nem veszik észre, hogy a gyerekek intuitív alapon tudják ezeket a dolgokat. A Fa Janika baba a Szezám utca c. tévésorozat egyik szereplője volt, és karácsony előtt nagyon erősen népszerűsítették a gyerekek körében. Amerikában szinte minden gyerek leghőbb vágya lett, és első helyen szerepelt a gyerekek karácsonyi kívánságlistáján. Sok szülőnek eszébe jutott, vajon szándékosan tartották-e vissza a cégek a terméket a piacról, miközben a karácsony előtti reklámkampányt nem hagyták abba. Pánik tört ki, mert a kereslet óriási volt, a kínálat pedig minimális. Mivel az üzletekben nem lehetett kapnia babákat, a szemfüles kereskedők hatalmas vagyonra tehetek szert a kétségbeesett szülők megkopasztásából. Azok a szerencsétlen szülők, akik nem tudtak babát venni, kénytelenek voltak más játékokkal kárpótolni csemetéiket karácsonyra. A baba hihetetlen népszerűségének oka előttem ismeretlen, de kiváló példa a kereslet-kínálat alapú gazdaságra. Ugyanez a séma jellemzi a tőzsdei, a kötvény-, az ingatlanpiacot, de akár a baseballstárokról készült fotók piacát is.

**A negyedik: a törvény.** Percek alatt ugrásszerűen megnövekedhet egy olyan vállalkozás, amely szilárd könyvelési, befektetési és a piaci technikai ismereteken nyugszik. Az a személy, aki ismeri az adócsökkentő lehetőségeket és egy cég védelmét élvez, sokkal rövidebb időn belül meggazdagszik, mint egy alkalmazott vagy egy kisvállalkozás kizárólagos tulajdonosa. A különbség olyan jelentős, mint aközött, hogy valaki gyalogol vagy repül. A tartós gazdagság tekintetében pedig még nagyobb.

**1. Adókedvezmények:** Egy cég számos dolgot megtehet, amit egy egyén nem. Például kifizetheti a költségeit, mielőtt adót fizetne. Ez egy külön szakterület és nagyon izgalmas, de nem feltétlenül érdemes mélyebben belemenni, ha az embernek nincsenek jelentős eszközei vagy saját vállalkozása.

Az alkalmazottak keresnek és adóznak, majd megpróbálnak a maradékból megélni. A cég keres, a lehető legtöbbet költ, majd a maradék után adózik. Ez az egyik legfontosabb törvényes adókímélő kiskapu, amit a gazdagok használnak. A cégeket könnyű létrehozni és nem túlzottan drágák, ha elegendő jó készpénzáramlást biztosító befektetés áll rendelkezésre. Például: ha saját cégünk van, a nyaralást hawaii igazgatótanácsi ülésnek hívják. A kocsival kapcsolatos költségeket, a biztosítást és a szerelést a cég fizeti. Az egészségügyi klubtagság díja is a cég költségébe számít. A vendéglői vacsorák többsége is részben költség; és még sorolhatnám, mennyi mindent lehet legálisán adózás előtti pénzből fizetni.

**2. Védelem peres ügyekben.** Perlekedésre hajlamos társadalomban élünk. Mindenki el akar vitatni tőlünk valamit. A gazdagok vagyonuk jelentős részét olyan eszközök segítségével rejtik el, mint a cégek és trösztök; így tudják megvédeni eszközeiket a hitelezőktől. Ha valaki beperel egy gazdag embert, gyakran többretegű jogi védőhálóba ütközik, és végül sokszor bele kell törődnie, hogy az illető gazdag embernek valójában semmije sincs. Mindent ő irányít, de semmi sem az övé. A

szegények és a középosztálybeliek megpróbálnak mindent birtokolni, és mindent oda kell adniuk az államnak vagy azoknak a polgártársaiknak, akik előszeretettel indítanak pert a gazdagok ellen. A „Robin Hood”-ból tanulták: vegyék el a gazdagoktól és adják a szegényeknek!

Nem célolok, hogy ebben a könyvben részletekbe bocsátkozzam a saját cégekkel kapcsolatban. Annyit azért megemlítek, hogy akinek bárminemű törvényes eszköze van, annak érdemes minél előbb többet megtudni a cégek kínálta előnyökről és védelmi lehetőségekről. Számos könyv jelent meg a témáról, melyek részletesen foglalkoznak az előnyökkel, és még a cégalapítás mikéntjét is leírják lépésről lépésre. A magam részéről az Inc. and Grow Rich (Alapítsunk céget és gazdagodjunk meg) című művet ajánlom, mely különösen jó betekintést nyújt a személyes tulajdonú cégek hatalmába.

A pénzügyi IQ tulajdonképpen sokféle készség és tehetség együttese. Szerintem mégis a fent felsorolt négy technikai készség kombinációja alkotja a pénzügyi intelligenciát. E négy készség jelentős mértékben hozzájárul a nagy gazdagság eléréséhez szükséges pénzügyi intelligenciához.

Összefoglalva:

#### **A cégekkel rendelkező gazdagok**

1. Keresnek
2. Költenek
3. Adót fizetnek

#### **A cégeknek dolgozó személyek**

1. Keresnek
2. Adót fizetnek
3. Költenek

Átfogó pénzügyi stratégiaként mindenkinek azt tanácsolom, alapítson saját céget az eszközeire támaszkodva.

## **5. lecke: A gazdagok teremtik a pénzt**

Tegnap este egy kicsit abbahagytam az írást, és megnéztem egy tévéműsort, mely egy Alexander Graham Bell nevű fiatalember történetéről szólt. Bell alighogy feltalálta a telefont, nagy gondban lett, mert hatalmas kereslet alakult ki a találmánya iránt. Nagyobb cég után kellett néznie, ezért kereste fel az abban az időben óriásnak számító Western Uniont, és megkérdezte, hogy megvennék-e tőle a szabadalmat és kicsinyke cégét. 100.000 dollárt kért az egészért. A Western Union elnöke kikacagta és visszautasította Bell ajánlatát, mondván, hogy a vételár nevetségesen magas. A többi történelem. Multimilliárdos ipar jött létre, és megszületett az AT&T.

Alexander Graham Bell története után következett az esti híradó, benne egy tudósítás, mely egy helyi vállalatnál foganatosított létszámcsökkentésről szólt. A munkások dühösek voltak és panaszkodtak, hogy a vállalatvezetőség tisztességtelenül jár el velük szemben. Egy 45 éves elbocsátott középvezető a feleségét és két kicsi gyermekét is magával vitte az üzembe; könyörgött az öröknek, hogy engedjék őt be a tulajdonos irodájába, mert meg szeretné kérni, vonja vissza felmondó nyilatkozatát. Az igazgató nem sokkal korábban vásárolt új házat, félt, hogy el kell adnia. A kamera közelképben

mutatta, mint könyörög, hogy egész világ lássa. Mondanom sem kell, felkeltette az érdeklődésemet.

1984 óta tanítok hivatalosan. Nagy élmény, és sok örömet okoz. Ugyanakkor van ebben a hivatásban valami zavaró. Eddigi több ezer tanítványom mindegyikének van egy közös vonása, magamat is beleértve. Mindannyiunk számára ezernyi lehetőség kínálkozik, és mindannyian számos dologban vagyunk tehetségesek. Mégis valami kételyt támaszt bennünk. Nem a tárgyi tudás hiánya fog vissza, sokkal inkább az önbizalomé - kiket jobban, kiket kevésbé.

Miután kiléptünk az iskolapadból, már nem az egyetemi diploma vagy tanulmányi eredmények számítanak. A való világban valami sokkal többre van szükség, mint jó érdemjegyekre. Hívhatjuk rámenősségnek, kurázsinnak, beleválóságnak, elszántságnak, virtusnak, agyafúrtságnak, merészségnek, állhatatosságnak és éleseszűségnek. Ez a tényező, bárhogy is nevezzük, sokkal inkább meghatározza az emberek jövőjét, mint az iskolai bizonyítványuk.

Mindnyájunkban ott lapul ez bátor, sziporkázó, merész személyiségrész, csakúgy, mint az ellentettje, a megalázkodó, a meghunyászkodásra kész. Miután egy évet lehúztam Vietnamban a tengerészgyalogság pilótájaként, közelről megismertem magamban mindkettőt. Egyik sem rosszabb, mint a másik.

Tanárként azonban felfedeztem, hogy a mérhetetlen félelem és kishitűség az emberi tehetség legnagyobb kerékkötője. Majd megszakadt a szívem a diákjaimért, akik tudták ugyan a választ, mégsem merték kimondani, mert hiányzott hozzá a bátorságuk. A való világban gyakran nem az okosok jutnak előre, hanem a merészek.

Személyes tapasztalataim azt mutatják, hogy a pénzügyi szellemhez ugyanúgy kell a gyakorlati tudás, mint a bátorság. A túlzott félelem elnyomja a lángelmét. Óráimon igyekszem megtanítani a diákjaimat a kockázatvállalásra, a merészségre, hogy félelmüket szellemük erővé és éleseszűséggé alakítsa át. Vannak, akiknél működik, mások megrémülnek. Rá kellett jönnöm, hogy, ha pénzről van szó, a legtöbb ember biztonságra törekszik. Számtalanszor szegeztek nekem a kérdést: Minek kockázatot vállalni? Miért kell fejleszteni a pénzügyi IQ-t? Miért kell a pénzügyi műveltség?

A válasz: Csak azért, hogy több lehetőséget tárjunk magunk elé.

Óriási változások előtt állunk. A fejezetet Alexander Graham Bell történetével kezdtem; az elkövetkező években lesznek még olyanok, mint ő. Legalább száz Bill Gates emelkedik majd ki a tömegeből, és évente alakulnak majd világszerte olyan hihetetlenül sikeres cégek, mint a Microsoft. Ugyanakkor továbbra is lesznek csődök, munkanélküliség és létszámcsökkentések.

Tehát miért foglalkozzunk a pénzügyi IQ fejlesztésével? Nos tessék, adja meg mindenki magának a választ! Én meg tudom mondani, miért foglalkozom vele. Azért, mert a legizgalmasabb korszakban élek. Jobban szeretném örömmel fogadni a változást, mint rettegéssel. Inkább azon izgulok, hogyan teremtek elő milliókat, mint hogy azon aggódjak, kapok-e fizetésemelést. Nagyon izgalmas időket élünk, olyanokat, melyek példa nélkül állók történelmünkben. A későbbi nemzedékek bizonyára úgy fognak visszatekinteni jelenlegi korunkra, mint az emberiség egyik legizgalmasabb korszakára. A régi halálának és az új megszületésének időszaka ez, zavarokkal teli, de izgalmas.

Tehát miért foglalkozzunk a pénzügyi IQ fejlesztésével? Mert ha foglalkozunk vele, csodálatos sikereket érhetünk el. Ha pedig nem foglalkozunk vele, akkor félelemmel

telve éljük meg ezt az időszakot. Látni fogjuk, hogyan törnek előre emberek merészen, amíg mások a hanyatló kor eszményeibe kapaszkodnak.

300 évvel ezelőtt a föld jelentette a vagyont. Akinek volt földje, vagyonos volt. Azután a gyárak és az ipari termelés biztosította a vagyont és Amerika felemelkedett. Akkoriban az iparmágnásoké volt a vagyon. Ma az információ vagyon. Az birtokolja, akié az aktuális információ. A probléma csak az, hogy az információ fénysebességgel száguldja körbe a világot. Az új vagyont nem korlátozzák országhatárok, mint annak idején a földet vagy a gyárakat. A változások gyorsabban és drámaibban következnek be. Az új multimilliomosok száma ugrásszerűen meg fog nőni. Ugyanígy azoké is, akik nem bírják az iramot és le maradnak.

Manapság túl sok ember küszködik, dolgozik többet, csak azért, mert elavult eszményekhez ragaszkodik. Azt akarják, hogy minden a régiiben maradjon; ellenállnak a változásoknak. Ismerek olyanokat, akik a technológiai fejlettséget, a gazdaságot vagy a főnöküket okolják, amiért elvesztették az állásukat vagy a házukat. Sajnálatos módon nem veszik észre, hogy ők maguk a hibásak. Az elavult eszmények képezik legjelentősebb forrásukat. Azért, mert nem tűnik fel nekik, hogy az eszmény vagy módszer tegnap még eszköznek minősült, mára azonban már nem az.

Egyik délutáni órámra befektetést tanítottam, és a CASHFLOW-t használtam fel segédanyagként. Egy barátom hozott magával egy vendéget az órára. Az illető nemrégiben vált el, nehéz anyagi helyzetbe került a válás miatt, és megoldást keresett problémáira. A barátom, aki elhozta őt, úgy gondolta, hátha itt meg találja.

A játék célja, hogy megtanítsa a pénz működését. Játék közben a hallgatói megismerkednek az eredmény- és a mérlegkimutatás közötti összefüggésekkel. Megtanulják, hogyan áramlik a pénz a kettő között, és hogyan haladhatnak előre a gazdagsághoz vezető úton azáltal, hogy havi készpénzáramlásukat megpróbálják az eszközök felhasználásával növelni, amíg meg nem haladja a havi kiadásokat. Amint ezt sikerül elérni, az illető kiléphet a „mókuserékből” és ráállhat a „gyorsító sávra”.

Mint mondtam, néhányan gyűlölik a játékot, mások szeretik, és akadnak akik nem látják át az értelmét. Ez a nő értékes tanulási lehetőséget szalasztott el. Az első körben húzott egy „kacat” kártyát, mely egy jachtot ábrázolt. Eleinte nagyon örült neki. - Jaj de jó, van egy hajóm - lelkendezett. Azután, amikor a barátja megpróbálta elmagyarázni neki, hogyan alakulnak a számok a nyereségkimutatásán és a mérlegén, elkedvetlenedett, mert sosem szerette a matematikát. Az asztalnál ülő többi játékos türelmesen kivárta, amíg a barátja megmagyarázta a nyereségkimutatás, a mérleg és a havi készpénzáramlás közti kapcsolatot. Amikor rádöbbsent, mit jelentenek a számok, kezdett derengeni neki, hogy a jachtra ingét-gatyáját rá fogja költeni. Később, a játék során „leépítették” és gyereket szült. Borzasztóan szerencsétlenül alakult számára a játék.

Az óra után a barátja odajött hozzám, és elmondta, hogy a nő nagyon ideges.

Azért jött az órára, hogy a befektetésekről tanuljon, és egyáltalán nem tetszett neki, hogy az idő nagy részét egy idióta társasjátékkal kellett eltöltenie.

A barátja megpróbálta rávenni őt, hogy nézzen magába, és gondolkodjon el rajta, nem ismer-e önmagára valamiképpen a játékban. Erre a nő visszakövetelte a pénzét. Azt mondta, nevetségesnek találja a gondolatot, hogy egy társasjátékban az ember magára ismerhessen. Visszakapta a pénzt, majd távozott.



1984 óta milliókat hozott nekem, hogy másképpen tanítok, mint az iskola. Az iskolában a legtöbb tanár előad. Már diákkoromban is gyűlöltem az előadásokat; hamar meguntam őket, és elkalandozott a figyelmem.

1984-ben kezdtem el játékokkal és szimulációval tanítani. Mindig arra bízattam felnőtt hallgatóimat, hogy a játék során próbálják meg felidézni mindazt, amit tudnak és, amit meg kellett tanulniuk. A leglényegesebb, hogy a játék visszatükrözi az ember viselkedését. Azonnali visszajelzést ad. Ahelyett, hogy a tanár előadását hallgatnák, személyes dolgokat tár eléjük, az egyedi viselkedést példázza.

A felháborodott nő barátja később felhívott, és elmondta, hogy az illető jól van és megnyugodott. Amikor lecsillapodott, felfedezni vélt valami távoli kapcsolatot a játék és az élete között.

A férjének és neki nem volt ugyan jachtjuk, de minden egyéb elképzelhető luxus-kacattal rendelkeztek. Egyrészt azért dühítette őt a válás, mert a férje húszévi házasság után elhagyta egy fiatalabb nőért, másrészt, mert alig voltak eszközeik. Gyakorlatilag semmijük nem volt, amin osztozhattak volna. Házasságuk húsz éve nagyon vidáman telt, de egy halom „kacaton” kívül semmit sem mondhattak a magukénak.

Arra is ráébredt, hogy a számok miatti haragja a nyereség- és mérlegkimutatással kapcsolatban - annak szólt, hogy nem értette őket, és ez zavarba hozta. Úgy gondolta, pénzügyekkel foglalkozni férfimunka. Náluk ő vezette a háztartást és szervezte a szórakozásaikat, de a pénzügyeket mindig a férje intézte. Azóta már biztosan tudja, hogy házasságuk utolsó öt évében a férje elrejtett előle némi pénzt. Haragudott magára, amiért nem figyelt oda jobban, hogy hová megy el a pénz, és amiért nem szerzett hamarabb tudomást a másik nőről.

Az élet azonnal visszajelzésekkel szolgál, csakúgy, mint egy társasjáték. Sokat tanulhatnánk belőle, ha nagyobb energiákat vetnénk latba. Nemrégiben egyszer panaszkodtam a feleségemnek, hogy a takarítónő forró vízben moshatta a nadrágomat, mert összement. A feleségem gyengéden mosolygott, összecsípte a hájat a hasamon, és közölte velem, hogy nem a nadrág ment össze, hanem én híztam meg.

A CASHFLOW játék úgy van megszerkesztve, hogy minden játékosnak azonnali visszajelzést ad. A cél, hogy lehetőségeket tárjon fel. Ha valaki kihúzza a jachtos kártyát és adósságba kerül miatta, tegye fel a kérdést: „Mit tehetek most?” Hány különféle pénzügyi megoldással tud előállni? A játék új és változatos pénzügyi lehetőségek kitalálására és megvalósítására igyekszik megtanítani a játékosokat.

Több mint ezer embert figyeltem meg játék közben. Azok kerülnek ki először a mókuskerékből, akik értenek a számok nyelvén és kreatív pénzügyi gondolkodással rendelkeznek. Ők különféle pénzügyi lehetőségeket ismernek fel. Legtovább azok ragadnak le a mókuskeréknél, akik nem ismerik a számok világát és gyakran nincsenek tisztában a befektetések hatalmával. A gazdag embere többnyire kreatívak és felvállalják az előre kiszámított kockázatokat.

Vannak olyan játékosok, akik rengeteg pénzhez jutnak a játék során, de nem tudják, mit kezdjenek vele. Legtöbbjük a való életben sem sikeres pénzügyi téren. Úgy tűnik, mindenki megelőzi őket, noha van pénzüik. Ilyen előfordul az életben. Sok nagypénzű ember van, aki nem jut ötről a hatra pénzügyileg.

A lehetőségek beszűkítése ugyanaz, mint az elavult eszményekhez való ragaszkodás. Egy volt gimnáziumi osztálytársam jelenleg három állásban dolgozik. Húsz évvel ezelőtt ő volt a leggazdagabb gyerek az osztályban. Amikor a helyi cukornádültetvény

megszűnt, a cég, amely foglalkoztatta, bezárt. Neki csak egy lehetőség jutott eszébe, a régi: keményebben kell dolgozni. A gond az volt, hogy nem talált megfelelő állást, ahol ugyanolyan beosztásban alkalmazták volna, mi a régi munkahelyén. Ennek következtében elvállalt egy olyat, ahol nincs szükség az ő magas képzettségére, és kevesebbet keres. Most már három állásban dolgozik, hogy megkeresse a megélhetéséhez elegendő pénzt.

Egyesek panaszkodtak, miközben CASHFLOW-t játszottak, hogy nem sikerült „jó” lehetőséget kínáló kártyákat húzniuk. Ezért csak ültek tehetetlenül. Ismerek embereket, akik az életben is ezt teszik. Várják a „sült galambot”.

Olyat is láttam, hogy valaki kihúzta a „jó” lehetőséget nyújtó kártyát, de nem volt elég pénze. Panaszkodott, hogy kiszállhatott volna a mókuserékből, ha meglett volna hozzá a pénze. Ezért csak ült tehetetlenül. Ismerek embereket, akik az életben is ezt teszik. Látják a nagy üzleteket, de nincs hozzá pénzüik.

Azután vannak olyan játékosok, akik kihúzzák a nagy lehetőséget kínáló kártyát, hangosan felolvassák, de fogalmuk sincs róla, hogy nagy lehetőség adatott nekik. Van pénzüik, megfelelő az időzítés, kihúzták a kártyát, de nem veszik észre a kínákozó lehetőséget. Nem tűnik fel nekik, milyen tökéletesen illeszkedik pénzügyi tervükbe, hogy kikerülhetnek általa a mókuserékből. Ilyen embert ismerek a legtöbbit. Az emberek többségének orra előtt felvillan a nagy lehetőség, mégsem veszik észre. Egy év kell hozzá, hogy felismerjék, mire már rajtuk kívül mindenki más meggazdagodott.

A pénzügyi intelligencia egyszerűen annyit jelent, hogy az embernek több választási lehetősége van. Mit tehetünk pénzügyi helyzetünk javítására, ha nem bukkan fel előttünk a nagy üzlet lehetősége? Ha szembesülünk a nagy lehetőséggel, de nincs elég pénzünk, a bank pedig nem áll szóba velünk? Mit tehetünk, hogy kihasználhassuk? Ha előérzetünk megcsalt, és nem jött be a számításunk, hogyan juthatunk mégis milliókhoz? Minden azon múlik, mennyire kreatívan oldjuk meg a pénzügyi problémákat.

A legtöbb ember csupán egyetlen megoldást ismer: keményen dolgozni, spórolni és kölcsönkérni.

Tehát miért érdemes fejlesztenünk pénzügyi intelligenciánkat? Mert a saját szerencsénk kovácsaivá akarunk válni. Elfogadjuk, bármit hozzon is az élet, aranyat csinálunk belőle. Kevesen ismerik fel, hogy a szerencsénk csak rajtunk múlik, ugyanúgy, ahogyan a pénzünk mennyisége is. Ha szerencsésebbek akarunk lenni és teremteni akarjuk a pénzt ahelyett, hogy keményen dolgoznánk érte, akkor nagyon fontos a pénzügyi intelligencia. Aki a sültgalamb-váró típushoz tartozik, esetleg sokáig fog várni. Olyan ez, mintha arra várna, hogy öt mérfölddel előtte egyszerre váltson zöldre az összes közlekedési lámpa, mielőtt elszánná magát egy autós utazásra.

Gyerekkorunkban gazdag apánk mindig azt mondta Mike-nak és nekem: „A pénz nem valóságos dolog.” Sokszor emlékezetünkbe idézte, milyen közel jártunk a pénz titkához, amikor nekiálltunk alabástromgipszből „pénzt csinálni”. „A szegények és a középosztálybeliek megdolgoznak a pénzért - mondogatta. - A gazdagok csinálják a pénzt. Minél inkább azt képzeled valaki, hogy a pénz valóságos dolog, annál többet dolgozik érte. Ha felfogjuk, hogy a pénz nem valóságos dolog, akkor hamarabb meggazdagszunk.”

„De hát akkor mi a pénz? - kérdeztük tőle többször. - Micsoda a pénz, ha nem valóságos?” „Aminek tekintjük” - felelte gazdag apám ilyenkor.

A legtöbbször képes eszközünk az elménk. Ha csiszoljuk, óriási vagyonokhoz juttathat egyetlen pillanatnak tűnő idő alatt. Akkor vagyonhoz, mely messze túlszárnyalja a 300 évvel ezelőtti királyok és királynők legmerészebb álmait is. A képzetlen elme ugyanakkor borzasztó szegénységbe dönthet, mely több nemzedék életét végigkíséri, hiszen a családtagok egymásnak adják a stafétabotot.

Az információ korában a pénz egyre nagyobb lehetőségeket rejt magában. Néhányan elképzelhetetlen gazdagságot teremtenek a semmiből, ötletekből, megállapodásból. Akik abból élnek, hogy részvényekkel vagy egyéb befektetésekkel kereskednek, azoknak ez naponta lezajlik a szemük előtt. Gyakran pillanatok alatt keletkeznek milliók a semmiből. Közben pedig nem történt semmi, úgy értem, senki nem adott senkinek pénzt. Csak megállapodások kötődtek: egy kézjelzés a kereskedőcsarnokban; egy lisszaboni kereskedő képernyőjén megjelent egy torontói kereskedő üzenete, majd a válasz egyetlen gombnyomással ment vissza Torontóba; egy telefonhívás a brókeremnek, hogy vegyen, azután egy perccel később egy másik, hogy adjon el. A pénz nem került át egyik kézből a másikba. Csak megállapodások történtek.

Tehát miért fejlesszük pénzügyi szellemünket? Csak önmagunk számára válaszolhatjuk meg a kérdést. Én elmondhatom, miért fejlesztem intelligenciámnak ezt a területét. Azért teszem, mert gyorsan akarok pénzhez jutni. Nem azért, mert muszáj, hanem mert akarom. Lenyűgöző a tanulási folyamat. Azért fejleszttem pénzügyi intelligenciámat, mert részt akarok venni a világ leggyorsabb és legnagyobb játékában. A magam szerény módján részese szeretnék lenni az emberiség eme példátlan mérvű evolúciójának, annak a korszaknak, amelyben az emberek kizárólag az agyukkal dolgoznak és nem a testükkel. Ezenkívül ezen a területen történik most minden. Nagyszerű. Félelmetes. És szórakoztató.

Azért fektetek energiákat pénzügyi intelligenciám fejlesztésébe, hogy létrehozzam a legerősebb eszközümet. A merészen előretörő emberekkel tartok. Nerm akarok lemaradni.

Íme egy egyszerű példa arra, hogyan lehet pénzt csinálni. Az 1990-es évek elején Phoenix gazdasága csapnivaló volt. A Jó reggelt, Amerika című tévéműsorban a pénzügyi tanácsadó világvégét jóskolt. Azt ajánlotta, takarékoskodjunk. Tegyük félre havonta 100 dollárt, és 40 év múlva multimilliomosok leszünk.

Nos, havonta félretenni valamennyi pénzt értelmes ötlet. Egy lehetőség még hozzá az a lehetőség, melyet a legtöbb ember választ. De van egy bökkenő, eltakarja a szemünk elől a valódi történéseket. Elmulasztjuk közben a kínáló nagy alkalmakat, melyek sokkal nagyobb mértékben gyarapítanak vagyónkat A világ elmegy mellettünk.

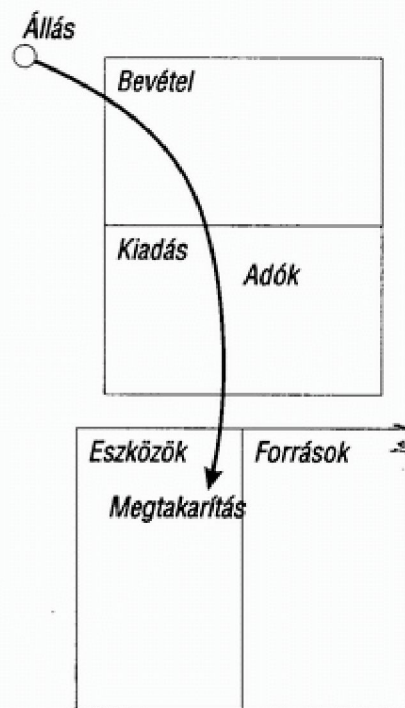
Mint mondtam, akkoriban nagyon gyatrán állt a gazdaság. A befektető számára ilyenkor tökéletes a piaci helyzet. A pénzem nagy része a tőzsdén és ingatlanokban feküdt. Alig volt készpénzem. Mivel mindenki más eladta, amije van, én vásárlásba kezdtem. Nem takarékoskodtam; befektettem. A feleségemmel közösen több, mint egymillió dollárnyi készpénzünk dolgozott egy piacon, amely igen gyorsan emelkedett. Ez volt a legjobb alkalom a befektetésre. A gazdaság rettenetes helyzetben volt. Egyszerűen nem hagyhattam ki ezeket az apró üzleteket.

A korábban 100 000 dollárt érő házakhoz már 75 000 dollárért hozzá lehetett jutni. De ahelyett, hogy a helyi ingatlanpiacon vásároltam volna, a csődeljárással foglalkozó ügyvéd irodájába vagy a bíróságra mentem. Ezekon a helyeken a 75 000 dolláros házakat időnként 20 000 dollárért adták, vagy még olcsóbban. A barátomtól 200 dollár kamatra 90 napra kölcsön kapott 2000 dollárt az ügyvédemnek adtam, mint

első részletet. Mialatt a vásárlások zajlottak, betettem az újságba egy hirdetést, melyben az állt, hogy egy 75 000 dollárt érő házat már 60 000-ért meg lehet vásárolni és nem kell a vásárláskor kifizetni. A telefon egyfolytában csöngött. Felmértem a potenciális vásárlókat, és amint hivatalosan az enyém lett az ingatlan, mindannyiuknak bemutattam. Hatalmas volt a lelkesedés. Néhány perc alatt elkelt a ház. 2 500 dollár közvetítói díjat kértem, amit boldogan kifizettek, és innentől már csak a papírmunka volt hátra. Visszaadtam a barátomnak a 2000 dollárt plusz a 200 dollár kamatot. Ő is elégedett volt, házvásárló is elégedett volt, az ügyvéd is elégedett volt és én is elégedett voltam. Eladtam egy házat 60 000 dollárért, amely nekem 20 000 dolláromba került. A 40 000 dollárnyi különbözet az eszközrovatban szereplő pénzből származott a vásárló által kiállított adóslevél formájában. Teljes felhasznált munkaidő: öt óra.

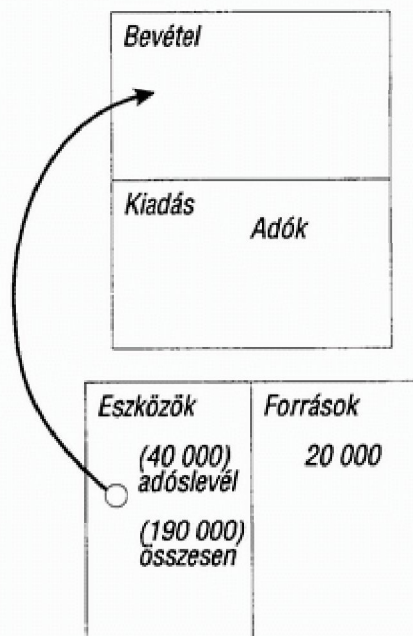
Most, hogy önök már pénzügyi műveltséggel rendelkeznek és értik a számok nyelvét, bemutatom, miért példa mindez a pénz megteremtésére.

*Megtakarítások - Mennyi időbe telne megtakarítani 40 000 dollárt, és mennyibe kerülne 50 % -os adókulcsot véve alapul?*



A piac pangásának időszakában a feleségem és én hat ilyen egyszerű tranzakciót hajtottunk végre a szabadidőnkben. Miközben pénzünk jelentős része nagy ingatlanokban feküdt, illetve a tőzsdén volt, a hat vásárlás, realizálás és eladás során sikerült több mint 190 000 dollárt felhalmoznunk eszközökben (adóslevél 10 százalékos kamattal). Ez közel 19 000 dollár éves jövedelemnek felel meg, melynek jelentős hányadát saját cégünkben használjuk fel. Ebből veszünk cégautókat, benzint, fizetjük az utazásokat, a biztosításokat, az üzleti vacsorákat és egyebeket. Mire az államnak lehetősége nyílik rá, hogy megadóztassa ezt a jövedelmet, addigra az már elment törvényesen megengedett adózás előtti költségek fedezésére.

40.000 dollár felhalmozása az eszközrovatban – Adózás nélküli, teremtett pénz.  
10%-os kamattal – 4.000 dollár készpénzt realizáltunk évente.



Ez egyszerű példa arra, hogyan lehet megteremteni, realizálni és megőrizni a pénzt a pénzügyi intelligencia felhasználásával.

Gondoljuk csak el, mennyi időbe telne félretenni 190 000 dollárt? Fizetn a bank 10 százalék kamatot a pénzünkre? És a kötelezvény 30 évig érvényes. Remélem, hogy sosem fizetik ki nekem a 190 000 ezer dollárt. Ha ugyanis fizetik, akkor adóznom kell utána, ezenkívül az évi 19 000 dollár harminc év át valamivel több, mint 500 000 dollár jövedelem.

Időnként megkérdezik tőlem, mi történik, ha a vásárló nem fizet. Az ilyesmi előfordul, és az jó. A phoenixi ingatlanpiac 1994 és 1997 között az egyik legveszélyesebb ingatlanpiac volt az országban. A 60 000 dolláros házat vissza lehetett vásárolni és újra el lehetett adni 70 000 dollárért, miközben újabb 2 500 dollár közvetítői díj folyt be. Az új vevőnek megint nem kellett a vásárláskor kifizetnie a vételárat, és a folyamat nem állt meg.

Tehát az első alkalommal, amikor eladtam a házat, visszafizettem a 2 000 dollárt. Gyakorlatilag pénzzel nem vettem részt a tranzakcióban. A tőkehozam a végtelenségig nőhet. Ez a példa arra, hogyan lehet semmi pénzből sok pénzt csinálni.

A második tranzakcióban, amikor újra eladtam a házat, 2 000 dollár ütötte a markomat, és újabb 30 évre terjesztettem ki a hitelt. Mennyi tőkehozamot könnyvelhetnék el, ha fizetnének érte, hogy pénzt csináljak? Fogalmam sincs, de lefogadom, hogy több lenne, mint 100 dollár havonta, ami valójában először 150 dollár, mert adózás utáni jövedelem 40 éven át 5 százalékra, és az 5 százalékot is megadóztatják. Ez így nem túlzottan intelligens módszer. Lehet, hogy biztonságos, de nem okos.

Most, 1997-ben, amikor ezt a könyvet írom, a piaci feltételek éppen ellentétesek az öt évvel ezelőtiekkel. A phoenixi ingatlanpiac irigylésre méltóan jó helyzetbe került. Az akkor 60 000 dollárért eladott házak ma 110 000 dollárt érnek. Még most is lehet találni olyan ingatlant, melyet a tulajdonos a jelzálogkölcsön visszafizetésének elmaradása miatt nem vásárolhat vissza, és ezért bírósági úton eladják, de egy rendkívül értékes eszközt kell adni érte: időt. Ugyanis az ilyenek ma már nagyon ritkák. Vásárlók ezrei keresik ezeket az ingatlanokat, és alig akad olyan üzlet, amely megérné. Megváltozott a piac. Ideje továbblépni és más lehetőségek után nézni, hogy eszközeinket gyarapíthassuk.

„Itt ezt nem lehet megtenni.”, „Ez törvényellenes.”, „Maga hazudik.” Ezeket a megjegyzéseket sokkal többször hallom, mint azt a kérdést, hogy „Meg tudná mutatni, hogyan kell csinálni?”

A matematikája egyszerű. Nem kell hozzá sem algebra, sem differenciálszámítás. Nem sokat adminisztrálok, mert az ingatlanügyi hivatal intézi a jogi tranzakciót és a fizetések lebonyolítását. Nem kell tetőt javítanom vagy vécéartályt szerelnem, mert azt megteszi a tulajdonos; hiszen az ő háza. Előfordul, hogy valaki nem fizet. Ez nagyszerű, mert akkor késik a díj, vagy a tulajdonos kiköltözik, és újra el lehet adnia házat. Ezt a bírósági elintézi.

Lehet, hogy másutt nem működik a dolog. Lehet, hogy mások a piaci viszonyok. A példa azonban mindenképpen illusztrálja, hogyan lehet egy egyszerű pénzügyi folyamat során több százezer dollárt nyerni kis pénzbefektetéssel és alacsony kockázattal. Példázza azt is, hogy a pénz pusztán megállapodás. Gimnáziumi érettségivel bárki képes megvalósítani, amit leírtam.

Mégis sokan nem teszik meg. A legtöbben a megszokott tanácsra hallgatnak: „Dolgozz keményen és takarékoskodj!”

Mintegy 30 munkaóra alatt közel 190 000 dollár jött össze az eszközrovatban, és nem kellett érte adózni.

Nos, melyik megoldás hangzik nehezebbnek?

1. Keményen dolgozni, 50 százalékos adót fizetni és félretenni a maradék megtakarított pénzt, így 5 százalékos kamatozik, mely után ugyancsak adózni kell.

Vagy:

2. Időt fordítani pénzügyi intelligenciánk fejlesztésére és kihasználni agyunk kapacitását, valamint az eszközeinket?

Ezenkívül gondoljunk bele abba is, mennyi időt venne igénybe 190 ezer dollár megtakarítása, ha az 1. megoldást alkalmazzuk - az idő pedig legjelentősebb eszközeink egyike?

Ezek után megérthetik, miért csóválom a fejemet, amikor a szülők azzal büszkélkednek, hogy - Az én gyeregem kitűnő tanuló és magas szintű oktatásban részesül. - Lehet, hogy magas szintű az az oktatás, de vajon megfelelő-e?

Tudom, hogy az itt leírt befektetési stratégia kis léptékű. Arra azonban mindenképpen alkalmas, hogy bemutassam, miként lehet a kicsiből nagyot csinálni. A sikerem ismét csak a szilárd pénzügyi alap fontosságát bizonyítja, mely megalapozott pénzügyi ismereteken nyugszik.

Már volt róla szó, de nem lehet elégszer ismételni - a pénzügyi intelligencia a következő négy technikai készségből áll:

1. Pénzügyi alapképzettség. A számok nyelvének ismerete.
2. Befektetési stratégiák. A pénzből pénzcsinálás tudománya.
3. A piac. Kínálat és kereslet. Alexander Graham Bell azt adta a piacnak, amire szükség volt. Ugyanezt teszi Bill Gates is. Egy 75 000 dollár értékű házat 60 000-ért eladni úgy, hogy csak 20 000-be kerüljön ugyancsak a piac teremtette lehetőség megragadása volt. Akadt, aki vett és akadt, aki eladott.
4. A törvény. A könyvelési, vállalati, állami, nemzeti szabályok és előírások ismerete. Mindenkinek azt tanácsolom, ne szegje meg a szabályokat.

Ez az alap, vagyis e négy készség kombinációja szükséges a sikeres meggazdagodáshoz, függetlenül attól, hogy valaki kis lakásokat, nagy házakat, vállalatokat, részvényeket, kötvényeket, befektetési alapokat, nemesfémeket, baseballhősök fotóit vagy bármi mást vásárol.

1996-ban az ingatlanpiac fellendült, és mindenki beszállt. A tőzsde virágzott és mindenki beszállt. Az Egyesült Államok gazdasága kezdett ismét talpra állni. 1996-ban elkezdtem az eladást, és elutaztam Peruba, Norvégiába, Malajziába valamint a Fülöp-szigetekre. A befektetések megváltoztak. Az ingatlanpiacon már nem volt mit keresni, ami a vásárlást illeti. Úgyhogy csak figyelem az értéknövekedést a mérlegem eszközrovatában, és még az idén valószínűleg megkezdem az eladást. Minden attól függ, milyen változások lépnek érvénybe a jogszabályokban. Azt gyanítom, hat kis házam közül egyik-másik elkel, és a 40 000 dolláros váltót kifizetik. Meg kell tanácskoznom a könyvelőmmel, hogyan készüljek fel a készpénzre és hogyan tüntessem el.

Azt szeretném mindezzel megvilágítani, hogy a befektetések jönnek-mennek, a piac hol jó, hol rossz, a gazdaság pedig időnként fellendül, majd összeomlik. A világ mindig kínál nekünk életre szóló lehetőségeket, minden áldott nap, de sajnos gyakran nem vesszük észre őket. Ettől azonban még vannak. Minél jobban változik a világ és minél erősebb a technológiai fejlődés, annál több az olyan lehetőség, mely több utánunk jövő nemzedék számára is biztosítja az anyagi biztonságot.

Tehát miért is fejlesszük pénzügyi intelligenciánkat? Ismét mindenki maga adhatja meg a választ. Én csak azt tudom, hogy én miért tanulok és fejlesztem magam folyamatosan. Azért teszem, mert tisztában vagyok vele, hogy változások küszöbén állunk. Inkább fogadom szívesen a változást, mintsem hogy a múltba kapaszkodjak. Tudom, hogy lesznek még virágzó piacok és piaci összeomlások. Azért akarom folyamatosan fejleszteni pénzügyi intelligenciámat, mert minden piaci változáskor lesznek olyanok, akik tönkremennek, és térden állva könyörögnek állásért. Mások ugyanakkor felveszik a kesztyűt, melyet az élet eléjük dob - néha mindegyikünk előtt ott hever a kesztyű -, és milliókat varázsolnak elő belőle. Ez a pénzügyi intelligencia.

Gyakran kérdezik tőlem, hogyan varázsolom elő a kesztyűből a milliókat. Nem szívesen sorakoztatnék föl további személyes befektetési példákat. Azért nem, mert az esetleg úgy hatna, mintha a saját választásomat akarnám ráerőltetni másokra. Ez pedig nem áll szándékomban. A példákat csak számszerű és időrendi illusztrációknak szánom adott, egyszerű helyzetek bemutatására. Arra akarom felhívni általuk a figyelmet, hogy a dolog könnyű. Annál könnyebb, minél jobban tisztába jövünk a pénzügyi intelligencia négy alappilléreivel.

Én személy szerint két fő eszközt használok az anyagi növekedés eléréséhez: az ingatlant és a kis részvényeket. Az ingatlanjaim a pénzügyi alapom. Napról napra készpénz áramlik belőlük és időnként megnövekszik az értékük. A kis részvények a gyors növekedés eszközei.

Senkit nem akarok rábeszélni, hogy engem utánozzon. A példák csupán példák. Ha a kínálózó lehetőség túlságosan összetett, és nem látom át a befektetést, nem megyek bele. A pénzügyi sikerhez csak egyszerű matematika és józan paraszti ész kell.

Öt ok miatt használok példákat:

1. Több tanulásra akarom ösztönözni az embereket.
2. Tudatni akarom, hogy könnyű az egész, ha megvan a szilárd alap.
3. Meg akarom mutatni, hogy bárki szert tehet nagy vagyonra.
4. Meg akarom mutatni, hogy célunk elérésének több millió módja létezik.
5. Meg akarom mutatni, hogy ez nem olyan bonyolult, mint az atomfizika.

1989-ben futni jártam az oregoni Portland egy bájos negyedében. Kertvárosi rész volt, kis mézeskalács-házikókkal. Picik voltak és aranyosak. Már-már arra számítottam, hogy egyszer csak megpillantom az utcán a nagymamájához tartó Piroskát.

Mindenütt „eladó” tábla lógott a kerítéseken. Az épületfapiac rémesen állt, a tőzsde összeomlott, a gazdasági helyzet nyomorúságosan festett. Az egyik utcában észrevettem egy „eladó” táblát, mely régebben lógott kinn, mint a többi. Kopottasnak látszott. Egyik nap futás közben összetalálkoztam a tulajdonossal, aki gondterheltnak tűnt.

- Mennyit kér a házáért? - kérdeztem.

A tulajdonos rám nézett, és halványan elmosolyodott.

- Tegyen egy ajánlatot - mondta. - Már több mint egy éve árulom. Senki be sem jön, hogy megnézzék.

- Én megnézném - mondtam, és megvettem a házat 20 000 dollárral kevesebért, mint amennyire eredetileg tartotta.

Kedves kis két hálószobás ház volt, ablakait takaros faszalugáterek borították. A falak szürkével kombinált világoskék színben pompáztak és a ház 1931-ben épült. Volt benne egy csodálatos sziklaberakású kandalló és két pici hálószoba. Kiválóan bérbe lehetett adni.

5 000 dollárt azonnal kifizettem egy összegben a 45 000-es vételárból a valójában 65 000 dollárt érő házáért, igaz, senki nem akarta megvenni. A tulajdonos egy hét múlva kiköltözött, boldog volt, hogy megszabadult a háztól, az első bérlőm, a helyi egyetem egyik professzora pedig beköltözött. Miután kifizettem a jelzálogot, az összes költséget és az ügyintézési díjakat, valamivel kevesebbet, mint 40 dollárt tettem zsebre havonta. Nem volt túl jövedelmező üzlet.

Egy évvel később a pangó oregoni ingatlanpiac kezdett magához térni. Pénzes kaliforniai befektetők, akiknek az ottani virágzó ingatlanpiac rengeteg hozott a konyhára, elindultak észak felé, és felvásárolták Oregont meg Washington. 95 000 dollárért adtam el a kis házat egy fiatal kaliforniai párnak, akik úgy gondolták, hogy nagyszerű üzletet kötöttek. A nyereségem nagyjából 40 000 dollárra rúgott, és, hogy ne kelljen adóznom, gyorsan újabb megvásárlásra érdemes ingatlan után néztem. Körülbelül egy hónap múlva ráakadtam egy 12 lakásos lakóépületre az oregoni



Beavertonban. A tulajdonosok Németországban éltek, fogalmuk sem volt róla, mennyit ér az ingatlan, csupán az a cél vezérelte őket, hogy megszabaduljanak tőle. 275.000 dollárt ajánlottam egy 450.000 dollárt érő házért. Végül 300.000-ben megegyeztünk. Megvettem a házat, és két évig megtartottam. Ismét felhasználtam az adótörvény 1031-es cikkelyét, vagyis eladtam az épületet 495 000 dollárért, és vettem egy 30 lakásos házat az arizonai Phoenixben. Addigra már Phoenixbe költöztünk, mert elégünk volt a sok esőzésből. És amúgy is el kellett adnunk a házunkat. Ugyanúgy, ahogyan korábban az oregoni ingatlanpiac, ezúttal a phoenixi volt mélyponton. A 30 lakásos phoenixi épület ára 875 000 dollár volt, melyből 225 000-et kellett kifizetnem egy összegben. A 30 lakásból befolyó készpénz valamivel 5 000 dollár fölött volt havonta. Majd elkezdtek emelkedni a piaci árak Arizonában, és 1996-ban egy coloradói befektető 1,2 millió dollárt ajánlott az ingatlanért.

A feleségemmel fontolóra vettük, hogy eladjuk, de meg akartuk várni, hogy a Kongresszus változtat-e a tőkehozamra vonatkozó törvényen. Ha igen, akkor újabb 15-20 százalékos emelkedésre lehetett számítani az ingatlan értékében. Azonkívül meg a havi 5 000 dolláros készpénzáramlás igazán nem volt rossz.

Ezzel a példával arra szerettem volna rámutatni, hogyan lesz egy kis összegből nagy összeg. Ismét azon múlik minden, mennyire ismerjük ki magunkat a pénzügyi kimutatások, a befektetési stratégiák, a piac és a törvények között.

Aki nem ért ezekhez a dolgokhoz, az természetesen kénytelen követni a régi dogmát: biztonságra kell törekednie, több lábon állnia és biztos befektetéseket keresnie. A „biztos” befektetésekkel az a baj, hogy gyakran túlságosan „kilúgozottak”, vagyis fokozott biztonságosságuk miatt alig van rajtuk nyereség.

A legtöbb nagy brókerház nem bocsátkozik spekulatív tranzakciókba, hogy védje magát és az ügyfeleit. Ez bölcs politika. Az igazán rázós üzletek nem valók kezdőknek. A gazdagokat még gazdagabbá tevő, igazán nagy üzletek sokszor azok számára vannak fenntartva, akik jól ismerik a játék minden csínját-bínját. Gyakorlatilag tilos valakinek ilyen spekulatív üzleteket ajánlani, ha az illető nem eléggé „agyafúrt”, de természetesen megesik az ilyesmi.

Minél „agyafúrtabbá” válunk, annál több lehetőség kínálkozik úton-útfélen. Ez is azt mutatja, hogy ha egész életünkön át fejlesztjük pénzügyi intelligenciánkat, több lehetőség közül választhatunk. És minél fejlettebb pénzügyi intelligenciával rendelkezünk, annál könnyebben el tudjuk dönteni, hogy egy üzlet jó-e vagy nem. Intelligenciánk felismeri a rossz üzletet, vagy jó üzletté teheti azt. Minél többet tanulunk, - és nagyon sok a tanulnivaló - annál több pénzt teremtünk egyszerűen azért, mert tapasztalatot és tudást szerzünk az évek során. Vannak barátaim, akik biztonságra törekszenek, rengeteget dolgoznak a munkahelyükön és elmulasztják megszerezni a pénzügyi bölcsességet, melynek kifejlesztéséhez idő kell.

Általános filozófiám, hogy az eszközrovatom talaján gazdálkodom. Ez az alapszabály. Kicsiben kezdem és elvetem a magokat. Van, amelyik kicsírázik és van, amelyik nem.

Ingatlanokkal foglalkozó cégünk több millió dollár értékű tulajdonnal rendelkezik. Ez a mi saját ingatlanbefektetési társaságunk. Az benne a pláne, hogy a jelenlegi milliók többnyire 5 000, legfeljebb 10 000 dolláros befektetéseként indultak. Szerencsére a legtöbbször sikerült kifogni a gyors piaci fellendülést növelni az adómentes nyereséget és éveken át üzletelni az ingatlanokkal.

Van részvényállományunk is, melyet a feleségemmel személyes befektetés alapunknak nevezünk; ezzel egy külön cégünk foglalkozik. Néhány barátunk

kifejezetten olyan befektetőket keres, amilyenek mi vagyunk, vagyis, akiknek minden hónapban van befektetni való pénzük. Magas kockázatú, spekulatív magán cégeket vásárolunk, melyek éppen készülnek kibocsátani részvényeiket az amerikai vagy a kanadai tőzsdén. A következő példán bemutatom, milyen gyors haszonra lehet szert tenni az effajta befektetésekkel: mondjuk, hogy 100 000 részvényt vásárolunk, darabját 25 centért, a nyilvános kibocsátás előtt. Hat hónappal, később, amikor a cég már szerepel a tőzsdén, a 100 000 részvény darabja már 2 dollárt ért. Ha a céget jól irányítják, az ár egyre emelkedik, és a részvények darabonkénti ára elérheti akár a 20 dollárt is. Bizonyos években 25 000 dollárunkból kevesebb, mint egy év alatt egy milliót sikerül kihoznunk.

Ha az ember tudja, mit csinál, nem szerencsejáték. Ha azonban csak kifizeti a pénzt, azután imádkozik, akkor bizony az. A lényeg itt is, mint bárhol máshol, hogy használjuk technikai tudásunkat, bölcsességünket és szeressük a játékot. Csak így csökkenthetjük a kockázatot. Persze kockázat mindig van, de a pénzügyi intelligencia növeli az esélyeinket. Vagyis, ami az egyik ember számára nagy kockázatot rejt, a másik számára kisebbet. Főleg ezért biztatom állandóan arra az embereket, fektessenek többet saját pénzügyi képzésükbe, mint részvényekbe, ingatlanokba vagy egyéb piacokba. Minél többet tudunk, annál nagyobb esélyünk van rá, hogy nyerjünk.

Az én tőzsdei befektetéseim a legtöbb ember számára rendkívül nagy kockázattal járnak, és semmiképpen nem ajánlom őket. Én már 1979 óta játszom a tőzsdén, és jócskán megfizettem a tanulópenzt. Ha azonban még egyszer elolvassák, miért olyan kockázatosak az ilyen jellegű befektetések a legtöbb embernek, másképpen rendezhetik be az életüket; akkor 25 000 dollárból 1 milliót csinálni egy év alatt, az önök számára sem lesz többé túl kockázatos vállalkozás.

Mint már korábban említettem, semmit sem szánok ajánlatnak, amit leírok. Csupán példákat adok, hogy mi az, ami egyszerű és lehetséges. Nem az a lényeg, mivel foglalkozom én, de évi 100 000 dollárnyi passzív bevétel mindenkinek jól jön, és nem is nehéz elérni. Attól, függ, milyen a piac és hogy ki mennyire okos, de öt-tíz év alatt összejöhét. Ha ön szerény kiadásokkal él, 100 000 dollár plusz éves jövedelem elég szép, és nem kell mellette feltétlenül dolgoznia. Ha akarja, fenntartja az állását, ha nem akarja, nem; és az adórendszert a maga javára fordíthatja, nem maga ellen.

Az én személyes alapom az ingatlan. Azért szeretem az ingatlant, mert stabil és lassan mozdul az ára. Így az alap mindig szilárd. A készpénzáramlás viszonylag állandó, és ha megfelelően irányítom a dolgokat, jó esélyek vannak az értéknövekedésre. Hogy az ingatlan biztos alapot nyújt, az azért különösen előnyös, mert így módom nyílik rá, hogy a spekulatív részvényekkel nagyobb kockázatot vállaljak.

Ha nagy haszonnal játszom a tőzsdén, kifizetem a tőkehozam-adót a nyereség után, majd a maradék pénzt ingatlanba fektetem, ezzel tovább erősítem az eszközalapot.

Végül még néhány szó az ingatlanüzletről. Világszerte tanítottam befektetést. Minden nagyvárosban azt mondják az emberek, hogy nem lehet olcsón ingatlant kapni. Én nem így tapasztaltam. Még New Yorkban vagy Tokióban is, esetleg egészen a város peremén akadnak igazán kedvező árú ingatlanok, melyek a legtöbb ember figyelmét elkerülik. Szingapúrban nemrégiben emelkedtek az ingatlanárak, ennek ellenére még most is találni jó áron megvehetőket a városhoz egészen közel. Ezért, amikor azt hallom, hogy „Ezt itt nem lehet megcsinálni”, általában kijavítom az illetőt, hogy mondja inkább: „Én nem tudom, hogyan kell ezt itt csinálni... most még”.

A nagy lehetőségeket nem a szemünkkel vesszük észre, hanem az agyunkkal. Sokan azért nem lesznek soha gazdagok, mert nem tanulták meg felismerni a lábuk előtt heverő lehetőségeket.

Sokszor megkérdezik tőlem: „Hogyan kezdjem?”

A legutóbbi fejezetben tíz lépésbe foglalva elmondtam, hogyan jutottam el én az anyagi függetlenséghez. De senki ne feledje: élvezzük, amit csinálunk! Csak játék az egész. Egyszer nyerünk, másszor tanulunk. De mindig élvezzük! Sokan azért nem nyernek soha, mert túlságosan félnek a veszéstől. Ezért találtam az iskolát olyan nagy butaságnak. Ott azt tanuljuk, hogy hibázni rossz dolog, és megbüntetik éne. Ám ha megvizsgáljuk, miként is tanul az ember, rá kell jönnünk, hogy bizony a hibáiból tanul. Úgy tanulunk meg járni, hogy többször elesünk. Ha sosem esnénk el, sosem tanulnánk meg járni. Ugyanez igaz a biciklizésre is. Még ma is van néhány sebhely a térdemen, de gyakorlott biciklista vagyok. Ez a helyzet a meggazdagodással is. Sajnos a legtöbb ember azért nem gazdag, mert retteg a veszéstől. A nyertesek nem félnek a veszéstől; a vesztesek viszont igen. A veszteség a siker folyamatának része. Aki elkerüli a veszteségeket, elkerüli a sikert is.

Én úgy tekintek a pénzre, mint egy teniszjátzmára. Mindent beleadok a játékba, hibázom időnként, majd kijavítom a hibát, újra hibázom, megint kijavítom, és egyre jobban játszom. Ha elveszítem a játszmát, átnyúlok a hálón, kezet fogok az ellenfelemmel, és mosolyogva azt mondom: „Jövő szombaton találkozunk.”

Kétféle befektető létezik:

1. Az első és leggyakoribb típushoz azok az emberek tartoznak, akik a felkínált befektetéseket vásárolják. Felhívnak egy lakosságot kiszolgáló céget, mondjuk egy ingatlanügynökséget, egy brókercéget vagy egy pénzügyi tanácsadó céget és vesznek valamit - értékpapírt vagy ingatlanbefektetési jegyet, esetleg részvényt vagy kötvényt; mint a vásárló, aki bemegy a számítógép-szaküzletbe, leemeli a polcra egy gépet és megveszi.
2. A befektetők második típusa maga alkotja meg a befektetéseit. Az ilyen befektetők összehozzák maguknak az üzleteket; mint amikor az ember maga szereli össze a számítógépet alkatrészekből. Ilyenkor egyedi masina jön létre. Én nem tudom, hogyan kell számítógépeket összeszerelni alkatrészekből. Tudom viszont, hogyan kell a nagy lehetőségek részleteit összeilleszteni, vagy ismerni olyanokat, akik tudják.

Ez a második típus valószínűleg a profi befektető. Előfordul, hogy évekbe telik, mire az összes részlet összejön. Az is lehet, hogy soha nem jön össze. Gazdag apám mindenesetre ilyen befektetőt akar nevelni belőlem. Fontos meg tanulni, hogyan kell összerakni a részleteket, mert ez hozza a nagy nyereséget - vagy időnként a nagy veszteséget, ha a körülmények nem kedveznek.

Ha a befektetők második típusához akarunk tartozni, három alapvető készséget kell elsajátítanunk:

1. Hogyan találjuk meg azt a lehetőséget, mely mindenki más figyelmét elkerülte? Az agyunkkal felfedezhetjük, amin mások a szemükkel keresztül néztek. Egy barátom például megvett egy dűledező, régi házat Rémesen nézett ki az épület. Senki sem értette, miért vette meg. Ami ő meglátott és mi nem: a házhoz négy külön telekrész járt. Ezt úgy tudta meg, hogy elment az ingatlanügyi hivatalba. Miután megvette a házat, lebontotta, majd az öt telket háromszor annyira adta el egy építési vállalkozónak, mint

amennyiért az egészet vette. Két hónap alatt 75 000 dollárt keresett. Ez nem nagy pénz, de a minimálbérnél biztosan több, és technikailag nem túlságosan nehéz hozzájutni.

2. Hogyan szerezzünk pénzt? Az átlagember csak elmegy a bankba. A második típusú befektetőnek tudnia kell, hogyan juthat tőkéhez, és sok lehetőség létezik a bankon kívül. Legelőször azt tanultam meg, hogyan vehetek házakat a bank segítségével nélkül. Nem annyira a házvásárlás volt a lényeg, inkább a pénzszerzés módszerének elsajátítása, ami felbecsülhetetlen értékű készség. Az emberek sokszor panaszkodnak: „A bank nem ad nekem kölcsönt.” Vagy: „Nincs elég pénzem, hogy megvegyem.” Ha második típusú vállalkozók akarunk lenni, meg kell tanulnunk, hogyan teremtjük elő a pénzt, és ez rengeteg embert elriaszt. Más szóval az emberek többségét a pénzhiány akadályozza meg abban, hogy jó üzletet kössön. Ha sikerül elhárítanunk ezt az akadályt, milliókkal előzzük meg azokat, akik nem tanulják meg. Sokszor vásároltam házat, részvényeket vagy lakásokat úgy, hogy egy fillérem sem volt a bankban. Egyszer vettem egy több lakásos épületet 1,2 millió dollárért. Szerződésben lekötöttem az eladóval. Azután előteremttem a 100 000 dollár foglalót. Ezzel 90 napot nyertem, hogy megszerezsem a maradékot. Hogy miért tettem? Egyszerűen azért, mert tudtam, hogy az épület 2 milliót ér. Sosem lett annyi pénzem. Viszont az illető, aki a 100 000 dollárt kölcsönadta a foglalóra, fizetett nekem 50 000 dollárt, amiért üzletet szereztem neki, ő vette meg a házat, én pedig továbbálltam. Munkanapok száma: három. Ismét többet számít, hogy mit tudunk, mint hogy mit veszünk. A befektetés nem azonos a vásárlással. Sokkal több köze van a tudáshoz.
3. Hogyan szervezzük be okos embereket? Az intelligens emberek olyanokkal dolgoznak együtt, illetve olyanokat alkalmaznak, akik még náluk is intelligensebbek. Ha tanácsra van szükségünk, lényeges, hogy jó tanácsadót válasszunk magunk mellé.

Sok mindent meg kell tanulni, de a jutalma csillagászati méreteket ölthet. Aki nem akarja megtanulni a fenti készségeket, az jobban teszi, ha 1. típusú befektető marad. A tudás a legnagyobb gazdagság. A nem tudás a legnagyobb kockázat.

Kockázat mindig van, ezért jobban járunk, ha megtanuljuk kezelni, mintha megpróbáljuk elkerülni.

## **6. lecke: A tanulásért dolgozzunk, ne a pénzért!**

1995-ben interjút adtam egy szingapúri újságnak. A fiatal riporternő pontosan érkezett, és azonnal nekiláttunk a munkának. Egy luxusszálloda halljában ültünk kávéztunk és szingapúri látogatásom céljáról beszélgettünk. Zig Zigarrel együtt adtunk elő. Ő a motivációról beszélt, én „A meggazdagodás titkai” címmel tartottam előadást.

- Egyszer majd én is bestseller-író szeretnék lenni, mint maga - mondta a riporternő. Olvastam néhány cikkét, és nagyon tetszetek. Határozott, világos stílusa volt. A cikkei felkeltették az olvasó érdeklődését.

- Nagyon jó a stílusa - mondtam válaszképpen. - Mi tartja vissza, hogy megvalósítsa az álmát?

- Úgy érzem, semmi jövője annak, amit csinállok - mondta csöndesen - Mindenki azt mondja, kitűnök a regényeim, mégsem történik semmi. Ezért megtartottam az állásomat az újságnál. Abból legalább ki tudom fizetni a számláimat. Van valami javaslata?

- Igen, van - mondtam kivirulva. - Egy barátom itt, Szingapúrban iskolát vezet, amely eladni tanít. Értékesítési tanfolyamokat tart a legjobb szingapúri cégeknek és úgy gondolom, sokat lendítene a karrierjén, ha részt venne az egyiken.

A riporternő elkomorodott.

- Úgy érti, iskolába kellene járnom, hogy megtanuljam, hogyan kell eladni valamit?

Bólintottam.

- Ezt ugye nem mondja komolyan?

Megint bólintottam.

- Mi a baj ezzel?

Most már visszakoztam. Megsértődött, és azt kívántam, bárcsak meg se szólaltam volna. Csak segítőkész akartam lenni, mégis arra kényszerültem, hogy védjem a javaslatomat.

- Diplomám van angol irodalomból. Miért járnék iskolába, hogy megtanuljam, milyen egy jó eladó? Nekem van szakmám. Azért jártam iskolába, hogy ne kelljen semmit árulnom. Utálok az ügynököket. Csak a pénz érdekli őket. Miért kellene nekem ügynökösödést tanulnom?

Határozott mozdulattal elrakta az irattartóját. Az interjúnak vége szakadt. Az asztalon feküdt első könyvem egy példánya: „Ha gazdagok és boldogok akarunk lenni, ne járjunk iskolába?” Magamhoz vettem az ő jegyzeteivel együtt. - Látja ezt? - kérdeztem a jegyzetekre mutatva.

Odanézett. - Micsodát? - kérdezte zavartan.

Megint szánt szándékkal a jegyzeteire mutattam. Azt írta: „Robert Kiyosaki, bestseller-író.”

- Azt írta ide, hogy bestseller-író, vagyis olyan író, aki a legjobban adja el a műveit; nem azt, hogy a legjobban „író” író<sup>2</sup>.

Tágra nyílt szemekkel nézett rám.

- Én nagyon rossz író vagyok. Maga nagyszerű író. Én kereskedelmi iskolába jártam. Magának diplomája van. Rakja össze a kettőt, és akkor lehet a „legjobban eladó” és a „legjobban író” író.

Düh szikrázott a szemeiben.

- Soha nem fogok olyan mélyre süllyedni, hogy eladni tanuljak. Az olyanoknak, mint maga, semmi közük az íráshoz. Én tanult író vagyok, maga pedig kereskedő. Ez nem tisztességes.

Elrakta a maradék jegyzeteit, és kisietett a nagy üvegajtón a párás, szingapúri reggelbe.

---

<sup>2</sup> bestseller = best seller = legjobban eladó (fogyó)

Legalább valamirevaló és kellemes témát szolgáltatott a másnapi íráshoz. A világ tele van értelmes, tehetséges, tanult emberekkel. Naponta találkozunk velük. Köztünk járnak.

Néhány nappal ezelőtt valami baj volt a kocsimmal. Elvittem egy szerelőműhelybe, és a fiatal szerelő néhány perc alatt megjavította. Elég volt meghallgatnia a motor zúgását, máris tudta, mi a baj. Meg voltam döbbenve.

A szomorú valóság mégis az, hogy a tehetség nem elég.

Rendszeresen megdöbbsz, milyen keveset keresnek tehetséges emberek. A minap hallottam, hogy az amerikaiaknak kevesebb, mint 5 százaléka keres évi 100 000 dollárnál többet. Találkoztam csodálatosan éles elméjű, magasan képzett emberekkel, akik 20 000 dollárnál is kevesebbet keresnek évente. Egy egészségügyi területen dolgozó üzleti tanácsadó elmondta, hogy rengeteg orvos, fogorvos és masszőr küzd súlyos anyagi problémákkal. Én azt hittem, hogy amint megszerzik a képesítést, csak úgy dől hozzájuk a pénz. Az említett üzleti tanácsadó egy mondattal megvilágította számomra a helyzetet: „Egy készségük hiányzik a nagy vagyon megszerzéséhez.”

Ez azt jelenti, hogy a legtöbb embernek egyetlen további készséget kellene tökéletesen elsajátítania, és máris ugrásszerűen megnőne a jövedelme. Korábban már említettem, hogy a pénzügyi intelligencia a könyvelés, a befektetés, a marketing és a jog tudományának elegye. Ha ezt a négy technikai ismeretet megszerezzük, máris könnyebb lesz pénzből pénzt csinálni. A pénzszerzésről azonban a legtöbb embernek pusztán az jut eszébe, hogy többet kell dolgozni.

A fiatal újságíró a készségek együttesének klasszikus példáját szolgáltatta. Ha szorgalmasan megtanulná az értékesítés és a marketing tudományát, egyszeriben megugrana a jövedelme. A helyében én tanfolyamokra iratkoznék be, hogy elsajátítsam a reklámozásról, a szerzői jogról és az eladásról szóló ismereteket. Azután otthagynám az újságot, és egy reklámügynökségnél keresnék állást. Lehet, hogy kevesebb lenne a fizetése, de megtanulhatná, hogyan kell a reklámszakmára jellemző „félmondatokban” kommunikálni. Tölthetne némi időt a kapcsolatépítés megismerésével is, mert ez nagyon fontos. Megtanulhatná, hogyan juthat milliókhoz a nyilvánosság által. Közben éjszakánként és hétvégeken írhatná a nagy regényét. Ha elkészül, jobban el tudná adni. Rövid időn belül bestseller íróvá válhatna.

Amikor megírtam a „Ha gazdagok és boldogok akarunk lenni, ne járjunk iskolába?” című könyvemet, a kiadóm azt javasolta, változtassam meg a címet. Legyen a könyv címe „A tanulás gazdaságossága”. Megmondtam a kiadónak, hogy ezzel a címmel legfeljebb két könyvet tudnék eladni; egyet a családomnak, egyet a legjobb barátomnak. Velük meg az a gond, hogy ingyen szeretnék megkapni. A provokatív címet, hogy „Ha gazdagok és boldogok akarunk lenni, ne járjunk iskolába?” csak azért választottam, mert tudtam, hogy tömegeket fog vonzani. Az oktatás híve vagyok és hiszek a tanügyi reformban. Különben miért ostromoznám elavult oktatási rendszerünket? Azért választottam olyan címet, amely több televíziós és rádiós szerepléshez juttat, mert ellenzéki akartam lenni. Sokan rossz véleménnyel voltak rólam, de a könyvem remekül fogyott. Ezért lett bestseller, amint forgalomba került.

Amikor megszereztem a diplomámat a Tengerészeti Kereskedelmi Akadémiáján 1969-ben, tanult apám sugárzott a boldogságtól. A kaliforniai Standard Oil azonnal felvett a flottájába. Harmadtiszt voltam, és a fizetésem alacsony volt az osztálytársaiméhoz viszonyítva, de friss diplomásként meg lehettem vele elégedve. Kezdő fizetésként 42 000 dollárt kaptam évente a túlórákkal együtt, de csak hét hónapot kellett dolgoznom. Öt hónap szabadságom volt. Ha kedvem tartotta volna, elmehettem volna

Vietnamba a cég leányvállalatával hajózni, és könnyedén megduplázhattam volna a fizetésemet, ahelyett hogy öt hónapig nyaralok.

Nagyszerű pályafutás állt előttem, mégis hat hónap után otthagytam a céget és a tengerészgyalogsághoz mentem dolgozni, hogy repülni tanuljak. Tanult apám kétségbeesett. Gazdag apám gratulált.

Az iskolában és a munkahelyeken a „szakosodás” gondolatát népszerűsítik. Vagyis, ha több pénzt akarunk keresni vagy előbbre akarunk jutni a ranglétrán, „szakosodnunk” kell. Ezért választanak maguknak az orvosok is mindjárt az egyetem elvégzése után valamilyen szakterületet, úgy mint ortopédia vagy gyermekgyógyászat. Ugyanez igaz a könyvelőkre, az építészekre, a jogászokra, a pilótákra és más szakmákra is.

Tanult apám szintén ebben a dogmában hitt. Ezért örült annyira, amikor megszerezte a doktorátusát. Bár azén gyakran beismerte, hogy az iskola azokat a diákokat jutalmazza, akik egyre többet tanulnak egyre kevesebbről.

Gazdag apám éppen az ellenkezőjére bízott. „Tanulj egy keveset sok mindenről” - javasolta. Ezért dolgoztam az évek során cégei egymástól erősen különböző területein. Egy darabig a könyvelésben tevékenykedtem. Minden biztonnal sosem lett volna belőlem könyvelő, de ő azt akarta, hogy „ozmózis” útján tanuljak. Tudta, hogy elsajátítom a „szakzsargont” és azt a képességet, hogy meg tudjam ítélni, mi fontos és mi nem az. Dolgoztam kocsikísérőként és építőmunkásként, de az értékesítésben, a beszerzésben és a marketingben is. Azt akarta, hogy Mike és én mindenben gyakorlatot szerezzünk. Ezért ragaszkodott hozzá, hogy végigüljük a bankárokkal, jogászokkal, könyvelőkkel és brókerekkel folytatott megbeszéléseit. Azt akarta, hogy ismerkedjünk meg valamelyest a birodalom összes vetületével.

Amikor otthagytam jól fizető állásomat a Standard Oilnál, tanult apám bizalmas beszélgetésre vont félre. Meg volt rendülve. Nem értette, miért döntöttem úgy, hogy feladok egy állást, amely magas fizetést, előnyös juttatásokat, sok szabadidőt és remek előrelépési lehetőséget kínált. Amikor egyik este nekem szegezte a kérdést: „Miért mondtál fel?”, bármennyire is igyekeztem, nem tudtam megmagyarázni neki az indokaimat. Az én logikám más volt, mint az övé. A legnagyobb probléma pedig az volt, hogy én gazdag apám logikája szerint gondolkodtam.

Tanult apám számára a munkahely biztonsága és a tanulás jelentett mindent. Ő azt hitte, azért jártam iskolába, hogy hajótiszt legyek. Gazdag apám tisztában volt velem, hogy nemzetközi kereskedelmet akartam tanulni. Főiskolai hallgatóként navigáltam hatalmas teherszállító hajókat, tartályhajókat és utasszállítókat a Távols-Keletre és a Csendes-óceán déli részére. Gazdag apám azt tanácsolta, maradjak a Csendes-óceánon, ne hajózzak Európába, mert tudta, hogy a „felemelkedő nemzetek” Ázsiában vannak, nem Európában. Legtöbb osztálytársam, köztük Mike is a szülői házban bulizgatott, én Japánban, Tajvanon, Thaiföldön, Szingapúrban, Hongkongban, Vietnamban, Koreában, Tahitin, a Samoa-szigeteken és a Fülöp-szigeteken ismerkedtem a kereskedelemmel, az emberekkel, az üzletelés stílusával és a helyi kultúrákkal. Én is bulizgattam, de nem a szülői házban. Nagyon hamar felnőttem.

Tanult apám képtelen volt megérteni, miért hagytam ott az állásomat és álltam be a tengerészgyalogsághoz. Azt mondtam neki, hogy meg akarok tanulni repülni, de valójában inkább a csapatok irányítását akartam elsajátítani. Gazdag apám elmagyarázta, hogy egy cég üzemeltetésében a legnehezebb az emberek irányítása. Ő maga három évet töltött a hadseregben; tanult apámat felmentették a katonai szolgálat alól. Gazdag apám beszélt róla, milyen értékes tudomány az emberek

vezetése veszélyes helyzetekben. „Meg kell tanulnod az irányítást mondta. - Ha nem vagy jó vezető, hátba lónek, ugyanúgy, mint az üzletben.”

1973-ban, miután visszatértem Vietnamból, szögre akasztottam a katonai hivatást, bár nagyon szerettem repülni. Ekkor mentem a Xeroxhoz. Nem a juttatások miatt léptem be. Félénk ember voltam és az eladással foglalkozni mindennél félelmetesebbnek tűnt föl előttem. A Xerox kereskedelmi képzése kimagaslóan színvonalas és Amerika-szerte elismert.

Gazdag apám büszke volt rám. Tanult apám szégyenkezett. Mint értelmiségi alacsonyabb rendűnek tartotta az ügynököket. Négy évig dolgoztam a Xeroxnál, mire sikerült leküzdenem attól való félelmemet, hogy bekopogok valahová és visszautasítanak. Mire elértem, hogy a vállalat legjobb öt képviselője közé tartoztam, ismét felmondtam, és otthagytam egy újabb nagyszerű lehetőségeket kínáló állást egy kiváló cégnél.

1977-ben megalapítottam első saját cégemet. Gazdag apám eddigre már megtanította Mike-nak és nekem, hogyan vegyünk át másoktól működő cégeket. Most azt is meg kellett tanulnom, hogyan hozzak létre magam egy önálló céget. Első termékemet, a nejlonból készült tárcát a távol-keleten gyártották, ahonnan egy New York-i raktárba szállították hajóval, nem messze attól a helytől, ahová iskolába jártam. Elméleti képzésem befejeződött, ideje volt hát, hogy kipróbáljam, mire vagyok képes a gyakorlatban. Tudtam, hogy ha belebukom, tönkremegyek. Gazdag apám véleménye szerint 30 éves kor alatt érdemes tönkremenni. - Akkor még van idő, hogy helyrerázódj - mondta. Harmincadik születésnapom előestéjén első hajórakományom elindult a koreai kikötőből New York felé.

Ma is vannak nemzetközi üzleteim és gazdag apám tanácsát követve, próbálok a felemelkedőben lévő nemzetek felé törekedni. Befektető cégem ma Dél-Amerikában, Ázsiában, Norvégiában és Oroszországban működik.

Egy régi mondás szerint, ha valaki állásban van, a csőd szélén áll. Sajnálatos módon ez a mondás több millió emberre igaz. Mivel az iskola a pénzügyi intelligenciát nem tartja intelligenciának, a legtöbb dologzó ember „szerény anyagi keretek” között él. Ez azt jelenti, hogy dolgoznak és fizetik a számlákat.

Létezik egy másik szörnyű vezetéselmélet, mely szerint „a dolgozók éppen annyit dolgoznak, hogy ne bocsássák el őket, a tulajdonosok pedig éppen annyit fizetnek, hogy a dolgozók ne mondjanak fel”. Ha szemügyre vesszük a fizetési besorolásokat a legtöbb cégnél, ismét csak meg kell állapítanunk, hogy van némi igazság az állításban.

Az eredmény: a legtöbb dolgozó soha nem jut egyről a kettőre. Azt teszik, amit megtanultak: biztos munkahelyet keresnek maguknak. A legtöbb dolgozó ember elsősorban a pénzért és a juttatásokért dolgozik; ez rövidtávon kifizetődik, de hosszú távon katasztrófális következményekkel jár.

Én azt javaslom a fiataloknak, inkább azt vegyék figyelembe a pályaválasztásnál, hogy mit tanulhatnak, mintsem azt, hogy mennyit kereshetnek. Mielőtt pályát választanak, és mielőtt belekerülnének a mókuserékbe, mérjék fel, milyen készségeket kellene elsajátítaniuk.

Ha az ember egyszer belesodródott a számlafizetés egész életen át tartó keserves útvesztőjébe, akkor olyanná válik, mint azok a kis fémkerékben körbe-körbe futkározó hörcsögök. Apró, szőrös lábacskaikkal dühödten tapodják a kereket, az pörög is rendesen, de hiába jön el a másnap reggel, ők még mindig ugyanabban a ketreben vesztegelnek: nagyszerű állásukban.



A Tom Cruise főszereplésével bemutatott Jerry Maguire című filmben számos remek tőmondat hangzik el. Talán az egyik legemlékezetesebb, hogy „Mutasd a pénzt!” Van azonban egy másik is, melyet mélyen igaznak gondolok. Abban a jelenetben hangzik el, amikor Tom Cruise elhagyja a céget. Elbocsátották, és mielőtt távozik, megkérdezi az egész személyzetet: „Ki akar velem jönni?” - Az egész társaság dermedten hallgat. Csupán egyetlen nő szólal meg hangosan: „Én szívesen mennék, de három hónap múlva előléptetnek.”

Ez a mondat talán a legigazabb állítás az egész filmben. Efféle mondatok hangzanak el az emberek szájából magyarázatként, amiért egyre csak dolgoznak, hogy ki tudják fizetni a számláikat. Tudom, hogy tanult apám minden évben a fizetésemelését várta, és minden évben csalódnia kellett. Ezért aztán visszaült az iskolapadba, hogy további képesítést szerezzen, hátha akkor újra megemelik a fizetését, de az is csak csalódást okozott számára.

Gyakran felteszem az embereknek a kérdést: „Hová vezet ez a mindennapi munka?” Csakúgy, mint a pici hörcsög esetében, néha elgondolkodom rajta, vajon tudják-e az emberek, hová juttatja őket az a sok munka. Mit tartogat számukra a jövő?

Cyril Brickfield, a Nyugdíjasok Amerikai Szövetségének volt igazgatója jelentésében rámutat, hogy „a magánnyugdíjak terén káosz uralkodik. Először is a dolgozók 50 százalékának ma nincs nyugdíja. Ez már önmagában is aggasztó. Ráadásul a fennmaradó 50 százalék 75-80 százalékának is mindössze elenyésző nyugdíj jár, 55 vagy 150 vagy 300 dollár havonta.”

Craig S. Karpel a *The Retirement Myth (A nyugdíjazás mítosza)* című könyvében a következőket írja: „Látogatást tettem az egyik vezető nemzeti nyugdíjügyi tanácsadó cégnél, és beszéltem az ügyvezető igazgatóval, aki felső vezetők számára kidolgozott nyugdíjazási tervzetekkel foglalkozik. Amikor megkérdeztem, mit gondol, mennyi nyugdíjra számíthatnak a nem kiemelt beosztásban dolgozó alkalmazottak, mindentudó mosollyal csak annyit felelt:

- Egy jól irányzott főbelövésre.

- Micsoda? - kérdeztem. - Egy jól irányzott főbelövésre?

Vállat vont.

- Ha a népességrobbanáskor született nemzedék rájön, hogy mire megöregszik, nem lesz miből élnie, bármelyikük bármikor főbe lőheti magát. Karpel ezek után elmagyarázza, mi a különbség a régi, szabott javadalmazású nyugdíjrendszer és az új magánnyugdíjpénztári rendszer között, amely sokkal kockázatosabb. Ez utóbbi nem vetít rózsás jövőképet a mai dolgozó emberek elé. És ez még csak a nyugdíj! Ha áttanulmányozzuk az orvosi ellátás és a hosszú távú intézeti gondozás díjait, akkor egyenesen ijesztő képet kapunk. Karpel 1995-ös könyvében rámutat, hogy az intézeti ápolás díjai évi 30 000-től 125 000 dollárig terjedő összegre tehetők. Ellátogatott egy tiszta, de minden eleganciát mellőző otthonba a saját környékén, ahol 88 000 dollárt kértek évente 1995-ben.

Már most is sok társadalombiztosítással rendelkező ország kórházai kerülnek abba a nehéz döntéshelyzetbe, hogy meg kell határozniuk, ki maradjon életben, és ki haljon meg. A döntést kizárólag annak alapján hozzák meg, hogy mennyi pénze van a kórháznak, és hogy milyen idős a beteg. Ha a beteg idős ember, gyakorta egy fiatalabbnak ítélik meg az orvosi kezelést. Az idős és szegény betegek kullognak a sor végén. Tehát ahogy a magas színvonalú oktatás is a gazdagok előjoga, ugyancsak a

gazdagok azok, akiknek megadatik, hogy életben tartassák magukat, míg a szegények meghalnak.

Ennek fényében elgondolkodtató, hogy vajon a dolgozó emberek vetnek-e egy-egy pillantást a jövőbe, vagy csak a következő havi fizetésükig látnak. Én azt javaslom, tekintsék át végig életük fonalát. Ahelyett, hogy csupán a pénzért és a biztonságért dolgoznának - melyekről elismerem, hogy fontos dolgok -, vállaljanak másodállást, melyben szert tehetnek egy másik készségre. Gyakran adok olyan tanácsot, hogy lépjenek be egy hálózati marketing-cégbe, közismert nevén Multi Level Marketing-cégbe, ha meg akarják tanulni, hogyan kell valamit eladni. E cégek némelyike kiváló képzési programmal rendelkezik, mely segít az embereknek legyőzni a kudarcot és a visszautasítástól való félelmüket; elsősorban ugyanis ez felelős a sikertelenségért. A képzettség hosszú távon értékesebb a pénznél.

Amikor ilyen jellegű tanácsokat adok, sokszor kapom a következő válaszokat: „Ugyan már, az annyi hercehurcával jár.” Vagy: „Én olyasmivel akarok foglalkozni, ami érdekel.”

Az első állításra a következő a válaszom: „Tehát akkor ön szívesebben dolgozik egész életén át úgy, hogy a keresete 50 százalékát az államnak adja?” A másodikra pedig ez: „Nem érdekel a testedzés, mégis eljárak az edzőterembe, mert jobban akarom érezni magam és tovább akarok élni.”

Sajnos van némi igazság a mondásban, miszerint „öreg kutyának nem lehet új trükköket tanítani”. Ha valaki nincs hozzászokva a változásokhoz, nehezen változtat.

De azok számára, akik kiállnak a barikádra, amikor valamilyen új ismeretért kell munkálkodni, a következő szemléletet javaslom megszívlelésre: az élet nagyon hasonlít a testedzéshez. A legnehezebb elszánni magunkat. Ha azon túlvagyunk, már megy minden, mint a karikacsapás. Sokszor előfordult, hogy egyetlen porcikám se kívánta az edzést, de amikor már ott voltam az edzőteremben és elkezdtem mozogni, élveztem. Miután végeztem, mindig örültem, hogy rávettem magam.

Aki végképp nem hajlandó azért dolgozni, hogy valami újat tanuljon, hanem ragaszkodik hozzá, hogy a saját területén szakosodjon, az bizonyosodjék meg róla, hogy a cégében működik szakszervezet. A szakszervezetek arra valók, hogy a specialistákat védjék.

Tanult apám a hawaii tanárok szakszervezetének vezetőjévé lépett elő, miután kegyvesztett lett a kormányzónál. Azt mondta, ez volt élete legnehezebb állása. Gazdag apám ezzel szemben egész életében azon igyekezett, hogy cégeit visszatartsa a szakszervezet-alakítástól. Sikerült is neki. A szakszervezetek ugyan próbálkoztak, de gazdag apám mindig sikeresen elhárította őket.

Én nem foglalkozok állást ebben a kérdésben, mert látom mindkét oldal igényeit és előnyeit. Ha valaki az iskolában tanultak szellemében jár el és erősen szakosodik, mindenképpen támaszkodjon a szakszervezet védelmére. Ha például a repülős pályán maradtam volna, olyan céget kerestem volna, ahol erős a pilóták szakszervezete. Hogy miért? Mert akkor az életemet egy olyan készség gyakorlásával töltöttem volna, mely mindössze egyetlen iparban értékes. Ha abból az iparból kiszorultam volna, a készségnek, melynek éltemet szenteltem, semmilyen más iparban nem lett volna akkora értéke. Egy állás nélkül maradt, tapasztalt pilóta - 100 000 óra nagy gépeken eltöltött repülési idővel, 150 000 dollár éves fizetéssel - igazán nem egykönnyen talált volna hasonlóan jól megfizetett, mondjuk tanári állást. A készségek nem feltétlenül érvényesíthetők egyformán jól más-más iparágban, hiszen az a készség, amiért a

pilótákat a repülési iparban olyan jól megfizetik, nem lényeges, mondjuk az oktatásban.

Ugyanez igaz manapság még az orvosokra is. Az egészségügyben bekövetkező sok változás miatt sok szakorvosnak kell orvosi szervezetekbe tömörülnie. Az iskolában tanító tanároknak egyértelműen szakszervezeti tagoknak kell lenniük. Ma Amerikában a tanárok szakszervezete a legnagyobb és leggazdagabb szakszervezet. A Nemzeti Oktatásügyi Szövetségnek (NEA) számos politikai célja van. A tanároknak szükségük van a szakszervezet védelmére, mert a szakmai készségeik csak korlátozottan értékesek bármely más iparban, melynek az oktatáshoz nincs köze. A hüvelykujjszabály tehát a következő: Ha az ember erősen szakosodott, akkor lépjen be a szakszervezetbe. Ez a legértelmesebb megoldás.

Amikor megkérdezem a hallgatóimat: „Hányan tudnak maguk közül jobb hamburgert csinálni, mint a McDonald's?”, szinte minden diákom felteszi a kezét. Ezek után megkérdezem: „Ha mindannyian jobb hamburgert tudnak csinálni, mint a McDonald's, akkor hogy lehet, hogy a McDonald's-nak több pénze van, mint maguknak?”

A válasz magától értetődik: A McDonald's-nak kiváló üzleti rendszere van. Azért szegény olyan sok tehetséges ember, mert arra koncentrál, hogy jobb hamburgert gyártson, és alig valamit vagy semmit nem tud az üzleti rendszerről.

Egy hawaii barátom kitűnő művész. Igen sok pénzt keres. Egy napon felhívta őt az édesanyja ügyvédje, hogy elmondja, az édesanyja 35 000 dollárt hagyott rá. Ennyi maradt meg az idős hölgy birtokából, miután az ügyvéd és állam levették a részüket. A barátom azonnal meglátta az esélyt az üzlete fejlesztésére, ezért a pénz egy részét reklámra költötte. Két hónappal később megjelent az első, négy színű, egész oldalas hirdetése egy gazdagoknak szóló, drága magazinban. A hirdetés három hónapon át rendszeresen szerepelt az újságba. A barátom egyetlen megrendelést sem kapott általa, de elfogyott az öröksége. Most be akarja perelni a lapot ferdítésért.

A példa azt a gyakori esetet mutatja be, amikor valaki csodálatos hamburgert készít, de alig ért az üzlethez. Amikor megkérdeztem tőle, mit tanult meg az esetből, azt felelte: „A reklámügynökök mind csálók.” Ezután megkérdeztem hajlandó lenne-e részt venni egy értékesítési tanfolyamon és egy direkt marketing-tanfolyamon, azt mondta: „Nincs rá időm, és nem akarom feleslegesen pazarolni a pénzemet.”

A világ tele van tehetséges szegény emberekkel. Nagyon gyakran nem azért szegények vagy küzdenek a felszínen maradásért, esetleg keresnek kevesebbet, mint amennyit kereshetnének, mert azt tudják, amit, hanem azért, mert valamit nem tudnak. Arra összpontosítanak, hogy tökéletesítsék hamburgerkészítési technikájukat ahelyett, hogy megtanulnák, hogyan kell eladni és tálalni a hamburgert. Lehet, hogy nem a McDonald's csinálja a legjobb hamburgert, de ők a legjobbak ami az eladást és az átlagos minőségű hamburger tálalását illeti.

Szegény apám azt akarta, szakosodjak. Szerinte ez a módja, hogy az ember többet keressen. Még azután is, hogy a hawaii kormányzó közölte vele, nem dolgozhat tovább az állam kormányzatában, tovább hajtogatta, hogy szakosodjam. Majd elkezdett foglalkozni a tanárok szakszervezetének ügyével, további védelemért és juttatásokért harcolva e magas képzettségű és tanult szakemberek számára. Sokat vitatkoztunk, de soha nem sikerül egyetértésre bírnom őt abban kérdésben, hogy a túlzott szakosodás miatt van szükség a szakszervezet védelmére. Soha nem értette meg, hogy minél jobban szakosodik az ember, annál inkább szorul a torkán a hurok, és annál erősebben függ a szakterületétől.

Gazdag apám azt tanácsolta, hogy Mike és én képezzük tovább magunkat. Sok cég ugyanezt teszi. Keresnek egy fiatal, értelmes frissen végzett diákot, aki éppen csak befejezte az üzleti iskolát és továbbképzik, hogy egy napon majd átvehesse a cég irányítását. Így ezek az okos, fiatal alkalmazottak nem egy területre szakosodnak; rendszeresen áthelyezik őket egyik részlegről a másikba, hogy megtanulják az üzleti rendszer minden csínját-bínját. A gazdagok gyakran okítják a saját vagy mások gyerekeit. Ezáltal a gyerekek átfogó tudásra tesznek szert az üzlet működésének terén, és megértik, hogyan függnek össze az egyes üzleti szakterületek.

Amikor a második világháborús nemzedék felnőtt, „rossz” dolognak tartották, ha valaki vándormadárként egyik cégtől a másikhoz ment dolgozni. Ma ugyanezt okosnak tekintik. Mivel pedig az emberek ma már gyakran váltogatják a munkahelyüket és nem egyetlen szakterületre összpontosítanak, miért ne helyeznénk előtérbe a tanulást a pénzkereséssel szemben? Rövidtávon kevesebbet hoz a konyhára, hosszú távon azonban bőven megéri a befektetett energiát.

A sikerhez szükséges főbb irányítási készségek a következők:

1. A cash flow irányítása.
2. A rendszerek irányítása (beleértve önmagunkat és a családdal töltött időt).
3. Az emberek irányítása.

A legfontosabb szakterületek, ahol jártasságra van szükség: az értékesítés és a marketing. A személyes siker alapköve az eladni tudás - vagyis meg kell tanulnunk kommunikálni másokkal, legyen az ügyfél, alkalmazott, főnök, házastárs vagy gyerek. A kommunikációs készségek, úgymint írás, beszéd és tárgyalástechnika alapvetően fontosak a sikeres életvitelhez. Ezeket rendszeresen fejlesztem magamban, tanfolyamokon veszek részt és oktató hangszalagokat veszek, hogy bővísem ismereteimet.

Mint említettem, tanult apám egyre többet dolgozott, minél többet tudott.

Ezzel együtt egyre szorosabbra zárult körötte a csapda, ahogy jobban szakosodott. Bár a fizetése emelkedett, a választási lehetőségei szűkültek. Nem sokkal azután, hogy kizárták a kormányzati munkából, ráébredt, milyen sebezhető is valójában szakmai tekintetben. Úgy érezte magát, mint az a profi sportoló, aki hirtelen megsérült vagy kiöregedett a sportból. Egykori jól fizető állása odalett, és egyoldalú képzése csak korlátozott lehetőségeket hagyott számára. Azt hiszem, ezért rokonszenvezett tanult apám azután oly nagyon a szakszervezettel. Rájött, milyen sokat segíthetett volna neki a szakszervezet.

Gazdag apám arra nevelte Mike-ot és engem, hogy mindenről tudjunk egy kicsit. Arra biztatott, hogy nálunk okosabb emberekkel dolgozzunk együtt, és hogy okos emberekből hozzunk össze munkacsapatot. Ma ezt úgy neveznék, a szakterületek egyesítése.

Találkozom időnként pedagógusokkal, akiknek évi több százezer dollár a jövedelmük. Azért keresnek ennyit, mert megvannak a megfelelő szakmai ismereteik, de azon kívül egyéb területeken is jártasak. Tudnak tanítani, de értenek az eladáshoz és a marketinghez is. Semmi nem olyan fontos, mint az eladás és a marketing. E két terület azért olyan nehéz sok ember számára, mert félnek a visszautasítástól. Minél jobban tudunk kommunikálni, tárgyalni és minél jobban tudjuk kezelni az elutasítástól való félelmünket, annál könnyebb lesz az életünk. Ugyanezt tanácsolom mindenkinek, amit annak az újságíró-nőnek, aki bestseller-író akart lenni. Az

egyoldalú technikai képzettségnek megvannak a jó és a rossz oldalai. Vannak barátaim, akik briliáns elmék, de nem tudnak hatékonyan kommunikálni, ezért borzasztóan rosszul keresnek. Azt tanácsolom nekik, fordítsanak csak egyetlen évet arra, hogy megtanuljanak eladni. Lehet, hogy semmit sem keresnek közben, de fejlődik a kommunikációs készségük, és ez felbecsülhetetlen.

Nem elég, hogy jó tanulók, ügynökök és marketingszakemberek vagyunk, ezen felül jó tanároknak és jó diákoknak is kell lennünk. Ahhoz, hogy igazán gazdagok lehessünk, tudnunk kell adni, de kapni is. Az anyagi és szakmai küzdelem hátterében sokszor az adni és elfogadni tudás hiánya áll. Sokakat ismerek, akik azért szegények, mert nem jó diákok és nem jó tanárok.

Mindkét apám nagyvonalú ember volt. Mindketten elsősorban adtak. Ennek módjával a tanítást választották. Minél többet adtak, annál többet kaptak. Az egyik sarkalatos különbség kettejük között az volt, ahogyan pénzt adtak. Gazdag apám rengeteg pénzt kiadott. Adakozott az egyházának, jótékonyági célokra és az alapítványának. Tudta, hogy ha pénzt akar kapni, pénzt kell adnia. Az adakozás a legtöbb gazdag család sikerének titka. Ezért léteznek olyan szervezetek, mint a Rockefeller Alapítvány és a Ford Alapítvány. Ezeknek a szervezeteknek az a céljuk, hogy átvegyék és növeljék létrehozójuk vagyonát és továbbadják a pénzt az örökkévalóságnak.

Tanult apám mindig azt mondta: „Ha lesz megtakarított pénzem, adakozni fogok.” A probléma az volt, hogy sosem került megtakarított pénz. Ezért aztán többet dolgozott, hogy több legyen a bevétele, ahelyett, hogy szem előtt tartotta volna a pénz alaptörvényét: „Adjatok, és adatik néktek.” Ő inkább így fogalmazta meg a szabályt a maga számára: „Kapj, és azután adakozz!”

Végeredményben mindkét apám elveit egyesítettem magamban. Egyrészt kőkemény kapitalista vagyok, aki élvezi, hogy a pénz pénzt fial. Másrészt társadalmilag elkötelezett pedagógus vagyok, akit erősen aggaszt az egyre szélesedő szakadék a gazdagok és a szegények között. Én személy szerint elsősorban az elavult oktatási rendszert hibáztatom ezért a szélesedő szakadékért.

## **Az akadályok legyőzése**

A pénzügyi függetlenséghez vezető úton még azután is akadályokba ütközhet az ember, miután már elsajátította a pénzügyi műveltséget. Öt fő oka van annak, hogy a pénzügyi műveltséggel rendelkező emberek sem tudnak jelentős eszközöket felhalmozni. Nem bővelkednek olyan eszközökben, melyek nagy mennyiségű készpénzt termelnének. Olyan eszközökben, melyekkel megvalósíthatnák életük álmait, ahelyett, hogy teljes munkaidőben dolgoznának pusztán azért, hogy kifizethessék a számláikat.

Az öt ok a következő:

1. Félelem
2. Kishitűség
3. Lustaság
4. Rossz szokások
5. Arrogancia

## A félelem

Le kell győznünk a pénz elvesztésétől való félelmet. Még sosem talákoztam senkivel, aki szívesen vált volna meg a pénzétől. És sohasem talákoztam olyan gazdag emberrel, aki még egyszer sem kényszerült rá, hogy megváljon tőle. Ugyanakkor sok szegény emberrel talákoztam már, akik sosem váltak meg egyetlen fillérjüktől sem... úgy értem, befektetések által.

A pénz elvesztésétől való félelem valós félelem. Mindenki ott motoszkál. Még a gazdagokban is. De nem a félelemmel van a baj, hanem azzal, ahogyan reagálunk rá; ahogyan feldolgozzuk a pénz elvesztését; ahogyan az életünkbe változásokat előidéző kudarcokat kezeljük. Ez az élet minden dolgára vonatkozik nem csupán a pénzre. A szegény embert és a gazdag embert alapvetően e félelem kezelésének módja különbözteti meg egymástól.

Félni normális dolog. Normális, hogy az ember elgyávul, ha a pénzéről van szó. Ennek ellenére lehet valaki gazdag. Mindnyájan hősök vagyunk valamiben, valami másban pedig gyáva nyulak. A barátom felesége baleseti sebészetten ápolónő. Ha vért lát, azonnal akcióba lendül. Ha befektetésről beszélek előtte, elszalad. Ha én vért látok, nem szaladok el; elájulok.

Gazdag apám átlátta a pénztől való félelem lényegét. „Vannak, akik rettegnek a kígyóktól. Mások a pénztől rettegnek. Mindkét érzés egyfajta fóbia” mondta. A pénz elvesztési fóbia leküzdésének megoldását a következő versikében fogalmazta meg:

„Kockáztatni s félni nem kell ...  
annak, aki korán felkel.”

Ezért javasolják a bankok a takarékoskodást fiataloknak. Ha az ember fiatalon kezdi, könnyen meggazdagszik. Erre itt nem akarok bővebben kitérni, de nagy különbség, hogy valaki 20 vagy 30 éves korában kezd el takarékoskodni. Óriási nagy különbség!

Azt mondják, a világ egyik csodája a kamatos kamat. Manhattan szigetének megvásárlása állítólag minden idők egyik legnagyobb üzlete volt. New York szőröstől-bőröstől 24 dollárért kelt el. Ha azonban azt a 24 dollárt befektették volna évi 8 százalékos kamatra, 1995-re több mint 28 billiót ért volna. Ebből a pénzből megvehették volna Los Angeles nagy részét, majd a maradékból visszavásárolhatták volna Manhattant, különösen, ha figyelembe vesszük az 1995-ös ingatlanárakat<sup>3</sup>.

A szomszédom egy nagy számítógépes cégnél dolgozik. 25 évet töltött a vállalatnál. Még öt év, és 4 millió dollárral megy nyugdíjba. A pénzt főként magas hozamú befektetési jegyekben tartja, melyekből kötvényeket és állampapírokat fog vásárolni. Mindössze 55 éves lesz, amikor leteszi a lantot, és több mint 300 ezer dollár passzív készpénzáramláshoz jut évente, ami több mint az éves fizetése. Tehát meg lehet csinálni, még akkor is, ha az ember gyűlöli a veszteségeket és a kockázatot. De korán kell kezdeni, és mindenképpen ki kell alakítani egy nyugdíjtervet, ezen kívül fel kell fogadni egy pénzügyi tanácsadót, akiben megbízunk és, aki irányítja a befektetéseinket.

---

<sup>3</sup> Peter Minnewit, a holland Új-Németalföld gyarmat első kormányzója 60 guldenért (=24 dollárért) megvásárolta Manhattan szigetét az indiánoktól, s megalapította rajta Új-Amszterdam (ma New York) városát.

No de mi van akkor, ha nincs sok időnk hátra, és korán szeretnénk nyugdíjba vonulni? Hogyan kezeljük akkor a pénz elvesztésétől való félelmünket? Szegény apám semmit sem tett ennek érdekében. Egyszerűen került a témát, és nem volt hajlandó beszélni róla.

Gazdag apám ezzel szemben azt javasolta, gondolkodjak úgy, mint egy texasi.

- Szeretem Texast és a texasi embereket - szokta mondani. - Texasban minden nagyobb. Ha a texasiak nyernek, nagyot nyernek. Ha pedig veszítenek, látványosan veszítenek.

- Szeretnek veszíteni? - kérdeztem.

- Ezt nem mondtam. Senki sem szeret veszíteni. Mutass nekem egy boldog vesztest, és én mutatok neked egy vesztest - oktatott gazdag apám. - Én a texasiaknak a kockázathoz, a nyereséghez és a kudarchoz való hozzáállásáról beszélek. Az életstílusukról. Nagyvonalúan élnek. Nem úgy, mint a legtöbb ember errefelé, akik ijedt svábbogarakká sorvadnak, amint pénzről van szó. Svábbogarakká, melyek rémülten rohagnak, nehogy valaki rájuk világítson. Nyafogni kezdenek, ha a zöldséges becsapja őket egy negyeddollárossal.

Gazdag apám így folytatta a magyarázatot:

- Ezt szeretem leginkább a texasi mentalitásban. Büszkék, ha nyernek, hencegnek, ha vesztenek. Van egy texasi mondás: „Ha tönkremész, csináld nagyban! Csak nem fogod beismerni, hogy kétfilléres alapon jutottál csődbe?!” Errefelé a legtöbb ember annyira fél a veszteségtől, hogy még két fillérje sincs, amit eljátszhatna.

Gazdag apám mindig azt mondogatta Mike-nak és nekem, hogy a pénzügy sikertelenség legfőbb oka a túlzott biztonságra törekvés. „Az emberek annyi félnek veszíteni, hogy veszítenek” - állította.

Fran Tarkenton, egykori válogatott futballhátvéd így fogalmazza meg ugyanezt: „Nyerni annyit tesz, mint nem félni a veszteségtől.”

A saját életemben azt figyeltem meg, hogy a nyereség általában a veszteséget követi. Mielőtt végre megtanultam biciklizni, számtalanszor leestem a bicikliről. Nem találkoztam még olyan golfozóval, aki sosem vesztett el egyetlen labda sem. Nem találkoztam olyanokkal sem, akiknek még soha életükben nem okozott fájdalmat a szerelem. De olyan gazdag emberrel sem volt még dolgom, aki sose vesztett pénzt.

Tehát a legtöbb ember azért nem nyereséges anyagilag, mert sokkal mélyebben érinti a pénz elvesztésének fájdalma, mint a gazdagság öröme. Egy másik texasi mondás így hangzik: „Mindenki a mennyországba akar jutni, de senki sem akar meghalni.” A legtöbb ember gazdagságról álmodozik, de retteg attól, hol pénzt veszítsen. Így aztán sosem jut a mennybe.

Gazdag apám többször mesélt Mike-nak és nekem texasi útjairól: „Ha tényleg meg akarjátok tanulni, hogyan kell viselni a kockázatot, a veszteséget és kudarcot, menjetek el San Antoniába és látogassatok el az Alamo erődbe. Az alamói csata csodálatos történet; bátor emberekről szól, akik harcoltak, noha semmi esélyük nem volt a győzelemre az elsöprő túlerővel szemben. Inkább a halált választották, mintsem hogy megadják magukat. Igazán megkapó történet, érdemes elolvasni; ugyanakkor egy tragikus katonai vereség története. A bátor harcosok mind egy szálig odavesztek. Kudarcot vallottak, ha úgy tetszik. Veszítettek. Tehát hogyan is kezelik a texasiak a vereséget? Kiabálnak, hogy „Ne feledjétek Alamót!”

Mike és én rengetegszer hallottuk a történetet. Gazdag apám mindig elmondta nekünk, ahányszor csak nagy üzletbe készült belevágni és izgatott volt. Miután a lehető legalaposabban előkészített mindent, és a többi már nem rajta múlt, elmesélte nekünk a történetet. Minden alkalommal elmondta, amikor attól félt, hogy hibázik vagy rajtaveszt. Ez erőt adott neki, mert emlékezetébe idézte, hogy mindig anyagi nyereséggé változtathatja a veszteséget. Gazdag apám tudta, hogy a kudarc erősebbé és okosabbá teszi. Szó sincs róla, hogy szeretett volna veszteni; csak ismerte magát, és tudta, hogyan fogja fogadni a veszteséget. Elkönnyveli a vereséget, és nyereséggé változtatja. Ez tette őt nyertesé, másokat pedig vesztesékké. Ez adott neki bátorságot, hogy előretörjön, amikor mások meghátráltak. - Ezért szeretem annyira a texasiakat. Tudomásul vettek egy hatalmas vereséget, majd turistalátványosságot csináltak belőle, mellyel milliókat keresnek.

A legtöbbet gazdag apám következő, texasiakról szóló tanítása adta nekem: „A texasiak nem temetik el a vereségeiket. Ihletet merítenek belőlük. Világgá kürtölik őket. A texasiakat a vereség teszi nyertesékké. Ez nem csak a texasiakra igaz, hanem minden nyertesre.”

Ugyanúgy működik, mint az az örökérvényű igazság, hogy nem tanulhattam volna meg biciklizni, ha nem esem le jó néhányszor a bicikliről. Emlékszem, az esések csak erősítették az elszántságomat, hogy megtanuljak biciklizni; semmi esetre sem csökkentették. Azt is említettem, hogy nincs olyan golfozó, aki sosem veszített el egyetlen labdát sem. Aki igazán profi golfjátékos akar lenni, arra egy labda vagy egy bajnokság elvesztése ösztönzőleg hat, hogy jobban játsszék, többet gyakoroljon és többet tanuljon. Ettől lesz jobb. A nyerteseket a veszteség inspirálja. A veszteseket a veszteség porba sújtja.

Idézem John D. Rockefellert: „Megpróbáltam minden katasztrófát lehetőséggé változtatni.”

Én pedig, mint japán származású amerikai a következőket mondhatom: sokan állítják, hogy Pearl Harbornál az amerikaiak hibáztak. Szerintem a japánok hibáztak. A Tora, Tora, Tora című filmben egy komor japán admirális ezt mondja éljenző beosztottjainak: „Attól tartok, felébresztettünk egy alvó óriást”. Az „Emlékezzetek Pearl Harborra!” szinte jelmondattá vált. Ez volt Amerika egyik legnagyobb veresége, mégis éppen ez adott okot a győzelemre. A súlyos vereség erőt adott Amerikának, és Amerika nem sokkal később vezető világhatalommá vált.

A nyerteseket ösztönzi a kudarc, a veszteseket porba sújtja. Ez a nyertesek legnagyobb titka. Ez az a titok, amit a vesztesek nem tudnak. A nyertesek titka, hogy a vereség ösztönzi őket; ezért nem félnek veszíteni. Megismétlem Fran Tarkenton szavait: „Nyerni annyit tesz, mint nem félni a veszéstől.” A Fran Tarkentonhoz hasonló emberek nem félnek a veszéstől, mert ismerik önmagukat. Utálnak veszteni, ezért tudják, hogy a veszteség csak arra ösztönzi őket, hogy jobbak legyenek. Óriási a különbség aközött, hogy valaki utál veszteni vagy fél veszteni. A legtöbben annyira félnek veszteni, hogy vesztenek. Kétfiólérés alapon csődbe mennek. Túlságosan is törekszenek az anyagi biztonságra, és túl kicsiben játszanak. Nagy házakat és nagy autókat vásárolnak, de nem ruháznak be nagy befektetésekbe. A fő ok, amiért az amerikaiak 90 százaléka anyagi gondokkal küzd, éppen az, hogy a veszteség elkerülésére játszanak, nem a nyereségre.

Elmennek pénzügyi tanácsadójukhoz vagy a könyvelőjükhöz vagy a brókerükhöz, és megvásárolnak egy kiegyensúlyozott portfoliót. Pénzüket a legtöbben bankbetétekben, alacsony kamatozású kötvényekben, olyan befektetési jegyekben



tartják, melyeket egyazon befektetési alapcsaládon belül el lehet adni illetve pár egyedi részvényben. Az így létrehozott portfólió biztonságos és ésszerű, de nem nyerő. Ez olyan ember portfóliója, aki a veszteség elkerülésére játszik.

Ne értsenek félre! Az ilyen portfólió valószínűleg jobb, mint amit a lakosság 70 százaléka összehoz magának, és ez ijesztő. A biztos portfólió ugyanis még mindig sokkal jobb, mint a semmilyen. Az ilyen portfólió kiváló mindazok számára, akik szeretik a biztonságot. A biztonságos és „kiegyensúlyozott” portfólió azonban nem jellemző a sikeres befektetőkre. Ha kevés a pénzünk, de gazdagot akarunk lenni, először is „összpontosítani” kell, nem „kiegyensúlyozni”. Ha meg figyeljük, a sikeres emberek kezdetben mind összpontosítottak, nem törekedtek kiegyensúlyozott portfólióra. Kiegyensúlyozással senki nem jut sehová, csak egy helyben topog. A fejlődéshez először fel kell borítanunk az egyensúlyt. Gondoljunk csak arra, hogyan tanulunk meg járni.

Thomas Edison nem egyensúlyozott; összpontosított. Bill Gates nem egyensúlyozott; összpontosított. Donald Trump is összpontosít. Soros György is összpontosít. George Patton sem küldte szanaszét a tankjait. Egy helyre összpontosította őket, és megtámadta velük a németek leggyengébb hadállásait. A franciák jó messzire kihúzták a Maginot-vonalat, és tudjuk, mi lett a sorsuk.

Ha gazdagságra vágyunk, összpontosítanunk kell. Rakjunk csak sok tojást alig néhány kosárba. Ne kövessük a szegények és a középosztálybeliek példáját, akik a birtokukban lévő kevés tojást sok kosárba osztják szét.

Aki utál veszíteni, játsszék biztonságosan. Akit a vereség meggyengít, játsszék biztonságosan. Játsszék kiegyensúlyozott befektetésekkel. Aki elmúlt 25 éves és retteg a kockázatvállalástól, ne változtasson. Játsszék biztonságosan, de kezdje korán! Kezdje el mihamarabb gyűjtögetni a tojásokat a fészekben, mer az időbe telik.

Aki ellenben a szabadságról ábrándozik - arról, hogy kiszáll a mókuserékből legelőször azt a kérdést kell feltennie önmagának: „Hogyan reagálok a kudarcra?” Ha a kudarc nyeresésre ösztönöz, talán belevághatunk - de csak talán. Ha a kudarc meggyengít és hisztériára sarkall - mint az elkényeztetet ficsúrokat, akik minden alkalommal ügyvédhez rohanganak és pereskedni kezdenek, amint valami nem az ő szájuk íze szerint történik -, akkor törekedjünk a biztonságra. Tartsuk meg az állásunkat. Esetleg vegyünk kötvényeket vagy befektetési jegyeket. De ne feledjük: ezekben az anyagi eszközökben is rejlik némi kockázat, még ha biztonságosabbak is.

Mindezt azért mondom el, Texasra és Fran Tarkentonra hivatkozva, mert az eszközöket gyarapítani gyerekjáték. Valójában nem kell hozzá különleges képesség; nincs hozzá szükség magas szintű képesítésre. Elegendő az ötödik osztályos matematika. Az eszközök megtartása azonban nagy tudást igényel. Kell hozzá merészség, türelem és a kudarc feldolgozásának kiváló képessége. A veszteségek kerülnek a kudarcot. Viszont a kudarc változtatja a veszteséget nyertesekké. Gondoljunk Alamóra!

## **A kishitűség**

**2. ok:** A kishitűség legyőzése. „Leszakad az ég, leszakad az ég.” Sokan ismerik a mesebeli csibe esetét, aki végigszánguldott a baromfiudvaron, és a világ végéről csipogott. Mindnyájan ismerünk hozzá hasonló embereket. Mindnyájunkban ott él valahol a csibe.

Amint már korábban említettem, a kishitű ember valójában csibe. Mindannyiunktól kitör a csibe, amikor félelem és kétség árnyékolja be gondolatainkat. Mindannyiunknak vannak kétségei. „Nem vagyok elég okos.” „Nem vagyok elég jó.” „XY jobb nálam.” Kétségeink gyakran megbénítanak minket. A „Mi lesz, ha?” játékot játszunk. „Mi lesz, ha a gazdaság pillanatokon belül összeomlik, miután befektetek?” Vagy: „Mi lesz, ha elvesztem a helyzet feletti uralmammat, és nem tudom visszafizetni a pénzt?” Vagy: „Mi lesz, ha a dolgok nem a terveim szerint alakulnak?” Esetleg van néhány barátunk vagy közeli hozzátartozónk, akik kéretlenül is emlékeztetnek minket a hiányosságainkra. Talán ilyesmiket mondanak: „Miből gondold, hogy sikerülni fog?” Vagy: „Ez soha nem fog bejönni. Fogalmad sincs róla, mit beszélsz.” A kétség eme hangjai gyakran olyan harsogóvá válnak, hogy lemondunk a cselekvésről. Rettenetes érzés szorítja össze a gyomrunkat. Néha nem tudunk tőle aludni. Nem lépünk. Így aztán megmaradunk a járt úton, és a lehetőségek elszállnak. Nézzük, mint múlik el az élet, miközben dermedten ülünk egy csomóval a torkunkban. Mindnyájan éreztünk már ilyet egyszer-kétszer életünk során, ki gyakrabban, ki ritkábban.

Peter Lynch, a Fidelity Magellan befektetési alap híressége az ég leszakadásáról szóló jövendölésről azt mondja, olyan „hang”, melyet mindannyian hallunk. „Hang”, mely a fejünkől szól, vagy kívülről jön; barátoktól, családtagoktól, munkatársaktól és a médiából. Lynch emlékeztet az 1950-es évekre, amikor az atomháború réme olyan valós fenyegetésként hangzott el a híradásokban, hogy az emberek atombiztos bunkerek építésébe kezdtek, és élelmet meg vizet halmoztak fel. Ha az erre költött pénzt okosan befektették volna a piacon ahelyett, hogy bunkereket építettek volna, mára már anyagi függetlenségben élnének.

Amikor néhány évvel ezelőtt Los Angelesben lázongások törtek ki, az egész államban megugrott a fegyvereladás. Washington államban egy ember meghalt nyers hamburgerhústól. Ezek után az arizonai egészségügyi minisztérium elrendelte, hogy az éttermekben csak jól átsütött marhahúst lehet felszolgálni. Egy gyógyszergyár az állami televízióban reklámokat mutatott be egy nátha elleni szerről. Ez februárban volt. Azonnal többen lettek náthások, és emelkedett a nátha elleni szer forgalma is.

A legtöbben azért szegények, mert amint befektetésre kerül a szó, elszaporodnak a csibék, és telekürtölik a világot „leszakad az ég, leszakad az ég” szólamokkal. A csibék pedig rendkívül hatékonyak, mert mindnyájan csibék vagyunk valahol. Sokszor nagy bátorságra van szükség ahhoz, hogy ne engedjük a világvégéről szóló híreszteléseket eluralkodni magunkban, s megfékezzük feltörő kétségeinket és félelmeinket.

1992-ben egy Richard nevű barátom eljött minket meglátogatni Bostonból Phoenixbe. Nagy hatást tett rá, amikor megtudta, milyen nagyszerű részvény- és ingatlanüzleteket kötöttünk a feleséggel. Phoenixben akkoriban nagyon alacsonyok voltak az ingatlanárak. Két napon át magyaráztuk neki, hogy szerintünk milyen csodálatos lehetőségek rejlenek ebben a készpénzáramlás és a tőke felértékelődésének vonatkozásában.

Sem a feleségem, sem én nem vagyunk ingatlanügynökök. Mi kizárólag befektetésekkel foglalkozunk. Amint kiválasztottunk egy ingatlant, felhívtunk egy ügynököt, aki még aznap eladta azt a barátomnak. Az ár mindössze 42.000 dollár volt egy két hálószobás városi lakásért. A hasonló ingatlanokat 65.000-ért adták. A barátom remek üzletet kötött. Izgatottan megvásárolta az ingatlant, majd visszatért Bostonba.

Két héttel később telefonált az ügynök, és közölte, hogy a barátom visszamondta a vásárlást. Azonnal felhívtam, hogy megtudjam, miért. Azt mondta, beszélt a szomszédjával, és az úgy látta, rossz üzletet csinált: túl sokat fizetett.

Megkérdeztem Richardtól, hogy vajon a szomszédja befektető-e. Nemmel felelt. Amikor megkérdeztem, miért hallgatott rá, Richard védekezésbe kezdett, és azt mondta, még tovább akar keresgélni.

A phoenixi ingatlanpiac új lendületet vett, és 1994-re azt a bizonyos kis ingatlant havi 1000 dollárért adták bérbe - a téli hónapokban 2500 dollárért. Az ingatlan ára 95.000 dollárra rúgott 1995-ben. Richardnak mindössze 5.000 dollárt kellett volna egy összegben kifizetnie éne, és máris megtette volna az első lépést, hogy kiszálljon a mókuskerékből. Máig nem tett semmit. Phoenixben pedig még mindig kiváló üzleti lehetőségek vannak, csak ma már sokkal nehezebb őket megtalálni.

Nem lepett meg, hogy Richard kihátrált az üzletből. Ezt úgy hívják, „a vásárló lelkiismeret-furdalása”, és mindannyiunkban jelen van. Ezek azok a kétségek, melyek hatalmukba kerítenek. A csibe győzedelmeskedett, és a szabadság esélye elveszett.

Mondok egy másik példát. Eszközöim egy részét nem bankbetétekben, hanem ingatlanváltókban tartom. Ezen évi 16 százalékot keresek, ami természetesen messze meghaladja a bankbetétek 5 százalékos kamatát. A váltóknak ingatlanfedezete van és állami törvények érvényesek rájuk, ami ugyancsak jóval előnyösebb, mint amit a legtöbb bank kínál. A megvásárlás módja teszi őket biztonságossá. Csupán a likviditás hiányzik, ezért úgy tekintem őket, mint 2-7 éves futamidejű bankbetéteket. Szinte akárkinek mondom el, hogy én ilyen papírokba fektetem a pénzemet - különös tekintettel azokra, akik a bankbetétekre esküsznek -, azt állítja, nagy kockázatot vállalok. Elmagyarázzák, miért nem kellene ezt tennem. Amikor megkérdezem tőlük, honnan szereztek az információt, azt felelik, egy barátjuktól vagy valamilyen befektetési magazinból. Még soha nem foglalkoztak ilyesmivel, de elmagyarázzák valakiknek, aki foglalkozik vele, hogy miért nem jó, amit csinál. Én nem adom 16 százalékos nyereségnél alább, de a kétségektől gyötört emberek megelégszenek az 5 százalékkal. A kétség drága.

Véleményem szerint a kétségek és a kishitűség viszi rá a legtöbb embert, hogy szegénységben éljen és biztonságra törekedjen. A világ odakinn közben vár rájuk, hogy meggazdagodjanak. Csak a kétség tarthat valakit szegénységben. Amint már mondtam, technikailag nem nehéz kiszállni a mókuskerékből. Nem kell hozzá magas fokú képzettség, de a kétség a legtöbb embert megnyomorítja.

„Aki kishitű, az sosem nyer - mondta gazdag apám. - Az ellenőrzésünk alól kicsúszott félelem teszi az embert kishitűvé. A kishitű ember kritizál, a nyertes eleméz.” Ez is a kedvenc mondásai közé tartozott. Gazdag apám elmagyarázta, hogy a kritizálás elvakít, az elemzés viszont felnyitja az ember szemét. Az elemzés láttatja meg a nyertesekkel, hogy a kritikusok vakok, és az mutatja meg a kínálkozó lehetőségeket is, melyeket mások nem vesznek észre. Minden siker titka pedig éppen az, hogy felfedezzük, amit más nem.

Az ingatlan nagyszerű befektetéseket rejt mindenki számára, aki anyagi függetlenségre és szabadságra vágyik. Különleges lehetőségek rejlenek benne. Mégis, mindannyiszor, amikor az ingatlant említem mint a befektetések eszközét, azt hallom: „Nem akarok vécét szerelni.” Ezt nevezi Peter Lynch a „hangnak”. Erre mondaná gazdag apám, hogy kishitű beszéd. Így beszél az, aki nem eleméz, hanem kritizál; aki hagyja, hogy kétségei és félelmei lezárják az elméjét, és nem nyitja ki a szemét.

Amikor valaki azzal érvel, hogy „Nem akarok vécét szerelni”, szívesen visszavágok: „Miből gondolja, hogy én akarok?” Ezek az emberek azt állítják, a vécé fontosabb annál, amit el akarnak érni. Miközben én a mókuserékből való kiszabadulásról beszélek, ők a vécére összpontosítanak. Ez az a gondolkodási séma, mely a legtöbb embert szegénységben tartja. Kritizálnak, ahelyett, hogy elemeznének.

„A 'nem akarok'-ban rejlik a siker kulcsa” - mondta gazdag apám. Mivel én sem akarok vécét szerelni, minden igyekezettel azon vagyok, hogy szerezzek egy ingatlanmenedzsert, aki ezt megteszi. És ha megtalálom a megfelelő ingatlanmenedzsert, aki karban tartja a házakat és lakásokat, több készpénzhez jutok. Ami azonban ennél is fontosabb, ha jó ingatlanmenedzserem van, több ingatlant vásárolhatok, mert ő leveszi a vállamról a vécészerelés terhét. A jó ingatlanmenedzser az ingatlanüzlet sikerének kulcsa. Megtalálása fontosabb számomra, mint maga az ingatlan. A jó menedzserek gyakran előbb szereznek tudomást a nagy üzletekről, mint az ingatlanügynökök, és ez tovább emeli az értéküket.

Ezért mondta gazdag apám oly sokszor, hogy „A 'nem akarok'-ban rejlik a siker kulcsa.” Mivel én sem akarok vécét szerelni, kiokoskodtam, hogyan vásárolhatok több ingatlant és gyorsíthatom meg a mókuserékből való kiszállást.

Akik azt hajtogatják, „nem akarok vécét szerelni”, gyakran nem látják át ennek a nagyszerű befektetési lehetőségnek a lényegét. A vécé fontosabb számukra, mint a szabadságuk.

A tőzsdén sokszor hallom: „Nem akarok pénzt veszíteni.” Nos, miből gondolják, hogy én vagy bárki más szeret pénzt veszíteni? Ők azért nem jutnak pénzhez, mert amellet döntenek, hogy nem veszítenek. Ahelyett, hogy elemeznék helyzetet, elzárkóznak egy másik nagyszerű befektetési lehetőség, a tőzsde elől.

1996 decemberében egy barátommal a környékbéli benzinkút mellett hajtottunk el. Láttam, hogy emelkednek a benzinárak. A barátom igazi aggodalmas „csibe”. Ő mindig úgy látja, hogy mindjárt leszakad az ég, és általában le is szakad - éppen az ő fejére.

Amikor hazaértünk, megmutatta nekem az összes statisztikát, melyekből kiderült, hogy miért fognak tovább emelkedni az olajárak az elkövetkezendő években. Olyan statisztikákat tett elém, melyeket sosem láttam, noha akkoriban jelentős részesedésem volt egy meglévő olajipari vállalatban. Az új információ birtokában azonnal hozzáálltam a keresgéléshez, és találtam egy új, kis értékű olajipari céget, amely éppen lelőhelyet keresett. A brókeremet lázba hozta az új cég híre, és mindjárt vettem is 15 000 részvényt darabonként 65 centért.

1997 februárjában ugyanezzel a barátommal megint elhaladtunk amellet a benzinkút mellett. Igaza volt, a benzin gallononkénti ára csaknem 15 százalékkal emelkedett. A csibe megint aggodalmaskodott és panaszkodott. Én csak mosolyogtam, mert az a kis olajipari cég olajmezőt talált, és a 15 000 részvényem ára több mint 3 dollárral emelkedett részvényenként, mióta tippet kaptam a barátomtól. Ha pedig igaz, amit a barátom mond, akkor az olajárak továbbra is felfelé mennek.

A csibék nem elemeznek, hanem elzárkóznak. Ha az emberek többsége megértené, hogyan működik a „stop” a tőzsdei befektetésekben, többen fektetnének be azért, hogy nyerjenek, nem pedig azért, hogy ne veszítsenek. A „stop” nem más, mint egy számítógépes parancs, mellyel automatikusan eladjuk a részvényeinket, amint az ár csökkenni kezd; ezzel minimalizáljuk a veszteséget és maximalizáljuk a nyereséget. Kitűnő segítség azok számára, akik rettegnek a veszteségtől.

Tehát, amikor észreveszem, hogy az emberek a „nem akarok”-ra koncentrálnak ahelyett, hogy arra figyelnének, mit akarnak, tudom, hogy a „hang” fel erősödött a fejükben. A csibe átvette az uralmat az agyukban, és panaszkodik „leszakad az ég, elromlik a vécé.” Így aztán ezek az emberek elkerülik, amit „nem akarnak”, de nagy árat fizetnek érte. Lehet, hogy sosem érik el az élettől, amit akarnak.

Gazdag apám megtanította, hogyan tekintsek a bennem élő „csibére”. „Tedd amit, amit Sanders ezredes!” Ő 66 éves korában veszítette el a megélhetését, és attól kezdve a nyugdíjából élt. Ez nem volt elég. Elkezdte hát járni az országot és árulta saját rántottcsirke-receptjét. 1.009-szer utasították el, mire végre valaki azt mondta, rendben. Ezek után milliommossá vált, pedig az ő korában a legtöbben már feladják. „Bátor és kitartó ember volt” - mondta gazdag apám Harlan Sandersről<sup>4</sup>.

Amikor kétségek gyötörnek és egy kicsit félünk, tegyük azt, amit Sanders ezredes tett az ő csibéjével. Ő kirántotta.

## **A lustaság**

**3. ok:** A lustaság. Gyakran az elfoglalt emberek a leglustábbak. Mindannyian sokat hallunk olyan üzletemberekről, akik keményen megdolgoznak a pénzükért. Meg sem állnak, hogy eltartsák feleségüket és gyermekeiket. Késő estig robotolnak az irodában és gyakorta hazaviszik a munkát a hétvégére. Egy napon azután üres házba térnek haza. Az asszony odébbállt a gyerekekkel. Tudták, hogy problémák merültek fel a házasságukban, de ahelyett, hogy megpróbálták volna rendbe hozni azokat, és azon igyekeztek volna, hogy helyreállítsák a házastársi kapcsolatot, tovább gürcöltek. Kiábrándultságukban ettől kezdve a munkahelyükön is rosszabbul teljesítettek, ezért aztán elveszítették az állásukat.

Manapság gyakran találkozom emberekkel, akik túl sokat dolgoznak a pénzükért. De akadnak olyanok is, akik túl sokat munkálkodnak az egészségük megőrzéséért. Az ok ugyanaz. Szüntelenül elfoglalják magukat, hogy ne kelljen szembesülniük valamivel, amivel nem akarnak szembenézni. Nem kell nekik megmagyarázni. Mélyen, belül maguk is tudják. Ha valaki mégis felhívja rá a figyelmüket, gyakran dühösen reagálnak.

Ha éppen nem a munkájukkal vagy a gyerekeikkel foglalkoznak, akkor tévét néznek, horgásznak, golfoznak vagy vásárolgatnak. Mélyen belül mégis tudják, hogy elzárkóznak valami nagyon fontos elől. Ez a lustaság legáltalánosabb formája. Lusták, miközben elfoglalják magukat.

Mi tehát a lustaság ellenszere? A válasz: egy kis mohóság.

Sokan úgy nőttünk fel, hogy a mohóságot és a vágyakat negatív érzelmeknek tüntették fel előttünk. „A mohó emberek rossz emberek” - mondogatta anyám. Mégis mindannyiunkban ott él a vágy a szép, új és izgalmas dolgok iránt. A szülők sokszor úgy igyekeznek kordában tartani ezt az érzést, hogy büntudatot gerjesztenek velük kapcsolatban.

„Te csak magadra gondolsz. Nem tűnik fel, hogy vannak testvéreid is?” Ez volt anyám egyik kedvenc kirohanása. Vagy: „Csak nem képezed, hogy ezt megveszem neked?! Azt hiszed, nekünk a bőrünk alatt is pénz van? Azt hiszed, a pénz a fákon terem?”

---

<sup>4</sup> Kentucky Fried Chicken (wacher)

Tudod, hogy nem vagyunk gazdagok!” - mondogatta apám. Nem annyira a szavak, mint inkább a büntudatkeltés hatott rám ezekben a mondatokban.

A lelkiismeret-furdalás felébredésének volt más módja is: „Az életemet áldozom rá, hogy ezt megvehessem neked. Azért veszem meg neked, mert amikor én gyerek voltam, nekem sohasem lehetett ilyenem.” Van egy szomszédom, aki szegény, mint a templom egere, de a kocsija nem fér be a garázsba, mert az egész garázs tele van a gyerekei játékaival. Azok az elkényeztetett kölykök mindent megkapnak, amit csak kiejtenek a szájukon. „Nem akarom, hogy bármibe hiányt szenvedjenek” - szokta mondani a szomszéd. Egy fillért sem tett félre az iskoláztatásukra vagy a saját nyugdíjára, de a gyerekek ki sem látszanak játékokból. Nemrégiben postán kapott egy új hitelkártyát, és mindjárt el is vitte a gyerekeit Las Vegasba. „A gyerekeimért csinálom” - mondta önfeláldozó sóhaj kíséretében.

Gazdag apám megtiltotta, hogy azt mondjuk, „nem engedhetem meg magamnak”.

Valódi otthonomban éjjel-nappal ezt hallottam. Gazdag apám azt várta a gyerekeitől, hogy megkérdezzék maguktól: „Hogyan engedhetem meg magamnak?” Szerinte amint kimondjuk, hogy „nem engedhetem meg magamnak”, azonnal lezárjuk az agyunkat. Nem kell tovább gondolkodnunk. Ha ellenben azt kérdezzük, „Hogyan engedhetem meg magamnak?”, úgy kinyílik az agyunk. Ilyenkor gondolkodásra és válaszadásra serkentjük.

Ami pedig a legfontosabb, gazdag apám úgy érezte, a „Nem engedhetem meg magamnak” - hazugság. Az emberi lélek tudja ezt. „Az emberi léleknek nagyon nagy hatalma van - szokta mondani. - Tudja, hogy bármit megtehet. A lusta agyú ember, aki azt mondja, „nem engedhetem meg magamnak”, háborút indít el önmagában. A lelke ilyenkor dühös, a lusta agynak pedig védenie kell hazugságot. A lélek kiabál: „Gyerünk! Menjünk el az edzőterembe, és dolgozzunk!” A lusta agy így felel: „Fáradt vagyok. Annyit dolgoztam ma.” Az emberi lélek esetleg így szól: „Elegem van a szegénységből. Lássunk neki, hogy meggazdagodjunk!” Erre a lusta agy így válaszol: „A gazdagok kapzsik. Azon kívül meg a meggazdagodás túl sok hercehurcával jár. Nem biztonságos. Lehet, hogy rajtavesztek. Így is éppen eleget dolgozom a munkahelyemen. Nézd csak, mennyi mindent kell megcsinálnom még ma este. A főnököm azt akarja, hogy reggel elkészüljek vele.”

A „nem engedhetem meg magamnak” szomorúvá tesz. Tanácstalanná, reményvesztetté, depresszióssá válunk tőle - mondhatni apatikussá. A „hogyan engedhetem meg magamnak?” kérdés viszont feltárja a lehetőségeket, izgalmat vált és rávilágít az álmainkra. Gazdag apám tehát nem annyira arra koncentrált, mit is akar megvenni, mint inkább arra, hogyan engedheti meg magának, és ezért gondolkodásra készítette az agyát és dinamikussá tette a lelkét.

Ezért aztán ritkán adott bármit is Mike-nak vagy nekem. Inkább megkérdezte: „Hogyan engedhetnétek meg magatoknak?” A kérdés tartalmazta az egyetemi tanulmányokat is, melyeket mi magunk finanszíroztunk. Nem erre ment a játék, de ez volt az általunk választott cél elérésének folyamata, amit meg akart nekünk tanítani.

Úgy gondolom, manapság az a probléma, hogy több millióan vannak, akik büntudatot éreznek a mohóságuk miatt. Ezt az érzést gyermekkorukban ültették beléjük. Arra a vágyukra irányul, mely az élet által felkínált javak megszerzésére sarkallja őket. A legtöbbjükben tudat alatt kialakult a hozzáállás, miszerint „Ezt sohasem kaphatod meg” vagy „Soha nem engedheted meg magadnak, hogy megvedd”.

Amikor elhatároztam, hogy kiszállok a mókuskerékből, egyszerűen feltettem magamnak a kérdést: „Hogyan engedhetem meg magamnak, hogy soha többé ne dolgozzak?” Az agyam pedig azonnal elkezdte ontania válaszokat és megoldásokat. A legnehezebb az volt, hogy szembeszegüljek valódi szüleim dogmájával: „Ezt nem engedhetjük meg magunknak.” Vagy: „Ne gondold mindig csak magadra!” Vagy: „Miért nem törődsz másokkal?” Ilyen és ehhez hasonló mondatok élesztették bennem újra a büntudatot, mely elnyomta a mohóságomat.

Hogyan legyünk tehát úrrá a lustaságunkon? A válasz: egy kis mohósággal. Ülünk le és tegyük fel magunknak a következő kérdést: „Mi hasznom van belőle, ha...?” „Mi hasznom van belőle, ha egészséges vagyok, szexis és jól nézek ki?” Vagy: „Milyen lenne az életem, ha soha többé nem kellene dolgoznom?” Vagy: „Mit csinálnék, ha annyi pénzem lenne, amennyire szükségem van?” E nélkül a kis mohóság nélkül, a jobbra való vágyakozás nélkül nincs fejlődés: A világ azért fejlődik, mert mindannyian jobb életre vágyunk. Azért születnek új találmányok, mert valami jobbra vágyunk. Azért járunk iskolába és azért tanulunk, mert valami jobbra vágyunk. Tehát amikor ráébredünk, hogy kikerülünk valami olyasmit, amiről tudjuk, hogy meg kellene tennünk, csak kérdezzük meg magunktól: „Mi hasznom van belőle, ha...?” Legyünk egy kicsit mohók! Ez a lustaság legjobb ellenszere.

A túl sok mohóság azonban ugyanúgy ártalmas, mint minden mértéktelenség. De idézzük csak fel, mit mondott Michael Douglas a Wall Street című filmben: „A mohóság jó dolog.” Gazdag apám másképpen fogalmazott: „A büntudat rosszabb, mint a mohóság. A büntudat ugyanis kilopja a lelket a testből.” Nekem Eleanor Roosevelttel megfogalmazása tetszik a legjobban: „Tedd azt, amit a szíved diktál - mindenképpen bírálni fognak. Átkoznak, ha megteszed és átkoznak, ha nem.”

## **A szokások**

**4. ok:** Szokások. Az életünkben sokkal inkább a szokásaink tükröződnek vissza, mintsem az iskolai neveltetésünk. Miután az egyik barátom megnézte a Conan című filmet Arnold Schwarzenegger főszereplésével, azt mondta:

- Olyan testet akarok, mint Arnold Schwarzeneggeré.

A legtöbb srác egyetértően bólogatott.

A társaságban valaki hozzátette:

- Én azt hallottam, hogy valaha egészen vézna, nyeszlett fiú volt.

- Én is hallottam - erősítette meg egy másik. - Állítólag majdnem minden nap erősít az edzőteremben.

- Biztosan muszáj neki.

- Ugyan már! - szólt közbe a csoport kishitűje. - Biztos vagyok benne, hogy ilyennek született. Egyébként meg ne beszéljünk többet Arnoldról, inkább hozassunk sört.

Íme egy példa arra, hogyan befolyásolják a szokások a viselkedést. Emlékszem, megkérdeztem gazdag apámtól, milyen szokásaik vannak a gazdagoknak. Ahelyett, hogy egyenes választ adott volna, most is példákön keresztül akart tanítani.

- Mikor szokta apád kifizetni a számlákat? - kérdezte. - A hónap első napján - feleltem.

- Marad utána valami pénze? - kérdezte.

- Nem sok - mondtam.

- Ez a fő oka, hogy küszködik - állította gazdag apám. - Rossz szokásai vannak. Mindenkinek előbb fizet. Magának fizet utoljára, de csak akkor, ha van még miből.

- Általában nincs már miből - tettem hozzá. - De a számláit ki kell fizetnie, nem? Azt akarja mondani, hogy ne fizesse ki a számláit?

- Dehogyan! - méltatlankodott gazdag apám. - Meggyőződéssel vallom, hogy a számlákat időben ki kell fizetni. De én először magamnak fizetek és csak azután az államnak.

- De mi van akkor, ha nincs elég pénze? Akkor mit csinál? - kérdeztem.

- Ugyanazt - mondta. - Akkor is előbb magamnak fizetek. Nem számít, hogy kevés a pénzem. Az eszközeim sokkal fontosabbak számomra, mint az állam.

- De nem kérik számon? - aggodalmaskodtam.

- De igen, ha nem fizetek nekik - felelte. - Nézd, én nem azt mondtam, hogy nem fizetek nekik. Csak azt állítottam, hogy először magamnak fizetek, még akkor is, ha kevés a pénzem.

- Azt meg hogyan csinálja? - kérdeztem.

- A kérdés nem a hogyan, hanem a miért - mondta.

- Jó, akkor miért?

- Ösztönzés miatt - válaszolta. - Mit gondolsz, ki panaszkodik hangosabban, ha nem fizetem ki a járandóságát... én vagy a hitelezőim?

- A hitelezői biztosan hangosabban fognak jajveszékelni, mint maga - adtam meg a nyilvánvaló választ. - Saját magának nem mondana semmit, ha nem fizetné ki, ami megilleti.

- Látod, miután kifizettem magamat, akkora a nyomás, hogy kifizessen az adóimat és az egyéb hitelezőimet, hogy kénytelen vagyok más jövedelemforrás után nézni. A fizetés miatt rám nehezedő nyomás ösztönöz. Másodállásban dolgozom, cégeket alapítok, tőzsdézem, mindent elkövetek, hogy elhallgattassam azokat az embereket. A nyomás késztet arra, hogy keményebben dolgozzak, hogy gondolkozzak, és összességében okosabbá és aktívabbá tesz pénzügyi téren. Ha magamnak fizetnék utoljára, nem éreznék nyomást, de tönkremennék.

- Tehát az államtól, illetve a hitelezőitől való félelem ösztönzi?

- Igen - mondta gazdag apám. - Tudod, az állami adóbeszedők nagyon erőszakosak. Ugyanúgy az összes pénzbehajtó is. A legtöbb ember megadja magát nekik. Kifizetik őket, és soha nem fizetnek saját maguknak. Ismered a 45 kilós gyenge fickó esetét, akinek homokot szórtak a szemébe? Bólintottam.

- Mindig látom a képregény-újságokban ezt a hirdetést; súlyemelő és testépítő tanfolyamokra toboroz közönséget.

- Nos, a legtöbb ember hagyja, hogy az erőszakos fráterek homokot szórjanak a szemébe. Én elhatároztam, hogy a tőlük való félelmem által leszek erősebb. Mások elgyengülnek tőle. Azzal, hogy gondolkodásra kényszerítem magamat, miként juthatnék plusz pénzhez, ugyanazt teszem, mint akik edzőterembe járnak és súlyokat emelgetnek. Minél többet edzem a szellemi izmaimat, annál erősebb leszek. Most már nem félek azoktól az erőszakos vadászóktól.

Tetszettek gazdag apám szavai.



- Először tehát magamnak fizetek, így megerősödöm anyagilag, szellemileg és fizikailag.

Gazdag apám bólintott.

- Ha ellenben utoljára vagy egyáltalán nem fizetek magamnak, akkor elgyengülök. Így azután a főnökeim, az igazgatók, az adóbeszedők, a pénzbehajtók és háziurak egész életemben ide-oda lökdösnek. Pusztán azért, mert rosszak a pénzügyi szokásaim.

Gazdag apám ismét bólintott.

- Ugyanúgy, mint a 45 kilós gyenge fickót.

## **Az arrogancia**

**5. ok:** Arrogancia. Az arrogancia nem más, mint önzés, plusz a tudás hiánya. „Amit tudok, pénzt hoz nekem. Amit nem tudok, anyagi veszteséget hoz.

Akárhányszor arrogáns voltam, mindig pénzt veszítettem. Ha ugyanis arrogáns vagyok, azt feltételezem, hogy amit nem tudok, az nem is fontos” - mondta több ízben gazdag apám.

Azt tapasztaltam, hogy sokan arrogancia mögé akarják rejteni tudatlanságukat. Gyakran találkozom ilyesmivel, amikor pénzügyi kimutatásokat vitatok meg könyvelőkkel vagy akár más befektetőkkel.

Megpróbálnak handábandázással kibújni a vitából. Világos, hogy nem tudják, miről beszélnek. Nem hazudnak, de nem mondanak igazat.

A pénzvilágban és a befektetők között rengeteg ember van, akinek a leghalványabb fogalma sincs róla, miről beszél. A pénziparban sokan úgy ontják magukból a pénzügyi halandzsát, mint a nepperek.

Ha tudjuk, hogy nem értünk egy témához, kezdjük képezni magunkat egy szakember vagy valamilyen szakkönyv segítségével.

## **Lássunk neki 10 lépésben!**

Örülnék, ha azt mondhatnám, könnyen szereztem vagyont, de ez nem lenne igaz. Ezért a „Hogyan kezdjem el?” kérdést úgy szeretném megválaszolni, hogy napról napra leírom a folyamatot. Nagy üzleteket találni könnyű. Ezt bizton állíthatom. Olyan könnyű, mint biciklizni. Némi dülöngélés után megy, mint a karikacsapás. Ha azonban pénzről van szó, a dülöngélés fázisán csak elszántsággal lehet túljutni, és ez már személyes dolog.

Ha milliós nagyságrendű, „életre szóló üzleteket” akarunk találni, pénzügyi lángelménkhez kell fordulnunk. Hiszem, hogy mindnyájunkban ott lakozik a pénzügyi lángelme. A probléma csupán az, hogy ez a pénzügyi lángelme alszik és vár, hogy szólítsuk. Méghozzá azért alussza Csipkerózsika-álmát, mert kultúránkban arra neveltek minket, hogy a pénz szeretete minden gonoszság gyökere. Arra bízattak, tanuljunk szakmát, hogy megdolgozhassunk a pénzünkért, de nem tanították meg, hogyan dolgoztassuk a pénzt a magunk javára. Azt tanultuk, nem kell aggódnunk a jövőnk miatt, mert a vállalatunk vagy az állam majd gondoskodik rólunk, ha letesszük a lantot. Ezzel szemben végeredményben a gyerekeink fogják megfizetni a járandóságunkat, akik ugyanabban az iskolarendszerben végeztek. Az alapelv még mindig ugyanaz: keményen kell dolgozni, pénzt keresni, elkölteni, és ha megszorulunk, bármikor kérhetünk kölcsön.

Sajnos a nyugati világ 90 százaléka ebben a dogmában hisz, egyszerűen azért, mert könnyebb munkát találni és pénzért dolgozni. Ha ön nem akar a tömegekkel tartani, fogadja meg tíz lépésből álló útmutatásomat, hogy felébressze szunnyadó pénzügyi lángelméjét. Azt az utat írom le, melyet én követtem. Ha részben átveszi, nagyszerű. Ha nem, dolgozza ki a saját útját! Pénzügyi lángelméje tudja a módját.

Peruban megismerkedtem egy 45 éves aranyásóval, és megkérdeztem, miért bízott benne, hogy aranybányára lel. Azt felelte: „Mindenütt van arany. Csak legtöbb ember nem edzette meg eléggé a szemét, hogy meglássa.”

Szerintem igaza van. Ha elindulok ingatlant keresni, biztosan egy nap alatt négy-öt nagy haszonnal kecsegtető üzletet találok, míg mások egyet sem; pedig lehet, hogy ugyanazon a környéken keresgélünk. Ennek az az oka, hogy ők nem fejlesztették ki pénzügyi lángelméjüket.

A következő tíz lépést ajánlom, hogy felszínre hozza istenadta tehetségét; olyan erőket, melyeket kizárólag saját maga irányít.

## **1. Kell egy ösztönző erő**

Kell egy ösztönző erő, amely túlmutat a realitáson: a lelkierő. Ha megkérdezzük az embereket, hogy szeretnének-e gazdagok vagy anyagilag függetlenek lenni, a legtöbben azt felelik, igen. De azután beleütköznek a realitásba. Túl hosszú és rögzös az út a gazdagságig. Könnyebb csak pénzért dolgozni, és a fennmaradó összeget átnyújtania brókerüknek.

Találkoztam egyszer egy fiatal nővel, akinek az volt az álma, hogy az Egyesült Államok színeiben ússzon az olimpián. A realitás viszont úgy festett, hogy mindennap felkelt hajnali 4 órakor, és három órát úszott, mielőtt iskolába ment. Nem bulizott a barátaival szombat esténként. Tanulnia kellett, hogy a többiekhez hasonló szinten megfeleljen az iskolai követelményeknek.

Amikor megkérdeztem, mi vitte rá, hogy ilyen emberfeletti energiákat mozgósítson és ekkora áldozatokat hozzon, azt felelte: „Önmagamért és a szeretteimért teszem. A szeretet segít át az akadályokon és az áldozatokon.”

Az ok és a cél az „akart” és a „nem akart” dolgok kombinációja. Miért akarok gazdag lenni? A mélyen, érzelmi indíttatásból „akart” és „nem akart” dolgok kombinációja áll a háttérben.

Felsorolok néhány összetevőt. Azokat veszem előre, amiket „nem akarok”, mert ezekből következik, hogy mit „akarok”. Nem akarok egész életemben dolgozni. Nem akarom azt, amit a szüleim: biztos munkahelyet és külvárosi házat. Nem szeretek alkalmazott lenni. Gyűlöltem, hogy apám rendszeresen lemaradt a futballmeccseimről, mert annyira lefoglalta a munkája. Gyűlöltem, hogy egész életében robotolt, és halálakor az állam a vagyona jelentős részére rátette a kezét. A gazdagok nem így csinálják. Ők a gyerekeikre hagyják, amiért megdolgoztak.

Mit akarok? Szabad akarok lenni, utazgatni a világban és olyan életet élni, amelyet szeretek. Ezt még fiatalon el akarom élni. Egyszerűen szabad akarok lenni. Magam akarom beosztani az időmet, és magam akarom irányítani az életemet. Azt akarom, hogy a pénz dolgozzék nekem.

Ezek a mélyről jövő, érzelmi indíttatásaim. Mik az önéi? Ha nem elég erősek, akkor az ön előtt álló rögzös út realitásai elnyomják az ösztönző erőket. Sokszor veszítettem pénzt és sokszor kellett újra kezdenem, de mély, érzelmi indíttatásom hozzásegített,

hogy mindig újra felkeljek, és továbblépjek. 40 éves koromra el akartam érní a szabadságot, de 47 éves voltam, mire sikerült, és sok leckét megtanultam időközben.

Amint már mondtam, örülnék, ha azt mondhatnám, könnyű volt. Nem volt az, de nem volt nehéz sem. Ha azonban az embernek nincs se erős indíttatása se célja, minden nehéz az életben.

**HA NINCS ERŐS INDÍTTATÁSA, NEM ÉRDEMES TOVÁBB OLVASNIA, MERT TÚL FÁRADSÁGOSNAK FOG TÚNNI A MUNKA.**

## **2. Naponta választok: a választás ereje**

Ez a fő oka, hogy emberek szabad országban akarnak élni. Mindannyian magunk akarunk választani.

Minden megszerzett dollárral pénzügyi hatalom birtokába jutunk, hogy magunk válasszuk meg, a gazdagokhoz, a szegényekhez vagy a középosztályhoz akarunk-e tartozni a jövőben. Pénzköltési szokásaink határozzák meg, kik vagyunk. A szegények szegényesen költenek.

Nekem sokat segített, hogy gyerekkoromban imádtam Monopolyt játszani. Senki sem mondta, hogy a Monopolyt csak gyerekek játszhatják, ezért felnőtt koromban is tovább játszottam. Volt ezenkívül egy gazdag apám, aki rámutatott az eszközök és a források közötti különbségre. Így hát hosszú évekkel ezelől kisfiú koromban elhatároztam, hogy gazdag leszek, és tudtam, hogy ehhez mindössze eszközöket kell gyűjtenem, valódi eszközöket. Legjobb barátom, Mike kapott az apjától eszközöket, de neki is meg kellett tanulnia, hogyan tartsa meg azokat. Számos gazdag családban egy generáció alatt elvesznek az eszközök, mert a fiatal nemzedék nem tanulta meg, hogyan kell jól sáfárkodnia velük.

A legtöbb ember nem a gazdagság mellett dönt. A népesség 90 százaléka úgy találja, hogy a gazdagság „túl sok hercehurcával” jár. Ezért olyan mondások találhatók ki, mint: „Engem nem érdekel a pénz”. Vagy: „Én sose leszek gazdag.” Vagy: „Nincs miért aggódnom, még olyan fiatal vagyok”. Vagy: „Ha majd gyűjtöttem némi pénzt, akkor gondolkodom a jövőről”. Vagy: „A férjem/feleségem kezeli a pénzügyeket”. A fenti állításokkal az a baj, hogy két dologtól fosztja meg azokat, akik így gondolkodnak: az időtől, ami a legértékesebb eszköz, és a tanulástól. Ha nincs pénzünk, az nem mentség, hogy ne is tanuljunk. De mindennap választunk, eldöntjük, mit csináljunk az időnkkel, a pénzünkkel és magunk választjuk meg a gondolatainkat is. Ez a választásban rejlő erő. Mindannyiunknak van választási lehetősége. Én azt választom, hogy gazdag leszek és mindennap meghozom ezt a döntést.

Először fektessünk be a tanulásba: valójában az egyetlen igazi eszközünk az agyunk; ez a legnagyobb hatalommal bíró eszköz, melyet uralunk. Amint a választás erejével kapcsolatban állítottam, mindnyájan magunk döntjük el, mivel foglalkozzunk, miután elérünk egy bizonyos kort. Bámulhatjuk egész nap a tévéműsort vagy olvashatunk golfmagazinokat, járhatunk fazekas tanfolyamra vagy tanulhatunk pénzügyi tervezést. Mindenki maga választ. A legtöbben inkább befektetéseket vásárolnak ahelyett, hogy előbb a befektetés módjának megtanulásába fektetnének be.

Az egyik barátnőmnek, egy gazdag nőnek nemrégiben kirabolták a lakását. A tolvaj elvitte a tévékészülékét és a videót, de otthagya az összes könyvet. Mindnyájan választunk. A népesség 90 százaléka tévékészüléket vásárol, és mindössze 10 százalék vesz üzleti témájú könyveket vagy befektetésekről szóló hanganyagokat.

Tehát mit csináljak én? Szemináriumokra járok. Leginkább kétnaposakra, mert szeretek elmélyedni egy-egy témában. 1973-ban a tévében hirdettek egy háromnapos szemináriumot, mely arról szólt, hogyan vásárolhatunk ingatlant anélkül, hogy egy összegben bármit is ki kellene fizetnünk érte. 385 dolláromba került az a tanfolyam, és legalább 2 milliót kerestem rajta, ha nem többet. De ami ennél is fontosabb, az életet vásároltam meg általa. A tanfolyamnak köszönhetem, hogy életem hátralevő részében nem kell dolgoznom. Évente legalább két ilyen tanfolyamon veszek részt.

Szeretem a hanganyagokat. Hogy miért? Gyorsan vissza lehet őket tekerni. Peter Lynch az egyik kazettáján mondott valamit, amivel egyáltalán nem értettem egyet. Ahelyett, hogy arrogánsan és kritikusan reagáltam volna, egyszerűen visszatekertem a szalagot, és még vagy hússzor meghallgattam ugyanazt az ötperces részt. Lehet, hogy többször is. Azután egyszer csak leesett a tantusz, hogy miért mondta azt, amit mondott. Olyan volt, mint egy varázsütés. Úgy éreztem, mintha hirtelen kitárult volna az agyamban egy ablak, melyen át eljutottak hozzám korunk egyik legnagyobb befektetőjének gondolatai. Ismeretei és tapasztalatai forrásának hihetetlen mélységei tárultak fel előttem.

Az eredmény: továbbra is úgy gondolkodom, mint korábban, de megismertem Peter látásmódját ugyanazzal a problémával vagy helyzettel kapcsolatban. Két gondolatom van egy helyett. Van még egy módszerem egy bizonyos probléma vagy trend elemzésére, és ez felbecsülhetetlen értékű. Ma már gyakran felteszem magamnak a kérdést: „Hogyan csinálná ezt Peter Lynch, vagy Donald Trump, vagy Warren Buffett vagy Soros György?” Hatalmas szellemük megnyilvánulásait csak alázattal olvasom vagy hallgathatom. Az arrogáns vagy kritikus emberek gyakran kevés önbecsüléssel rendelkeznek, és félnek a kockázatvállalástól. Miután tehát valami újat tanulunk, kövessünk el hibákat, hogy teljesen megértsük, amit tanultunk.

Aki idáig eljutott az olvasásban, arra nem jellemző az arrogancia. Az arrogáns emberek ritkán olvasnak és vásárolnak hanganyagokat. Minek is tennék? Ők a világegyetem közepe.

Rengeteg „intelligens” ember vitázik vagy védekezik, amikor egy új gondolat ellentmond megszokott gondolkodásmódjának. Ilyenkor az úgynevezett „intelligenciájuk” plusz az „arroganciájuk” egyenlő a „tudatlansággal”. Mindannyian ismerünk olyan magasan képzett vagy önmagukat értelmesnek tartó embereket, akiknek a mérlegkimutatása az ellenkezőjéről árulkodik. Az igazán intelligens ember örömmel fogadja az új gondolatokat, mert az új gondolatok kibővítik eddigi ismereteik repertoárját. Hallgatni fontosabb, mint beszélni. Ha ez nem így lenne, isten nem teremtett volna nekünk két fület és csak egy száját. Sajnos túl sokan a szájukkal gondolkoznak ahelyett, hogy figyelnének, és befogadnák az új gondolatokat és új lehetőségeket. Érvelnek ahelyett, hogy kérdeznének.

Hosszú időbe telt, mire meggazdagodtam. Nem vagyok a „legyünk gyorsan gazdagok!” mentalitás híve, amit a legtöbb lottózó és kaszinóbeli szerencsejátékos vall. Egyszer hopp, másszor kopp, de közben egyre tanulok. Ha valaki repülőt akar vezetni, először tanfolyamra kell járnia. Mindig megdöbbsz, ha olyanokkal találkozom, akik részvényeket vagy ingatlanokat vásárolnak, de sosem fektetnek be legnagyobb értékű eszközükbe, az agyukba. Ha az ember vett egy-két ingatlant, attól még nem lesz ingatlanügyi szakértő.

### **3. Válogassuk meg barátainkat: az asszociáció ereje**

Először is nem a bankszámlájuk alapján válogatom meg a barátaimat. Vannak barátaim, akik szegénységi fogadalmat tettek és vannak olyanok, akik milliókat keresnek évente. A lényeg, hogy mindegyiküktől tanulok, és erre tudatosan törekszem is.

Bevallom, akadnak néhányan, akiket azért választottam ki, mert volt pénzüik. Mégsem a pénzüik érdekelt, hanem a tudásuk. E pénzes ismerősök közül néhányan közeli barátaimmá lettek, de nem mindegyik.

Van azonban egy alapvető dolog, melyre fel szeretném hívni a figyelmet. Megfigyeltem, hogy pénzes barátaim beszélnek a pénzről. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy hencegnek. Csak érdekli őket a téma. Így én is tanulok tőlük és ők is tanulnak tőlem. Azok a barátaim, akiknek anyagilag rosszul megy, nem szeretnek beszélni a pénzről, az üzletről és a befektetésekről. Úgy gondolják, ez otrombaság vagy nem eléggé intellektuális. Így azoktól a barátaimtól is tanulok, akik anyagi gondokkal küzdenek. Megtudom, mit nem szabad csinálni.

Számos barátom van, akik több mint egy milliárd dollárt halmoztak fel rövid életük alatt. Hárman közülük alátámasztják megfigyelésemet: az ő szegény barátaik sem kérdezik meg tőlük soha, hogyan csinálták. Ezzel szemben kérnek tőlük: (1) kölcsönt vagy (2) állást.

**FIGYELMEZTETÉS:** Ne figyeljünk oda szegény vagy ijedt emberek mondandójára! Vannak ilyen barátaim is, nagyon szeretem őket, de mindannyian „csibeéletet” élnek. Amint pénzre, különösen befektetésekre terelődik a szó, számukra mindig „leszakad az ég”. Mindig meg tudják magyarázni, miért nem fog valami bejönni. Sajnos az emberek hallgatnak rájuk, de akik vakon elfogadják végítéletről szóló jövendöléseket, azok maguk is „csibék”. Igaz a régi mondás, madarat tolláról, embert barátjáról.

A CNBC adásai a befektetése információk garmadát kínálják, és különféle úgynevezett „szakértőket” vonultatnak fel. Az egyik azt állítja, a piac össze fog omlani, a másik, hogy fellendül. Aki okos, mindkettőre odafigyel. Tartsuk nyitva a fülünket, mert mindkét állításban van igazság. Sajnos a legtöbb ember a csibére hallgat.

Több közeli barátom igyekezett már lebeszélni egyik-másik üzletről vagy befektetésről. Néhány éve az egyik barátom azt mondta, nagyon izgatott, mert talált egy 6 százalékos kamatozó bankbetétet. Azt válaszoltam neki, hogy én 16 százalékos keresek az államon. Másnap küldött nekem egy cikket, mely arról szólt, miért veszélyes az én befektetésem. Én évek óta megkeresem a 16 százalékos, ő meg még mindig csak 6-ot kap.

Véleményem szerint a vagyonszerzésben az egyik legnehezebb hűnek lenni önmagunkhoz, és nem beállnia nyáj közé. A piacon ugyanis általában a nyáj jelenik meg későn, és el is vérzik. Mire egy nagy üzlet az újságok címlapjára kerül, addigra legtöbbször már túl késő. Keressünk új üzletet. Ahogy a szörfösök mondják: „Mindig jön egy újabb hullám”. Akik későn lovagolják meg a hullámot, kiesnek a versenyből.

Az okos befektetők nem akarják befolyásolni a piacot. Ha lemaradnak egy hullámról, máris a következőt keresik, és helyzetbe hozzák magukat. Ez a legtöbb befektető számára azért nehéz, mert megijednek tőle, hogy olyasmit vegyenek, ami nem népszerű. A félnék befektető olyan, mint a birkanyáj tagja. Vagy talán a mohóság viszi rá, hogy olyan üzletbe szálljon be, amit a bölcs befektetők már kiaknáztak, majd továbbléptek. A bölcs befektetők olyankor vesznek meg egy befektetést, amikor nem népszerű. Tudják, hogy a vásárlás hozza a profitot, nem az eladás. Várnak

türelemmel. Amint mondtam, nem akarják befolyásolni a piacot. Kivárják a következő nagy hullámot, mint a szörfös, és felszállnak rá.

Mindez „bennfentes kereskedelem”. A „bennfentes kereskedelemnek” vannak illegális és legális formái, de akárhogy is, bennfentes kereskedelemről van szó. A kérdés csupán az, mennyire vagyunk bennfentesek. Azért kellene a gazdag barátok, akik közel vannak a tűzhöz, mert ott csinálják a pénzt. Információból csinálják. Ha hírt akarunk kapni a következő nagy fellendülésről, szálljunk be, és szálljunk ki, mielőtt vége. Nem azt ajánlom, hogy illegális üzletekbe bonyolódjunk, de minél előbb szerezzük meg az információt, annál jobb az esélyeink a minimális kockázattal járó haszonra. Erre valók a barátok. Ez a pénzügyi intelligencia.

#### **4. A gyors tanulás ereje**

Tanuljunk meg jól egy módszert, azután ismerjük meg egy újat: a gyors tanulás ereje. Minden pék egy bizonyos recept szerint süti a kenyeret, még ha a recept csak a fejében létezik is. Ugyanez igaz a pénzcsinálásra. Ezért hívják a pénzt az angol szlengben „tésztának”.

Van egy mondás, mely szerint „az vagy, amit megeszel”. Én másképpen fogalmaznék: „Azzá válsz, amit megtanultál”. Más szavakkal: Nem mindegy, mit tanulunk, mert elménk ereje oly hatalmas, hogy a fejünkbe töltött tudásanyag határozza meg, mi lesz belőlünk. Ha például főzni tanulunk, akkor bizonyára azzal fogunk foglalkozni, vagyis szakácsok leszünk. Ha nem akarunk többé szakácsok lenni, új szakmát kell tanulnunk. Mondjuk tanuljunk tanárnak. Ha elvégezzük az ehhez szükséges iskolát, valószínűleg tanári pályára lépünk. És így tovább. Válasszuk meg tehát gondosan, mit tanulunk.

A pénz tekintetében a nagy tömegek általában egyazon iskolában tanult módszert alkalmazzák, azaz dolgoznak a pénzért. E módszer használata uralkodó a világban; naponta emberek milliói kelnek fel, hogy munkába menjenek, pénzt keressenek, kifizessék a számláikat, feltöltsék a csekk-könyveiket, befektetési jegyeket vásároljanak, majd visszamenjenek dolgozni. Ez az alapvető módszer vagy, ha úgy tetszik, recept.

Ha elégünk van abból, amit csinálunk, vagy nem keresünk vele elég pénzt, egyszerűen meg kell változtatnunk a pénzkeresés módszerét.

Évekkel ezelőtt, 26 éves koromban beiratkoztam egy hétvégi tanfolyamra „Hogyan vásároljunk jelzálogtartozás miatt eladott ingatlant?” címmel. Ott megtanultam egy módszert. Ezután már csak annyi volt a dolgom, hogy gyakorlatba átültessem a tanultakat. A legtöbb ember itt akad el. Három éven keresztül, mialatt a Xeroxnál dolgoztam, azzal töltöttem a szabadidőmet, hogy vissza nem vásárolható ingatlanokat vettem. Több millió dollárt kerestem ezzel a módszerrel, de ma már túl lassú és túl sokan foglalkoznak vele.

Miután tehát megtanultam ezt a módszert, újabbak után néztem. Nem minden tanfolyamon szerzett információt használtam fel közvetlenül a gyakorlatban, de mindig tanultam valami újat.

Részt vettem határidős brókerek, termékopciós kereskedők és a káoszelmélet képviselői számára indított tanfolyamokon is. Mondanom sem kell, mennyire kilógtam a sorból a magfizika doktorai és az úrkutatás szakemberei között. Ennek ellenére sok mindent tanultam, amit kamatoztatni tudtam az ingatlanbefektetések terén.

A legtöbb kezdő, illetve hasonló dolgokkal foglalkozó kolléga tanult pénzügyi tervezést és jártasa hagyományos befektetések adásvételében. Innen remekül el lehet indulni.

Én mindig gyorsabb módszer után kutatok. Ezért keresek egy nap alatt rendszeresen többet, mint sokan egész életükben.

Zárójelben meg szeretném jegyezni, hogy mai, gyorsan változó világunkba ismereteink már nem számítanak olyan sokat, mert hamar elavulnak. A lénye az, hogy milyen gyorsan tanulunk. Ez a készség felbecsülhetetlen érték. Semmi sem ér annyit, mint ha megtaláljuk a pénzcsinálás gyorsabb módszerét - a gyorsabb receptet. Hogy keményen megdolgozzunk a pénzért, az ma már kőkorszak módszernek számít.

## **5. Fizessünk először magunknak: az önfegyelem ereje**

Ha nincs önuralmunk, ne próbáljunk meggazdagodni. Legjobb, ha először belépünk a Tengerészgyalogságba vagy valamilyen vallási közösségbe, hogy megtanuljuk az önfegyelmet. Semmi értelme befektetni, pénzt csinálni, azután elverni. Az önfegyelem hiánya az oka, hogy a legtöbb lottónyertes oly hamar tönkremegy, miután milliókat nyert. Az önfegyelem hiánya az oka annak is, hogy egy-egy fizetésemelést követően az alkalmazott első dolga autót venni vagy befizetni egy drága utazásra.

Nem könnyű megmondani, melyik a legfontosabb a tíz lépés közül. De valószínűleg ez utóbbit a legnehezebb megvalósítani, hacsak nem tartozik az alaptermészetünkhöz. Merem állítani, hogy az önfegyelem hiánya, illetve megléte képezi a legfőbb határvonalat a gazdagok, a szegények és a középosztály között.

Egyszerűbben szólva, azok az emberek, akiknek kicsi az önbecsülésük és nehezen viselik az anyagi nyomást, soha, de soha nem lehetnek gazdagok. Hadd idézzem újra gazdag apám tanítását: „A világ ide-oda lökdösi őket”. A világ nemcsak azért lökdösi az embert, mert mások erőszakos fráterek, hanem azért is, mert az illetőből hiányzik a belső kontroll és az önfegyelem. Akikben nincs meg a kellő belső erő, gyakran áldozatul esnek az önfegyelemmel rendelkezőknek.

Vállalkozói tanfolyamaimon rendszeresen felhívom hallgatóim figyelmét, hogy ne a termékeikre vagy a szolgáltatásukra összpontosítsanak, hanem irányítási készségük fejlesztésére. Három ilyen készség elengedhetetlen egy saját vállalkozás elindításához:

1. A készpénzáramlás irányítása.
2. Az emberek irányítása.
3. A saját idő beosztása.

Véleményem szerint e három dolog gyakorlati ismeretére mindenkinek szüksége van, nemcsak a vállalkozóknak. Ezek határozzák meg egyéni életmódunkat, családi és üzleti életünket, de részvételünket a jótékonyági, városi vagy országos szervezetekben is.

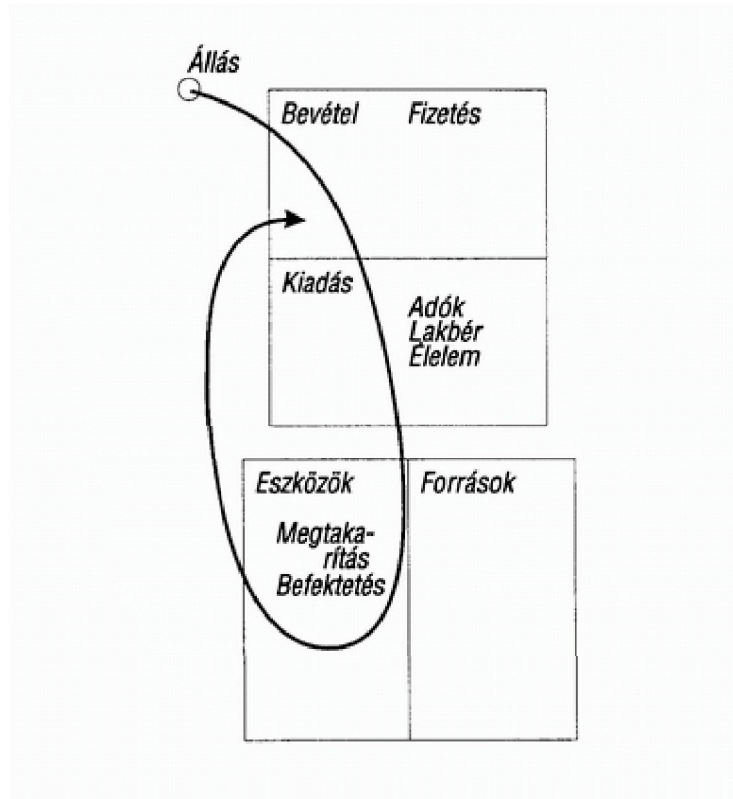
Mindhárom készség tökéletesítését nagyban elősegíti az önfegyelem. Én komolyan veszem a „fizessünk először magunknak” gondolatot.

Az idézet George S. Clason *The Richest Man in Babylon* (Babilon leggazdagabb embere, magyarul megjelent a Sikerről és boldogságról c. kötetben, Bagolyvár Könyvkiadó, 1996) című könyvéből származik. A mű több milliós példányszámban kelt el. Ám mialatt emberek milliói ismételtetik ezt a hatásos mondatot, alig néhányan fogadják meg a tanácsot. Mint mondtam, a pénzügyi műveltség lehetővé teszi, hogy megértsük a számokat, és a számokból áll össze a történet. Ha megnézem

egy ember jövedelemkimutatását és mérlegét, azonnal meg tudom állapítani, hogy az illető a gyakorlatban hasznosítja-e a „fizessünk először magunknak” alapelvet.

Az alábbi ábra sokkal egyértelműbben megvilágítja a lényegét, mint a szavak. Hasonlítsuk hát össze az olyan emberek pénzügyi kimutatásait, akik először maguknak fizetnek azokéval, akik nem ezt teszik.

*Akik először maguknak fizetnek*



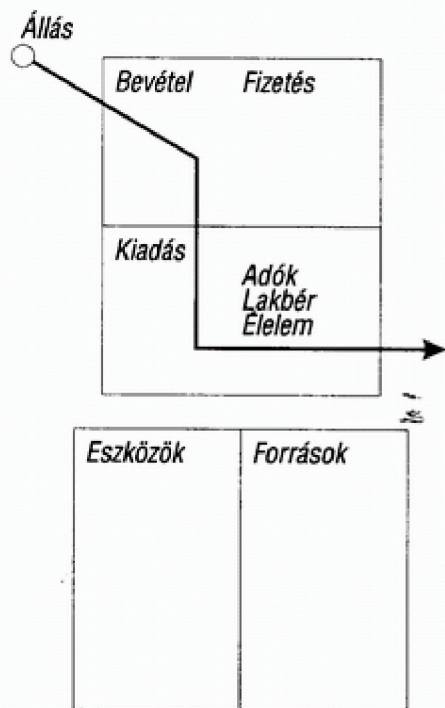
Tanulmányozzuk az ábrát, és figyeljük meg a különbségeket. Megint csak a készpénzáramlás adja meg a történet értelmét. Sokan csak a számokra figyelnek, és elsiklanak a történet fölött. Ha sikerül megértenünk a készpénzáramló igazi értelmét, akkor észre fogjuk venni, hogy mi a baj a következő ábrával, és miért van az, hogy az emberek 90 százaléka látástól vakulásig dolgozik, mégis állami támogatásra szorul, úgymint társadalombiztosítás, amikor már nem aktív kereső.

Érthető? A fenti ábra egy olyan ember cselekedeteit mutatja, aki magának fizet először. Minden hónapban kiutalja magának a pénzt, és feljegyzi az eszközrovatba, mielőtt kifizetné a havi szükséges kiadásokat. Noha emberek milliói olvasták Clason könyvét és megértették a „fizessünk először magunknak” gondolatot, a valóságban mégis maguknak fizetnek utoljára.

Szinte hallom, amint önök közül most sokan felhördülnek, mert őszintén hisznek benne, hogy a számlák kifizetése előbbre való. Bizonyára azt mondják, a „felelősségteljes” emberek időben kifizetik a számláikat. Egy szóval sem mondom, hogy legyünk felelőtlenek, és ne fizessük ki a számlákat. Én pusztán azt tanácsolom, amit a könyv: fizessünk először magunknak. Az előző oldalon látható ábra híven tükrözi az eredményt. Ez történik viszont, ha nem így teszünk:



*Aki mindenki másnak előbb fizet, a maga számára gyakran semmi sem marad.*



A feleségemnek és nekem számos olyan könyvelővel és bankárral volt már dolgunk, akiknek nehéz problémát okozott a „fizessünk először magunknak” szemlélet. Ennek oka, hogy ezek a pénzügyi szakemberek valójában ugyanazt teszik, amit a tömegek, vagyis magunknak fizetnek utoljára. Mindenki másnak előbb fizetnek.

Voltak olyan hónapok az életemben, amikor különféle okoknál fogva jóval kevesebb készpénz állt a rendelkezésemre, mint amennyi a számláim kifizetéséhez kellett volna. Mégis magamnak fizettem először. A könyvelőm pánikba esett. - Meg fogják keresni. Az adóhatóság be fogja börtönöztetni. - Tönkre fogja tenni a hitelképességét. - Kikapcsolják a villanyt - aggodalmaskodott a környezetem. Én mégis magamnak fizettem először.

Hogy miért? Erről szól a Babilon leggazdagabb embere. Az önfegyelem és a belső erő hatalmáról. Kevésbé elegánsan szólva „legyen vér az ember pucájában”. Amint gazdag apám tanította az első hónapokban, amikor neki dolgoztam, a legtöbben hagyják, hogy a világ ide-oda lökdösse őket. Telefonál egy adóbeszedő, és az ember azonnal fizet, mert különben... Fizet, és nem ad semmit magának. A banki alkalmazott azt mondja: „Semmi gond, csak finanszírozza a hitelkártyája terhére.” Az ingatlanügynök azt mondja: „Egy percig se aggódjon, az állam adókedvezményt ad a házára.” Erről szól a könyv. Legyen merszünk szemben úszni az árral és meggazdagodni. Ha pénzről van szó, sokan elbátortalanodnak, akik egyébként nem gyengék.

Nem azt tanácsolom, hogy legyünk felelőtlenek. Azért nincs magas hitelkártya-tartozásom, és egyéb adósságom sem, mert először magamnak fizetek. Azért csökkentem minimálisra a jövedelmemet, mert nem akarom kifizetni az államnak. Akik látták a *The Secrets of the Rich* (A gazdagok titkai) című videofilmemet, tudják, hogy bevételeim az eszközeimből származnak a Nevada cégen keresztül. Ha pénzért dolgozom, a kormány elveszi, amit keresek.

Így, bár utoljára fizetem ki a számláimat, anyagilag mégis eléggé stabil helyzetet teremtek a magam számára, és nem kerülök bajba. Nem szeretem a fogyasztói tartozásokat. Jóllehet, vannak forrásaim, melyek magasabbak, mint a lakosság 99 százalékának forrásai, de nem fizetek értük; mások fizetik ki. Ők a bérlők. Tehát a „fizessünk először magunknak” elv első számú alapszabálya, hogy ne verjük magunkat adósságba. Noha utoljára fizetem ki a számláimat, úgy intézem, hogy csak kis összegű, jelentéktelen számlákat kelljen kifizetnem.

A második alapszabály: ha alkalmanként megszorulunk, akkor is magunknak fizessünk először. Hagyjuk, hadd követelőzzenek a hitelezők és akár az állam is. Szeretem, amikor bedühödnek. Hogy miért? Mert szívességet tesznek nekem. Ők ösztönöznek arra, hogy még több pénzt szerezzek. Tehát először magamnak fizetek, befektetem a pénzt és hagyom a hitelezőket dühöngeni. Általánosságban amúgy is azonnal kifizetem őket. A feleségemnek és nekem hitelünk van. Csak nem engedünk a nyomásnak, és nem költjük a megtakarított pénzünket vagy adjuk el a részvényeinket a fogyasztói tartozások törlesztésére?! Ez ugyanis nem vallana pénzügyi intelligenciára.

A megoldás a következő:

1. Ne verjük magunkat nagy adósságokba. Tartsuk alacsony szinten a költségeket. Először az eszközöket teremtsük meg, csak azután vegyünk nagy házat vagy szép autót. A mókuskerékben vergődni nem intelligens dolog.
2. Ha megszorulunk, hagyjuk nőni a nyomást, ne nyúljunk a megtakarított pénzünkhez vagy a befektetéseinkhez. Használjuk fel a növekvő nyomást arra, hogy felébredszük pénzügyi lángelménket, és a pénzszerzés új módozatainak kiötlésére sarkalljuk; csak azután fizessük ki a számláinkat. Ezáltal jobb képességekre teszünk szert a pénzszerzésben és fejlesztjük pénzügyi intelligenciánkat is.

Amikor nehéz anyagi helyzetbe kerültem, sokszor kemény fejtörés árán sikerült több bevételhez jutnom, miközben elszántan védtem az eszközeimet. Hiába kiáltozott a könyvelőm fedezetért, én jó katonához méltóan védtem az erődöt, az eszközök erődjét.

A szegényeknek szegényes szokásaik vannak. Egy bevett rossz szokást ártatlanul úgy emlegetnek mint „nyúlunk a spórolt pénzhez”. A gazdagok tudják, hogy a megtakarított pénz még több pénz előteremtésére való, nem a számlák kifizetésére.

Tudom, hogy ez kegyetlenül hangzik, de ha nem keményítjük meg a lelkünket, a világ ide-oda fog lökdösni.

Aki nem szereti az anyagi nyomást, keressen magának megfelelő módszert. Ilyen például, ha csökkenti a kiadásokat, bankban tartja a pénzt, többet fizet jövedelemadó gyanánt, mint amennyi tisztességes lenne, biztonságos befektetési jegyeket vásárol és csatlakozik a nagy átlaghoz. Ez azonban megsérti a „fizessünk először magunknak” elvet.

Ez az elv önfeláldozásra vagy pénzügyi absztinenciára sarkall. Nem azt jelenti, fizessünk először magunknak, azután haljunk éhen. Az élet értelme, hogy élvezzük. Ha felébredtjük magunkban a pénzügyi lángelmét, mindent megkaphatunk, gazdagok lehetünk és anyagi áldozatok nélkül kifizethetjük a számláinkat. Ez a pénzügyi intelligencia.

## **6. Fizessük meg jól a brókereinket: a jó tanács ereje.**

Gyakran látok házakra kifüggesztett táblát, melyen ez áll: „Eladó a tulajdonos által”. A tévében pedig mostanában sokan nevezik magukat „váltóközvetítőnek”.

Gazdag apám tanítása értelmében az ilyesmi rossz vért szül. Ő abban hitt, hogy a szakembereket jól meg kell fizetni, és én osztom az álláspontját. Ma drága ügyvédek, könyvelőket, ingatlanügynököket és brókereket foglalkoztatok. Hogy miért? Mert ha - és tényleg csak akkor, ha - ezek az emberek valóban jól értik a szakmájukat, akkor a szolgálataik pénzt termelnek. És minél több pénzt termelnek, annál több pénzem lesz nekem.

Az információ korát éljük. Az információ felbecsülhetetlen érték. Egy jó bróker ellátja a megbízóját információval, ezen kívül még tanulni is lehet tőle. Számos olyan brókerem van, akik nem sajnálják rá az időt, hogy tanítsanak. Néhányan közülük adtak nekem leckéket, amikor kevés vagy semmi pénzem nem volt, és még ma is velük dolgozom.

A brókereknek kifizetett összeg igazán csekély ahhoz a pénzhez képest, melyhez a tőlük kapott információ révén hozzájuthatok. Örülök neki, ha az ingatlanügynököm vagy a brókerem sokat keres, mert ez általában azt jelenti, hogy én is sokat keresek.

Egy jó bróker amellett, hogy pénzt hoz a házhoz, még időt is megtakarít nekem. Amikor például megvettem egy üres telket 9 000 dollárért, és azonnal tovább is adtam 25 000-ért, gyorsabban meg tudtam venni magamnak a Porschémat.

Az ember brókere a piacot kémlelő szeme és füle. Ő mindennap ott van, így nekem nem kell ott lennem. Inkább golfozom.

Azok az emberek, akik maguk árulják a házukat, bizonyára nem sokra értékelik az idejüket. Miért spórolnék pár dollárt, ha annak fejében időm szabadul fel, hogy több pénzt keressek vagy a szerettemmel legyek? Különösnek találom, hogy sok szegény vagy középosztálybeli ember mindenképpen 15-20 százalék borraivalót ad a pincérnek, még ha rossz is a kiszolgálás, miközben a brókerétől sajnálja a 3-7 százalékat. Ezek az emberek szívesen osztogatnak borraivalót a kiadásrovat terhére, ugyanakkor szűkmarkúak, ami az eszközrovatot illeti. Ez pénzügyi tudatlanságra vall.

Nem minden bróker egyforma. Sajnos sokuk csupán kereskedő. Szerintem az ingatlannal kereskedők a legrosszabbak. Ingatlanokat adnak el, miközben nekik maguknak alig vagy semmi ingatlanjuk nincs. Óriási a különbség egy ingatlanügynök között, aki házakat árul, és egy bróker között, aki befektetéseket. Mindegy, milyen befektetésekről van szó: részvényekről, kötvényekről, befektetési alapokról; de ugyanide tartozik a biztosítási ügynök is, aki pénzügyi tanácsadónak nevezi magát. Mint a tündérmesében, sok békát kell megcsókolni, mire találunk egy herceget. Emlékezzünk a régi mondásra: „Sose kérj tanácsot porszívóügynöktől, ha porszívót akarsz venni!”

Amikor valamilyen fizetett szakembert akarok felvenni, az interjún megkérdezem, mennyi ingatlantulajdona vagy részvénye van és hány százalék adót fizet. Ezt a kérdést felteszem az adóügyekkel foglalkozó ügyvédemnek és a könyvelőmnek is. Olyan könyvelőt tartok, akinek saját vállalkozása van. Szakmáját tekintve könyvelő ugyan, de ingatlanüzlettel foglalkozik. A korábbi könyvelőm kisvállalkozásokban volt érdekelt, de nem volt ingatlanja. Azért váltottam, mert nem ugyanaz az üzlet érdekelt bennünket.

Keressünk olyan brókert, aki a szíven viseli az érdekeinket. Sok bróker hajlandó oktatni a megbízóját, és ők a lehető legjobb befektetések. Bánjunk velük tisztességesen, és akkor ők is tisztességesen bánnak velünk. Ha állandóan azon jár az eszünk, hogyan nyirbálhatnánk meg a jutalékukat, akkor nem várhatjuk el tőlük, hogy képviseljék az érdekeinket. Ez logikus.

Korábban már említettem, hogy az alapvető menedzsmentkézségek egyike az emberek irányítása. Sokan csak azokkal az emberekkel foglalkoznak, akiknél többet tudnak, akik fölött hatalmuk van; ilyenek a beosztottak egy munkakapcsolatban. Sok középszintű vezető azért marad mindörökké középszintű vezető és azért nem tud előbbre jutni a ranglétrán, mert csak olyan emberekkel tud dolgozni, akik alatta vannak, a felette állókkal már nem. Igazán akkor vagyunk ügyesek, ha jól megfizetjük az egyes szakterületeken nálunk nagyobb tudással rendelkező szakembereket. Ezért van a vállalatoknak igazgatótanácsa. Legyen nekünk is! Ez a pénzügyileg intelligens megoldás.

## **7. Legyünk indián adakozók**

Az erő, mely képessé tesz rá, hogy semmiért valamit kapjunk. Amikor az első fehér telepesek megérkeztek Amerikába, megdöbbenetette őket az ott élő indiánok egyik-másik kulturális szokása. Ha például egy telepes fázott, az indián adott neki takarót. A telepes ajándéknak vélte az adományt, és megsértődött, amikor az indián később visszakérte azt.

Az indiánokat úgyszintén dühítette, hogy a telepesek nem adják vissza maguktól a kölcsönkapott tárgyakat. Innen származik az „indián adakozó” fogalma. Nem más, mint egyszerű kulturális félreértés.

A mérlegünk eszközrovatának szempontjából gazdagságunk alapja, hogy „indián adakozókká” váljunk. A csavaros eszű befektető első kérdése a következő: „Milyen gyorsan kapom vissza a pénzemet?” Azt is tudni akarja, mit kap ingyen, mi az akcióból neki járó jutalom. Ezért olyan fontos a tőkehozam.

Egyszer például találtam egy kis ingatlant, melyen a bíróság érvényesítette a zálogjogot; mindössze néhány háztömbnyire volt a házunktól. A bank 60 000 dollárt kért érte, én 50 000-et ajánlottam, amit elfogadtak; egyszerűen azért, mert az ajánlatomhoz csatoltam egy 50 000 dollárról kiállított csekket. Láthatták, hogy komoly vevő vagyok. Sok befektető kifogást emelne, amiért túl sok készpénzt áldoztam fel. Nem lenne jobb kölcsönt felvenni rá? A válaszom: ebben az esetben nem. A befektető cégem ilyenkor pihen, a téli hónapokban ugyanis megérkeznek az alkalmi munkások Arizonába, és havi 2 500 dollárért veszik bérbe az ingatlant négy hónapra. A holt idényben csupán havi 1000 dollárért lehet kiadni. Körülbelül 3 év alatt megtérült a pénzem. Most tehát az enyém ez az eszköz, mely hónapról hónapra pénzt hoz a konyhámra.

Ugyanezt csinálom a részvényekkel is. A brókerem gyakran javasolja, hogy jelentős összegű pénzt fektessek egy bizonyos cég részvényeibe, mert úgy érzi, a cég a közeljövőben jelentősen növelni fogja részvényei értékét, mondjuk, egy új termék forgalomba hozásával. Beteszem a pénzt egy hétre vagy egy hónapra, amíg a részvények értéke fölmege. Akkor kivesszem a kezdő tőkét, és nem aggasztanak többé a piac ingadozásai, mert visszakapom a befektetett pénzemet, és újabb eszközökre fordíthatom. Beteszem a pénzt aztán meg kivesszem, és ezáltal gyakorlatilag ingyen jutok hozzá egy eszközhöz.

Igaz, sokszor rajtavesztettem. De csak annyi pénzzel játszom, amennyit nélkülözni tudok. Tíz befektetésből átlagosan kettő-három nagy sikert hoz, öt-ha nullszaldós és egy-két, legföljebb három veszteséges. A veszteségem azonban csak az aktuálisan befektetett összegre korlátozódik.

Akik gyűlölik a kockázatot, bankban tartják a pénzt. Hosszú távon valóban jobb a kis megtakarítás, mint a semmi. Csakhogy túl sok idő, mire visszakapják a pénzüket, és a legtöbb esetben semmi nem jár mellé ingyen. Régen a bankok még adtak ajándékba kenyérpirítókat, de ma már ez sem divat.

Minden egyes befektetésemet úgy intézem, hogy legyen valami ráadás, ami ingyen kapok. Egy kis közös tulajdon, egy miniraktár, egy ingyen telekrész, egy ház, néhány részvény vagy irodaépület. A kockázatnak pedig korlátozottnak vagy alacsonynak kell lennie. Ezzel a témával számos könyv foglalkozik, ezért én most nem térek ki rá részletesebben. Ray Kroc, a McDonald's felvirágoztatója hamburgerfranchise-okat adott el, de nem azért, mert szerette a hamburgert, hanem mert ingyen akart hozzájutni az ingatlanokhoz a franchise-ok révén.

A bölcs befektetőknek tehát a tőkehozamnál többre kell törekedniük: a befektetett pénz megtérülésén túl az ingyen szerzett eszközre. Ez is pénzügyi intelligencia.

## **8. Eszközeink termeljék meg luxuscikkeink árát: az összpontosítás ereje.**

Egyik barátom fia azt a rémes szokást vette fel, hogy minden pénzt eltékozolt. 16 éves korában természetesen autót akart. Az érv: összes barátja szülei vettek autót a gyerekeiknek. A megtakarított pénzéből akarta kifizetni az első részletet. Ekkor fordult hozzám az apja.

- Mit gondolsz, engedjem neki, vagy tegyem azt, amit a többi szülő, vegyek neki egy autót?

Így feleltem:

- Ez rövid távon feloldaná a feszültségeket, de hosszú távon nem tanul semmit a gyerek. Fel tudnád használni a fiad kocsira iránti vágyát arra, hogy valamiféle tanulásra ösztönözd őt?

Egyszeriben leesett neki a tantusz, és hazasietett. Két hónappal később találkoztam vele újra.

- Na, megvan a fiad autója? - kérdeztem.

- Nincs. De adtam neki 3 000 dollárt kocsira. Megmondtam, hogy ebből finanszírozhatja majd az egyetemi tandíját, nem kell a saját spórolt pénzét használnia.

- Milyen nagyvonalú vagy! - mondtam.

- Nem igazán. Egy feltétellel adtam neki a pénzt. Megfogadtam a tanácsodat, és kihasználtam a gyerek kocsira iránti vágyát, hogy rávegyem, tanuljon meg valamit.

- No és mi volt a feltétel? - kérdeztem.

- Először is leültünk, és elkezdtünk játszani a társasjátékkal, a CASHFLOW-val. Közben hosszú vita alakult ki köztünk a pénz bölcs felhasználásáról. Azután előfizettem neki a Wall Street Journal-re és vettem neki néhány tőzsdéről szóló könyvet.

- És mi lett az eredménye? - érdeklődtem.

- Megmondtam neki, hogy a 3.000 dollár az övé, de nem vehet belőle azonnal autót. Vehet rajta részvényeket, azután keressen magának egy brókert, és ha sikerül megdupláznia a pénzt, megveheti belőle az autót, a 3.000 dollárt pedig félreteheti a tanulmányaira.

- No és mi történt?

- Nos, eleinte szerencsével járt, de néhány nappal később mindent elvesztett, amit nyert. Ekkor kezdte el igazán érdekelni a dolog. Most körülbelül 2.000 dollárt bukott, de egyre lelkesebb. Elolvasta az összes könyvet, amit vettem neki, és még többet vett ki a könyvtárból. Rendszeresen bújja a Wall Street Journal-t, lesi az üzleti barométert, és az MTV helyett a CNBC-t nézi. Csak 1.000 dollárja van, de egyre jobban érdekli a dolog és rengeteget tanul. Tudja, hogy ha elveszíti a pénzt, még két évig gyalog jár. De úgy tűnik, nem zavarja. Sőt, tulajdonképpen már nem is nagyon érdekli a kocsi, mert talált egy szórakoztatóbb játékot.

- Mi lesz, ha elveszíti az összes pénzt? - kérdeztem.

- Akkor megyünk át a hídon, ha odaértünk. Inkább most veszítsen el mindent, mint hogy a mi korunkban tegye majd kockára mindenét. Azonkívül meg eddig ez az oktatására költött leghasznosabb 3 000 dollárom. Amit most tanul, annak egész életében hasznát fogja venni, és úgy látom, elkezdte tisztelni a pénz hatalmát. Azt hiszem, már nem szórja a pénzt.

A „fizessünk először magunknak” bekezdésben azt állítottam, ne is próbáljon meggazdagodni, akinek nincs önfegyelme. Hiszen az eszközökből készpénzhez jutni könnyű, de a pénz irányításához már nagy lelki és szellemi erő kell. A mai fogyasztói társadalomban a külső kísértések hatására sokkal könnyebb elszórni a pénzt és a kiadásrovatba írni. A kevés lelki erő azt eredményezi, hogy a pénz a legkisebb ellenállás irányába folyik. Ez vezet a szegénységhez és az anyagiakért való küzdelmekhez.

Számszerűsítve a pénzügyi intelligencia arányai a következőképpen alakulnának, ha arról van szó, hogy a pénzt több pénz termelésére fogjuk.

Ha 100 embernek adnának egyenként 10 000 dollárt az év elején, az év végére a helyzet így festene:

- 80 embernek nem maradna semmije. Többen közülük nagy adósságokba vernék magukat, mert új autóra, fridzsiderre, tévékészülékre, videokamerára vagy nyaralásra használnák fel részletfizetesként.
- Tizenhatan 5-10 százalékkal gyarapítanák a 10 000 dollárt.
- Négyen hoznának ki belőle 20 000 dollárt vagy akár milliókat.

Az iskolában megtanulunk valamilyen szakmát, hogy pénzért dolgozhassunk. Véleményem szerint legalább olyan fontos megtanulni, hogyan dolgoztassuk a pénzt a magunk javára.

Én ugyanúgy szeretem a luxust, mint bárki más. A különbség csak az, hogy én nem veszek luxuscikket hitelbe, mint annyian. Ez a „pipáljuk le a szomszédot” csapda. Amikor Porschét akartam venni, a legegyszerűbb lett volna fel hívnia bankáromat, és kölcsönért folyamodni. Én azonban nem a forrásrovatra összpontosítok, hanem az eszközrovatra.

Szokás szerint fogyasztási vágyam motivál, ihletet ad pénzügyi lángelmémnek a befektetésekhez.

Manapság túl gyakran kölcsönökből vesszük meg magunknak, amire vágyunk, ahelyett, hogy előteremtenénk rá a pénzt. Ez ugyan rövid távon könnyebb, de hosszú távon nehézségeket okoz. E rossz szokás nem csak egyéneken, de az egész nemzetet eluralkodott. Ne feledjük, a könnyűnek induló út gyakran röggössé válik, míg a röggös gyakran kisimul.

Minél előbb tanuljuk meg és tanítjuk meg szeretteinknek, hogyan kell pénzzel bánni, annál jobb. A pénz hatalmas erőt rejt. Sajnos azonban az emberek önmaguk ellen fordítják ezt az erőt. Ha a pénzügyi intelligenciánk csekély, nem szegődik mellénk a pénz, mert okosabb nálunk. Ha pedig így van, akkor egész életünkben dolgozni fogunk érte.

Ha uralni akarjuk a pénzt, túl kell járnunk az eszén. Akkor teljesíti a parancsainkat. Engedelmeskedik nekünk. Nem a rabszolgái, hanem az urai leszünk: Ez a pénzügyi intelligencia.

## **9. Hősök kellene: a mítosz ereje**

Gyerekkoromban mélységesen tiszteltem Willie Mays-et, Hank Aaront és Yogi Berrát. Ők voltak a példaképeim. Amikor az ifjúsági csapatban baseballoztam, olyan akartam lenni, mint ők. Kincsként kezeltem a képeiket. Mindent tudni akartam róluk. Ismertem a velük kapcsolatos összes statisztikát, a bajnokságokban való részvételt, a nyert meccseket, az ütési átlagukat, a fizetésüket, és hogy miként lettek sztárokká. Azért akartam mindent tudni róluk, mert olyan akartam lenni, mint ők.

Mindannyiszor, amikor 9-10 éves koromban kiálltam a pályára ütőnek, első bázisjátékosnak vagy kapónak, nem én voltam ott. Yoginak vagy Hanknek képzeltem magam. Ez a tanulás egyik leghatásosabb módja, melyet sokan elfelejtünk felnőtt korunkra. Elveszítjük a hőseinket. Elveszítjük a naivitásunkat.

Időnként nézem a kosárlabdázó gyerekeket az ablakból. A pályán nem kis Johnny szaladgál, hanem Michael Jordan, Sir Charles vagy Clyde. Rendkívül hatásos formája a tanulásnak, ha felvesszük a versenyt példaképeinkkel. Ezért oly nagy az általános felhördülés, amikor O. J. Simpson vagy hozzá hasonló hősök súlyos bűnbe esnek.

Ilyenkor nem egyszerűen bírósági tárgyalás zajlik. Ilyenkor egy hős fejéről esik le a korona. Elveszítünk valakit, akivel együtt nőttünk föl, akire felnéztünk, akit a példaképünknek tekintettünk. Egyszeriben el kell szakadnunk tőle.

Ahogy öregszem, egyre újabb hőseim vannak. Vannak hőseim a golf világából, úgy mint Peter Jacobsen, Fred Couples és Tiger Woods. Igyekszem lemásolni az ütéseiket, és mindent elolvasok róluk. Vannak olyan hőseim is, mint Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, Soros György és Jim Rogers. Most, hogy idősebb lettem, ugyanúgy ismerem a róluk szóló statisztikákat, mint annak idején baseballhőseim adatait. Figyelemmel kísérem Warren Buffett befektetéseit, és mindent elolvasok a piacról alkotott nézeteivel kapcsolatban. Elolvasom Peter Lynch könyvét, hogy megértsem, milyen alapon választja ki ő a részvényeit. Olvasok Donald Trumpról is, hogy megismerjem a tárgyalási stílusát és az üzletszervezési technikáját.

Ahogy annak idején megfeledkeztem önmagamról, amikor ütőjátékosként a pályára léptem, ugyanúgy öltöm most magamra tudattalanul Trump személyiségét a piacon vagy üzleti tárgyalásokon. Amikor pedig egy-egy trendet elemzek, úgy érzem

magam, mintha Peter Lynch tenné ugyanezt. Hőseink által csodálatos szellemi erőforrásokra lelhetünk önmagunkban.

A hősök azonban nem egyszerűen meghihetnek. Könnyűnek tüntetik fel a dolgokat. A könnyedségnek ez az illúziója győz meg minket arról, hogy hasonlatosak akarjunk lenni hozzájuk. „Ha ők meg tudják csinálni, én miért ne tudnám?”

A befektetést sok ember rettenetesen bonyolultan adja elő. Találjunk inkább példaképeket, akik megmutatják, milyen könnyű.

## **10. Tanítsunk és adjuk: az adni tudás ereje**

Mindkét apám tanár volt. Gazdag apámtól egy életre megtanultam, hogy jótékonykodni kell, adni kell másoknak. Tanult apám sokat adott az idejéből és a tudásából, de szinte soha nem adott senkinek pénzt. Mint korábban említettem, mindig azt mondta: adna, ha lenne fölösleges pénze. Természetesen nagyon ritkán volt fölösleges pénze. Gazdag apám adott pénzt is, tudást is. Ő mélyen hitt az adományozásban. „Ha kapni akarsz valamit, először adnod kell” - mondogatta. Ha kevés pénze volt, akkor az egyházközségének adott vagy kedvenc jótékonyági szervezetének.

Ha csupán egyetlen gondolatot oszthatnék meg önökkel, ez lenne az. Ha bármikor hiányt éreznek valamiben, vagy úgy érzik, szükségük van valamire, adják oda, amire vágnak, és meglátják, bőségesen vissza fogják kapni. Igaz ez pénzre, mosolyra, szeretetre, barátságra. Tudom, hogy sokan semmi áron nem akarják megtenni, de nekem mindig működött. Én hiszek a kölcsönösség elvében, ezért odaadom, amit meg akarok kapni. Ha pénzt akarok, pénzt adok, és többszörösen visszakapom. Ha üzletet akarok, segítek valakinek eladni valamit, és azután tálcán kínálkozik az eladási lehetőség. Ha kapcsolatokat akarok, segítek valaki másnak a kapcsolatszerzésben, és mintegy varázsütésre születnek meg a kapcsolataim. Évekkel ezelőtt hallottam egy mondást: „Istennek nem kell semmi, de az embereknek kell, hogy adakozzanak.”

Gazdag apámtól gyakran hallottam: „A szegények mohóbbak, mint a gazdagok.” Elmagyarázta, hogy ha valaki gazdag, az valamiképpen kielégíti mások igényeit. Egész életemben, akármikor vágytam valamire, kevés volt a pénzem, vagy segítségre volt szükségem, egyszerűen megfogalmaztam magamnak, mit is akarok voltaképpen, és először én adtam másnak. Mindig visszakaptam.

Gondoljunk az egyszeri ember történetére, aki egy halom apróval az ölében ült a kályhának támaszkodva egy fagyos éjszakán, és azt mondogatta: „Ha meleget adsz nekem, adok neked fát.” Ha pénzről, szerelemről, boldogságról, eladásról, kapcsolatokról van szó, mindössze annyit kell tennünk, hogy adjuk másnak, amit magunknak szeretnénk, és sokszorosan vissza fogjuk kapni. Gyakran elég, ha végiggondoljuk, mit is akarunk, és miként adhatnánk azt valaki másnak, máris kinyílik a bőségszaru és ontja ránk kincsét. Ha úgy érzem, nem mosolyognak rám az emberek, egyszerűen elkezdek rájuk mosolyogni, vidáman köszönök nekik, és mintegy varázsütésre, mindjárt több lesz körülöttem a mosolygós arc. A világ tükröt tart elénk.

Ezért mondom, hogy tanítsunk, és adjuk. Rájöttem, hogy minél őszintébben tanítom a tanulni vágyókat, annál többet tanulok. Ha a pénzről akarunk tanulni, tanítsuk meg másoknak, hogyan bánjanak a pénzzel. Új ötletek és apró finomságok egész tárházával ismerkedhetünk meg közben.



Előfordult, hogy adtam, és mégsem kaptam vissza semmit, vagy nem azt kaptam vissza, amit akartam. De ha mélyen magamba néztem és önvizsgálatot tartottam, gyakran ráébredtem, hogy olyankor azért adtam, mert kapni akartam, nem egyszerűen az adás örömeért.

Apám tanárokat okított, és vezetőtanár lett. Gazdag apám mindig fiataloknak tanította meg saját üzleti módszerét. Ma már látom, hogy tudásuk nagyvonalú átadása tette őket olyan okosakká. Vannak nálunk sokkalta nagyobb erők ezen a világon. Egyedül is rájuk találhatunk, de könnyebb, ha igénybe vesszük a segítségüket. Mindössze annyit kell tennünk, hogy nagyvonalúan odaadjuk, amink van, és akkor ezek az erők is nagyvonalúan tárulkoznak ki előttünk.

## További jó tanácsok

Mindez nem elég? - További jó tanácsok

Sok embert nem elégít ki az iménti tíz pont. Úgy vélik, túl elméletiek, nem eléggé gyakorlatiak. Én úgy gondolom, az elmélet megértése éppoly fontos, mint a gyakorlati megvalósítás. Sok ember cselekedni akar, nem gondolkodni, és vannak olyanok is, akik gondolkodnak, de nem cselekszenek. Én mindkét típust egyesítem magamban. Szeretem az új gondolatokat és szeretek cselekedni.

Azok kedvéért, akik gyakorlati tanácsokat akarnak, röviden leírok néhány általam használt módszert.

- Hagyjuk abba, amit csinálunk! Jobban mondva tartsunk szünetet, és gondolkozzunk el rajta, mi az belőle, ami működik és mi az, ami nem. Az elmebaj definíciója, hogy valaki korábbi cselekedetei ismétlésétől más eredményt vár. Hagyjunk fel azzal, ami nem működik, és próbálkozzunk mással.

- Keressünk új ötleteket! Ha új befektetési ötletre van szükségem, különféle sajátos témájú könyveket vásárolok. Módszertani könyveket veszek egy-egy befektetési formával kapcsolatban, melyet nem ismerek. Egy könyvesboltban bukkantam rá például Joel Moskowitz The 16 Percent Solution (A 16 százalékos megoldás) című könyvére. Megvettem és elolvastam.

Cselekedjünk! A következő csütörtökön lépésről lépésre végrehajtottam a könyv utasításait. Ugyanezt a módszert alkalmaztam az ügyvédi irodákban vagy bankokban lelt remek ingatlanüzletek esetében is. A legtöbb ember nem lép a tettek mezejére; vagy hagyja magát lebeszélni a legjobb könyvekben olvasott módszerről is. A szomszédom elmagyarázta, miért nem működik a 16 százalékos megoldás. Nem hallgattam rá, mert ő még sosem próbálta.

- Keressünk valakit, aki már kipróbálta tervünket! Hívjuk meg ebédelni. Kérjünk tőle tippeket, faggassuk ki a módszer apró fortélyairól. A 16 százalékos ingatlanváltók érvényesítésével kapcsolatban a megyei adóhivatalt kerestem fel és az ott dolgozó állami hivatalnokkal beszéltem. Megtudtam, hogy ő is fektetett pénzt ingatlanváltókba. Mindjárt meg is hívtam ebédelni. Lelkesen mesélte el mindazt, amit a dolgról tudott és, hogy miként kell csinálni. Ebéd után egész délután nekem magyarázott. Másnapra a segítségével sikerült két ingatlant találnom, és azóta is 16 százalékos kamatot kapok. Egy napba telt, amíg elolvastam a könyvet, egy másik napba, amíg a tettek mezejére léptem, egy órát vettem igénybe a közös ebéd, és újabb egy nap alatt két nagyszerű üzletet csináltam.

- Járjunk tanfolyamokra és vásároljunk hanganyagokat! Én újsághirdetések alapján választom ki az új és izgalmas tanfolyamokat. Sok közülük ingyenes vagy igen alacsony összegért látogatható. Ha azonban olyasmiről van szó, amit meg akarok tanulni, a drága tanfolyamokat is szívesen megfizetem. A tanfolyamoknak köszönhetem, hogy gazdag vagyok és nem kell állást vállalnom. Van néhány barátom, akik nem jártak ilyen tanfolyamokra és azt mondták, csak az időmet vesztegetem. Ők azóta is a régi munkahelyükön dolgoznak.
- Tegyük sok ajánlatot! Ha meg akarok venni valamilyen ingatlant, sokat megnézek és általában mindegyikre írok ajánlatot. A szó szoros értelmében véve nem én teszem az ajánlatot; ez az ingatlanügynökök dolga. Ők készítik el, én csak annyi munkát végzek, amennyi feltétlenül szükséges.

Egyszer egy barátom megkért, mutassam meg neki, hogyan kell többlakásos házat vásárolni. Egy szombati napon hármasban, az ügynöke társaságában elindultunk és megnéztünk hat házat. Négy rossz állapotú volt, de kettőt érdemes volt megvenni. Azt javasoltam, tegyük ajánlatot mind a hatra, és ajánljunk fele annyit, mint amennyit a tulajdonosok kérnek. Ő és az ügynök csaknem szívinfarktust kaptak. Azt mondták, ez goromba dolog, megsértjük az eladót, de szerintem az ügynöknek nem volt igazán kedve dolgozni. Így azután ennyiben maradt a dolog, és ők újabb ingatlanok után néztek.

Azóta sem tettek egyetlen ajánlatot sem, és az illető barátom még mindig keresi a „megfelelő” üzletet reális áron. Nos, mindaddig nem tudhatjuk, mi a reális ár, amíg nem tárgyalunk róla. A legtöbb eladó túl sokat kér. Nagyon ritka, hogy egy eladó kevesebbet kínáljon a portékáját, mint amennyit az ér.

A történet tanulsága: Tegyük ajánlatot! Ha valaki nem foglalkozik befektetésekkel, fogalma sincs róla, milyen érzés valamit árulni. Volt egyszer egy ingatlanom, melyet hónapokon át próbáltam eladni. Már bármilyen üzletbe belementem volna. Akármilyen alacsony árat is ajánlottak volna érte, ha azt mondják, 10 disznót adnak cserébe, akkor is boldog lettem volna. Nem az ár érdekelt, csak az, hogy valaki érdeklődjön végre. Talán kaptam volna érte egy disznófarmot. De így működik a játék. Az adás-vétel jó szórakozást nyújt. Ne feledkezzünk meg erről. Szórakozást nyújt és csupán játék. Tegyük ajánlatot! Hátha valaki elfogadja.

Én mindig úgy teszek ajánlatot, hogy nyitva hagyok egy kiskaput a visszaközlésre. Az ingatlanüzletekben mindig beleírom az ajánlatba: „feltéve, hogy az üzlettárs hozzájárul”. Sosem határozom meg, ki is az az üzlettárs. A legtöbben nem tudják, hogy a macskám az üzlettársam. Ha elfogadják az ajánlatot, de én mégsem akarom az üzletet, hazatelefonálok és beszélek a macskámmal. Azért hozakodtam elő ezzel az abszurd dologgal, hogy demonstráljam, milyen abszurd módon egyszerű a játék. Sokan túlbonyolítják és túl komolyan veszik.

A megfelelő üzletet, a megfelelő vállalkozást, a megfelelő embereket, a megfelelő befektetőket vagy bármi egyebet meglegelni nem nehezebb, mint összehozni egy randevút. El kell menni a piacra és sok emberrel beszélni, sok ajánlatot és ellenajánlatot tenni, tárgyalni, visszautasítani és elfogadni. Ismerek olyanokat, akik otthon ülnek és várják, hogy megcsörrenjen a telefon; de ha az ember nem Cindy Crawford vagy Tom Cruise, akkor jobban teszi, ha kimegy a piacra, legyen az akár csak a szomszédos szupermarket. Az élet

minden területén keresgéléssel, ajánlattétellel, elutasítással, tárgyalással és elfogadással érhetünk el valamit.

- Kocogjunk, sétáljunk vagy autózzunk be egy bizonyos területet havonta egyszer! Szánjunk erre alkalmanként tíz percet. Többször előfordult, hogy kocogás közben bukkantam rá a legjobb ingatlanbefektetésekre. Egy éven át járok futni egyazon környékre. A változásokra figyelek. Ahhoz ugyanis, hogy profitot jelentsen egy üzlet, két dolog kell: a kedvező ár és a változás. Sok jó üzleti lehetőség adódik, de a profitot a változás hozza. Amikor tehát kocogok, olyan környéket választok magamnak, ahol szívesen fektetnék be. Mivel többször járok arra, észreveszem az apróbb változásokat. Figyelek a hosszabb ideje kint függő „eladó” táblákra. Ezek arról árulkodnak, hogy az eladó esetleg könnyebben tesz engedményt. Figyelem az arra járó teherautókat. Beszélek a sofőrökkel. Beszélek a postásokkal. Döbbenetesen sok információt lehet tőlük kapni a környékkel kapcsolatban.

Ha befektetés szempontjából rossz hírű területre akadok, amely mindenki mást elriaszt, akár egy éven át is járok a környékre és figyelem a változásokat. Várom, mikor fordul jobbra a helyzet. Beszélek a kiskereskedőkkel, különösen az újakkal, és kiderítem, mi vonzotta őket oda. Ez havonta csupán néhány percet vesz igénybe, és közben valami mást csinálok, például sportolok vagy vásárolok egy-egy boltban.

- Ami a részvényeket illeti, Peter Lynch *Beating the Street* (Járjunk túl az utca eszén) című könyvére támaszkodom. Ő a növekvő értékű részvényeket javasolja megvásárlásra. Rájöttem, hogy mindegy, ingatlanról, részvényekről, befektetési alapokról, új cégekről, új háziállatról, új otthonról, új hitvestársról vagy kifizetődő új mosóporról van-e szó, igazi értékhez egyazon elvek alapján juthatunk.

A folyamat mindig ugyanaz. Tudnunk kell, mit akarunk, azután meg kell keresnünk.

Hogy miért lesznek a fogyasztók mindig is szegények? Ha egy szupermarket akcióban árul valamit, mondjuk, vécépapírt, a fogyasztó máris rohan és nagy tételt vásárol belőle. Ha a részvényt piacon olcsón lehet részvényekhez jutni - ezt általában krachnak vagy korrekciónak hívják -, a fogyasztó a tőzsde környezetét is elkerüli. Amikor a szupermarket felemeli az árakat, a fogyasztó máshová megy vásárolni. Amikor a részvényt piacon mennek fel az árak, a fogyasztó azonnal vásárolni kezd.

- Keresgéljünk a megfelelő helyen! Az egyik szomszédom vett egy társasházat 100.000 dollárért. Én megvettem a mellette lévő 50.000-ért. Ő azt mondta, várja, hogy felmenjenek az ingatlanárak. Én azt mondtam, a profit a vásárláskor termelődik, nem az eladáskor. Olyan ingatlanügynökkel bonyolította a vásárlást, akinek nincs saját tulajdonú ingatlana. Én egy bank jelzálog-visszaváltási részlegén keresztül bonyolítottam az enyémet. 500 dollárért részt vettem egy tanfolyamon, ahol megtanultam, hogyan kell ezt csinálni. A szomszédom úgy gondolta, 500 dollár túl sok pénz egy ingatlanbefektetési tanfolyamért. Azt mondta, nem tud erre ennyit kiadni, és ideje sincs rá. Így azóta várja, hogy felmenjenek az árak.

Először mindig olyan embereket keresek, akik venni akarnak, azután nézek eladó után. Egy ismerősöm egy bizonyos méretű telket akart megvenni. Volt pénze, de nem ért rá foglalkozni az ügyel. Találtam egy nagyobb telket, mint

amikor neki szüksége volt. Opcióval lekötöttem, majd felhívtam az ismerősömet, aki egy részére igényt tartott. Eladtam neki azt a részt, a fennmaradót pedig megvettem magamnak. Ingyen megtarthattam a maradékot. A legtöbben olyat keresnek, amit ki tudnak fizetni, ezért túl kicsiben gondolkodnak. Csak egy szeletet vágnak maguknak a tortából, így végül többet fizetnek a kevésért. A kishitűek nem jutnak messzire. Aki gazdagságra vágyik, gondolkozzék nagyban!

A kiskereskedők szívesen adnak árengedményt, ha valaki nagy tételben vásárol tőlük, egyszerűen azért, mert a legtöbb üzletember szereti azt, aki sokat költ. Ezért nyugodtan gondolkodhatunk nagystílusúan még akkor is, ha csekélyek a lehetőségeink. Nyújtózkodjunk tovább, mint ameddig a takarónk ér. Amikor cégem számítógépeket akart vásárolni, felhívtam számos barátomat és megérdeklődtem, hogy nem akarnak-e ők is venni. Azután különféle kereskedőkhöz elmentem, és nagyon olcsó árat sikerült kialkudnom, mert sokat vásároltunk. Ugyanezt teszem a részvényekkel is. A kisstílusú emberek lemaradnak, mert kis stílusúan gondolkoznak; egyedül cselekszenek vagy egyáltalán nem.

- Tanuljunk a történelemből! A tőzsdén részt vevő nagy cégek is kis cégekként kezdték. Sanders ezredes csak azután gazdagodott meg, miután mindenét elveszítette a hatvanas években. Bill Gates már harminc éves kora előtt a világ egyik leggazdagabb embere volt.
- A cselekvés mindig jobb, mint a passzív várakozás.

A fentiekben csupán néhányat soroltam fel azok közül a dolgok közül, melyeket tettem és most is teszek a lehetőségek felismerése érdekében. A lényeges szavak, hogy „tettem” és „teszek”. Nem győzöm hangsúlyozni, cselekednünk kell, hogy megkapjuk a végső jutalmat. Cselekedjünk most azonnal!

A jó pap holtig tanul...

## EPILOGUS

Hogyan fizessük ki négy gyerek egyetemi képzését mindössze 7.000 dollárból?

A könyv a végéhez közeledik és nemsokára megjelenik. Búcsúzóul szeretnék megosztani önökkel még egy gondolatot.

A legfőbb ok, amiért e könyv írásába fogtam az volt, hogy meg akartam mutatni, miként oldhatók meg pénzügyi intelligenciával az élet leghétköznapibb problémái. Mindenféle pénzügyi képzettség nélkül is túl sokszor folyamodunk bevett módszerekhez, miközben átevicckélünk az életen: keményen dogozunk, takarékoskodunk, kölcsönkérünk és mértéktelenül sok adót fizetünk. Manapság jobb információra van szükségünk.

A következő történetet választottam utolsó példaként egy olyan pénzügyi probléma bemutatására, mellyel sok fiatal családnak szembe kell néznie mostanában. Hogyan engedhetjük meg magunknak, hogy jó színvonalon taníttassuk gyerekeinket és biztosítsuk a saját nyugdíjunkt? A példa azt mutatja, hogyan használhatjuk a pénzügyi intelligenciát a kemény munka helyett ugyanannak célnak az elérésére.

Egyik barátom panaszkodott, milyen nehéz előteremtenie a pénzt négy gyereke főiskolai képzésére. Havonta 300 dollárt helyezett el egy befektetési alapba és így mintegy 12.000 dollárt sikerült összegyűjtenie. Becslései szerint körülbelül 400.000

dollár kellett a négy gyerek iskoláztatásához. 12 éve volt rá, hogy összegyűjtse ezt az összeget, mivel a legidősebb gyereke hatéves volt akkor.

1991-et írtunk, és a phoenixi ingatlanpiaci árak rendkívül alacsonyak voltak. Rengeteg ember adta el a házát. Azt tanácsoltam a barátomnak, vegyen házat befektetési jegyei egy részéből. Tetszett neki az ötlet, így hát megvitattuk a dolgot. Elsősorban az aggasztotta, hogy a bank nem ad neki házvásárlási hitelt, mert annyira kimerítette a számláit. Megnyugtattam, hogy más módja is van az ingatlanvásárlás finanszírozásának, mint a bankhitel.

Két héten át keresgélünk megfelelő házat. A választék nagy volt, ezért szórakoztatott a vásárlás. Végül találtunk egy 3 hálószobás, 2 fürdőszobás házat egy meglehetősen jó környéken. A tulajdonost elbocsátották a munkahelyéről, és azonnal el kellett adnia a házát, hogy a családjával együtt Kaliforniába költözzék, ahol új állás várta.

102 000 dollárra tartotta a házat, de mi csak 79 000-et ajánlottunk neki. Kapva kapott az ajánlaton. A házon ugyanis be nem vizsgált hitel volt<sup>5</sup>, így még egy munkanélküli csavargó is megvehette volna a bankár jóváhagyása nélkül. A tulajdonos 72 000 dollárral tartozott, így a barátomnak mindössze 7 000 dollárt kellett kifizetnie, a banktartozás és az eladási ár különbözetét. Amint az eladó kiköltözött, a barátom bérbe adta a házat. Az összes költség kifizetése után, beleértve a jelzálogtartozást is, körülbelül 125 dollárt vágott zsebre havonta.

A terve az volt, hogy 12 évig megtartja a házat, és gyorsítja a jelzálogkölcson visszafizetését, vagyis a havi 125 dollárt erre fordítja. Úgy számítottuk, hogy 12 év alatt a jelzálogkölcson nagy részét visszafizetheti, és havi 800 dollárt tehet félre, mire a legidősebb gyereke egyetemre kerül. Ha addigra felmegy a ház értéke, akár el is adhatja.

1994-ben hirtelen felmentek az ingatlanárak Phoenixben, és 156 000 dollárt ajánlott neki a házért az egyik bérlő, aki benne lakott és megszerette. A barátom ismét tőlem kért tanácsot, és én természetesen arra bíztattam, adja el a házat és fordítsa a hasznot újabb ingatlan vásárlására, így kikerülheti az adózást.

Hirtelen 80 000 dollár ütötte a markát, amellyel gazdálkodhatott. Felhívtam egy texasi barátomat, aki az adómentes pénzt egy kis raktározási cégbe fektette, melyet éppen akkor indított be Austinban. Raktárépületet vásárolt belőle. A barátom ezután három hónapon belül alig valamivel kevesebb, mint 1000 dollárról kapott kézhez csekkeket havonta, amit azután visszaforgatott a gyerekei iskoláztatására fenntartott befektetési alapba, és az most már jóval gyorsabban gyarapodott. 1996-ban eladták a raktárt, és a barátom csaknem 330.000 dollárt kapott, amit egy újabb vásárlásba fektetett, és az már havi 3.000 dolláros jövedelemhez juttatta, ami megint csak a gyerekek iskoláztatására félretett befektetési alapba vándorolt. A barátom most már nagyon bizakodó, hogy meglesz a célként kitűzött 400.000 dollár, pedig mindössze 7 000 dollárral és egy kis pénzügyi intelligenciával kezdte. A gyerekek olyan egyetemre járhatnak, amilyenre akarnak, és az eszközeiből a továbbiakban finanszírozhatja a nyugdíját. E sikeres befektetési stratégiának köszönhetően korán mehet nyugdíjba.

Köszönöm önöknek, hogy elolvasták ezt a könyvet. Remélem, valamelyest érthetővé tette, hogyan használhatjuk fel a pénz hatalmát a saját javunkra. Manapság egyre nagyobb pénzügyi intelligenciára van szükségünk már a pusztá fennmaradáshoz is. A gondolat, hogy a pénzszerzéshez pénz kell, a pénzügyi téren nem éppen csavaros

---

<sup>5</sup> Ez mi a szösz?! Esetleg „tisztán fedezetalapú”? (wacher)

észjárással rendelkezőktől származik. Ez nem jelen azt, hogy ezek az emberek nem intelligensek. Csak nem tanulták meg a pénzcsinálás tudományát.

A pénz csak fogalom. Ha több pénzt akarunk, nincs más dolgunk, mint megváltoztatni a gondolkodásmódunkat. Az önerőből feltörekedett emberek mind alulról kezdték, egyetlen ötlettel, azután nagyra varázsolták azt. Ugyanez érvényes a befektetésre is. Mindössze pár dollárra van szükség, hogy valami nagyot alkossunk. Sok emberrel találkozom, akik egész életükben a nagy üzletre várnak vagy hatalmas összeget próbálnak összekuporgatni, hogy a nagy üzletbe fektessék, de szerintem ez bolondság. Sokszor láttam kevésbé agyafúrt befektetőket, akik egyetlen üzletbe rakták minden pénzüket, és csakhamar el is veszítették egészét. Ők lehetnek jó munkaerők, de bizonyosan rossz befektetők.

Fontos, hogy megfelelő ismeretekkel és bölcsességgel rendelkezünk, ami a pénzt illeti. Kezdjük el korán a tanulást. Vegyünk egy könyvet. Iratkozzunk be egy tanfolyamra. Gyakoroljunk. Kezdjük kicsiben. Jómagam 5 000 dollár készpénzből 1 millió dollár értékű eszközt szedtem össze, amely most, kevesebb, mi hat év után havi 5.000 dollár készpénzt produkál. De én gyerekkoromban kezdte a tanulást. Azért biztatom önöket a tanulásra, mert nem nehéz megtanulni, hogy csinálják. Ha egyszer ráéreznek az ízére, már megy, mint a karikacsapás.

Azt hiszem, világos, mit szeretnék átadni önöknek. A fejünkben lévő gondolatok határozzák meg a tetteinket. A pénz mindössze fogalom. Van egy kivételes könyv, az a címe Think and Grow Rich (Napoleon Hill: Gondolkozz és gazdagodj! magyarul megjelent 1993-ban, a Bagolyvár Könyvkiadó gondozásában). Nem az, hogy „Dolgozz keményen, hogy gazdagodj”. Tanulják meg, hogyan dolgoztassák keményen a pénzt, és az életi könnyebb, boldogabb lesz. Ne törekedjenek többé a biztonságos játékra, játszanak okosan!

Vágjunk bele!

Mindannyian kaptunk az élettől két nagy ajándékot: agyat és időt. Mindkettőt arra használjuk, amire akarjuk. Minden egyes bankjegyről, ami a kezünkbe kerül mi és csakis mi döntjük el, mit kezdünk vele. Ha csacsкасágokra költjük, a szegénységet választjuk. Ha forrásokra költjük, a középosztályhoz csatlakozunk. Fektessük be önmagunkba, az agyunk csiszolásába, és tanuljuk meg, hogyan halmozhatunk fel eszközöket. Akkor a jómódot választjuk célunkul és jövőnkül, választás egyes-egyedül a mi kezünkben van. Minden áldott nap, minden dollárral eldöntjük, hogy gazdagok leszünk-e, szegények vagy középosztálybeliek.

Osszuk meg ezt a tudást a gyermekeinkkel, hogy felkészítsük őket a rá váró világra. Senki más nem teszi meg helyettünk.

Az ön és a gyermekei jövője az ön mai választásától függ, nem halogathatjuk a döntést.

Jómódot és sok boldogságot kívánunk az életnek nevezett csodálatos ajándék mellé.

Robert Kiyosaki; Sharon Leciss

## **A SZERZŐKRŐL**

### ***Robert T. Kiyosaki***

Robert Kiyosaki megírta egy nemzetközi bestsellert, amelynek címe: If I Want To Be Rich And Happy, Dont Go To School? (Ha gazdag és boldog akar lenni, ne járj

iskolába?) Az üzleti élet képviselői lelkesen, a hivatalos iskolarendszer képviselői pedig fagyos hallgatással fogadták a könyvet.

„Az emberek azért küszködnek anyagi gondokkal, mert éveket töltenek iskolában anélkül, hogy egyetlen szót is hallanának arról, miként kell bánni pénzzel. Azt még megtanulják, hogyan dolgozzanak a pénzért, azt viszont nem, hogy hogyan dolgoztathatják a pénzt saját előnyükre” - mondja Robert.

Kiyosaki Hawaii-ban született és nőtt fel, amerikai japánok negyedik generációjának képviselőjeként. Szülei kiemelkedő pedagógusok. Apja Hawaii állam oktatási minisztereként dolgozott. Középiskoláit befejezve, Robert New Yorkban tanult tovább, majd diplomájának megvédése után beállt a haditengerészethez. Vietnámban harcolt, harci helikopter pilótaként.

Visszatérve a háborúból üzleti vállalkozásba kezdett. 1977-ben cége az elsők között dobta piacra a Velcro szörföző ruhákat. A termékeknek óriási sikere volt szerte a világon, és sokmillió forgalmat hoztak. Robert termékeiről oly magazinok írtak elismerően, mint a Runner's World, a Gentleman's Quarter a Success Magazin, a Newsweek, de még a Playboy is.

Felhagyva a vállalkozással, 1985-ben egy nemzetközi oktatási céget alapított, amely hét országban tevékenykedik. A tanfolyamokon arra oktatják a hallgatókat, hogyan vállalkozzanak, hogyan fektessenek be. Egy éven át ezekben a témákban tévé előadásokat tartott, melyeket egy országos hálózat, a Nostal Network sugárzott.

Negyvenhét évesen visszavonult, és most azzal foglalkozik, ami a legközelebb áll a szívéhez: befektet. Látva a birtoklók és a nincstelének között lévő egyre növekvő szakadékot, kidolgozta a CASHFLOW játékot, amely segít elsajátítani a gazdagodásnak azokat a fogásait, melyeket eddig csak a vagyonosok ismertek.

Noha Robert szakterülete az ingatlan, és kisvállalkozások alapítása, igazi szenvedélye az oktatás. Olyan ismert előadókkal lépett hallgatóság elé, mint Og Mandino, Zig Ziglar, Anthony Robbins. Robert Kiyosaki üzenete világos. „Csak két lehetőség van: megtanulsz bánni a pénzzel, vagy mások utasításait kell végrehajtani egész életedben. Vagy ura leszel a pénznek, vagy rabszolgájává válsz.” Robert tanfolyamokat tart. Ezek hossza egy óra és három nap között változik. A meggazdagodás titkaira tanítja a hallgatókat. Foglalkozik kis kockázatú, nagy hozamú befektetésekkel; arra tanít gyerekeket, hogyan kell bánni a pénzzel; cégeket alapít és ad el; ám valójában egyetlen lényeges üzenete van. Ez pedig a következő: Ébreszd fel magadban a szunnyadó pénzügyi zsenit, amelyik csak arra vár, hogy megmutassa, mire képes! Tanfolyamainak hallgatói közül senki sem marad közömbös tanításai iránt: egy részük lelkesen, másik részük dühösen távozik a foglalkozásokról.

A világhírű előadó és szerző, Anthony Robbins ezt mondja Robert tevékenységéről:

„Robert Kiyosaki hihetetlenül hatékonyan oktat, mélyreható üzenete életet változtat meg.”

A hatalmas gazdasági változások korában - amilyen a miénk is -, Robert tanácsai aranyat érnek.

### **Sharon L. Lechter**

Három gyermek anyja, mérlegképes könyvelő, menedzser, a könyvkiadási szakma elismert pénzügyi tanácsadója, Sharon Lechter szenvedélyes odaadással foglalkozik az oktatással.

A Floridai Állami Egyetemen kitűnő eredménnyel védte meg a diplomáját. Az első között volt, aki nő léte a vezetés legfelső szintjére emelkedett a nyolc legnagyobb könyvvizsgáló cég egyikében. Egy országos biztosítási társaság adótanácsadója, női magazin alapítója Wisconsinban, miközben egyetlen percre sem szakadt el a szakmájától.

Figyelme akkor irányult az oktatás felé, amikor gyermekei nőni kezdtek. Csak nehezen tudta rávenni őket, hogy olvassanak. Inkább a tévét nézték. A tévézés eredményeként a gyermekek elfelejtenek olvasni, többé nem érdekli őket az írott szó. Ugyanakkor felismerte, hogy az iskola egyszerűen képtelen megfelelni a kihívásnak.

Ezért csatlakozott az első „beszélő elektronikus könyv” felfedezőjéhez, és segített neki megteremteni egy új iparágat, amelynek ma már sokmilliósi piaca van szerte a világon.

Ahogy növekedtek a gyermekei, egyre többet foglalkozott a nevelésükkel. Mind több idejét szentelte a korszerű ismeretek népszerűsítésének. Szószólója lett a matematika, a számítástechnika, az olvasás és az írás korszerű oktatásának Minden tőle telhető megtesz az oktatási rendszer javításáért.

„Jelenlegi oktatási rendszerünk nem tart lépést azokkal a globális piaci és technológiai változásokkal, melyek napjainkat jellemzik. Gyerekeinket olyan ismeretekre és jártasságokra kell megtanítani - a tudományok és a pénzügyet területén egyaránt - amelyek nem csupán azt teszik lehetővé, hogy megéljenek. Ennél többet adnak: lehetővé teszik, hogy hatékonyan kamatoztassák képességeiket.”

A Gazdag papa, szegény papa társszerzőjeként az oktatási rendszer egy másik hiányosságával is foglalkozik - azzal, hogy az iskolákban még a legalapvetőbb pénzügyi ismeretekről sem hallanak a gyerekek, ami miatt „finansziális analfabétaként” lépnek ki az életbe. A Gazdag papa, szegény papa óriási segítséget nyújt, hogy olvasói fejlesszék tudásukat, és jelentősen javítsanak anyag helyzetükön.