

RICH  DAD



INWESTYCYJNY PORADNIK BOGATEGO OJCA

W CO INWESTUJĄ BOGACI
– CZEGO NIE ROBIĄ BIEDNI I KLASA ŚREDNIA?

Wydawnictwo Albatros



ROBERT T. KIYOSAKI

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

PORADNIK

Część III Bogatego ojca, biednego ojca

Inne bestsellery serii Bogaty ojciec autorstwa Roberta T. Klyosaki i Sharon L. Lechter:

Bogaty ojciec, Biedny ojciec

Czyli czego bogaci uczą swoje dzieci na temat pieniędzy i o czym nie wiedzą biedni i średnia klasa!

Kwadrant przepływu pieniędzy

Który kwadrant jest dla Ciebie najlepszy: Pracownik, Samozatrudniony, właściciel Biznesu czy Inwestor?

Mądre bogate dziecko

Pobudź finansową inteligencję swojego dziecka!

Szkoła biznesu

Dla ludzi, którzy lubią pomagać innym!

Młody bogaty rentier \VKB^

Jak szybko stać się zamożnym i takim pozostać?

Przepowiednia bogatego ojca 10^

Dlaczego największe w historii załamanie się giełdy wciąż nadchodzi i jak się przygotować, aby na nim skorzystać?

PORADNIK

Czyli w co inwestują bogaci

- czego nie robią biedni i średnia klasa!

Robert IKlyOSaki i SharonLLechter

<http://www.bogatyojciec.pl>

PODZIĘKOWANIA

Książka Bogaty ojciec, Biedny ojciec została wydana 8 kwietnia 1997 r. Wydrukowaliśmy 1000 egzemplarzy, myśląc, że ten nakład powinien nam wystarczyć na rok. Po sprzedaniu miliona książek, bez wydania jednego dolara na oficjalną reklamę, wciąż byłem zaskoczony powodzeniem tej publikacji. Podobnie zaskoczył mnie Kwadrant przepływu pieniędzy. Siłą napędową sprzedaży książek jest wiadomość przekazywana sobie z ust do ust.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca powstał dzięki sukcesowi obu poprzednich pozycji: Bogatego ojca, Biednego ojca i Kwadrantuprzepływu pieniędzy.

Dzięki odniesionemu sukcesowi poznaliśmy wiele osób, a niektóre z nich posiadają wkład w powstanie obecnej książki. Poniżej wymieniam naszych nowych i starych przyjaciół, którym osobiście składamy podziękowania za ich wkład w tę książkę. Jeśli brakuje Cię na tej liście, a pomogłeś nam również, proszę przyjmij przeprosiny za nasze przeoczenie i wiedz, że Tobie również składamy podziękowania.

Oto osoby, którym dziękujemy za fachowe i moralne wsparcie: Dianę Kennedy, rachunkowość; Rolf Parta, rachunkowość; Dr Ann Nevin, psycholog edukacyjny; Kim Butler, planista finansowy; Frank Cerie, bankier inwestycyjny; Rudy Miller, joint venture; Michael Lechter, prawnik - ochrona własności intelektualnej; Chris Johnson, prawnik - papiery wartościowe; Dr Van Tharp, psycholog ds. inwestycji; Craig Coppola, nieruchomości komercyjne; Dr Dolf DeRoos, nieruchomości inwestycyjne; Bili i Cindy Shopoff, nieruchomości inwestycyjne; Keith Cunningham, przebudowa korporacji; Wayne i Lynn Morgan, szkolenia z zakresu nieruchomości; Hayden Holland, struktury powiernicze; Larry Clark, inwestycje w nieruchomości; Marty Weber, sprawy socjalne; Tom Weisenborn, makler giełdowy; Mikę Wolf, biznes; John Burley, inwestycje w nieruchomości; Dr Paul Johnson, profesor na Thunderbird University; The American School of International Management; Carolita Oliveros, profesor na University of Arizona i Thunderbird; Larry Gutsch, doradca finansowy; Liz Berkenkamp, doradca finansowy; John Milton Fogg, wydawnictwo; Dexter Yager i grono Internet Services; John Addison, Trish Adams, pożyczki hipoteczne; Bruce Whiting, rachunkowość; Michael Talarico, inwestycje w nieruchomości; Harry Rosenberg, rachunkowość; Dr Ed Koken, doradca finansowy; John Hallas, biznes; Dan Osborn, doradca finansowy; Nigel Brunel, inwestor giełdowy; David Reid, prawnik ds. papierów wartościowych; Thomas Allen, prawnik ds. papierów wartościowych; Kelvin Dushnisky, radca prawny; Alan Jacques, biznes; Raymond Aaron, biznes; Dan Sullwan, biznes; Brian

Cameron, papiery wartościowe; Jannie Tay, inwestor; Patrick Lim, inwestycje w nieruchomości; Dennis Wee, inwestycje w nieruchomości; Richard i Veronica Tan, biznes; Bellum i Doreen Tan, biznes; C. K. Teo, biznes; Nazim Kahn, prawnik; K. C. See, biznes; Siew Ka Wei, biznes; Kevin Stock, Sara Woolard, Joe Sposi, Ron Barry, Loral Langemeier, Mary Painter i Kim Arries.

Wielką wdzięczność i wspomnienie kierujemy do Cynthii Oti. Była ona komentatorem finansowym w stacji radiowej KSFO w San Francisco, maklerem giełdowym, nauczycielem i, co najważniejsze, naszą przyjaciółką. Brak jej wśród żyjących - to wielka strata.

Nasza lista nie byłaby kompletna bez podziękowań skierowanych do Członków naszego wspaniałego Zespołu, jaki posiadamy w CASHFLOW Technologies.

Wszystkim dziękujemy

Robert i Kim Klyosaki oraz Sharon Lechter.

ii

poradnik bogatego ojca

Wstęp

Etap pierwszy Czy jesteś psychicznie przygotowany, aby być inwestorem? 13

Rozdział 1 W co powinienem zainwestować? 15

Rozdział 2 Budowanie fundamentów bogactwa 29

Rozdział 3

Pierwsza lekcja inwestora Wybór 37

Rozdział 4

Druga lekcja inwestora Który świat dostrzegasz? 41

Rozdział 5

Trzecia lekcja inwestora Dlaczego inwestowanie wydaje się tak zagmatwane? 47

Rozdział 6

Czwarta lekcja inwestora Inwestowanie jest planem, a nie produktem czy procedurą 55

Rozdział 7

Piąta lekcja inwestora Planujesz być bogatym czy biednym? 61	
Rozdział 8	
Szósta lekcja inwestora	
Bogacenie odbywa się automatycznie..., jeśli masz dobry plan i się go trzymasz 69	
Rozdział 9	
Siódma lekcja inwestora Jak utworzyć plan, który będzie dobry dla ciebie? 77	
Rozdział 10	
Ósma lekcja inwestora	
Zdecyduj teraz, kim chcesz być, kiedy dorośniesz 83	
Rozdział 11	
Dziewiąta lekcja inwestora Każdy plan ma swoją cenę 91	
vii	
Rozdział 12	
Dziesiąta lekcja inwestora Dlaczego inwestowanie nie jest ryzykowne? 99	
Rozdział 13	
Jedenasta lekcja inwestora Po której stronie stołu chcesz siedzieć? 105	
Rozdział 14	
Dwunasta lekcja inwestora Podstawowe zasady inwestowania 113	
Rozdział 15	
Trzynasta lekcja inwestora Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet 129	
Rozdział 16	
Czternasta lekcja inwestora Uproszczony finansowy alfabet 147	
Rozdział 17	
Piętnasta lekcja inwestora Magia błędów 167	
Rozdział 18	
Szesnasta lekcja inwestora Jaka jest cena zostania bogatym? 175	
Rozdział 19 Zagadka 90/10 185	
Etap drugi Jakiego rodzaju inwestorem chcesz zostać? 197	
Rozdział 20 Rozwiązywanie zagadki 90/10 199	
Rozdział 21 Kategorie inwestorów - według bogatego ojca 203	
Rozdział 22 Inwestor akredytowany 211	
Rozdział 23 Inwestor kwalifikowany 215	
Rozdział 24 Inwestor doświadczony 229	
Rozdział 25 Inwestor wewnętrzny 241	
Rozdział 26 Inwestor ostateczny 247	
Rozdział 27 Jak się szybko wzbogacić? 251	
viii	
Rozdział 28 Zachowaj swoją pracę etatową i wzbogać się pomimo tego 261	
Rozdział 29 Duch przedsiębiorczości 267	
Etap trzeci Jak zbudować solidny biznes? 271	
Rozdział 30 Po co budować biznes? 273	
Rozdział 31 Trójkąt B-I 277	
Rozdział 32 Zarządzanie przepływem pieniężnym 293	
Rozdział 33 Zarządzanie komunikacją 299	
Rozdział 34 Zarządzanie systemami 307	
Rozdział 35 Zarządzanie prawne 313	
Rozdział 36 Zarządzanie produktami 319	

Etap czwarty Kto jest inwestorem doświadczonym?	327
Rozdział 37 Jak myśli inwestor doświadczony?	329
Rozdział 38 Analizowanie inwestycji	343
Rozdział 39 Inwestor ostateczny	355
Rozdział 40 Czy jesteś następnym miliarderem?	375
Rozdział 41 Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?	397
Etap piąty Oddawanie	409
Rozdział 42 Czy jesteś przygotowany, aby oddawać?	411
Podsumowanie Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?	421

ix

Ojcowska rada na temat inwestowania

Wiele lat temu zapytałem bogatego ojca: Jakiej rady udzieliłbyś przeciętnemu inwestorowi?"

Odpowiedział: „Nie bądź przeciętny”.

Zasada 90/10 w dziedzinie finansów

Wielu z nas słyszało o zasadzie 80/20, która mówi, że 80% naszego sukcesu jest wynikiem 20% naszego wysiłku. Reguła ta, stworzona przez włoskiego ekonomistę Vilfredo Pareto w 1897 r., znana jest również jako zasada minimalnego wysiłku.

Bogaty ojciec zgadzał się z zasadą 80/20, związaną z osiągnięciem sukcesu, we wszystkich dziedzinach, poza - finansową. W dziedzinie finansów wierzył w zasadę 90/10. Zauważył, że 10% ludzi jest w posiadaniu 90% wszystkich pieniędzy. Np. w świecie filmu 10% aktorów zarabia 90% pieniędzy w tej branży. Także 10% sportowców i 10% muzyków zarabia po 90% wszystkich pieniędzy w tych branżach. Ta sama zasada działa w świecie inwestycji i dlatego rada bogatego ojca dla inwestorów brzmiała: „Nie bądź przeciętny”. Artykuł w niedawnym numerze The Wall Street Journal potwierdził jego opinię. Stwierdzono, że w Ameryce 90% udziałów w kapitale akcyjnym spółek znajduje się w rękach zaledwie 10% ludzi.

Książka ta wyjaśnia, w jaki sposób ci inwestorzy zdobyli swoje bogactwo i podpowiada, jak Ty możesz zrobić to samo.

.V

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Wstęp

Czego nauczysz się dzięki tej książce?

Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC w Stanach Zjednoczonych) mianem inwestora akredytowanego określa osobę, która posiada:

1. co najmniej 200.000 dolarów rocznego przychodu lub

2. co najmniej 300.000 dolarów rocznego przychodu ze współmałżonkiem lub

3. majątek o wartości co najmniej 1 miliona dolarów (wartość netto).

Komisja ustaliła te wymagania, aby ochronić przeciętnego inwestora przed inwestowaniem w najgorsze i najbardziej ryzykowne przedsięwzięcia na świecie. Problem polega na tym, że kryteria te zamykają również drogę przeciętnemu inwestorowi do niektórych najlepszych inwestycji na świecie, co jest jednym z powodów, dla których bogaty ojciec poradził przeciętnemu inwestorowi: „Nie bądź przeciętny”.

Zaczynanie od zera

Treść tej książki rozpoczyna się od mojego powrotu z Wietnamu. W 1973 r. pozostał mi jeszcze niecały rok do końca służby w piechocie morskiej. Oznaczało to, że za niecały rok będę bez pracy, pieniędzy i aktywów. Tak więc, historia ta ma początek w momencie, który wielu z Was być może rozpozna jako punkt, w którym człowiek rozpoczyna działalność od zera.

Pisanie tej książki stanowiło wyzwanie. Pisałem ją i zmieniałem czterokrotnie. Pierwsza wersja rozpoczynała się na poziomie inwestora akredytowanego, który - zgodnie z definicją SEC - zaczyna się przy

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

minimalnym przychodzie rocznym 200.000 dolarów. Po ukończeniu pierwszej wersji książki, Sharon Lechter, współautorka, przypomniała mi o zasadzie bogatego ojca 90/10. Powiedziała: „Chociaż książka jest na temat inwestycji, które realizują bogaci, rzeczywistość jest taka, że mniej niż 10% ludności Ameryki zarabia ponad 200.000 dolarów rocznie. Tak naprawdę, uważam, że mniej niż 3% ludzi zarabia wystarczająco dużo, aby zakwalifikować się jako inwestor akredytowany”. Celem tej książki stało się więc napisanie o inwestycjach, w których uczestniczą bogaci, posiadający minimum 200.000 dolarów przychodu. Pisząc myślałem równocześnie o wszystkich czytelnikach, niezależnie od tego, czy mają pieniądze do zainwestowania, czy nie. Stanowiło to tak duże wyzwanie, że wymagało pisania i poprawiania książki czterokrotnie.

Ostateczna wersja zaczyna się od najbardziej podstawowych poziomów inwestowania i przechodzi do najbardziej złożonych. Punktem wyjścia nie jest poziom inwestora akredytowanego, ale rok 1973, kiedy nie miałem pracy, pieniędzy i aktywów. To taki moment w życiu, który przeżywało wielu z nas. Jedyne, co miałem w 1973 r. - to było marzenie, że kiedyś będę bardzo bogaty, zostanę inwestorem i będę należał do tych, którzy inwestują w to, w co inwestują bogaci: w przedsięwzięcia, o których niewiele słyszy, o których nie pisze się w czasopiśmie finansowych i o których nie dowiesz się od brokerów inwestycyjnych. Treść książki zaczyna się w chwili, kiedy nie miałem nic oprócz marzenia i rad bogatego ojca, jak zostać inwestorem, który ma dostęp do inwestycji, które realizują bogaci.

Ta książka powinna Cię zainteresować niezależnie od tego, czy masz dzisiaj bardzo mało pieniędzy do zainwestowania, czy bardzo dużo oraz bez względu na to, czy posiadasz małą czy dużą wiedzę na temat inwestowania. Została ona napisana możliwie najprostszym językiem, w jakim tylko można opisać ten bardzo złożony temat. Książka jest przeznaczona dla każdego, kto chce zostać bardziej doinformowanym inwestorem, niezależnie od ilości posiadanych pieniędzy.

Nie obawiaj się, jeżeli jest to Twoja pierwsza książka poświęcona tematowi inwestycji i sądzisz, że może być zbyt skomplikowana. Wraz z Sharon prosimy Cię jedynie o to, abyś przeczytał tę książkę od początku do końca oraz - abyś był gotów wyciągnąć trafne wnioski dla siebie. Jeżeli natrafisz na fragmenty, których nie zrozumiesz, kontynuuj czytanie do końca. Nawet jeśli nie zrozumiesz wszystkiego, przeczytanie książki spowoduje, że będziesz wiedział więcej na temat inwestowania, niż większość ludzi, którzy obecnie inwestują na rynku. Będziesz wiedział znacznie więcej na ten temat niż wielu ludzi, którzy udzielają porad inwestycyjnych i są za to opłacani. Rozpoczynamy opisywanie rzeczy prostych i przechodzimy

Wstęp

do coraz bardziej skomplikowanych, bez wchodzenia w zbyteczne szczegóły i zawilości. Staramy się zachować ten sposób opisu omawiając nawet bardzo skomplikowane strategie inwestycyjne. To historia bogatego człowieka będącego przewodnikiem młodzieńca, z obrazkami i diagramami pomagającymi objaśnić zawiły często temat inwestowania.

Zasada 90/10 w dziedzinie finansów

Bogaty ojciec doceniał odkrycie zasady 80/20 włoskiego ekonomisty Vilfredo Pareto, znanej również jako zasada minimalnego wysiłku. Jednak w sprawach finansowych, bogaty ojciec uznawał zasadę 90/10, która oznaczała, że 10% wszystkich ludzi zawsze zarabia 90% dostępnych pieniędzy.

13 września 1999 r. w The Wall Street Journal ukazał się artykuł potwierdzający jego punkt widzenia związany z tą zasadą. Oto jego fragment:

„Pomimo całej gadaniny o funduszach powierniczych dla mas oraz o fryzjerach i pucybutach udzielających porad inwestycyjnych, rynek papierów wartościowych pozostaje przywilejem relatywnie elitarnej grupy ludzi. Ekonomista Edward Wolf z Uniwersytetu w Nowym Jorku, opierając się na danych pochodzących z 1997 r. twierdzi, że tylko 43,3% wszystkich gospodarstw domowych posiadało jakiegokolwiek papiery wartościowe. Z tej ilości wiele portfeli miało stosunkowo małą wartość. Niemal 90% wszystkich akcji było w posiadaniu 10% najbogatszych rodzin. Faktem jest, że: w roku 1997 te 10% posiadało 73% krajowego kapitału, podczas gdy w 1983 r. było to 68% kapitału”.

Innymi słowy, chociaż inwestuje dzisiaj więcej ludzi, bogaci stają się jeszcze bogatsi. W przypadku papierów wartościowych sprawdza się zasada 90/10.

Ta sytuacja jest przyczyną mojego szczególnego zainteresowania, gdyż coraz więcej rodzin liczy na to, że inwestycje będą ich źródłem utrzymania w przyszłości. Problem polega na tym, że chociaż więcej osób zaczyna inwestować, niewiele z nich posiada należyłą wiedzę inwestycyjną. Co się z nimi stanie jeżeli kiedyś nastąpi załamanie rynku? Rząd federalny Stanów Zjednoczonych gwarantuje nasze oszczędności na wypadek strat w wyniku klęsk, ale nie gwarantuje naszych inwestycji. Oto dlaczego bogaty ojciec, gdy go zapytałem: „Jakiej rady udzieliliby przeciętnemu inwestorowi?” - odpowiedział: „Nie bądź przeciętny”.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Jak nie być przeciętnym

Już w wieku 12 lat zapoznałem się z tematem inwestowania. Do tamtego momentu, pojęcie inwestycji nie zaprzętało mojego umysłu. Zaprzętał go baseball i futbol, a nie inwestowanie. Słyszałem to słowo, ale nie zwracałem na nie większej uwagi, dopóki nie zobaczyłem, co może zdziałać potęga inwestowania. Pamiętam, jak spacerowałem po małej plaży z człowiekiem, którego nazywam bogatym ojcem i jego synem Michałem, moim najlepszym przyjacielem. Bogaty ojciec pokazywał nam nieruchomość, którą właśnie nabył. Chociaż miałem tylko 12 lat, rozumiałem już, że bogaty ojciec kupił jedną z najdroższych nieruchomości w naszym mieście. Chociaż byłem tak młody, wiedziałem, że dom nad brzegiem oceanu z piaszczystą plażą pod oknami jest więcej wart niż dom bez plaży. Moja pierwsza myśl była taka: „Jak to możliwe, że ojca Michała stać na taką drogą nieruchomość?” Fale omywały moje stopy, a ja stałem, patrząc na mężczyznę - rówieśnika mojego ojca - który dokonywał właśnie jednej z największych

finansowych inwestycji w swoim życiu. Byłem pełen podziwu, że mógł pozwolić sobie na taki kawałek ziemi. Wiedziałem, że mój ojciec zarabia dużo więcej, ponieważ był wysoko opłacanym urzędnikiem państwowym. Ale wiedziałem również, że mojego ojca nigdy nie byłoby stać na to, aby kupić ziemię nad samym oceanem. Jak więc mógł sobie na to pozwolić ojciec Michała, skoro mojego ojca nie było na to stać? Nie rozumiałem jeszcze, że moja kariera zawodowego inwestora rozpoczęła się w momencie, gdy poznałem potęgę słowa „inwestowanie”.

W 40 lat po tym spacerze na plaży, ludzie na moich kursach inwestowania zadają mi takie same pytania, które ja zacząłem zadawać tamtego dnia. Pytałem wtedy:

1. „Jak mogę inwestować, skoro nie mam żadnych pieniędzy?”
2. „Mam 10.000 dolarów. W co radziłbyś je zainwestować?”
3. „Czy radzisz inwestować w nieruchomości, fundusze powiernicze czy akcje?”
4. „Czy mogę kupić nieruchomość lub akcje nie mając własnych pieniędzy?”
5. „Czy, aby zarobić pieniądze, trzeba je najpierw posiadać?”
6. „Czyż inwestowanie nie jest ryzykowne?”
7. „Jak osiągasz takie duże zyski przy tak niewielkim ryzyku?”
8. „Czy mogę zainwestować razem z tobą?”

Dzisiaj coraz więcej ludzi zaczyna sobie zdawać sprawę z potęgi ukrytej w słowie „inwestowanie”. Wielu chce się dowiedzieć jak posiadać tę potęgę. Moim celem jest, abyś - po przeczytaniu tej książki - znalazł odpowiedzi

Wstęp

na wiele z tych pytań, a jeżeli tak się nie stanie, zakładam że książka zainspiruje Cię do znalezienia odpowiedzi, którą zastosujesz w działaniu. Najważniejszą rzeczą, jaką bogaty ojciec zrobił dla mnie ponad 40 lat temu, było rozbudzenie mojej ciekawości tematem inwestowania. Stało się to w momencie, kiedy zdałem sobie sprawę, że ojca mojego najlepszego przyjaciela stać na kupno inwestycji, na które było stać tylko bogatych ludzi. Mógł to uczynić, mimo że zarabiał mniej niż mój ojciec - przynajmniej gdybyśmy porównali ich comiesięczne zarobki. Zdałem sobie sprawę z tego, że bogaty ojciec miał moc, której brakowało mojemu ojcu. Ja też chciałem ją posiadać.

Wielu ludzi boi się tej mocy, trzyma się od niej z daleka. Są nawet tacy, którzy stają się jej ofiarami. Zamiast uciekać od tej potęgi i potępiać ją przez wypowiedzianie takich słów, jak: „Bogaci wykorzystują biednych”, „Inwestowanie jest ryzykowne” czy „Nie jestem zainteresowany bogaceniem się” - potęgowałem swoje zaciekawienie. To właśnie ta ciekawość i pragnienie posiadania mocy, często określane jako wiedza i możliwości, spowodowały, że rozpocząłem proces zadawania pytań i uczenia się, co przywiodło mnie tu, gdzie jestem dzisiaj.

Inwestuj jak ktoś, kto jest bogaty

Być może nie znajdziesz w tej książce wszystkich fachowych odpowiedzi, których potrzebujesz, ale zapoznasz się ze sposobami, dzięki którym wiele najbogatszych osób zarobiło swoje pieniądze i posiadało wielki majątek. Gdy w wieku 12 lat stałem na plaży i patrzyłem na nową nieruchomość bogatego ojca, mój umysł otworzył się na cały świat możliwości, które nie istniały w moim domu. Zrozumiałem, że to nie pieniądze spowodowały, iż bogaty ojciec stał się bogatym inwestorem. Zdałem sobie sprawę, że bogaty ojciec myślał w sposób, który był niemalże przeciwieństwem i często zaprzeczeniem sposobu myślenia mojego ojca. Zrozumiałem, że muszę

przyjąć sposób myślenia bogatego ojca, jeżeli chcę mieć tę samą moc finansową, jaką on posiadał. Wiedziałem, że jeżeli będę myślał tak jak on, będę zawsze bogaty. Jeżeli nie zacznę myśleć tak jak on, nigdy naprawdę nie będę zamożny, niezależnie od tego, ile będę miał pieniędzy. Bogaty ojciec, mimo że nie miał żadnych pieniędzy, zainwestował właśnie w jeden z najdroższych kawałków ziemi w naszym mieście. Zrozumiałem, że bogactwo to sposób myślenia, a nie ilość pieniędzy w banku.

Sharon i ja chcemy przybliżyć Ci ten sposób myślenia, który charakteryzuje bogatych inwestorów.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Odpowiedź bogatego ojca

Gdy 40 lat temu stałem na tej plaży, zebrałem się w końcu na odwagę i zapytałem bogatego ojca: „Jak to możliwe, że pana stać na kupienie tych czterech hektarów bardzo drogiej ziemi nad brzegiem oceanu, na którą nie stać mojego ojca?” Bogaty ojciec położył rękę na moim ramieniu i powiedział mi coś, czego nigdy nie zapomnę. Zawróciliśmy i szliśmy dalej plażą wzdłuż linii brzegowej. Bogaty ojciec, trzymając wciąż rękę na moim ramieniu, zaczął ciepłym głosem wyjaśniać mi podstawy sposobu swojego myślenia na temat pieniędzy i inwestowania. Zaczął od słów: „Mnie też nie stać na tę ziemię. Ale stać na to mój biznes”. Tamtego dnia chodziliśmy po plaży przez godzinę - Michał po jednej stronie bogatego ojca, ja - po drugiej. Zaczęła się moja lekcja inwestowania.

Kilka lat temu, prowadziłem trzydniowy kurs nauki inwestowania w australijskim Sydney. Pierwsze półtora dnia omawiałem wszystkie „za” i „przeciw” budowaniu biznesu. W końcu, jeden zniecierpliwiony słuchacz zapytał: „Przyszedłem tutaj, aby nauczyć się inwestowania. Dlaczego poświęca pan tyle czasu biznesowi?”

Odpowiedziałem: „Są dwa powody. Powód numer jeden jest taki, że ostatecznie i tak zawsze inwestujemy w biznes. Jeżeli inwestujesz w akcje

- inwestujesz w biznes. Kupując nieruchomości, tak jak budynek mieszkalny

- inwestujesz w biznes. Jeśli kupujesz obligacje - również inwestujesz w biznes. Aby być dobrym inwestorem, najpierw musisz być dobry w biznesie. Drugim powodem jest to, że najlepszy sposób inwestowania polega na tym, iż twój biznes kupuje ci inwestycje. Najgorszym sposobem jest inwestowanie jako osoba fizyczna. Przeciętny inwestor bardzo mało wie o biznesie i często inwestuje jako osoba fizyczna. Dlatego poświęcam tyle czasu tematowi biznesu na kursach inwestowania”. Oto powód, dla którego poświęcę trochę czasu na to, jak budować i analizować biznes. Zajmę się również tematem inwestowania poprzez biznes, ponieważ bogaty ojciec nauczył mnie inwestować wyłącznie w ten sposób. Czterdzieści lat temu powiedział mi: „Mnie też nie stać na kupno tej ziemi. Ale stać na to mój biznes”. Innymi słowy, zasada bogatego ojca brzmiała: „Mój biznes kupuje moje inwestycje. Większość ludzi nie jest bogata, ponieważ inwestują jako osoby fizyczne, a niejako właściciele biznesu”. Dzięki tej książce dowiesz się, dlaczego większość z tych 10% ludzi, którzy posiadają akcje, jest właścicielami biznesów i inwestuje poprzez swoje biznesy. Dowiesz się również, jak Ty możesz zrobić to samo.

W dalszej części kursu stało się jasne, dlaczego poświęcam tyle czasu tematowi biznesu. W pewnym momencie, wszyscy zaczęli sobie zdawać sprawę, że najbogatsi inwestorzy na świecie nie kupują inwestycji

Wstęp

- większość inwestorów typu 90/10 tworzy swoje własne inwestycje. Dzisiejsi dwudziestoparoletni miliarderzy nie kupowali akcji, ale stworzyli swoje własne inwestycje, zwane biznesami, które miliony ludzi chcą kupić. Prawie codziennie słyszę: „Mam pomysł na nowy produkt, który przyniesie majątek”. Niestety, większość tych twórczych pomysłów nigdy nie zamieni się w fortuny. Drugą część książki poświęcam sposobom, dzięki którym te 10% ludzi obraca swoje pomysły w biznesy warte wiele milionów lub miliardów dolarów, a w które chcą inwestować inni inwestorzy. Dlatego bogaty ojciec spędził tyle czasu, ucząc mnie budowania biznesów oraz analizowania tych, w które chciałbym zainwestować. Jeżeli więc sądzisz, że masz pomysł, który mógłby uczynić Cię bogatym i mógłby pomóc Ci przyłączyć się do klubu 90/10 - druga część książki jest właśnie dla Ciebie.

Kupuj, trzymaj i módl się

Przez lata bogaty ojciec udowadniał, że inwestowanie oznacza różne rzeczy dla różnych ludzi. Dzisiaj często słyszę, jak ludzie mówią:

1. „Właśnie kupiłem 500 akcji firmy XYZ po 5 dolarów za sztukę, cena zwiększyła się do 15 dolarów i wtedy je sprzedałem. Zarobiłem 5.000 dolarów w niecały tydzień”.
2. „Kupujemy z mężem stare domy, remontujemy je i sprzedajemy z zyskiem”.
3. „Handluję kontraktami terminowymi na towary”.
4. „Mam ponad milion dolarów na moim rachunku emerytalnym”.
5. „Bezpieczne jak pieniądze w banku”.
6. „Posiadam zdywersyfikowany portfel”.
7. „Inwestuję długoterminowo”.

Bogaty ojciec mawiał: „Inwestowanie oznacza różne rzeczy dla różnych ludzi”. Choć powyższe stwierdzenia odzwierciedlają różne rodzaje produktów i procedur inwestycyjnych, bogaty ojciec nie inwestował w ten sam sposób. Twierdził: „Większość ludzi nie jest inwestorami. Większość ludzi jest spekulantami lub hazardzistami. Większość ludzi posiada mentalność „kupuj, trzymaj i módl się, aby cena poszła do góry”. Większość żyje w nadziei, że rynek będzie wzrastał oraz w strachu przed jego załamaniem. Prawdziwy inwestor robi pieniądze niezależnie od tego, czy rynek idzie do góry, czy w dół; czy gra na zwykłą, czy też na zniżkę cen. Przeciętny inwestor nie wie, jak to zrobić i dlatego większość - to przeciętni inwestorzy, którzy należą do kategorii 90% zarabiających zaledwie 10% pieniędzy”.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Chodzi o coś więcej niż kupowanie, trzymanie i modlenie się

Inwestowanie znaczyło dla bogatego ojca coś więcej niż kupowanie, trzymanie i modlenie się. W książce zostały omówione takie tematy, jak:

1. 10 metod nadzoru stosowanego przez inwestora. Wielu ludzi uważa, że inwestowanie jest ryzykowne. Bogaty ojciec twierdził: „Inwestowanie nie jest ryzykowne. Ryzykowny jest brak kontroli”. Omawiam w książce 10 metod nadzoru, które mogą zmniejszyć ryzyko i zwiększyć zyski.

2. 5 etapów planu bogatego ojca, które przebyłem począwszy od stanu całkowitego braku pieniędzy do możliwości inwestowania wielkich sum. Pierwszy etap polegał na przygotowaniu

mojego umysłu do stania się bogatym inwestorem. To bardzo prosty i bardzo ważny etap dla każdego, kto chce inwestować z poczuciem pewności siebie.

3. Różne przepisy podatkowe dla różnych inwestorów. W mojej drugiej książce pt. Kwadrant przepływu pieniędzy, charakteryzuję cztery rodzaje ludzi działających w świecie biznesu.

Oto one:

P oznacza pracownika na etacie, S - samozatrudnionego lub mały biznes, B - właściciela biznesu, a I - inwestora.

Bogaty ojciec zachęcał mnie do inwestowania z pozycji kwadrantu B, ponieważ przepisy podatkowe są wtedy korzystniejsze. Powtarzał on: „Przepisy podatkowe są niesprawiedliwe; są ustalane przez

Wstęp

bogatych i dla bogatych. Jeżeli chcesz być bogaty, musisz korzystać z tych samych przepisów, co oni”. Jednym z powodów, dla których 10% ludzi kontroluje większość bogactwa jest to, że tylko te 10% wie, z których przepisów podatkowych korzystać.

W 1943 r. rząd federalny USA zlikwidował większość ulg podatkowych dla wszystkich pracowników etatowych. W 1986 r. rząd federalny zabrał osobom z kwadrantu S - takim, jak: lekarze, prawnicy, księgowi, inżynierowie i architekci - ulgi podatkowe dostępne dla ludzi z kwadrantu B.

Innymi słowy, jeszcze jednym powodem, dla którego 10% inwestorów zarabia 90% pieniędzy jest to, że tylko oni wiedzą jak inwestować z pozycji czterech różnych kwadrantów w celu uzyskania różnych korzyści podatkowych. Przeciętny inwestor zazwyczaj inwestuje tylko z jednego kwadrantu.

4. Z jakiego powodu i w jaki sposób prawdziwy inwestor będzie generował pieniądze niezależnie od tego, czy rynek idzie do góry, czy w dół.

5. Różnica pomiędzy inwestorami fundamentalnymi i inwestorami technicznymi.

6. W Kwadrancie przepływu pieniędzy, omówiłem sześć poziomów inwestorów. Inwestycyjny poradnik bogatego ojca rozpoczyna się od omówienia dwóch ostatnich poziomów i dalej podzielono je na następujące rodzaje:

inwestor akredytowany inwestor kwalifikowany inwestor doświadczony inwestor wewnętrzny
inwestor ostateczny

Po przeczytaniu Inwestycyjnego poradnika bogatego ojca, będziesz znał różnice określające umiejętności i wiedzę poszczególnych inwestorów.

7. Wielu ludzi mówi: „Kiedy zarobię dużo pieniędzy, skończą się moje problemy finansowe”. Nie zdają sobie sprawy, że nadmiar pieniędzy jest tak samo dużym problemem, jak ich brak. Dzięki tej książce poznasz różnicę pomiędzy dwoma rodzajami problemów finansowych. Jeden z nich to problem braku pieniędzy, a drugi - nadmiaru. Niewielu ludzi zdaje sobie sprawę jak wielkim problemem może być posiadanie zbyt dużej ilości pieniędzy.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Jednym z powodów, dla których ludzie bankrutują po zarobieniu dużych pieniędzy jest to, że nie wiedzą, jak sobie poradzić z ich nadmiarem.

Z Inwestycyjnego poradnika bogatego ojca dowiesz się, jak zacząć od problemu braku pieniędzy, jak zarobić mnóstwo pieniędzy, a następnie jak sobie poradzić z ich nadmiarem. Innymi słowy, książka nauczy Ciebie tylko tego, jak zarobić dużo pieniędzy, ale - co ważniejsze - nauczy Cię, jak je utrzymać. Bogaty ojciec mawiał: „Jaki jest sens robienia dużych pieniędzy, jeżeli w końcu wszystkie je tracisz?”

Pewien znajomy makler giełdowy powiedział mi kiedyś: „Przeciętny inwestor nie zarabia na rynku żadnych pieniędzy. Nie tyle traci, co po prostu nie zarabia. Widziałem mnóstwo inwestorów, którzy w jednym roku zarabiali pieniądze, a w następnym wszystkie tracili”.

8. Jak zarabiać znacznie więcej niż tylko 200.000 dolarów rocznie, co stanowi minimalny poziom przychodu, żeby zacząć inwestować tak, jak to robią bogaci. Bogaty ojciec powiedział kiedyś: „Pieniądze to tylko punkt widzenia. Jak możesz być bogatym, jeżeli uważasz, że 200.000 dolarów to mnóstwo pieniędzy? Jeśli chcesz być bogatym inwestorem, musisz postrzegać te 200.000 dolarów, czyli minimalną kwotę potrzebną do zakwalifikowania się jako inwestor akredytowany, jako kroplę w morzu”. I właśnie dlatego pierwszy etap tej książki jest tak ważny.

9. Pierwszy etap zawiera wskazówki, jak przygotować się mentalnie, aby stać się bogatym inwestorem. Na końcu każdego rozdziału książki zamieściłem krótkie kwizy.

Chociaż pytania kwizowe są proste, zostały tak skonstruowane, aby zachęcić Cię do myślenia, a być może - do przedyskutowania pytań i swoich odpowiedzi z Twoimi bliskimi. Właśnie te pytania sięgające w głąb duszy, które zadawał bogaty ojciec, pomogły mi znaleźć odpowiedzi, których poszukiwałem. Innymi słowy, wiele poszukiwanych przeze mnie odpowiedzi, dotyczących tematu inwestowania, drzemało przez cały czas w mojej świadomości.

Co wyróżnia inwestora 90/10?

Jednym z najważniejszych aspektów tej książki są umysłowe różnice pomiędzy przeciętnym inwestorem, a inwestorem typu 90/10. Bogaty ojciec często powtarzał: „Jeżeli chcesz być bogaty, dowiedz się, co w inwestowaniu robi większość i postępuj dokładnie odwrotnie”. W miarę czytania książki

10

Wstęp

dowiesz się, że większość różnic pomiędzy 10% inwestorów, którzy zarabiają 90% pieniędzy i 90%, którzy zarabiają tylko 10% pieniędzy, nie dotyczy tego, w co inwestują, ale jak myślą. Np.:

1. Większość inwestorów mówi: „Nie podejmuj ryzyka”. Bogaty inwestor podejmuje ryzyko.
2. Większość inwestorów mówi: „Dywersyfikuj”. Bogaty inwestor skupia się na inwestycji.
3. Przeciętny inwestor stara się zminimalizować zadłużenie. Bogaty inwestor zwiększa zadłużenie na swoją korzyść.
4. Przeciętny inwestor stara się zmniejszyć koszty. Bogaty inwestor wie, jak zwiększać koszty, aby się bogacić.
5. Przeciętny inwestor ma pracę na etacie. Bogaty inwestor tworzy etaty.
6. Przeciętny inwestor ciężko pracuje. Bogaty pracuje coraz mniej i zarabia coraz więcej.

Druga strona medalu

Tak więc podczas czytania tej książki ważne jest, aby zwrócić uwagę na momenty, kiedy Twoje myśli różnią się o 180 stopni od wskazówek bogatego ojca, który powiedział kiedyś: „Jednym z powodów, dla których tak niewielu ludzi staje się bogatymi, jest zasklepienie się w jednym sposobie myślenia. Uważają, że jest tylko jeden sposób myślenia czy robienia czegoś. Kiedy przeciętny inwestor myśli: „Postępuj bezpiecznie i nie podejmuj ryzyka”, bogaty inwestor dodatkowo musi myśleć o tym, jak poprawić swoje umiejętności, aby mógł podejmować większe ryzyko”. Bogaty ojciec nazywał ten rodzaj myślenia „myśleniem po obu stronach medalu” i kontynuował: „Bogaty inwestor musi posiadać bardziej elastyczny sposób myślenia niż przeciętny inwestor. Np. podczas gdy obaj muszą myśleć o bezpieczeństwie, bogaty inwestor musi także myśleć o tym, jak podejmować większe ryzyko. Gdy przeciętny inwestor myśli o zmniejszeniu zadłużenia, bogaty myśli o tym, jak zwiększyć zadłużenie. Gdy przeciętny inwestor żyje w strachu przed krachem na rynku, bogaty nie może się go doczekać. Chociaż dla przeciętnego inwestora może to brzmieć jak paradoks, to jednak dzięki temu paradoksowi bogaty inwestor się bogaci”.

Podczas czytania książki, bądź świadom sprzeczności w sposobie myślenia pomiędzy przeciętnymi i bogatymi inwestorami. Bogaty ojciec mawiał: „Bogaty inwestor doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że są dwie strony każdego medalu. Przeciętny inwestor widzi tylko jedną stronę. Ta druga strona powoduje, że przeciętny inwestor jest przeciętnym, a bogaty inwestor - bogatym”. Druga część książki opisuje drugą stronę medalu.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Czy chcesz być kimś więcej niż przeciętnym inwestorem?

Ta książka - to coś więcej niż podręcznik na temat inwestowania z unikalnymi poradami i sekretnymi formułami. Jednym z celów, dla których powstał Inwestycyjny poradnik bogatego ojca, jest dostarczenie Ci okazji do stworzenia innego punktu widzenia na temat inwestowania. Geneza Inwestycyjnego poradnika bogatego ojca wiąże się z moim powrotem z Wietnamu w 1973 r. i przygotowaniem do rozpoczęcia inwestowania z pozycji bogatego inwestora. W 1973 r. bogaty ojciec zaczął mnie uczyć, jak zdobyć taką samą potęgę finansową, jaką on posiadał. Potęgę, z której po raz pierwszy zdałem sobie sprawę, gdy miałem 12 lat. Gdy tak stałem na piaszczystej plaży przed najnowszą inwestycją bogatego ojca, zrozumiałem, że w dziedzinie inwestowania różnica pomiędzy bogatym ojcem, a moim biednym ojcem była o wiele większa niż to, ile każdy z nich mógł zainwestować. Różnicę tę stanowi przede wszystkim nasze najgłębsze pragnienie, aby być kimś więcej niż tylko przeciętnym inwestorem. Jeżeli posiadasz takie pragnienie, kontynuuj czytanie.

Raport audio Roberta Kiyosaki dla czytelników „Inwestycyjnego poradnika bogatego ojca”

Robert Kiyosaki przygotował dla Ciebie raport specjalny w formacie audio będący podziękowaniem za podjęcie przez Ciebie kroków w kierunku poszerzenia swojej finansowej wiedzy. „Bogaty ojciec powiedział, że jedną z najważniejszych umiejętności, jaką inwestor powinien nabyć, jest opanowanie bogacenia się, gdy na rynku jest krach. Jak pozostać spokojnym i skupionym, podczas gdy inni panikują i dokonują sprzedaży?”

Wysłuchaj raportu „Bogaty ojciec rzekł: Generuj zysk i nie wpadaj w panikę”

Wszystko, co musisz zrobić - to odwiedzić naszą witrynę www.richdadbook3.com i skopiować sobie ten darmowy raport.

Dziękujemy i życzymy powodzenia.

12

Etap pierwszy

Czy jesteś

psychicznie

przygotowany, aby

być inwestorem?

Pierwsza dziedzina nadzorowana przez inwestora

Kontrolowanie samego siebie

Rozdział 1

W co powinienem zainwestować?

W 1973 r. wróciłem z Wietnamu. Miałem szczęście, że zostałem przydzielony do bazy na Hawajach, blisko domu, a nie do jednej z baz na Wschodnim Wybrzeżu. Po rozlokowaniu się w bazie lotniczej piechoty morskiej, zadzwoniłem do mojego przyjaciela Michała i umówiłem się na lunch z nim oraz jego ojcem - człowiekiem, którego nazywam bogatym ojcem. Michał nie mógł się doczekać, aby mi pokazać swoje dziecko i nowy dom, więc umówiliśmy się u niego w domu na najbliższą sobotę. Gdy limuzyna Michała przyjechała po mnie do ponurej, szarej bazy, zacząłem zdawać sobie sprawę, jak wiele się zmieniło od czasu, gdy obaj ukończyliśmy szkołę średnią w 1965 r.

- Witaj w domu - powiedział Michał, gdy wszedłem do foyer jego pięknego domu z marmurowymi podłogami. Michał promieniał trzymając na rękach swojego siedmiomiesięcznego synka. - Cieszę się, że wróciłeś w jednym kawałku.

- Ja też - odpowiedziałem, spoglądając na skrzące się niebieskie fale Pacyfiku uderzające o biały piasek plaży przed jego domem. Dom był niezwykle efektowny - parterowa rezydencja pełna gracji i uroku hawajskiej tradycji i nowoczesności. Były tam piękne perskie dywany, wysokie

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

ciemnozielone rośliny w donicach i duży basen otoczony z trzech stron domem, a z czwartej - oceanem. Był otwarty, przewiewny i w najdrobniejszych szczegółach stanowił wzór wytwornego, wyspiarskiego budownictwa. Był spełnieniem moich wyobrażeń związanych z luksusowym życiem na Hawajach.

- Poznaj mojego syna Jamesa - powiedział Michał.

- Och - westchnąłem speszony. Moja szczęka musiała mi zwisać szeroko otwarta, gdy niepostrzeżenie pogrążając się w zamyślenie - chłonałem oszalamiające piękno tego domu. - Jakie śliczne dziecko - odpowiedziałem tak, jak mówi ktoś patrzący na malutkie dziecko. Ale gdy machałem ręką i robiłem miny do dziecka patrzącego na mnie obojętnie, mój umysł był wciąż zszokowany tym, ile się zmieniło w ciągu ośmiu lat. Ja mieszkałem w starym baraku w bazie wojskowej, dzieląc pokój z trzema innymi, niechlujnymi młodymi pilotami, którzy ciągle pili piwo, a Michał mieszkał w posiadłości wartej wiele milionów dolarów ze wspaniałą żoną i małym dzieckiem.

- Wejdz dalej do środka, tato i Connie czekają na nas na dziedzińcu. Znakomity lunch został podany przez służącą. Podczas gdy siedziałem

tam, delektując się posiłkiem, scenerią i towarzystwem, pomyślałem o swoich trzech współlokatorach, którzy pewnie właśnie teraz posilali się w kantine oficerskiej. Ponieważ była sobota, na obiad w bazie podano prawdopodobnie zapiekankę i miskę zupy.

Gdy już wymieniliśmy uprzejmości i powspominaliśmy stare czasy, bogaty ojciec powiedział:

- Jak widzisz, Michał świetnie się spisał inwestując zyski z biznesu. Zarobiliśmy więcej pieniędzy w ciągu dwóch ostatnich lat, niż ja sam zarobiłem w ciągu pierwszych dwudziestu. Jest bardzo dużo prawdy w powiedzeniu, że najtrudniej jest zarobić pierwszy milion.

- Czyli biznes dobrze idzie? - powiedziałem, próbując zachęcić ich, aby wyjawili coś więcej na temat sposobu, w jaki ich fortuny zwiększyły się tak radykalnie.

- Idzie świetnie - odrzekł bogaty ojciec. - Te nowe Boeingi 747 przywożą na Hawaje tak wielu turystów z całego świata, że biznes po prostu musi rosnąć. Ale nasz prawdziwy sukces bierze się bardziej z naszych inwestycji niż biznesu. A inwestycjami kieruje Michał.

- Gratuluję - powiedziałem do Michała - dobra robota.

- Dziękuję - odparł Michał - ale nie mogę brać na siebie wszystkich zasług. Tak naprawdę, to działanie formuły inwestycyjnej taty. Robię po prostu dokładnie to, czego nas uczył na temat biznesu i inwestowania przez lata.

16

W CO POWINIENEM ZAINWESTOWAĆ?

- Musi zatem przynosić to rezultaty - powiedziałem. - Nie mogę uwierzyć, że mieszkasz tutaj w najbogatszej dzielnicy miasta. Pamiętasz, jak byliśmy biednymi dzieciakami, biegającymi z deskami do surfowania pomiędzy domami, próbując dostać się na plażę?

Michał zaśmiał się:

- Tak, pamiętam. I pamiętam również, jak nas gonili ci wszyscy złośliwi, starzy, bogaci faceci. Teraz ja jestem złośliwym, starym, bogatym facetem, który odpędza dzieciaki. Kto by pomyślał, że ty i ja będziemy mieszkać...?

Michał przerwał nagle, gdyż zdał sobie sprawę z tego co mówi. Zrozumiał, że chociaż on tam mieszkał, ja mieszkałem po drugiej stronie wyspy w szarych, wojskowych barakach.

- Przepraszam - powiedział - nie chciałem...

- Nie musisz przeproszać - odrzekłem z uśmiechem. - Jestem szczęśliwy z twojego powodu. Cieszę się, że jesteś bogaty i osiągnąłeś taki sukces. Zasługujesz na niego, ponieważ poświęciłeś czas, aby nauczyć się prowadzić biznes. Ja wyjdę z baraków za kilka lat, kiedy skończy się mój kontrakt z wojskiem.

Bogaty ojciec, czując napięcie między nami, wtrącił się mówiąc:

- Michał spisał się lepiej niż ja. Jestem z niego bardzo dumny. Jestem dumny z mojego syna i jego żony. Są świetnymi współnikami i sami zarobili na wszystko to, co mają. Teraz, kiedy już wróciłeś z wojny, twoja kolej Robercie.

Czy mogę z wami inwestować?

- Bardzo chciałbym zainwestować z wami - odpowiedziałem ochotczo. -Zaoszczędziłem prawie 3.000 dolarów, gdy byłem w Wietnamie i chciałem je zainwestować, zanim je wydaję. Czy mogę z wami inwestować?

- Dam ci nazwisko dobrego maklera giełdowego - powiedział bogaty ojciec. - Jestem pewien, że udzieli ci dobrych rad, może nawet podsunie jakieś dobre pomysły.

- Nie, nie, nie - szybko odrzekłem. - Chcę zainwestować w to, co wy. Jak długo się znamy? Wiem, że zawsze macie coś, nad czym pracujecie lub w co inwestujecie. Nie chcę iść do maklera. Chcę wejść w układ z wami.

Gdy czekałem na ich odpowiedź, w pokoju zrobiło się cicho. Po chwili cisza zamieniła się w napięcie.

- Czy powiedziałem coś niewłaściwego? - zapytałem w końcu.

- Nie - odrzekł Michał. - Tata i ja inwestujemy w kilka nowych, ekscytujących projektów, ale sądzę, że najlepiej będzie, jeżeli najpierw zadzwonisz do jednego z naszych maklerów i zaczniesz inwestować z nim.

Znowu nastąpiła cisza, przerywana tylko pobrzękiwaniem naczyń

17

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

i szklanek, które sprzątała służąca. Żona Michała - Connie - przeprosiła i wzięła dziecko do innego pokoju.

- Nie rozumiem - powiedziałem. Zwracając się bardziej do bogatego ojca niż do Michała, kontynuowałem:

- Przez te wszystkie lata pracowałem tuż przy waszym boku, gdy budowaliście swój biznes. Pracowałem prawie za nic. Poszedłem na studia, tak jak mi radziłeś i walczyłem za swój kraj, co -jak mówiłeś, powinien zrobić młody mężczyzna. Teraz, kiedy jestem wystarczająco dorosły i mam w końcu kilka dolarów do zainwestowania, wahacie się, gdy chcę zainwestować w to, co wy. Nie rozumiem. Dlaczego traktujecie mnie tak oziębło - chcecie, żebym się odczepił? Nie chcecie, abym stał się bogaty tak, jak wy?

- Nie traktujemy cię oziębło - odpowiedział Michał. - I nigdy byśmy nie chcieli zrobić ci przykrości. Życzymy ci, abyś osiągnął wielkie bogactwo. Chodzi o to, że zmieniła się sytuacja.

Bogaty ojciec powoli skinął głową w milczącej aprobacie.

- Bardzo chcielibyśmy, abyś inwestował w to, co my - powiedział w końcu - ale byłoby to niezgodne z prawem.

- Niezgodne z prawem? - powtórzyłem głośno z niedowierzaniem. - Czy robicie coś nielegalnego?

- Nie, nie - zaśmiał się bogaty ojciec. - Nigdy nie zrobilibyśmy czegoś nielegalnego. Zbyt łatwo jest stać się bogatym w legalny sposób i nie należy ryzykować pójścia do więzienia za coś nielegalnego.

-I właśnie dlatego, że zawsze chcemy być w zgodzie z prawem, mówimy, że byłoby nielegalne, abyś inwestował razem z nami - powiedział Michał.

- To, w co inwestujemy z Michałem, nie jest nielegalne dla nas, ale byłoby takie dla ciebie - próbował podsumować bogaty ojciec.

- Dlaczego? - spytałem.

- Ponieważ nie jesteś bogaty - odpowiedział łagodnie Michał. - To, w co inwestujemy, jest dostępne tylko dla ludzi bogatych.

Słowa Michała przeszły mi. Był moim najlepszym przyjacielem i wiedziałem, jak ciężko mu było to powiedzieć. Choć powiedział to możliwie jak najłagodniej, jego słowa i tak zraniły głęboko moje serce. Zaczynałem przeczuwać, jak głęboka przepaść finansowa istniała między nami. Choć obaj nasi ojcowie wystartowali bez niczego, Michał i jego ojciec zdobyli wielki majątek. My z ojcem wciąż byliśmy daleko w tyle. Czułem, że ten wielki dom z piękną piaszczystą plażą był daleko ode mnie, a odległość liczyła się w czymś więcej niż w kilometrach. Odchylając się na krzesło i krzyżując ramiona - pogrążony w myślach - siedziałem i kiwałem głową, podsumowując tę chwilę w naszym życiu. Mieliśmy po 25 lat, lecz

18

W CO POWINIENEM ZAINWESTOWAĆ?

pod wieloma względami - przede wszystkim w dziedzinie finansów - Michał wyprzedzał mnie o wiele lat. Niedawno mojego ojca wyrzucono z rządowej posady i zaczynał od nowa w wieku 52 lat. A ja nawet jeszcze nie zacząłem.

- Wszystko w porządku? - zapytał łagodnie bogaty ojciec.

- Tak, w porządku - odparłem, starając się ukryć ranę, biorąc się ze współczucia dla siebie i mojej rodziny. - Po prostu intensywnie myślę i zgłębiam swoją duszę - powiedziałem, siląc się na uśmiech.

W pokoju zapadła cisza, a my słuchaliśmy szumu fal. W pięknym domu czuć było chłodną bryzę. Michał, bogaty ojciec i ja siedzieliśmy razem, a ja starałem się pogodzić z tą wiadomością i rzeczywistością.

- **Więc nie mogę z wami inwestować, ponieważ nie jestem bogaty**

- powiedziałem, przerywając swoje zamyślenie. - A gdybym zainwestował w to, co wy, byłoby to wbrew prawu?

Bogaty ojciec i Michał skinęli potakująco głowami. - W niektórych przypadkach - dodał Michał.

- A kto stworzył taki przepis? - spytałem.

- Rząd federalny - odparł Michał.

- SEC - dodał bogaty ojciec.

- SEC? - zapytałem. - Co to jest SEC?

- Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC w Stanach Zjednoczonych) - odparł bogaty ojciec. Została utworzona w latach trzydziestych pod kierunkiem Josepha Kennedy'ego, ojca zmarłego prezydenta Johna Kennedy'ego.

- Dlaczego wprowadzono ten przepis?

Bogaty ojciec zaśmiał się. - Został stworzony, aby chronić społeczeństwo przed pozbawionymi skrupułów maklerami, biznesmenami, pośrednikami i inwestorami.

- Dlaczego się śmiejesz? - spytałem. - To wygląda na dobry przepis.

- Tak, to bardzo dobry przepis - odparł bogaty ojciec, wciąż chichocząc.

- Przed krachem giełdowym w 1929 r. sprzedawano ludziom wiele podejrzanych, nieuczciwych i lipnych inwestycji. Puszczano wiele kłamliwych i nieprawdziwych informacji. Zatem utworzono SEC jako instytucję nadzorującą działalność inwestycyjną. To organizacja, która pomaga

tworzyć oraz egzekwować przepisy. Spełnia bardzo ważną rolę. Bez SEC panowałby chaos w gospodarce.

- Więc dlaczego się śmiejesz? - nalegałem.

- Bo chociaż chroni społeczeństwo przed złymi inwestycjami, uniemożliwia mu dostęp do najlepszych inwestycji - odpowiedział bogaty ojciec znacznie poważniejszym tonem.

- *Więc jeżeli SEC chroni społeczeństwo przed najgorszymi i najlepszymi*

19

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
inwestycjami, w co inwestuje społeczeństwo? - zapytałem.

- W „wypreparowane” inwestycje - odrzekł bogaty ojciec. - Inwestycje, które spełniają wytyczne SEC.

- Co w tym złego? - zapytałem.

- Nic - powiedział bogaty ojciec. - Myślę, że to dobry przepis. Musimy mieć przepisy i je egzekwować. Zajmuje się tym SEC.

- Ale dlaczego się śmiejesz? - spytałem. - Za długo cię znam i wiem, że ukrywasz coś, co cię rozśmiesza.

- Już ci powiedziałem - odrzekł bogaty ojciec. - Śmieję się, ponieważ chroniąc społeczeństwo przed złymi inwestycjami, SEC chroni je również przed najlepszymi inwestycjami.

- Co jest jednym z powodów, dla których bogaci się bogacą, tak? - zapytałem słabym głosem.

- Racja - powiedział bogaty ojciec. - Śmieję się, ponieważ widzę ironię całej sytuacji. Ludzie inwestują, bo chcą się wzbogacić, ale ponieważ nie są bogaci, nie wolno im inwestować w coś, co mogłyby ich uczynić bogatymi. Tylko jeżeli jesteś bogaty, możesz inwestować w inwestycje bogatych. I dlatego bogaci stają się bogatsi. Dla mnie jest to ironia.

- Ale dlaczego się to odbywa w ten sposób? - zapytałem. - Czy dzieje się tak dlatego, żeby ochronić biednych i średnią klasę przed bogatymi?

- Nie, niekoniecznie - odpowiedział Michał. - Myślę, że tak naprawdę chodzi o to, aby chronić osoby biedne i z klasy średniej przed nimi samymi.

- Dlaczego tak twierdzisz? - zapytałem.

- Ponieważ istnieje o wiele więcej złych interesów niż dobrych. Jeżeli ktoś się nie zna, wszystkie interesy - dobre i złe - wyglądają tak samo. Potrzeba dużo wiedzy i doświadczenia, aby podzielić bardziej skomplikowane inwestycje na dobre i złe. Doświadczenie w finansach oznacza wiedzę, która pozwala odróżnić dobrą inwestycję od niebezpiecznej. Większość ludzi po prostu nie ma tej wiedzy ani doświadczenia - powiedział bogaty ojciec.

- Michale, opowiedz o najnowszej transakcji, którą rozważamy.

Michał poszedł do biura i po chwili wrócił z segregatorem, grubym na jakieś pięć centymetrów i wypełnionym papierami, zdjęciami i mapami.

- To przykład czegoś, co analizujemy jako potencjalną inwestycję

- powiedział Michał, gdy usiadł z powrotem przy stole. - To są papiery wartościowe na okaziciela. Ta konkretna inwestycja jest czasami nazywana prywatną emisją papierów wartościowych.

Wpadłem w odrętwienie, gdy Michał przewracał kartki i pokazywał mi wykresy, diagramy, mapy i strony, które opisywały ryzyko i korzyści związane z tą inwestycją. Poczulem kołowanie w głowie, gdy Michał wyjaśniał, na co zwraca uwagę i dlaczego uważa to za świetną okazję inwestycyjną.

20

W CO POWINIENEM ZAINWESTOWAĆ?

Bogaty ojciec widząc, że zaczynam odpływać od natłoku nowych informacji, przerwał Michałowi i powiedział: - Chciałem, aby Robert to zobaczył.

Następnie wskazał na mały napis z przodu książki, który brzmiał: „Wyłączenia z Ustawy o papierach wartościowych z 1933 r.”.

- Chciałbym, abyś to zrozumiał - powiedział.

Pochyliłem się, aby móc lepiej przeczytać mały druk, na który wskazywał palcem. Było tam napisane:

„To inwestycja wyłącznie dla inwestorów akredytowanych. Ogólnie przyjmuje się, że inwestor akredytowany to osoba, która:

- posiada kapitał własny w wysokości co najmniej 1 miliona dolarów lub
- posiada co najmniej 200.000 dolarów rocznego przychodu w ostatnich latach (lub 300.000 dolarów ze współmałżonkiem) i istnieją podstawy, że może oczekiwać osiągnięcia tego samego poziomu przychodów w roku bieżącym”.

Wysłuchawszy tego powiedziałem: - Dlatego mówicie, że nie mogę inwestować w to, co wy. Ta inwestycja jest tylko dla ludzi bogatych.

- Albo dla ludzi o wysokich przychodach - powiedział Michał. - Nie tylko te wymagania są surowe. Oprócz tego, minimalna suma jaką można tutaj zainwestować, wynosi 35.000 dolarów. Tyle kosztuje tak zwana Jednostka” inwestycyjna.

- 35.000 dolarów! To mnóstwo pieniędzy i olbrzymie ryzyko. Chcecie powiedzieć, że to najmniejsza kwota, jaką można zainwestować w tę transakcję?

Bogaty ojciec skinął głową. - Ile rząd płaci ci jako pilotowi piechoty morskiej?

- Zarabiałem około 12.000 dolarów rocznie razem z dodatkami za latanie i udział w walkach w Wietnamie. Nie wiem, ile będę dostawał teraz, gdy stacjonuję na Hawajach. Może dostanę trochę dodatku na koszty utrzymania, ale to na pewno nie będzie dużo i z pewnością nie pokryje w całości kosztów utrzymania na Hawajach.

- Tak więc zaoszczędzenie 3.000 dolarów było dla ciebie pewnym osiągnięciem - powiedział bogaty ojciec, starając się mnie pocieszyć. - Zaoszczędziłeś prawie 25% swojego przychodu brutto.

Przytaknąłem mu, jednak w duszy zdałem sobie sprawę jak bardzo, bardzo daleko jestem od stania się tak zwanym inwestorem akredytowanym. Zrozumiałem, że nawet jeśli zostałbym

generałem w wojsku, nie zarobiłbym prawdopodobnie wystarczająco dużo pieniędzy, aby zakwalifikować się jako taki inwestor. Nawet prezydent Stanów Zjednoczonych nie mógłby się

21

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

zakwalifikować, gdyby wcześniej nie był bogaty i gdyby liczył tylko na swoją pensję.

- Więc co powinienem zrobić? - zapytałem w końcu. - Dlaczego nie mogę po prostu dać wam swoich 3.000 dolarów, wy połączycie je ze swoimi pieniędzmi, a potem podzielimy się zyskami?

- Moglibyśmy to zrobić - powiedział bogaty ojciec - ale ja nie polecałbym tego. W każdym razie nie w twoim przypadku.

- Ale dlaczego? - zapytałem. - Dlaczego nie w moim przypadku?

- Ty już masz całkiem dobre podstawy finansowej edukacji. Możesz wyjść daleko poza inwestora akredytowanego. Jeżeli zechcesz, możesz zostać inwestorem doświadczonym. Wtedy zdobędziesz majątek, o którym ci się nie śniło.

- Inwestor akredytowany? Inwestor doświadczony? Jaka jest różnica między nimi? - zapytałem, czując przypływ nowej nadziei.

- Dobre pytanie - powiedział Michał z uśmiechem, czując, że jego przyjaciel wychodzi z dołka.

- Inwestor akredytowany to ktoś, kto - zgodnie z definicją- kwalifikuje się z definicji, ponieważ ma pieniądze. Dlatego inwestor akredytowany jest często nazywany inwestorem kwalifikowanym - wyjaśnił bogaty ojciec.

- Ale same pieniądze nie kwalifikują cię na inwestora doświadczonego.

- Na czym polega różnica? - spytałem.

- Czy czytałeś artykuł we wczorajszej gazecie o gwiazdorce z Hollywood, który stracił miliony w oszustwie inwestycyjnym? - zapytał bogaty ojciec.

Pokiwałem głową. - Tak, czytałem. Nie tylko stracił miliony, ale musiał zapłacić podatek od nie opodatkowanego przychodu, zainwestowanego w tę transakcję.

- To jest przykład inwestora akredytowanego albo inaczej mówiąc

- kwalifikowanego - kontynuował bogaty ojciec. - Ale to, że masz pieniądze, nie oznacza, że jesteś inwestorem doświadczonym. Dlatego często słyszymy o tak wielu wysoko opłacanych ludziach, na przykład lekarzach, prawnikach, gwiazdach rocka i zawodowych sportowcach tracących pieniądze w wątpliwych inwestycjach. Mają pieniądze, ale brak im doświadczenia. Mają pieniądze, ale nie wiedzą jak je zainwestować bezpiecznie w celu osiągnięcia dużych zysków. Wszystkie transakcje wyglądają dla nich tak samo. Nie potrafią odróżnić złej inwestycji od dobrej. Tacy ludzie powinni pozostać przy „wypreparowanych” inwestycjach lub wynająć profesjonalnego menedżera do spraw finansowych, któremu ufają, że będzie właściwie inwestował ich pieniądze.

- Jaka jest więc twoja definicja inwestora doświadczonego? - zapytałem.

- Inwestor doświadczony zna zasadę trzech „W” - powiedział bogaty ojciec.

22

W CO POWINIENEM ZAINWESTOWAĆ?

- Trzech „W”? - powtórzyłem. - Co to są trzy „W”?

Bogaty ojciec odwrócił prospekt prywatnej emisji papierów wartościowych, na który spoglądaliśmy i na odwrocie jednej ze stron napisał:

1. Wiedza.
2. Wprawa.
3. Wolna gotówka.

- To są trzy „W” - powiedział, podnosząc głowę znad kartki. Zdobądź te trzy rzeczy, a staniesz się inwestorem doświadczonym.

Patrząc na te trzy „W”, powiedziałem: - Ten gwiazdor miał wolną gotówkę, ale brakowało mu dwóch pierwszych czynników.

Bogaty ojciec skinął głową. - Jest wielu ludzi dysponujących odpowiednią wiedzą, ale brakuje im wprawy, a bez prawdziwego doświadczenia życiowego, często brakuje im wolnej gotówki.

- Tacy ludzie często mówią: „Wiem”, kiedy wyjaśniasz im różne rzeczy, ale z jakiegoś powodu nie robią tego, o czym wiedzą- dodał Michał. Nasz bankier zawsze mówi „Wiem”, kiedy mówimy mu co robimy, ale nie robi tego -jak twierdzi - co wie.

-I dlatego waszemu bankierowi brakuje wolnej gotówki - powiedziałem.

Bogaty ojciec i Michał potaknęli głowami.

W pokoju znowu zrobiło się cicho. Wszyscy trzej byliśmy głęboko pogrążeni w myślach. Bogaty ojciec skinął na służącą, aby dołała kawy, a Michał zaczął wpinać dokumenty do segregatora. Siedziałem z założonymi rękami, wpatrując się w niebieskie wody Pacyfiku i zastanawiałem się nad następnym zwrotem w moim życiu. Skończyłem studia, jak chcieli moi rodzice. Służba wojskowa wkrótce się skończy i wtedy będę mógł wybrać dla siebie najlepszą drogę życiową.

- O czym myślisz? - zapytał bogaty ojciec, sącząc kawę.

- Myślę o tym, kim chcę zostać teraz, kiedy jestem już dorosły

- odpowiedziałem.

- No i kim chcesz zostać? - spytał Michał.

- Myślę, że może powinienem zostać inwestorem doświadczonym

- odparłem cicho. - Cokolwiek to oznacza.

- To byłby mądry wybór - powiedział bogaty ojciec. - Masz całkiem dobry początek, podstawy finansowej wiedzy. Teraz czas na zdobycie doświadczenia.

- A skąd będę wiedział, że mam już wystarczająco dużo jednego i drugiego? - spytałem.

- Będziesz miał wtedy wolną gotówkę - uśmiechnął się bogaty ojciec. W tym momencie cała nasza trójka zaśmiała się i podnieśliśmy nasze

szklanki z wodą, wznosząc toast „za wolną gotówkę”.

23

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Następnie bogaty ojciec wznosił toast: - Abyś stał się inwestorem doświadczonym.

- Abym został inwestorem doświadczonym i za wolną gotówkę - powtórzyłem cicho sam do siebie. Podobało mi się brzmienie tych słów.

Wezwano kierowcę limuzyny i wróciłem do swoich obskurnych koszar, aby zastanowić się, co zrobić z resztą swojego życia. Byłem dorosły i spełniłem oczekiwania moich rodziców: ukończyłem studia, służyłem dla kraju w czasie wojny. Teraz nadszedł czas, abym zdecydował,

co chcę zrobić dla siebie. Przemawiała do mnie wizja zostania inwestorem doświadczonym. Mogłem kontynuować swoją naukę u bogatego ojca w miarę zdobywania potrzebnego doświadczenia. Tym razem bogaty ojciec prowadziłby mnie jako osobę dorosłą.

20 lat później

W 1993 r. bogaty ojciec zakończył podział majątku pomiędzy swoje dzieci, wnuki i ich przyszłe dzieci. Przez jakieś najbliższe sto lat jego spadkobiercy nie będą musieli się martwić o pieniądze. Michał otrzymał główne aktywa biznesu i świetnie je wykorzystywał, powiększając saldo imperium finansowego, które bogaty ojciec zbudował, zaczynając od zera. Byłem świadkiem początku i rozwoju tego imperium.

W ciągu 20 lat osiągnąłem coś, co powinienem osiągnąć w ciągu 10 lat. Jest trochę prawdy w powiedzeniu: „Najtrudniej jest zarobić pierwszy milion”.

Teraz, patrząc z perspektywy czasu, zarobienie miliona dolarów nie było takie trudne. Trudne okazało się utrzymanie tego miliona i spowodowanie, aby dla mnie intensywnie pracował. Wreszcie to osiągnąłem i mogłem przejść w stan spoczynku w 1994 r., w 47 roku życia. Posiadałem finansową wolność oraz dosyć pieniędzy, aby przyjemnie spędzić resztę życia.

Jednak, to nie przejście w stan spoczynku mnie podniecało, ale możliwość inwestowania jako inwestor doświadczony. Możliwość inwestowania u boku Michała i bogatego ojca była celem, o który warto było powalczyć. Tamten dzień 1973 r., kiedy Michał i jego ojciec powiedzieli, że nie jestem wystarczająco bogaty, aby inwestować z nimi, był przełomowym w moim życiu i wtedy postawiłem sobie cel zostania inwestorem doświadczonym.

Poniżej przedstawiam listę niektórych przedsięwzięć, w które inwestują tak zwani „akredytowani i doświadczeni inwestorzy”:

1. prywatna emisja papierów wartościowych,

2. tworzenie konsorcjów i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, do obrotu nieruchomościami,
3. sprzedaż akcji przed pierwszą ich publiczną emisją,

24

W CO POWINIENEM ZAINWESTOWAĆ?

4. pierwsza publiczna emisja akcji (teoretycznie do takich emisji mają dostęp wszyscy inwestorzy, a w rzeczywistości nie są one łatwo dostępne),
5. udzielanie pożyczek o zwiększonym ryzyku,
6. fuzje i przejęcia,
7. pożyczki dla nowopowstałych firm,
8. fundusze hedgingowe.

Dla przeciętnego inwestora inwestycje te są zbyt ryzykowne, niekoniecznie dlatego, że sama inwestycja jest ryzykowna, ale dlatego, że zbyt często przeciętnemu inwestorowi brakuje wiedzy, wprawy i wolnej gotówki, aby wiedzieć w co się angażuje. Obecnie zgadzam się z SEC, że lepiej jest chronić inwestorów nie mających odpowiednich kwalifikacji, poprzez ograniczenie ich dostępu do tego rodzaju inwestycji, gdyż i ja popełniłem pewne błędy inwestując.

Dzisiaj, jako inwestor doświadczony, inwestuję w ryzykowne przedsięwzięcia. Jeżeli wiesz co robisz, ryzyko jest niewielkie, a potencjalna nagroda może być ogromna. To są inwestycje, w których bogaci rutynowo lokują swoje pieniądze.

Chociaż poniosłem trochę strat, zyski z inwestycji, które się powiodły, były fantastyczne, znacznie przekraczając nieliczne straty. 35% zysku z kapitału jest normą, ale czasami osiągam zyski rzędu 1.000% lub więcej. Wolę inwestować w ryzykowne inwestycje, ponieważ uważam, że są bardziej ekscytujące i stanowią większe wyzwania. To nie jest kwestia typu: „Kup mi 100 akcji tego lub sprzedaj 100 akcji tamtego” albo: „Czy stosunek ceny do zysku jest wysoki, czy niski?” Bycie inwestorem doświadczonym nie polega na tym. Inwestowanie w takie inwestycje polega na maksymalnym zbliżeniu się do lokomotywy kapitalizmu. Tak naprawdę, niektóre z wymienione inwestycji są inwestycjami kapitałowymi w przedsięwzięciach o zwiększonym ryzyku, które dla przeciętnego inwestora są zbyt ryzykowne. W rzeczywistości, takie nie są. To brak wiedzy, doświadczenia i wolnej gotówki powodują, że istnieje ryzyko dla inwestora.

To nie jest książka o inwestycjach. To jest książka o inwestorze.

Droga

To nie jest książka o inwestycjach. To jest przede wszystkim książka o inwestorze i drodze, którą trzeba pokonać, aby stać się inwestorem doświadczonym. Radzi, jak masz odnaleźć swoją drogę do pozyskania trzech „W”: wiedzy, wprawy i wolnej gotówki.

25

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Bogaty ojciec, Biedny ojciec jest książką o mojej drodze edukacyjnej, którą przeszedłem jako dziecko. Kwadrant przepływu pieniędzy jest drugą częścią Bogatego ojca, Biednego ojca i przedstawia moją drogę edukacyjną, jaką pokonałem, będąc młodym człowiekiem w okresie 1973 - 1994. Ta książka - Inwestycyjny poradnik bogatego ojca - opiera się na lekcjach ze wszystkich poprzednich lat i łączy się z moimi doświadczeniami życiowymi, przekształcając je w trzy „W”, potrzebne do zdobycia kwalifikacji inwestora doświadczonego.

W 1973 r. miałem niecałe 3.000 dolarów do zainwestowania, niewiele wiedzy i doświadczenia życiowego. Do 1994 r. stałem się inwestorem doświadczonym, a nie tylko bogatą osobą, która inwestuje.

Ponad 20 lat temu bogaty ojciec powiedział: „Tak, jak istnieją domy dla osób bogatych, biednych i pochodzących z klasy średniej, tak samo istnieją inwestycje dla każdej z tych grup. Jeżeli chcesz inwestować w to, w co inwestują bogaci, musisz być czymś więcej niż tylko bogatym. Musisz zostać inwestorem doświadczonym, a nie tylko bogatą osobą, która inwestuje”.

Pięć etapów stawania się inwestorem doświadczonym

Bogaty ojciec podzielił mój plan rozwoju na pięć wyraźnych etapów, które ja dalej rozbiłem na lekcje i rozdziały. Oto tych pięć etapów:

1. Czy jesteś psychicznie przygotowany, aby być inwestorem?
2. Jakiego rodzaju inwestorem chcesz zostać?
3. Jak zbudować solidny biznes?
4. Kto jest inwestorem doświadczonym?

5. Oddawanie.

Ta książka została napisana jako poradnik. Nie da Ci ona konkretnych odpowiedzi. Jej celem jest pomóc Ci w zrozumieniu, jakie pytania należy zadawać. Jeżeli dokona tego, spełni swoje przeznaczenie. Bogaty ojciec powiedział: „Nie można nikogo nauczyć bycia inwestorem doświadczonym, ale można nauczyć się jak nim zostać. To tak, jak z nauką jazdy na rowerze: nie mogę nauczyć cię jeździć na rowerze, ale ty możesz sam się tego nauczyć. Nauka jazdy na rowerze wymaga podjęcia ryzyka, próbowania, popełniania błędów i przyjmowania odpowiednich rad. Tak samo jest z inwestowaniem. Jeżeli nie chcesz podejmować ryzyka, wtedy mówisz, że nie chcesz się uczyć. A jeżeli nie chcesz się uczyć, wtedy ja nie mogę cię niczego nauczyć”.

Jeśli szukasz książki oferującej wyszukane porady inwestycyjne, jak się szybko wzbogacić lub tajnej formuły inwestycyjnej bogatych - ta książka nie jest dla Ciebie. Bardziej dotyczy ona uczenia się o inwestowaniu. Przeznaczona jest dla ludzi, którzy uczą się inwestowania, szukając własnej

W CO POWINIENEM ZAINWESTOWAĆ?

drogi do bogactwa, a nie dla tych, którzy szukają drogi na skróty - do osiągnięcia majątku.

To książka o pięciu etapach rozwoju, przez które przeszedł bogaty ojciec i przez które obecnie ja przechodzę. Jeśli badasz losy wielkich fortun, być może zauważysz, podczas czytania tej książki, że pięć etapów bogatego ojca - to te same pięć etapów, przez które przechodzili najbogatsi biznesmeni i inwestorzy świata, dochodząc do ogromnego bogactwa. Bili Gates, założyciel Microsoftu, Warren Buffet, najbogatszy inwestor Ameryki i Thomas Edison, założyciel General Electric - wszyscy oni przeszli przez tych pięć etapów. To te same etapy, przez które przechodzą obecnie nowi dwudziesto - i trzydziestoletni milionerzy i miliarderzy z pokolenia ludzi Internetu i „dotcomów”. Jedyna różnica jest taka, że ci młodzi ludzie, żyjący w epoce informacyjnej, przeszli przez te etapy szybciej i... istnieje szansa, że Ty też możesz przejść szybciej.

Czy jesteś częścią rewolucji?

Wielkie bogactwo, olbrzymie fortuny i ultra-bogate rodziny powstały w czasie rewolucji przemysłowej. To samo dzieje się dzisiaj w trakcie rewolucji informacyjnej.

Interesujące jest to, że z jednej strony mamy dzisiaj multimilionerów i miliarderów, którzy mają po dwadzieścia, trzydzieści i czterdzieści lat, a z drugiej - ludzi powyżej czterdziestki i więcej, którzy walczą o utrzymanie posiadłości za 50.000 dolarów rocznie. Jednym z powodów tej sytuacji jest przejście z epoki industrialnej do epoki informacyjnej. Kiedy przeszliśmy do epoki industrialnej, tacy ludzie, jak Henry Ford czy Thomas Edison zostali miliarderami. Dzisiaj, przechodząc do epoki informacyjnej, mamy Billa Gatesa, Michaela Delia i założycieli firm internetowych, którzy zostają młodymi milionerami i miliarderami. Ci dwudziestoparolatki wkrótce prześcigną bogactwem Billa Gatesa, który ma 39 lat. To jest rezultat zmiany epok, wynik przejścia z epoki industrialnej do informacyjnej. Powiedziano kiedyś, że nie ma nic potężniejszego od idei, której czas nadszedł i nie ma nic bardziej szkodliwego od osoby, która wciąż żyje starymi ideami.

Być może dla Ciebie Inwestycyjny poradnik bogatego ojca będzie książką o przyglądaniu się starym ideom i poszukiwaniu nowych pomysłów na bogactwo. Może też dotyczyć zmiany paradygmatu w Twoim życiu. Może dotyczyć równie radykalnego przejścia, jak przejście z epoki

industrialnej do informacyjnej. Może dotyczyć zdefiniowania nowej drogi finansowej w Twoim życiu. Może dotyczyć sposobu myślenia, cechującego człowieka biznesu i inwestora, a nie pracownika etatowego lub samozatrudnionego.

Przejsie przez te etapy zabrało mi wiele lat i nadal przez nie przechodzę.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Po przeczytaniu tej książki, może zdecydujesz się pokonać te same pięć etapów, a może zdecydujesz, że ta droga rozwoju nie jest dla Ciebie. Jeżeli zdecydujesz się pójść tą samą drogą, od Ciebie tylko zależy, jak szybko będziesz chciał przejść te pięć etapów rozwoju. Pamiętaj, że ta książka nie jest o tym, jak szybko zostać bogatym. Decyzja o przejściu takiego rozwoju osobistego i programu edukacyjnego zostaje podjęta na etapie pierwszym: etapie umysłowego przygotowania.

Czy Twoja wola i świadomość jest przygotowana do bycia inwestorem?

Bogaty ojciec często powtarzał: „Pieniądze będą tym, czym zechcesz, aby były”.

Oznaczało to, że pieniądze „pochodzą” z naszych umysłów, naszych myśli. Jeżeli ktoś mówi: „Och, nigdy nie będę bogaty” lub „Ciężko jest zdobyć pieniądze”, prawdopodobnie tak będzie. Jeżeli ktoś mówi: „Ciężko jest zostać bogatym”, będzie to prawdopodobnie prawda w stosunku do tej osoby. Jeżeli ktoś mówi: „Jedynym sposobem, aby się wzbogacić, jest ciężka praca”, wtedy ta osoba będzie prawdopodobnie ciężko pracować. Jeżeli ktoś mówi: „Gdybym miał mnóstwo pieniędzy, włożyłbym je do banku, ponieważ nie wiedziałbym, co z nimi zrobić”, prawdopodobnie tak się właśnie stanie. Byłbyś zdziwiony, gdybyś wiedział, jak wielu ludzi tak myśli i postępuje. A jeżeli ktoś mówi: „Inwestowanie jest ryzykowne”, to takie jest. Jak mawiał bogaty ojciec: „Pieniądze będą tym, czym zechcesz, aby były”.

Bogaty ojciec ostrzegał mnie, że psychiczne przygotowanie potrzebne do zostania inwestorem doświadczonym może przypominać to, które byłoby potrzebne, aby wspiąć się na Mount Everest lub przygotować się do stanu kapłańskiego. Oczywiście żartował, zwracając mi w ten sposób uwagę na konieczność rozważenia przy podejmowaniu zobowiązań. Powiedział mi: „Zaczynasz tak, jak ja zaczynałem: bez żadnych pieniędzy. Jedyne co masz, to nadzieja i marzenie o zdobyciu wielkiego majątku. Chociaż wielu ludzi marzy o nim, niewielu go osiąga. Myśl intensywnie i przygotuj się mentalnie, gdyż będziesz się uczył inwestować w sposób, w jaki może inwestować niewielu ludzi. Ujrzysz świat inwestycji bardziej od środka niż z zewnątrz. Można wybrać dużo łatwiejsze drogi życiowe i łatwiejsze sposoby inwestowania. Przemyśl to i bądź przygotowany na podjęcie decyzji, że właśnie tak ma wyglądać twoja droga życiowa”.

28

Rozdział 2
Budowanie
fundamentów
bogactwa

Powrót tamtego wieczoru do obskurnej bazy wojskowej był bardzo trudny. Koszary były w porządku, kiedy wyjeżdżałem stamtąd, ale po spędzeniu popołudnia w nowym domu Michała, wydawały się teraz stare i zniszczone.

Tak jak przypuszczałem, moi trzej współlokatorzy pili piwo i oglądali mecz baseballu w telewizji. Wszędzie walały się pudełka po pizzy i puszki po piwie. Nfe odezwali się, gdy mijalem

wspólną część mieszkalną. Po prostu gapili się w telewizor. Gdy wszedłem do swojego pokoju i zamknąłem drzwi, poczułem zadowolenie, że mamy osobne pokoje. Miałem wiele spraw do przemyślenia.

Mając 25 lat w końcu zrozumiałem rzeczy, których nie mogłem zrozumieć, gdy jako dziewięcioletek zacząłem po raz pierwszy obcować z bogatym ojcem. Zdałem sobie sprawę, że bogaty ojciec pracował ciężko przez te wszystkie lata, kładąc solidne fundamenty swojego bogactwa. Mieszkał w biednej części miasta, żyjąc skromnie, budując biznesy, kupując nieruchomości i pracując zgodnie ze swoim planem. Zrozumiałem teraz, że plan bogatego ojca polegał na tym, aby stać się bardzo zamożnym. Gdy wraz z Michałem byliśmy w szkole średniej, bogaty ojciec rozszerzał

29

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
działalność na inne wyspy archipelagu hawajskiego, kupując biznesy i nieruchomości. Gdy Michał i ja studiowaliśmy, bogaty ojciec stał się jednym z największych prywatnych inwestorów w Honolulu i części Waikiki. Gdy ja latałem w Wietnamie, podwaliny jego bogactwa były gotowe. To były mocne i stabilne fundamenty.

Teraz on i jego rodzina cieszyli się owocami swojej pracy. Zamiast mieszkać w najbiedniejszej dzielnicy - na jednej z mniejszych wysp, mieszkali w jednej z najbogatszych dzielnic Honolulu. Na zewnątrz nie wyglądali na bogatych, jak wielu ludzi z tamtej dzielnicy. Wiedziałem, że Michał i jego ojciec są bogaci, ponieważ pozwolili mi przejrzeć swoje zestawienia finansowe. Niewielu ludzi dostąpiło tego przywileju.

W tym samym czasie mój ojciec właśnie stracił pracę. Wspinał się po urzędniczej drabinie w rządzie stanowym, kiedy wypadł z łask politycznej maszyny, która rządziła stanem Hawajów. Gdy stanął w szranki przeciwko swojemu szefowi w wyborach na gubernatora stanu i przegrał - stracił wszystko, na co pracował. Znalazł się na czarnej liście rządu stanowego i musiał zaczynać wszystko od nowa. Nie posiadał fundamentów bogactwa. Chociaż miał 52 lata, a ja 25, byliśmy dokładnie w tej samej sytuacji finansowej. Nie mieliśmy pieniędzy. Obaj mieliśmy wyższe wykształcenie i mogliśmy zdobyć następną posadę, jednak nie posiadaliśmy prawdziwych aktywów. Tamtej nocy, leżąc cicho na swoim łóżku, wiedziałem, że mam rzadką okazję ukierunkowania swojego życia. Mówię „rzadką”, gdyż bardzo niewielu ludzi ma luksus porównania dróg życiowych dwóch ojców, a następnie wybrania tej, która jest dla nich odpowiednia. Traktowałem ten wybór bardzo poważnie.

Inwestycje bogatych

Chociaż tamtej nocy wiele rzeczy chodziło mi po głowie, najbardziej intrygowała mnie myśl, że istnieją jedne inwestycje zarezerwowane tylko dla bogatych, a drugie - dla pozostałych. Pamiętałem, że kiedy jako dziecko uczyłem się pracując dla bogatego ojca, słuchałem często od niego nauk o budowaniu swoich biznesów. Jednak teraz, kiedy był już bogaty, mówił tylko o swoich inwestycjach - inwestycjach dla bogatych. Tamtego dnia podczas lunchu bogaty ojciec wyjaśnił: „Jedynym powodem, dla którego budowałem biznesy, było to, abym mógł inwestować w inwestycje dla bogatych. Jedynym powodem, dla którego ty budujesz biznes, jest to, aby kupić ci twoje aktywa. Bez moich biznesów, nie byłoby mnie stać na inwestowanie w inwestycje dla bogatych”.

Następnie bogaty ojciec podkreślił różnicę pomiędzy pracownikiem etatowym kupującym inwestycję, a biznesem kupującym inwestycję.

30

Budowanie fundamentów bogactwa

Powiedział: „Większość inwestycji jest za droga, jeżeli kupujesz je jako pracownik. Ale stają się osiągalne, jeżeli twój biznes kupuje je dla ciebie”. Nie wiedziałem, co ma na myśli mówiąc to, ale wiedziałem, że to rozróżnienie jest ważne. Byłem teraz ciekaw i paliłem się, aby poznać tę różnicę. Bogaty ojciec przestudiował przepisy podatkowe oraz przepisy dotyczące spółek i znalazł sposoby na zarobienie mnóstwa pieniędzy wykorzystując je na swoją korzyść. Tamtej nocy zasypiałem, powtarzając szeptem: „inwestycje bogatych” i planując, że zadzwonię rano do bogatego ojca.

Wznowienie lekcji

Jako dziecko spędziłem wiele godzin, siedząc przy stole w jednej z restauracji bogatego ojca, który w niej omawiał sprawy związane ze swoim biznesem. W czasie tych dyskusji siedziałem i popijałem wodę sodową, podczas gdy bogaty ojciec rozmawiał ze swoimi bankierami, księgowymi, prawnikami, maklerami giełdowymi, planistami do spraw finansowych, agentami nieruchomości i ubezpieczeń. To był początek mojej edukacji w biznesie. Pomiędzy 9 i 18 rokiem życia spędziłem wiele godzin, słuchając tych mężczyzn i kobiet rozwiązujących zawile problemy biznesowe. Ale te lekcje przy stole skończyły się, gdy wyjechałem na cztery lata studiów do Nowego Jorku, a następnie przez pięć lat służyłem w wojsku. Teraz, gdy ukończyłem już studia i moja służba wojskowa dobiegała końca, byłem gotów kontynuować lekcje u bogatego ojca.

Kiedy zadzwoniłem do niego następnego dnia, chętnie zgodził się na wznowienie lekcji. Przekazał biznesy Michałowi i częściowo był już w stanie spoczynku. Szukał jakiegoś zajęcia, zamiast grać w golfa przez cały dzień.

Gdy byłem młodym chłopcem, nie wiedziałem, którego ojca słuchać w sprawach pieniędzy. Obaj byli dobrymi, ciężko pracującymi ludźmi. Obaj byli silni i charyzmatyczni. Obaj mówili, że powinienem pójść na studia i służyć swojemu krajowi w wojsku. Ale nie mówili tych samych rzeczy na temat pieniędzy ani nie dawali tych samych rad, kim mam zostać, kiedy dorosnę. Teraz mogłem porównać rezultaty podążania drogami wybranymi przez bogatego ojca i mojego biednego ojca.

W Kwadrancie przepływu pieniędzy - książce, która jest kontynuacją Bogatego ojca, Biednego ojca, wspominałem, jak mój biedny ojciec radził mi: „Chodź do szkoły, osiągnij dobre wyniki, a potem znajdź pewną pracę ze świadczeniami”. Zalecał mi drogę życiową, która wygląda tak:

M

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

SZKOŁA

Z drugiej strony, bogaty ojciec radził: „Naucz się budować biznesy i poprzez nie -inwestować”. Zalecał drogę kariery, która wygląda tak:

SZKOŁA

Kwadrant przepływu pieniędzy jest książką o podstawowych różnicach emocjonalnych i zawodowych pomiędzy ludźmi znajdującymi się

32

Budowanie fundamentów bogactwa

w poszczególnych kwadrantach. Różnice te są ważne, ponieważ określają ostatecznie, który kwadrant ktoś preferuje i w którym działa. Np. osoba poszukująca bezpiecznej posady, będzie prawdopodobnie szukać kwadrantu P. Można w nim znaleźć zarówno odźwiernych, jak i prezesów firm. Osoba, która musi sama wszystko robić, znajduje się często w kwadrancie S obejmującym samozatrudnionych i właścicieli małego biznesu. Twierdzę, że kwadrant S oznacza „solo” i „światły”, ponieważ tam właśnie znajduje się wielu takich profesjonalistów, jak: lekarze, prawnicy, księgowi i inni fachowcy.

Kwadrant przepływu pieniędzy wyjaśnia bardzo wiele różnic pomiędzy kwadrantem S, w którym działa najczęściej właścicieli małych biznesów

- a kwadrantem B - gdzie znajdują się właściciele dużych biznesów. W Inwestycyjnym poradniku bogatego ojca, zajmiemy się bardziej szczegółowo różnicami, które istnieją pomiędzy bogatymi i wszystkimi innymi.

Przepisy podatkowe są różne

Bardzo ważną rolę - w czytanej przez Ciebie książce - odgrywają różnice pomiędzy kwadrantami. Przepisy podatkowe są różne dla różnych kwadrantów. To, co jest legalne w jednym kwadrancie, może być nielegalne w innym. Te niewielkie różnice stają się wyraźniejsze, gdy wkraczamy w dziedzinę inwestowania. Omawiając ten temat, bogaty ojciec nie zapomniał zapytać mnie, z którego kwadrantu zamierzam zarabiać swoje pieniądze.

Rozpoczynają się lekcje

Podczas gdy Michał był zajęty zarządzaniem ich imperium, ja jadłem lunch z bogatym ojcem w hotelu na Waikiki Beach. Słońce przygrzewało nad oceanem, wiał lekki wietrzyk i wydawało się, że jesteśmy w raju. Bogaty ojciec był zszokowany, gdy zobaczył mnie w mundurze. Nigdy wcześniej mnie w nim nie widział. Do tej pory widywał mnie jako dzieciaka ubranego w zwykłe ubrania, takie jak szorty, dżinsy i koszulki z krótkim rękawem. Myślę, że w końcu zrozumiał, iż dorosłem. Od czasu ukończenia szkoły średniej widziałem już kawał świata i walczyłem na wojnie. Miałem na sobie mundur, ponieważ byłem w trakcie ćwiczeń i musiałem wrócić do bazy na wieczorny lot.

- Więc tym się zajmujesz od czasu ukończenia szkoły średniej
- powiedział bogaty ojciec.

Skinąłem głową i powiedziałem: - Cztery lata w akademii wojskowej w Nowym Jorku i cztery lata w piechocie morskiej. Został mi jeszcze rok.

- Jestem z ciebie bardzo dumny - powiedział bogaty ojciec.

33

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Dziękuję - odpowiedziałem - ale miło będzie zdjąć mundur. Jest ciężko, gdy ci wszyscy hippisi i ludzie, którzy są przeciwni wojnie, plują albo gapią się na ciebie i nazywają „mordercą dzieci”. Mam nadzieję, że wojna się wkrótce skończy dla dobra nas wszystkich.

- Cieszę się, że Michał nie musiał tam jechać - powiedział bogaty ojciec. - Chciał się zaciągnąć, ale nie pozwoliło mu na to jego słabe zdrowie.

- Miał szczęście - odpowiedziałem. - Straciłem wystarczająco wielu przyjaciół na tej wojnie. Nie chciałbym stracić jeszcze Michała.

Bogaty ojciec skinął głową i zapytał: - Jakie więc masz plany, kiedy skończy się twój kontrakt z wojskiem?

- Trzem moim przyjaciołom zaproponowano pracę pilotów w liniach lotniczych. Ciężko jest teraz się gdzieś zatrudnić, ale oni mówią, że dzięki swoim kontaktom mogą mi pomóc.

- Więc myślisz o lataniu w liniach lotniczych? - zapytał bogaty ojciec. Wolno skinąłem głową. - Kiedy o tym pomyśleć, to jest jedyna rzecz,

którą do tej pory robiłem. Pensja jest dobra i świadczenia dobre. A poza tym przeszedłem bardzo intensywny trening latania - powiedziałem. - Stałem się całkiem dobrym pilotem po lotach na wojnie. Jeżeli polatam przez rok w jakichś małych liniach lotniczych na samolotach wielosilnikowych, będę gotów do pracy dla dużych przewoźników.

- Więc myślisz, że to będziesz robił? - zapytał bogaty ojciec.

- Nie - odparłem. - Nie po tym, co stało się z moim ojcem i nie po naszym spotkaniu w nowym domu Michała. Tamtej nocy leżałem, nie śpiąc przez kilka godzin i rozmyślałem o tym, co mi powiedzieliście o inwestowaniu. Zdałem sobie sprawę, że jeżeli podejmę pracę w liniach lotniczych, może pewnego dnia zostanę inwestorem akredytowanym. Ale być może nigdy nie wyjdę ponad ten poziom.

Bogaty ojciec nie mówił nic, co jakiś czas tylko potakiwał głową w milczeniu. - Więc to, co powiedziałem, trafiło na podatny grunt - rzekł niskim głosem.

- Tak - odparłem. - Zastanowiłem się nad wszystkimi lekcjami, których mi udzieliłeś jako dziecku. Teraz jestem dorosły i nabrały one dla mnie nowego znaczenia.

- A co zapamiętałeś? - spytał bogaty ojciec.

- Pamiętam, jak zabrałeś mi moje 10 centów za godzinę i kazałeś pracować za darmo - odpowiedziałem. - Zapamiętałem to jako lekcję nie uzależniania się od pensji.

Bogaty ojciec zaśmiał się i powiedział: - To była twarda lekcja.

- Tak - odparłem - ale świetna. Mój ojciec był naprawdę zły na ciebie. Ale teraz to on próbuje żyć bez pensji. Różnica jest taka, że kiedy dostałem

34

Budowanie fundamentów bogactwa

tę lekcję miałem 9 lat, a on teraz ma 52. Po lunchu u Michała przyrzekłem sobie, że nie spędzę życia, trzymając się kurczowo bezpiecznej pracy tylko dlatego, że będę potrzebował pensji. Nie sądzę więc, że będę szukał pracy w liniach lotniczych. I dlatego teraz jestem tutaj z tobą. Chcę powtórzyć lekcje o tym, jak sprawić, aby pieniądze pracowały na mnie, żebym nie musiał spędzić

swojego życia, pracując za pieniądze. Ale tym razem, chcę pobierać twoje lekcje jako dorosły. Naucz mnie teraz czegoś trudniejszego i podaj więcej szczegółów.

- Jaka była moja pierwsza lekcja? - zapytał bogaty ojciec.

- Bogaci nie pracują za pieniądze - odpowiedziałem natychmiast. Wiedzą jak sprawić, aby pieniądze pracowały dla nich.

Szeroki uśmiech pojawił się na twarzy bogatego ojca. Wiedział, że go słuchałem jako dziecko przez te wszystkie lata. - Bardzo dobrze - powiedział. - To jest podstawa, jeżeli chcesz zostać inwestorem. Jedyne - czego muszą nauczyć się inwestorzy - to jak sprawić, aby pieniądze intensywnie pracowały dla nich.

- I to jest to, co ja też chciałbym wiedzieć - powiedziałem cicho. - Chcę się nauczyć sam, a może i nauczyć mojego ojca tego, co ty wiesz. Jest teraz w bardzo kiepskim położeniu. W wieku 52 lat próbuje zacząć wszystko od nowa.

- Wiem - powiedział bogaty ojciec - wiem.

Tak więc tamtego słonecznego dnia, gdy na falach głębokiego, błękitnego oceanu ślizgali się ludzie na deskach surfingowych, zaczęły się moje lekcje inwestowania. Następowaly w pięciu etapach, a każdy etap pomagał mi wejść na wyższy poziom zrozumienia - zrozumienia procesu myślowego bogatego ojca i jego planu inwestycyjnego. Lekcje zaczęły się od przygotowania psychicznego i od przejęcia kontroli nad samym sobą, ponieważ jest to niezbędne, aby rozpocząć inwestowanie. Inwestowanie ostatecznie zaczyna się i kończy od przejęcia kontroli nad samym sobą.

Lekcje w pierwszym etapie planu inwestycyjnego bogatego ojca dotyczą psychicznego przygotowania, które jest niezbędne przed rozpoczęciem prawdziwego inwestowania. Moje psychiczne przygotowanie rozpoczęło się wtedy, gdy tamtej nocy w 1973 r., leżałem w swoim łóżku, w obskurnym pokoju bazy wojskowej. Michał miał szczęście, że posiadał ojca, który zgromadził wielki majątek. Ja nie miałem takiego szczęścia. Pod wieloma względami miał nade mną przewagę 50 lat - ja musiałem dopiero wystartować. Tamtej nocy rozpocząłem swoje psychiczne przygotowanie od wyboru pomiędzy bezpieczeństwem pracy na etacie, jakie wybrał mój biedny ojciec, a położeniem fundamentów prawdziwego bogactwa, które wybrał bogaty ojciec. Tu właśnie rozpoczyna się prawdziwy proces

35

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

inwestowania i lekcje bogatego ojca. Początkiem jest bardzo osobista decyzja - świadomy wybór, czy stać się osobą bogatą, biedną, czy należącą do klasy średniej. To ważna decyzja, ponieważ obojętnie którą pozycję finansową wybierzesz - wszystko w Twoim życiu ulega zmianie.

36

Rozdział 3 Pierwsza lekcja inwestora

Wybór

Rozpoczęły się lekcje u bogatego ojca. „W sprawach dotyczących pieniędzy i inwestowania ludzie posiadają trzy podstawowe opcje lub mają trzy powody, aby inwestować. Oto one:

1. być zabezpieczonym,
2. wygodnie żyć lub
3. być bogatym”.

Bogaty ojciec kontynuował: „Wszystkie trzy opcje są ważne. Zmiana w życiu następuje, gdy jedna z nich staje się priorytetem”. Następnie powiedział, że większość ludzi zarabia pieniądze i podejmuje decyzje inwestycyjne dokładnie w tej kolejności. Innymi słowami, ich pierwsza decyzja w sprawie finansów, to wybór bezpieczeństwa, następnie - wygodnego życia, a później bycie bogatym. Dlatego dla większości ludzi priorytetem jest bezpieczeństwo związane z pracą na etacie. Gdy mają już bezpieczną pracę, skupiają się na komforcie. Ostatnia decyzja, jaką większość podejmuje - to zostać bogatym.

Tamtego dnia 1973 r. bogaty ojciec powiedział: „Większość ludzi marzy o staniu się bogatym, ale nie jest to decyzja o najwyższym priorytecie. W Ameryce tylko trzech ludzi na stu jest bogatych w następstwie wyboru priorytetów. Większość porzuca chęć bogacenia się, jeżeli to zakłóca ich komfort lub poczucie bezpieczeństwa. Dlatego tak wielu ludzi poszukuje tej jednej, stuprocentowej rady inwestycyjnej. Ludzie, dla których bezpieczeństwo i wygoda są pierwszymi dwoma decyzjami, szukają takich sposobów szybkiego wzbogacenia się, które są łatwe, pozbawione ryzyka

37

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca i wygodne. Niewiele osób bogaci się dzięki jednej szczęśliwej inwestycji, ale gdy tego dokonają, często tracą wszystko”.

Bogaty czy szczęśliwy

Często słyszę, jak ludzie mówią: „Wolę być szczęśliwy niż bogaty”. Ten komentarz zawsze wydawał mi się bardzo dziwny, ponieważ bywałem i biedny, i bogaty, ale w obu sytuacjach finansowych byłem zarówno szczęśliwy jak i nieszczęśliwy. Zastanawiam się, dlaczego ludzie sądzą, że muszą wybierać między szczęściem a bogactwem.

Doszedłem do wniosku, że tak naprawdę ludzie myślą: „Wolę się czuć bezpiecznie i wygodnie, niż być bogatym”. Jest tak, ponieważ brak komfortu lub poczucia bezpieczeństwa powodowały, że nie byli szczęśliwi. Jeżeli chodzi o mnie, godziłem się na brak komfortu i poczucia bezpieczeństwa, aby stać się bogatym. Bywałem bogaty i biedny oraz szczęśliwy i nieszczęśliwy, ale zapewniam Cię, że kiedy byłem biedny i nieszczęśliwy, byłem o wiele bardziej nieszczęśliwy niż wtedy, gdy byłem bogaty i nieszczęśliwy.

Nigdy również nie rozumiałem stwierdzenia: „Pieniądze szczęścia nie dają”. Chociaż jest w tym trochę prawdy, zauważyłem, że kiedy mam pieniądze, czuję się całkiem dobrze. Jednego dnia znalazłem banknot 10-dolarowy w kieszeni moich dżinsów. Chociaż było to tylko 10 dolarów, było to piękne uczucie. Gdy dostajesz pieniądze, zawsze czujesz się lepiej niż wtedy, kiedy otrzymujesz do zapłaty rachunek. Przynajmniej takie są moje doświadczenia z pieniędzmi. Czuję się szczęśliwy, kiedy „przychodzą”, a nieszczęśliwy - kiedy muszę się z nimi rozstać.

Wtedy, w 1973 r., ustawiłem swoje priorytety w takiej kolejności:

1. Być bogatym.
2. Wygodnie żyć.
3. Być zabezpieczonym.

Jak już wcześniej stwierdziłem, w sprawach pieniędzy i inwestowania wszystkie trzy priorytety są ważne. To, w jakiej kolejności je ustawisz, jest bardzo osobistą decyzją, którą należy podjąć przed rozpoczęciem procesu inwestowania. Najwyższym priorytetem mojego biednego ojca było

„bycie zabezpieczonym”, zaś bogatego ojca - „bycie bogatym”. Zanim zaczniesz inwestować, ważne jest, abyś zdecydował, jakie są Twoje priorytety.

Kwizpsychicznego nastawienia

Bycie bogatym, wygodne życie i bycie zabezpieczonym są naprawdę bardzo osobistymi, fundamentalnymi wartościami. Żadna z nich nie jest

38

Wybór

ważniejsza od pozostałych. Wiem jednak, że ustalenie, która jest najważniejsza dla Ciebie, ma długoterminowy wpływ na styl życia, jaki wybierasz. Dlatego musisz wiedzieć, które wartości są dla Ciebie najważniejsze, zwłaszcza, gdy w grę wchodzi pieniądze i planowanie finansów.

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

Wypisz w kolejności wartości, które są dla Ciebie najważniejsze:

1. _____
2. _____
3. _____

Niektórzy z Was będą musieli zbadać swoje prawdziwe uczucia. Porozmawiaj poważnie z żoną lub mężem albo mentorem. Zrób listę „za” i „przeciw”. Świadomość Twoich osobistych priorytetów zaoszczędzi Ci później wielu bolesnych decyzji i bezsennych nocy.

Jednym z powodów, dla których istnieje w finansach zasada 90/10, jest to, że 90% ludzi wybiera komfort i bezpieczeństwo ponad bogactwo.

35”

Rozdział 4 Druga lekcja inwestora

Który świat dostrzegasz?

Jedną z najbardziej uderzających różnic pomiędzy bogatym i biednym ojcem był sposób, w jaki patrzyli na świat. Mój biedny ojciec zawsze widział świat finansowego niedostatku. Czulo się to, gdy mówił: „Czy myślisz, że pieniądze rosną na drzewach?”, „Mam pieniądze wytrzepać z rękawa?” lub „Nie stać mnie na to”.

Kiedy spędzałem czas z bogatym ojcem, zacząłem sobie zdawać sprawę, że on widzi zupełnie inny świat. Potrafił dostrzegać świat, w którym jest za dużo pieniędzy. Można to było zauważyć, gdy mówił: „Nie martw się o pieniądze. Jeżeli będziemy robili właściwe rzeczy, zawsze będzie ich mnóstwo” lub „Nie pozwól, aby brak pieniędzy był usprawiedliwieniem, że nie osiągasz tego, co chcesz”.

W 1973 r., podczas jednej z lekcji, bogaty ojciec powiedział: „Są tylko dwa rodzaje problemów finansowych. Jeden z nich to brak pieniędzy, a drugi - ich nadmiar. Który rodzaj problemu wolisz mieć?”

Na moich kursach inwestowania poświęcam temu tematowi dużo czasu. Większość ludzi pochodzi z rodzin, w których problemem finansowym był brak pieniędzy. Pieniądze są tylko wyobrażeniem, więc jeśli wyobrażasz sobie, że nie masz wystarczająco dużo pieniędzy, taka też jest Twoja rzeczywistość. Moim szczęściem było to, że miałem związek z dwoma rodzinami i widziałem oba rodzaje problemów. A możesz być pewny,

41

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

że obie sytuacje mogą stanowić problem. Mój biedny ojciec zawsze miał problem braku pieniędzy, a bogaty ojciec - problem ich nadmiaru. Bogaty ojciec komentował to dziwne zjawisko następująco: „Ludzie, którzy nagle stają się bogaci - dostają spadek, wygrywają w kasynie lub na loterii - szybko znowu stają się biedni, ponieważ mentalnie znają jedynie świat, w którym jest za mało pieniędzy. Tracą więc niespodziewanie pozyskany majątek i wracają do jedyne go znanego im świata: świata braku pieniędzy”.

Jedną z moich trudności było uporanie się z myślą, że świat jest światem niedoboru pieniędzy. Począwszy od 1973 r. bogaty ojciec pracował nad tym, abym stał się świadomy swoich myśli, związanych z pieniędzmi, pracą i bogaceniem się. Bogaty ojciec szczerze wierzył, że ludzie biedni pozostają biednymi, ponieważ to jest jedyny świat, jaki znają. Mawiał: „Twoja zewnętrzna rzeczywistość finansowa jest taka sama, jak twoja wewnętrzna rzeczywistość. Nie można zmienić swojej zewnętrznej rzeczywistości, dopóki wewnętrzna nie ulegnie zmianie”.

Kiedyś bogaty ojciec stwierdził, że przyczyną niedostatku są różnice w postawie ludzi:

1. Im więcej bezpieczeństwa potrzebujesz, tym więcej niedostatku w Twoim życiu.
2. Im bardziej rywalizujesz, tym więcej niedostatku jest w Twoim życiu. Objawia się to rywalizowaniem ludzi o posady, o awans w pracy, o stopnie w szkole.
3. Aby stać się zasobniej szym, należy współpracować, posiadać więcej umiejętności i realizować twórczą inicjatywę. Życie ludzi -którzy są twórczy, posiadają umiejętności finansowe i biznesowe oraz potrafią współpracować - często upływa pod znakiem przyrostu dóbr finansowych.

Widziałem te różnice w postawach obu ojców. Mój ojciec zawsze mnie zachęcał, abym nie ryzykował i szukał bezpieczeństwa. Bogaty ojciec z kolei zachęcał mnie, abym rozwijał swoje umiejętności i był twórczy. Druga część tej książki mówi o tym, jak użyć swoich twórczych pomysłów i stworzyć świat obfitości zamiast świata niedostatku.

W czasie naszych dyskusji o niedostatku bogaty ojciec czasem wyciągał monetę i mawiał: „Gdy ktoś mówi: „Nie stać mnie na to” - widzi tylko jedną stronę monety. W chwili, kiedy mówi: „Jak mogę to zdobyć?”, zaczynasz dostrzegać jej drugą stronę. Problem polega na tym, że nawet wtedy, gdy ludzie widzą drugą stronę, dostrzegają ją tylko swoimi oczami. Dlatego biedni ludzie widzą tylko zewnętrzne działania bogatych, ale nie dostrzegają ich myśli. Jeżeli chcesz dostrzec drugą stronę monety, musisz dostrzec to, co się dzieje w umyśle bardzo bogatej osoby”. Druga część tej

42

Który świat dostrzegasz?

książki zajmuje się tym, co się dzieje w umyśle człowieka zamożnego.

Wiele lat później, gdy stała się głośna utrata pieniędzy przez osoby, które wygrały na loterii, zapytałem bogatego ojca, dlaczego tak się dzieje. Odpowiedział: „Osoba, która nagle dostaje dużo pieniędzy, szybko traci je dlatego, że wciąż dostrzega tylko jedną stronę monety. Innymi słowy: postępuje zawsze z pieniędzmi w ten sam sposób, a to było podstawowym powodem jej biedy i zmagania finansowych. Widzi tylko świat braku pieniędzy. Najlepszą rzeczą, jaką taka osoba może zrobić, to włożyć pieniądze do banku i żyć tylko z odsetek. Ludzie, którzy dostrzegają drugą stronę monety, pomnożyliby je w szybki i bezpieczny sposób. Mogliby to zrobić, bo dostrzegają drugą stronę monety - tę, w której istnieje świat nadmiaru pieniędzy.

Używają ich, aby dostać się na drugą stronę szybciej, podczas gdy wszyscy inni posługują się nimi, aby szybciej stać się biednymi”.

Pewnego razu - pod koniec lat 80-tych, gdy bogaty ojciec przeszedł już w stan spoczynku i przekazał Michałowi swoje imperium, zaprosił mnie na krótkie spotkanie. Najpierw pokazał mi wyciąg bankowy z 39 milionami dolarów w gotówce. Zatkąło mnie, kiedy powiedział: „A to tylko w jednym banku. Jestem teraz na emeryturze, ponieważ wyciąganie tej gotówki z banków i przemieszczanie jej do bardziej wydajnych inwestycji jest pełnoetatową pracą. Powtarzam, że jest to praca na pełnym etacie, która każdego roku staje się coraz większym wyzwaniem”.

Na koniec spotkania, bogaty ojciec powiedział: „Spędziłem wiele lat, ucząc Michała budować maszynę, która produkuje tak wiele pieniędzy. Teraz, kiedy przeszedłem w stan spoczynku, on obsługuje maszynę, którą zbudowałem. Mogę spokojnie pozostać na emeryturze, gdyż Michał wie nie tylko jak ją obsługiwać, ale umie również ją naprawić, jeżeli się zepsuje. Większość bogatych dzieci traci pieniądze swoich rodziców. Mimo że dorastali otoczeni nadzwyczajnym bogactwem, tak naprawdę nigdy nie nauczyli się, jak zbudować maszynę ani -jak ją naprawić, gdy się zepsuje. W zasadzie, zbyt wielu jest takich, którzy psują maszynę. Dzieci te wyrosły po bogatej stronie monety, ale nigdy nie nauczyły się tego, co potrzeba, aby znaleźć się po tejże stronie. Ty masz szansę, aby z moją pomocą przejść i pozostać na drugiej stronie”.

Jednym z etapów w przejmowaniu kontroli nad samym sobą było przejście kontroli nad moją wewnętrzną rzeczywistością finansową. Stale musiałem sobie powtarzać, że istnieje świat nadmiaru pieniędzy, ponieważ w sercu i duszy często czułem się jak osoba biedna.

Jednym z ćwiczeń, które bogaty ojciec kazał mi wykonywać, gdy czułem przyływ paniki, która bierze się ze strachu przed brakiem pieniędzy, było powtarzanie: „Są dwa rodzaje problemów finansowych. Jednym jest brak

43

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

pieniędzy, a drugim nadmiar pieniędzy. Którego z nich pragnę?” Zadawałem sobie to pytanie niemal odruchowo, mimo że moja wewnętrzna istota ulegała finansowej panice.

Nie jestem osobą żyjącą pobożnymi życzeniami lub wierzącą wyłącznie w potęgę afirmacji. Zadawałem sobie to pytanie, aby zwalczyć mój odziedziczony pogląd na pieniądze. Gdy tylko uspokoiłem się, znajdowałem rozwiązania tego, co akurat stanowiło dla mnie wyzwanie finansowe. Rozwiązania mogły oznaczać szukanie nowych odpowiedzi, znajdowanie nowych doradców lub branie udziału w zajęciach z dziedziny, w której byłem słaby. Głównym celem zwalczania mojej wewnętrznej paniki było uspokojenie się i następnie kroczenie do przodu.

Zauważyłem, że większość ludzi poddaje się panice związanej z pieniędzmi i pozwala kierować jej swoim życiem. Z tego powodu są stale przerażeni ryzykiem i pieniędzmi. Jak napisałem w Kwadrancieprzepływu pieniędzy, życiem ludzi często kierują ich emocje. Takie emocje, jak strach i zwątpienie prowadzą do małego poczucia własnej wartości i braku wiary w siebie.

Na początku lat 90-tych Donald Trump miał prawie miliard dolarów osobistego zadłużenia i 9 miliardów dolarów zadłużenia firmy. Pewien dziennikarz zapytał Trumpa, czy się martwi, a ten odpowiedział: „Martwienie się jest stratą czasu. Martwienie się przeszkadza mi w pracy nad rozwiązywaniem tych problemów”. Zauważyłem, że jednym z głównych powodów, dla których ludzie nie są bogaci jest to, że za dużo myślą o rzeczach, które mogą się nigdy nie zdarzyć.

Treścią drugiej lekcji bogatego ojca o inwestowaniu było dostrzeganie obu światów: braku i nadmiaru pieniędzy. Potem bogaty ojciec zagłębił się w wytłumaczenie ważności planu finansowego. Był gorącym zwolennikiem posiadania planu finansowego zarówno na czas niedostatku, jak i nadmiaru pieniędzy. Mawiał: „Jeżeli nie masz planu na okres nadmiaru pieniędzy, stracisz je wszystkie i wrócisz do jedyne go planu, jaki znasz. To ten sam plan, który zna 90% ludzi: świat braku pieniędzy”.

Bezpieczeństwo i niedostatek

Bogaty ojciec powtarzał: „Im bardziej ktoś szuka bezpieczeństwa, tym więcej niedostatku będzie miał w życiu. Bezpieczeństwo i niedostatek idą ze sobą w parze. Dlatego ludzie, którzy szukają bezpieczeństwa lub gwarancji w pracy na posadzie, są często ludźmi, którzy posiadają mniej obfitości w swoim życiu. Jednym z powodów, dla których sprawdza się zasada 90/10 w dziedzinie finansów, jest to, że większość ludzi spędza swoje życie, poszukując większego bezpieczeństwa, zamiast rozwijać finansowe umiejętności. Im więcej

44

Który świat dostrzegasz?

ich posiadasz, tym więcej obfitości będziesz miał w życiu”.

To te finansowe umiejętności dały bogatemu ojcu moc rozpoczęcia procesu nabywania niektórych najcenniejszych nieruchomości na Hawajach, chociaż posiadał bardzo mało pieniędzy. Te same umiejętności dają ludziom siłę do korzystania z nadarzających się okazji i obracania ich w miliony dolarów. Większość ludzi widzi okazje, ale nie potrafi ich obrócić w pieniądze i dlatego szukają większego bezpieczeństwa. Bogaty ojciec mawiał również: „Im bardziej ktoś szuka bezpieczeństwa, tym mniej widzi okazji, których jest mnóstwo. Widzą tylko jedną stronę monety i nigdy nie widzą tej drugiej. Dlatego im bardziej szukają bezpieczeństwa, tym mniej okazji dostrzegają po drugiej stronie monety. Jak powiedział kiedyś wielki baseballista, Yogi Bera: „Trafił tylko 7 na 10 razy, a znajdziesz się w Galerii Sław”. Innymi słowy, gdyby chwycił za kij tysiąc razy w ciągu swojej kariery i gdyby trafił w piłkę tylko 700 razy, byłby w Galerii Sław. Komentując cytując Yogi Bera, bogaty ojciec powiedział: „Większości ludzi tak bardzo zależy na bezpieczeństwie, że przechodzą przez życie, unikając uderzenia kijem - choćby tylko raz”.

Kwiz psychicznego nastawienia

Pochodzę z rodziny, która widziała tylko świat braku pieniędzy. Wyzwaniem dla mnie było stałe przypomnienie sobie, że istnieje inny świat i że muszę mieć otwarty umysł, aby dostrzegać oba.

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Czy potrafisz dostrzec istnienie dwóch różnych światów związanych z pieniędzmi? Świat braku pieniędzy i świat ich nadmiaru?

Tak _____ Nie _____

2. Jeżeli obecnie żyjesz w świecie niedostatku pieniędzy, czy chcesz dostrzec możliwość życia w świecie nadmiaru pieniędzy?

Tak _____ Nie _____

45

Rozdział 5 Trzecia lekcja inwestora

Dlaczego
inwestowanie
wydaje się tak
zagmatwane?

Pewnego dnia siedziałem w biurze bogatego ojca, gdy rozmawiał przez telefon. Słyszałem jak mówił: „A więc grasz dzisiaj na zwyżkę?”, „Jeżeli spadnie stopa, co się stanie z opcją podwójną?”, „OK, OK, OK, teraz rozumiem, dlaczego kupujesz opcję straddle, aby pokryć tę pozycję” albo „Zamierzasz sprzedać te akcje na termin bez pokrycia? Dlaczego nie skorzystasz z opcji sprzedaży, zamiast sprzedawać akcje bez pokrycia?”

Gdy bogaty ojciec odłożył słuchawkę, powiedziałem: - Nie mam pojęcia o czym rozmawiałeś. Inwestowanie wydaje się takie zagmatwane.

Bogaty ojciec uśmiechnął się odpowiadając: - Tak naprawdę to nie rozmawiałem o inwestowaniu.

- Nie rozmawiałeś o inwestowaniu? W takim razie o czym? Wyrażałeś się jak inwestorzy w telewizji i w filmach.

Bogaty ojciec zaśmiał się i powiedział: - Przede wszystkim inwestowanie oznacza różne rzeczy dla różnych ludzi. Dlatego wydaje się to takie

47

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
zagmatwane. To, co większość ludzi nazywa inwestowaniem, tak naprawdę nim nie jest. Ludzie mówią o różnych rzeczach, a jednak często im się wydaje, że mówią o tym samym.

- Co? - zapytałem wykrzywiając się. - Ludzie mówią o różnych rzeczach, a jednak wydaje im się, że mówią o tym samym?

Bogaty ojciec jeszcze raz się zaśmiał. Lekcja się zaczęła.

Inwestowanie ma różne znaczenie dla różnych ludzi

Gdy tamtego dnia bogaty ojciec rozpoczął lekcję, przez cały czas podkreślał tę główną myśl: Inwestowanie ma różne znaczenie dla różnych ludzi.

Oto kilka najważniejszych punktów tej lekcji:

Różni ludzie inwestują w różne rzeczy

1. Bogaty ojciec wyjaśnił kilka różnic w pojęciu wartości.

a. Niektórzy ludzie inwestują w duże rodziny. Wielka rodzina jest sposobem rodziców na zapewnienie sobie opieki na starość.

b. Ludzie inwestują w dobre wykształcenie, bezpieczeństwo związane z pracą na etacie i świadczenia. Aktywami staje się człowiek i jego dające się sprzedać umiejętności.

c. Niektórzy ludzie inwestują w zewnętrzne aktywa. W Ameryce około 45% obywateli posiada akcje spółek. Ich liczba rośnie w miarę, jak ludzie zaczynają zdawać sobie sprawę, że bezpieczeństwo pracy na posadzie i stałe zatrudnienie są coraz rzadziej gwarantowane.

Istnieje wiele różnych produktów inwestycyjnych

2. Oto przykłady niektórych rodzajów inwestycji:

a. Akcje, obligacje, fundusze powiernicze, nieruchomości, ubezpieczenia, towary, oszczędności, przedmioty dla kolekcjonerów, metale szlachetne, fundusze hedgingowe itd.

b. Każda z tych grup może być podzielona na różne podgrupy. Weźmy na przykład akcje.

Akcje można podzielić na:

1. Akcje zwykłe.
 2. Akcje uprzywilejowane.
 3. Akcje z warrantami.
 4. Akcje spółek o małym kapitale.
- Dlaczego inwestowanie wydaje się tak zagmatwane?
5. Akcje wielkich, uznanych spółek.
 6. Akcje zamienne.
 7. Akcje spółek technologicznych.
 8. Akcje przemysłowe. I tak dalej, i tak dalej.

Nieruchomości można podzielić na:

1. Jednorodzinne.
2. Biurowce.
3. Handlowe.
4. Wielorodzinne.
5. Magazyny.
6. Przemysłowe.
7. Nieużytki.
8. Grunty nie zagospodarowane. I tak dalej, i tak dalej.

Fundusze powiernicze można podzielić na:

1. Fundusz indeksowy.
2. Fundusz agresywnego wzrostu.
3. Fundusz firm określonego sektora.
4. Fundusz regularnych dywidend.
5. Fundusz zamknięty.
6. Fundusz zrównoważony.
7. Fundusz obligacji komunalnych.
8. Fundusz ziemski.

I tak dalej, i tak dalej.

Ubezpieczenia można podzielić na:

1. Ubezpieczenie na wypadek śmierci, terminowe, zmienne na życie.
2. Uniwersalne, uniwersalne zmienne.
3. Mieszane (pełne i terminowe w jednej polisie).
4. Wykorzystywane do finansowania podatku od spadku lub innych kosztów w przypadku śmierci współmałżonka lub współwłaściciela biznesu.
5. Wykorzystywane do finansowania wykupu akcji należących do współnika, w przypadku jego śmierci.
6. Gwarantujące wypłatę premii kierowniczej i odroczonej gratyfikacji.

49

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

7. Wykorzystywane do finansowania podatków od spadku.
 8. Gwarantujące wypłatę części świadczeń emerytalnych. I tak dalej, i tak dalej.
- c. Istnieje wiele różnych produktów inwestycyjnych, a każdy spełnia inną funkcję. To kolejny powód, dlaczego inwestowanie jest takie zawile.

Istnieją różne procedury inwestycyjne

3. Bogaty ojciec używał słowa „procedura” na opis techniki, metody czy formuły kupna, sprzedaży obrotu lub trzymania produktów inwestycyjnych. Poniżej przedstawiam kilka różnych rodzajów procedur inwestycyjnych:

1. Kupuj, trzymaj i módl się (długa).
2. Kup i sprzedaj (handel).
3. Sprzedaj, potem kup (krótka).
4. Kupno i sprzedaż opcji (handel).
5. Uśrednianie wartości ceny zakupu akcji (długa).
6. Brokering (oczekiwanie na najlepszy moment kupna lub sprzedaży).
7. Oszczędzanie (gromadzenie).

4. Wielu inwestorów jest klasyfikowanych w zależności od procedur i produktów. Np.:

1. Handluję akcjami.
2. Spekuluję na rynku nieruchomości.
3. Kolekcjonuję rzadkie monety.
4. Handluję opcjami terminowymi na towary.
5. Spekuluję na giełdzie papierów wartościowych.
6. Wierzę w trzymanie pieniędzy w banku.

To są przykłady różnych rodzajów inwestorów, rodzajów produktów, którymi spekulują i procedur inwestycyjnych. Wszystko to zwiększa zagmatwanie dziedziny inwestowania, ponieważ pod słowem „inwestowanie” kryją się ludzie, którzy tak naprawdę są:

- a. Hazardzistami.
- b. Spekulantami.
- c. Handlowcami.
- d. Oszczędzającymi.
- e. Marzycielami.
- f. Przegranymi.

Wielu z tych ludzi nazywa siebie inwestorami i formalnie są nimi, co

50

Dlaczego inwestowanie wydaje się tak zagmatwane?

powoduje, że temat inwestowania wprowadza jeszcze więcej zagmatwania. Nikt nie jest ekspertem od wszystkiego

„Inwestowanie ma różne znaczenie dla różnych ludzi.”. Bogaty ojciec mawiał również: „Nie ma osoby, która mogłaby być ekspertem od wszystkiego. Istnieje wiele produktów i procedur inwestycyjnych”.

Każdy ma swoich faworytów

Osoba, która zna się dobrze na akcjach, powie: „Akcje są twoją najlepszą inwestycją”. Ktoś, kto uwielbia nieruchomości, powie: „Nieruchomości są podstawą całego bogactwa”. Jeśli ktoś nie cierpi złota, powie: „Dziś już nikt nie kupuje złota”.

Następnie dodajesz do tego preferowaną procedurę i zaczynasz się gubić. Niektórzy ludzie mówią: „Dywersyfikuj. Nie wkładaj wszystkich swoich jajek do jednego koszyka”, a jeszcze inni, tacy jak Warren Buffet, największy inwestor Ameryki, mówią: „Nie dywersyfikuj. Włóż wszystkie swoje jajka do jednego koszyka i dobrze go pilnuj”.

Wszystkie te uprzedzenia i skłonności osobiste tak zwanych ekspertów zwiększają zagmatwanie, które otacza temat inwestowania.

Ten sam rynek, różne kierunki

Zagmatwanie powiększa fakt, że każdy ma inną opinię na temat przyszłości świata i kierunku, w jakim podąża rynek. Jeżeli oglądasz stacje telewizyjne nadające wiadomości ekonomiczne, zobaczysz jednego eksperta, który mówi: „Rynek jest przegrzany. Załamie się w ciągu najbliższych sześciu tygodni”. Dziesięć minut później inny ekspert powie: „Rynek będzie dalej szedł do góry. Nie będzie krachu”.

Spóźniony na przyjęcie

Jeden z moich znajomych powiedział ostatnio: „Za każdym razem, gdy słyszę o „gorących” akcjach, ich kurs zaczyna spadać, zanim je kupię. Kupuję więc na szczycie, ponieważ są to najbardziej popularne akcje, a dzień później ich kurs zaczyna spadać. Dlaczego zawsze jestem spóźniony?”

Inna skarga, którą często słyszę, to: „Cena akcji spada, więc je sprzedaję, a następnego dnia kurs idzie do góry. Dlaczego tak się dzieje?”

Nazywam to zjawiskiem „spóźniania się na przyjęcie” albo „przedwczesnej sprzedaży”. Problem z inwestowaniem w coś, co jest popularne albo oceniane jako „fundusz numer 1 ostatnich dwóch lat”, polega na tym, że prawdziwi inwestorzy już zarobili pieniądze na tej inwestycji. Weszli w nią wcześniej i wyszli na szczycie. Dla mnie nie ma nic bardziej

51

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

frustrującego, niż usłyszeć, jak ktoś mówi: „Kupiłem akcje po 2 dolary za sztukę, a teraz kosztują 35 dolarów”. Takie historie czy „wyjątkowe” rady nie wpływają na mnie najlepiej i tylko mnie frustrują. Dlatego dzisiaj, kiedy słyszę historie o błyskawicznym majątku i szybkich pieniądzach na rynku, po prostu odchodzę i nie chcę słuchać, ponieważ takie historie nie są tak naprawdę historiami o inwestowaniu.

Oto dlaczego inwestowanie jest zagmatwane

Bogaty ojciec często mawiał: „Inwestowanie jest zagmatwane, ponieważ to rozległy temat. Jeżeli się rozejrzysz, zauważysz, że ludzie inwestują w wiele różnych przedsięwzięć. Spójrz na urządzenia w swoim domu. To są produkty firm, w które zainwestowali ludzie. Otrzymujesz prąd z elektrowni, w którą ktoś inwestuje. Gdy tylko to zrozumiesz, spójrz na swój samochód,

benzynę, opony, pasy bezpieczeństwa, wycieraczki, świece zapłonowe, drogi, linie na drogach, napoje, meble w twoim domu, centrum handlowe, w którym znajduje się twój ulubiony sklep, budynki biurowe, bank, hotele, przelatujące samoloty, dywan na lotnisku i tak dalej. To wszystko istnieje, ponieważ ktoś zainwestował w biznes lub w budynek, który warunkuje dostarczanie rzeczy potrzebnych do cywilizowanego życia. Na tym naprawdę polega inwestowanie”.

Bogaty ojciec często kończył swoje lekcje inwestowania takim stwierdzeniem: „Dla większości ludzi inwestowanie to taki zagmatwany temat, ponieważ to, co nazywają inwestowaniem, wcale nim nie jest”.

W następnym rozdziale bogaty ojciec pomoże zmniejszyć zagmatwanie i wyjaśni, czym naprawdę jest inwestowanie.

Kwiz psychicznego nastawienia

Inwestowanie jest obszernym tematem, o którym istnieje tyle różnych opinii, ile związanych jest z nim ludzi:

1. Czy zdajesz sobie sprawę, że inwestowanie ma różne znaczenie dla różnych ludzi?

Tak _____ Nie _____

2. Czy zdajesz sobie sprawę, że nie istnieje osoba, która wiedziałaby wszystko na temat inwestowania?

Tak _____ Nie _____

Dlaczego inwestowanie wydaje się tak zagmatwane?

3. Czy zdajesz sobie sprawę, że ktoś może twierdzić, iż inwestycja jest dobra, a ktoś inny będzie przekonany, że ta sama inwestycja jest zła i czy wiesz, że obie te osoby mogą mieć sporo racji?

Tak _____ Nie _____

4. Czy zamierzasz mieć otwarty umysł, gdy chodzi o inwestowanie oraz słuchać różnych opinii na ten temat?

Tak _____ Nie _____

5. Czy jesteś teraz świadomy, że skupianie się na określonych produktach i procedurach może nie być tak naprawdę inwestowaniem?

Tak _____ Nie _____

6. Czy zdajesz sobie sprawę, że produkt inwestycyjny, który jest dobry dla kogoś, może nie być dobry dla Ciebie?

Tak _____ Nie _____

Rozdział 6 Czwarta lekcja inwestora

planem a nie I produktem czy I procedurą I

Często słyszę pytania w rodzaju: „Mam do zainwestowania 10.000 dolarów. W co powinienem zainwestować?”

Moja standardowa odpowiedź brzmi: „Czy masz plan?” Kilka miesięcy temu występowałem w radiu w San Francisco w audycji poświęconej inwestowaniu. Gospodarzem był bardzo popularny miejscowy makler giełdowy. Zadzwoił słuchacz zainteresowany poradą inwestycyjną.

- Mam 42 lata, dobrą pracę, ale nie mam żadnych pieniędzy. Moja matka ma dom o dużej wartości - około 800.000 dolarów, obciążony długiem hipotecznym w wysokości 100.000 dolarów. Powiedziała, że pozwoli mi pożyczyć trochę pieniędzy pod zastaw domu, abym mógł zacząć inwestować. Czy powinienem wybrać akcje, czy nieruchomości?

Moja odpowiedź brzmiała: - Czy ma pan plan?

- Nie potrzebuję planu - odpowiedział. - Chcę po prostu, aby pan mi powiedział, w co zainwestować. Chcę wiedzieć, czy według pana rynek

55

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca nieruchomości jest lepszy od rynku akcji.

- Wiem, że to chce pan wiedzieć, ale czy ma pan plan? - zapytałem jeszcze raz, możliwie jak najgrzeczniej.

- Powiedziałem panu, że nie potrzebuję planu - odpowiedział słuchacz.

- Powiedziałem, że moja matka da mi pieniądze. Tak więc mam pieniądze i dlatego nie potrzebuję planu. Jestem gotów, aby zainwestować. Chcę po prostu wiedzieć, który rynek jest lepszy: rynek akcji czy rynek nieruchomości. Chcę również wiedzieć, ile pieniędzy mojej matki powinienem wydać na swój własny dom. Ceny tutaj w rejonie zatoki tak szybko idą do góry, że nie chcę już dłużej czekać.

Spróbowałem od innej strony. Zapytałem: - Jeżeli ma pan 42 lata i dobrą pracę, dlaczego nie ma pan pieniędzy? A jeżeli straci pan pieniądze z kredytu hipotecznego matki, czy będzie ją stać na obsługę tego zadłużenia? A jeżeli straci pan pracę, a rynek się załamie, czy będzie pana dalej stać na nowy dom, jeżeli nie będzie pan mógł go sprzedać za tyle, za ile go kupił?

Okolo 400.000 słuchaczy usłyszało jego odpowiedź: - To nie pana sprawa. Myślałem, że jest pan inwestorem. Nie musi pan kopać w moim prywatnym życiu, aby udzielać mi porad inwestycyjnych. I proszę zostawić w spokoju moją matkę. Chcę jedynie porady inwestycyjnej, a nie osobistej.

Porada inwestycyjna jest poradą osobistą

Jedną z najważniejszych lekcji, jakie otrzymałem od bogatego ojca, było: „Inwestowanie jest planem, a nie produktem czy procedurą” oraz „Inwestowanie to bardzo osobisty plan”.

W czasie jednej z naszych lekcji na temat inwestowania zadał mi pytanie:

- Czy wiesz dlaczego istnieje tyle różnych rodzajów samochodów i ciężarówek?

Pomyślałem przez chwilę nad tym pytaniem i odpowiedziałem: - Myślę, że powodem są różne potrzeby różnych ludzi. Pojedyncza osoba może nie chcieć dużego, dziewięćosobowego kombi, ale przydałby się on rodzinie z pięciorgiem dzieci. Farmer wybrałby raczej półciężarówkę niż dwuosobowy samochód sportowy.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - I dlatego produkty inwestycyjne są często nazywane „mechanizmami inwestycyjnymi”.

- Są nazywane „mechanizmami”? - powtórzyłem. - Dlaczego tak?

- Ponieważ nimi są - powiedział bogaty ojciec. - Jest wiele różnych produktów inwestycyjnych, czy też mechanizmów, ponieważ jest wielu różnych ludzi z wieloma różnymi potrzebami: rodzina z piątką dzieci ma inne potrzeby niż osoba samotna czy farmer.

- Ale dlaczego nazywa się „mechanizmami”? - zapytałem jeszcze raz.

56

Inwestowanie jest planem, a nie produktem czy procedurą

- Ponieważ mechanizm wprawia cię w ruch i przenosi z punktu A do punktu B - odparł bogaty ojciec. - Produkt inwestycyjny, czyli mechanizm po prostu zabiera cię z finansowego miejsca, w którym się obecnie znajdujesz, do miejsca, gdzie chcesz być kiedyś w przyszłości.

- I dlatego inwestowanie jest planem - powiedziałem potakując głową. Zaczynałem rozumieć.

- Inwestowanie jest jak planowanie podróży, powiedzmy z Hawajów do Nowego Jorku. Oczywiście wiesz, że w pierwszym etapie podróży nie wystarczy rower czy samochód. Będziesz potrzebował statku lub samolotu, aby przeprawić się przez ocean - powiedział bogaty ojciec.

- A kiedy już dotrę do lądu, mogę iść piechotą, jechać rowerem, podróżować samochodem, pociągiem, autobusem albo lecieć do Nowego Jorku - dodałem. - Czy to są różne opcje?

Bogaty ojciec skinął głową. - I jedna nie jest lepsza od drugiej. Jeżeli masz mnóstwo czasu i chcesz zobaczyć kraj, wtedy chodzenie na piechotę lub jazda rowerem będą dla ciebie najlepsze. Oprócz tego będziesz znacznie zdrowszy na koniec podróży. Jeśli jednak musisz być w Nowym Jorku jutro, wtedy najlepszym i jedynym wyborem jest lot z Hawajów do Nowego Jorku, jeżeli chcesz być na czas.

- Wielu ludzi koncentruje się na produkcji, powiedzmy akcjach, potem procedurze, powiedzmy na handlu, ale tak naprawdę nie mają planu. Czy to chciałeś powiedzieć? - zapytałem.

Przytaknął. - Większość ludzi chce zarobić pieniądze, robiąc coś, co uważają za inwestowanie. Ale handel nie jest inwestowaniem.

- A czym jest jeżeli nie inwestowaniem? - spytałem.

- Jest handlowaniem - odparł bogaty ojciec. - A handlowanie jest procedurą lub techniką. Osoba handlująca akcjami nie różni się zbytnio od osoby, która kupuje dom, remontuje go i sprzedaje dla zysku. Jeden handluje akcjami, drugi handluje nieruchomościami, ale to wciąż handel istniejący od wieków. Kiedyś wielbłądy przewoziły egzotyczne towary przez pustynie dla konsumentów w Europie. W tym ujęciu detalista jest też handlowcem. Handlowanie jest zajęciem, ale nie jest czymś, co ja nazywam inwestowaniem.

- A dla ciebie inwestowanie jest planem. Planem, który ma cię przenieść z miejsca, w którym jesteś, do miejsca, gdzie chciałbyś się znaleźć - powiedziałem starając się zrozumieć tok myślenia bogatego ojca.

Bogaty ojciec skinął głową i powiedział: - Wiem, że to małosłowne i wydaje się nieznaczącym szczegółem, jednak bardzo chcę zmniejszyć zagmatwanie wokół tematu inwestowania. Każdego dnia spotykam ludzi, którzy myślą, że inwestują, ale w sensie finansowym zmierzają donikąd. Równie dobrze mogliby pchać taczkę w kółko.

57

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Jeden mechanizm - to za mało

W poprzednim rozdziale wymieniłem kilka różnych rodzajów dostępnych produktów i procedur inwestycyjnych. Każdego dnia powstaje ich więcej, ponieważ różni ludzie mają wiele różnych potrzeb. Gdy ludzie nie mają jasno sprecyzowanych swoich planów, wszystkie produkty i procedury zaczynają przytłaczać ich i gmatwać się.

Przykładem mechanizmu, którego bogaty ojciec używał do opisu wielu inwestorów była taczka. Zbyt wielu tak zwanych inwestorów przywiązuje się do jednego produktu i jednej procedury inwestycyjnej. Np. ktoś może inwestować wyłącznie w akcje albo wyłącznie w nieruchomości. Taka osoba przywiązuje się do jednego mechanizmu inwestycyjnego i nie zauważa innych dostępnych mechanizmów i procedur inwestycyjnych. Staje się ekspertem od tej jednej taczki, którą będzie pchać w kółko.

Pewnego dnia, gdy śmiał się z inwestorów i ich tacek, poprosiłem

O dalsze wyjaśnienia. Odpowiedział: - Niektórzy ludzie stają się ekspertami od jednego rodzaju produktu i jednej procedury. To właśnie nazywam przywiązaniem do taczki. Taczka funkcjonuje, przewozi dużo gotówki, ale jest tylko taczka. Prawdziwy inwestor nie przywiązuje się do mechanizmów czy procedur. Prawdziwy inwestor ma plan i wiele możliwości do wyboru. Jedyne czego chce dokonać prawdziwy inwestor, to przemieścić się z punktu A do punktu B w bezpieczny sposób i w określonym czasie. Taka osoba nie chce posiadać ani pchać taczki.

Wciąż byłem zdezorientowany, więc poprosiłem o dokładniejsze wyjaśnienie.

- Popatrz - powiedział lekko sfrustrowany. - Jeżeli chcę się dostać z Hawajów do Nowego Jorku, mam do wyboru wiele środków transportu. Nie chcę ich mieć na własność. Chcę po prostu z nich skorzystać. Gdy wchodzę na pokład Boeinga 747, nie mam zamiaru go pilotować. Nie chcę się w nim zakochać. Chcę się po prostu dostać z miejsca, gdzie jestem - do miejsca, dokąd się udaję. Kiedy ląduję na lotnisku Kennedy'ego, chcę skorzystać z taksówki, aby dostać się z lotniska do hotelu. Gdy przyjeżdżam do hotelu, bagażowy korzysta z wózka, aby przewieźć moje torby z ulicy do pokoju. Nie chcę pchać tego wózka ani mieć go na własność.

- Zatem w czym rzecz? - zapytałem.

- Wielu ludzi, którzy myślą, że są inwestorami, przywiązuje się do mechanizmu inwestycyjnego. Myślą, że muszą lubić akcje albo nieruchomości, aby z nich korzystać. Zatem szukają inwestycji, które lubią

I nie układają planu działania. To są inwestorzy, którzy kończą kręceniem się w koło i nigdy nie docierają z punktu finansowego A do punktu finansowego B.

58

Inwestowanie jest planem, a nie produktem czy procedurą

- Więc nie musisz się zakochać w Boeingu 747, którym lecisz, tak jak nie musisz się zakochać w swoich akcjach, obligacjach, funduszach powierniczych czy budynkach biurowych. To są po prostu mechanizmy - stwierdziłem - które pozwalają ci się przemieścić tam, dokąd chcesz dotrzeć.

Bogaty ojciec przytaknął. - Cenię sobie te mechanizmy, ufam, że ludzie o nie dbają- ale się do nich nie przyzwyczajam ani nie chcę nimi kierować czy posiadać ich na własność.

- Co się dzieje, kiedy ludzie przywiązują się do swoich mechanizmów inwestycyjnych? - zapytałem.

- Myślę, że ten, którym się posługują jest jedynym albo najlepszym. Znam ludzi, którzy inwestują wyłącznie w akcje, znam też osoby, które inwestują tylko w fundusze powiernicze lub nieruchomości. To właśnie mam na myśli, kiedy mówię o przywiązaniu do teczki. Niekoniecznie jest coś złego w takim myśleniu. Chodzi o to, że wiele razy osoby te bardziej koncentrują się na mechanizmie, a nie na swoim planie. Mimo że zarabiają dużo pieniędzy - kupując, trzymając i sprzedając produkty inwestycyjne - pieniądze te mogą nie przenieść ich tam, gdzie chcą się dostać.

- Tak więc potrzebuję planu - powiedziałem - a mój plan określi różne rodzaje mechanizmów inwestycyjnych, których będę potrzebował.

Bogaty ojciec przytaknął mówiąc: - Tak naprawdę, nie powinieneś inwestować, dopóki nie masz planu. Zawsze pamiętaj, że inwestowanie jest realizacją opracowanego planu, a nie produktem czy procedurą. To bardzo ważna lekcja.

Kwiz psychicznego nastawienia

Zanim ktoś zbuduje dom, zwykle prosi architekta, aby sporządził projekt. Czy wyobrażasz sobie, co mogłoby się zdarzyć, gdyby ktoś po prostu zaprosił kilka osób i zaczął budować dom bez projektu? Tak właśnie dzieje się w przypadku „finansowych domów” wielu ludzi. Bogaty ojciec uczył mnie tworzyć plany finansowe. Na początku nie było to łatwe i długo nie dostrzegałem w tym większego sensu. Ale po jakimś czasie uświadomiłem sobie, w jakiej sytuacji finansowej jestem i gdzie chcę dojść. Gdy zdałem sobie z tego sprawę, proces planowania stał się łatwiejszy. Innymi słowy, najtrudniejszą częścią dla mnie było określenie tego, czego chcę.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Czy jesteś gotów zainwestować czas, aby dowiedzieć się w jakiej sytuacji finansowej jesteś dzisiaj i dokąd chcesz dotrzeć oraz czy jesteś gotów określić, jak planujesz się tam dostać? Zawsze pamiętaj, że plan nie jest prawdziwym planem, dopóki nie zostanie spisany tak, abyś mógł go komuś pokazać.

Tak _____ Nie _____

2. Czy jesteś gotów spotkać się z co najmniej jednym profesjonalnym doradcą finansowym i dowiedzieć się, w jaki sposób jego usługi mogą pomóc Ci w długoterminowych planach inwestycyjnych?

Tak _____ Nie _____

Być może będziesz chciał się spotkać z dwoma lub trzema doradcami finansowymi, aby poznać różnice w ich podejściu do planowania finansów.

60

Rozdział 7 Piąta lekcja inwestora

Planujesz być bogatym czy biednym?

- Większość ludzi planuje, że będzie biedna - powiedział bogaty ojciec.

- Co? - zapytałem z niedowierzaniem. - Dlaczego tak mówisz? Jak w ogóle można tak mówić?

- Po prostu słucham tego, co ludzie mówią- odpowiedział bogaty ojciec. - Jeżeli chcesz zobaczyć przeszłość, teraźniejszość i przyszłość danej osoby, po prostu posłuchaj tego, co mówi.

Potęga słów

To była lekcja bogatego ojca na temat potęgi słów. Zapytał: - Czy kiedykolwiek słyszałeś, jak ktoś mówi: „Aby „robić” pieniądze, musisz je najpierw posiadać”?

Podniosłem się, aby wyjąć dwa napoje z lodówki i odparłem: - Tak, często to słyszę. Dlaczego pytasz?

- Ponieważ twierdzenie, że musisz mieć pieniądze, aby zarobić pieniądze jest jednym z najgorszych twierdzeń. Zwłaszcza, jeżeli ktoś chce mieć więcej pieniędzy - powiedział bogaty ojciec.

61

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Wręczając bogatemu ojcu jego napój, powiedziałem: - Nie rozumiem. Czy chodzi ci o to, że nie trzeba pieniędzy, aby zarobić pieniądze?

- Tak - powiedział bogaty ojciec. - Nie trzeba mieć pieniędzy, aby zarabiać pieniądze. Za to potrzeba czegoś, co jest w zasięgu każdego z nas, a uzyskanie tego jest mniej kosztowne niż zdobycie pieniędzy. W zasadzie, w wielu wypadkach, jest to darmowe.

To stwierdzenie bardzo mnie zainteresowało, ale bogaty ojciec nie chciał mi powiedzieć, o co chodzi. Zamiast tego, na zakończenie lekcji inwestowania, dał mi zadanie domowe.

- Zanim się spotkamy następnym razem, chciałbym, abyś zaprosił swojego ojca na obiad - długi obiad, podczas którego nie będziecie się spieszyć. Chcę, abyś w czasie całego posiłku, pilnie zwracał uwagę na specyficzne słowa, których używa twój ojciec. Po wysłuchaniu tych słów zacznij zwracać uwagę na ich przesłanie.

Byłem już przyzwyczajony do tego, że bogaty ojciec zadaje mi dziwne zadania domowe - zadania, które wydawały się niezwiązane z tematem, który omawialiśmy lub studiowaliśmy. Bardzo wierzył w to, że najpierw zdobywa się doświadczenie, a później otrzymuje lekcję. Zadzwoiłem więc do ojca i umówiłem się na spotkanie w jego ulubionej restauracji.

Mniej więcej tydzień później ponownie spotkaliśmy się z bogatym ojcem.

- Jak wypadł obiad? - zapytał.

- Interesująco - odpowiedziałem. -Bardzo uważnie słuchałem jego słów, próbując odczytać myśli kryjące się za nimi.

-1 co usłyszałeś?

- Usłyszałem: „Nigdy nie będę bogaty” - powiedziałem. - Ale to słyszałem przez większą część swojego życia. Ojciec często mówił rodzinie: „W chwili, gdy się zdecydowałem, że zostanę nauczycielem, wiedziałem, że nie będę bogaty”.

- Więc niektóre z tych wypowiedzi słyszałeś już wcześniej? - zapytał bogaty ojciec.

Skinałem głową, mówiąc: - Były powtarzane wiele razy.

- Co jeszcze często słyszałeś? - zapytał bogaty ojciec.

- „Czy myślisz, że pieniądze rosną na drzewach?”, „Czy chcesz, abym wytrzepał ci pieniądze z rękawa?”, „Bogatym nie zależy na ludziach tak, jak mnie”, „Ciężko jest zdobyć pieniądze”, „Wolę być szczęśliwy niż bogaty” - odpowiedziałem.

- Czy teraz wiesz, co mam na myśli, kiedy mówię, że możesz zobaczyć przeszłość, teraźniejszość i przyszłość człowieka, słuchając jego słów? -zapytał bogaty ojciec.

Potakując głową, powiedziałem: -1 jeszcze coś zauważyłem.

62

Planujesz być bogatym czy biednym?

- Co? - zapytał bogaty ojciec.

- Ty używasz słownictwa biznesmena i inwestora, a mój ojciec

- słownictwa nauczyciela. Ty używasz takich słów, jak: „stopa kapitalizacji”, „dźwignia finansowa”, „przychód przed odliczeniem procentów i podatków”, „wskaźnik cen producenta”, „zyski” i „przepływ pieniężny”. On używa takich słów, jak: „wyniki testów”, „stypendia”, „gramatyka”, „literatura”, „dotacje rządowe” i „kadencja”. Bogaty ojciec uśmiechnął się i powiedział: - Nie trzeba mieć pieniędzy, aby zarobić pieniądze. Potrzeba słów. Różnica pomiędzy bogatymi i biednymi związana jest z używanym przez nich słownictwem. Jedyne, co trzeba zrobić, aby być bogatym - to poszerzyć swoje słownictwo o aspekt finansowy. Warto pamiętać, że słowa są darmowe.

W latach 80-tych spędzałem dużo czasu, ucząc przedsiębiorczości i inwestowania. W tamtym okresie stałem się bardzo wyczulony na słownictwo używane przez ludzi, gdy mówią, jaki wpływ mają słowa na ich finansowe powodzenie. Po dalszych dociekaniach dowiedziałem się, że w języku angielskim istnieje około dwóch milionów słów. Przeciętna osoba używa około pięciu tysięcy słów. Jeżeli ludzie chcą zacząć powiększyć swój sukces finansowy, muszą zacząć od powiększenia swojego słownictwa z dziedziny finansów. Np. gdy prowadziłem małe inwestycje na rynku nieruchomości, związane z czynszowymi domami jednorodzinnymi, moje słownictwo powiększyło się o zakres tej dziedziny. Kiedy zacząłem inwestować w prywatne firmy, musiałem poszerzyć swoje słownictwo, aby poczuć się swobodnie w tego rodzaju inwestycjach.

Na studiach prawnicy uczą się słownictwa prawniczego, lekarze

- medycznego, nauczyciele - szkolnego. Jeżeli ktoś kończy szkołę bez opanowania słownictwa związanego z inwestowaniem, finansami, pieniędzmi, rachunkowością, przepisami dotyczącymi spółek, zasadami opodatkowania - ciężko mu jest poczuć się swobodnie jako inwestorowi.

Jednym z powodów, dla których stworzyłem edukacyjną grę planszową CASHFLOW, było zapoznanie osób nie będących inwestorami ze słownictwem dotyczącym inwestowania. We wszystkich naszych grach ich uczestnicy szybko zauważą związki występujące pomiędzy słowami z dziedziny rachunkowości, biznesu i inwestowania. Podczas kilkukrotnego grania, gracze uczą się prawdziwej definicji takich - błędnie używanych

- pojęć, jak „aktywa” i „pasywa”.

Bogaty ojciec często mawiał: „Nie tyle nieznanomość definicji słów, co używanie złych definicji, powoduje wieloletnie problemy finansowe. Nic nie ma bardziej destrukcyjnego wpływu na finansową stabilność aniżeli nazwanie „pasywów” - „aktywami”. Dlatego właśnie bogaty ojciec przywiązywał tak dużą wagę do definicji pojęć finansowych. Mawiał,

63

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

że angielskie słowo „mortgage” (hipoteka, kredyt hipoteczny) pochodzi od francuskiego słowa „mortir”, które oznacza „śmierć”. Angielskie „real estate” (nieruchomość) nie znaczy „realny”.

„Real estate” pochodzi od hiszpańskich słów oznaczających „królewska posiadłość”. Dlatego do dnia dzisiejszego nie jesteśmy właścicielami naszych nieruchomości. My tylko nimi zarządzamy. Nie posiadamy ich na własność. Właścicielem naszych nieruchomości jest rząd i opodatkowuje nas za korzystanie z nich.

Dlatego bogaty ojciec często mawiał: „Nie trzeba mieć pieniędzy, aby zarobić pieniądze. Aby je zarabiać i co ważniejsze - utrzymać - potrzebne jest słownictwo bogatej osoby”.

Gdy będziesz czytał tę książkę, bądź świadom różnych słów w niej użytych. Pamiętaj też, że jedną z fundamentalnych różnic pomiędzy osobą bogatą i biedną są używane słowa - a te są darmowe.

„Planowanie” własnej biedy

Po tej lekcji z bogatym ojcem zacząłem słuchać słów innych ludzi i zauważać, jak większość z nich nieświadomie planuje, że będzie biedna. Często słyszę, jak ludzie mówią: „Kiedy przejdę na emeryturę mój przychód się zmniejszy”. I tak się dzieje.

Ludzie często mówią też: „Moje potrzeby się zmniejszą, kiedy przejdę na emeryturę i dlatego wystarczy mi mniejszy przychód”. Ale nie uświadamiają sobie, że chociaż niektóre ich wydatki się zmniejszą, inne - się zwiększą. Często wydatki - takie jak stała opieka w domu spokojnej starości, jeżeli do niego trafią, kiedy będą bardzo starzy - są duże. Przeciętny dom opieki może kosztować 5.000 dolarów miesięcznie. To więcej, niż obecny przychód wielu osób.

Niektórzy mówią: „Nie muszę planować. Płacę składki na program emerytalny i medyczny”. Problem z tego rodzaju myśleniem polega na tym, że w planie inwestycyjnym chodzi o coś więcej niż tylko o inwestycje i pieniądze. Znaczenie planu finansowego pojawia się, zanim jeszcze zaczniemy inwestować, ponieważ trzeba wziąć pod uwagę wiele różnych potrzeb finansowych. Obejmują one wyższe studia, emeryturę, koszty opieki medycznej. Wiele z tych często dużych i palących potrzeb może być zaspokojonych przez inwestowanie w inne produkty aniżeli akcje, obligacje czy nieruchomości - w takie produkty, jak ubezpieczenie czy mechanizmy inwestycyjne.

Przyszłość

Piszę o pieniądzach, aby pomóc ludziom zapewnić sobie wieloletnie, finansowe powodzenie. Od czasu wprowadzenia planów emerytalnych epoki

Planujesz być bogatym czy biednym?

informacyjnej - 401K w Ameryce, Superannuation w Australii i Registered Retirement Savings Plans (RRSP) w Kanadzie, zacząłem rozważać sytuację ludzi, którzy nie są przygotowani do życia w epoce informacyjnej. W epoce industrialnej przynajmniej firma i rząd zapewniały jakąś finansową pomoc osobie, której okres produkcyjny się zakończył. Dzisiaj, kiedy czyjś plan 401K lub „plan emerytalny zrównoważonych zarobków” (który nie jest tradycyjną emeryturą) zostanie wykorzystany - jest to zmartwieniem emeryta, a nie firmy, która go zatrudniała.

Nasze szkoły muszą zacząć uczyć młodych ludzi długofalowego inwestowania, aby uzyskać środki na podtrzymanie zdrowia i utrzymanie dobrej kondycji finansowej. Jeżeli tego nie zrobimy, będziemy trzymali w naszych rękach olbrzymią socjoekonomiczną bombę zegarową.

Często powtarzam swoim słuchaczom: „Upewnijcie się, czy macie plan. Najpierw zapytajcie sami siebie, czy planujecie być bogaci, czy biedni. Jeżeli planujecie być biedni, im starsi będziecie, tym trudniejszy będzie dla was świat finansów”. Bogaty ojciec powiedział mi wiele lat temu: „Problem z młodością polega na tym, że nie umiesz się wczuć w położenie bycia starym. Gdybyś to wiedział, inaczej planowałbyś swoje życie finansowe”.

W planowaniu pamiętaj o swojej starości

W życiu bardzo ważne jest to, aby zacząć planować jak najwcześniej. Gdy mówię to moim słuchaczom, większość z nich kiwa potakująco głową. Nikt nie sprzeciwia się ważności planowania. Problem w tym, że bardzo niewielu ludzi rzeczywiście to robi.

Większość zdaje sobie sprawę, iż musi napisać plan finansowy, ale niewielu to robi. Zdecydowałem się coś z tym zrobić. Na około godzinę przed lunchem, w jednej z klas, znalazłem trochę bawełnianego sznura do bielizny i pociąłem go na różne kawałki. Poprosiłem słuchaczy, aby każdy wziął jeden z nich i zawiązał oba końce wokół kostek, tak jak pęta się konia. Gdy mieli już związane kostki sznurkiem, mając około 30 centymetrów luzu, dałem im następną linę i kazałem zrobić pętlę wokół szyi i przywiązać drugi koniec do kostek. W efekcie byli spętani wokół kostek i zamiast stać prosto, stali pochyleni pod kątem około 45 stopni.

Jeden ze słuchaczy zapytał, czy to nowa forma chińskiej tortury. „Nie” - odpowiedziałem. „Po prostu zabieram was w przyszłość. Jeżeli będziecie mieli szczęście, dożyjecie starości. Ale już dziś możecie poczuć, jak czują się ludzie w podeszłym wieku”.

Klasa jęknęła. Do kilku osób dotarła ta wizja. Następnie personel hotelu podał lunch na długich stołach. Składał się z kanapek, sałatki i napojów. Problem polegał na tym, że zimne plastry mięsa były ułożone w stos, chleb

65

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

nie był pokrojony, sałatka nie zrobiona, a napoje były w proszku i należało je zmieszać z wodą. „Starzy”, zgięci wpół słuchacze musieli sami przygotować lunch. Przez następne dwie godziny męczyli się, aby pokroić chleb, zrobić kanapki, sałatkę, napoje, a następnie usiąść, zjeść i pozmywać naczynia. Naturalnie, wielu musiało również iść do toalety w ciągu tych dwóch godzin.

Pod koniec zajęć zapytałem ich, czy teraz zechcą poświęcić kilka chwil na spisanie finansowego planu na swoje życie. Entuzjastyczna odpowiedź brzmiała: „Tak”. Z zainteresowaniem obserwowałem ich, jak aktywnie planują, co zrobią, gdy tylko zdejmą więzy. Jak tylko zmienili się ich punkt patrzenia na życie - drastycznie zwiększyło się ich zainteresowanie planowaniem.

Jak mawiał bogaty ojciec: „Problem z młodością polega na tym, że nie umiesz się wczuć w położenie bycia starym. Gdybyś to wiedział, inaczej planowałbyś swoje życie finansowe”. Mawiał również: „Problem z wieloma ludźmi polega na tym, że ich plany sięgają tylko czasu przejścia na emeryturę. Planowanie tylko do tego momentu nie wystarcza. Musisz planować na czas emerytury. Jeżeli jesteś bogaty, powinieneś planować co najmniej na trzy pokolenia po sobie. Jeśli tego nie zrobisz, pieniądze skończą się krótko po tym, jak odejdziesz. Poza tym, jeżeli ty nie będziesz miał planu finansowego przed swoim odejściem, będzie go miał rząd, który opodatkuje wszystko”.

Kwiz psychicznego nastawienia

Wiele razy nie zwracamy szczególnej uwagi na nasze pozornie nieważne myśli. Bogaty ojciec mawiał: „Naszego życia nie determinuje to, co mówimy na głos - największą moc ma to, co szepczemy do siebie”.

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Planujesz być bogaty czy biedny?

Bogaty_____ Biedny_____

2. Czy jesteś gotów zwracać większą uwagę na swoje głębsze, często niewypowiedziane myśli?

Tak _____ Nie _____

66

Planujesz być bogatym czy biednym?

3. Czy jesteś gotów poświęcić czas, aby poszerzyć swoje słownictwo finansowe? Pierwszym wykonalnym celem może być nauczenie się jednego nowego słowa tygodniowo. Po prostu znajdź słowo, sprawdź je w słowniku, odszukaj co najmniej jedną jego definicję, a następnie postanów, aby używać tego słowa w tym tygodniu.

Tak_____ Nie_____

Bogaty ojciec zwracał szczególną uwagę na słowa. Często mawiał: „Słowa tworzą myśli, myśli tworzą rzeczywistość, a rzeczywistość staje się naszym życiem. Osoby bogate i biedne różni używane przez nie słownictwo. Jeżeli chcesz zmienić czyjąś zewnętrzną rzeczywistość, najpierw musisz zmienić jego wewnętrzną rzeczywistość. Dokonuje się tego zmieniając, poprawiając i uaktualniając słownictwo, którego ta osoba używa. Jeśli chcesz zmienić ludziom życie, najpierw zmień ich słowa. Warto pamiętać, że słowa nic nie kosztują”.

67

Rozdział 8 Szósta lekcja inwestora

Bogacenie odbywa się automatycznie,..., jeśli masz dobry plan i się go trzymasz

Mój znajomy, Tom, jest świetnym maklerem giełdowym. Często mawia: „Smutne jest to, że dziewięciu inwestorów na dziesięciu nie zarabia pieniędzy”. Następnie wyjaśnia, że chociaż dziewięciu inwestorów nie traci pieniędzy - to po prostu ich nie zarabia.

Bogaty ojciec mawiał to samo: „Większość ludzi, uważających się za inwestorów, zarabia pieniądze jednego dnia, a następnie oddaje je w kolejnym tygodniu. Tak więc nie tracą pieniędzy, ale ich po prostu nie zarabiają. Mimo to uważają się za inwestorów”.

Wiele lat temu bogaty ojciec wyjaśnił mi, że większość tego, co ludzie uważają za inwestowanie, jest tak naprawdę jego hollywoodzką wersją.

69

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Przeciętna osoba wyobraża sobie maklerów wykrzykujących zlecenia „kupuję / sprzedaję” na początku dnia giełdowego, tuzów zarabiających miliony dolarów na jednej transakcji lub spadające na łeb i na szyję ceny akcji, a także inwestorów-bankrutów, wyskakujących z okien wieżowców. Dla bogatego ojca to nie było inwestowanie.

Pamiętam, jak oglądałem program, w którym przeprowadzano wywiad z Warrenem Buffetem. W trakcie programu powiedział: „Na giełdę

chodzę jedynie po to, aby zobaczyć, czy ktoś zrobi coś głupiego”. Buffet wyjaśnił następnie, że aby zdobyć wskazówki inwestycyjne, nie ogląda mędrców w telewizji ani ruchów cen w górę i w dół. W zasadzie, jego inwestycje odbywały się z dala od całego szumu i promocji maklerów oraz ludzi, którzy zarabiają pieniądze dzięki tak zwanym wiadomościom inwestycyjnym.

Inwestowanie nie jest zgodne z wyobrażeniem, jakie ma większość ludzi

Wiele lat temu bogaty ojciec wyjaśnił mi, że inwestowanie nie jest zgodne z posiadanym wyobrażeniem większości ludzi na temat tej działalności. Powiedział: „Wielu ludzi uważa, że inwestowanie jest ekscytującym procesem pełnym dramaturgii. Wielu ludzi uważa, że inwestowanie wymaga szczęścia, zgrania w czasie oraz poufnych informacji i pociąga za sobą ryzyko. Niektórzy zdają sobie sprawę, że niewiele wiedzą o tym tajemniczym temacie inwestowania, więc powierzają swoją wiarę i pieniądze komuś, kto - jak mają nadzieję - wie więcej od nich. Wielu tak zwanych inwestorów chce udowodnić, że wie więcej od innych ludzi. Inwestują więc w nadziei, że uda im się udowodnić, iż potrafią przechytrzyć rynek. Ale dla mnie nie jest to inwestowanie, choć wielu ludzi tak uważa. Dla mnie inwestowanie jest planem, często nudnym, monotonnym i prawie mechanicznym procesem bogacenia się”.

Kiedy usłyszałem to stwierdzenie od bogatego ojca, powtórzyłem mu je kilka razy: - Inwestowanie jest planem, często nudnym, monotonnym i prawie mechanicznym procesem bogacenia się? - zapytałem. - Co znaczy nudny, monotonny i prawie mechaniczny proces bogacenia się?

- Znaczy dokładnie to, co powiedziałem i to mam na myśli - odparł bogaty ojciec. - Inwestowanie jest po prostu planem złożonym z formuł i strategii, prawie gwarantowanym systemem bogacenia się.

- Plan, który gwarantuje mi bogacenie się? - zapytałem.

- Powiedziałem, że prawie gwarantuje - powtórzył bogaty ojciec. - Zawsze istnieje pewne ryzyko.

- Uważasz, że inwestowanie nie musi być ryzykowne, niebezpieczne i ekscytujące? - zapytałem z wahaniem.

70

Bogacenie odbywa się automatycznie..., jeśli masz dobry plan i się go trzymasz

- Zgadza się - odpowiedział bogaty ojciec. - Chyba, że chcesz, aby takie było lub myślisz, że takie powinno być. Dla mnie inwestowanie jest po prostu tak proste i nudne, jak przestrzeganie przepisu na pieczenie chleba. Osobiście nienawidzę ryzyka. Po prostu chcę być bogaty, więc będę przestrzegał planu, przepisu lub formuły. To jest dla mnie całe inwestowanie.

- Więc jeśli inwestowanie jest kwestią przestrzegania przepisu, dlaczego tak wielu ludzi nie przestrzega tej samej formuły? - zapytałem.

- Nie wiem - odparł bogaty ojciec. - Często zadaję sobie to samo pytanie. Zastanawiam się również, dlaczego tylko trzech na każdych stu Amerykanów jest bogatych. Dlaczego istnieje tak

niewielu bogatych ludzi w kraju, który został zbudowany na idei, że każdy z nas może stać się bogatym? Ja zawsze chciałem być bogaty. Nie miałem pieniędzy. Tak więc dla mnie znalezienie planu albo przepisu na zdobycie bogactwa i przestrzeganie go było kwestią zdrowego rozsądku. Po co próbować i tworzyć własny plan, skoro ktoś inny już pokazał ci drogę?

- Nie wiem - powiedziałem. - Myślę, że nie zdawałem sobie sprawy z tego, że istnieje przepis. Bogaty ojciec kontynuował: - Teraz rozumiem, dlaczego większości ludzi jest tak ciężko trzymać się prostego planu.

- Dlaczego? - zapytałem.

- Ponieważ trzymanie się prostego planu, w celu zdobycia bogactwa, jest nudne - powiedział bogaty ojciec. - Ludzie szybko się nudzą i chcą znaleźć coś bardziej ekscytującego i zabawnego. Dlatego tylko trzy osoby na sto stają się bogate. Zwykle ludzie zaczynają realizować plan i wkrótce się nudzą. Więc przestają się go trzymać i szukają magicznego sposobu, aby się szybko wzbogacić. Powtarzają cykle nudy, zabawy i znowu nudy do końca swojego życia. Dlatego się nie bogacą. Nie mogą znieść nudy trzymania się prostego, nieskomplikowanego planu bogacenia się. Większość ludzi myśli, że jest coś magicznego w bogaceniu się poprzez inwestowanie. Albo sądzą, że jeżeli coś nie jest skomplikowane - to nie może być dobre. Zaufaj mi - jeżeli chodzi o inwestowanie - to prostota jest lepsza niż złożoność.

- A gdzie znalazłeś swoją formułę? - zapytałem.

- Grając w Monopol - powiedział bogaty ojciec. Większość z nas grała jako dzieci w Monopol. Różnica jest taka, że ja nie przestałem w nią grać, nawet gdy dorosłem. Czy pamiętasz jak wiele lat temu grałem godzinami w Monopol z tobą i Michałem?

Pokiwałem głową.

- A pamiętasz formułę na olbrzymie bogactwo, której uczy ta prosta gra? - zapytał bogaty ojciec. Jeszcze raz pokiwałem głową.

71

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Jaka jest ta prosta strategia? - zapytał bogaty ojciec.

- Kup cztery zielone domy. Następnie wymień cztery zielone domy na czerwony hotel - powiedziałem cicho, a wspomnienia z dzieciństwa szybko wróciły. - Przez cały czas, kiedy byłeś biedny i dopiero zaczynałeś, mówiłeś nam, że to czym się zajmujesz w prawdziwym życiu, to gra w Monopol.

- I tak było - powiedział bogaty ojciec. - Czy pamiętasz, jak zabierałem was, abyście zobaczyli moje prawdziwe zielone domy i czerwone hotele?

- Pamiętam - odparłem. - Pamiętam, jakie wrażenie robiło na mnie to, że grasz w tę grę w prawdziwym życiu. Miałem tylko 12 lat, ale wiedziałem, że dla ciebie Monopol był czymś więcej, niż tylko grą. Po prostu nie zdawałem sobie sprawy, że ta nieskomplikowana gra uczyła cię strategii, przepisu czy formuły bogacenia się. Nie widziałem tego w ten sposób.

- Gdy tylko nauczyłem się tej formuły, proces kupowania czterech zielonych domów, a następnie wymieniania ich na jeden czerwony hotel, stał się procesem automatycznym. Mogłem to robić we śnie i wielokrotnie wydawało mi się, że to robię. Robiłem to automatycznie, nie myśląc wiele. Po prostu trzymałem się planu przez dziesięć lat i pewnego dnia obudziłem się i stwierdziłem, że jestem bogaty.

- Czy to była jedyna część twojego planu? - zapytałem.

- Nie, ale ta strategia była jedną z najprostszych formuł, jakich się trzymałem. Uważam, że jeżeli formuła jest zbyt złożona, nie warto się jej trzymać. Jeśli po opanowaniu jej nie możesz jej stosować automatycznie, nie powinieneś się jej trzymać. Tak automatyczne jest inwestowanie i bogacenie się, jeśli masz prostą formułę i jej przestrzegasz.

Świetna książka dla tych, którzy sądzą, że inwestowanie jest trudne

Na moich zajęciach z inwestowania zawsze jest jakiś cynik lub niedowiarek, nie mogący uwierzyć, że inwestowanie jest prostym i nudnym procesem, który wymaga trzymania się planu. Człowiek tego rodzaju zawsze chce więcej faktów, danych, dowodów od mądrych ludzi. Ponieważ nie jestem specjalistą od spraw technicznych, nie posiadam naukowego dowodu, którego żądają osoby tego rodzaju. Tak było, dopóki nie przeczytałem wspaniałej książki na temat inwestowania.

James P. O'Shaughnessy napisał doskonałą książkę przeznaczoną dla ludzi, którzy uważają, że inwestowanie jest ryzykowne, złożone i niebezpieczne. To również doskonała książka dla tych, którzy myślą, że mogą przechytrzyć rynek. Przedstawia ona akademicki i liczbowy dowód na to, że pasywny lub mechaniczny system inwestowania w większości przypadków pobije ludzki sposób inwestowania, stosowany nawet przez

72

Bogacenie odbywa się automatycznie..., jeśli masz dobry plan i się go trzymasz

zawodowych inwestorów, takich jak menedżerowie funduszy. Książka ta wyjaśnia też, dlaczego dziesięciu na dziesięciu inwestorów nie zarabia pieniędzy.

Bestseller O'Shaughnessy'ego jest zatytułowany: Co działa na Wall Street. Przewodnik po najlepszych strategiach inwestycyjnych wszechczasów. O'Shaughnessy rozróżnia dwa podstawowe sposoby podejmowania decyzji:

1. Metoda kliniczna lub intuicyjna - polega na wiedzy, doświadczeniu i zdrowym rozsądku.
2. Metoda ilościowa lub aktuarialna - opiera się wyłącznie na potwierdzonych związkach, w oparciu o dużą ilość reprezentatywnych danych.

O'Shaughnessy ustalił, że większość inwestorów preferuje metodę intuicyjną w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. W większości przypadków inwestor, który korzystał z metody intuicyjnej, mylił się lub został pokonany przez metodę prawie mechaniczną. O'Shaughnessy cytuje Davida Fausta, autora *The Limits of Scientific Reasoning*, który pisze: „Ludzki osąd jest znacznie bardziej ograniczony, niż nam się wydaje”.

O'Shaughnessy pisze również: „Wszyscy (mowa o menedżerach do spraw finansowych) sądzą, że mają najlepsze spostrzeżenia, inteligencję i zdolność wybierania wygrywających akcji; jednak 80% ma gorsze wyniki, niż wskazuje indeks S&P 500”. Innymi słowy, wynik czysto mechanicznego wybierania akcji przewyższa wyniki 80% osób, zawodowo trudniących się wybieraniem akcji. Oznacza to, że nawet gdybyś nic nie wiedział o wyborze akcji, mógłbyś pokonać większość tak zwanych dobrze wyszkolonych i wykształconych profesjonalistów, pod warunkiem, że trzymałbyś się czysto mechanicznej, nie intuicyjnej, metody inwestowania. Potwierdza to słowa bogatego ojca: „To się dzieje automatycznie”. Inaczej mówiąc, im mniej

myślisz, tym więcej pieniędzy zarabiasz, przy mniejszym ryzyku i o wiele mniejszych zmartwieniach.

Oto inne ciekawe idee, które przedstawia O'Shaughnessy:

1. Większość inwestorów preferuje osobiste doświadczenie od prostych, podstawowych faktów czy stóp procentowych. Kierują się intuicją, a nie rzeczywistością.
2. Większość inwestorów woli złożone, a nie proste formuły. Wydaje się, iż istnieje przekonanie, że jeżeli formuła nie jest złożona i trudna, nie może być dobra.
3. Najlepszą regułą inwestowania jest utrzymywanie wszystkiego w prostocie. O'Shaughnessy stwierdza, że zamiast utrzymywać

-

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

wszystko w prostocie „komplikuujemy rzeczy, idziemy za głosem tłumu, zakochujemy się w historii akcji, pozwalamy decydować naszym emocjom, kupować i sprzedawać pod wpływem rad i intuicji oraz podchodzić do każdej inwestycji indywidualnie, bez konsekwentnej strategii”.

4. Ww. autor stwierdza również, że zawodowi inwestorzy, reprezentujący firmy inwestycyjne, popełniają takie same błędy, jakie popełniają przeciętni inwestorzy. O'Shaughnessy pisze: „Inwestorzy instytucjonalni twierdzą, że podejmują decyzje obiektywnie i nie kierują się emocjami, ale to nie jest prawdą”. Oto cytat z książki *Fortune and Folly*: „Chociaż biurka inwestorów instytucjonalnych zawałone są szczegółowymi raportami analitycznymi, większość dyrektorów funduszy emerytalnych zatrudnia nowych menedżerów w oparciu o intuicję oraz utrzymuje menedżerów stale osiągających słabe wyniki, po prostu dlatego, że mają z nimi dobre stosunki osobiste”.

5. „Drogą do osiągnięcia sukcesu inwestycyjnego jest studiowanie wieloletnich rezultatów i znajdowanie strategii lub grupy strategii, które mają sens. Potem należy pozostać na tej drodze”. Twierdzi również: „Musimy zwracać uwagę na to, jak dobrze działają strategie, nie akcje”.

6. Historia się powtarza. Ludzie jednak chcą wierzyć, że teraźniejszość różni się od przeszłości. Pisze on dalej: „Rynki są teraz skomputeryzowane, dominują gracze handlujący pakietami akcji, nie ma już inwestorów indywidualnych, a ich miejsce zajęli menedżerowie do spraw finansowych, kontrolujący olbrzymie fundusze powiernicze, którym ludzie przekazują swoje pieniądze. Niektórzy uważają, że ci decydenci podejmują decyzje w inny sposób i wierzą, że strategia doskonała w latach 50-tych i 60-tych nie potrafi za bardzo przewidzieć, jakie wyniki inwestycja będzie osiągać w przyszłości”.

Ale niewiele zmieniło się od czasu, gdy Isaac Newton - bystry człowiek, stracił fortunę w aferze związanej z Kompanią Handlową Morza Południowego w roku 1720. Newton lamentował, że może „przewidzieć ruchy ciał niebieskich, ale nie szaleństwo ludzi”.

7. O'Shaughnessy nie twierdzi, żeby inwestować w S&P 500. Po prostu użył tego przykładu jako porównania pomiędzy inwestorami intuicyjnymi i mechaniczną formułą. Twierdził dalej, że inwestowanie w S&P 500 niekoniecznie jest formułą dającą najlepsze wyniki - jednak może być dobrą strategią. Wyjaśnił, że w ciągu ostatnich 5-10 lat, najlepiej szło spółkom o dużym kapitale. Jednak w ciągu

Bogacenie odbywa się automatycznie..., jeśli masz dobry plan i się go trzymasz ostatnich 46 lat, to spółki o małym kapitale, firmy o wartości kapitału poniżej 25 milionów dolarów, zarobiły najwięcej dla inwestorów.

Wniosek jest taki, że im dłuższy okres, z którego posiadasz dane, tym lepsza Twoja ocena. O'Shaughnessy szukał formuły, która działała najlepiej w najdłuższym okresie czasu.

Bogaty ojciec miał podobny pogląd. Dlatego jego formuła polegała na budowaniu biznesów i kupowaniu - poprzez biznesy - nieruchomości i aktywów papierowych. To była zwycięska formuła na bogactwo od, co najmniej 200 lat. Bogaty ojciec powiedział: „Formuła, której używam i formuła, której uczę ciebie, to ta sama, która od dawna tworzy największe majątki”.

Wielu ludzi sądzi, że Indianie, którzy sprzedali wyspę Manhattan, na której powstał New York City, Peterowi Minitowi z Holenderskiej Kompanii Indii Zachodnich za paciorki i błyskotki warte 24 dolary, zrobili zły interes. Jednak, gdyby Indianie zainwestowali te pieniądze na 8% rocznego zysku, te 24 dolary byłyby warte dzisiaj ponad 27 bilionów dolarów. Mogliby odkupić Manhattan i zostaliby jeszcze mnóstwo pieniędzy. Problemem nie była ilość pieniędzy, ale brak planu ich inwestowania.

8. Istnieje olbrzymia różnica pomiędzy tym, co uważamy, że może przynieść efekty, a tym, co rzeczywiście je przynosi.

Znajdź formułę, która działa i trzymaj się jej

Tak więc proste przesłanie bogatego ojca skierowane do mnie wiele lat temu, brzmiało: „Znajdź formułę, która uczyni cię bogatym i trzymaj się jej”. Często jestem poruszony, gdy ludzie przychodzą do mnie i opowiadają, jak akcje, które kupili po 5 dolarów, podrożały i sprzedali je za 30 dolarów. Jestem poruszony, ponieważ tego rodzaju historie odciągają ich od ich planu i od ich sukcesu.

Takie historie o poufnych radach i szybkiej gotówce często przypominają mi o pewnej historii, którą opowiedział bogaty ojciec: „Wielu inwestorów jest jak rodzina na przejażdżce poza miastem. Nagle z boku drogi, w oddali, pojawia się kępa palm kokosowych. Kierowca, zwykle ojciec rodziny, krzyczy: „Popatrzcie na te kokosy”. Kierowca skręca samochodem, zjeżdża z drogi i zaczyna jechać w kierunku palm. Droga jest nierówna i wyboista. Rodzina krzyczy na kierowcę, aby się zatrzymał. Nagle samochód przelatuje nad brzegiem strumienia i rozbija się w wodzie. Morał historii jest taki: tak się dzieje, gdy przestajesz się trzymać swojego prostego planu i zaczynasz gonić za kokosami.

75

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Kwiz psychicznego nastawienia

Gdy ktoś mi mówi: „Trzeba mieć pieniądze, aby zarobić pieniądze”, wzdrygam się, gdyż bogaty ojciec powiedział: „Nie musisz być specjalistą od rakiet kosmicznych, aby być bogatym. Nie potrzebujesz wyższego wykształcenia, dobrze płatnej pracy ani żadnych pieniędzy, aby wystartować. Jedyne, co musisz zrobić, to wiedzieć czego chcesz, mieć plan i trzymać się go”. Innymi słowy-potrzeba jedynie trochę dyscypliny. Jednak, kiedy chodzi o pieniądze, problem polega na tym, że „trochę dyscypliny” jest rzadkim towarem.

O'Shaughnessy zwraca uwagę na jeden z moich ulubionych cytatów. Pochodzi on od słynnej postaci z kreskówek - Pogo, który powiedział: „Napotkaliśmy wroga - to my nim jesteśmy”. To stwierdzenie jest bardzo prawdziwe w stosunku do mnie. Byłbym w o wiele lepszej sytuacji finansowej, gdybym po prostu słuchał bogatego ojca i trzymał się swojej formuły.

Pytanie dotyczące nastawienia mentalnego

1. Czy jesteś gotów znaleźć prostą formułę, jako część swojego planu i trzymać się jej, dopóki nie osiągniesz swojego finansowego celu?

Tak Nie

Rozdział 9 Siódma lekcja inwestora

Jak utworzyć plan, który będzie dobry dla Ciebie?

„Jak mogę znaleźć plan, który będzie dla mnie dobry?” - to pytanie, które często słyszę. Moja standardowa odpowiedź wyjaśnia, że następuje to w etapach:

1. Poświęć czas. Pomyśl w spokoju o swoim dotychczasowym życiu. Poświęć kilka dni na przemyślenia. Jeśli trzeba, poświęć na to nawet kilka tygodni.

2. Podczas przemyśleń zadawaj sobie pytanie: „Czego oczekuję od swojego życia?”

3. Nie rozmawiaj z nikim przez jakiś czas, przynajmniej dopóki nie będziesz pewien, czego chcesz. Bardzo często, w niewinny lub agresywny sposób, ludzie starają się narzucić to, co uważają, że jest dobre dla Ciebie, nie licząc się z Twoim zdaniem. Największymi zabójcami marzeń są Twoi przyjaciele i członkowie rodziny, którzy mówią: „Och, nie bądź naiwny”, „Nie możesz tego zrobić” lub „A co będzie ze mną?”

77

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Pamiętaj, że Bili Gates miał dwadzieścia parę lat, kiedy zaczął z 50.000 dolarów i stał się najbogatszym człowiekiem na ziemi z 90 miliardami dolarów. Dobrze, że nie pytał zbyt wielu ludzi o ich zdanie na temat tego, co jest możliwe w jego życiu.

4. Zadzwoń do doradcy finansowego. Wszystkie plany inwestycyjne rozpoczynają się od planu finansowego. Jeżeli nie spodoba ci się to, co mówi jeden doradca, znajdź innego. Poprośbyś o jeszcze jedną opinię w kwestii problemu medycznego, a dlaczego nie miałbyś tego zrobić w kwestiach finansowych? Istnieją różne rodzaje doradców finansowych - wymieniam ich listę w dalszej części tego rozdziału. Wybierz takiego, który będzie w stanie pomóc Ci opracować pisemny plan finansowy.

Doradcy finansowi oferują różne rodzaje produktów. Jednym z nich są ubezpieczenia.

Ubezpieczenie jest bardzo ważne i musi być wzięte pod uwagę jako część Twojego planu finansowego, zwłaszcza gdy dopiero zaczynasz. Np. jeżeli nie masz pieniędzy, ale masz troje dzieci, ubezpieczenie jest ważne w przypadku, gdybyś umarł, został ranny lub z innego powodu nie mógłbyś zrealizować swojego planu inwestycyjnego. Ubezpieczenie jest siatką asekuracyjną lub zabezpieczeniem przed zobowiązaniami finansowymi i słabymi punktami. Gdy staniesz się bogaty, rola ubezpieczenia i jego rodzaj w Twoim planie finansowym może ulec zmianie. Ta część Twojego planu powinna być stale aktualna.

Dwa lata temu lokator w jednym z moich budynków czynszowych zostawił włączone światelka na choince i wyszedł na cały dzień. Wybuchł pożar. Natychmiast przyjechała straż pożarna, aby go ugasić. Następnym na miejscu zdarzenia był mój agent ubezpieczeniowy i jego asystent - kolejni najważniejsi ludzie, których z wdzięcznością zobaczyłem tamtego dnia.

Bogaty ojciec zawsze mawiał: „Ubezpieczenie jest bardzo ważne w planie życiowym każdej osoby. Problem z ubezpieczeniem polega na tym, że nie można go kupić, gdy jest potrzebne. Musisz je wykupić wierząc równocześnie, że nigdy go nie będziesz potrzebował. Ubezpieczenie - to po prostu spokojna głowa”.

WAŻNA UWAGA: Istnieją doradcy finansowi, którzy asystują ludziom, żyjącym na określonym poziomie finansowym. Innymi słowy, niektórzy doradcy pracują tylko z ludźmi bogatymi. Niezależnie od tego, czy jesteś bogaty, czy nie, znajdź doradcę, który będzie Ci

7S

Jak utworzyć plan, który będzie dobry dla Ciebie?

odpowiadał i będzie chciał z Tobą współpracować. Jeżeli wykona dobrze swoją pracę, być może okaże się, że go przerosłeś. Oboje z żoną często zmieniamy naszych profesjonalnych doradców - lekarzy, prawników, księgowych itd. Jeśli taka osoba jest profesjonalistą - zrozumie to. Ale nawet jeśli będziesz zmieniał doradców, pamiętaj, aby trzymać się swojego planu.

W jaki sposób opracować swój plan?

Moim celem było stanie się multimilionerem przed ukończeniem 30 roku życia. To był efekt końcowy mojego planu. Dokonałem tego, a następnie straciłem wszystkie pieniądze. Odkryłem słabe punkty mojego planu, mimo to ogólny plan nie uległ zmianie. Po tym jak straciłem pieniądze, musiałem po prostu ulepszyć swój plan, uwzględniając swoje nowe doświadczenia. Musiałem go skorygować i ustalić nowy cel, którym było osiągnięcie wolności finansowej i zostanie milionerem do 45 roku życia. Osiągnąłem to w 47 roku życia.

Istotą mojego planu jest to, że cały czas, w głównych założeniach, jest taki sam. Po prostu ulepszam go w miarę, jak coraz więcej się uczę.

Jak zatem nakreślić swój plan? Odpowiedź brzmi: trzeba zacząć od doradcy finansowego. Poproś doradców, aby przedstawili Ci swoje kwalifikacje i przeprowadź z nimi rozmowę wstępną. Jeżeli nigdy dotąd nikt nie przygotowywał dla Ciebie planu finansowego, odkryjesz, iż jest to doświadczenie, które większości ludzi otwiera oczy.

Ustal realistyczne cele. Ja postawiłem sobie cel zostania multimilionerem, ponieważ prowadził mnie bogaty ojciec. Chociaż kierował mną, nie znaczy to, że byłem wolny od popełniania błędów. Popełniłem ich wiele i dlatego straciłem swoje pieniądze tak szybko. Jak już powiedziałem, życie byłoby łatwiejsze, gdybym po prostu trzymał się planu zalecanego przez bogatego ojca. Ponieważ jednak byłem młody, musiałem zrobić wszystko po swojemu.

Zacznij więc od realistycznych celów, a następnie ulepszaj je i poszerzaj w miarę jak będzie rosło Twoje doświadczenie i wiedza. Zawsze pamiętaj, że najlepiej jest zacząć od chodzenia, zanim zaczniesz biegać w maratonie.

Podjęcie działania jest pierwszym krokiem w utworzeniu własnego planu. Zacznij od skontaktowania się z doradcą finansowym, ustal realistyczne cele, wiedząc, że będą mogły się

zmieniać razem z Tobą, ale trzymaj się planu. Dla większości ludzi ostateczny plan polega na odnalezieniu poczucia wolności finansowej, wyzwolenia od codziennej udręki pracy za pieniądze.

Drugi krok - to zrozumienie, że inwestowanie jest dyscypliną zespołową. W dalszej części książki omówię znaczenie mojego zespołu finansowego. Zauważyłem, że zbyt wielu ludzi uważa, iż musi robić wszystko samemu.

79

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

No cóż, z pewnością są rzeczy, które należy robić samemu, ale czasami potrzeba zespołu.

Finansowa inteligencja pomaga Ci określić, kiedy działać samemu, a kiedy poprosić o pomoc.

Gdy chodzi o finanse, wielu ludzi zмага się z trudami w ciszy i cierpieniu. Prawdopodobnie ich rodzice robili to samo. W miarę rozwoju Twojego planu zaczniesz spotykać nowych członków swojego zespołu, którzy będą Ci pomagali spełnić Twoje finansowe marzenia. Do Twojego zespołu finansowego mogą należeć:

1. planista finansowy,
2. bankier,
3. księgowy,
4. prawnik,
5. makler,
6. osoba prowadząca rachunkowość,
7. agent ubezpieczeniowy,
8. odnoszący sukcesy mentor.

Dobrze jest regularnie spotykać się z tymi wszystkimi osobami. Tak postępował bogaty ojciec i właśnie z tych spotkań najwięcej się dowiedziałem o biznesie, inwestowaniu i o procesie stawania się bogatym.

Pamiętaj, że znalezienie członka zespołu to tak, jak znalezienie partnera w biznesie. Członek zespołu jest jak partner dbający o najważniejszy biznes ze wszystkich - biznes Twojego życia. Zawsze pamiętaj, co mówił bogaty ojciec: „Niezależnie od tego, czy pracujesz dla kogoś, czy dla siebie, jeżeli chcesz być bogaty, musisz dbać o swój biznes”. A jeśli będziesz dbał o swój biznes, wyłoni się z wolna plan, który będzie najbardziej odpowiedni dla Ciebie. Zatem nie spiesz się, ale jednak każdego dnia rób jeden krok, a będziesz miał szansę osiągnąć wszystko to, czego chcesz w życiu.

Kwiz psychicznego nastawienia

Główna myśl mojego planu nie uległa zmianie, chociaż pod wieloma względami plan zmienił się drastycznie. To, co się w nim nie zmieniło, to miejsce, z którego zaczynałem oraz to, co chcę ostatecznie w życiu osiągnąć. Popołniając wiele błędów i przechodząc przez wiele doświadczeń, zwycięstw, przegranych, wzlotów i upadków - dojrzałem i zdobyłem wiedzę oraz mądrość.

Ponieważ sam koryguję siebie, mój plan jest stale korygowany.

Jak ktoś kiedyś powiedział: „Życie jest okrutnym nauczycielem. Najpierw cię karze, a potem ci udziela lekcji”. Jednak, czy nam się to podoba, czy nie, taki jest proces uczenia się. Większość z nas nieraz

80

Jak utworzyć plan, który będzie dobry dla Ciebie?

wypowiadała takie słowa: „Gdybym wtedy wiedział to, co wiem dzisiaj, życie byłoby inne”. Jeśli chodzi o mnie, to jest dokładnie to, co przeżyłem, realizując swój plan. Mój plan jest więc zasadniczo ten sam, choć ulegał zmianie, ponieważ ja jestem inny. Nie zrobiłbym dzisiaj tego, co zrobiłem 20 lat temu. Jednak gdybym nie zrobił tego, co wtedy zrobiłem, nie byłbym tu, gdzie jestem i nie wiedziałbym tego, co wiem dzisiaj. Np. nie prowadziłbym dzisiaj swojego biznesu w taki sposób, w jaki to robiłem 20 lat temu. Jednak utrata pierwszego dużego biznesu i wydobywanie się z gruzów i ruin pomogło mi stać się lepszym biznesmenem. Mimo że osiągnąłem swój cel zostania milionerem przed 30-tym rokiem życia - tak naprawdę dopiero utrata tamtych pieniędzy uczyniła mnie milionerem dzisiaj - wszystko zgodnie z planem. Po prostu trwało to trochę dłużej, niż przewidywałem.

A jeśli chodzi o inwestowanie, więcej nauczyłem się z moich złych inwestycji - tych, na których straciłem pieniądze, niż z inwestycji, które poszły gładko. Bogaty ojciec powiedział, że jeśli będę miał dziesięć inwestycji - trzy z nich pójdą gładko i będą finansowymi strzałami w dziesiątkę. Pięć najprawdopodobniej będzie chybionych i bez większego efektu, a dwie będą katastrofalne. Jednak nauczę się więcej z tych dwóch finansowych katastrof niż z trzech strzałów w dziesiątkę. W zasadzie te dwie katastrofy ułatwiają strzały w dziesiątkę, kiedy próbuję następnym razem. I to wszystko jest częścią planu.

Pytanie dotyczące psychicznego nastawienia

1. Czy jesteś gotów wystartować z prostym planem, trzymać się go, ale stale się uczyć i doskonalić, w miarę jak plan będzie odkrywał to, czego musisz się jeszcze nauczyć? Innymi słowy, plan się nie zmienia, ale Ty się zmieniasz. Czy jesteś gotów na dokonanie tych zmian w sobie?

Tak Nie

81

Rozdział 10 Ósma lekcja inwestora
Zdecyduj teraz, kim chcesz być, kiedy dorośniesz

W pierwszej lekcji inwestora, gdzie napisałem o ważności wyboru, zostały przedstawione trzy opcje finansowe:

1. być zabezpieczonym,
2. żyć wygodnie,
3. być bogatym.

Dotyczą one dokonywania ważnego wyboru i należy je traktować poważnie.

W 1973 r., gdy wróciłem z wojny wietnamskiej, stanąłem przed tymi wyborami. Kiedy bogaty ojciec omawiał opcję objęcia posady pilota w liniach lotniczych, powiedział: - Praca w liniach lotniczych może nie być zbyt pewna. Podejrzewam, że w ciągu najbliższych kilku lat przewoźnicy będą mieli ciężkie okresy. Jeśli jednak będziesz miał „czyste papiery”, być może znajdziesz w tym zawodzie bezpieczeństwo związane z pracą na etacie, pod warunkiem, że to jest to, czego pragniesz.

Następnie zapytał mnie, czy chcę wrócić do pracy w firmie Standard Oil of California, gdzie pracowałem przez pięć miesięcy, zanim poszedłem do

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

szkoły lotniczej piechoty morskiej: - Czyż nie otrzymałeś listu ze Standard Oil, w którym pisali, że przyjmą cię z powrotem do pracy, gdy skończy się twoja służba wojskowa?

- Powiedzieli, że będą zadowoleni, jeśli powtórnie złożę podanie o pracę u nich - odparłem. - Ale niczego nie gwarantowali.

- Ale czyż nie byłoby dobrze pracować dla tej firmy? Przecież pensja była całkiem dobra - stwierdził bogaty ojciec.

- Bardzo dobra - powiedziałem. - To świetna firma, ale nie chcę tam wracać. Chcę iść do przodu.

- A czego chcesz najbardziej? - zapytał bogaty ojciec, wskazując na trzy opcje. - Czy pragniesz najbardziej bezpieczeństwa, wygody czy bogactwa?

Moją odpowiedzią z głębi duszy było głośne „być bogatym”. To nie zmieniło się od lat, chociaż pragnienie to i ta wartość zostały dosyć mocno stłumione w mojej rodzinie, w której praca na posiadaniu i finansowe zabezpieczenie były głównym priorytetem, a ludzie bogaci byli uważani za złych, niewykształconych i chciwych. Dorastałem w rodzinie, gdzie o pieniądzach nie rozmawiało się przy stole, ponieważ był to temat nieczysty, nie wart intelektualnej dyskusji. Ale teraz miałem 25 lat i mogłem ujawnić moją osobistą prawdę. Wiedziałem, że bezpieczeństwo i wygoda nie zajmują pierwszego miejsca na mojej liście. Dla mnie wartością numer 1 było stanie się bogatym.

Następnie bogaty ojciec kazał mi zrobić listę moich podstawowych priorytetów finansowych. Ułożyłem je w tej kolejności:

1. być bogatym,
2. żyć wygodnie,
3. być zabezpieczonym.

Bogaty ojciec spojrział na tę listę i powiedział: - Dobrze. Pierwszy krok polega na sporządzeniu planu związanego z finansowym zabezpieczeniem.

- Co? - zapytałem. - Właśnie powiedziałem, że chcę być bogaty. Po co mam robić plan -jak być zabezpieczonym?

Bogaty ojciec zaśmiał się. - Jest tak, jak myślałem - powiedział. - Świat jest pełen takich ludzi jak ty, którzy tylko chcą być bogaci. Problem w tym, że większości się to nie udaje, ponieważ tak jak ty, nie rozumieją istoty bezpieczeństwa finansowego czy wygodnego życia. Chociaż niektórym ludziom udaje się to osiągnąć, w rzeczywistości, droga do bogactwa jest usłana przypadkami zrujnowanego życia nierozsądnych ludzi - ludzi nie różniących się od ciebie.

Byłem gotów krzyknąć. Przez całe swoje życie mieszkałem z moim

Inwestycyjny poradnik, bogatego ojca

finansowymi. Zaczynałem lepiej rozumieć koncepcje, których próbował mnie nauczyć bogaty ojciec. Wiedza, którą zdobyłem, była taka, że dopóki nie będziemy mówić tym samym językiem, trudno będzie się nam porozumieć i doradca nie będzie mógł mi pomóc.

W końcu zdołałem się spotkać z bogatym ojcem i pokazać mu swój plan. Oglądał go przez dłuższy czas i jedyne, co powiedział, to: „Dobrze”. Siedział, patrząc na ten plan, a potem zapytał:

- Czego więc nauczyłeś się o sobie?

- Nauczyłem się, że nie jest łatwo określić, czego się chce od życia, gdyż dzisiaj mamy wiele różnych możliwości do wyboru i wiele z nich wygląda ekscytująco.

- Bardzo dobrze - powiedział. - I dlatego tak wielu ludzi dzisiaj chodzi od pracy do pracy lub od biznesu do biznesu, ale tak naprawdę nigdy nie dociera tam, gdzie chciałoby finansowo dotrzeć. Tak więc często trwonią swoje najcenniejsze aktywa - swój czas - i wędrują przez życie bez planu. Być może są szczęśliwi, robiąc to, co robią, ale tak naprawdę nie wiedzą, co tracą.

- To prawda - zgodziłem się. - Tym razem, zamiast być zabezpieczonym, naprawdę musiałem pomyśleć, co chcę zrobić ze swoim życiem i, co dziwne, musiałem przeanalizować pomysły, które nigdy wcześniej nie przyszłyby mi do głowy.

- Takie jak? - zapytał bogaty ojciec.

- Gdybym naprawdę chciał żyć wygodnie, musiałbym przemyśleć, co chciałbym mieć w życiu. Takie rzeczy jak podróże do dalekich krajów, luksusowe samochody, drogie wakacje, piękne ubrania, duże domy itp. Naprawdę musiałem rozciągnąć swoje myśli do przyszłości i dowiedzieć się, czego naprawdę chcę w swoim życiu.

- I czego się dowiedziałeś? - zapytał bogaty ojciec.

- Dowiedziałem się, że bycie zabezpieczonym było tak łatwe, ponieważ planowałem tylko to. Nie wiedziałem na czym polega prawdziwa wygoda. Tak więc zdefiniowanie bezpieczeństwa było łatwe, zdefiniowanie wygody trudniejsze, a teraz nie mogę się doczekać, aby zdefiniować co oznacza zamożność i jak zaplanować osiągnięcie wielkiego majątku.

- To dobrze - powiedział bogaty ojciec. - Bardzo dobrze. I kontynuował: - Tak wielu ludzi zostało uwarunkowanych, by „żyć poniżej swoich możliwości” lub „oszczędzać na czarną godzinę”, że nie wiedzą, jakie możliwości istnieją w ich życiu. Ludzie szastają więc pieniędzmi, wpadają w długi, jadąc na coroczne wakacje lub kupując ładny samochód, a później mają poczucie winy. Nigdy nie poświęcają czasu na zastanowienie się, co byłoby możliwe finansowo, gdyby tylko mieli dobry plan. I na tym polega

86

Zdecyduj teraz, kim chcesz być, kiedy dorośniesz ich marnotrawstwo.

- Właśnie to miało miejsce w moim przypadku - powiedziałem. - Dzięki spotkaniom z doradcami i omawianiu tego, co możliwe, bardzo dużo się nauczyłem. Zauważyłem, że naprawdę tanio się sprzedają. W zasadzie czułem się, jakbym latami chodził po domu z niskim sufitem, próbując ograniczać się, oszczędzać, być zabezpieczonym i żyć skromnie. Teraz, kiedy mam plan tego, co jest możliwe w kwestii wygodnego życia, nie mogę się doczekać zdefiniowania słowa „bogaty”.

- Dobrze - powiedział z uśmiechem bogaty ojciec. - Aby pozostać młodym, należy zdecydować, kim chce się być, gdy się dojrzeje, a następnie dojrzeć. Nie ma nic bardziej tragicznego od widoku ludzi, którzy się sprzedali zbyt tanio w stosunku do możliwości, jakie mieli w życiu. Próbuje żyć skromnie, ograniczając się i oszczędzając i uważają się za mądrych finansowo. W rzeczywistości, to jest finansowe ograniczenie się, co się uwidacznia na ich twarzach i w ich postawie życiowej w miarę jak się starzeją. Większość ludzi spędza życie mentalnie uwięziona w

finansowej ignorancji. Zaczynają wyglądać jak dzikie lwy uwięzione w małych klatkach w zoo. Chodzą w tę i z powrotem, dziwiąc się, co się stało z życiem, które kiedyś znali. Wiedza o tym, co jest możliwe w sferze finansowej ich życia, jest jednym z najważniejszych odkryć, jakich ludzie mogą dokonać, poświęcając czas na naukę planowania. A to jest bezcenna wiedza.

- Stały proces planowania utrzymuje również moją młodość. Często mnie pytają, dlaczego spędzam tyle czasu, budując więcej biznesów, inwestując i zarabiając więcej pieniędzy. Powód jest taki, że dobrze się czuję robiąc to, co robię. Zajmuję się tym, bowiem zarabianie pieniędzy daje mi młodość i życie. Nie poprosiłbyś wielkiego malarza, aby przestał malować po tym, jak odniósł sukces, dlategoż więc ja miałbym przestać budować biznesy, inwestować i zarabiać więcej pieniędzy? To zajęcie jest jak malowanie, którym zajmują się artyści, aby duch pozostał młody i żywy, nawet jeśli starzeje się ciało.

- Więc powodem, dla którego poprosiłeś mnie, abym poświęcił czas na planowanie na różnych poziomach było to, abym odkrył możliwości finansowe, jakie mam w życiu? - zapytałem.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - Dlatego masz planować. Im więcej dowiesz się, co mogłoby być możliwe w życiu, tym młodszy się stajesz w sercu. Ludzie, którzy planują bycie jedynie zabezpieczonym lub którzy mówią: „Moje przychody się zmniejszą, kiedy przejdę na emeryturę”, planują życie w niedostatku, a nie życie w obfitości. Jeżeli nasz Stwórca stworzył życie nieograniczonej obfitości, dlaczego mieliby planować ograniczanie się albo niedostatek?

157

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Może tak ich nauczono myśleć - powiedziałem.

-1 to jest tragiczne - odparł bogaty ojciec. - Bardzo tragiczne.

Podczas gdy tak siedzieliśmy, moje myśli i uczucia odpłynęły do mojego biednego ojca.

Wiedziałem, że cierpiał i walczył, aby zacząć życie od nowa. Wiele razy siadałem z nim i próbowałem pokazać kilka rzeczy, które już wiedziałem na temat pieniędzy. Zwykle jednak wybuchała sprzeczka. Myślę, że często następuje takie zerwanie komunikacji, gdy dwie strony porozumiewają się z poziomu różnych wartości - bezpieczeństwa i zamożności. Mimo że bardzo kochałem swojego ojca - temat pieniędzy, bogactwa i obfitości nie był tym, co do którego mogliśmy się porozumieć. W końcu zdecydowałem pozwolić mu żyć swoim życiem i skupić się na swoim. Gdyby kiedykolwiek chciał więcej wiedzieć na temat pieniędzy, pozwoliłbym mu zapytać, zamiast - nie proszony - podążać z pomocą. Nigdy nie poprosił. Zamiast prób doradzania mu w sprawach finansowych, postanowiłem po prostu kochać go za jego zalety, nie wgłębiając się w to, co myślałem, że jest jego słabością. Mimo wszystko, miłość i szacunek są dużo ważniejsze od pieniędzy.

Kwiz psychicznego nastawienia

Patrząc z perspektywy widzę, że mój ojciec posiadał plan dotyczący tylko finansowego zabezpieczenia poprzez bezpieczeństwo związane z pracą na posiadaniu. Problem w tym, że jego plan upadł, gdy ubiegał się o urząd publiczny, mając swojego szefa za przeciwnika. Nie uaktualnił swojego planu i dalej planował swoje życie pod kątem zabezpieczenia. Na szczęście jego potrzeba finansowego bezpieczeństwa była spełniona dzięki emeryturze nauczycielskiej, ubezpieczeniu społecznemu i opiece medycznej. Gdyby nie te zabezpieczenia, byłby w bardzo złej sytuacji finansowej. W rzeczywistości planował swój byt na potrzeby świata niedostatku,

świata zwykłego przetrwania i to właśnie otrzymał. Z drugiej zaś strony, bogaty ojciec planował świat finansowej obfitości i to właśnie osiągnął.

Oba style życia wymagają planowania. To smutne, ale większość ludzi planuje na potrzeby świata niedostatku, chociaż równoległy świat finansowej obfitości jest również możliwy. Jedyne co jest najważniejsze

- to plan.

Zdecyduj teraz, kim chcesz być, kiedy dorośniesz

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

Czy masz sporządzony na piśmie plan finansowy, aby:

- | | | |
|------------------------|-----|--------|
| 1. Być zabezpieczonym? | Tak | Nie___ |
| 2. Żyć wygodnie? | Tak | Nie___ |
| 3. Być bogatym? | Tak | Nie___ |

Zapamiętaj lekcję bogatego ojca o tym, że wszystkie trzy plany są ważne. Bezpieczeństwo i wygoda wciąż zajmują miejsce przed bogactwem, nawet jeśli bogactwo jest Twoim pierwszym wyborem. Chodzi o to, że jeżeli chcesz być bogaty, będziesz potrzebował wszystkich trzech planów. Aby żyć wygodnie, potrzebujesz tylko dwóch planów. Aby być zabezpieczonym, potrzebujesz tylko jednego. Pamiętaj, że tylko trzech Amerykanów na stu jest bogatych. Większość ma tylko jeden plan. Wielu nie ma żadnego, sporządzonego na piśmie, planu finansowego.

89

Rozdział 11 Dziewiąta lekcja inwestora

Każdy plan ma

swoją cenę

- Jaka jest różnica pomiędzy planem bycia bogatym a pozostałymi dwoma? - zapytałem.

Bogaty ojciec sięgnął po swój żółty blok papieru w linię i napisał poniższe słowa:

1. być zabezpieczonym,
2. żyć wygodnie,
3. być bogatym.

- Czy masz na myśli różnicę pomiędzy bogactwem a bezpieczeństwem i wygodą?

- O to właśnie pytam - odpowiedziałem.

- Ta różnica - to cena - powiedział bogaty ojciec. - Istnieje olbrzymia różnica w cenie pomiędzy finansowym planem bycia bogatym a pozostałymi dwoma.

- Chodzi ci o to, że inwestycje w planie finansowym, dotyczącym zamożności, kosztują więcej pieniędzy?

- Wygląda na to, że dla większości ludzi, cena jest mierzona w kategoriach pieniędzy. Ale jeżeli przyjrzesz się bliżej, zobaczysz, że cena nie jest mierzona pieniędzmi; tak naprawdę jest mierzona czasem. A z dwóch aktywów - czasu i pieniędzy - czas posiada większą wartość.

91

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Zmarszczyłem brwi, próbując pojąć to, co mówi bogaty ojciec. - Co to znaczy, że cena jest mierzona czasem? Podaj mi jakiś przykład.

- Proszę bardzo - powiedział bogaty ojciec. - Gdybym chciał pojechać z Los Angeles do Nowego Jorku, ile kosztowałby bilet na autobus?

- Nie wiem. Myślę, że poniżej 100 dolarów - odparłem. - Nigdy nie kupowałem biletu autobusowego z Los Angeles do Nowego Jorku.

- Ja też nie - powiedział bogaty ojciec. - A teraz powiedz mi, ile kosztowałby bilet na Boeinga 747 z Los Angeles do Nowego Jorku?

- Znowu nie wiem. Ale myślę, że około 500 dolarów - odpowiedziałem.

- Jesteś dosyć blisko - powiedział bogaty ojciec. - Pozwól, że cię zapytam: skąd ta różnica w cenie? W obu przypadkach podróżujesz z Los Angeles do Nowego Jorku. Dlaczego miałbyś zapłacić o tyle więcej za bilet lotniczy?

- Och, rozumiem - powiedziałem, w miarę jak zaczynałem rozumieć do czego zmierza bogaty ojciec. - Płacę więcej za bilet lotniczy, ponieważ oszczędzam czas.

- Bardziej pomyśl o tym, jak o kupowaniu czasu niż oszczędzaniu go. Z chwilą, w której zaczniesz myśleć o czasie jak o czymś drogocennym, co ma swoją wartość, staniesz się bogatszy.

Siedziałem w ciszy i myślałem. Tak naprawdę nie docierało do mnie to, o czym mówił bogaty ojciec, ale wiedziałem, że to dla niego ważne. Chciałem coś powiedzieć, ale nie wiedziałem co. Rozumiałem myśl, że czas jest cenny, ale nigdy nie myślałem o tym, że może mieć cenę. Myśl o kupowaniu czasu, zamiast jego oszczędzaniu, była ważna dla bogatego ojca, ale jeszcze nie dla mnie.

W końcu, wyczuwając moje myślowe zmagania, bogaty ojciec przerwał ciszę i powiedział: - Założę się, że w twojej rodzinie często używa się słów: „oszczędzać” lub „oszczędzanie”. Założę się, że twoja mama często mówi, że idzie na zakupy i próbuje zaoszczędzić pieniądze. A twój ojciec myśli, że ważne jest to, ile ma zaoszczędzonych pieniędzy.

- Tak - odpowiedziałem. - Co to oznacza dla ciebie?

- Być może ciężko pracują, próbując zaoszczędzić pieniądze, ale marnują mnóstwo czasu. Widziałem osoby robiące zakupy w sklepach spożywczych, spędzające tam godziny, próbując zaoszczędzić kilka dolarów - powiedział bogaty ojciec. - Być może oszczędzają pieniądze, ale tracą mnóstwo czasu.

- Ale czy oszczędzanie nie jest ważne? - spytałem. - Czy nie możesz stać się bogatym poprzez oszczędzanie?

- Nie mówię, że oszczędzanie nie jest ważne - kontynuował bogaty ojciec. - Możesz stać się bogatym poprzez oszczędzanie. Mówię jedynie, że cenę naprawdę mierzy się czasem.

92

Każdy plan ma swoją cenę

Znowu zmarszczyłem brwi, zmagając się z tym, co mówił bogaty ojciec.

- Popatrz - powiedział. - Możesz stać się bogaty przez oszczędzanie i możesz stać się bogaty przez prowadzenie taniego życia, ale zajmuje to mnóstwo czasu. Podobnie, jak możesz pojechać z Los Angeles do Nowego Jorku autobusem, aby zaoszczędzić trochę pieniędzy. Twoja prawdziwa cena będzie mierzona czasem. Innymi słowy, podróż może zająć 5 godzin lotu samolotem za 500 dolarów albo 5 dni jazdy autobusem za 100 dolarów. Ludzie biedni mierzą pieniędzmi, a bogaci mierzą czasem. Dlatego więcej biednych ludzi jeździ autobusami.

- Ponieważ mają więcej czasu niż pieniędzy? - zapytałem. - Dlatego jeżdżą autobusami?
- Częściowo tak - powiedział bogaty ojciec, niezadowolony z kierunku, który przybrała nasza rozmowa.

- Ponieważ cenią sobie bardziej pieniądze niż czas? - zapytałem, strzelając w ciemno.
- Już lepiej - powiedział. - Zauważyłem, że im mniej ktoś ma pieniędzy, tym mocniej się ich trzyma. Spotkałem wielu biednych ludzi z mnóstwem pieniędzy.

- Biedni ludzie z mnóstwem pieniędzy? - zapytałem.

- Tak - powiedział bogaty ojciec. - Mają mnóstwo pieniędzy, ponieważ trzymają się ich kurczowo, jakby miały jakąś magiczną wartość. Mają więc mnóstwo pieniędzy, ale są równie biedni, jak gdyby nie mieli ich w ogóle.

- Więc biedni ludzie często trzymają się pieniędzy bardziej kurczowo niż bogaci? - zapytałem.

- Ja myślę o pieniądzach tylko jak o środku wymiany. W rzeczywistości pieniądze same w sobie mają bardzo małą wartość. Więc gdy tylko mam pieniądze, chcę je wymienić na coś, co ma wartość. Ironia polega na tym, że wielu ludzi, którzy desperacko trzymają się pieniędzy, wydaje je na rzeczy

O małej wartości, a to powoduje, że są biedni. Stosują takie porównania: „bezpieczne jak pieniądze w banku”, a gdy wydają swoje ciężko zarobione pieniądze - obracają swoją gotówkę w coś, co nie ma wartości.

- Zatem dla nich pieniądze są cenniejsze niż dla ciebie - powiedziałem.

- Tak - odparł bogaty ojciec. - W wielu przypadkach osoby biedne

I należące do klasy średniej borykają się z finansami, gdyż przywiązują zbyt dużą wagę do samych pieniędzy. Trzymają się więc ich, ciężko na nie pracują, starają żyć oszczędnie, kupują na wyprzedażach, robią co mogą, aby zaoszczędzić ile się da. Wielu z tych ludzi chce się wzbogacić, żyjąc tanio. Wynik tego jest taki, że mogą mieć mnóstwo pieniędzy, ale wciąż będą ubodzy.

- Nie rozumiem - odpowiedziałem. - Mówisz o wartościach, które

93
Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

próbowali nam wpoić moi rodzice. Mówisz o moim obecnym sposobie myślenia. Jestem w piechocie morskiej i nie płacą nam zbyt dużo pieniędzy, więc taki sposób myślenia wydaje mi się naturalny.

- Rozumiem - odparł bogaty ojciec. - Oszczędzanie i skromne życie mają swoje miejsce. Ale dzisiaj rozmawiamy o różnicy pomiędzy planem bycia bogatym a pozostałymi dwoma.

- A różnicą jest cena - podsumowałem.

- Tak - powiedział bogaty ojciec. - I większość ludzi myśli, że ta cena jest mierzona w pieniądzach.

- Ty zaś twierdzisz, że cena jest mierzona czasem - dodałem, próbując zrozumieć do czego zmierza bogaty ojciec. - Ponieważ czas jest ważniejszy od pieniędzy.

Potakując, bogaty ojciec powiedział: - Wielu ludzi chce zostać bogatymi lub inwestować w inwestycje bogatych, ale większość nie chce zainwestować czasu. Dlatego tylko trzech na stu Amerykanów jest bogatych - a na dodatek, jeden z tych trzech otrzymał te pieniądze w spadku.

Bogaty ojciec jeszcze raz napisał na swoim żółtym papierze trzy podstawowe wartości, które omawialiśmy:

1. być zabezpieczonym,
2. żyć wygodnie,
3. być bogatym.

Możesz inwestować, aby być zabezpieczonym finansowo i żyć wygodnie, korzystając z automatycznego systemu czy planu. W zasadzie zalecam to większości ludzi. Po prostu pracuj i przekazuj swoje pieniądze profesjonalnym menedżerom lub instytucjom i inwestuj długoterminowo. Ludzie, którzy inwestują w ten sposób, osiągną prawdopodobnie lepsze wyniki niż ktoś, kto uważa się za „Tarzana” Wall Street. Program regularnego odkładania pieniędzy i trzymania się planu jest najlepszym sposobem inwestowania dla większości ludzi.

- Ale jeżeli chcę być bogaty, muszę inwestować w coś cenniejszego niż pieniądze - w czas. Czy do tego zmierzasz?

- Chciałem się upewnić, że zrozumiałeś tę lekcję - powiedział bogaty ojciec. - Widzisz, większość ludzi chce być bogata, ale nie zamierza zainwestować najpierw czasu. Opierają się w swoim działaniu na poufnych radach lub przedsięwzięciach typu „szybko się wzbogacić”. Albo chcą założyć biznes, więc spieszą, aby go założyć, nie mając żadnych podstawowych umiejętności biznesowych. A potem dziwimy się, dlaczego 95% wszystkich małych biznesów upada w ciągu pierwszych pięciu do dziesięciu lat.

- Tak bardzo się spieszą, aby zarobić pieniądze, że w końcu tracą zarówno

Każdy plan ma swoją cenę

pieniądze jak i czas - dodałem. - Chcą wszystko robić po swojemu, zamiast zainwestować trochę w wiedzę.

- Albo trzymać się prostego, długoterminowego planu - powtórzył bogaty ojciec. Widzisz, prawie każdy w zachodnim świecie może zostać milionerem, jeżeli będzie się po prostu trzymał długoterminowego planu. Ale większość ludzi nie chce zainwestować czasu - chcą wzbogacić się już teraz.

- Zamiast zainwestować swój czas, powtarzają: „Inwestowanie jest ryzykowne”, „Trzeba mieć pieniądze, aby zarobić pieniądze” lub „Nie mam czasu, aby uczyć się inwestowania. Jestem zbyt zajęty pracą i mam rachunki do zapłacenia” - dodałem, zaczynając rozumieć, co miał na myśli bogaty ojciec.

Bogaty ojciec skinął głową. -1 te wszystkie bardzo popularne idee lub wymówki, to powód, dla którego tak niewielu ludzi osiąga wielkie bogactwo w świecie, który jest wypełniony pieniędzmi. Te idee lub słowa powodują, że 90% populacji ma niedostatek pieniędzy, a nie ich nadmiar. Przyczyną problemów finansowych tych ludzi są ich myśli na temat pieniędzy i inwestowania. Jedyne co muszą zrobić, to zmienić kilka słów, kilka myśli, a ich świat zmieni się, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki. Jednakże większość ludzi jest zbyt zajęta pracą i nie ma czasu. Wielu często mówi: „Nie interesuje mnie nauka inwestowania. To temat, którym nie jestem zainteresowany”. Jednak nie zauważają, że mówiąc to, stają się niewolnikami pracy za

pieniądze - pieniądze wyznaczające finansowe granice ich oszczędnego i skromnego życia. A przecież wystarczy tylko zainwestować trochę czasu, trzymać się planu i spowodować, aby pieniądze pracowały dla nich.

- Więc czas jest ważniejszy od pieniędzy - powiedziałem.

- To jest prawdą w moim przypadku - powiedział bogaty ojciec. - Więc jeśli chcesz przejść na bogaty poziom inwestowania, będziesz musiał zainwestować znacznie więcej czasu niż na pozostałych dwóch poziomach. Większość ludzi nie wychodzi poza strefę bezpieczeństwa i wygody, gdyż nie chcą zainwestować czasu. To jest osobista decyzja, którą wszyscy musimy podjąć. Tacy ludzie przynajmniej posiadają plan finansowy, aby być zabezpieczonym i żyć wygodnie. Nie ma nic bardziej ryzykownego od sytuacji osoby, która nie ma tych dwóch podstawowych planów i jest skoncentrowana tylko na bogaceniu się. Chociaż niektórym to się udaje - większość ponosi fiasko. Widzisz ich później w dalszych etapach życia bez grosza, rozprawiających o transakcji, której prawie dokonali lub o pieniądzach, które kiedyś mieli. Pod koniec życia brakuje im zarówno czasu, jak i pieniędzy.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Myślę więc, że już najwyższa pora, abym zaczął inwestować więcej czasu, zwłaszcza, że chcę inwestować na poziomie bogatych ludzi - powiedziałem, wzdrygając się na myśl o życiu bez grosza jako stary, złamany człowiek, mamroczący przy piwie o transakcjach, które prawie doszły do skutku. Już widziałem takich inwestorów. Spotkanie osoby, która nie ma ani czasu, ani pieniędzy, nie należy do przyjemności.

Kwiz psychicznego nastawienia

Inwestowanie na poziomie bezpieczeństwa i poziomie wygody powinno być tak mechaniczne lub tak zgodne ze zdefiniowaną formułą, jak tylko to możliwe. Powinno być „bezmózgowe”.

Przekazujesz tylko pieniądze profesjonalnym - cieszącym się możliwie dobrą reputacją - menedżerom i jedyne, co oni robią - to trzymają się Twojego planu. Jeśli wcześniej zaczniesz, a gwiazdy będą Ci sprzyjać, na końcu tęczы powinieneś znaleźć garniec złota. Inwestowanie może - i powinno - być łatwe na tych dwóch podstawowych poziomach.

Trzeba jednak wtrącić słowo przestrogi. Nie ma w życiu czegoś takiego, jak brak ryzyka. Istnieją rzeczy o różnym stopniu ryzyka i tak też jest w przypadku inwestowania. Jeżeli nie jesteś pewien losów świata finansów i nie masz zaufania do ludzi lub branży, wtedy musisz wykonać więcej pracy.

Ważne jest, aby żyć w zgodzie ze swoimi emocjami i instynktem, ale żeby nie pozwolić im rządzić całym Twoim życiem. Jeżeli więc nie możesz pozbyć się nerwowości, inwestuj z większą ostrożnością, ale zawsze pamiętaj o cenie: im inwestycja bezpieczniejsza, tym więcej czasu zabiera zarobienie pieniędzy, jeżeli w ogóle przyniesie zysk. Zawsze jest więc coś za coś lub jak mówią: „Nie ma nic za darmo”. Wszystko ma swoją cenę, a w świecie inwestycji, ta cena jest mierzona zarówno czasem jak i pieniędzmi. Kiedy już zostaną sporządzone i wdrożone w życie Twoje plany inwestycyjne bezpieczeństwa finansowego i wygodnego życia, wtedy będziesz w stanie lepiej analizować giełdowe porady od znajomych. Spekulacja w świecie produktów finansowych - to niezła uciecha, ale lepiej bawić się w sposób odpowiedzialny. Istnieje wielu ludzi nazywających się inwestorami, którzy tak naprawdę są uzależnieni od hazardu.

Gdy ludzie zadają mi pytanie: „W jakie akcje inwestujesz?”, odpowiadam: „Ja nie wybieram akcji. Robią to za mnie profesjonami menedżerowie, zajmujący się inwestowaniem pieniędzy”.

96

Każdy plan ma swoją cenę

Wtedy często odpowiadają: „Myślałem, że jesteś profesjonalnym inwestorem”.

A ja odpowiadam: „Jestem nim. Ale nie inwestuję w sposób, w jaki inwestuje większość ludzi. Inwestuję tak, jak uczył mnie bogaty ojciec”.

Osobiście aktywnie inwestuję na poziomie, na którym inwestują bogaci. Niewielu ludzi inwestuje, czy gra w tę grę na tym poziomie. Pozostała część książki poświęcona jest temu poziomowi inwestowania, którego nauczył mnie bogaty ojciec. To nie jest metoda dla każdego, zwłaszcza, jeśli nie osiągnąłeś jeszcze poziomów bezpieczeństwa i wygody.

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Czy jesteś gotów wprowadzić w życie plan inwestycyjny, który pokryje Twoje potrzeby finansowe, aby być zabezpieczonym i żyć wygodnie?

Tak _____ Nie _____

2. Czy jesteś gotów zainwestować czas, aby nauczyć się inwestowania na poziomie bogatych ludzi - poziomie bogatego ojca?

Tak _____ Nie _____

Jeżeli nie jesteś pewien swoich odpowiedzi i chcesz się dowiedzieć, jakiego zaangażowania w naukę wymaga inwestowanie według reguł bogatego ojca - reszta książki dostarczy Ci wskazówek na temat tego, co jest potrzebne, aby inwestować w ten sposób.

97

Rozdział 12 Dziesiąta lekcja inwestora

Dlaczego
inwestowanie nie
jest ryzykowne?

Istnieją trzy zasadnicze powody, dla których ludzie twierdzą, że inwestowanie jest ryzykowne:

1. Nie nauczono ich być inwestorami. Jeżeli czytałeś Kwadrant przepływu pieniędzy - kontynuację Bogatego ojca, Biednego ojca - zapewne pamiętasz, że większość ludzi chodzi do szkoły, aby przygotować się do pracy po lewej stronie Kwadrantu a nie po prawej.

— \ TM

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

2. Większość inwestorów nie potrafi kierować lub utraciło nadzór nad swoimi decyzjami inwestycyjnymi. Bogaty ojciec używał takiego przykładu: „Jazda samochodem pociąga za sobą ryzyko. Ale naprawdę ryzykowna jest jazda samochodem bez trzymania kierownicy”. Następnie dodawał: „Gdy chodzi o inwestowanie, większość ludzi jeździ nie trzymając kierownicy”.

Pierwsza część tej książki zawiera opis przejścia kontroli nad samym sobą, zanim zaczniemy inwestować. Jeśli nie posiadasz planu, trochę dyscypliny i determinacji - pozostałe elementy znajdujące się pod kontrolą inwestora nie będą wiele znaczyć. Reszta tej książki omawia pozostałe 10 dziedzin nadzorowanych przez inwestora.

3. Ludzie mówią, że inwestowanie jest ryzykowne, ponieważ większość ludzi inwestuje, nie posiadając dostępu do wewnętrznej informacji związanej z inwestycją. Większość z nas wie intuicyjnie, że jeśli planuje zawrzeć dobrą transakcję, musi mieć dostęp do wewnętrznej informacji. Często się słyszy, jak ktoś mówi: „Mam znajomego w tym biznesie”. Nie ma znaczenia, jaki to biznes. Może to dotyczyć kupna samochodu, biletów do teatru czy nowej sukienki. Wszyscy wiemy, że prawdziwe interesy robi się, mając dostęp do informacji z wewnątrz firmy. Świat inwestycji jest taki sam. Gordon Gekko, czarny charakter grany przez Michaela Douglasa w filmie Wall Street, powiedział: „Jeżeli nie masz dostępu do wewnętrznej informacji - to wypadasz z gry”.

W dalszej części tej książki zajmiemy się dokładnym zbadaniem konsekwencji posiadania dostępu do wewnętrznej informacji oraz jego brakiem. Warto zaznaczyć, że ludzie po lewej stronie Kwadrantu zwykle inwestują, nie posiadając takiej informacji, w przeciwieństwie do osób z kwadrantów B i I, które mogą inwestować zarówno posiadając ją jak i nie posiadając jej.

Ważna uwaga

W miarę czytania książki okaże się, że wiele finansowych mitów może zostać obalonych. Jednym z nich jest inwestowanie z dostępem do wewnętrznej informacji. W prawdziwym świecie istnieją legalne i nielegalne sposoby inwestowania z wykorzystaniem informacji z wewnątrz firmy. To ważne rozróżnienie. Przypadki inwestowania, dzięki posiadaniu poufnych informacji, uzyskanych niezgodnie z prawem, potrafią nabierać rozgłosu. W rzeczywistości istnieje więcej legalnych przypadków inwestowania, wykorzystujących wewnętrzną informację, których się nie nagłaśnia i o tym rodzaju inwestowania piszę.

Dlaczego inwestowanie nie jest ryzykowne?

Dobra rada od taksówkarza jest pod wieloma względami poufną radą. Istotne pytanie w przypadku inwestorów wykorzystujących wewnętrzną wiedzę o inwestycji brzmi: „Jak blisko jesteś źródła informacji?”

Plan bogatego ojca

Gdy bogaty ojciec wypisał trzy podstawowe wartości finansowe, którymi są:

1. być zabezpieczonym,
2. żyć wygodnie,
3. być bogatym,

powiedział: „Inwestowanie bez korzystania z wewnętrznej informacji ma sens, gdy inwestujesz na poziomie bezpieczeństwa i wygody. Dlatego przekazujesz swoje pieniądze profesjonalście, który, jak masz nadzieję, jest bliżej tej wiedzy niż ty. Jeśli jednak chcesz być bogaty, musisz być bliżej wewnętrznej informacji aniżeli profesjonalista, któremu większość ludzi powierza swoje pieniądze”.

I to było sedno planu bogacenia się bogatego ojca. To jest to, co robił i dzięki czemu był taki bogaty. Aby trzymać się jego planu, potrzebowałem wiedzy i doświadczenia, które są dostępne po prawej, a nie lewej stronie kwadrantu. Aby to osiągnąć, musiałem poświęcić o wiele więcej czasu niż przeciętny inwestor i o tym tak naprawdę jest reszta tej książki. Mówi o tym, co jest potrzebne, aby korzystać z wewnętrznej informacji.

Zanim podejmiesz decyzję

Zdaję sobie sprawę, że wielu ludzi nie chce poświęcać tak dużo czasu tematowi inwestowania tylko po to, aby zdobyć dostęp do wewnętrznej informacji. Zanim jednak zapoznasz się bardziej szczegółowo z planem bogatego ojca, przedstawię Ci bardzo uproszczony przegląd tematu inwestowania. Mam nadzieję, że po przeczytaniu następujących kilku rozdziałów, nauczysz się kilku nowych sposobów minimalizowania ryzyka inwestycyjnego, aby stać się lepiej prosperującym inwestorem, nawet jeśli nie chcesz być inwestorem korzystającym z wewnętrznej informacji. Jak powiedziałem wcześniej, inwestowanie to bardzo osobisty temat i bardzo szanuję taki stan rzeczy. Wiem, że wielu ludzi nie chce poświęcać tyle czasu tematowi inwestowania, ile poświęcił bogaty ojciec i ja.

Zanim przejdę do planu edukacyjnego bogatego ojca, który miał mnie nauczyć, jak zostać inwestorem na poziomie, na jakim inwestują bogaci, następujących kilka rozdziałów jest poświęconych przeglądowi planu inwestycyjnego bogatego ojca.

101

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Kwiz psychicznego nastawienia

Biznes inwestowania jest podobny do biznesu rządzącego sportem zawodowym. Weźmy np. futbol zawodowy. Rozgrywki Super Bowl ogląda cały świat. Są zawodnicy, kibice, sterowiec nad stadionem, dziewczyny zagrzewające do walki, sprzedawcy, komentatorzy sportowi i kibice - w domach oglądający mecz w telewizji.

Dla wielu inwestorów dzisiejszy świat inwestycji wygląda jak mecz futbolu zawodowego. Występuje podobna obsada. Są komentatorzy telewizyjni opisujący każdą zagrywkę gigantów giełdowych. Są kibice kupujący akcje zamiast biletów, dopingujący swój ulubiony zespół. Są również dziewczyny zagrzewające do walki, mówiące Ci, dlaczego cena akcji idzie do góry albo -jeśli rynek idzie w dół - starające się utrzymać Twój dobry nastrój nadzieją, że cena ich wkrótce wzrośnie. Są bukmacherzy zwani maklerami giełdowymi, którzy podają Ci ceny akcji przez telefon i zapisują Twoje typy. Zamiast czytać strony gazet poświęcone sportowi, czytasz strony finansowe. Istnieją nawet odpowiedniki koników, ale w świecie finansów nie sprzedają drogich biletów - sprzedają drogie rady finansowe ludziom, którzy chcą się znaleźć bliżej gry u źródła informacji. Istnieją sprzedawcy hot-dogów, którzy również wydają pigułki dla cierpiących na zgagę, jak i ludzie, którzy sprzątajną bałagan na zakończenie dnia giełdowego. No i oczywiście mamy widzów siedzących w domu.

Większość ludzi nie widzi tego, co się dzieje za kulisami obu aren - świata sportu i inwestycji. A to jest najważniejszy biznes obu gier. Możesz czasami zobaczyć właściciela zespołu, tak jak możesz zobaczyć dyrektora czy prezesa firmy, ale szef nie jest biznesem. Więc, jak powiedział bogaty ojciec: „Prawdziwą grą jest biznes rozgrywający się za kulisami biznesu. Ten zakulisowy biznes zarabia pieniądze niezależnie od tego, kto wygrywa mecz lub w którą stronę zmierza rynek - do góry czy na dół. To biznes, który sprzedaje bilety na mecz, a nie kupuje”. To jest gra inwestycyjna, której nauczył mnie bogaty ojciec i o której opowiada pozostała część książki. To gra inwestycyjna tworzy majątek najbogatszych ludzi na świecie.

102

Dlaczego inwestowanie nie jest ryzykowne?

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Czy jesteś gotów kierować samym sobą?

Tak____ Nie____

2. W oparciu o to, czego się dowiedziałeś do tej pory, zdecyduj: czy jesteś gotów zainwestować czas, aby zdobyć wiedzę i doświadczenie potrzebne do stania się inwestorem odnoszącym sukcesy jako osoba, mająca dostęp do wewnętrznej informacji?

Tak _____ Nie _____

103

Rozdział 13 Jedenasta lekcja inwestora

Po której stronie stołu chcesz

Dlaczego inwestowanie nie jest ryzykowne?

Mój biedny ojciec zawsze mawiał: „Pilnie pracuj i oszczędzaj pieniądze”.

Bogaty ojciec mawiał: „Ciężka praca i oszczędzanie pieniędzy jest ważne, jeżeli chcesz być zabezpieczony i żyć wygodnie. Ale jeśli chcesz być bogaty, ciężka praca i oszczędzanie pieniędzy raczej nie pozwolą ci tego osiągnąć. Ludzie, którzy ciężko pracują i oszczędzają pieniądze, często twierdzą, że „inwestowanie jest ryzykowne”.

Istniało wiele powodów, dla których bogaty ojciec przypominał Michałowi i mnie, że ciężka praca i oszczędzanie pieniędzy nie jest sposobem, w jaki on stał się bogaty. Wiedział, że ciężka praca i oszczędzanie pieniędzy są dobre dla mas, ale nie dla tych, którzy chcą stać się zamożnymi.

Oto trzy powody, dla których zalecał stworzenie innego planu wzbogacenia się:

1. Mawiał: „Ludziom, którzy ciężko pracują i oszczędzają pieniądze, ciężko jest zostać bogatymi, ponieważ płacą najwięcej podatków. Rząd opodatkowuje ich, gdy zarabiają, gdy oszczędzają, wydają i kiedy

105

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

umrą. Jeżeli chcesz być bogaty, w większym stopniu będziesz potrzebował znaczącego doświadczenia finansowego niż zwykłej ciężkiej pracy i oszczędzania pieniędzy”.

Bogaty ojciec dalej wyjaśniał: „Jeżeli wpłacasz na rachunek oszczędnościowy 1.000 dolarów, oznacza to, że rząd już zabrał swoją część w podatkach. Aby więc zaoszczędzić 1.000 dolarów, trzeba prawdopodobnie mieć co najmniej 1.300 dolarów dochodu. Te 1.000 dolarów jest natychmiast nadszarpnięte przez inflację, a więc każdego roku ta kwota jest warta coraz mniej. Ta nędzna kwota odsetek, które ci płacą, jest również okrojona przez inflację, jak i podatki. Powiedzmy, że bank płaci ci 5% odsetek, inflacja wynosi 4%, a podatki wynoszą 30% od

odsetek, twój wynik netto to strata pieniędzy”. Dlatego bogaty ojciec uważał, że ciężka praca i oszczędzanie to trudna droga do wzbogacenia się.

2. „Ludzie, którzy ciężko pracują i oszczędzają, często myślą, że inwestowanie jest ryzykowne. Ci, którzy uważają, że coś jest ryzykowne, często również unikają uczenia się nowych rzeczy”.

3. „Ludzie, którzy wierzą w ciężką pracę, oszczędzanie pieniędzy i w to, że inwestowanie jest ryzykowne, rzadko widzą drugą stronę medalu”.

Ten rozdział omawia niektóre powody, dla których inwestowanie nie musi być ryzykowne.

Bogaty ojciec miał taki sposób objaśniania złożonych problemów i upraszczania ich, że prawie każdy mógł zrozumieć co najmniej podstawy tego, o czym mówił. W Bogatym ojcu, Biednym ojcu zamieściłem diagramy zestawienia przychodów i rozchodów oraz zestawienia bilansowego, których używał, by nauczyć mnie podstaw rachunkowości i finansowego alfabetu. W Kwadrancie przepływu pieniędzy zamieściłem diagram, który wyjaśnia zasadnicze różnice związane z emocjami a posiadaną wiedzą, które charakteryzują ludzi znajdujących się w czterech kwadrantach. Aby móc zrozumieć inwestowanie, najpierw musiałem w pełni zrozumieć wiedzę opisaną w tych dwóch książkach.

Między 12 a 15 rokiem mojego życia, bogaty ojciec sadzał mnie od czasu do czasu u swojego boku, gdy przeprowadzał rozmowy kwalifikacyjne z ludźmi szukającymi pracy. O 16.30, w porze, kiedy przeprowadzał te rozmowy, siadałem na krześle za dużym, brązowym, drewnianym stołem obok bogatego ojca. Po drugiej stronie stołu stało jedno drewniane krzesło dla kandydata. Sekretarka wpuszczała kandydatów - jednego po drugim - do dużego pokoju i prosiła, aby usiedli na tym krześle.

Widziałem, jak dorośli ludzie proszą o pracę za dolara na godzinę, z minimalnymi świadczeniami. Chociaż byłem tylko nastolatkiem, wiedzia-

106

Po KTÓREJ STRONIE STOŁU CHCESZ SIEDZIEĆ?

łem, że ciężko jest utrzymać rodzinę, nie mówiąc już o bogaceniu się, za 8 dolarów dziennie. Widziałem także ludzi z dyplomami wyższych uczelni, nawet kilku - w stopniu doktora, proszących bogatego ojca o pracę technika lub kierownika z pensją poniżej 500 dolarów miesięcznie.

Po jakimś czasie, siedzenie za stołem, przy boku bogatego ojca straciło urok nowości. Bogaty ojciec nigdy do mnie nic nie mówił przed, w czasie lub po tych rozmowach. W końcu, kiedy miałem 15 lat i byłem znudzony siedzeniem za stołem, zapytałem go: - Dlaczego chce pan, abym tu siedział i patrzył na ludzi proszących o pracę? Niczego mnie to nie uczy i zaczyna to być nudne. Poza tym to przykry widok - oglądać dorosłych, tak bardzo potrzebujących pracy i pieniędzy. Niektórzy z nich są naprawdę zdesperowani. Nie stać ich na to, aby rzucić swoją obecną pracę, dopóki nie da im pan innej. Wątpię, aby niektórzy z nich mogli przeżyć trzy miesiące bez wypłaty. A bywają starsi od pana i widać, że nie mają pieniędzy. Co się z nimi stało? Dlaczego chce pan, abym na to patrzył? Za każdym razem jest mi bardzo przykro. Nie przeszkadza mi to, że proszą pana o pracę, ale martwi mnie ta desperacja związana z pieniędzmi, którą widzę w ich oczach.

Bogaty ojciec siedział nieruchomo przy stole, zbierając myśli.

- Czekałem, aż zadasz to pytanie - powiedział. - Mnie też jest przykro i dlatego chciałem, abyś to zobaczył, zanim staniesz się dużo starszy. Bogaty ojciec wziął swój blok kartek i narysował Kwadrant przepływu pieniędzy.

- Zaczynasz właśnie naukę w szkole średniej. Wkrótce podejmiesz bardzo ważne decyzje o tym, co będziesz robił, kiedy dorośniesz, o ile jeszcze ich nie podjąłeś. Wiem, że twój ojciec zachęca cię, abyś poszedł na studia, aby dostać dobrze płatną pracę. Jeżeli posłuchasz jego rady, pójdziesz w tym kierunku.

Bogaty ojciec narysował następnie strzałkę, skierowaną do lewej strony Kwadrantu, w której jest P i S.

SZKOŁA

Biedny ojciec
107

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Jeśli posłuchasz mnie, będziesz studiował, aby zostać osobą po stronie B i I Kwadrantu. Następnie narysował strzałkę skierowaną do strony B i I Kwadrantu.

SZKOŁA

Bogaty ojciec

- Pokazywał mi to pan już i mówił o tym wiele razy - odpowiedziałem cicho. - Dlaczego znów pan o tym mówi?

- Jeśli posłuchasz swojego ojca, wkrótce znajdziesz się na tym pojedynczym drewnianym krześle po drugiej stronie stołu. Jeżeli posłuchasz mnie, będziesz siedział na drewnianym krześle po mojej stronie stołu. To decyzja, którą podejmujesz świadomie czy nieświadomie, gdy zaczynasz chodzić do szkoły średniej. Kazałem ci siedzieć przy moim boku, ponieważ chciałem, abyś wiedział, że jest różnica w punktach widzenia. Nie mówię, że jedna strona stołu jest lepsza niż druga. Każda strona ma swoje plusy i minusy. Chcę po prostu, abyś zaczął wybierać teraz, po której stronie chcesz siedzieć, ponieważ to, czego będziesz się uczył, począwszy od dzisiaj, określi, po której stronie stołu się znajdziesz. Czy po stronie P i S czy też B i I?

Delikatne przypomnienie w 10 lat później

W 1973 r. bogaty ojciec przypomniał mi o rozmowie, którą odbyliśmy, kiedy miałem 15 lat: - Czy pamiętasz jak cię pytałem, po której stronie stołu chcesz siedzieć? - zwrócił się do mnie.

Pokiwałem głową i powiedziałem: - Kto mógł wtedy przewidzieć, że mój ojciec, zwolennik pewnej pracy na etacie i zatrudnienia na całe życie, będzie znowu siedział po drugiej stronie stołu, w wieku 50 lat? W wieku 40

108

Po KTÓREJ STRONIE STOŁU CHCESZ SIEDZIEĆ?

lat wszystkie jego sprawy miały się dobrze, ale skończyło się zaledwie 10 lat później.

- Twój ojciec to bardzo odważny człowiek. Niestety nie zaplanował, że to się może mu przydarzyć i teraz zaczęły się jego zawodowe i finansowe kłopoty. Może być jeszcze gorzej, jeśli

nie dokona teraz szybkich zmian. Jeżeli dalej będzie utrzymywał swoje poglądy na temat pracy etatowej i związanego z nią bezpieczeństwa, obawiam się, że zmarnuje ostatnie lata swojego życia. Nie mogę mu już teraz pomóc, ale mogę pomóc prowadzić ciebie - powiedział bogaty ojciec.

- Więc mówisz, abym wybrał stronę stołu, po której chcę siedzieć? - odpowiedziałem. - To znaczy wybrać posadę pilota w liniach lotniczych lub pójść swoją własną drogą?

- Niekoniecznie - powiedział bogaty ojciec. - Chcę jedynie, aby ta lekcja coś ci uświadomiła.

- A co takiego? - zapytałem.

Bogaty ojciec jeszcze raz narysował Kwadrantprzepływu pieniędzy:

$m \cdot w < r$

Następnie powiedział: - Wielu młodych ludzi skupia się tylko na jednej stronie Kwadrantu. Większość jest pytana w dzieciństwie: „Kim chcesz być, kiedy dorośniesz?” Zauważ, że większość dzieci odpowie: „strażakiem”, „tancerką”, „lekarzem” albo „nauczycielem”.

- Zatem większość dzieci wybiera stronę P i S Kwadrantu - dodałem.

- Tak - powiedział bogaty ojciec. - Zaś kwadrant I, kwadrant inwestora, pojawia się dopiero po zastanowieniu, o ile w ogóle poświęca mu się jakąś myśl. W wielu rodzinach jedyna myśl poświęcana kwadrantowi I pojawia się wtedy, gdy rodzice mówią: „Upewnij się, że twoja praca ma znakomite świadczenia i dobry program emerytalny”. Innymi słowy, odpowiedzialność

109

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

za swoje długoterminowe potrzeby inwestycyjne przerzuca się na pracodawcę. Takie nastawienie ulega obecnie szybkim zmianom.

- Dlaczego? - zapytałem. - Dlaczego mówisz, że to się zmienia?

- Wchodzimy w fazę ekonomii globalnej - powiedział bogaty ojciec. - Aby firmy mogły konkurować w skali światowej, muszą obniżyć swoje koszty. A jednym z największych kosztów jest wynagrodzenie pracowników i składki na fundusz emerytalny. Zapamiętaj moje słowa - za kilka lat biznesy zaczną przenosić odpowiedzialność inwestowania w celach emerytalnych na pracowników.

- Czy to znaczy, że ludzie będą musieli zadbać o swoją emeryturę, zamiast polegać na swoim pracodawcy lub rządzie? - zapytałem.

- Tak. Ten problem będzie najtrudniejszy dla biednych ludzi i o tych się martwię - powiedział bogaty ojciec. - Dlatego przypomniałem ci o siedzeniu przy stole naprzeciwko ludzi, których jedynym wsparciem finansowym była praca na etacie. Zanim osiągniesz mój wiek, olbrzymim problemem będzie kwestia tego, co zrobić z ludźmi bez finansowego i medycznego wsparcia, gdy się zestarzeją. Rozwiązaniem tego problemu zostanie obarczone twoje pokolenie - pokolenie powojennego wyżu demograficznego. Skala tego problemu stanie się wyraźna gdzieś około 2010 r.

- Więc co powinienem zrobić? - zapytałem.

- Uczyń kwadrant I najważniejszym kwadrantem ze wszystkich. Zostań inwestorem, gdy dorośniesz. Będziesz posiadał pieniądze, które będą na ciebie pracować, abyś ty nie musiał

pracować, jeżeli nie będziesz tego chciał lub nie będziesz mógł. Unikniesz losu swojego ojca, który w wieku 50 lat zaczyna od nowa i próbuje dojść do tego, z którego kwadrantu może zarobić najwięcej pieniędzy, widząc, że jest uwięziony w kwadrancie P - powiedział bogaty ojciec.

-Naucz się, jak działać w każdym z kwadrantów. Możliwość siedzenia po obu stronach stołu pozwala zobaczyć obie strony medalu.

Najważniejszy kwadrant

Bogaty ojciec wyjaśnił mi, że jedna z różnic pomiędzy ludźmi bogatymi i biednymi wynika z tego, czego rodzice uczą swoje dzieci w domu. Powiedział: „Zanim Michał skończył 15 lat, posiadał już własny portfel inwestycyjny o wartości ponad 200.000 dolarów. Ty w tym czasie nie miałeś nic. Jedyne co miałeś, to myśl o pójściu do szkoły, aby dostać pracę ze świadczeniami. Według twojego ojca, właśnie to było istotne”.

Bogaty ojciec przypomniał mi, że jego syn Michał wiedział, jak zostać inwestorem zanim skończył szkołę średnią. „Nigdy nie próbowałem wpłynąć na jego wybór kariery” - powiedział bogaty ojciec. „Chciałem, aby rozwijał

no

PO KTÓREJ STRONIE STOŁU CHCESZ SIEDZIEĆ?

własne zainteresowania, nawet gdyby oznaczało to, że nie przejąłby mojego biznesu. Ale niezależnie od tego, czy wybrałby pracę policjanta, polityka czy poety, chciałem, aby przede wszystkim był inwestorem. Staniesz się o wiele bogatszy, jeżeli nauczysz się być inwestorem, niezależnie od tego, co będziesz robił w celu zarobkowania”.

Teraz, gdy spotykam coraz więcej ludzi pochodzących z zamożnych rodzin, wielu mówi to samo. Wielu z moich zamożnych znajomych powiedziało, że ich rodziny zakładały dla nich portfele inwestycyjne, kiedy byli jeszcze bardzo młodzi, a potem prowadziły ich ucząc, jak być inwestorami - zanim jeszcze podjęli decyzję, jaką profesją chcą się zająć.

Kwiz psychicznego nastawienia

W epoce industrialnej reguły zatrudnienia były takie, że firma zatrudniała Cię na całe życie i troszczyła się o Twoje potrzeby inwestycyjne, związane z emeryturą. W roku 1980 średnia długość życia na emeryturze wynosiła tylko jeden rok dla mężczyzn i dwa lata dla kobiet. Innymi słowy, jedyne co musiałeś zrobić, to skupić się na kwadrancie P, a Twój pracodawca troszczył się o kwadrant I. To była bardzo pocieszająca wiadomość, zwłaszcza dla pokolenia moich rodziców, ponieważ przeżyli okropną wojnę światową i wielką depresję. Te wydarzenia miały olbrzymi wpływ na nastawienie ich umysłu i finansowe priorytety. Wielu wciąż żyje z tym samym nastawieniem i często uczy tego samego swoje dzieci. Wielu ludzi nadal wierzy, że ich dom stanowi aktywa i ich najważniejszą inwestycję. To jest sposób myślenia znamieny dla epoki industrialnej. W tamtej epoce to było wszystko, co ktoś musiał wiedzieć na temat zarządzania pieniędzmi, ponieważ firma albo związek zawodowy wraz z rządem zajmowały się resztą.

Zasady się zmieniły. W dzisiejszej epoce informacyjnej większość z nas potrzebuje większego doświadczenia finansowego. Musimy znać różnicę pomiędzy aktywami i pasywami. Żyjemy znacznie dłużej i dlatego potrzebujemy większej finansowej stabilności na lata naszej emerytury. Jeżeli Twój dom jest Twoją największą inwestycją, to prawdopodobnie jesteś w kłopotach finansowych. Twój finansowy portfel musi być znacznie większą inwestycją niż Twój dom.

Kwadrantem, który jest odpowiedni do umieszczenia na pierwszym miejscu, jest kwadrant I. Naucz się być za niego odpowiedzialnym -ponieważ wolność z niego pochodzi.

lii

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Który kwadrant postawisz na pierwszym miejscu (który jest dla Ciebie naj ważniej szy)?

P S B I

2. Po której stronie stołu planujesz ostatecznie siedzieć?

Zadałem pytanie nr 2 i pozostawiłem je bez odpowiedzi z powodu następującego zjawiska: być może zauważyłeś, że kiedy jakaś duża firma ogłasza zwolnienia tysięcy pracowników, cena akcji tej firmy idzie często do góry. To jest przykład dwóch stron stołu. Kiedy ktoś przechodzi na drugą stronę, jego punkt widzenia na świat również się zmienia. A gdy ktoś zmienia kwadranty, choćby tylko mentalnie i emocjonalnie, zmienia się również jego lojalność. Jestem przekonany, że to przejście jest spowodowane zmianą epok, przejściem od myślenia ‘ epoki industrialnej do myślenia epoki informacyjnej i przyniesie

^^^^

*

‘ ‘ biznesom i liderom biznesu jedne z naj większych wyzwań w przyszło-

^^^^^^

! ści. Jak mówią: „Zasady właśnie zaczęły się zmieniać”.

112

Rozdział 14 Dwunasta lekcja inwestora

Podstawowe zasady inwestowania

Pewnego dnia poczułem się przygnębiony brakiem postępów finansowych w swoim życiu.

Zostały mi jeszcze cztery miesiące do zakończenia służby wojskowej i powrotu do życia cywilnego. Zaprzestałem wszelkich wysiłków, zmierzających do zdobycia pracy w liniach lotniczych. Zdecydowałem, że w czerwcu 1974 r. wejdę w świat biznesu, aby przekonać się, czy powiedzie mi się w kwadrancie B. To nie była trudna decyzja, ponieważ bogaty ojciec był gotów mnie prowadzić, ale czułem narastającą presję odniesienia sukcesu finansowego. Czułem, że finansowo jestem daleko w tyle, zwłaszcza gdy porównywałem się z Michałem.

Podczas jednego z naszych spotkań podzieliłem się swoimi myślami i frustracjami z bogatym ojcem. Powiedziałem: - Mam gotowe dwa plany. Jeden - do zapewnienia podstawowego bezpieczeństwa finansowego, a drugi - bardziej agresywny - plan inwestycyjny, aby żyć wygodnie pod względem finansowym. Ale nawet jeśli osiągnę sukces w zaplanowanym czasie, nigdy nie będę taki bogaty jak ty i Michał.

Bogaty ojciec uśmiechnął się, gdy to usłyszał. Śmiejąc się cicho do siebie, powiedział: - Inwestowanie to nie wyścig. Z nikim się nie ścigasz. Ludzie, którzy się ścigają, doświadczają zwykle wlotów i upadków w swoim życiu finansowym. Nie chodzi o to, abyś pierwszy przybiegł do mety. Aby zarobić więcej pieniędzy, musisz po prostu skupić się na tym, aby stać się lepszym

113

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

inwestorem. Jeśli skoncentrujesz się na poszerzaniu swojej wiedzy i doświadczenia jako inwestor, zdobędziesz olbrzymie bogactwo. Jeżeli twoim pragnieniem jest wzbogacić się szybko albo mieć więcej pieniędzy niż Michał, istnieje duża szansa, że będziesz wielkim przegranym. Odrobina porównywania się i współzawodnictwa jest dobra, ale prawdziwym celem tego procesu

jest zostanie lepszym i bardziej wykształconym inwestorem. Wszystko inne jest niemądre i ryzykowne.

Siedziałem tak, potakując głową, i poczułem się trochę lepiej. Wiedziałem już, że zamiast próbować zarobić więcej pieniędzy i podejmować większe ryzyko, będę musiał skupić się na intensywniejszej nauce. To było bardziej sensowne, wydawało się mniej ryzykowne i z pewnością pochłaniało mniej pieniędzy, a pieniądze nie były czymś, czego miałem wtedy zbyt dużo.

Bogaty ojciec wyjaśnił dalej swoje powody, dla których dał Michałowi start w kwadrancie I, a nie w kwadrancie B lub P. Powiedział: - Ponieważ celem bogatych ludzi jest to, aby pieniądze pracowały na nich - tak, aby oni nie musieli pracować za pieniądze, dlaczego więc nie miałbyś zacząć tam, gdzie zamierzasz skończyć? Wyjaśnił również, dlaczego zachęcał mnie i Michała, abyśmy grali w golfa w wieku 10 lat: - Golf jest grą, w którą można grać przez całe życie, w futbol można grać tylko przez kilka lat. Dlaczego więc nie zacząć od gry, na której skończysz?

Oczywiście nie posłuchałem go. Michał dalej grał w golfa, a ja grałem w baseball, futbol i rugby. Nie byłem bardzo dobry w żadnej z nich, ale uwielbiałem je i cieszyłem się, że w nie grałem.

Piętnaście lat po rozpoczęciu gry w golfa i inwestowania, Michał był teraz świetnym golfistą, miał znaczny portfel inwestycyjny i o wiele więcej lat doświadczenia inwestycyjnego ode mnie. W wieku 25 lat dopiero zaczynałem się uczyć podstaw gry w golfa i gry inwestowania.

Mówię o tym, ponieważ niezależnie od tego ile masz lat, ważne jest nauczenie się podstaw czegokolwiek, zwłaszcza gry. Większość ludzi bierze kilka lekcji golfa, aby nauczyć się podstaw gry, ale niestety, nigdy nie uczy się prostych podstaw inwestowania, zanim zaczną inwestować swoje ciężko zarobione pieniądze.

Pierwsza podstawowa zasada

- Teraz, gdy są już gotowe twoje dwa plany - bezpieczeństwa i wygodnego życia - wyjaśnię ci podstawy inwestowania - powiedział bogaty ojciec. Wyjaśnił mi, że wielu ludzi zaczyna inwestować, nie posiadając tych dwóch planów, a to według niego jest ryzykowne. Powiedział: - Gdy oba plany są już gotowe, możesz poeksperymentować i nauczyć się bardziej wymyślnych technik, wykorzystujących różne mechanizmy inwestycyjne.

114

Podstawowe zasady inwestowania

Chciałem, abyś poświęcił czas na przygotowanie obu automatycznych planów inwestycyjnych, zanim wznowimy nasze lekcje, i dlatego czekałem.

Podstawowa zasada numer jeden

- Pierwsza podstawowa zasada inwestowania - powiedział bogaty ojciec - polega na tym, aby zawsze wiedzieć, na jaki rodzaj przychodu pracujesz.

Przez wiele lat bogaty ojciec zawsze tłumaczył Michałowi i mnie, że istnieją trzy różne rodzaje przychodu:

1. Przychód z pracy: przychód pochodzący zwykle z pracy etatowej lub z innej formy wykonywanej pracy zarobkowej. Najpowszechniejszą formą jest przychód w postaci pensji. Jest to najwyżej opodatkowany przychód, a więc najmniej odpowiedni do budowania bogactwa. Gdy

mówisz dziecku: „Zdobądź dobrą pracę” - radzisz mu, aby utrzymywało się z przychodów z pracy zarobkowej.

2. Przychód z portfela inwestycyjnego: przychód pochodzący zwykle z takich aktywów papierowych, jak akcje, obligacje, fundusze powiernicze itp. Przychód z tego portfela - to zdecydowanie najpopularniejsza forma przychodu inwestycyjnego, gdyż łatwiej zarządzać aktywami papierowymi niż innymi.

3. Przychód pasywny: przychód pochodzący zazwyczaj z nieruchomości. Może to być również przychód pochodzący z tantiem, patentów lub umów licencyjnych. Jednak w około 80% przypadków przychód pasywny pochodzi z nieruchomości. Dla posiadaczy nieruchomości istnieje wiele ulg podatkowych.

Jedną ze stałych rozbieżności pomiędzy moimi ojcami było to, co rodzic powinien mówić swojemu dziecku. Mój biedny ojciec zawsze mi mówił: „Ucz się pilnie w szkole, abyś dostawał dobre oceny. Kiedy będziesz miał dobre oceny, będziesz mógł zdobyć dobrą pracę. Zostaniesz dobrym człowiekiem, pracującym z poświęceniem”. Gdy byliśmy z Michałem w szkole średniej, bogaty ojciec tak to oceniał: „Twój ojciec jest dobrym, ciężko pracującym człowiekiem, ale nigdy nie będzie bogaty, jeżeli będzie myślał w ten sposób. Jeżeli wy chłopcy, chcąc się wzbogacić, posłuchacie mnie, będziecie pracować na przychód z portfela i przychód pasywny”.

Nie do końca rozumiałem wtedy, co każdy z nich mówi i nie dostrzegałem różnicy w obu rozumowaniach. W wieku 25 lat zaczynałem to rozumieć trochę lepiej. Mój ojciec, mając 52 lata, zaczynał wszystko od nowa, skupiony tylko na przychodzie z pracy na posadzie - co uważał za najlepszy sposób na życie. Bogaty ojciec był zamożny i cieszył się życiem, ponieważ miał mnóstwo pieniędzy ze wszystkich trzech rodzajów przychodu. Teraz

115

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

wiedziałem, na który rodzaj przychodu chcę pracować i nie był to przychód z pracy na etacie.

Druga podstawowa zasada

- Druga podstawowa zasada inwestowania - powiedział bogaty ojciec - polega na tym, aby w jak najskuteczniejszy sposób przekształcić przychód z pracy zarobkowej w przychód z portfela inwestycyjnego lub przychód pasywny. Następnie narysował w swoim żółtym bloku poniższy diagram:

ZAROBEK

PASYWNY

2 PORTFELA

- I to jest, krótko mówiąc, wszystko co inwestor powinien robić

- podsumował bogaty ojciec z uśmiechem. - To jest tak proste, jak tylko może być.

- Ale jak mam to zrobić? - zapytałem. - Skąd mam wziąć pieniądze, jeśli jeszcze ich nie mam? A co się stanie, jeżeli poniosę stratę? - dopytywałem się.

- Jak, jak, jak? - spytał bogaty ojciec. - Mówisz jak wódz Indian ze starego filmu.

*

- Ale naprawdę chciałbym to wiedzieć - jęknąłem.

- Wiem. Ale na razie chcę, abyś zrozumiał podstawy. Później powiem ci „jak”, dobrze? I zważaj na negatywne myśli. Ryzyko zawsze jest częścią inwestowania. Tak samo jest z życiem. Ludzie, którzy są zbyt negatywni i unikają ryzyka, wycofują się z większości okazji, ze względu na swoje negatywne nastawienie i strach przed ryzykiem.

Rozumiesz?

Pokiwałem głową. - Rozumiem. Zacząć od podstaw.

Trzecia podstawowa zasada

- Trzecia podstawowa zasada inwestowania - powiedział bogaty ojciec
- polega na zabezpieczeniu swojego przychodu z pracy zarobkowej, poprzez

116

Podstawowe zasady inwestowania

nabycie papieru wartościowego, który - masz nadzieję - przekształci twój przychód z pracy w przychód pasywny lub przychód z portfela inwestycyjnego.

- Zabezpieczyć papierem wartościowym? - zapytałem. - Pogubiłem się. Co się stało z aktywami i pasywami?

- Dobre pytanie - powiedział bogaty ojciec. - Poszerzam teraz twoje słownictwo. Już czas, abyś wyszedł poza proste zrozumienie aktywów i pasywów - zrozumienie, którego nawiasem mówiąc, nie osiąga większość ludzi. Ale chodzi o to, że nie wszystkie papiery wartościowe są koniecznie aktywami -jak to myśli wiele osób.

- To znaczy, że akcja lub akt własności nieruchomości jest papierem wartościowym, ale może nie stanowić aktywów? - zapytałem.

- Zgadza się. Jednak wielu przeciętnych inwestorów nie potrafi odróżnić papieru wartościowego od aktywów. Wielu ludzi, również profesjonalistów, nie widzi tej różnicy. Papiery wartościowe nazywa aktywami.

- Jaka jest więc różnica? - zapytałem.

- Papier wartościowy to coś, co masz nadzieję, że zabezpieczy twoje pieniądze. A generalnie, te papiery wartościowe ściśle podlegają rządowym regulacjom. Dlatego organizacja, która nadzoruje dużą część świata inwestycji, nazywa się Komisją Papierów Wartościowych i Giełd - (SEC w Stanach Zjednoczonych). Zauważ, że nazwa nie brzmi Komisja Aktywów i Giełd.

- Więc rząd wie, że papiery wartościowe niekoniecznie są aktywami
- stwierdziłem.

Bogaty ojciec przytaknął i rzekł: - I nie nazywa się również Komisją Papierów Wartościowych i Gwarancji. Rząd wie, że jedyne, co może zrobić

- to utrzymać sztywny zbiór zasad i robić, co w jego mocy, aby utrzymać porządek poprzez egzekwowanie przestrzegania przepisów. Nie gwarantuje, że każdy, kto kupi papier wartościowy, zarobi pieniądze. Dlatego papiery wartościowe nie są nazywane aktywami. Jeżeli pamiętasz podstawową definicję - wiesz, że aktywa wkładają pieniądze do twojej kieszeni lub kolumny przychodów; pasywa wyjmują z niej pieniądze i to pojawia się w kolumnie rozchodów. To po prostu kwestia podstawowego alfabetu finansowego.

Skinąłem głową. - Więc inwestor sam musi wiedzieć, które papiery wartościowe są aktywami, a które pasywami - stwierdziłem, zaczynając rozumieć do czego zmierza bogaty ojciec.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec, znowu sięgając po swój blok. Narysował na nim taki diagram:

117

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

NIERUCHOMOŚCI

I PAPIERY WARTOŚCIOWE

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa

- Dla większości inwestorów zamieszanie zaczyna się wtedy, gdy ktoś im powie, że papiery wartościowe są aktywami. Przeciętni inwestorzy zachowują się nerwowo w sprawie inwestowania, ponieważ wiedzą, że sam zakup papieru wartościowego nie oznacza, że zarobią pieniądze. Problem z kupowaniem papierów wartościowych polega na tym, że można na nich również stracić - powiedział bogaty ojciec.

- Jeśli więc papier wartościowy zarabia pieniądze -jak pokazuje twój diagram - wkłada on pieniądze do kolumny przychodów zestawienia finansowego i stanowi aktywa. Jeżeli jednak

powoduje stratę pieniędzy - co jest zapisane w kolumnie rozchodów - wtedy papier wartościowy stanowi pasywa. W rzeczywistości te same papiery wartościowe mogą zmienić się z aktywów w pasywa. Np. kupiłem w grudniu 100 akcji firmy ABC po 20 dolarów za akcję. W styczniu sprzedałem 10 akcji po 30 dolarów. Te 10 akcji stanowiło aktywa, ponieważ przyniosły mi przychód. Ale w marcu sprzedałem kolejne 10 akcji - tym razem po 10 dolarów, więc te same akcje stały się pasywami, ponieważ przyniosły stratę (rozchód).

Bogaty ojciec kontynuował: - Widzę to jako instrument określany mianem papierów wartościowych, w które inwestuję. Tylko ja jako inwestor decyduję, czy dane papiery wartościowe stanowią aktywa, czy pasywa.

-I tu pojawia się ryzyko - powiedziałem. - To inwestor, który nie zna różnicy pomiędzy aktywami i pasywami, powoduje, że inwestowanie jest ryzykowne.

118

Podstawowe zasady inwestowania

Czwarta podstawowa zasada

-I dlatego twierdzę, że czwarta podstawowa zasada inwestowania polega na tym, iż inwestor tak naprawdę stanowi aktywa lub pasywa - powiedział bogaty ojciec.

- Co? - zapytałem. - To inwestor stanowi aktywa lub pasywa, a nie inwestycja czy papier wartościowy?

Bogaty ojciec skinął głową. - Często słyszy się jak ludzie mówią: „Inwestowanie jest ryzykowne”, ale to inwestor stanowi ryzyko. Ostatecznie to zawsze on stanowi aktywa lub pasywa. Widziałem wielu tak zwanych inwestorów, którzy tracili pieniądze, gdy wszyscy inni je zarabiali. Sprzedałem kilka biznesów tak zwanym biznesmenom i patrzyłem, jak wkrótce bankrutowały. Widziałem, jak ludzie kupowali świetne nieruchomości, które przynosiły mnóstwo pieniędzy, a po kilku latach zaczynały przynosić straty i niszczały. A potem słyszę, jak ludzie mówią, że inwestowanie jest ryzykowne. To inwestor stanowi ryzyko a nie inwestycja. W rzeczywistości, dobry inwestor uwielbia podążać za ryzykownym inwestorem, ponieważ tam można znaleźć prawdziwe okazje inwestycyjne.

-I dlatego uwielbiasz słuchać inwestorów, którzy oplakują swoje straty inwestycyjne - powiedziałem. - Chcesz się zorientować co zrobili źle i zobaczyć, czy da się znaleźć jakąś okazję.

- Widzę, że zrozumiałeś - powiedział bogaty ojciec. - Zawsze szukam kapitana Titanica.

- I dlatego nie lubisz słuchać opowieści o ludziach zarabiających mnóstwo pieniędzy na rynku akcji lub nieruchomości. Nie cierpisz, kiedy ktoś ci mówi, że kupił akcje za 5 dolarów i ich cena wzrosła do 25 dolarów.

- Dobrze mnie obserwowałeś - powiedział bogaty ojciec. - Słuchanie o szybkich pieniądzach i błyskawicznym bogactwie to głupota. Takie historie przyciągają tylko przegranych. Jeżeli akcje są dobrze znane lub zarobiły już dużo pieniędzy, impreza już się skończyła albo wkrótce się zakończy. Wolę słuchać smutnych historii o nieszczęściu, ponieważ tam znajdują się okazje. Jako osoba działająca po stronie B i I kwadrantu, chcę znajdować papiery wartościowe, które stanowią pasywa i obracać je w aktywa, bądź czekać, aż ktoś inny zacznie je obracać w aktywa.

- To czyniłoby cię inwestorem „przeciwstawnym” - odważyłem się powiedzieć - to znaczy kimś, kto idzie w przeciwnym kierunku do tendencji na rynku.

- To wyobrażenie laika o tym, kim jest inwestor „przeciwstawny”. Większość ludzi myśli po prostu, że inwestor „przeciwstawny” jest aspołeczny i nie lubi podążać wraz z tłumem, ale to nie jest prawda. Jako osoba działająca po stronie B i I Kwadrantu lubię myśleć o sobie jak

119

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

O mechaniku. Patrzę na wrak i oceniam, czy da się go naprawić. Jeżeli da się naprawić, wtedy będzie to dobra inwestycja pod warunkiem, że inni inwestorzy będą chcieli, aby był naprawiony. Jeśli nie da się go naprawić lub nikt nie zechce go kupić po naprawieniu -ja go też nie zechcę. Tak więc prawdziwy inwestor musi również lubić to, co lubi tłum i dlatego nie powiedziałbym, że jestem prawdziwym inwestorem „przeciwstawnym”. Nie kupię czegoś tylko dlatego, że nikt inny tego nie chce.

- Czy istnieje zatem piąta podstawowa zasada inwestowania? - zapytałem.

Piąta podstawowa zasada

- Tak, istnieje - powiedział bogaty ojciec. - Polega na tym, że prawdziwy inwestor jest przygotowany na wszystko. Nie-inwestor próbuje przewidzieć co i kiedy się zdarzy.

- Co to znaczy? - zapytałem.

- Czy słyszałeś kiedyś, jak ktoś mówi: „Dwadzieścia lat temu mogłem kupić ten grunt po 500 dolarów za akr. Popatrz na niego teraz. Ktoś zbudował obok niego centrum handlowe i teraz ten grunt kosztuje 500.000 dolarów”?

- Tak, wiele razy słyszałem takie historie.

- Wszyscy je słyszeliśmy - powiedział bogaty ojciec. - To przypadek kogoś, kto nie był przygotowany. Większość inwestycji, która uczyni cię bogatym, jest dostępna tylko przez wąskie okno czasu - kilka chwil w świecie handlu. W przypadku nieruchomości okno okazji może być otwarte przez lata. Ale niezależnie od tego, jak długo jest otwarte okno okazji -jeśli nie jesteś gotowy, posiadając wiedzę, doświadczenie i wolną gotówkę - dobra okazja przemienie.

- Jak więc się przygotować?

- Musisz się skupić na tym, czego szukają inni. Jeżeli chcesz kupić akcje, uczęszczaj na zajęcia o tym, jak znaleźć okazje na rynku giełdowym. To samo dotyczy nieruchomości. Wszystko zaczyna się od wytrenowania umysłu, aby wiedział czego szukać, i przygotowaniu się na chwilę, kiedy zostanie ci przedstawiona inwestycja. To tak jak gra w piłkę nożną. Grasz

1 grasz, aż nagle pojawia się zwycięski strzał na bramkę. Albo jesteś przygotowany, albo nie. Albo jesteś na właściwej pozycji, albo nie. Ale nawet jeśli stracisz okazję do strzelenia gola w piłce nożnej lub w inwestowaniu, istnieje zawsze możliwość następnego strzału do bramki lub inwestycyjnej „życiowej okazji”, czekającej tuż za rogiem. Warto wiedzieć, że pojawia się coraz więcej inwestycji każdego dnia, ale najpierw musisz wybrać grę i nauczyć się w nią grać.

120

Podstawowe zasady inwestowania

- Czy więc dlatego uśmiechasz się, gdy ktoś narzeka, że stracił dobry interes albo mówi ci, że musi wejść w ten czy tamten biznes?

- Tak. Istnieje wielu ludzi na świecie posiadających mentalność niedostatku zamiast obfitości. Często płaczą, że stracili dobry interes lub trzymają się go zbyt długo, myśląc, że jest jedyny. Albo kupują, myśląc, że to, co widzą jest jedyną okazją. Jeżeli jesteś dobry po stronie B i I Kwadrantu, masz więcej czasu i więcej transakcji do sprawdzenia. Jesteś pewny siebie, ponieważ wiesz, że możesz „wziąć” zły interes, który większość ludzi odrzuciłaby, i obrócić go w dobry. To właśnie mam na myśli, kiedy mówię o zainwestowaniu czasu w przygotowanie się. Jeżeli jesteś przygotowany, będziesz codziennie spotykał „interes swojego życia”.

- I w ten sposób znalazłeś ten duży kawałek gruntu - po prostu spacerując ulicą- skomentowałem, przypominając sobie, jak bogaty ojciec znalazł jedną ze swoich najlepszych nieruchomości. - Zauważyłeś leżący na ziemi znak „Na sprzedaż”, który został zdeptany, tak że nikt nie wiedział, że ziemia jest na sprzedaż. Zadzwoiłeś do właściciela i zaproponowałeś mu niską, ale uczciwą cenę na swoich warunkach i przyjął twoją ofertę. Przyjął ją, ponieważ nikt inny nie złożył mu oferty od ponad dwóch lat. To masz na myśli, prawda?

- Tak, a ten kawałek ziemi był jednym z najlepszych interesów. To mam na myśli kiedy mówię, że trzeba być przygotowanym. Wiedziałem, ile warta jest ta ziemia i wiedziałem również, co się stanie w tamtej okolicy za kilka miesięcy, istniało więc bardzo małe ryzyko w połączeniu z bardzo niską ceną. Chciałbym dzisiaj znaleźć dziesięć innych kawałków ziemi w tej samej okolicy.

- Ale co masz na myśli mówiąc: „Nie przewiduj” - zapytałem.

- Czy słyszałeś kiedyś, jak ktoś mówi: „Co się stanie, jeśli załamię się rynek? Co się wtedy stanie z moją inwestycją? Dlatego nie chcę kupować. Zamierzam poczekać i zobaczyć, co się stanie”?

- Wiele razy - powiedziałem.

- Słyszałem o wielu ludziach, którzy - gdy im przedstawiano dobrą okazję inwestycyjną- wycofywali się z niej, ponieważ ze strachu zaczęli przewidywać, że nastąpi katastrofa. Wysyłają negatywne vibracje i nigdy nie inwestują albo sprzedają, kiedy nie powinni sprzedawać, a następnie kupują coś, czego nie powinni kupować, opierając się na optymistycznych lub pesymistycznych emocjonalnych przewidywaniach.

- Ale można by temu zaradzić, gdyby posiadali trochę wiedzy, doświadczenia i byli przygotowani - powiedziałem.

- Tak - rzekł bogaty ojciec. - Poza tym jedną z podstawowych zasad dobrego inwestora jest bycie przygotowanym na osiągnięcie zysków, kiedy

121

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

rynek idzie w górę lub w dół. W rzeczywistości najlepsi inwestorzy zarabiają więcej pieniędzy, kiedy rynek idzie w dół dlatego, że rynek szybciej spada niż rośnie. Mówi się: „Byk wchodzi po schodach, a niedźwiedź wychodzi przez okno”. Jeżeli nie jesteś przygotowany na jedno z tych zdarzeń, to jako inwestor stanowisz zbyt duże ryzyko, a nie twoja inwestycja.

- To znaczy, że wielu ludzi przewiduje, że nie będzie bogatymi inwestorami.

Bogaty ojciec przytaknął. - Byłem świadkiem, jak wielu ludzi mówiło: „Nie kupuję nieruchomości, ponieważ nie chcę otrzymywać telefonów

O północy z prośbą o naprawę toalety”. No cóż, ja też nie lubię. Dlatego mam administratorów nieruchomości. Ale uwielbiam ulgi podatkowe, które dają przepływ pieniężny z nieruchomości, a których nie dają akcje.

- Tak więc ludzie często przewidują, że nie skorzystają z okazji, zamiast być przygotowanym - powtórzyłem, zaczynając rozumieć, dlaczego bycie przygotowanym jest takie ważne. - Jak mam nauczyć się bycia przygotowanym?

- Nauczę cię pewnych podstawowych technik stosowanych na giełdzie, które powinni znać wszyscy profesjonalni inwestorzy. Takich technik, jak sprzedaż na termin bez pokrycia, opcje sprzedaży, opcje kupna, opcje „straddle” i innych. Ale to później - teraz to tyle na temat przewagi bycia przygotowanym nad przewidywaniem.

- Ale mam jeszcze jedno pytanie dotyczące przygotowywania się.

- Jakie? - zapytał bogaty ojciec.

- Co będzie, jeżeli znajdę dobry interes, a nie będę miał pieniędzy?

- zapytałem.

Szósta podstawowa zasada

- O tym mówi szósta podstawowa zasada inwestowania - powiedział bogaty ojciec. - Jeżeli jesteś przygotowany - co znaczy, że masz wiedzę

I doświadczenie oraz znajdziesz dobry interes, pieniądze znajdą ciebie albo ty je znajdziesz. Źródłem dobrego interesu wydaje się być ludzka żądza posiadania. Nie chodzi mi o wykorzystanie tego określenia w sensie negatywnym. Mówię o chciwości jako o ogólnym ludzkim uczuciu, które wszyscy posiadamy. Gdy więc ktoś znajduje dobry interes, transakcja przyciąga pieniądze. Jeżeli interes jest zły, wtedy naprawdę ciężko zebrać pieniądze.

- Czy widziałeś kiedyś dobry interes, który nie przyciągnął pieniędzy?

- zapytałem.

- Wiele razy, ale to nie interes nie przyciągał gotówki. Osoba prowadząca go nie przyciągała jej. Innymi słowy, interes byłby dobry, gdyby człowiek,

122

Podstawowe zasady inwestowania

który się nim zajmował, odsunął się. To tak jakby posiadać światowej klasy samochód z przeciętnym kierowcą. Niezależnie od tego, jak dobry jest samochód, nikt nie postawiłby na niego, gdyby za kierownicą siedział przeciętny kierowca. O nieruchomościach ludzie często mówią, że kluczem do sukcesu jest lokalizacja, lokalizacja i lokalizacja. Ja myślę inaczej. W rzeczywistości, w świecie inwestycji - niezależnie od tego, czy są to nieruchomości, biznesy czy aktywa papierowe - kluczem zawsze są ludzie, ludzie, ludzie. Widziałem już, jak nieruchomości, mające świetną lokalizację, przynosiły straty, ponieważ zarządzali nimi niewłaściwi ludzie.

- Więc jeszcze raz - jeżeli jestem przygotowany, przerobiłem swoją lekcję, mam trochę doświadczenia i jakieś osiągnięcia oraz znajdę coś, co jest dobrą inwestycją- wtedy znalezienie pieniędzy nie będzie takie trudne.

- Takie jest moje doświadczenie. Zbyt często jednak najgorsze interesy

- takie, w które tacy inwestorzy jak ja, nigdy by nie zainwestowali

- oferowane są niedoświadczonym inwestorom, a ci często tracą swoje pieniądze.

- I dlatego istnieje Komisja Papierów Wartościowych i Giełd - powiedziałem. - Jej zadaniem jest ochrona przeciętnych inwestorów przed tymi złymi interesami.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - Podstawowe zadanie inwestorów to dbanie, aby ich pieniądze były bezpieczne. Następny krok - to działanie, mające na celu zamienić te pieniądze w przepływ pieniężny lub zyski kapitałowe. Dopiero wtedy można się zorientować czy ty sam lub osoba, której powierzyłeś swoje pieniądze, może przekształcić te papiery wartościowe w aktywa lub czy staną się one pasywami. Zatem nie chodzi o to, czy inwestycja jest bezpieczna lub ryzykowna. Wszystko zależy od inwestora.

- Czy to jest więc ostatnia podstawowa zasada inwestowania? - zapytałem.

- Bynajmniej nie - powiedział bogaty ojciec. - Inwestowanie jest przedmiotem, którego podstaw możesz się uczyć przez resztę swojego życia. Im lepiej znasz podstawy, tym więcej pieniędzy zarabiasz i mniejsze ryzyko ponosisz. Istnieje jeszcze jedna podstawowa zasada, którą chciałbym ci przekazać.

Siódma podstawowa zasada

- Jaka więc jest siódma zasada?

- To jest umiejętność oszacowania ryzyka i nagrody - powiedział bogaty ojciec.

- Podaj mi przykład - poprosiłem.

123

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Powiedzmy, że twoje oba podstawowe plany inwestycyjne są w trakcie realizacji. Twoje oszczędności rosną i powiedzmy, że masz dodatkowe 25.000 dolarów, które możesz zainwestować w coś bardziej spekulacyjnego.

- Szkoda, że teraz nie mam 25.000 dolarów - skomentowałem sucho. - Ale powiedz mi coś więcej o szacowaniu ryzyka i nagrody.

- Tak więc masz te 25.000 dolarów, które, powiedzmy, możesz sobie pozwolić stracić - co oznacza, że jeżeli stracisz je wszystkie, trochę popłaczesz, ale wciąż będziesz w stanie kupować żywność i paliwo oraz zaoszczędzić następne 25.000 dolarów. Wtedy zaczniesz szacować ryzyko i nagrodę bardziej spekulacyjnych inwestycji.

- Jak mam to zrobić?

- Powiedzmy, że masz siostrzeńca, który ma pomysł na stoisko z hamburgerami. Potrzebuje 25.000 dolarów, aby wystartować. Czy to byłaby dobra inwestycja?

- Pod względem emocjonalnym mogłaby być, ale pod względem finansowym - nie - odparłem.

- Dlaczego nie? - zapytał bogaty ojciec.

- Zbyt duże ryzyko, a za mała nagroda - odpowiedziałem. - A poza tym jak otrzymałbym z powrotem swoje pieniądze? Najważniejszą sprawą tutaj nie jest zwrot z inwestycji, ale zwrot inwestycji. Jak powiedziałaś, bardzo ważne jest bezpieczeństwo kapitału.

- Bardzo dobrze - powiedział bogaty ojciec. - Ale co by było, gdybym ci powiedział, że ten siostrzeniec pracował dla dużej sieci barów, sprzedających hamburgery przez ostatnie 15 lat, był wiceprezesem każdego ważnego działu tej firmy i jest gotów sam zbudować światową sieć barów? A co by było, gdybyś za te 25.000 dolarów mógł kupić 5% całej firmy? Czy to by cię zainteresowało?

- Tak - powiedziałem. - Zdecydowanie, ponieważ jest większa nagroda przy tym samym ryzyku. Jednak to wciąż interes o wysokim stopniu ryzyka.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - I to jest przykład podstawy inwestowania, która mówi, że należy oszacować ryzyko i nagrodę.

- Jak więc należy oceniać takie spekulacyjne inwestycje? - zapytałem.

- Dobre pytanie - powiedział bogaty ojciec. - To inwestowanie na poziomie bogatych ludzi, które następuje po planach inwestycyjnych związanych z bezpieczeństwem i wygodnym życiem. Mówimy teraz o nabyciu umiejętności inwestowania, jakie prowadzą bogaci. A więc znowu - to nie inwestycja jest ryzykowna, ale inwestor, który nie posiada odpowiednich umiejętności, co może spowodować, że inwestowanie staje się jeszcze bardziej ryzykowne.

124

Podstawowe zasady inwestowania

Trzy „W”

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - Na tym poziomie, na którym inwestują bogaci, inwestor powinien dysponować trzema „W”:

1. Wiedzą.
2. Wprawą.
3. Wolną gotówką.

- Wolną gotówką? - zapytałem. - Nie po prostu dodatkową gotówką?

- Nie. Mam powód, aby używać słów „wolna gotówka”. Inwestowanie w inwestycje bogatych wymaga wolnej gotówki, co oznacza, że naprawdę możesz sobie pozwolić na stratę i jednocześnie odnieść z niej korzyść.

- Korzyść ze straty? - zapytałem. - Co to oznacza?

- Dojdziemy do tego - powiedział bogaty ojciec. - W inwestowaniu na poziomie bogatych ludzi odkryjesz odmienną rzecz. Okaże się, że na tym poziomie istnieją dobre i złe straty, dobre i złe zadłużenie, dobre i złe koszty. Wymagania związane z twoją wiedzą i doświadczeniem będą musiały się drastycznie zwiększyć na tym poziomie. Jeżeli tak się nie stanie, długo tam nie pobędziesz. Rozumiesz?

- Zaczynam rozumieć - odparłem.

Bogaty ojciec wyjaśnił dalej, że jeśli wszystko nie odbywa się zgodnie z formułą: „Utrzymuj wszystko w prostocie”, wtedy ryzyko jest prawdopodobnie wysokie. Powiedział: - Jeżeli ktoś nie potrafi ci wyjaśnić inwestycji w ciągu niecałych dwóch minut, tak abyś ją zrozumiał, wtedy albo ty nie rozumiesz, albo on nie rozumie, albo obaj nie rozumiecie. W każdym takim przypadku najlepiej będzie, jeśli pominiesz taką inwestycję.

Powiedział również: - Bardzo często ludzie starają się, aby inwestycja wyglądała na złożoną i używają fachowo brzmiącego żargonu. Jeżeli ktoś tak robi, poproś go, aby używał prostego języka. Jeśli nie potrafi wytłumaczyć inwestycji tak, aby 1 (Matek mógł zrozumieć choćby ogólną jej koncepcję, oznacza to, że on też jej nie rozumie. Ale stosunek c/z (cena do zysku) wskaże na koszt akcji giełdowej. A stopa kapitalizacji, termin używany w nieruchomościach, po prostu mierzy, ile pieniędzy nieruchomość wkłada lub wyciąga z twojej kieszeni.

- Czyli jeśli coś nie jest proste - nie rób tego? - zapytałem.

- Tego też nie mówię - powiedział bogaty ojciec. - Bardzo często ludzie, którym brak zainteresowania inwestowaniem lub wykazują postawę przegranego, mówią: „Człowieku, jeżeli to nie jest łatwe, to nie będę tego robił”. Często mówię takiej osobie: „No cóż, kiedy się urodziłeś, twoi rodzice musieli ciężko pracować i nauczyć cię robić siusiu. Tak więc nawet chodzenie

125

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
do toalety było kiedyś trudne. Dzisiaj, mam nadzieję, że umiesz robić siusiu i chodzenie samemu do ubikacji należy do podstaw”.

Kwiz psychicznego nastawienia

Odkryłem, że wielu ludzi chce inwestować w inwestycje bogatych, bez uprzedniego zbudowania solidnych finansowych fundamentów. Często ludzie chcą inwestować na poziomie osoby bogatej, ponieważ mają kłopoty finansowe i desperacko potrzebują pieniędzy. Oczywiście nie zalecam inwestowania na tym poziomie, dopóki sam nie będziesz bogaty. Bogaty ojciec również tego nie zalecał.

Niektórzy ludzie mają na tyle szczęścia, że ich plan finansowy, aby żyć „wygodnie”, generuje wystarczającą ilość dodatkowej gotówki, iż myślą, że są bogaci. Ale dopóki nie nauczą się myśleć jak bogaci, wciąż będą biednymi ludźmi. Będą po prostu biednymi ludźmi z pieniędzmi.

Pytanie dotyczące psychicznego nastawienia

1. Jeżeli zamierzasz inwestować lub chcesz inwestować w inwestycje dla bogatych, czy jesteś gotów zdobyć to, co bogaty ojciec nazwał trzema „W”? Oto one:

- a. Wiedza.
- b. Wprawa.
- c. Wolna gotówka.

Tak _____ Nie _____

Jeżeli odpowiedź brzmi „nie”, wtedy pozostała część książki może nie mieć dla Ciebie zbyt dużej wartości i nie mógłbym Ci z czystym sumieniem polecać żadnych inwestycji, o których będę pisał, a które są inwestycjami bogatych.

Jeśli nie jesteś pewien, ale wciąż ciekaw niektórych wymagań związanych z wiedzą i doświadczeniem, które mogą prowadzić do wygenerowania wolnej gotówki - kontynuuj czytanie. Po przeczytaniu książki będziesz mógł zdecydować, czy chcesz zdobyć trzy „W” - o ile już ich nie posiadasz.

Po drodze być może odkryjesz, że Twoje plany finansowego zabezpieczenia i wygodnego życia pozwolą Ci „podnieść poprzeczkę”. Tak jak skoczek wzwyż lub skaczący o tyczce podnosi poprzeczkę po pokonaniu każdego poziomu - Ty możesz odnieść sukces finansowy na poziomie bezpieczeństwa, a następnie na poziomie wygodnego życia. Następnie możesz znów „podnieść poprzeczkę” - swoje cele - poświęcając więcej czasu na osiągnięcie zamożności.

126

Podstawowe zasady inwestowania

Jak mawiał bogaty ojciec: „Inwestowanie - to przedmiot, którego podstawy możesz studiować przez resztę swojego życia”. Chodziło mu o to, że z początku inwestowanie może wydawać się

skomplikowane, ale później staje się prostsze. Im prostszym możesz uczynić ten przedmiot lub im więcej podstaw opanujesz, tym bogatszy możesz się stać, przy jednoczesnym zmniejszeniu ryzyka. Ale dla większości ludzi największym wyzwaniem jest zainwestowanie czasu.

127

Rozdział 15 Trzynasta lekcja inwestora
Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy
alfabet

Była wczesna wiosna 1974 r. Zostało mi kilka miesięcy do zakończenia mojego kontraktu w wojsku. Wciąż nie wiedziałem, co będę robił, gdy opuścę bazę wojskową na zawsze. Prezydent Nixon miał kłopoty w związku z aferą Watergate i właśnie miał się rozpocząć proces, więc zdałem sobie sprawę, że w tej chwili on ma większe powody do zmartwień niż ja. Wiedzieliśmy, że wojna w Wietnamie się skończyła i że przegraliśmy. Wciąż miałem po wojskowemu krótko obcięte włosy i wyróżniałem się za każdym razem, gdy wkraczałem do świata cywilnego, gdzie dominowały długie, „hippisowskie” fryzury. Zacząłem się zastanawiać, jak będę wyglądał we włosach długich do ramion. Nosilem krótkie włosy od 1965 r., od czasu kiedy wstąpiłem do akademii wojskowej. To był zły okres na noszenie krótkich włosów.

Rynek giełdowy od czterech dni szedł w dół i ludzie zachowywali się nerwowo. Można było to odczuć nawet w bazie, w sali odpraw pilotów, gdyż ci, którzy grali na giełdzie, byli zdenerwowani i rozdrażnieni. Jeden z nich sprzedał wszystkie swoje akcje, aby przeczekać z gotówką. „Nie inwestowałem wtedy w rynek giełdowy, więc mogłem bez emocji

129

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
obserwować, jak wzloty i upadki rynku wpływają na ludzi.

Spotkaliśmy się z bogatym ojcem na lunchu w jego ulubionym hotelu przy plaży. Jak zwykle był szczęśliwy. Rynek szedł w dół, a on zarabiał jeszcze więcej pieniędzy. Pomyślałem, że to dziwne, że on jest spokojny i szczęśliwy, a wszyscy inni, nawet komentator w radiu, są zdenerwowani.

- Jak to się dzieje, że ty jesteś szczęśliwy, a wszyscy inni gracze giełdowi, których spotykam, są zdenerwowani?

- Rozmawialiśmy o tym wcześniej - powiedział bogaty ojciec.

- Mówiłem ci, że jedną z podstawowych zasad inwestora jest bycie przygotowanym na wszystko, co się zdarzy, zamiast próbować przewidywać. Wątpię, czy ktokolwiek potrafi przewidzieć rynek, chociaż wielu ludzi twierdzi, że potrafi. Można raz przewidzieć, że coś się stanie, może dwa razy, ale nie spotkałem nikogo, kto przewidziałby zdarzenia na rynku trzy razy z rzędu. Jeżeli istnieje ktoś taki - to musi mieć kryształową kulę

O dużej mocy.

- Czyż jednak inwestowanie nie jest ryzykowne? - zapytałem.

- Nie - odpowiedział bogaty ojciec.

- Większość ludzi, z którymi rozmawiam, wierzy, że inwestowanie jest ryzykowne, więc trzymają swoje pieniądze w banku, funduszach rynku pieniężnego lub certyfikatach depozytowych.

- Tak, jak powinni - powiedział bogaty ojciec, przerywając na moment

1 za chwilę podejmując rozmowę. - Dla większości ludzi inwestowanie jest ryzykowne, ale pamiętaj, że to niekoniecznie inwestowanie jest ryzykowne. Ryzyko jest związane z investorem. Wiele osób uważających siebie za inwestorów, nie jest naprawdę inwestorami. W rzeczywistości są spekulantami, handlarzami lub - co gorsza - hazardzistami. Istnieją wyraźne różnice pomiędzy tymi osobami a prawdziwymi inwestorami. Nie zrozum mnie źle

- są spekulanci, handlarze i hazardziści, którym bardzo dobrze idzie finansowo. Ale nie nazwałbym ich inwestorami.

- Jak więc inwestor może zminimalizować ryzyko związane z sobą?

- zapytałem.

- Dobre pytanie - powiedział bogaty ojciec. - Ale może jeszcze lepsze byłoby pytanie: jak zostać investorem, który zarabia mnóstwo pieniędzy przy bardzo małym ryzyku? I co zrobić, aby te pieniądze utrzymać?

- Tak, to bardziej precyzyjne pytanie - odpowiedziałem.

- Moja odpowiedź jest taka sama: utrzymywać wszystko w prostocie i rozumieć podstawy. Zacznij od przygotowania swoich planów inwestycyjnych związanych z bezpieczeństwem i wygodnym życiem. Te plany są często realizowane przez kogoś innego w twoim imieniu, kto jak wierzysz, jest kompetentny i trzyma się automatycznej formuły. Następnie musisz zapłacić

130

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet

cenę zostania investorem, który chce zarabiać więcej pieniędzy przy mniejszym ryzyku.

- A co jest tą ceną? - zapytałem.

- Czas - powiedział bogaty ojciec. - Czas to twoje najważniejsze aktywa. Jeżeli nie jesteś gotów zainwestować swojego czasu, to zostaw swój kapitał inwestycyjny tym, którzy w twoim imieniu realizują wybrany przez ciebie plan inwestycyjny. Wielu ludzi marzy o wzbogaceniu się, ale większość nie chce zapłacić ceny, jaką jest inwestowanie swojego czasu.

Widziałem, że bogaty ojciec wciąż bardzo podkreślał znaczenie psychicznego przygotowania. Teraz już byłem gotowy, aby zacząć. Naprawdę chciałem nauczyć się inwestować, wykorzystując jego formułę inwestycyjną. On jednak wciąż sprawdzał moją determinację i gotowość do zainwestowania mojego czasu i wysiłku, aby nauczyć się tego, co potrzebne. Dlatego podniosłem głos, aby ludzie przy sąsiednich stolikach słyszeli i powiedziałem: - Chcę się uczyć. Jestem gotów zainwestować swój czas. Będę się uczył i nie zrezygnuję. Nie stracisz swojego czasu ucząc mnie. Po prostu powiedz mi, jakie są podstawy zostania bogatym investorem, który działa z małym ryzykiem.

- Dobrze - powiedział bogaty ojciec. - Czekałem na trochę ognia. Zmartwiłem się dziś rano, kiedy przyszedłeś przejęty tym, że rynek idzie w dół. Jeżeli pozwolisz, aby wznosy i upadki giełdy rządziły twoim życiem, nie powinieneś zostać investorem. Pierwszą rzeczą, którą musisz opanować, jest samokontrola. Jeżeli nie potrafisz kontrolować siebie, wznosy i upadki rynku będą rządziły tobą i podczas pierwszego z tych zwrotów poniesiesz straty. Głównym powodem, dla którego ludzie nie są dobrymi

inwestorami, jest to, że nie panują nad swoimi emocjami. Ich pragnienie bezpieczeństwa i wygody steruje ich sercem, duszą i umysłem, poglądem na świat i ich działaniem. Jak powiedziałem, prawdziwy inwestor nie dba o to, w jakim kierunku zmierza rynek. Prawdziwy

inwestor będzie zarabiał pieniądze przy ruchach w obu kierunkach. Tak więc samokontrola jest pierwszym i najważniejszym elementem, który inwestor musi opanować. Rozumiesz?

- Rozumiem - powiedziałem, odchylając się na krześle. Przyszedłem tutaj trochę przybity i zmartwiony. Ponieważ od lat uczyłem

się od bogatego ojca, wiedziałem, że jego zaangażowanie jest sygnałem, iż lekcje inwestowania miały się właśnie rozpocząć.

Bogaty ojciec kontynuował w szybkim tempie: - Jeśli chcesz inwestować przy niskim ryzyku i wysokich zwrotach, musisz za to zapłacić. A cena - to nauka, mnóstwo nauki. Musisz uczyć się podstaw biznesu. Aby być bogatym inwestorem, musisz być również dobrym właścicielem biznesu lub wiedzieć to, co wie jego właściciel. Na rynku giełdowym inwestorzy chcą inwestować

131

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

w ludzi sukcesu z kwadrantu B. Jeżeli posiadasz umiejętności osoby z kwadrantu B, możesz stworzyć swój własny biznes jako B albo analizować inne biznesy jako potencjalne inwestycje z pozycji osoby będącej w kwadrancie I. Problem w tym, że większość ludzi uczy się w szkołach, jak zostać osobą z kwadrantu P lub S. Nie posiadają umiejętności potrzebnych osobom z kwadrantu B. Dlatego tak niewielu ludzi zostaje bogatymi inwestorami.

- I dlatego tak wielu ludzi mówi lub myśli, że inwestowanie jest ryzykowne.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec, sięgając po swój blok z kartkami. - Oto, czym są podstawy inwestowania. To prosty diagram podstawowej formuły, której trzymam się i wielu superbogatych inwestorów.

PRZYCHÓD Z BIZNESU

• O

PRZYCHÓD „\ /f PRZYCHÓD

PASYWNY ^\ jW Z PORTFELA

aktywa - nieruchomości ^Ok //aktywa - papiery wartościowe

O

KOSZTY

- W świecie inwestycji istnieją trzy podstawowe klasy aktywów, w które możesz inwestować. Omówiliśmy już kwestię przychodu z pracy zarobkowej, przychodu pasywnego i z portfela inwestycyjnego. Czworoscian, który tutaj narysowałem, odzwierciedla dużą różnicę pomiędzy bardzo bogatymi i przeciętnie bogatymi.

- Czy to znaczy, że budowanie biznesu jest inwestycją? - zapytałem. - Prawdopodobnie najlepszą ze wszystkich, jeżeli chcesz zostać bogatym

132

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet

inwestorem. Z grubsza biorąc, 80% bardzo zamożnych osób wzbogaciło się poprzez budowanie biznesu. Większość ludzi pracuje dla tych, którzy budują biznesy lub inwestują w biznesy.

Później się dziwią, dlaczego osoba, która budowała biznes, jest taka bogata. Tak jest dlatego, że osoba budująca biznes zawsze wymienia pieniądze na aktywa.

- Czy to znaczy, że budujący biznes lub właściciel biznesu bardziej sobie ceni aktywa niż pieniądze? - zapytałem.

- To część prawdy, gdyż jedyne, co inwestor naprawdę robi, to zamienia czas, wiedzę fachową lub pieniądze na papiery wartościowe, planując lub mając nadzieję, że zamienią się w aktywa. Właściciel biznesu płaci ludziom pieniądze za budowanie aktywów biznesu, podobnie jak wymienia się pieniądze na nieruchomość inwestycyjną, np. dom czynszowy lub płaci za akcję albo towar. Jednym z głównych powodów borykania się z finansami biednych osób i klasy średniej jest to, że bardziej cenią pieniądze niż prawdziwe aktywa.

- Czy to znaczy, że biedni i klasa średnia cenią pieniądze, a bogaci tak naprawdę ich nie cenią. Czy to chcesz powiedzieć?

- Częściowo - powiedział bogaty ojciec. - Zawsze pamiętaj o prawie Greshama.

- Prawie Greshama? - rzekłem. - Nigdy o nim nie słyszałem. Co to jest?

- Prawo Greshama to prawo ekonomii, które mówi, że zły pieniądz zawsze wyprze dobry pieniądz.

- Dobry pieniądz, zły pieniądz? - zapytałem, kręcąc głową.

- Pozwól, że ci wyjaśnię - powiedział bogaty ojciec. - Prawo Greshama działa od kiedy ludzie zaczęli cenić sobie pieniądze. W czasach rzymskich obrzynali srebrne i złote monety. Obrzynanie monet oznaczało, że ludzie okrawali trochę monetę, zanim przekazali ją komuś innemu. Tak więc zaczynała ona tracić swoją wartość. Rzymianie nie byli głupi i wkrótce zauważyli, że monety są lżejsze. Gdy tylko zorientowali się, co się dzieje, zaczęli gromadzić monety o dużej zawartości srebra i złota, a wydawali tylko lżejsze. To przykład złego pieniądza wypierającego z obiegu dobry

pieniądz.

- Aby zwalczyć obrzynanie monet, rząd zaczął je radełkować i dlatego wartościowe monety mają małe rowki na obwodzie. Jeżeli rowki były spiłowane, można było się zorientować, że przy monecie coś majstrowano.

Ironią jest to, że to największego obrzynania wartości naszych pieniędzy dokonuje rząd.

- Ale to było w czasach rzymskich. Jakie zastosowanie ma dzisiaj to prawo?

”
133

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- W 1965 r., niecałe 10 lat temu, prawo Greshama zaczęło działać w Stanach Zjednoczonych, gdy rząd zaprzestał bicia monet z zawartością srebra. Innymi słowy, rząd zaczął produkować złe monety lub inaczej mówiąc, monety bez żadnej prawdziwej wartości. Ludzie natychmiast zaczęli gromadzić prawdziwe srebrne monety i wydawać te o obniżonej wartości.

- Innymi słowy, ludzie intuicyjnie wiedzą, że pieniądze rządowe nie są dużo warte - stwierdziłem.

- Tak się wydaje - powiedział bogaty ojciec - i to może być powód, jak sądzę, że ludzie mniej oszczędzają, a więcej wydają. Niestety, biedni i klasa średnia kupują rzeczy, które mają jeszcze mniej wartości niż ich pieniądze. Zamieniają gotówkę na rzeczy bez wartości. W międzyczasie bogaci kupują za swoje pieniądze biznesy, akcje i nieruchomości. Szukają bezpiecznych

papierów wartościowych w czasach, kiedy pieniądze mają stale zmniejszającą się wartość realną. Dlatego stale powtarzałem tobie i Michałowi: „Bogaci nie pracują za pieniądze”. Jeżeli chcesz być bogaty, musisz znać różnicę pomiędzy dobrym i złym pieniądzem, aktywami i pasywami.

- Dobrymi i złymi papierami wartościowymi - dodałem.

Bogaty ojciec skinął głową. - Dlatego zawsze powtarzam: „Bogaci nie pracują za pieniądze”. Mówię tak, ponieważ bogaci są wystarczająco mądrzy, aby wiedzieć, że pieniądze są coraz mniej warte. Jeżeli ciężko pracujesz za złe pieniądze i nie znasz różnicy pomiędzy aktywami i pasywami, dobrymi i złymi papierami wartościowymi, możesz borykać się z finansami przez całe życie. To naprawdę przykre, że ci, którzy pracują najciężej - zarabiają najmniej, cierpią najbardziej z powodu stałej erozji wartości pieniędzy. Ludziom, którzy pracują najciężej, jest najtrudniej uciec przed skutkami prawa Greshama. Ponieważ wartość pieniędzy stale maleje, osoba roztropna pod względem finansowym musi stale szukać czegoś, co ma wartość i może jednocześnie generować coraz więcej pieniędzy o obniżonej wartości. Jeśli tego nie robisz, z czasem zostajesz finansowo w tyle. Następnie bogaty ojciec wskazał na szkic w swoim bloku:

134

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet

JA BIZNES

PASYWNE

aktywa jako nieruchomości

PORTFEL

aktywa jako papiery wartościowe

- Jestem dzisiaj lepiej zabezpieczony od twojego ojca, bo ciężko pracowałem, aby nabyć te wszystkie trzy podstawowe aktywa. Twój ojciec zdecydował się ciężko pracować na posadzie, kojarzącej się z zabezpieczeniem. Oto więc na co ciężko pracował:

Twój ojciec PRACA NA ETACIE

PASYWNE

aktywa jako nieruchomości

PORTFEL

aktywa jako papiery wartościowe

135

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Potem bogaty ojciec wykreślił bezpieczeństwo kojarzone z pracą na etacie:

Twój ojciec

PASYWNE

aktywa jako nieruchomości

PORTFEL

aktywa jako papiery wartościowe

- Gdy więc stracił swoją pracę, zorientował się, że pracował ciężko za nic. A co najgorsze, odnosił sukcesy. Dzięki swojej pracy dostał się na szczyt stanowego systemu edukacji, ale potem wystąpił przeciw niemu. I oto, co zostało z jego bezpiecznej pracy na etacie rządu stanowego. Współczuję twojemu ojcu prawie tak bardzo, jak ty. Ale nie można zmienić kogoś, kto ma ugruntowany swój system wartości i nie chce się zmienić. Szuka teraz kolejnego zatrudnienia, zamiast zapytać siebie, czy praca etatowa da mu to, czego naprawdę chce.

- A więc trzymał się bezpieczeństwa pracy na etacie i fałszywych aktywów. Nie zamieniał jednak swojego przychodu z pracy zarobkowej w prawdziwe aktywa, aby mieć przychody bogatej osoby - to znaczy przychód pasywny lub przychód z portfela inwestycyjnego - powiedziałem. - Powinien to uczynić, zamieniając swoją wypłatę w prawdziwe zabezpieczenie, zanim zmierzył się z systemem.

- Twój ojciec to odważny, bardzo wykształcony człowiek, ale brak mu dobrego wykształcenia finansowego. I to jest jego nieszczęście. Gdyby był bogaty, mógłby wpłynąć na system przy pomocy wpłat na kampanię

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet

wyborczą, ale ponieważ nie miał planu, jedyne, co mógł zrobić, to zaprotestować i stawić opór rządowi. Protest jest skuteczny, ale potrzeba mnóstwa protestujących, aby dokonać jakiegokolwiek zmiany w rządzie. Zobacz choćby ilu protestujących ludzi potrzeba, aby zakończyć wojnę w Wietnamie.

- Jak na ironię ojciec protestował przeciwko potędze bogatych i wpływania przez nich na rząd poprzez wpłaty na kampanie wyborcze - powiedziałem. - Widział, jaką władzę nad politykami mają ludzie z pieniędzmi oraz jakie przepisy uchwalane są na ich korzyść. Mój ojciec widział pieniądze zaangażowane w politykę, więc ubiegał się o urząd zastępcy gubernatora, aby spróbować ukrócić nadużycia finansowe. Kosztowało go to posadę w rządzie stanowym. Wiedział, że przepisy są tworzone na korzyść bogatych.

- No cóż, to następny temat związany z pieniędzmi, ale to nie temat na dziś - powiedział bogaty ojciec.

Dlaczego inwestowanie nie jest ryzykowne?

- Już się zdecydowałem - powiedziałem. - Nie szukałem pracy jako pilot. Tak, jak mi radziłeś, zacznę wkrótce szukać pracy w firmie, która posiada program szkolenia w zakresie sprzedaży, abym mógł pokonać swój strach przed odrzuceniem i - nauczyć się sprzedawać oraz komunikować.

- Cieszę się - powiedział bogaty ojciec. - Zarówno IBM jak i Xerox mają świetne programy szkolenia. Jeżeli chcesz być w kwadrancie B, musisz się nauczyć sprzedaży i marketingu. Będziesz musiał się uodpornić i nie zważać na ludzi, którzy mówią ci: „Nie”. Powinieneś również umieć zmieniać ich zdanie, jeśli będzie taka potrzeba. Sprzedaż to bardzo potrzebna, podstawowa umiejętność każdego, kto chce zostać bogatym. Zwłaszcza w kwadrancie B, a bardzo często w kwadrancie I.

- Ale mam jedno pytanie - powiedziałem.

- No to pytaj - odpowiedział bogaty ojciec.

- Jak możesz mówić, że inwestowanie nie jest ryzykowne, skoro większość ludzi mówi, że jest?

- Spokojnie - powiedział bogaty ojciec. - Potrafię czytać zestawienia finansowe, a większość ludzi - nie. Czy pamiętasz, jak wiele lat temu powiedziałem ci, że twój ojciec jest bardzo elokwentny, ale nie zna alfabetu finansowego?

- Pamiętam, że powtarzałeś to bardzo często.

- Alfabet finansowy jest jedną z najważniejszych podstaw inwestowania, zwłaszcza jeśli chcesz być działającym bezpiecznie inwestorem, posiadającym dostęp do wewnętrznej informacji, i bogatym inwestorem. Ktoś, kto nie zna alfabetu finansowego, nie może ocenić inwestycji. Tak, jak lekarz

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

korzysta z aparatu rentgenowskiego, aby zobaczyć twój układ kostny, zestawienia finansowe pozwalają ci przejrzeć inwestycję i zobaczyć prawdę, fakty, fikcję, okazje i ryzyko. Czytanie zestawień finansowych firmy lub jakiejś osoby - to jak czytanie biografii lub autobiografii.

- Więc jednym z powodów, dla których wielu ludzi mówi, że inwestowanie jest ryzykowne, to po prostu fakt, że nigdy nie nauczyli się czytać zestawień finansowych? - zapytałem zdziwiony. - I dlatego zacząłeś uczyć mnie i Michała czytania zestawień finansowych kiedy mieliśmy po 9 lat?

- O ile pamiętasz, powiedzieliście mi wtedy, że chcecie być bogaci. Kiedy mi to powiedzieliście, zacząłem od podstaw: nigdy nie pracujcie za pieniądze, nauczcie się dostrzegać okazje, a nie posady i nauczcie się czytać zestawienia finansowe. Większość ludzi kończy szkoły i szuka pracy, a nie okazji; zostali nauczeni, aby ciężko pracować na przychód z pracy zamiast przychód pasywny lub przychód z portfela inwestycyjnego. Większości nigdy nie nauczono, jak bilansować książeczkę czekową, nie mówiąc już o pisaniu zestawień finansowych. Nic dziwnego, że mówią, iż inwestowanie jest ryzykowne.

Bogaty ojciec jeszcze raz wyciągnął swój blok kartek i narysował poniższy diagram:

:

138

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet Ty

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa

Twój biznes

Aktywa Pasywa

Nieruchomości

Akcje

Aktywa Pasywa

139

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Biznes posiada swoje zestawienia finansowe, certyfikat akcji jest odbiciem zestawień finansowych, każda nieruchomość ma swoje zestawienia finansowe i każdy z nas jako osoba fizyczna ma związane ze sobą zestawienia finansowe - powiedział bogaty ojciec.

- Każdy papier wartościowy i osoba fizyczna? - zapytałem. - Nawet mój ojciec? Nawet moja mama?

- Oczywiście - powiedział bogaty ojciec. - Wszystko - niezależnie od tego, czy jest to biznes, nieruchomość czy człowiek. Wszystko, co jest związane z transakcjami pieniężnymi, posiada zestawienie przychodu i rozchodu oraz zestawienie bilansowe, czy o tym wiemy, czy nie wiemy. Ludzie, którzy nie są świadomi potęgi zestawień finansowych, mają często najmniej pieniędzy i największe problemy.

- To znaczy takie, jakie mój ojciec ma w tej chwili - powiedziałem.

- Niestety, to prawda - powiedział bogaty ojciec. - Nieznajomość prostej różnicy pomiędzy aktywami i pasywami, przychodem z pracy zarobkowej, przychodem pasywnym i przychodem z portfela inwestycyjnego oraz niewiedza, gdzie one wszystkie się pojawiają i jaki jest ich wpływ na przepływ na zestawieniach finansowych - to wszystko stało się kosztownym przeoczeniem dla twojego ojca.

- Tak więc kiedy patrzysz na jakiś biznes, spoglądasz na zestawienia finansowe, a nie na cenę jego akcji w danym dniu? - zapytałem, robiąc co w mojej mocy, aby odsunąć temat od mojego biednego ojca.

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - To są podstawy inwestowania. Finansowy alfabet ma tu zasadnicze znaczenie. Gdy patrzę na finanse biznesu, patrzę na stan jego zdrowia. Mogę powiedzieć, czy biznes jest silny, czy słaby, rosnący czy malejący. Mogę powiedzieć, czy zarząd robi dobrą robotę, czy traci pieniądze inwestorów. To samo odnosi się do budynku mieszkalnego lub biurowego.

- Odczytując zatem dane finansowe, możesz stwierdzić, czy inwestycja jest ryzykowna czy bezpieczna - dodałem.

- Tak - powiedział bogaty ojciec. - Dane finansowe osoby, biznesu, nieruchomości powiedzą mi o wiele więcej. Ale nawet przelotne spojrzenie na dane finansowe mówi o trzech jeszcze ważniejszych rzeczach.

- Jakich?

- Po pierwsze, znajomość alfabetu finansowego ukazuje mi, co jest ważne. Mogę spojrzeć na każdą z linii i ocenić, co zostało zrobione dobrze i co można zrobić, aby poprawić biznes. Większość inwestorów patrzy na cenę, a następnie na wskaźnik c/z - wskaźnik cena/zysk. C/z - to wskaźnik dla osoby spoza biznesu. Inwestor dobrze poinformowany potrzebuje innych wskaźników - i analizowania ich cię nauczę. Wskaźniki te to część listy

140

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet gwarantującej, że wszystkie części biznesu dobrze funkcjonują. Jeżeli nie znasz finansowego alfabetu - nie jesteś w stanie zobaczyć różnicy. Wtedy oczywiście inwestowanie jest ryzykowne.

- A po drugie? - zapytałem.

- Po drugie, kiedy patrzę na inwestycję, przymierzam ją do moich osobistych zestawień finansowych i sprawdzam, czy do nich pasuje. Jak powiedziałem, inwestowanie jest planem. Chcę wiedzieć, w jaki sposób zestawienia finansowe biznesu, akcji, funduszu powierniczego, obligacji czy nieruchomości wpłyną na moje osobiste zestawienia finansowe. Chcę wiedzieć, czy ta inwestycja doprowadzi mnie tam, dokąd zmierzam. Mogę również przeanalizować, czy stać mnie na nią. Znając liczby, wiem co się stanie, jeżeli pożyczę pieniądze, aby kupić inwestycję i mogę przewidzieć jej długoterminowy wpływ na przychód i rozchód z powodu spłaty zadłużenia.

- A po trzecie?

- Chcę wiedzieć, czy ta inwestycja jest bezpieczna i czy przyniesie mi pieniądze. Dość szybko mogę powiedzieć, czy przyniesie zyski, czy stratę. Jeżeli więc okaże się, że nie przyniesie mi pieniędzy albo nie mogę ustalić powodu, dla którego ich nie przyniesie, po co miałbym ją kupować? To byłoby ryzykowne.

- Jeżeli więc nie zarabiasz pieniędzy, to nie inwestujesz? - zapytałem.

- W większości przypadków - powiedział bogaty ojciec. - Jednak chociaż wydaje się to proste, zawsze zadziwia mnie fakt, że ludzie, którzy tracą pieniądze lub ich nie zarabiają - uważają siebie za inwestorów. Wielu ludzi, inwestujących w nieruchomości, traci pieniądze każdego miesiąca, ale mówi: „Rząd daje mi ulgę podatkową za moje straty”. To tak, jakbyś mówił: „Gdy stracisz

dolara, rząd odda ci 30 centów”. Niektórzy, bardzo doświadczeni ludzie biznesu i inwestorzy, wiedzą jak używać tego rządowego chwytu na swoją korzyść, ale bardzo niewielu ludzi naprawdę to robi. Dlaczego by nie zarobić przysłowiowego dolara i dostać dodatkowe 30 centów premii od rządu? Tak postępuje prawdziwy inwestor.

- Czy ludzie rzeczywiście tak robią? Tracą pieniądze i myślą, że to inwestowanie?
- Oprócz tego myślą, że tracenie pieniędzy ze względu na ulgi podatkowe to dobry pomysł. Czy wiesz, jak łatwo jest znaleźć inwestycję, która przynosi straty? - zapytał bogaty ojciec.
- Wyobrażam sobie, że byłoby to całkiem łatwe - powiedziałem. - Świat jest pełen akcji, funduszy powierniczych, nieruchomości i biznesów, które nie przynoszą żadnych pieniędzy.
- Prawdziwy inwestor przede wszystkim chce zarobić pieniądze,

141

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

a dopiero po zarobieniu pieniędzy chce dodatkowej premii od rządu. Prawdziwy inwestor zarabia dolara i otrzyma 30 centów premii od rządu. Inwestor nie mający doświadczenia straci dolara i będzie się cieszył, że dostanie 30 centów w formie odpisu podatkowego.

- Tylko dlatego, że ta osoba nie potrafi czytać zestawień finansowych? - zapytałem.
- To jedna z podstaw. Finansowy alfabet jest podstawą inwestowania na poziomie, na którym inwestują bogaci. Inną podstawą jest inwestowanie w taki sposób, aby zarabiać pieniądze. Nigdy nie inwestuj, aby tracić pieniądze, a następnie cieszyć się z powodu odpisów podatkowych. Inwestujesz tylko z jednego powodu: aby zarobić pieniądze. Inwestowanie jest wystarczająco ryzykowne - bez inwestowania nastawionego na stratę pieniędzy.

Twoja karta wyników

Gdy tamtego dnia kończyliśmy lekcję, bogaty ojciec rzekł: - Czy teraz rozumiesz, dlaczego kazałem ci tak często robić własne zestawienia finansowe?

Skinąłem głową i powiedziałem: - A także analizować zestawienia finansowe biznesów i nieruchomości. Zawsze mówiłeś, abym myślał w kategoriach zestawień finansowych. Teraz rozumiem dlaczego.

- Kiedy byłeś w szkole, dostawałeś co kwartał kartę wyników. Teraz twoją kartą wyników są zestawienia finansowe. Problem w tym, że większości ludzi nie nauczono czytania zestawień finansowych ani prowadzenia osobistych zestawień finansowych, więc po skończeniu szkoły nie mają pojęcia, jak się im wiedzie. Wielu ludzi ma oceny niedostateczne na swoich osobistych zestawieniach finansowych, ale myślą, że dobrze im idzie, bo mają dobrze płatną pracę i ładny dom. Niestety, gdybym ja stawiał stopnie, każdy kto nie byłby finansowo niezależny do 45 roku życia, otrzymałby ocenę niedostateczną. Nie chodzi o to, że jestem okrutny. Chcę po prostu, aby ludzie się obudzili i może zrobili kilka rzeczy w inny sposób, zanim zabraknie tego, co stanowi ich największe aktywa - czasu.
- Tak więc zmniejszasz ryzyko poprzez umiejętność czytania zestawień finansowych - powiedziałem. - Każdy musi wziąć pod kontrolę własne zestawienia finansowe, zanim zacznie inwestować.
- Zdecydowanie - powiedział bogaty ojciec. - Cały proces, o którym ci opowiadam, jest procesem przejmowania kontroli nad sobą, co oznacza również nadzorowanie swoich zestawień

finansowych. Wielu ludzi chce inwestować, ponieważ są mocno zadłużeni. Inwestowanie w nadziei zarobienia większych pieniędzy, aby opłacić rachunki, kupić większy dom

142

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet

lub nowy samochód jest planem inwestycyjnym głupca. Inwestuje się z jednego powodu: aby nabyć aktywa, które zamieniają przychód z pracy zarobkowej w przychód pasywny lub przychód z portfela inwestycyjnego. Ta zamiana jednej formy przychodu w drugą jest podstawowym celem prawdziwego inwestora. Aby to zrobić, trzeba wyższego stopnia znajomości alfabetu finansowego niż zwykła umiejętność zbilansowania księżeczki czekowej.

- Nie martwisz się więc ceną akcji lub nieruchomości? Bardziej przejmujesz się podstawami, które widzisz na zestawieniach finansowych?

- Zgadza się - powiedział bogaty ojciec. - Dlatego byłem niezadowolony, gdyż przejąłeś się cenami na giełdzie. Chociaż cena jest ważna, daleko jej do najważniejszej rzeczy związanej z podstawami inwestowania. Cena jest bardziej istotna w inwestowaniu technicznym, ale to już inna lekcja. Czy teraz rozumiesz, dlaczego kazałem ci robić tak wiele własnych zestawień finansowych, a także analizować biznesy i nieruchomości?

Skinąłem głową. - Wtedy tego nie cierpiałem, ale teraz cieszę się, że musiałem ich tyle sporządzać. Teraz zdaję sobie sprawę, ile czasu poświęcam na myślenie i analizowanie rzeczy przy użyciu mentalnych obrazów moich zestawień finansowych. Wiem również, jak to, co robię z moimi pieniędzmi, wpływa na te zestawienia. Nie wiedziałem, że większość ludzi nie myśli, korzystając z tych samych mentalnych obrazów odniesienia.

Magiczny dywan

- Znacznie wyprzedziłeś grę bogacenia się - powiedział bogaty ojciec. - Posiadam swój sposób na określenie zestawienia przychodów i rozchodów oraz zestawienia bilansowego - dwóch podstawowych sprawozdań, które tworzą zestawienia finansowe. Nazywam je magicznym dywanem.

- Dlaczego tak je nazywasz? - zapytałem.

- Ponieważ wydaje się, że w magiczny sposób zabierają cię za kulisy każdego biznesu, nieruchomości czy kraju. Podobnie jak maska do nurkowania pozwalająca patrzeć pod powierzchnią wody. Maski, symbolizująca zestawienia finansowe, pozwala ci wyraźnie widzieć, co się dzieje pod powierzchnią. Zestawienia finansowe są jak promienie rentgena w oczach Supermana. Zamiast próbować przeskakiwać przez wysoki budynek, osoba znająca finansowy alfabet, może patrzeć poprzez jego betonowe ściany. Innym powodem, dla którego nazywam je magicznym dywanem jest to, że pozwalają widzieć i robić wiele rzeczy w różnych częściach świata, siedząc przy swoim biurku. Możesz inwestować w różnych częściach świata lub na swoim podwórku, mając lepsze informacje i wgląd w inwestycje. Poszerzanie znajomości finansowego alfabetu zmniejsza ryzyko i poprawia zyski

143

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

z inwestycji. Zestawienia finansowe pozwalają widzieć to, czego nie dostrzega przeciętny inwestor. Umożliwiają też nadzór nad finansami osobistymi, a to pozwala dotrzeć tam, dokąd się zmierza w swoim życiu. Nadzorowanie zestawień finansowych pozwala również na prowadzenie

wielu biznesów bez fizycznej obecności w nich. Rozumienie zestawień finansowych jest jednym z niezbędnych kluczy potrzebnych osobom z kwadrantu S, które chcą się przenieść do kwadrantu B. Dlatego zestawienie przychodów i rozchodów oraz zestawienie bilansowe nazywam magicznym dywanem.

Kwiz psychicznego nastawienia

Gdybyśmy zamierzali kupić używany samochód, prawdopodobnie chcielibyśmy, aby mechanik go przejrzał i podłączył do elektronicznego analizatora, zanim zdecydujemy, czy jest wart żądanej ceny. Gdybyśmy chcieli kupić dom, poprosilibyśmy specjalistę, aby sprawdził takie rzeczy, jak: stan fundamentów, instalacji wodno-kanalizacyjnej i elektrycznej, dachu itp. Gdybyśmy chcieli się ożenić, prawdopodobnie chcielibyśmy dobrze poznać uroczą wybrankę, zanim zdecydowalibyśmy się spędzić z nią resztę życia.

Gdy jednak chodzi o inwestowanie, większość inwestorów nigdy nie czyta zestawień finansowych spółek, w które inwestują. Większość inwestorów wolałaby zainwestować korzystając z poufnej rady, uwzględniając wysokość ceny, w zależności od stanu rynku. Większość ludzi oddaje swoje samochody do przeglądu, przechodzi okresowe badania zdrowia, jednak większość nigdy nie oddaje do analizy swoich zestawień finansowych w celu wykrycia słabych punktów lub potencjalnych problemów w przyszłości. Powodem jest to, że wychodzą ze szkoły nieświadomi znaczenia zestawień finansowych, nie mówiąc już o umiejętności kierowania nimi. Nic dziwnego, że tak wielu ludzi twierdzi, że inwestowanie jest ryzykowne. Inwestowanie nie jest ryzykowne. Ryzykowny jest brak znajomości alfabetu finansowego.

Jak dostrzec okazje inwestycyjne?

Jeżeli chcesz stać się bogatym inwestorem, pamiętaj, że minimalnym wymaganiem jest posiadanie dobrej, praktycznej znajomości zestawień finansowych. Nie tylko poprawi to Twój współczynnik bezpieczeństwa, ale pozwoli również zarobić znacznie więcej pieniędzy w krótszym okresie czasu. Twierdzą to, gdyż umiejętność czytania zestawień finansowych pozwoli Ci dostrzec okazje inwestycyjne, które umykają przeciętnemu inwestorowi. Patrzy on głównie na cenę jako okazję

144

Zmniejsz ryzyko, poznając finansowy alfabet

do kupna lub sprzedaży. Doświadczony inwestor ma tak wyćwiczony umysł, aby dostrzegać inne okazje niż cena. Doświadczony inwestor wie, że większość najlepszych okazji inwestycyjnych jest niezauważalna dla nie wyćwiczonych oka.

Bogaty ojciec nauczył mnie, że zarobię najwięcej pieniędzy jako inwestor, dzięki znajomości finansowego alfabetu, a także - dzięki znajomości wewnętrznych mocnych i słabych stron inwestycji. Mawiał on: „Najlepsze okazje inwestycyjne znajdujesz dzięki zrozumieniu rachunkowości, przepisów podatkowych, prawa handlowego i prawa dotyczącego spółek. Właśnie w tych niedostrzegalnych sferach prawdziwi inwestorzy szukają największych okazji inwestycyjnych. Dlatego nazywam zestawienie przychodów i rozchodów oraz zestawienie bilansowe magicznym dywanem”.

Pytanie dotyczące psychicznego nastawienia

1. Jeżeli zamierzasz stać się bogatym inwestorem i inwestować w inwestycje bogatych, to czy jesteś gotów prowadzić na bieżąco własne zestawienia finansowe i regularnie analizować inne zestawienia finansowe?

Tak Nie

145

Rozdział 16 Czternasta lekcja inwestora

Uproszczony finansowy alfabet

„Choć twój ojciec jest wykształcony, boryka się z finansami, gdyż nie zna finansowego alfabetu” - często mawiał bogaty ojciec. „Gdyby poświęcił czas na nauczanie się słownictwa finansowego i czytania liczb, jego życie uległoby gwałtownej przemianie”.

Finansowy alfabet był jedną z sześciu lekcji bogatego ojca omówionych w Bogatym ojcu, Biednym ojcu. Według bogatego ojca finansowy alfabet był najistotniejszą rzeczą dla każdego, kto szczerze pragnął zostać właścicielem biznesu lub profesjonalnym inwestorem. W dalszych częściach książki Sharon i ja znacznie dokładniej omówimy finansowy alfabet, ze względu na jego ważność w świecie biznesu i inwestycji. Powiemy również, jak znajdować okazje inwestycyjne, które umykają przeciętnemu inwestorowi. Teraz jednak szybko przypomnimy finansowy alfabet i objaśnimy, jak uczynić go prostszym i łatwiejszym do zrozumienia.

Podstawy

Doświadczony inwestor powinien umieć czytać wiele różnych dokumentów finansowych. Najważniejsze z tych dokumentów to: zestawienie finansowe i zestawienie bilansowe.

147

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca Zestawienie finansowe

Zestawienie bilansowe I Aktywa I Pasywa

Nie jestem księgowym, ale uczęszczałem na kilka kursów rachunkowości. Na większości tych zajęć uderzało mnie to, że instruktorzy skupiali się na każdym z tych dokumentów z osobna, ale nigdy na relacji pomiędzy nimi. Innymi słowy, prowadzący nigdy nie wyjaśnili, dlaczego oba dokumenty są równie istotne.

Bogaty ojciec uważał, że relacja pomiędzy zestawieniem finansowym i zestawieniem bilansu jest najważniejsza. Dziwił się: „Jak można zrozumieć jeden bez drugiego?” albo „Jak można stwierdzić, czym są naprawdę aktywa lub pasywa bez kolumny przychodów lub rozchodów?” I kontynuował: „To, że coś jest na liście aktywów, nie powoduje, że staje się aktywami”. Myślę, że to stwierdzenie było najważniejszym jego stwierdzeniem. Mawiał: „Większość ludzi boryka się z finansami, ponieważ nabywają pasywa i umieszczają je w kolumnie aktywów. Dlatego tak wielu ludzi nazywa swój dom aktywami, gdy w rzeczywistości stanowi on pasywa”. Jeżeli rozumiesz prawo Greshama, zauważysz, dlaczego takie pozornie małe przeoczenie może spowodować trwające całe życie zmagania finansowe zamiast osiągnięcia finansowej wolności. Mawiał również: „Jeżeli chcesz, by twój majątek przetrwał pokolenia, ty i twoi bliscy musicie znać różnicę pomiędzy aktywami i pasywami. Musisz umieć odróżniać coś, co ma wartość, od tego, co nie ma żadnej wartości”.

Po opublikowaniu Bogatego ojca, Biednego ojca, wielu ludzi pytało: „Czy bogaty ojciec mówił, że nie powinno się kupować domu?” Odpowiedź na to pytanie brzmi: „Nie, nie mówił, aby nie kupować domu”. Podkreślał istotę znajomości finansowego alfabetu. Mawiał: „Nie nazywaj pasywów aktywami, nawet jeśli mówisz o swoim domu”. Inne często zadawane pytanie,

148

Uproszczony finansowy alfabet

to: „Jeżeli spłacę kredyt hipoteczny, czy mój dom będzie już należał do aktywów?” Odpowiedź w większości przypadków brzmi: „Nie. Fakt, że twój dom nie jest już zadłużony, niekoniecznie czyni go aktywami”. Taka, a nie inna odpowiedź jest związana z tym, co nazywamy „przepływem pieniężnym”. Większość domów mieszkalnych, nawet jeśli nie są one zadłużone, wciąż jest obciążonych kosztami i podatkami od nieruchomości. W zasadzie nigdy nie stajesz się właścicielem swojej nieruchomości. Nieruchomość zawsze będzie należeć do państwa. Dlatego właśnie używa się angielskiego słowa „real” (tzn. „królewski” w języku hiszpańskim), określając nieruchomość, a nie „fizyczny” czy „materialny”. Nieruchomości zawsze należały do władców. Dzisiaj należą do państwa. Jeżeli wątpisz w to stwierdzenie, przestań płacić swoje podatki od nieruchomości, a dowiesz się, kto naprawdę jest jej właścicielem, obojętnie, czy masz kredyt hipoteczny czy nie. Certyfikaty prawa zastawu na nieruchomości biorą się z niepłacenia podatków od nieruchomości. W Bogatym ojcu, Biednym ojcu napisałem o wysokich odsetkach, które inwestorzy uzyskują z praw zastawu. To tak, jakby rząd mówił: „Możesz zarządzać swoją nieruchomością, ale zawsze jej właścicielem będzie państwo”.

Bogaty ojciec był gorącym zwolennikiem posiadania domu na własność. Uważał, że dom jest bezpieczną lokatą własnych pieniędzy, ale niekoniecznie stanowi aktywa. Gdy nabył wystarczająco dużo nieruchomości, sam zamieszkał w dużym, pięknym domu. Jego majątek nieruchomy generował przepływ pieniężny, który pozwolił mu nabyć taki dom. Chodziło mu o to, że nie powinno się nazywać pasywów aktywami albo kupować pasywa, które ktoś uważa za aktywa. Bogaty ojciec uważał, że to jeden z największych błędów, jaki można popełnić. Mawiał: „Jeżeli coś stanowi pasywa, lepiej nazwij je pasywami i dobrze obserwuj”.

Magiczne słowa -to „przepływpieniężny”

Dla bogatego ojca najważniejszymi słowami w biznesie i inwestowaniu były: „przepływ pieniężny”. Mawiał: „Tak, jak rybak musi obserwować przyływy i odpływy, inwestor i człowiek biznesu musi bardzo uważać na subtelne ruchy przepływu pieniężnego. Ludzie i firmy borykają się z finansami, ponieważ nie kontrolują swojego przepływu pieniężnego”.

Finansowy alfabet dla dziecka

Bogaty ojciec nie posiadał szkolnego wykształcenia, ale potrafił jasno przedstawić nawet skomplikowany temat tak, aby zrozumiało go 9 letnie dziecko. Właśnie tyle miałem lat, gdy zaczął mi wyjaśniać te sprawy i robił to nawet wtedy, gdy mój majątek powiększał się. Muszę przyznać,

149

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

że do dzisiaj nie wyszedłem dużo dalej poza proste rysunki, które mi rysował. Proste wyjaśnienia bogatego ojca pozwoliły mi lepiej zrozumieć pieniądze i ich przepływ, wskazując mi drogę prowadzącą do życia zabezpieczonego pod względem finansowym.

Dzisiaj moi księgowi wykonują ciężką pracę, a ja dalej korzystam z prostych rysunków bogatego ojca - jako swoich przewodników. Jeżeli potrafisz zrozumieć poniższe diagramy, masz duże szansę na zdobycie olbrzymiego majątku. Zostaw fachową stronę rachunkowości księgowym, którzy są odpowiednio wykształceni do wykonywania tej ważnej pracy. Twoje zadanie polega na przejęciu kontroli nad swoimi wielkościami finansowymi i działaniu powiększającym Twój majątek.

Podstawy finansowego alfabetu bogatego ojca

Pierwsza lekcja alfabetu. To, czy coś w danym momencie stanowi aktywa czy pasywa, określa kierunek przepływu pieniędzy. Innymi słowy, nazywanie Twojego domu aktywami przez agenta nieruchomości, wcale nie oznacza, że dom w rzeczywistości do nich należy.

Oto wzorzec przepływu pieniężnego aktywów. Bogaty ojciec tak definiował aktywa: „Aktywa wkładają pieniądze do twojej kieszeni”.

Przychód

Rozchód

V

Aktywa Pasywa

Oto wzorzec przepływ pieniężnego pasywów. Bogaty ojciec tak definiował pasywa: „Pasywa wyciągają pieniądze z twojej kieszeni”.

150

Uproszczony finansowy alfabet

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa

Element, który powoduje zamieszanie

Bogaty ojciec mawiał również: „Zamieszanie bierze się stąd, że metoda rachunkowości pozwala nam umieścić zarówno aktywa jak i pasywa w kolumnie aktywów”. Rysował następnie diagram, aby wyjaśnić to i kontynuował: „Dlatego wprowadza to tyle zamieszania”.

Mawiał: „Na tym diagramie mamy dom za 100.000 dolarów, za który ktoś wpłacił depozyt w wysokości 20.000 dolarów i posiada teraz kredyt hipoteczny w wysokości 80.000 dolarów. Skąd będziesz wiedział, czy ten dom stanowi aktywa, czy pasywa? Czy dom stanowi aktywa tylko dlatego, że jest umieszczony w kolumnie aktywów?”

Przychód

Rozchód

Aktywa 100.000\$ Pasywa 80.000\$

151

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Odpowiedź oczywiście brzmi: „Nie”. Dokładniejsza odpowiedź, to: „Musisz spojrzeć na zestawienie finansowe, aby dowiedzieć się, czy dom stanowi aktywa, czy pasywa”.

Bogaty ojciec rysował następny diagram i mówił: „Oto dom, który stanowi pasywa. Widać, że stanowi pasywa, ponieważ wszystkie pozycje znajdują się w kolumnie rozchodów. Kolumna przychodów jest pusta”.

Przychód

Rozchód
Pożyczka
hipotecza na dom
Podatek od nieruchomości
Ubezpieczenie
Opłaty komunalne
Konserwacja
Aktywa Pasywa
100.000\$ 80.000\$

Zamiana pasywów w aktywa

Bogaty ojciec dodawał następnie do diagramu pozycję „Przychód z wynajmu” oraz „Przychód netto z wynajmu”, gdzie kluczowym słowem jest „netto”. „Ta zmiana w zestawieniu finansowym zmieniła dom z pasywów w aktywa”.

Przychód
Przychód z wynajmu netto
Rozchód
Splata pożyczki hipotecznej na dom Podatek od nieruchomości Ubezpieczenie Opłaty komunalne
Przychód z wynajmu netto
Aktywa 100.000\$ Pasywa 80.000\$
152

Uproszczony finansowy alfabet

Gdy zrozumiałem tę koncepcję, bogaty ojciec dodał liczby, abym mógł wszystko jeszcze lepiej zobaczyć. „Powiedzmy, że wszystkie koszty związane z tym domem wynoszą 1.000 dolarów. Obejmują one spłatę kredytu hipotecznego, podatki od nieruchomości, ubezpieczenia, użytkowanie energii, wody itp. oraz konserwację. Masz najemcę, który płaci 1.200 dolarów miesięcznie. Posiadasz teraz przychód netto z wynajmu w wysokości 200 dolarów miesięcznie, co czyni go aktywami, ponieważ ten dom wkłada teraz pieniądze do twojej kieszeni, czego dowodem jest przychód 200 dolarów. Gdyby twoje rozchody pozostały takie same, a ty pobierałbyś tylko 800 dolarów czynszu miesięcznie, traciłbyś 200 dolarów i nieruchomość stanowiłaby pasywa. A więc mając nawet przychód z wynajmu, nieruchomość może wciąż stanowić pasywa, a nie aktywa. Często słyszę, jak ludzie mówią: „Ale jeśli sprzedam go za więcej, niż za niego zapłaciłem, wtedy staje się aktywami”. Tak może być, ale tylko wtedy, gdy się to zdarzy. W przeciwieństwie do powszechnego przekonania, ceny nieruchomości czasami spadają. Zatem powiedzenie: „Nie dziel skóry na żywym niedźwiedziu” stanowi część finansowej mądrości”.

Rząd zmienił zasady

Ustawa o reformie podatkowej z 1986 r. spowodowała na rynku nieruchomości miliardy dolarów strat. Wielu spekulantów straciło pieniądze, ponieważ zdecydowali kupić drogą nieruchomość i stracić pieniądze przy założeniu, że cena nieruchomości będzie zawsze rosła, a rząd da im ulgę podatkową za ich pasywne straty. Inaczej mówiąc, rząd dotowałby różnicę pomiędzy przychodem z wynajmu a kosztami związanymi z wynajmem, które były wyższe. Niestety: „Ktoś zmienił zasady”. Po zmianie przepisów podatkowych rynek giełdowy załamał się, firmy kredytowe zbankrutowały i pomiędzy 1987 i 1995 r. nastąpił wielki przepływ majątku.

Nieruchomości inwestycyjne przepłynęły głównie z kwadrantu S - wysoko opłacanych profesjonalistów, takich jak lekarze, księgowi, inżynierowie i architekci - do inwestorów w kwadrancie I. Ta jedna zmiana przepisów podatkowych wymusiła na milionach ludzi przemieszczenie się inwestycji w nieruchomościach na rynek aktywów papierowych, znany jako rynek giełdowy. Czy wkrótce może nastąpić kolejny przepływ majątku z jednej strony Kwadrantu na drugą? Czy tym razem może to być zamiana aktywów papierowych na nieruchomości? Czas pokaże - historia lubi się powtarzać. Kiedy się powtórzy, niektórzy ludzie stracą, ale wielu innych zyska.

W Australii rząd wciąż utrzymuje przepisy pozwalające tracić pieniądze na nieruchomościach czynszowych, z perspektywą uzyskania ulgi podatkowej. W Stanach Zjednoczonych mieliśmy te same przepisy

153

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

podatkowe do 1986 r. Gdy ostrzegam w Australii, że rząd może zmienić przepisy, tak jak to zrobiono w Stanach Zjednoczonych, często słyszę głośny protest. Ludzie mówią: „Rząd nie zmieni zasad”, a ja tylko kręcę głową. Ludzie ci nie zdają sobie sprawy, jak bardzo bolesna dla milionów inwestorów w Stanach Zjednoczonych była zmiana tych przepisów. Kilku moich znajomych musiało ogłosić bankructwo i stracili dorobek wielu lat pracy.

Pytanie moje brzmi: Po co wystawiać się na ryzyko? Dlaczego miałbyś nie poszukać nieruchomości, która będzie dochodowa? Każdy może znaleźć nieruchomość lub inwestycję, która przynosi straty. Nie musisz daleko szukać, aby znaleźć taką inwestycję. Do tego nie trzeba być mądrym ani nie trzeba znać finansowego alfabetu. Twierdzenie, że tracenie pieniędzy to dobry pomysł z powodu ulg podatkowych powoduje, że ludzie są niedbali. Często słyszę jak ludzie, nawet w Ameryce, mówią: „To dobrze, że tracę pieniądze. Rząd daje mi za to ulgę podatkową”. Oznacza to, że za każdego dolara, którego tracisz, rząd zwraca Ci w przybliżeniu 30 centów (w zależności od Twojego przedziału podatkowego). Według mnie czegoś brakuje w tym rozumowaniu. Dlaczego by nie inwestować tak, aby mieć wszystko: zabezpieczenie, przychód, przyrost wartości i ulgi podatkowe?

Ideą przyświecającą inwestowaniu jest generowanie pieniędzy, a nie ich tracenie. Możesz uzyskiwać wiele ulg podatkowych i jednocześnie zarabiać pieniądze, jeśli jesteś doświadczonym inwestorem.

Jeden z moich znajomych, Michael Tellarico, broker nieruchomości w Sydney, w Australii, mówi: „Ludzie codziennie przychodzą do mojego biura nieruchomości i mówią: „Mój księgowy powiedział mi, abym przyszedł tu i poszukał nieruchomości, na której mógłbym stracić pieniądze, ale - zyskać ulgę podatkową”. Innymi słowy, mój księgowy kazał mi kupić nieruchomość, abym mógł stracić pieniądze. Wtedy Michael odpowiada: „Nie potrzebuje pan mojej pomocy, aby znaleźć taką nieruchomość. Są ich wszędzie tysiące. To, co mogę zrobić, to pomóc panu znaleźć nieruchomość, która będzie przynosiła pieniądze, a oprócz tego dostanie pan swoje ulgi podatkowe”. Często pada odpowiedź: „Nie, nie. Chcę znaleźć nieruchomość, na której będę tracił”. To samo działo się w Ameryce tuż przed 1986 r.

Z tego przykładu wypływa kilka ważnych lekcji:

1. Pomysł, że strata pieniędzy jest korzystna z powodu ulg podatkowych często powoduje, że ludzie stają się niedbali przy wyborze inwestycji.

2. Ludzie myślący w ten sposób nie starają się znaleźć prawdziwych inwestycji. Nie zwracają zbytnej uwagi na dane finansowe, gdy je analizują.

3. Strata pieniędzy destabilizuje Twoją sytuację finansową. Innymi

154

Uproszczony finansowy alfabet

słowy: w samym procesie inwestowania jest wystarczająco dużo ryzyka. Dlaczego czynić inwestowanie jeszcze bardziej ryzykownym? Lepiej poświęć dodatkowy czas i poszukaj solidnych inwestycji. Można je znaleźć, jeżeli potrafisz czytać z liczb.

4. Rząd zmienia przepisy.

5. To, co dzisiaj stanowi aktywa, jutro może być pasywami.

6. Choć miliony inwestorów straciło pieniądze w 1986 r., innych ta zmiana nie zaskoczyła. Ci, którzy byli przygotowani, zarobili miliony, które stracili nieprzygotowani.

Największe ryzyko

Bogaty ojciec mawiał: „Najbardziej ryzykującym inwestorem jest osoba, która nie kontroluje swojego osobistego zestawienia finansowego. Najwięcej ryzykują ci inwestorzy, którzy nie mają nic oprócz pasywów, które uważają za aktywa; mają tyle samo rozchodów, co przychodów i których jedynym źródłem przychodu jest ich praca zarobkowa. Ryzykują najwięcej, gdyż często należą do grupy zdesperowanych inwestorów”.

Na moje zajęcia z inwestowania wciąż przychodzą ludzie próbujący udowodnić, że ich dom stanowi aktywa. Ostatnio pewien mężczyzna powiedział: „Kupiłem dom za 500.000 dolarów, a dzisiaj jest wart 750.000 dolarów”. Zapytałem go: „Skąd to wiesz?” Odpowiedział: „Bo tak powiedział mój agent nieruchomości”.

Wtedy zapytałem: „Czy twój agent gwarantuje ci tę cenę na okres 20 lat?”

„Ależ nie” - odrzekł. „Po prostu powiedział, że to porównywalna, średnia cena domów sprzedawanych obecnie w tej okolicy”.

Według bogatego ojca właśnie dlatego przeciętny inwestor nie zarabia dużo pieniędzy: „Przeciętni inwestorzy posiadają mentalność typu: „Dziel skórę na żywym niedźwiedziu”. Kupują rzeczy, które każdego miesiąca wyciągają z ich kieszeni pieniądze, ale w oparciu o cudze opinie nazywają je aktywami. Liczą na to, że ich dom zwiększy swoją wartość w przyszłości albo zachowują się tak, jakby ich dom można było natychmiast sprzedać po cenie, której wartość określił agent. Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się sprzedać swój dom po cenie niższej, niż określona przez twojego agenta i bankiera? Mnie - tak. Ponieważ ludzie opierają swoje decyzje finansowe na takich opiniach i oczekiwaniach, tracą kontrolę nad finansami osobistymi. Według mnie to jest bardzo ryzykowne. Jeżeli chcesz być bogaty, musisz dbać o swoją wiedzę i pilnować swojego przepływu pieniężnego. Nie ma nic złego w tym, aby mieć nadzieję, że cena czegoś pójdzie w przyszłości do

155

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

góry, pod warunkiem, że dzisiaj nie tracisz kontroli nad swoimi finansami”. Bogaty ojciec mawiał również: „Jeżeli jesteś taki pewien, że cena wzrośnie, dlaczego nie kupisz 10 takich domów?”

Ta mentalność dotyczy również ludzi, którzy mówią: „Moje konto emerytalne jest warte dzisiaj 1 milion dolarów. Kiedy przejdę na emeryturę, będzie warte 3 miliony dolarów”. Ponownie zapytałbym: „Skąd wiesz?” Nauczyłem się od bogatego ojca, że przeciętny inwestor często „dzieli skórę na żywym niedźwiedziu”. Albo stawia wszystko na jedno wydarzenie, co oznacza, że dosłownie „czeka, aż kiedyś w przyszłości przyplynie jego statek”. Większość statków w końcu przypląwa, jednak profesjonalny inwestor nie chce posiadać tylko tej jednej szansy. Doświadczony inwestor wie, że jego finansowa wiedza umożliwia dzisiaj większy nadzór i jeżeli dalej będzie kontynuował naukę, jutro będzie sprawował jeszcze lepszą kontrolę nad finansami. Doświadczony inwestor wie, że czasami niedźwiedź ucieknie albo się schowa i czasami statek, na który ludzie czekają- to Titanic.

Spotykam wielu inwestorów, którzy są nowicjuszami w świecie inwestycji. Inwestują mniej niż 20 lat. Większość nigdy nie przeżyła krachu na rynku ani nie posiadała nieruchomości, która jest warta o wiele mniej niż zapłacili i wciąż musieli dokonywać miesięcznych spłat. Ci nowi inwestorzy przychodzą do mnie i cytują średnie branżowe; np.: „W ujęciu średnim, rynek wciąż rośnie, począwszy od 1974 r.” lub „Wartość nieruchomości przez ostatnie 20 lat wzrastała średnio o ponad 4%”.

Bogaty ojciec mawiał: „Średnie są dla średnich inwestorów. Profesjonalny inwestor potrzebuje rzeczy, które może nadzorować. A to zaczyna się od samego siebie, swojej finansowej edukacji, źródeł informacji i własnego przepływu pieniężnego”. Dlatego rada bogatego ojca dla przeciętnego inwestora brzmiała: „Nie bądź przeciętny”. Dla niego przeciętny inwestor był inwestorem bardzo wiele ryzykującym.

Dlaczego ludzie nie nadzorują swoich finansów osobistych?

Ludzie kończą szkołę nie wiedząc, jak zbilansować książeczkę czekową, nie mówiąc już o przygotowaniu zestawienia finansowego. Nigdy nie nauczyli się nadzorowania swoich finansów. A jedynym sposobem w jaki możesz określić, czy ludzie mają nad sobą kontrolę, jest obejrzenie ich zestawień finansowych. Fakt, że ludzie mają dobrą pracę, duże domy i ładne samochody nie oznacza, że nadzorują swoje finanse. Gdyby znali zasady zestawienia finansowego, lepiej poznaliby finansowy alfabet i lepiej nadzorowałiby swoje pieniądze. Poprzez zrozumienie zestawienia finansowego ludzie mogą lepiej zobaczyć, jak przepływa ich gotówka.

156

Uproszczony finansowy alfabet Oto wzorzec przepływu pieniężnego przy wypisywaniu czeku:

Przychód

Rozchód

Aktywa

Gotówka na koncie czekowym

Pasywa

To jest wzorzec przepływu pieniężnego przy korzystaniu z karty kredytowej:

Przychód

Rozchód

\

Aktywa

Pasywa

zadłużenie na karcie kredytowej

t

Kiedy ludzie wypisują czeki, zużywają aktywa, a kiedy korzystają z kart kredytowych, powiększają swoje pasywa. Dlatego karty kredytowe tak bardzo ułatwiają pogrążanie się w długach. Większość ludzi nie zauważa tego, co się im przydarza, ponieważ nie nauczono ich wypełniania i analizowania zestawienia finansowego.

157

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca Dzisiaj zestawienie finansowe wielu osób wygląda tak:

Przychód

Pensja

Rozchód

Podatki

Splata pożyczki

hipotecznej na dom

Podatek od nieruchomości

Splata pożyczki na

samochód

Splata pożyczki na

opłatę za studia

Żywność

UbkSr

Inne koszty

Mrtywa \ Pasywa

Pożyczka

I hipoteczna na dom Zadłużenie na opłatę za studia Pożyczka na samochód Zadłużenie na karcie kredytowej

Dopóki coś się nie zmieni w tej osobie, istnieje duże prawdopodobieństwo, że spędzi ona życie w finansowej służebności. Dlaczego używam tego określenia? Ponieważ każda płatność, której dokonuje ta osoba, wzbogaca kogoś bogatego.

UWAGA: Wielu ludzi pyta mnie: „Jaki jest pierwszy krok do finansowej wolności? „

Odpowiadam: „Przejmij nadzór nad swoim zestawieniem

finansowym „. Poprosiłem mojego stratega podatkowego i księgową, Dianę Kennedy, aby przygotowała taśmy audio i zeszyt ćwiczeń, uczące,

jak:

1. Nauczyć się zasad osobistego zestawienia finansowego.
2. Przejąć nadzór nad własnym zestawieniem finansowym.
3. Wejść na drogę wiodącą do finansowej wolności.
4. Nauczyć się zarządzania pieniędzmi w sposób, w jaki to robią bogaci, poprzez płacenie mniejszych podatków.

Na tych taśmach prowadzimy Cię przez proces wychodzenia z długów. Ważniejsze jest jednak to, że nauczysz się zarządzać swoimi pieniędzmi tak, jak robią to bogaci. To jest ważne, gdyż większość ludzi myśli, że zarobienie większej ilości pieniędzy rozwiąże ich problemy finansowe. W większości przypadków taksie nie dzieje. Możesz rozwiązać swoje krótkoterminowe problemy finansowe poprzez nauczenie się, jak zarządzać pieniędzmi, które masz, w taki sposób, jak to

robią osoby bogate. Ten sposób umożliwi Ci zdobycie finansowej wolności. Zestaw kaset audio i zeszyt ćwiczeń tworzą program zatytułowany: „ Twój

158

Uproszczony finansowy alfabet pierwszy krok do wolności finansowej”. Informacja zawarta w tym pakiecie edukacyjnym jest łatwa do zrozumienia i niezbędna, aby rozpocząć budowanie solidnych fundamentów finansowych. Możesz znaleźć więcej informacji o tym pakiecie na końcu tej książki lub na naszej stronie internetowej www.richdad.com.

Kogo bogacisz?

Druga lekcja finansowego alfabetu. Aby zobaczyć pełen obraz, potrzebujemy przynajmniej dwóch zestawień finansowych. Bogaty ojciec mawiał: „Jeżeli doświadczeni inwestorzy chcą dostrzec prawdziwy obraz, muszą patrzeć równocześnie na dwa zestawienia finansowe”.

W czasie jednej ze swoich lekcji bogaty ojciec narysował taki diagram:

TV_____	Ktoś inny
Przychód	
Rozchód	
Przychód	
Rozchód	

Aktywa Pasywa	Aktywa Pasywa
Twoje zadłużenie hipoteczne	Twoje zadłużenie hipoteczne

- Zawsze pamiętaj, że twoje rozchody są czyims przychodem. Ludzie, którzy nie nadzorują swojego przepływu pieniężnego, bogacą tych, którzy to robią.

Co robi inwestor?

Następnie narysował kolejny diagram i powiedział: - Pozwól, że ci pokażę, co robi inwestor - posługując się przykładem właściciela domu i bankiera.

159

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca Ty_____	Bank
Przychód	
Rozchód	
Przychód	
Rozchód	

Aktywa	Pasywa	Twoje zadłużenie hipoteczne	Aktywa	Twoje zadłużenie hipoteczne
hipoteczne	Pasywa			

Siedziałem patrząc przez chwilę na diagram, a następnie powiedziałem: - Kredyt hipoteczny tej osoby pojawia się na dwóch zestawieniach finansowych. Różnica jest taka, że ten sam kredyt pojawia się w dwóch kolumnach: aktywów i pasywów.

Bogaty ojciec potwierdził: - Teraz widzisz prawdziwe zestawienie finansowe.

- Dlatego mówisz, że potrzeba co najmniej dwóch zestawień finansowych, aby zobaczyć pełen obraz - dodałem. - Każda pozycja twoich rozchodów jest czymś przychodem, a wszystkie twoje pasywa są aktywami kogoś innego.

Bogaty ojciec skinął głową i powiedział: - I dlatego ludzie kończący szkołę, których nie nauczono myśleć w kategoriach zestawień finansowych, często padają ofiarą tych, którzy potrafią tak myśleć. Dlatego za każdym razem, kiedy ludzie używają swoich kart kredytowych, powiększają swoją kolumnę pasywów i jednocześnie powiększają kolumnę aktywów banku.

- A kiedy bankier mówi ci: „Twój dom stanowi aktywa” - tak naprawdę nie kłamie. Nie mówi tylko czyje są to aktywa. Twój kredyt hipoteczny stanowi aktywa banku, a dla Ciebie pasywa - powiedziałem, zaczynając lepiej rozumieć ważność zestawienia finansowego i dlaczego potrzeba więcej niż dwóch zestawień finansowych, aby otrzymać dokładniejszy obraz

Bogaty ojciec pokiwał głową i powiedział: - Teraz dodajmy do tego rysunku przepływ pieniężny i zobaczymy, jak naprawdę działają aktywa w przypadku tego kredytu hipotecznego:

160

Uproszczony finansowy alfabet Ty

Bank

Przychód

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa U

Twoje \

zadłużenie 1

hipoteczne 1

- W tym przykładzie, kredyt hipoteczny wyciąga pieniądze z twojej kieszeni i wkłada je do kieszeni banku. Dlatego kredyt hipoteczny stanowi twoje pasywa, ale aktywa banku. Warto podkreślić, że jest to ten sam dokument prawny.

- Tak więc bank stworzył aktywa, które są dla ciebie pasywami - dodałem. - Inwestor nabywa aktywa, za które ktoś inny płaci. Dlatego inwestorzy są właścicielami domów czynszowych. Każdego miesiąca gotówka wpływa do zestawienia finansowego inwestorów z czynszu, tak jak ich spłaty kredytów hipotecznych wpływają do zestawienia finansowego banku.

Bogaty ojciec przytaknął i uśmiechnął się. - Zaczynasz to rozumieć. Zdecydowanie powinieneś być bardziej po jednej stronie równania niż po drugiej. Ale to jest ulica dwukierunkowa - powiedział, rysując kolejny diagram:

Ty

Bank

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa

Aktywa Pasywa

Twoje

Twoje

oszczędności

oszczędności

161

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Moje oszczędności są moimi aktywami, ale pasywami banku, więc znowu potrzeba minimum dwóch zestawień finansowych, aby zobaczyć pełny obraz.

- Tak - powiedział bogaty ojciec. - Co jeszcze możesz z nich wyczytać? Patrzyłem przez chwilę na diagramy, porównując przykłady kredytu

hipotecznego i oszczędności. - Nie wiem - powiedziałem wolno. - Widzę to, co narysowałeś.

Bogaty ojciec uśmiechnął się i powiedział: - Dlatego potrzebujesz trochę wprawy w czytaniu zestawień finansowych. Tak, jak uczysz się więcej za drugim i trzecim razem, kiedy kogoś słuchasz lub coś czytasz, tak samo więcej się uczysz, im lepiej poznajesz finansowy alfabet. Więcej pomysłów przychodzi ci do głowy, których często nie dostrzegają twoje oczy.

- Czego nie dostrzegłem? Co przeoczyłem? - zapytałem.

- Na moich diagramach nie widać, że rząd daje ci bodźce podatkowe za nabywanie pasywów. Dlatego daje ci ulgę podatkową za zakup domu.

- Zapomniałem o tym - powiedziałem.

- I opodatkowuje twoje oszczędności - powiedział bogaty ojciec.

- Rząd daje mi ulgę podatkową za posiadanie pasywów, ale opodatkowuje mnie za posiadanie aktywów? - spytałem.

Bogaty ojciec przytaknął mówiąc: - Teraz pomyśl, jak to wpływa na myślenie ludzi i ich przyszłość finansową. Przeciętna osoba ekscytuje się byciem w długach, a nie ekscytuje się nabywaniem aktywów.

- Ludzie dostają ulgę podatkową za tracenie pieniędzy? - zapytałem oszołomiony. - Dlaczego tak jest?

Bogaty ojciec zachichotał. - Jak powiedziałem, profesjonalny inwestor musi wykraczać myślą poza ruch cen inwestycji w górę i w dół. Doświadczony inwestor czyta liczby, aby zobaczyć prawdziwą historię i zacząć dostrzegać rzeczy, których nie widzi przeciętny inwestor.

Doświadczony inwestor musi dostrzegać wpływ rządowych zarządzeń, przepisów podatkowych, przepisów dotyczących spółek, przepisów handlowych i księgowych. Trudno znaleźć dokładne informacje inwestycyjne, ponieważ uzyskanie pełnego obrazu wymaga znajomości finansowego alfabetu - księgowego i prawnika. Innymi słowy, potrzeba dwóch różnych profesjonalistów, aby uzyskać prawdziwy obraz. Jeżeli poświęcisz swój czas, na poznanie plusów i minusów tego, co się dzieje za kulisami inwestycji, znajdziesz okazje inwestycyjne i wielkie bogactwo, które znajduje jedynie niewielu ludzi. Dowiesz się prawdy o tym, dlaczego bogaci się bogacą, a biedni i klasa średnia pracują ciężiej, płacą więcej podatków i wpadają w większe długi. Kiedy już poznasz te prawdy, będziesz mógł zdecydować, po której stronie Kwadrantu chcesz działać. To nie jest trudne - trzeba po prostu trochę czasu, którego nie chcą zainwestować

162

Uproszczony finansowy alfabet

ludzie, szukający tylko poufnej rady inwestycyjnej.

Nie musiałem się zastanawiać, po której stronie Kwadrantu chcę działać. Wiedziałem, że chcę inwestować zgodnie z przepisami, mając dostęp do wewnętrznej informacji, a nie korzystając wyłącznie z ogólnodostępnej informacji. Chciałem poznać te prawdy, niezależnie od tego, czy się stanę bogaty, czy nie. Teraz chciałem wiedzieć, jak i dlaczego bogaci bogacą się.

Potrzeba finansowej edukacji

Na początku lat 80-tych zacząłem uczyć dorosłych przedsiębiorczości i inwestowania.

Traktowałem to jako hobby. Jednym z problemów, na które od razu się natknąłem, było to, że większość ludzi, którzy chcieli założyć biznesy albo inwestować z większą pewnością siebie, nie posiadała znajomości finansowego alfabetu. Wierzę, że ten brak finansowej edukacji jest

powodem, dla którego 9 na 10 nowych biznesów upada w ciągu pierwszych 5 lat i z tego też powodu większość inwestorów uważa, że inwestowanie jest ryzykowne i nie zarabia bądź nie utrzymuje dużych pieniędzy.

Gdy radziłem, aby ludzie poszli na zajęcia z księgowości, finansów i inwestowania, zanim rozpoczną biznes lub inwestycję, większość wzdychała i nie chciała wracać do szkoły. Wtedy zacząłem szukać sposobu, dzięki któremu mogliby uzyskać podstawową wiedzę w łatwy i przyjemny sposób. W 1996 r. stworzyłem CASHFLOW, Inwestowanie 101 - grę, która naucza podstaw finansowego alfabetu, księgowości i inwestowania.

Nauczanie a uczenie się

CASHFLOW jest grą planszową, ponieważ inwestowanie i analiza finansowa są zagadnieniami, których nie można nauczyć się poprzez czytanie. Mój biedny ojciec, nauczyciel, często mówił: „Nauczyciel musi znać różnicę pomiędzy tym, czego można nauczyć i tym, czego trzeba się nauczyć”. I kontynuował: „Możesz nauczyć dziecko słowa „rower”, ale nie można nauczyć dziecka jeździć na rowerze. Musi się samo nauczyć jeździć rowerem - robiąc to”.

Od trzech lat obserwuję tysiące ludzi uczących się, jak być inwestorami, przy pomocy gry CASHFLOW: Inwestowanie 101 i 202. Uczą się, poznając zagadnienia, których nie mógłbym ich nauczyć poprzez pisanie lub wykłady, tak samo jak nigdy nie mógłbym Cię nauczyć jeździć rowerem bez roweru. Gry uczą w kilka godzin tego, czego nauczyłem mnie bogaty ojciec w ciągu 30 lat. Ta książka nosi tytuł Poradnik inwestycyjny bogatego ojca, gdyż doradzanie to była najlepsza rzecz, jaką mogłem zrobić. Inwestowanie i księgowość - to zagadnienia, których nie mogłem mnie nauczyć. Musiałem zechcieć się ich nauczyć. Tak samo jest w Twoim przypadku.

163

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Poprawianie swoich wyników

Im więcej czytasz zestawień finansowych, sprawozdań rocznych i prospektów emisyjnych, tym bardziej rośnie Twoja finansowa inteligencja i finansowa wizja. Z czasem zaczynasz dostrzegać rzeczy, których zazwyczaj nie dostrzega zwyczajny inwestor.

Wszyscy wiemy, że najskuteczniej uczymy się i zachowujemy wiedzę poprzez powtarzanie. Ostatnio słuchałem wywiadu z Peterem Lynchem na taśmie audio. Słuchałem jej wcześniej wielokrotnie. Za każdym razem, kiedy jej słucham, słyszę coś nowego. Przez ponad 30 lat bogaty ojciec kazał mi przeglądać zestawienia finansowe. Dzisiaj myślę automatycznie w tych kategoriach.

Gdy uczymy się jeździć na rowerze, trenujemy nasz podświadomy umysł, aby kierował rowerem. Kiedy to już nastąpi, nie musimy podczas jazdy myśleć ani pamiętać, jak to robić. Gdy uczymy się prowadzić samochód, również trenujemy nasz podświadomy umysł. Dlatego, kiedy już potrafimy jeździć, możemy - kierując - rozmawiać z kimś, jeść hamburgera, rozmyślać o problemach w pracy lub słuchać radia i śpiewać. Prowadzenie (miejmy nadzieję) odbywa się odruchowo. Tak samo może być z czytaniem zestawień finansowych.

Przy znajdowaniu dobrej inwestycji najwięcej czasu zajmuje analizowanie liczb. Nauka czytania zestawień finansowych jest nudnym procesem, zwłaszcza na początku. W miarę nabywania praktyki staje się to łatwiejsze i szybsze. Nie tylko staje się prostsze, ale pozwala również

dostrzec o wiele więcej okazji inwestycyjnych - prawie odruchowo, bez myślenia - podobnie jak w przypadku jazdy na rowerze lub prowadzenia samochodu.

Kwiz psychicznego nastawienia

Ludzie uczą się robić wiele rzeczy podświadomie. Jeżeli myślisz poważnie o zostaniu odnoszącym sukcesy inwestorem, który zarabia więcej pieniędzy przy mniejszym ryzyku, zalecam trenowanie umysłu w analizowaniu zestawień finansowych. Analizowanie zestawień finansowych jest podstawową umiejętnością najlepszych inwestorów fundamentalnych świata, inwestorów takich jak Warren Buffet.

Można to osiągnąć przez coś, co nazywa się „przepływem transakcji”. Każdy profesjonalny inwestor stale posiada wiele potencjalnych biznesów lub inwestycji w nieruchomościach, które wymagają kapitału inwestycyjnego. Bogaty ojciec kazał mnie i Michałowi czytać, studiować i analizować te inwestycje niezależnie od tego, czy byliśmy nimi zainteresowani, czy nie. Chociaż było to na początku nudne i zajmowało

164

i

Uproszczony finansowy alfabet

dużo czasu, przez lata ten proces stawał się szybszy, łatwiejszy, zabawniejszy i bardziej ekscytujący. Tak więc nauczyliśmy się przez powtarzanie, a to opłaciło się, ponieważ pozwoliło mi między innymi na wcześniejsze przejście na emeryturę, większe poczucie bezpieczeństwa finansowego i zarobienie jeszcze większych pieniędzy.

Pytanie dotyczące psychicznego nastawienia

Czy jesteś gotów ćwiczyć wypełnianie swojego zestawienia finansowego i aktualizować je, a także czytać zestawienia finansowe innych inwestycji w biznesie i nieruchomościach?

Tak _____ Nie _____

Zauważ, że to pytanie jest bardzo podobne do pytania na końcu rozdziału 15. Powtórzyłem je, aby podkreślić wagę finansowego alfabetu. To pytanie jest bardzo ważne, ponieważ jednym z kosztów stania się bogatym inwestorem i inwestowania w inwestycje bogatych, jest poświęcanie czasu ciągłemu ulepszaniu swojej znajomości finansowego alfabetu. Jeżeli Twoja odpowiedź na to pytanie brzmi: „Nie”, wtedy większość inwestycji, w które inwestują bogaci będzie dla Ciebie zbyt ryzykowna. Jeśli znasz finansowy alfabet - będziesz lepiej przygotowany do znajdowania najlepszych inwestycji na świecie.

165

Mój biologiczny ojciec pochodził ze świata akademików, świata, w którym błędy są odbierane jako zło i należy ich unikać. W świecie edukacji uważa się, że im więcej błędów ktoś popełnia, tym jest mniej inteligentny.

Bogatego ojca wychowała ulica. Dla niego błędy były okazją do nauczenia się czegoś, czego przedtem nie wiedział. Według niego, im więcej błędów ktoś popełniał, tym więcej się uczył. Często mawiał: „Jest coś magicznego w każdym błędzie. Dlatego im więcej błędów popełniam i poświęcam czas, aby się z nich uczyć, tym więcej magii spotykam w swoim życiu”.

Bogaty ojciec zawsze używał przykładu nauki jazdy na rowerze, aby zilustrować ideę magii znajdującej się w błędach. Mawiał: „Przypomnij sobie, jak byłeś sfrustrowany, gdy uczyłeś się jazdy na rowerze. Wszyscy twoi przyjaciele już potrafią jeździć, a ty, gdy tylko wsiądziesz na rower, natychmiast spadasz. Robisz błąd za błędem. Pewnego razu przestajesz spadać, zaczynasz pedałować, rower zaczyna się toczyć i nagle, w magiczny sposób, otwiera się przed tobą cały nowy świat. Oto magia, która jest ukryta w błędach”.

Błąd Warrena Buffeta

Warren Buffet - najbogatszy inwestor Ameryki jest znany i szanowany dzięki swojej firmie Berkshire Hathaway. Dzisiaj cena akcji Berkshire Hathaway jest jedną z najwyższych wycenionych akcji światowych spółek. Choć wielu inwestorów ceni sobie te akcje, niewielu ludzi zdaje sobie sprawę, że nabycie Berkshire Hathaway przez Warrena Buffeta było jednym z jego

167

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca największych błędów inwestycyjnych.

Kiedy ją kupował była to chyląca się ku upadkowi fabryka produkująca koszule. Warren Buffet sądził, że jego ludzie będą w stanie postawić ją na nogi. Jak większość z nas wie, przemysł tekstylny zamierał w Ameryce i przenosił się do innych krajów. To był trend, któremu nie mógł się przeciwstawić nawet sam Warren Buffet i firma w końcu upadła jako producent. Jednak w porażce swojej firmy, Warren Buffet znalazł klejnoty, które ostatecznie uczyniły go nadzwyczajnym bogatym. Tym, którzy są zainteresowani tą historią, polecam książkę *The Warren Buffet Way*, napisaną przez Roberta Hagstona. Jest ona bardzo pouczająca i umożliwia czytelnikowi zrozumienie sposobu myślenia jednego z największych inwestorów świata.

Inne biedy

Inna firma, Diamond Fields, została utworzona w celu poszukiwania diamentów, których jednak nigdy nie znaleziono. Główny geolog firmy popełnił błąd. Zamiast znaleźć diamenty- odkrył jedno z największych złóż niklu na świecie. Zaraz po dokonaniu odkrycia cena giełdowa firmy poszybowała w górę. Do dziś, chociaż pozostała nazwa Diamond Fields, firma zarabia pieniądze na niklu.

Levi Strauss pojechał do Kalifornii, aby zbić majątek na poszukiwaniu złota. Nie był jednak dobrym kopaczem, więc zamiast kopania zaczął szyc płócienne spodnie dla górników. Myślę, że większość ludzi na świecie słyszała o dżinsach Levi'sa.

Mówi się, że Thomas Edison nigdy nie wynalazłby żarówki, gdyby pracował na etacie w firmie, której był założycielem - General Electric. Edison poniósł ponad 10.000 porażek, zanim w końcu

wynalazł żarówkę. Gdyby był pracownikiem wielkiej korporacji, zostałby prawdopodobnie wyrzucony z pracy za popełnienie tylu błędów.

Wielkim błędem Krzysztofa Kolumba było to, że szukał szlaku handlowego do Chin, a przypadkiem dopłynął do Ameryki, obecnie najbogatszego i najsilniejszego kraju na świecie.

Uliczna i szkolna mądrość

Istniało wiele powodów, dzięki którym bogaty ojciec przez wiele lat odnosił finansowe sukcesy. Na górze listy widniał jego stosunek do popełniania błędów. Podobnie jak większość z nas, nie znosił popełniania ich, ale nie obawiał się tego. Czasem podejmował ryzyko tylko po to, aby popełnić błędy. Mawiał: „Kiedy dochodzisz do granic tego, co wiesz, już czas, aby popełnić jakiś błąd”.

Kilka razy, któryś z jego biznesów nie zdołał rozwinąć się i bogaty ojciec

168

Magia błędów

stracił pieniądze. Widziałem go również, jak wprowadzał na rynek nowy produkt, który szybko został odrzucony. Za każdym razem, gdy zrobił błąd, zamiast być w depresji, wydawał się być szczęśliwszy, mądrzejszy, bardziej zdeterminowany i często bogatszy w doświadczenie. Tak mawiał do swojego syna i do mnie: „Błędy to nasz sposób nauki. Za każdym razem, gdy popełniam błąd, dowiaduję się czegoś o sobie, uczę się czegoś nowego i często spotykam nowych ludzi, których w przeciwnym razie nie spotkałbym”.

Podczas jednego z nieudanych przedsięwzięć, w firmie sprzedającej materiały instalacyjne, spotkał jednego ze swoich przyszłych partnerów biznesowych. Z tego nieudanego biznesu stworzyli przyjaźń i nową spółkę, która kilka lat później zarobiła dziesiątki milionów dolarów. Bogaty ojciec powiedział: „Gdybym nie podjął ryzyka stworzenia tego biznesu, nigdy nie poznałbym Jerry’ego. Spotkanie z nim było jednym z najważniejszych wydarzeń w moim życiu”.

Mój biedny ojciec był świetnym uczniem w szkole. Rzadko popełniał błędy, co powodowało, że miał wysokie oceny. Problem polegał na tym, że w wieku 50 lat okazało się, iż popełnił jeden z największych błędów w swoim życiu i nie mógł się z tego otrząsnąć.

Gdy obserwowałem, jak mój biologiczny ojciec borykał się z finansami i sprawami zawodowymi, bogaty ojciec powiedział: „Aby odnosić sukcesy w prawdziwym świecie biznesu, musisz posiadać obie mądrości: tą szkolną i tę z ulicy. Twój ojciec poszedł do szkoły w wieku 5 lat. Ponieważ miał dobre stopnie, został w niej, stając się ostatecznie najważniejszą osobą w systemie edukacyjnym. Teraz w wieku 50 lat trafił na ulicę, a ulica jest bardzo surowym nauczycielem. W szkole po raz pierwszy uczestniczysz w lekcji. Na ulicy po raz pierwszy popełniasz błąd i tylko od ciebie zależy, jaką lekcję z tego wyniesiesz. Ponieważ większość ludzi nie była nauczona tego, jak uczyć się na błędach - robią jedną z dwóch rzeczy: unikają wszystkich błędów, co jest wielkim błędem lub popełniają błąd, ale nie próbują opanować lekcji, której ten błąd miał ich nauczyć. Dlatego widzimy tak wielu ludzi popełniających w kółko te same błędy. Powtarzają te same błędy, gdyż nigdy ich nie nauczono, jak się uczyć na błędach. W szkole, uważają cię za mądrego, jeżeli nie popełniasz błędów. W życiu jesteś mądry tylko wtedy, gdy popełniasz błędy i uczysz się na nich”.

Największa porażka jaką znam

Bogaty ojciec powiedział kiedyś do Michała i do mnie: „Jestem między innymi tak bogaty, ponieważ popełniłem więcej finansowych błędów niż większość z ludzi. Za każdym razem, gdy popełniałem błąd, nauczyłem się

169

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

czegoś nowego. W świecie biznesu ta nowa wiedza jest często nazywana „doświadczeniem”. Jednak samo doświadczenie nie wystarcza. Jeśli ktoś naprawdę uczy się na błędach, jego życie zostaje na zawsze zmienione i osoba ta - zamiast doświadczenia - zdobywa mądrość”. I kontynuował: „Ludzie często unikają popełniania błędów finansowych, a to jest błędem. Powtarzają sobie: „Postępuj ostrożnie. Nie podejmuj ryzyka”. Zdarza się tak, że borykają się z finansami, ponieważ popełnili już błędy i niczego się z nich nie nauczyli. Tak więc wstają każdego dnia, idą do pracy i powtarzają ten sam błąd: unikają nowych błędów i niczego się nie uczą na popełnionych błędach. Ludzie ci często powtarzają sobie: „Wszystko robię właściwie, ale z jakiegoś powodu, nie posuwam się finansowo do przodu”. Bogaty ojciec tak to komentował: „Być może robią same właściwe rzeczy, ale problem polega na tym, że unikają rzeczy niewłaściwych - takich jak podejmowanie większego ryzyka. Unikają swoich słabości zamiast wyjść im naprzeciw. Nie robią czegoś, czego być może się boją i świadomie unikają popełniania błędów, zamiast do tego dążyć”. Mawiał również: „Największymi nieudacznikami, jakich znam, są ludzie, którzy nigdy nie ponieśli porażki”.

Sztuka popełniania błędów

Zamiast uczyć swojego syna i mnie, jak unikać błędów, bogaty ojciec uczył nas sztuki wyciągania wniosków z popełnianych błędów i - nabywania w ten sposób mądrości życiowej.

Podczas jednej z tych lekcji bogaty ojciec powiedział: „Pierwszą rzeczą, jaka ma miejsce po popełnieniu błędu, jest uczucie niezadowolenia. Będąc w tym stanie widzimy, kim naprawdę jesteśmy”.

- Co znaczy „kim naprawdę jesteśmy”? - zapytał Michał.

- W chwili złości, stajemy się jednym z następujących typów- powiedział bogaty ojciec, przechodząc do opisu postaw, które wychodzą na pierwszy plan, gdy pojawia się złość spowodowana popełnieniem błędu.

1. Kłamca. Kłamca będzie wypowiadał takie słowa: „Ja tego nie zrobiłem”, „Nie, nie, nie. To nie ja”, „Nie wiem, jak to się stało”, „Udowodnij mi to”.

2. Obwiniający. Obwiniający będzie wypowiadał takie słowa: „To twoja wina, nie moja”, „Gdyby moja żona nie wydawała tylu pieniędzy, byłbym w lepszej sytuacji finansowej”, „Byłbym bogaty, gdybym nie miał was, dzieciaki”, „Klienci po prostu nie interesują się moimi produktami”, „Nie ma już lojalnych pracowników”, „Nie wyjaśniłeś dobrze instrukcji”, „To wina mojego szefa”.

170

Magia błędów

3. Usprawiedliwiający. Usprawiedliwiający będzie wypowiadał takie słowa: „Nie posiadam dobrego wykształcenia i dlatego nie idę do przodu”, „Zrobiłbym to, gdybym miał więcej czasu”, „Och tak naprawdę wcale nie chciałem być bogaty”, „No cóż, inni też tak robili”.

4. Rezygnujący. Nie posiadam dobrego wykształcenia i dlatego nie idę do przodu: „Mówiłem ci, że to nigdy nie zadziała”, „To za trudne i niewarte wysiłku. Zrobię coś łatwiejszego”, „Po co ja to robię? Nie potrzebuję tego całego zamieszania”.

5. Zaprzeczający. Bogaty ojciec często nazywał takie osoby „kot na piasku”, co oznaczało, że ta osoba lubi zakopywać swoje błędy. Osoba, która zaprzecza, że popełniła błąd, często wypowiada takie słowa: „Nie, nic się nie stało. Wszystko jest w porządku”, „Błąd? Jaki błąd?”, „Nie martw się. Wszystko się ułoży”.

Bogaty ojciec powiedział: „Gdy ludzie się złością z powodu błędu lub wypadku, jedna lub więcej z powyższych postaw przejmuje kontrolę nad ich umysłem i ciałem. Jeżeli chcesz wynieść naukę z błędów i zdobyć wynikającą z tego mądrość, musisz pozwolić pokierować swoim myśleniem tej części świadomości, którą nazywamy „odpowiedzialnością”. „Odpowiedzialność” w końcu powie: „Jakiej bezcennej lekcji mogę się nauczyć z tego błędu?”

Mówił dalej: „Jeżeli ktoś twierdzi: „Nauczyłem się, że już nigdy więcej tego nie zrobię” - prawdopodobnie niewiele się nauczył. Zbyt wielu ludzi żyje w zanikającym świecie, ponieważ powtarzają sobie: „Nigdy więcej tego nie zrobię”, zamiast mówić: „Cieszę się, że to się stało, ponieważ to doświadczenie czegoś mnie nauczyło”. Poza tym ludzie, którzy unikają błędów lub nie uczą się na błędach, nigdy nie widzą drugiej strony medalu.

Spałem jak dziecko

Gdy straciłem biznes sprzedający portfele z nylonu zapinane na rzepy, złościłem się przez prawie rok. W tamtym czasie sypiałem jak dziecko, co oznacza, że budziłem się z płaczem co dwie godziny. Umysł podpowiadał: „Nie powinienem był zakładać tego biznesu. Wiedziałem, że upadnie. Nigdy nie założę już żadnej firmy”. Winiłem również wielu ludzi i usprawiedliwiałem swoje działania, powtarzając: „To była wina Dana”, „Tak naprawdę wcale nie zachwycałem się tym produktem”.

Bogaty ojciec zakazał mi uciekania od popełnionego błędu i szukania pracy zarobkowej oraz zmusił, abym stawiał czoła bałaganowi, który zrobiłem i zaczął wydostawać się ze stosu gruzu, który kiedyś był moją firmą. Dzisiaj mówię ludziom: „Nauczyłem się więcej o biznesie dzięki porażkom niż dzięki

171

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca sukcesowi. Posprzątanie zgliszczy i odbudowanie mojej firmy uczyniły mnie lepszym biznesmenem”. Dzisiaj zamiast mówić: „Nigdy już tego nie zrobię”, mówię: „Cieszę się, że poniosłem porażkę, gdyż jestem wdzięczny za mądrość, którą zdobyłem”. A potem dodaję: „Założmy następny biznes”. Zamiast strachu i urazy - jest podniecenie i dobra zabawa. Zamiast strachu przed porażką, mam świadomość, że zostaliśmy tak stworzeni, aby się uczyć na popełnianych błędach. Jeżeli nie popełniamy błędów lub popełniamy je, ale się na nich nie uczymy, znika magia naszego życia. Życie cofa się i kurczy, zamiast rosnąć i wypełniać się magią.

W szkole średniej dwa razy nie zdałem egzaminów, ponieważ nie umiałem pisać. Jest coś magicznego w tym, że moje książki są na liście bestsellerów The New York Timesa, Sydney Morning Herald i The Wall Street Journal. Jak na ironię jestem dobrze znany z umiejętności, które na początku były moimi słabościami: pisanie, biznesu, sprzedaży, mówienia,

rachunkowości i inwestowania. Nikt nie zna mnie dzięki temu, co kiedyś było dla mnie łatwe i zabawne: surfowanie, zajęcia praktyczne, rugby i malowanie.

Jaka jest z tego lekcja?

Gdy słyszę, jak ludzie mówią: „Inwestowanie jest zbyt ryzykowne”, „Nie lubię ryzykować swoich pieniędzy”, „Co się stanie, jeśli mi się nie uda?”, „Co będzie, jeżeli stracę wszystkie swoje pieniądze?” - często mi to przypomina mojego biednego ojca, ponieważ mawiał: „Nie chcę popełnić błędu”. Jak powiedziałem, w jego świecie - środowisku akademickim - ludzie, którzy popełniali błędy, byli uważani za głupich.

Bogaty ojciec patrzył w swoim świecie na ryzyko, błędy i porażkę jak na integralną część rozwoju człowieka. Tak więc, zamiast unikać ryzyka i błędów, nauczył się kontrolować. Jego pogląd na błędy był taki, że jest to po prostu nauka powiązana z emocjami. Mawiał: „Gdy popełniamy błąd, złościmy się. Złość jest sposobem naszego Stwórcy na wskazanie nam, że musimy się czegoś nauczyć. To poklepanie naszego ramienia, które oznacza: „Uważaj. Musisz nauczyć się czegoś ważnego. Jeśli kłamiesz, obwiniasz, usprawiedliwiasz lub zaprzeczasz niezadowoleniu - marnujesz tę lekcję i tracisz cenny klejnot mądrości”.

Bogaty ojciec nauczył mnie dokonywać liczenia do dziesięciu, gdy byłem zły lub do stu, gdy byłem bardzo zły. Po ochłonięciu, mówię po prostu: „Przepraszam” i nigdy nie obwiniam drugiej osoby, obojętnie jak bardzo jestem rozczłuszczony. Jeżeli obwiniam kogoś, pozbywam się własnej siły na korzyść kogoś innego. Jeśli przejmuję odpowiedzialność za to, co się stało - uczę się. Jeżeli kłamię, obwiniam, usprawiedliwiam lub zaprzeczam, nie uczę się niczego.

172

Magia błędów

Bogaty ojciec mawiał również, że ludzie, którzy nie osiągają sukcesów, obwiniają inne osoby. Często chcą, aby ktoś się zmienił i dlatego złością się tak długo. Złością się, ponieważ nie chcą uczyć się na błędach. Powinni być wdzięczni temu komuś, że go spotkali i mają okazję nauczyć się tego, czego powinni.

„Ludzie spotykają się nawzajem, aby wzajemnie dawać sobie lekcje. Problem w tym, że często nie znamy lekcji, której udzielamy. Złość lub żywienie urazy do drugiej osoby - to jak złośczenie się na swój rower, ponieważ spadłeś z niego raz czy dwa, próbując nauczyć się czegoś nowego”

- mawiał bogaty ojciec.

Dzisiejsze błędy

Gdy piszę te słowa, ceny na rynku akcji i nieruchomości idą do góry. Osoby, które nigdy wcześniej nie inwestowały, wchodzi na rynek, a większość z nich mówi to samo: „Zarobiłem tak dużo pieniędzy na rynku” lub „Wszedłem wcześniej i cena wzrosła o 20%”. To są często entuzjastyczne słowa nowych inwestorów, którzy nigdy nie stracili pieniędzy na rynku zniżującym. Obawiam się, że w niedługim czasie wielu z tych nowych inwestorów, którzy teraz wygrywają, przekona się, jak to jest, gdy się popełnia błędy. Wtedy dowiemy się, kto jest prawdziwym inwestorem. Jak mawiał bogaty ojciec: „Nie jest istotne to, o ile pójdzie w górę wartość twojej inwestycji, ale to, o ile może spaść. Prawdziwi inwestorzy muszą być przygotowani zarówno na osiąganie zysków, jak i na naukę, gdy sprawy nie idą tak, jakby tego chcieli. Najlepszą rzeczą, jakiej może cię nauczyć rynek

- to jak uczyć się na swoich błędach”.

Dla mnie uczenie się kontrolowania swojego nastroju jest procesem, który trwa całe życie. Podobnie jest z gotowością podejmowania ryzyka, popełniania błędów oraz wdzięcznością wobec drugiej osoby, nawet jeśli już z nią nie rozmawiam i nie robię biznesu. Kiedy patrzę z perspektywy czasu na swoje życie, widzę, że to ten sposób umysłowego nastawienia przyniósł mi najwięcej pieniędzy, sukcesów i ostatecznie dostarczył najwięcej magii w życiu.

Kwiz psychicznego nastawienia

Nauczyłem się od obu ojców, że ważna jest mądrość zarówno szkolna, jak i ta z ulicy. Bycie inteligentnym oznacza zauważanie różnic pomiędzy tymi dwoma aspektami lub, jak mawiał bogaty ojciec: „Szkolna mądrość jest ważna, ale bogatym uczyni cię mądrość ulicy”.

173

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Pytania dotyczące psychicznego nastawienia

1. Jaka jest Twoja postawa w stosunku do: ryzyka, popełniania błędów i uczenia się?
2. Jaka jest postawa otaczających Cię ludzi do: ryzyka, popełniania błędów i uczenia się?
3. Czy wciąż odczuwasz jakieś niezadowolenie typu finansowego, zawodowego lub biznesowego, które trwa?
4. Czy wciąż jesteś zły na kogoś z powodu straty pieniędzy?
5. Jeżeli jesteś zły na kogoś lub na siebie, czego możesz się z tego nauczyć, doceniając własną odwagę, iż podjąłeś ryzyko i być może dzięki temu nauczyłeś się czegoś?

Zawsze pamiętam o tym, jak bogaty ojciec mawiał: „Mam tyle pieniędzy, ponieważ byłem gotów popełniać więcej błędów niż większość ludzi i uczyć się na nich. Większość ludzi nie popełniła wystarczająco dużo błędów lub popełnia wciąż te same. Bez błędów i nauki nie ma w życiu magii”.

DODATKOWA UWAGA:

Temat magii popełniania błędów jest jedną z najważniejszych lekcji bogatego ojca, zwłaszcza w tym nowym, wspaniałym świecie, do którego wkraczamy. Gdy epoka informacyjna zacznie nabierać tempa, ludzie, którzy boją się błędów, pozostaną w tyle - finansowo i zawodowo.

Ostatnio stworzyłem z Nightingale Conant program edukacyjny na taśmie audio zatytułowany „Sekrety bogatego ojca związane z pieniędzmi, biznesem i inwestowaniem „, który omawia tę bardzo ważną lekcję bogatego ojca. Według mnie, ten produkt edukacyjny jest przeznaczony dla każdego, kto chce się nauczyć, jak pokonać strach przed porażką, popełnianiem błędów lub podejmowaniem ryzyka.

Jeżeli jesteś zainteresowany tym produktem, możesz go zamówić u nas lub w Nightingale Conant. Jak powiedział Winston Churchill: „Sukces jest zdolnością do przejścia od jednej porażki do drugiej, bez utraty entuzjazmu „.

174

Rozdział 18 Szesnasta lekcja inwestora
cena zostania bogatym?

Bogaty ojciec opowiadał mi, że istnieje wiele sposobów stania się bogatym i każdy z nich ma swoją cenę.

1. Możesz stać się bogatym poprzez małżeństwo dla pieniędzy.

Wszyscy wiemy, jaka jest cena. Na twarzy bogatego ojca pojawiał się grymas, gdy mawiał: „Zarówno kobiety jak i mężczyźni pobierają się dla pieniędzy, ale czy możesz sobie wyobrazić spędzenie życia z osobą, której nie kochasz? To bardzo wysoka cena”.

2. Możesz stać się bogatym poprzez bycie oszustem, naciągaczem lub przestępcą. Bogaty ojciec mawiał: „Łatwo jest stać się bogatym w legalny sposób. Dlaczego ludzie mieliby łamać prawo i ryzykować pójściem do więzienia? Ryzyko pójścia do więzienia jest dla mnie zbyt wysoką ceną. Chcę być bogaty, aby być wolnym, po co więc miałbym ryzykować więzieniem? Straciłbym szacunek do samego siebie. Nie mógłbym spojrzeć w oczy swojej rodzinie i przyjaciołom, gdybym robił coś nielegalnego. Poza tym jestem kiepskim kłamcą. Mam słabą pamięć i nie mógłbym zapamiętać wszystkich swoich kłamstw, więc najlepiej jest mówić prawdę. Według mnie uczciwość jest najlepszą taktyką”.

175

Inwestycyjny poradnik, bogatego ojca

3. Możesz stać się bogatym dzięki spadkowi. Bogaty ojciec mówił: „Michał często czuł się tak, jakby nie zarobił swoich pieniędzy. Zastanawiał się, czy sam mógłby stać się bogaty. Dlatego dałem mu bardzo mało. Prowadziłem go tak, jak prowadzę ciebie, od niego zależało stworzenie własnego majątku. Dla niego ważne było uczucie, że zarobił to wszystko sam. Nie każdy, kto ma tyle szczęścia, aby odziedziczyć pieniądze, czuje w ten sposób”.

Gdy wraz z Michałem dorastaliśmy, obie nasze rodziny były relatywnie biedne. Ale gdy dorosiliśmy, ojciec Michała był już bardzo bogaty, podczas gdy mój był wciąż biedny. Michał miał odziedziczyć fortunę po swoim ojcu, człowieku, którego nazywam bogatym ojcem. Ja zaczynałem od zera.

4. Możesz stać się bogatym wygrywając w totolotka. Bogaty ojciec powiedział na ten temat tylko tyle: „Nie ma nic złego w robieniu od czasu do czasu zakładów, ale opieranie swojego życia finansowego na wygranej w totolotku jest planem głupca”.

Niestety, wielu Amerykanów twierdzi, że planuje wzbogacić się poprzez wygraną w totolotka. Życie z szansą na jeden do stu milionów jest bardzo wysoką ceną do zapłacenia.

Jeżeli nie masz planu poradzenia sobie z nadmiarem pieniędzy - powrócisz do biednego życia. Ostatnio przeczytałem w gazecie historię człowieka, który wygrał w totolotka. Świetnie się bawił, ale wkrótce był tak bardzo pogrążony w długach, że rozważał ogłoszenie bankructwa. Przed wygraną dobrze sobie radził finansowo. Aby rozwiązać swój problem zagrał w totka jeszcze raz - i wygrał. Tym razem jego doradcy finansowi pomogli mu. Morał tej historii jest taki: jeżeli grasz w totolotka, miej przygotowany plan dla swoich pieniędzy. Niewielu ludzi wygrywa dwa razy.

5. Możesz stać się bogatym zostając gwiazdą filmową, gwiazdą rocka, sportu lub kimś wybitnym w innej dziedzinie. Bogaty ojciec mawiał: „Nie jestem mądry, utalentowany, przystojny ani zabawny. Zatem stanie się bogatym, będąc wybitnym, nie jest dla mnie realne”.

Hollywood jest wypełniony aktorami bez grosza. Kluby są pełne zespołów marzących o wydaniu złotej płyty. Pola golfowe są pełne golfistów marzących o zostaniu takim profesjonalistą jak Tiger Woods. Jeśli jednak przyjrzyj się bliżej Tigerowi Woodsowi, zauważysz, że zapłacił wysoką cenę, aby być tam, gdzie jest dzisiaj. Tiger zaczął grać w golfa w wieku 3 lat, a profesjonalistą został w wieku lat 20. Jego cena - to 17 lat treningu.

Jaka jest cena zostania bogatym? Jaka jest cena zostania bogatym?

6. Możesz stać się bogatym dzięki chciwości. Świat jest pełen takich ludzi. Ich ulubione powiedzenie, to: „Zdobyłem to, co mam i zamierzam to zachować”. Chciwość na pieniądze i aktywa zwykle oznacza, że ten ktoś skąpi w innych sprawach. Gdy prosi się ich, aby pomogli lub nauczyli czegoś innych, często brak im czasu.

Cena bycia chciwym jest taka, że musisz pracować jeszcze ciężiej, aby zachować to, co masz. Prawo Newtona brzmi: „Każda akcja wywołuje reakcję”. Jeżeli jesteś chciwy, ludzie odpowiedzą ci tym samym.

Gdy spotykam ludzi, którzy mają problemy z pieniędzmi, proszę ich, aby zaczęli regularnie rozdawać je - na swój kościół lub ulubione cele dobroczynne. Trzymając się praw ekonomii i fizyki, dawaj to, co chcesz otrzymać. Jeżeli chcesz uśmiechu, najpierw daj uśmiech. Jeśli chcesz ciosu, najpierw zadaj cios. Jeżeli chcesz pieniędzy, najpierw daj trochę pieniędzy. Dla chciwych otwarcie własnej garści lub portfela może być bardzo trudne.

7. Możesz stać się bogatym przez tanie życie. To jest punkt, który doprowadzał krew bogatego ojca do wrzenia. Mawiał: „Problem z bogaceniem się poprzez życie w ubóstwie jest taki, że wciąż pędzisz ubogie życie. Świat nie znosi tego typu bogatych ludzi. Dlatego ludzie nienawidzili postaci Scrooge’a ze słynnej historii Karola Dickensa „Opowieść wigilijna”. To tacy ludzie, jak Scrooge, którzy stają się bogaci, dają innym bogatym złą opinię. Życ w biedzie i umrzeć w biedzie jest tragedią, ale żyć w ubóstwie i umrzeć w bogactwie jest szaleństwem”.

Gdy się uspokoił, mówił: „Myślę, że pieniądze są po to, aby się nimi cieszyć, więc ciężko pracuję, moje pieniądze ciężko pracują i cieszę się owocami tej pracy”.

Czy stać Cię na dobre życie?

Niedawny artykuł prasowy potwierdza punkt widzenia bogatego ojca. Artykuł zatytułowany: „Czy stać cię na dobre życie w epoce zmian” autorstwa Jamesa Dale Davidsona i Lorda Williama Rees-Mogga pojawił się w biuletynie Strategie Investment Newsletter. Ci dwaj mężczyźni są również współautorami kilku bestsellerów: Blood in the Streets, The Great Reckoning i The Sovereign Individual. Książki te dramatycznie zmieniły sposób w jaki inwestuję i patrzę w przyszłość. Davidson jest założycielem Krajowego Związku Podatników, a Rees Mogg jest doradcą finansowym kilku najbogatszych inwestorów na świecie, byłym redaktorem Times of London

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

i wiceprezesem British Broadcasting Corporation.

Bogaty ojciec mawiał: „Istnieją dwa sposoby bogacenia się. Jeden z nich - to zarabiać więcej. Inny - to pragnąć mniej. Problem w tym, że większość ludzi nie potrafi ani jednego, ani drugiego”. Wspomniany artykuł i ta książka mówią o tym, jak możesz zarabiać więcej, abyś mógł pragnąć więcej. Oto fragmenty artykułu: „Czy stać cię na dobre życie w epoce zmian” opublikowanego w Strategie Investment Newsletter.

„Oszczędne życie jest kamieniem węgielnym budowania majątku „,

Thomas J. Stanley i William Danko

The Millionaire Next Door 1996

To przypomina mi o mojej krytyce logiki takich popularnych książek, jak: *The Millionaire Next Door* napisanej przez Thomas J. Stanley i William Danko oraz *Getting Rich in America: 8 Simple Rules of Building a Fortune and a Satisfying Life*, napisanej przez mojego przyjaciela Dwighta Lee. Obie książki definiują sukces sugerując wręcz, że każdy, kto prowadzi umiarkowany styl życia i zbiera grosiki, stanie się „bogaty” (...)

Tak. Jeżeli nigdy nie zarabiałeś więcej niż 50.000 dolarów rocznie, możesz zostać milionerem poprzez ciułanie groszy. Ale istnieje granica rozmiaru bogactwa, które możesz zdobyć prowadząc życie biedaka. Nawet spożywanie na każdy posiłek taniego jedzenia z puszek lub chleba z margaryną nie pozwoli zaoszczędzić wystarczająco dużo pieniędzy, aby uczynić Cię multimilionerem. To pomaga zrozumieć, dlaczego tylko 1 na 10 milionerów osiąga majątek 5 milionów dolarów. Zwyczajne ciułanie grosików jest tylko etapem wstępnym, który może pozwolić komuś bez odziedziczonego kapitału lub znaczącego

przepływu pieniężnego poczynić inwestycje, które doprowadzą do bogactwa. Dla Amerykanów zostanie „milionerem” jest niezbędne, aby móc brać udział, jako „inwestor akredytowany”, w prywatnych emisjach papierów wartościowych prywatnych firm, które mają szybki wzrost. To jest główna droga do bogactwa. Sam zostałem milionerem w wieku dwudziestu kilku lat, ale już wtedy szybko zauważyłem, że kilka milionów nie znaczy wiele. Nie mogłem sobie pozwolić na mój ulubiony styl życia, posiadając tak niewielką fortunę.

(...) Mój wniosek jest taki, że najlepszym sposobem na zarobienie prawdziwych pieniędzy jest branie udziału w prywatnych inwestycjach w prywatne firmy.

178

Jaka jest cena zostania bogatym? Jaka jest cena zostania bogatym?

Artykuł: „Czy stać cię na dobre życie w epoce zmian” wyjaśnia, dlaczego tanie życie nie jest sposobem na to, aby naprawdę stać się bogatym. Davidson twierdzi, że chociaż możliwe jest stanie się bogatym poprzez życie w ubóstwie, istnieje olbrzymia cena do zapłacenia za takie bogactwo. W zasadzie trzeba zapłacić wiele cen. Jedną z nich jest to, że oszczędne życie i ciułanie pieniędzy nie doprowadzi Cię za daleko. Tanie życie niekoniecznie oznacza, że jesteś wystarczająco kompetentny, aby stać się bogatszym. Jedyne co umiesz, to żyć za niewielkie pieniądze, a to wysoka cena do zapłacenia.

Davidson, podobnie jak ja, nie zgadza się z popularnością takich poglądów, jak „potnij swoje karty kredytowe i żyj poniżej swoich możliwości”. To może być dobry pomysł dla niektórych ludzi, ale to nie jest mój pomysł na bogacenie się i cieszenie obfitością dobrego życia.

Znaczenie oszczędnego życia

W przeciwieństwie jednak do artykułu Davidsona, podobała mi się książka *The Millionaire Next Door*. Można znaleźć tam kilka istotnych kwestii na temat bycia oszczędnym. Istnieją różnice pomiędzy życiem w ubóstwie a oszczędnym życiem. Bogaty ojciec wolał żyć oszczędnie niż tanio. Mawiał: „Jeżeli naprawdę chcesz być bogaty, musisz wiedzieć kiedy być oszczędnym, a kiedy być rozrzutnym. Problem w tym, że większość ludzi wie tylko, jak żyć tanio. To tak, jakby miało się tylko jedną nogę do chodzenia”.

Milion dolarów -to dopiero początek

Davidson stwierdził również, że najlepiej zdobyć bogactwo przy pomocy finansowej kompetencji. Dzisiaj bycie milionerem już tak dużo nie znaczy. Dzisiaj 1 milion dolarów jest punktem początkowym inwestowania w sposób, w jaki to robią bogaci. Tak więc w rzeczywistości Davidson zaleca punkt ósmy, jako sposób bogacenia się. Dla bogatego ojca bycie mądrym finansowo obejmowało wiedzę o tym, kiedy być oszczędnym, a kiedy nie.

8. Możesz stać się bogatym poprzez mądrość finansową. Dzięki uczeniu się, jak być mądrym finansowo, zacząłem kontrolować tę samą siłę inwestowania, której byłem świadkiem w wieku 12 lat, oglądając teren nad oceanem należący do bogatego ojca. Wielu ludzi bogaci się dzięki nabyciu wiedzy pochodzącej z kwadrantu Bil. Wiele z tych osób działa za kulisami, zarządzając, nadzorując i wpływając na systemy świata biznesu i finansów.

Miliony ludzi w dobrej wierze umieszcza na rynku swoje oszczędności gromadzone na czas emerytalny oraz inne środki pieniężne. Tymi,

179

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

którzy zarabiają naprawdę duże sumy pieniędzy są osoby podejmujące decyzje związane z systemem marketingu i dystrybucji inwestycji, a nie drobni inwestorzy. Wiele lat temu bogaty ojciec uczył mnie: „Istnieją ludzie, którzy kupują bilety na mecz i ludzie, którzy je sprzedają. Powinieneś być po tej stronie, gdzie są sprzedawane bilety”.

Dlaczego bogaci się bogacą?

Gdy byłem młodszy, bogaty ojciec mawiał do mnie: „Bogaci się bogacą między innymi dlatego, że inwestują w sposób odmienny od pozostałych ludzi - inwestują w inwestycje, które nie są oferowane osobom biednym i należącym do klasy średniej. Co jednak najważniejsze, mają inne wykształcenie. Jeżeli posiadasz takie wykształcenie, zawsze będziesz miał mnóstwo pieniędzy”.

Davidson wykazuje, że w ostatnim stuleciu dolar stracił 30% swojej wartości, dlatego bycie skromnie żyjącym milionerem już nie wystarczy. Aby kwalifikować się do inwestowania w inwestycje bogatych, wymagany jest przynajmniej 1 milion dolarów własnego majątku. Ale nawet wtedy możesz nie być wystarczająco kompetentny, aby bezpiecznie inwestować w to, w co inwestują bogaci.

Bogaty ojciec mawiał: „Jeżeli chcesz inwestować w te same inwestycje, w które inwestują bogaci, musisz mieć:

1. Wiedzę.
2. Wprawę.
3. Wolną gotówkę”.

Na każdym poziomie tego, co bogaty ojciec nazywał trzema „W”, znajdziesz inny rodzaj inwestora posiadającego inny poziom wiedzy, wprawy i wolnej gotówki.

Wolność finansowa wymaga czasu i poświęcenia, aby zdobyć wiedzę, wprawę i wolną gotówkę i móc inwestować na tych poziomach.

Wiesz, że jesteś mądrzejszy finansowo lub zyskujesz na doświadczeniu, gdy potrafisz rozróżnić:

1. Dobry dług od złego.
2. Dobre straty od złych.

3. Dobry koszt od złych.
4. Płacenie podatków od ulg podatkowych.
5. Spółki, dla których pracujesz od spółek, które posiadasz.
6. Jak zbudować biznes, jak go uzdrowić i jak wystawić go w ofercie publicznej?

180

Jaka jest cena zostania bogatym? I jaka jest cena zostania bogatym?

7. Zalety i wady akcji, obligacji, funduszy powierniczych, nieruchomości i produktów ubezpieczeniowych, a także różnych struktur prawnych oraz wiesz, kiedy i jakiego produktu używać.

Większość przeciętnych inwestorów zna tylko:

1. Zły dług, co powoduje, że muszą go spłacać.
2. Złe straty, więc uważają, że tracenie pieniędzy jest niekorzystne.
3. Złe koszty, dlatego nienawidzą płacić rachunków.
4. Podatki, które płacą, dlatego uważają, że podatki są niesprawiedliwe.
5. Bezpieczeństwo pracy na posadzie i wspinanie się po szczeblach drabiny zamiast bycia właścicielem drabiny.
6. Inwestowanie bez dostępu do wewnętrznej informacji i kupowanie akcji spółek, a nie sprzedawanie akcji spółek będących ich własnością.
7. Inwestowanie tylko w fundusze powiernicze lub wybieranie akcji tylko wielkich spółek typu blue chip.
9. Możesz stać się bogaty będąc hojnym. To sposób, w jaki bogaty ojciec stał się zamożny. Często mawiał: „Im większej liczbie ludzi służę, tym staję się bogatszy”. Mawiał również: „Problem z osobami po stronie P i S Kwadrantu jest taki, że mogą służyć tylko ograniczonej liczbie ludzi. Jeżeli zbudujesz duże systemy działające w kwadrantach B i I, możesz służyć tylu ludziom, ilu zechcesz. A jeśli to uczynisz, staniesz się bogatszy, niż możesz to sobie wyobrazić”.

Służyć coraz większej liczbie ludzi

Bogaty ojciec podał przykład tego, jak stać się bogatym poprzez słuzenie coraz większej liczbie ludzi: „Jeżeli jestem lekarzem i wiem jak pracować tylko z jednym pacjentem w danej chwili, istnieją dla mnie tylko dwa sposoby zarobienia większej sumy pieniędzy. Jeden z nich to pracować dłużej, a drugi, to podnieść swoje stawki. Ale jeżeli, trzymając swoją pracę, zacznę pracować - w wolnym czasie - nad znalezieniem leku przeciw rakowi, wtedy stanę się bogaty poprzez słuzenie większej liczbie ludzi”.

Definicja bogactwa

Magazyn Forbes definiuje bogactwo jako 1 milion dolarów rocznego przychodu i 10 milionów dolarów kapitału własnego. Bogaty ojciec posiadał bardziej rygorystyczną definicję: 1 milion dolarów przychodu pasywnego, tj. przychodu otrzymywanego niezależnie od tego, czy się pracuje, czy nie oraz 5 milionów dolarów w aktywach, a nie kapitału własnego. Kapitał

181

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

własny może być liczbą bardzo ulotną i łatwą do manipulowania. Ważna również, że jeżeli nie potrafisz utrzymać 20% zwrotu z zainwestowanego kapitału, to nie jesteś naprawdę inwestorem.

Cena osiągnięcia - poczynając od zera - celu, według bogatego ojca, jest w rzeczywistości mierzona trzema „W”: wiedzą, wprawą i wolną gotówką.

Gdy w 1973 r. wróciłem z Wietnamu, moje zasoby w tych trzech kategoriach były znikome. Musiałem dokonać wyboru: czy byłem gotów zainwestować swój czas, aby zdobyć wszystkie trzy „W”? Bogaty ojciec zainwestował swój czas, zrobił to Michał i robi to wielu moich znajomych, aby zdobyć trzy „W”. Dlatego bogacą się coraz bardziej.

Zaczyna się od planu

Aby być bogatym inwestorem musisz mieć plan, być skupionym i grać, aby wygrać. Przeciętny inwestor nie ma planu, inwestuje zgodnie z „dobrymi” radami i ugania się za produktami inwestycyjnymi dnia, przeskakując od akcji spółek technologicznych do giełd towarowych, nieruchomości i zakładania własnego biznesu. Nie ma nic złego w inwestowaniu od czasu do czasu w oparciu o „poufną” radę, ale nie rób sobie złudzeń, że jedna taka rada na zawsze uczyni Cię bogatym.

Oprócz trzech „W”, bogaty ojciec posiadał listę czegoś, co nazywał pięcioma punktami, które są niezbędne, aby stać się bardzo bogatym, zwłaszcza, gdy zaczyna się od zera. Oto one:

1. Marzenia.
2. Oddanie.
3. Motywacja.
4. Informacja.
5. Pieniądze.

Większość ludzi skupia się na ostatnich dwóch - informacji i pieniądzu. Wielu ludzi idzie do szkoły i myśli, że edukacja bądź informacje, które zdobywają, pomogą im zarobić pieniądze. Inni zaś, nie mając wykształcenia, mówią: „Nie mogę być bogaty, ponieważ nie posiadam dobrego wykształcenia”, „Aby zarobić pieniądze, trzeba je najpierw posiadać” lub „Jeżeli będę pilnie pracował i zarobię więcej pieniędzy, wtedy będę bogaty”. Innymi słowy, wielu ludzi używa braku wykształcenia lub braku pieniędzy jako wymówki, aby nie zostać bogatym inwestorem.

Bogaty ojciec zakończył omawianie swoich pięciu punktów mówiąc: „W rzeczywistości skupienie się na pierwszych trzech pomaga ostatecznie zdobyć informacje i pieniądze, których potrzebujesz, aby stać się bardzo

182

Jaka jest cena zostania bogatym? Jaka jest cena zostania bogatym?

bogatym”. Innymi słowy: informacje i pieniądze są uzyskane dzięki marzeniom, oddaniu i motywacji do wygrywania. Na zajęciach często spotykam ludzi, którzy chcą więcej informacji, zanim zaczną cokolwiek robić lub uważają, że zarabianie większych pieniędzy uczyni ich bogatymi. W większości przypadków zdobycie jedynie większej ilości informacji lub pieniędzy nie czyni nikogo bogatym. Chociaż informacje i pieniądze są ważne, tak naprawdę potrzeba naszego wysiłku, zwłaszcza, jeśli zaczyna się od niczego.

Koniec pierwszego etapu

Na tym kończymy pierwszy etap, który w mojej opinii jest najważniejszy. Pieniądze to po prostu idea. Jeżeli myślisz, że trudno jest je zdobyć i że nigdy nie będziesz bogaty - tak będzie. Jeśli uważasz, że świat obfituje w pieniądze - to też może się spełnić.

Pozostałe cztery etapy omawiają szczegóły planu bogatego ojca i ich podobieństwo do planów niektórych z najbogatszych ludzi na świecie. Podczas czytania rozważ, w jaki sposób plan bogatego ojca stoi w sprzeczności, poszerza, pomniejsza lub zgadza się z Twoim osobistym planem finansowym.

Proszę traktować tę informację jako przewodnik, a niejako specyficzne dane. Wiele z nich jest związanych z przepisami prawnymi i powinno być rozważone w oparciu o Twoje indywidualne warunki. Ich zastosowanie nie zawsze jest sztywno określone i powinno być starannie przemyślane. Radzimy Ci, abyś skonsultował się ze swoimi doradcami prawnymi i finansowymi, aby upewnić się, że opracowujesz plan, który będzie najlepiej spełniał Twoje potrzeby i cele.

183

Rozdział 19

Zagadka 90/10

W lutym 2000 roku pracowałem z grupą bardzo błyskotliwych studentów ostatniego roku The American School of International Management - wydziału Thunderbird University. Podczas trzygodzinnej sesji zapytałem jednego z młodych ludzi: - Jaki jest twój plan inwestycyjny?

Odpowiedział bez wahania: - Gdy skończę studia, znajdę pracę, w której będę zarabiał co najmniej 150.000 dolarów rocznie i zacznę odkładać co najmniej 20.000 dolarów rocznie na kupno inwestycji.

Podziękowałem mu za gotowość podzielenia się ze mną swoim planem. Następnie rzekłem: - Czy pamiętasz, jak omawiałem zasadę 90/10 w odniesieniu do pieniędzy?

- Tak - odparł młody człowiek z uśmiechem, wiedząc, że mam zamiar zakwestionować jego sposób myślenia. Uczęszczał na program przedsiębiorczości tej bardzo prestiżowej szkoły, gdzie byłem zapraszany jako wykładowca. Wiedział już, że mój styl nauczania polega na tym, aby nie dawać uczniom odpowiedzi. Mój styl polega na kwestionowaniu zasadniczych poglądów i zachęcaniu studentów, aby oceniali stare wzorce myślenia. - Co ma wspólnego finansowa zasada 90/10 z moim planem inwestycyjnym? - zapytał ostrożnie.

- Wszystko - odpowiedziałem. - Czy sądzisz, że twój plan znalezienia pracy i zainwestowania co najmniej 20.000 dolarów rocznie pozwoli ci wejść do kategorii 10% inwestorów, którzy zarabiają 90% pieniędzy?

- Nie wiem - odpowiedział. - Nigdy tak naprawdę nie myślałem o moim planie pod tym kątem.

- Większość ludzi o tym nie myśli - odparłem. - Większość ludzi znajduje plan inwestycyjny i myśli, że to jedyny albo najlepszy plan

185

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

inwestycyjny, ale bardzo niewielu porównuje swoje plany z innymi. Problem polega na tym, że większość ludzi nie dowie się, czy ich plan był właściwy, dopóki nie będzie za późno.

- Czy chodzi o to, że przeciętny inwestor inwestuje w celach emerytalnych i nie dowie się, czyjego plan działa, dopóki nie przejdzie na emeryturę?

- zapytał inny student. - Dowie się, kiedy będzie już za późno.

- Będzie to prawda w przypadku wielu ludzi w moim wieku - odpowiedziałem. - To smutne, ale prawdziwe.

- Ale czy pomysł znalezienia dobrze płatnej pracy i odkładania 20.000 dolarów rocznie nie jest dobrym planem? - zapytał student. - Mimo wszystko mam dopiero 26 lat.

- To bardzo dobry plan - odpowiedziałem. - Zdecydowanie odkładanie większej sumy pieniędzy niż przeciętna osoba i rozpoczynanie życia w młodym wieku z taką sumą prawdopodobnie uczyni cię bardzo bogatym człowiekiem. Ale moje pytanie brzmi: Czy twój plan pozwoli ci wejść do ligi inwestorów 90/10?

- Nie wiem - powiedział młody mężczyzna. - Co byś radził?

- Czy pamiętasz, jak ci opowiadałem historię o spacerze po plaży z bogatym ojcem, gdy miałem 12 lat?

- Czy masz na myśli tę historię, w której zastanawiałeś się, jak go było stać na tak drogą nieruchomości? - zapytał inny student. - Pierwszą dużą inwestycję bogatego ojca i jego pierwszy krok w świecie większych inwestycji?

Skinąłem głową i powiedziałem: - Tak. To ta historia.

- Czy ta historia ma coś wspólnego z finansową zasadą 90/10? - zapytał.

- Tak, ma. Zawsze zastanawiałem się, jak bogaty ojciec mógł nabyć tak duże aktywa, posiadając tak niewiele. Gdy zapytałem, odpowiedział, że nazywa to zagadką 90/10.

- Jaka to zagadka i co ma wspólnego z moim planem inwestycyjnym?

- zapytał znowu student.

Po tym pytaniu odwróciłem się i narysowałem na tablicy poniższy diagram.

186

Zagadka 90/10
Praychód

Rozchód

Aktywa	Pasywa
--------	--------

- Oto zagadka 90/10 - powiedziałem.

- To jest zagadka 90/10? - zapytał student. - To wygląda jak zestawienie finansowe bez żadnych aktywów.

- Tak jest. To jest pytanie kończące zagadkę - powiedziałem z uśmiechem obserwując twarze studentów, aby sprawdzić, czy podążają za mną.

Po chwili jeden ze studentów w końcu rzekł: - No więc zadaj nam to pytanie.

- Pytanie brzmi - powiedziałem powoli: - Jak wypełnić kolumnę aktywów bez kupowania żadnych aktywów?

- Bez kupowania żadnych aktywów? - powtórzył jeden ze studentów. - To znaczy bez żadnych pieniędzy?

- Mniej więcej - odpowiedziałem. - Twój plan inwestycyjny odkładania 20.000 dolarów rocznie jest dobrym pomysłem. Ale moje wyzwanie brzmi: Czy pomysł kupowania aktywów za pieniądze jest ideą 90/10, czy jest to idea przeciętnego inwestora?

- Mówisz więc, aby tworzyć aktywa w kolumnie aktywów, zamiast kupować aktywa za pieniądze, co czyni większość ludzi?

Przytaknąłem. - Diagram, który nazywam zagadką 90/10 jest zagadką, którą regularnie zadawał mi bogaty ojciec. Pytał mnie o pomysły, dzięki którym można stworzyć aktywa w kolumnie aktywów bez kupowania ich za pieniądze.

Studenci siedzieli cicho, patrząc na zagadkę na tablicy. W końcu jeden z nich odwrócił się i zapytał:

- Czy to dlatego często mówisz, że nie trzeba mieć pieniędzy, aby je generować?

Przytaknąłem i odpowiedziałem: - Zaczynasz kojarzyć. Większość z 90% ludzi, którzy posiadają 10% bogactwa, często mówi: „Aby zarobić

187

Inwestycyjny poradnik, bogatego ojca

pieniądze, trzeba je najpierw posiadać”. Wielu często rezygnuje z inwestycji, jeżeli ich nie ma.

- A więc zagadka bogatego ojca polegała na tym, że dawał ci pustą kolumnę aktywów i prosił, abyś wypełniał ją aktywami bez konieczności kupowania aktywów?

- Przez cały czas. Gdy wróciłem z Wietnamu, często jeździliśmy na lunch lub na obiad i zawsze prosił mnie o nowe pomysły na wypełnienie kolumny aktywów poprzez ich tworzenie, a nie kupowanie. Wiedział, że wielu superbogactych wzbogaciło się głównie w ten sposób. Tak stali się miliarderami Bili Gates, Michael Dell, Richard Branson. Nie zostali nimi szukając pracy i odkładając kilka dolarów.

- Mówisz więc, że sposobem na wzbogacenie się jest zostanie przedsiębiorcą?

- Nie, nie mówię tego. Po prostu używam tych przykładów, ponieważ studiujecie przedsiębiorczość na Thunderbird University. Beatlesi stali się superbogaci poprzez stworzenie nowego rodzaju aktywów, niemniej jednak stworzyli aktywa, które wciąż dają im dzisiaj pieniądze. Mówię jedynie to, że bogaty ojciec regularnie kładł przede mną to zestawienie finansowe z pustą kolumną aktywów i pytał, jak stworzę aktywa w tej kolumnie bez konieczności wydawania pieniędzy na ich zakup. Zaczął mi zadawać zagadkę 90/10 od momentu, gdy zapytałem go, jak znalazł możliwość nabycia kawałka najdroższej ziemi nad brzegiem oceanu bez żadnych pieniędzy.

- Powiedział, że jego biznes kupił tę ziemię - wtrącił ktoś inny.

- Jak powiedziałem, to jest jeden sposób, ale istnieje mnóstwo innych sposobów, które pozwalają stworzyć aktywa w kolumnie aktywów bez konieczności ich kupowania. Wynalazcy robią to wynajdując coś, co posiada dużą wartość. Artyści malują obrazy, które mogą być bezcenne. Pisarze piszą książki, od których przez lata otrzymują tantiemy. Tworzenie biznesu jest sposobem, w jaki robi to przedsiębiorca, ale nie musisz być przedsiębiorcą, aby stworzyć aktywa w kolumnie aktywów. Stosuję ten sposób w nieruchomościach bez używania żadnych pieniędzy. Jedyne co musisz zrobić, to być twórczym i dzięki temu możesz być bogaty przez całe życie.

- To znaczy, że mógłbym wynaleźć nową technologię i stać się bogatym?
- zapytał jeden ze studentów.
- Mógłbyś, ale to nie musi być wynalazek czy nowa technologia
- powiedziałem. - To sposób myślenia tworzy aktywa, a kiedy już będziesz posiadał ten sposób myślenia, będziesz bogatszy, niż możesz to sobie wyobrazić.
- Co znaczy, że to nie musi być nowy wynalazek czy nowa technologia? Co jeszcze mogłoby to być?

188

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Bogaty ojciec często mawiał, że nasze umysły są naszymi najpotężniejszymi aktywami i jeśli będą używane niewłaściwie, mogą być naszymi najpotężniejszymi pasywami.

Studenci ucichli. Myślę, że pogrążyli się w zadumie, analizując swoje myśli. W końcu student, który planował odkładać 20.000 dolarów rocznie, powiedział:

- Więc dlatego w twojej książce Bogaty ojciec, Biedny ojciec, jedną z lekcji, jakich udzielił ci bogaty ojciec, było to, że bogaci wymyślają swoje pieniądze.

Pokiwałem głową i powiedziałem: - A pierwsza lekcja z sześciu pozostałych brzmiała: „Bogaci nie pracują za pieniądze”.

Studenci znowu ucichli, aż po chwili jeden z nich rzekł: - Więc, gdy my planujemy zdobycie pracy i oszczędzanie pieniędzy, aby kupować aktywa, ciebie uczono, że twoim zadaniem jest ich tworzenie.

- Dobrze powiedziane - odparłem. - Widzicie, pojęcie „pracy na etacie” zostało stworzone w epoce industrialnej, a obecnie żyjemy w epoce informacyjnej.

- Co masz na myśli mówiąc, że praca na etacie jest pojęciem z epoki industrialnej? - zapytał jeden ze studentów. - Przecież ludzie zawsze pracowali na etacie.

- Nie, a przynajmniej nie w taki sposób, w jaki robią to dzisiaj. Kiedy ludzkość była w okresie łowiecko-zbierackim, ludzie żyli w plemionach i zadaniem każdego było wnieść coś, aby plemię jako społeczność przetrwało. Innymi słowy, żyli zgodnie z zasadą „jeden za wszystkich, wszyscy za jednego”. Następnie nastąpiła epoka agrarna - era władców. W tamtym okresie większość ludzi pracowała na roli jako chłopci pańszczyźniani, którzy płacili królowi za pracę na ziemi należącej do niego. Potem nadeszła epoka industrialna i zniesiono przywiązanie chłopca do ziemi i ludzie zaczęli sprzedawać swoją pracę na wolnym rynku. Większość została robotnikami lub samozatrudnionymi starając się sprzedać swoją pracę za jak najwyższą stawkę. W ten sposób powstała nowoczesna koncepcja „pracy na etacie”.

- Gdy więc powiedziałem, że zamierzam zdobyć pracę i odkładać 20.000 dolarów rocznie, zauważyłeś, że ten rodzaj myślenia jest myśleniem epoki industrialnej.

Pokiwałem głową. - Tak jak dzisiaj istnieją pracownicy epoki agrarnej, zwani dziś farmerami i rolnikami, istnieją również łowcy-zbieracze, jak np. rybacy. Większość ludzi pracuje zgodnie z ideą epoki industrialnej i dlatego tylu z nich jest etatowymi pracownikami.

- Jaka jest więc idea związana z pracą w epoce informacyjnej? - zapytał jeden ze studentów.

190

Zagadka 90/10

- Istnieją ludzie, którzy nie pracują, ponieważ pracują ich idee. Dzisiaj mamy uczniów i studentów, którzy myślą jak bogaty ojciec. Wychodzą ze szkoły, aby stać się bogatymi bez pracy na etacie. Spójrzcie na internetowych miliarderów. Wielu z nich rzuciło uczelnię, aby stać się miliarderami, nigdy nie podejmując etatowej pracy.

- Innymi słowy, zaczynali z pustą kolumną aktywów i wypełniali ją bardzo dużymi aktywami epoki informacyjnej - dodał inny student.

- Wielu zbudowało aktywa o wartości miliardów dolarów - powiedziałem. - Ze studentów stali się miliarderami, a wkrótce pojawią się uczniowie szkół średnich, którzy z uczniów staną się miliarderami bez składania choćby jednego podania o pracę. Już znam takiego, który jest milionerem, choć nigdy nie pracował na etacie. Po przeczytaniu mojej książki i zagranju w moje gry, kupił dużą nieruchomość, odsprzedał część niezabudowanej ziemi, zatrzymał dom czynszowy i spłacił swoją pożyczkę pieniędzmi z ziemi. Teraz jest właścicielem domu czynszowego, który jest wart trochę ponad milion dolarów i nie pracując na etacie - posiada przepływ pieniężny w wysokości 4.000 dolarów miesięcznie. Mniej więcej za rok skończy szkołę średnią.

Studenci znowu zamilkli, myśląc o tym, co powiedziałem. Niektórzy nie mogli uwierzyć w moją historię o uczniu szkoły średniej, chociaż wiedzieli, że przykłady studentów, którzy porzucili uczelnię i zostali miliarderami, są prawdziwe. W końcu jeden z nich rzekł: - Więc ludzie epoki informacyjnej bogacą się przy pomocy informacji?

- Nie tylko w epoce informacyjnej - odpowiedziałem. - Tak było od wieków. Ludzie, którzy nie posiadają aktywów, pracują dla tych, którzy tworzą, nabywają, posiadają i nadzorują aktywa.

- Twierdzisz więc, że dzieciak ze szkoły średniej może mnie przewyższyć finansowo, nawet jeśli nie ma wykształcenia, nie skończył prestiżowej szkoły ani nie posiada dobrze płatnej pracy? - zapytał pierwszy student.

- Tak twierdzą. To jest bardziej związane ze sposobem twojego myślenia aniżeli z wykształceniem. Autor bestselleru *The Millionaire Next Door* - Thomas Stanley, w swojej najnowszej książce *The Millionaire Mind* stwierdza, że w swoich badaniach nie znalazł żadnego związku pomiędzy wysokimi wynikami testu kompetencji nauczycielskich, dobrymi ocenami i pieniędzmi.

Student mający plan inwestycyjny wielkości 20.000 dolarów rocznie powiedział: - Więc jeśli chcę wstąpić do „klubu 90/10”, lepiej byłoby, abym ćwiczył tworzenie aktywów zamiast ich kupowania. Powinienem być twórczy, zamiast robić to, co robią wszyscy inni, gdy idzie o nabywanie aktywów.

191

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Dlatego miliarder Henry Ford powiedział: „Myślenie jest najcięższą ze wszystkich prac. Dlatego tak niewielu ludzi się w to angażuje” - odparłem.

- To również wyjaśnia, dlaczego robiąc to, co robi 90% inwestorów, będziesz wraz z nimi dzielił zaledwie 10% bogactwa.

- I dlaczego Einstein powiedział: „Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy” - dorzucił inny student.

- I dlaczego bogaty ojciec dał mi następującą radę, gdy zatrudniałem księgowego. Powiedział wtedy: „Gdy będziesz z nim rozmawiał, zapytaj ile jest $1 + 1$. Jeśli odpowie, że 3 nie zatrudniaj go - nie umie liczyć. Jeżeli odpowie, że 2, również go nie zatrudniaj - nie jest wystarczająco mądry. Ale jeśli odpowie: „A ile chcesz żeby wynosiło $1+1$?” - zatrudnij go natychmiast”.

Studenci roześmiali się i zaczęli pakować materiały. - Więc tworzysz aktywa, które kupują inne aktywa i pasywa, zgadza się? - zapytał jeszcze jeden ze studentów.

Przytaknąłem. - Czy kiedykolwiek używasz pieniędzy, aby kupić inne aktywa? - zapytał ten sam student.

- Tak, ale lubię korzystać z pieniędzy wygenerowanych przez aktywa, które tworzę, aby kupować inne aktywa - odpowiedziałem podnosząc aktówkę. - Pamiętajcie, że nie lubię pracować za pieniądze. Wolę tworzyć aktywa, które kupują inne aktywa i pasywa.

Młody student z Chin, który pomógł nieść mi torby, powiedział: -1 dlatego tak gorąco polecasz marketing sieciowy? Za bardzo małe pieniądze i przy małym ryzyku, człowiek może w wolnym czasie zbudować aktywa.

Pokiwałem głową. - Międzynarodowe aktywa, które można przekazać swoim dzieciom, jeśli tego zechcą. Nie znam zbyt wielu firm, które pozwolą przekazać wasz etat waszym dzieciom. To jest jeden ze sprawdzianów aktywów - test, czy możesz je przekazać w spadku swoim bliskim. Mój ojciec, człowiek, którego nazywam biednym ojcem, ciężko pracował, aby wspiąć się po drabinie urzędniczej. Nawet gdyby nie został zwolniony z pracy, nie mógłby przekazać efektów wielu lat swojej ciężkiej pracy swoim dzieciom, jeśli któreś chciałoby tego lub posiadałoby stosowne kwalifikacje.

Studenci odprowadzili mnie do samochodu. - Zacznę myśleć o tworzeniu aktywów, zamiast pracować i kupować aktywa - powiedział student z planem odkładania 20.000 dolarów rocznie.

- Koniecznie, jeżeli chcesz się dostać do klubu 90/10 - odparłem.

- Dlatego bogaty ojciec stale sprawdzał moją kreatywność w tworzeniu różnych rodzajów aktywów w kolumnie aktywów bez ich kupowania. Mówił mi, że lepiej pracować przez lata, aby stworzyć aktywa, zamiast spędzać swoje życie, ciężko pracując za pieniądze i tworzyć aktywa dla kogoś innego.

192

Zagadka 90/10

Gdy wsiadałem do samochodu, student rzekł: - Więc jedyne, co muszę zrobić, to mieć pomysł i stworzyć aktywa, duże aktywa, które uczynią mnie bogatym. Jeżeli to mi się uda, rozwiążę zagadkę 90/10 i dołączę do 10% wszystkich inwestorów, którzy kontrolują 90% bogactwa.

Śmiejąc się zamknąłem drzwi i odpowiedziałem na jego ostatni komentarz. - Jeżeli rozwiążesz tę zagadkę w prawdziwym życiu, będziesz miał dużą szansę dołączenia do tych 10%. Jeśli nie uda ci się jej rozwiązać, prawdopodobnie dołączysz do pozostałych 90%, którzy kontrolują tylko 10% pieniędzy.

Podziękowałem studentom i odjechałem.

Kwiz psychicznego nastawienia

Henry Ford powiedział: „Myślenie jest najcięższą ze wszystkich prac. Dlatego tak niewielu ludzi się w to angażuje”. Bogaty ojciec twierdził: „Twój umysł może stanowić twoje najpotężniejsze aktywa, ale jeżeli nie będzie używany właściwie, może stanowić twoje najpotężniejsze pasywa”.

Bogaty ojciec kazał wciąż na nowo tworzyć nowe aktywa w pustej kolumnie aktywów. Siadał ze swoim synem i ze mną i pytał, jak można tworzyć nowe aktywa. Nie obchodziło go, czy pomysł był szalony, czy absurdalny. Chciał po prostu, abyśmy potrafili udowodnić, w jaki sposób ten pomysł można zamienić w aktywa. Prosił nas, abyśmy bronili swoich przemyśleń i kwestionowali jego wyzwania. Na dłuższą metę okazało się to o wiele lepsze niż stałe przypominanie, żeby pilnie pracować, oszczędzać pieniądze i żyć skromnie, czyli wszystko to, co zalecał mój biedny ojciec.

Pytanie dotyczące psychicznego nastawienia

Czy jesteś gotów rozważyć tworzenie własnych aktywów, zamiast je kupować?

Tak _____ Nie _____

Istnieje wiele książek i programów edukacyjnych mówiących, jak mądrze kupować aktywa. Dla większości ludzi kupowanie aktywów jest najlepszym planem. Osobiście zalecałbym, aby na poziomach bezpieczeństwa i wygody Twojego planu inwestycyjnego, aktywa te były aktywami, które kupujesz. Na poziomie bezpieczeństwa i wygody inwestuj w takie aktywa, jak akcje blue chipów i dobrze zarządzane fundusze powiernicze. Jeśli jednak marzysz, aby być bardzo bogatym inwestorem, pozwól, że zadam Ci pytanie: „Czy jesteś gotów tworzyć własne aktywa zamiast kupować czyjeś?” Jeżeli nie, wtedy radzę Ci skorzystać z materiałów, książek i programów edukacyjnych traktujących o nabywaniu aktywów.

193

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Jeśli jesteś gotów, aby rozważyć możliwość tworzenia aktywów, wtedy radzę przeczytać pozostałą część tej książki. Może się to okazać bezcenne. Dalsza jej część dotyczy tego, w jaki sposób zamienić pomysły w aktywa, które pozwolą nabywać inne aktywa. Omawiam nie tylko to, jak zarobić mnóstwo pieniędzy w kolumnie aktywów, ale również to, jak utrzymać pieniądze generowane przez aktywa i jak dzięki nim nabyć jeszcze większe aktywa oraz życiowe luksusy. Ujawniam sposoby, dzięki którym wiele osób, spośród tych 10%, nabyło 90% pieniędzy. Jeżeli więc jesteś tym zainteresowany, kontynuuj czytanie.

Oto kolejny raz zagadka 90/10:

Przychód

Rozchód

Aktywa

Pasywa

Zagadka brzmi: „Jak stworzyć aktywa w kolumnie aktywów bez wydawania pieniędzy na ich nabycie?”

Uwaga Roberta:

Moim pierwszym biznesem była firma produkująca portfele dla surferów wykonywane z nylonu i zamykane na rzepy. Powstała ona w 1977 r. i stanowiła bardzo duże aktywa w mojej kolumnie

aktywów. Problem polegał na tym, że wielkość stworzonych aktywów była duża, a moje umiejętności biznesowe były małe. Chociaż praktycznie byłem milionerem w wieku dwudziestu kilku lat, straciłem to wszystko niedługo później. Powtórzyłem ten sam proces trzy lata później w biznesie rock and rolla. Gdy pojawiła się MTV, nasza mała firma była w doskonałej sytuacji, aby zrobić majątek na nowym szaleństwie. I tym razem okazało się, że aktywa były większe niż ludzie, którzy je stworzyli. Wzbiliśmy się, jak odpalona rakietą i spadliśmy,

194

Zagadka 90/10

jak rakietą bez paliwa. Pozostała część tej książki jest poświęcona tworzeniu wielkich aktywów, rozwijaniu zawodowego talentu dorównującego im wielkością oraz temu, jak utrzymać zarobione pieniądze inwestując w inne, często stabilniejsze aktywa. Jak mawiał bogaty ojciec: „Jaki jest sens zarabiania mnóstwa pieniędzy, skoro nie potrafisz ich utrzymać?”

Inwestowanie to sposób, w jaki mądrzy ludzie zachowują swoje pieniądze.

195

1

Etap drugi

Jakiego rodzaju inwestorem chcesz zostać?

Rozdział 20

Rozwiązywanie zagadki 90/10

Bogaty ojciec mawiał: „Istnieją inwestorzy, którzy kupują aktywa oraz tacy, którzy tworzą aktywa. Jeżeli chcesz sam rozwiązać zagadkę 90/10, musisz być jednym i drugim rodzajem inwestora”.

We wstępie opowiedziałem historię o tym, jak bogaty ojciec, Michał i ja spacerowaliśmy po plaży, oglądając właśnie kupiony przez bogatego ojca bardzo drogi kawałek ziemi nad brzegiem oceanu. Być może pamiętasz, jak zapytałem go, w jaki sposób mógł sobie pozwolić na kupno tak drogiej nieruchomości, a co przekraczało możliwości mojego ojca. Odpowiedź brzmiała: „Mnie też nie stać na tę ziemię, ale stać na to mój biznes”. Jedyne, co widziałem, to kawałek ziemi ze starymi, porzuconymi samochodami, rozpadający się budynek, mnóstwo zarośli i śmieci oraz dużą tablicę na środku działki z napisem: „Na sprzedaż”. W wieku 12 lat nie widziałem w tej ziemi żadnego biznesu, ale widział go bogaty ojciec. Biznes tworzył się w jego głowie i ta umiejętność tworzenia biznesów spowodowała, że stał się jednym z najbogatszych ludzi na Hawajach. Innymi słowy: bogaty ojciec rozwiązał swoją zagadkę 90/10 poprzez stworzenie aktywów, które z kolei kupowały następne aktywa. Taki plan inwestycyjny stosował nie tylko bogaty ojciec, ale również większość z 10% ludzi, którzy zarabiają 90% pieniędzy. Tak było, jest i będzie.

Ci, którzy czytali Bogatego ojca, Biednego ojca, być może przypominają sobie historię Raya Kroca, który powiedział studentom biznesu, że prawdzi-

199

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

wym biznesem McDonalda - firmy, którą założył - nie były hamburgery, ale nieruchomości. I w tym przypadku formuła biznesu polega na tworzeniu aktywów, które kupują inne aktywa, dzięki czemu McDonald jest największym właścicielem nieruchomości na świecie pod względem wartości. To wszystko było częścią planu i dlatego bogaty ojciec stale powtarzał, odkąd przekonał się, że poważnie myślę o staniu się bogatym: „Jeżeli chcesz sam rozwiązać zagadkę 90/10, musisz posiadać wiedzę i umiejętności obu rodzajów inwestorów. Musisz być osobą, która wie, jak tworzyć aktywa i wie, jak je kupować.

Przeciętny inwestor zazwyczaj nie zdaje sobie sprawy z tych dwóch różnych procesów i nie jest dobry w żadnym z nich. Przeciętny inwestor zazwyczaj nie posiada fachowo sporządzonego planu”.

Generowanie milionów, a nawet miliardów, dzięki własnym pomysłom

Duża część drugiej połowy książki dotyczy tego, jak ludzie tworzą aktywa. Bogaty ojciec spędził wiele godzin, ucząc mnie procesu przekształcania pomysłu w biznes, który tworzy aktywa, które kupują następne aktywa. Podczas jednej z tych lekcji bogaty ojciec powiedział: „Wielu ludzi ma pomysły, które mogłyby uczynić ich tak bogatymi, jak nawet nie wyobrażają sobie w najśmielszych marzeniach. Problem w tym, że większości z nich nigdy nie nauczono, jak nadać swoim pomysłom strukturę biznesu i dlatego tak wiele z tych pomysłów nigdy nie staje na własnych nogach ani nie nabiera rzeczywistego kształtu. Jeżeli chcesz być jednym z 10%, którzy zarabiają 90% pieniędzy, będziesz musiał wiedzieć, jak zbudować strukturę biznesu w ramach swoich twórczych pomysłów”. W drugiej połowie książki sporo miejsca poświęciłem temu, co bogaty ojciec nazywał „trójkątem B-I”, który stanowi mentalną strukturę mogącą ożywić Twoje pomysły finansowe. To moc trójkąta B-I sprawia, że pomysły zamieniają się w aktywa.

Bogaty ojciec często mawiał: „Wiedza o tym, jak tworzyć aktywa, które kupują aktywa, jest bardzo istotna. Jednak najbogatsi inwestorzy bogacą się głównie dlatego, że wiedzą jak przekształcić swoje pomysły w miliony lub w miliardy dolarów. Przeciętny inwestor może mieć znakomite pomysły, ale często brakuje mu umiejętności przekształcania ich w aktywa, które kupują aktywa”. Pozostała część książki została poświęcona temu, jak zwykli ludzie mogą przekształcić swoje pomysły w aktywa, które kupują aktywa.

200

Rozwiązywanie zagadki 90/10

Nie możesz tego zrobić

Ucząc mnie przekształcania swoich myśli w aktywa, bogaty ojciec często mawiał: „Kiedy po raz pierwszy zabierzesz się za przekształcanie swoich pomysłów w fortunę, wielu ludzi będzie ci mówiło: „Nie możesz tego zrobić”. Zawsze pamiętaj, że nic skuteczniej nie zabija wspaniałych pomysłów niż ludzie mający tuzinkowe idee i ograniczoną wyobraźnię”. Bogaty ojciec wymienił dwie przyczyny skłaniające ludzi do mówienia „Nie możesz tego zrobić”:

1. Mówią: „Nie możesz tego zrobić”, nawet jeśli ty to robisz, nie dlatego, że ty nie możesz tego zrobić, ale dlatego, że oni nie mogą tego zrobić.
2. Mówią: „Nie możesz tego zrobić”, ponieważ oni nie mogą zobaczyć tego, co ty robisz.

Bogaty ojciec wyjaśnił, że proces zarabiania dużych pieniędzy jest bardziej procesem mentalnym niż fizycznym.

Jeden z jego ulubionych cytatów pochodził od Einsteina i brzmiał: „Ludzie o wielkim duchu często napotykają gwałtowny sprzeciw ze strony miernych umysłów”. Komentując ten cytat, powiedział: „Wszyscy posiadamy zarówno wielkiego ducha, jak i mierny umysł. Wyzwaniem w przekształcaniu naszych pomysłów w aktywa warte miliony lub nawet miliardy dolarów jest często walka naszego wielkiego ducha z naszym miernym umysłem”.

Gdy wyjaśniam trójkąt B-I, który jest strukturą biznesu ożywiającą pomysły związane z biznesem (co zostanie wyjaśnione w drugiej części książki), niektórzy ludzie są przytłoczeni ilością wiedzy potrzebnej do wykorzystania trójkąta B-I. W takim przypadku często przypominam im

0 walce pomiędzy wielkim duchem a miernym umysłem. Kiedy czyjś mierny umysł zaczyna się przeciwstawiać wielkiemu duchowi, zawsze przypominam mu, co mówił bogaty ojciec: „Istnieje wielu ludzi mających wspaniałe pomysły, ale bardzo niewielu mających dużą ilość pieniędzy”. Zasada 90/10 sprawdza się, gdyż do stania się bogatym nie trzeba wielkiego pomysłu, ale potrzeba wielkiej osoby z pomysłem. Musisz więc mieć silnego ducha

1 silną wiarę, aby przekształcić swoje pomysły w fortunę. Nawet jeśli rozumiesz procesy, poprzez które Twoje pomysły mogą się stać milionami, a nawet miliardami dolarów, zawsze pamiętaj, że wielkie pomysły stają się wielkimi fortunami, jeżeli ich autor jest również gotowy być wielkim. Zazwyczaj niełatwo jest iść do przodu, gdy wszyscy wokół Ciebie mówią: „Nie możesz tego zrobić”. Musisz mieć bardzo silnego ducha, aby oprzeć się wątpliwościom otaczających Cię ludzi. Gdy jednak sam mówisz: „Nie możesz tego zrobić” - Twój duch musi być jeszcze silniejszy. To nie znaczy,

201

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

że powinieneś ślepo brnąć do przodu, nie słuchając dobrych lub złych rad swoich znajomych. Powinieneś słuchać ich opinii i pomysłów oraz wykorzystywać je, gdy są lepsze od Twoich. Ale w tej chwili nie mówię o zwykłych pomysłach czy radach.

To, o czym mówię, dotyczy czegoś więcej niż tylko pomysłów. Mówię o Twoim duchu i chęci rozwijania się nawet wtedy, gdy opanowuje Cię zwątpienie i nie masz dobrych pomysłów. Nikt nie może Ci powiedzieć, co możesz, a czego nie możesz zrobić w swoim życiu. Tylko Ty możesz

0 tym zdecydować. Twoja wielkość często znajduje się na końcu drogi, a gdy chodzi o przekształcanie Twoich pomysłów w pieniądze, wiele razy docierasz do jej końca, gdy nie masz ani pomysłów, ani pieniędzy, a umysł Twój wypełniają wątpliwości. Jeżeli potrafisz znaleźć w sobie ducha prącego do przodu, dowiesz się czego naprawdę trzeba, aby przekształcić swoje pomysły w wielkie aktywa. Zamiana pomysłu w fortunę jest bardziej kwestią ludzkiego ducha niż potęgi umysłu. Na końcu każdej drogi przedsiębiorcza osoba odkrywa swojego ducha. Znalezienie ducha przedsiębiorczości

1 umocnienie go jest ważniejsze niż pomysł lub biznes, który rozwijasz. Gdy tylko go znajdziesz, będziesz już potrafił przekształcać najwyczejniejsze pomysły w niezwykle fortuny. Zawsze pamiętaj, że świat jest wypełniony ludźmi posiadającymi wielkie pomysły, ale istnieje bardzo niewielu, którzy mają wielkie fortuny.

Pozostała część książki jest poświęcona odkrywaniu Twojego ducha przedsiębiorczości i rozwinięciu Twojej zdolności przekształcania zwykłych pomysłów w niezwykle fortuny. Część druga książki omawia różne rodzaje inwestorów określone przez bogatego ojca i pozwala Ci

wybrać najbardziej stosowną drogę. Część trzecia - analizuje trójkąt B-I bogatego ojca i ukazuje, jak stworzyć strukturę potrzebną do przekształcania Twojego dobrego pomysłu w aktywa.

Czwarta część książki zagłębia się w umysł inwestora doświadczonego i omawia, jak analizuje on inwestycje. Opisuje też drogę do zostania inwestorem ostatecznym, który tworzy fortuny, wykorzystując swój pomysł i trójkąt B-I. Ostatni - piąty etap - to dzielenie się z innymi - najważniejsza część.

202

Rozdział 21

Kategorie

inwestorów

- według bogatego

ojca

Książka ta jest historią o uczeniu mnie przez bogatego ojca - gdy prowadził mnie od chwili mojego wyjścia z wojska, kiedy nie miałem ani pieniędzy, ani pracy, do momentu wejścia na drogę prowadzącą do zostania inwestorem ostatecznym. Takim inwestorem jest osoba, która jest udziałowcem sprzedającym, a nie udziałowcem kupującym; osobą, mającą dostęp do wewnętrznej informacji. Inne mechanizmy inwestycyjne, do których mają dostęp bogaci, ale nie biedni i średnia klasa, obejmują pierwsze publiczne emisje akcji, prywatne emisje papierów wartościowych i inne papiery wartościowe spółek. Bez względu na to, czy masz bliższy dostęp do inwestycji od wewnątrz, czy nie, ważne jest, abyś rozumiał podstawy przepisów dotyczących papierów wartościowych.

Jeśli czytałeś Bogatego ojca, Biednego ojca, poznałeś finansowy alfabet, który jest niezbędny dla osiągnięcia sukcesy inwestora. Czytając Kwadrant przepływu pieniędzy, dowiedziałeś się o czterech różnych kwadrantach i sposobach zarabiania pieniędzy oraz o tym, jak różne przepisy podatkowe

203

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

wpływają na poszczególne kwadranty. Dzięki przeczytaniu dwóch pierwszych książek i, być może, ćwiczeniu naszej edukacyjnej gry planszowej CASHFLOW, wiesz już więcej o podstawach inwestowania niż większość ludzi, którzy aktywnie inwestują.

Gdy już zrozumiesz podstawy inwestowania, możesz lepiej zrozumieć kategorie inwestorów bogatego ojca i dziesięć nadzorowanych dziedzin, które są bardzo istotne dla inwestorów.

10 dziedzin nadzorowanych przez inwestora:

1. Kontrolowanie samego siebie.
2. Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa.
3. Nadzorowanie zarządzania inwestowaniem.
4. Nadzorowanie podatków.
5. Nadzorowanie kupowania i sprzedawania.
6. Nadzorowanie transakcji brokerskich.
7. Nadzorowanie FD-S-R (formy działalności, synchronizacji i rodzaju).
8. Nadzorowanie warunków umów.
9. Nadzorowanie dostępu do informacji.
10. Nadzorowanie dotacji, filantropii, redystrybucji majątku.

Bogaty ojciec często mawiał: „Inwestowanie nie jest ryzykowne; ryzykowny jest brak nadzoru”. Wielu ludzi uważa inwestowanie za ryzykowne, ponieważ nie nadzorują jednej lub więcej z wyżej wymienionych dziedzin. Nie wszystkie z nich zostaną omówione w tej książce. W miarę czytania uzyskasz jednak wiedzę, jak zdobyć większy nadzór - szczególnie nad siódmą dziedziną. To jest punkt, nad którym wielu inwestorów wykazuje zbyt mały nadzór, traci go całkowicie lub wykazuje braki w zrozumieniu podstaw inwestowania. Często wykazują się brakiem jakiegokolwiek zrozumienia inwestowania.

Część pierwsza tej książki była poświęcona najważniejszej dziedzinie, którą musi nadzorować inwestor- KONTROLOWANIU SAMEGO SIEBIE. Jeżeli nie jesteś psychicznie przygotowany i oddany sprawie zostania odnoszącym sukcesy inwestorem, powinieneś przekazać swoje pieniądze profesjonalnemu doradcy finansowemu lub wyszkolonemu zespołowi, który pomoże Ci wybrać Twoje inwestycje.

Byłem więcej niż gotowy

Na tym etapie mojej finansowej edukacji bogaty ojciec wiedział, że dokonałem wyboru:
204

Kategorie inwestorów - według bogatego ojca

Byłem psychicznie przygotowany na zostanie inwestorem. Chciałem zostać inwestorem osiągającym bardzo duże sukcesy.

Wiedziałem, że jestem psychicznie przygotowany i że chcę być bogaty. Teraz jednak bogaty ojciec zapytał mnie, jakim inwestorem chcę zostać.

„Bogatym inwestorem” - brzmiała moja odpowiedź. Wtedy bogaty ojciec kolejny raz wyciągnął swój żółty blok i zapisał poniższe kategorie inwestorów:

1. Inwestor akredytowany.
2. Inwestor kwalifikowany.
3. Inwestor doświadczony.
4. Inwestor wewnętrzny.
5. Inwestor ostateczny.

- A jaka jest różnica pomiędzy nimi? - zapytałem. Bogaty ojciec dodał opis do każdego rodzaju inwestora.

1. Inwestor akredytowany zarabia mnóstwo pieniędzy i (lub) posiada duży kapitał własny.
2. Inwestor kwalifikowany zna inwestowanie fundamentalne i techniczne.
3. Inwestor doświadczony rozumie inwestowanie i prawo.
4. Inwestor wewnętrzny tworzy inwestycje.
5. Inwestor ostateczny staje się udziałowcem sprzedającym inwestycje.

Gdy przeczytałem definicję inwestora akredytowanego, poczułem brak nadziei. Nie miałem ani pieniędzy, ani czasu.

Bogaty ojciec zauważył moją reakcję, wziął żółty blok i zakreślił kółko wokół inwestora wewnętrznego.

Zacznij jako osoba mająca dostęp do wewnętrznej informacji

- Tutaj rozpocznie Robert - powiedział bogaty ojciec, wskazując na inwestora wewnętrznego.
- Nawet jeśli masz mało pieniędzy i doświadczenia, możliwe jest rozpoczęcie na tym poziomie -

kontynuował bogaty ojciec. - Musisz zacząć od czegoś małego i stale uczyć się. Aby zarabiać pieniądze, nie trzeba ich posiadać.

Wtedy bogaty ojciec wypisał na kartce trzy „W”:

1. Wiedza.
2. Wprawa.
3. Wolna gotówka.

205

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Gdy będziesz już posiadał wszystkie trzy „W”, staniesz się inwestorem odnoszącym sukcesy - powiedział bogaty ojciec. - Dobrze ci poszło z nabyciem finansowej wiedzy, ale teraz potrzebujesz doświadczenia. Gdy będziesz miał odpowiednie doświadczenie i połączysz je z dobrą znajomością finansowego alfabetu, wolna gotówka sama przyjdzie.

- Ale umieściłeś inwestora wewnętrznego na czwartej pozycji. Jak mogę zacząć, jako ktoś taki? - zapytałem wciąż zdezorientowany.

Bogaty ojciec chciał, abym zaczął jako inwestor wewnętrzny, gdyż chciał, abym został osobą, która tworzy aktywa, które potem kupują inne aktywa.

Zacznij od budowania biznesu

- Zamierzam nauczyć cię podstaw budowania dobrze prosperującego biznesu - rzekł. - Jeżeli nauczysz się budowania dobrze prosperującego biznesu w kwadrancie B, będzie on generował wolną gotówkę i będziesz mógł użyć umiejętności, których nabyłeś zostając osobą z kwadrantu B, do analizowania inwestycji jako osoba z kwadrantu I.

- To tak, jak wejście przez tylne drzwi, prawda? - zapytałem.

- Powiedziałbym raczej, że to życiowa okazja! - odparł bogaty ojciec.

- Gdy tylko nauczysz się, jak zarobić swój pierwszy milion, zarobienie następnych dziesięciu jest już łatwe!

- Dobrze, więc jak mam zacząć? - zapytałem niecierpliwie.

- Najpierw pozwól, że ci opowiem o różnych kategoriach inwestorów

- odpowiedział bogaty ojciec. - Abyś rozumiał, o czym mówię.

Przeгляд - Ty wybierasz

Przedstawmy teraz opis wszystkich kategorii inwestorów podanych przez bogatego ojca.

Ponieważ droga, którąją wybrałem, może nie być właściwa dla Ciebie, poniższe podrozdziały wyjaśniają różnice (zalety i wady) każdej kategorii.

Inwestor akredytowany

Inwestor akredytowany - to ktoś z wysokimi przychodami lub dużym kapitałem własnym.

Wiedziałem, że nie kwalifikuję się jako inwestor akredytowany.

Długoterminowy inwestor, który zdecydował się inwestować w celu osiągnięcia bezpieczeństwa i wygody, może z powodzeniem kwalifikować się jako inwestor akredytowany. Istnieje wiele osób należących do kwadrantów P i S, które są zadowolone ze swojej sytuacji finansowej. Wcześniej zrozumieli potrzebę zabezpieczenia swojej przyszłości finansowej poprzez kwadrant I i przyjęli plan inwestowania wykorzystujący przychód

206

Kategorie inwestorów - według bogatego ojca
uzyskiwany w kwadrantach P i S. Ich plany finansowe, dotyczące zabezpieczonego czy wygodnego życia, zostały zrealizowane.

To „dwunożne” podejście do budowania finansowego zabezpieczenia omówiliśmy w Kwadrancie przepływu pieniędzy. Podziwiam te osoby za ich zdolność przewidywania i dyscyplinę w rozwijaniu planu finansowego i zabezpieczaniu swojej finansowej przyszłości. Droga, którą ja obrałem, będzie wyglądać dla nich jako niemożliwa do zrealizowania misja albo jako mnóstwo ciężkiej pracy.

Do kwadrantów P i S należy też wiele dobrze opłacanych osób, które kwalifikują się jako inwestorzy akredytowani, wyłącznie w oparciu o swoje przychody.

Jeżeli możesz zakwalifikować się jako taki inwestor, będziesz miał dostęp do inwestycji, do których nie ma dostępu większość ludzi. Aby odnieść sukces w wybieraniu swoich inwestycji, wciąż potrzebujesz jednak finansowej wiedzy. Jeśli zdecydujesz się nie inwestować swojego czasu w edukację finansową, powinieneś przekazać swoje pieniądze kompetentnym doradcom finansowym, którzy mogą Ci pomóc w Twoich decyzjach inwestycyjnych.

Jako ciekawostkę podam, że dzisiaj w Ameryce jest około 6 milionów osób, które spełniają wymagania na inwestora akredytowanego. Przyjmując, że ta liczba jest w ogóle prawdziwa, w kraju, gdzie mieszka około 250 milionów ludzi, tylko 2,4% spełnia to minimalne wymaganie. Jeżeli te liczby są prawdziwe, to jeszcze mniej osób kwalifikuje się jako inwestorzy kolejnych poziomów. Oznacza to, że istnieje wielu niekwalifikowanych inwestorów lokujących pieniądze w spekulacyjne inwestycje wysokiego ryzyka, w które nie powinni inwestować.

Jeszcze raz przytoczę aktualną definicję SEC inwestora akredytowanego:

1. co najmniej 200.000 dolarów rocznego przychodu lub

2. co najmniej 300.000 dolarów rocznego przychodu ze współmałżonkiem lub

3. majątek o wartości co najmniej 1 miliona dolarów (wartość netto).

Fakt, że istnieje tylko 6 milionów ludzi, którzy kwalifikują się jako inwestorzy akredytowani, świadczy o tym, że ciężka praca za pieniądze jest bardzo mało skutecznym sposobem zakwalifikowania się do grupy tych, którzy inwestują w inwestycje bogatych. Gdy zastanawiam się nad warunkiem posiadania 200.000 dolarów minimalnego rocznego przychodu, rozumiem, że mój ojciec - którego nazywam biednym ojcem - nigdy nie zbliżyłby się nawet do progu umożliwiającego zakwalifikowanie się, bez względu na to, jak ciężko by pracował i ile dostałby podwyżek w swojej pracy na państwowej posiadzie.

207

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Jeżeli grałeś w CASHFLOW101 być może zauważyłeś, że szybki tor w grze reprezentuje poziom, na którym inwestor akredytowany spełnia minimalne wymagania jako inwestor. Innymi słowami, mniej niż 2,4% ludności Stanów Zjednoczonych spełnia wymagania niezbędne do inwestowania na szybkim torze gry. Oznacza to, że 97% populacji inwestuje na poziomie „wyścigu szczurów”.

Inwestor kwalifikowany

Inwestor kwalifikowany rozumie jak analizować akcje będące w publicznym obrocie i może być uważany za inwestora „nie posiadającego dostępu do wewnętrznej informacji”, w przeciwieństwie do inwestora wewnętrznego. Ogólnie rzecz biorąc, do grupy inwestorów kwalifikowanych należą osoby dokonujące transakcji giełdowych i analitycy.

Inwestor doświadczony

Inwestor doświadczony zazwyczaj posiada wszystkie trzy „W” bogatego ojca. Ponadto rozumie on świat inwestycji. Wykorzystuje przepisy podatkowe, handlowe i - dotyczące papierów wartościowych, aby maksymalnie zwiększyć zarówno zyski, jak i ochronę kapitału podstawowego.

Jeżeli chcesz zostać odnoszącym sukcesy inwestorem, ale nie chcesz budować w tym celu swojego biznesu, Twoim celem powinno być zostanie inwestorem doświadczonym.

Począwszy od inwestora doświadczonego i wliczając kolejne wyższe poziomy inwestorów - wszyscy wiedzą, że istnieją dwie strony medalu. Świadomi są tego, że po jednej stronie medalu, świat jest światem czerni i bieli, a z drugiej strony istnieje świat

pełen różnych odcieni szarości. To świat, w którym z pewnością nie chciałbyś robić wszystkiego w odosobnieniu. Po czarno-białej stronie medalu niektórzy inwestorzy mogą inwestować w pojedynkę. Po szarej stronie inwestor musi działać ze swoim zespołem.

Inwestor wewnętrzny

Celem inwestora wewnętrznego jest zbudowanie dobrze prosperującego biznesu. Biznesem może być pojedyncza nieruchomość czy firma detaliczna o wartości wielu milionów dolarów.

Osoba odnosząca sukcesy w kwadrancie B wie, jak tworzyć i budować aktywa. Bogaty ojciec mawiał: „Bogaci wymyślają pieniądze. Gdy zarobisz swój pierwszy milion, zarobienie następnych dziesięciu będzie łatwe”.

Osoba odnosząca sukcesy w kwadrancie B, posiada również umiejętności potrzebne do analizowania spółek, w celu inwestowania z pozycji inwestora nie posiadającego dostępu do wewnętrznej informacji. Dlatego odnoszący

208

Kategorie inwestorów - według bogatego ojca
sukcesy inwestor wewnętrzny może nauczyć się, jak zostać inwestorem doświadczonym.

Inwestor ostateczny

Celem inwestora ostatecznego jest zostanie udziałowcem sprzedającym inwestycje. Inwestor ten posiada dobrze prosperujący biznes i sprzedaje innym osobom w ofercie publicznej udział we własności; stąd nazywany jest udziałowcem sprzedającym. Zostanie takim inwestorem jest również moim celem. Chociaż jeszcze go nie osiągnąłem, stale się kształcę i uczę ze swoich doświadczeń. Zobowiązałem się, że będę to robił dopóty, dopóki nie osiągnę celu.

Jakim inwestorem jesteś?

W następnych kilku rozdziałach omówimy bardziej szczegółowo każdy rodzaj inwestora. Gdy przeanalizujesz wszystkie rodzaje, będziesz lepiej przygotowany do dokonania wyboru własnego celu inwestycyjnego.

209

Rozdział 22

Inwestor akredytowany I

Kto jest inwestorem akredytowanym?

Większość rozwiniętych krajów posiada przepisy prawne chroniące przeciętnych ludzi przed złymi i ryzykownymi inwestycjami. Problem polega na tym, że te same przepisy mogą jednocześnie uniemożliwić masom inwestowanie w niektóre z najlepszych przedsięwzięć.

W Ameryce obowiązuje ustawa o papierach wartościowych z 1933 r., ustawa o giełdzie papierów wartościowych z 1934 r, przepisy SEC w ramach tych ustaw. Istnieje też Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC). Wszystkie te prawa i przepisy zostały stworzone, aby chronić społeczeństwo przed niewłaściwą interpretacją, manipulacją i innymi oszukańczymi praktykami przy kupowaniu i sprzedawaniu papierów wartościowych. Ograniczają one dostęp do inwestycji przeznaczonych tylko dla inwestorów akredytowanych i doświadczonych, a także wymagają szczegółowego ujawnienia takich przedsięwzięć. SEC ma na celu pilnować przestrzegania tych praw.

Wypełniając swoją rolę strażnika nadzorującego papiery wartościowe, SEC zdefiniowała inwestora akredytowanego jako osobę, która zarobiła co najmniej 200.000 dolarów (lub 300.000 dolarów wraz z małżonkiem) w każdym z dwóch ostatnich lat i która spodziewa się w bieżącym roku przychodów na tym samym poziomie. Pojedyncza osoba lub para może również zakwalifikować się, jeżeli posiada kapitał własny w wysokości co

211

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
najmniej 1 miliona dolarów.

Bogaty ojciec mawiał: „Inwestor akredytowany - to ktoś, kto zarabia znacznie więcej niż przeciętna osoba. Niekoniecznie oznacza to, że ta osoba jest bogata lub wie coś o inwestowaniu”.

Problem z tym przepisem jest taki, że mniej niż 3% wszystkich Amerykanów spełnia stawiane wymagania. Oznacza to, że tylko te 3% może inwestować w te nadzorowane przez SEC przedsięwzięcia. Pozostałym 97% nie wolno inwestować w nie, ponieważ nie są inwestorami akredytowanymi. Sprawdzenie SEC na inwestora doświadczonego odnosi się do poziomu finansowej inteligencji inwestora.

Pamiętam, jak bogatemu ojcu zaproponowano możliwość zainwestowania w firmę o nazwie Texas Instruments, zanim jej akcje pojawiły się w ofercie publicznej. Ponieważ nie miał czasu, aby zbadać firmę i przeprowadzić analizę, odrzucił tę okazję. Była to decyzja, której żałował przez lata. Jednak nie odrzucał innych okazji inwestowania w firmy, których akcje miał okazję nabyć przed pojawieniem się ich w ofercie publicznej. Stał się zamożniejszy dzięki inwestycjom, które nie były dostępne dla wszystkich. Bogaty ojciec kwalifikował się jako inwestor akredytowany.

Kiedy poprosiłem go, abym mógł zainwestować w kolejnej ofercie sprzedaży poprzedzającej ofertę publiczną, bogaty ojciec powiedział mi, że nie jestem ani wystarczająco bogaty, ani mądry, aby z nim inwestować. Wciąż pamiętam jak rzekł: „Poczekaj, aż będziesz bogaty, a najlepsze inwestycje będą najpierw przychodzić do ciebie. Bogaci zawsze mają pierwszeństwo przy wyborze najlepszych inwestycji. Ponadto bogaci mogą kupować po bardzo niskich cenach i w dużych ilościach. To jeden z powodów, dla których bogaci się bogacą”.

Bogaty ojciec zgadzał się z przepisami SEC. Uważał, że ochrona przeciętnego inwestora przed ryzykiem tego rodzaju inwestycji była mądrym posunięciem, chociaż sam zarobił mnóstwo pieniędzy jako inwestor akredytowany.

Jednak ostrzegał mnie: „Nawet jeśli jesteś inwestorem akredytowanym, w dalszym ciągu możesz nie mieć okazji do inwestowania w najlepsze inwestycje. Aby to robić, trzeba być zupełnie innym rodzajem inwestora - z odpowiednią wiedzą i dostępem do informacji o nowych okazjach inwestycyjnych”.

212

Inwestor akredytowany

Dziedziny nadzorowane przez inwestora akredytowanego:

Brak takowych.

Bogaty ojciec uważał, że inwestor akredytowany, bez finansowej edukacji, nie jest w stanie nadzorować żadnej z 10 dziedzin, które powinny znajdować się pod kontrolą inwestora. Inwestor akredytowany może mieć mnóstwo pieniędzy, ale zazwyczaj nie wie, co z nimi robić.

Trzy „W” znajdujące się w posiadaniu inwestora akredytowanego

Być może - wolna gotówka.

Bogaty ojciec wyjaśniał, że choć możesz kwalifikować się jako inwestor akredytowany, to wciąż potrzebujesz wiedzy i wprawy, aby przejść na poziom inwestora kwalifikowanego, doświadczonego, wewnętrznego lub ostatecznego. Znał wielu inwestorów akredytowanych, którzy tak naprawdę nie posiadali żadnej wolnej gotówki. Spełniali wymagania co do przychodu, ale nie umieli dobrze zarządzać gotówką.

Uwagi Sharon

Prawie każdy może otworzyć rachunek inwestycyjny, aby kupować i sprzedawać akcje firm, które uważane są za „spółki publiczne”. Udziałami spółek publicznych można swobodnie handlować, zwykle poprzez giełdę. Rynek akcji jest prawdziwym, aktywnym wolnym rynkiem. Bez rządu lub zewnętrznej interwencji ludzie mogą sami decydować, czy cena akcji jest odpowiednia, czy nie. Mogą się decydować na ich zakup i w ten sposób nabywać udział we własności w firmie.

W ostatniej dekadzie coraz bardziej popularne stają się fundusze powiernicze. Są to profesjonalnie zarządzane portfele inwestycyjne. Każda akcja w funduszu reprezentuje posiadanie częściowych udziałów w wielu różnych papierach wartościowych. Wiele osób inwestuje w fundusze powiernicze ze względu na profesjonalne zarządzanie, jak i atrakcyjność posiadania małej części wielu różnych papierów wartościowych, zamiast posiadania udziałów w jednej spółce. Jeśli nie masz czasu, aby studiować inwestowanie (tak, abyś sam mógł podejmować słuszne decyzje inwestycyjne), wybranie funduszu powierniczego lub wynajęcie

doradcy inwestycyjnego, który opiekowałby się Twoimi przedsięwzięciami, może być mądrym wyjściem.

Jedną z metod zdobycia majątku - dzięki papierom wartościowym - to udział w ofercie publicznej emisji akcji firmy. Założyciele firmy i pierwsi

213

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
inwestorzy zazwyczaj już posiadają swoje pakiety akcji. Aby przyciągnąć dodatkowe fundusze, spółka może zaoferować swoje akcje w ofercie publicznej. W tym momencie wkracza SEC - Komisja Papierów Wartościowych i Giełd - z wymaganiami szczegółowej systematyzacji informacji i jawności, próbując w ten sposób zapobiec oszustwom i ochronić inwestorów przed błędną interpretacją. Nie znaczy to jednak, że SEC zapobiega sytuacjom, kiedy oferty publicznej emisji akcji są miernymi interesami. Publiczna sprzedaż akcji może być legalną, ale mimo wszystko słabą inwestycją lub inwestycją będącą wręcz pasywami (gdy akcje tracą na wartości).

Ustawa o papierach wartościowych z 1933 r. i ustawa o giełdzie papierów wartościowych z 1934 r. zostały przyjęte, aby regulować ten typ inwestowania i chronić inwestorów przed nieuczciwymi przedsięwzięciami lub inwestycjami wysokiego ryzyka oraz złym zarządzaniem maklerskim. SEC utworzono, aby nadzorować emisję papierów wartościowych i całą branżę papierów wartościowych.

Przepisy regulujące emisję akcji odnoszą się do publicznych emisji, a także do niektórych prywatnych emisji akcji. Istnieją pewne wyjątki, które nie zostały w naszej książce omówione. W obecnej chwili ważne jest, aby zrozumieć definicję inwestora akredytowanego. Inwestor ten może inwestować w pewne typy papierów wartościowych, w które nie może inwestować inwestor nieakredytowany i niedoświadczony, ponieważ status „akredytowany” określa, że inwestora stać na wyższy poziom ryzyka pieniężnego niż inwestora nieakredytowanego.

Robert omówił wymagania w stosunku do inwestora akredytowanego jako pojedynczej osoby lub pary, uwzględniając przychód lub kapitał własny. Każdy dyrektor, menadżer lub główny udziałowiec emitenta akcji będzie również uważany za inwestora akredytowanego, nawet jeśli nie spełnia wymogów związanych z zarobkiem lub kapitałem własnym. Ta różnica będzie bardzo ważna, kiedy będziemy omawiać inwestora wewnętrznego. W zasadzie to jest droga, którą często obiera inwestor wewnętrzny lub ostateczny.

214

Rozdział 23

Inwestor kwalifikowany

Bogaty ojciec definiował inwestora kwalifikowanego jako osobę, która posiada pieniądze i pewną wiedzę na temat inwestowania. Inwestor kwalifikowany jest zwykle inwestorem akredytowanym, który zainwestował również w finansową edukację. W przypadku rynku giełdowego do inwestorów kwalifikowanych zaliczałaby się większość zawodowych graczy giełdowych, ponieważ dzięki swojej wiedzy poznali i zrozumieli różnicę pomiędzy inwestowaniem fundamentalnym i technicznym.

1. Inwestowanie fundamentalne. Bogaty ojciec mawiał: „Patrząc na finanse firmy inwestor fundamentalny redukuje ryzyko - szukając wartości i wzrostu”. Najważniejszą rzeczą przy wyborze dobrych do zainwestowania akcji jest potencjał przyszłych zysków spółki. Inwestor fundamentalny uważnie przegląda zestawienia finansowe firmy, zanim w nią zainwestuje. Bierze

też pod uwagę perspektywy dla całej ekonomii oraz określonej branży, w której działa firma. Kierunek przemieszczania się stóp procentowych jest bardzo ważnym czynnikiem w analizie fundamentalnej.

Warren Buffet jest uważany za jednego z najlepszych inwestorów fundamentalnych.

2. Inwestowanie techniczne. Bogaty ojciec mawiał: „Dobrze wyszkolony inwestor techniczny inwestuje, wykorzystując emocje rynku i zabezpieczając się przed katastrofalnymi stratami. Najważniejszym

215

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
czynnikami przy wyborze dobrych akcji jest podaż i popyt na nie. Inwestor techniczny studiuje wykresy cen sprzedaży akcji i próbuje odpowiedzieć sobie, czy podaż akcji oferowanych na sprzedaż ma odzwierciedlenie w oczekiwanym popycie na te akcje?”

Inwestor techniczny często kupuje w oparciu o cenę i rynkowe sentymenty - tak jak osoba robiąca zakupy szuka wyprzedzący i artykułów przecenionych. W rzeczywistości wielu inwestorów technicznych zachowuje się jak moja ciotka Doris. Ciotka Doris udaje się z grupą przyjaciółek na zakupy, szukając okazji i wyprzedzący i kupuje rzeczy, ponieważ są tanie, mają obniżoną cenę lub kupują jej przyjaciółki. Potem powraca do domu, dziwi się, dlaczego coś kupiła, przymierza to, a następnie odnosi i otrzymuje zwrot gotówki, by mieć pieniądze na kolejne zakupy.

Inwestor techniczny studiuje historię kursu cen akcji. Prawdziwy inwestor techniczny, w odróżnieniu od inwestora fundamentalnego, nie interesuje się wewnętrznymi działaniami firmy. Podstawowymi wskaźnikami, którymi jest zainteresowany, są nastrój rynku i cena akcji.

Jednym z powodów, dla których tak wielu ludzi uważa inwestowanie za ryzykowne, jest to, że większość działa jako „inwestorzy techniczni”, nie znając różnicy pomiędzy nimi, a inwestorami fundamentalnymi. Patrząc od strony technicznej, inwestowanie wydaje się ryzykowne, gdyż ceny akcji zmieniają się wraz z emocjami rynkowymi. Oto zaledwie kilka przykładów sytuacji, które mogą spowodować fluktuację cen:

Jednego dnia akcje są popularne i wszyscy o nich mówią, w następnym tygodniu już nie.

Spółka manipuluje podażą i popytem, dzieląc akcje, rozwadniając pulę dodatkowymi akcjami tworzonymi dzięki sprzedaży większego pakietu akcji w drugiej emisji lub - zmniejszaniu liczby akcji poprzez ich wykupywanie.

Kupiec instytucjonalny (taki jak fundusz powierniczy lub emerytalny) kupuje lub sprzedaje akcje określonej spółki w takiej ilości, że zakłóca to rynek.

Inwestowanie wydaje się przeciętnemu inwestorowi ryzykowne, ponieważ brakuje mu podstaw finansowej edukacji, aby być inwestorem fundamentalnym i nie posiada odpowiednich umiejętności inwestora technicznego. Jeżeli nie jest członkiem zarządu firmy mającego wpływ na podaż akcji - nie posiada on nadzoru menedżerskiego nad fluktuacją podaży i popytu cen na otwartym rynku. Wówczas zdany jest na kaprys emocji rynkowych.

216

Inwestor kwalifikowany

Niejednokrotnie inwestor fundamentalny znajduje znakomitą spółkę z wielkimi zyskami, ale z jakiegoś powodu inwestorzy techniczni nie są nią zainteresowani, więc cena akcji spółki nie wzrośnie, nawet jeśli jest to rentowna, dobrze zarządzana firma. Na obecnym rynku wielu ludzi inwestuje w publiczne oferty sprzedaży akcji spółek internetowych, które nie mają ani sprzedaży, ani zysków. To przykład określania wartości akcji spółki przez inwestorów technicznych.

Od 1995 r. ludziom działającym wyłącznie jako inwestorzy fundamentalni nie idzie tak dobrze jak inwestorom, którzy biorą pod uwagę również techniczną stronę rynku. Nieokiełznany rynek jest świadkiem tego, że ci, co najbardziej ryzykują- wygrywają, a ci ostrożniejsi i kierujący się wartością akcji - przegrywają. Faktem jest, że ci podejmujący ryzyko przestraszyli wielu inwestorów technicznych swoimi wysokimi cenami akcji, nie mającymi uzasadnienia. Jednak w czasie krachu dobrze idzie tym inwestorom, którzy posiadają solidne, fundamentalne inwestycje i techniczne umiejętności handlowe. Podczas cyklu spadkowego straty poniosą spekulanci amatorzy spieszący na rynek oraz firmy debiutujące na giełdzie. Bogaty ojciec mawiał: „Problem z szybkim bogaceniem się bez spadochronu polega na tym, że upadasz niżej i szybciej. Mnóstwo łatwych pieniędzy sprawia, że ludzie uważają się za finansowych geniuszy, gdy faktycznie są finansowymi głupcami”. Bogaty ojciec uważał, że zarówno umiejętności techniczne jak i fundamentalne są ważne, aby przetrwać wloty i upadki świata inwestycji.

Charles Dow, od którego pochodzi nazwa wskaźnika Dow-Jones, był inwestorem technicznym. Dlatego The Wall Street Journal, gazeta, której był współzałożycielem, jest skierowana głównie do inwestorów technicznych, a nie inwestorów fundamentalnych.

George Soros jest często uznawany za jednego z najlepszych inwestorów technicznych.

Różnica pomiędzy tymi dwoma stylami inwestowania jest olbrzymia. Inwestor fundamentalny analizuje spółkę, opierając się na jej zestawieniach finansowych, aby oszacować jej siłę i potencjał przyszłego sukcesu. Oprócz tego śledzi ekonomię i branżę, w której firma działa.

Inwestor techniczny inwestuje w oparciu o wykresy, które przedstawiają trendy ruchów cen i wolumenu akcji. Inwestor techniczny może analizować stosunek opcji sprzedaży do opcji zakupu akcji, jak i granie na zniżkę. Chociaż inwestorzy obu rodzajów działają w oparciu o fakty, znajdują je w różnych źródłach danych. Oba typy inwestorów wymagają również różnych umiejętności i różnego słownictwa. Przerazające jest, że większość dzisiejszych inwestorów inwestuje bez żadnych umiejętności inwestowania

217

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

technicznego lub fundamentalnego. Mogę się założyć, że dzisiaj większość nowych inwestorów nie zna różnicy pomiędzy inwestowaniem fundamentalnym i technicznym.

Bogaty ojciec zwykle mawiał: „Inwestorzy kwalifikowani muszą być bardzo biegli zarówno w analizie fundamentalnej, jak i technicznej”. Rysował mi poniższe diagramy. Sposób opracowania naszych gier został podyktowany takimi diagramami. Chcemy, aby ludzie mogli nauczyć się finansowego alfabetu i jak najwcześniej zaczęli uczyć go swoje dzieci - tak, jak to robił bogaty ojciec.

Inwestowanie fundamentalne

Inwestowanie techniczne

Firma ABC

Przychód

Rozchód

Aktywa Pasywa

Zestawienie finansowe	Ceny akcji firmy ABC Sp. z o.o.
Firmy ABC Sp. z o.o.	Ważne umiejętności:
Ważne umiejętności:	Znajomość historii cen akcji
Finansowy alfabet	i sprzedaży
Podstawy z zakresu finansów	Techniki inwestycyjne stosowane
Prognozowanie gospodarcze	w opcjach put i calli
Pomoce edukacyjne	Krótką sprzedaż
CASHFLOW, Inwestowanie 101	Pomoce edukacyjne
CASHFLOW dla dzieci	CASHFLOW, Inwestowanie 202

218

Inwestor kwalifikowany

Często słyszę pytanie: „Dlaczego inwestor kwalifikowany musi rozumieć zarówno inwestowanie fundamentalne jak i techniczne?” Moja odpowiedź zawiera się w dwóch słowach: pewność siebie. Przeciętni inwestorzy sądzą, że inwestowanie jest ryzykowne, ponieważ:

1. Znajdując się na zewnątrz, próbują uzyskać wgląd do firmy lub nieruchomości, w którą inwestują. Jeżeli nie wiedzą również, jak czytać zestawienia finansowe, są całkowicie zależni od opinii innych. Nawet podświadomie ludzie czują, że osoby z wewnątrz mają lepsze informacje i dlatego ponoszą mniejsze ryzyko.
2. Jeśli ludzie nie potrafią czytać zestawień finansowych, w ich osobistych zestawieniach często panuje bałagan. Bogaty ojciec mawiał: „Jeżeli czyjeś podstawy finansowe są słabe, jego poczucie pewności jest małe”. Jeden z moich znajomych, Keith Cunningham, często mówi: „Głównym powodem, dla którego ludzie nie chcą patrzeć na swoje osobiste zestawienia finansowe jest to, że mogłoby się okazać, iż cierpią na finansowy nowotwór”. Warto jednak wiedzieć, że gdy tylko wyleczą chorobę finansową, polepszy się również reszta ich życia - a czasem nawet ich zdrowie fizyczne.
3. Większość ludzi wie jedynie, jak zarabiać pieniądze, gdy rynek idzie do góry i żyje w przerażeniu przed tendencją zniżkową na rynku. Jeżeli ktoś rozumie inwestowanie techniczne, posiada również umiejętności zarabiania pieniędzy na rynku zniżkującym i zwyżkującym. Przeciętny inwestor, bez umiejętności technicznych, zarabia tylko na rynku zwyżkującym, często tracąc wszystko na rynku zniżkującym. Bogaty ojciec mawiał: „Inwestor techniczny inwestuje, będąc zabezpieczonym przed dużymi stratami. Przeciętny inwestor jest jak osoba Yecąca samolotem bez spadochronu”.

Jak bogaty ojciec często mawiał: „Byk wchodzi po schodach, a niedźwiedź wychodzi przez okno”. Rynek byka rośnie powoli, ale kiedy się załamuje, rynek jest jak niedźwiedź wychodzący przez okno. Inwestorzy techniczni są podekscytowani krachami rynku, ponieważ czekają, aby szybko zarobić pieniądze, które tracą przeciętni inwestorzy, na które długo i cierpliwie czekali.

Oto jak często wygląda wykres inwestorów i ich zysków:

Tendencja rynku

DO GÓRY _____ WPÓŁ

Inwestor tracący	traci	traci
Inwestor przeciętny	wygrywa	traci
Inwestor kwalifikowany	wygrywa	wygrywa

219

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Wielu inwestorów często przegrywa, ponieważ czeka zbyt długo, aby wejść na rynek. Tak się boją straty, że zbyt długo czekają na dowód, że rynek idzie do góry. Gdy tylko wchodzi, rynek osiąga szczyt i załamuje się, a oni tracą przy trendzie zniżkowym.

1632	1635	1636	1637
Mania bulw tulipanowych 1634-37 r. wg danych historycznych			Afera dotycząca Morza Południowego 1719-22 r.
Indeks giełdowy DJIA 1921-32 r.			
Indeks giełdowy Nikkei 1950-???? r.		indeks giełdowy DJIA 1974-???? r.	

220

Inwestor kwalifikowany

Inwestorzy kwalifikowani mniej przejmują się ruchami rynku. Wchodzą na rynek z pewnością siebie, posiadając system dokonywania transakcji na rynku zwyżkowym. Kiedy kierunek się zmienia, zmieniają systemy dokonywania transakcji, opuszczając poprzednie transakcje i korzystając ze sprzedaży na zniżkę i z opcji sprzedaży, aby osiągnąć zyski. Posiadanie wielu systemów i strategii dokonywania transakcji pomaga im, jako inwestorom, zdobyć większą pewność siebie.

Dlaczego powinieneś być inwestorem kwalifikowanym?

Przeciętny inwestor żyje w strachu przed krachem na rynku lub spadkiem cen. Często można usłyszeć, jak mówi: „Co będzie, jeśli kupię akcje, a cena spadnie?” Stąd wielu przeciętnych inwestorów nie korzysta z okazji osiągnięcia zysków na rynku rosnącym i zniżkowym. Inwestor kwalifikowany oczekuje na wzloty i upadki rynku. Posiada umiejętności minimalizowania ryzyka i osiągnięcia zysku niezależnie od tego, czy ceny idą do góry, czy w dół. Inwestor kwalifikowany często zabezpiecza swoje pozycje, co oznacza, że są chronione, jeżeli cena pójdzie nagle w dół lub do góry. Innymi słowy, ma dużą szansę zarobienia pieniędzy w obu kierunkach, jednocześnie zabezpieczając się przed stratami.

Problem z nowymi inwestorami

Często słyszę, jak nowi inwestorzy mówią pewni siebie: „Nie muszę się martwić krachem, ponieważ tym razem wszystko jest inaczej”. Dojrzały inwestor wie, że wszystkie rynki pną się i wszystkie rynki spadają. Dzisiaj, kiedy to piszę, jesteśmy na jednym z największych rynków byka w historii świata. Czy ten rynek się załamie? Jeżeli historia czegoś uczy, to powinniśmy znajdować się w przededniu jednego z największych krachów, jakie widział świat. Ludzie inwestują dzisiaj w spółki nie osiągające żadnych zysków, co oznacza, że jesteśmy świadkami manii. Diagramy na poprzedniej stronie są diagramami poprzednich afer, manii, boomów i plajt, przez które przechodził świat.

Sir Isaac Newton, który stracił większość swojej fortuny w aferze Morza Południowego, podobno powiedział: „Mogę przewidzieć ruchy ciał niebieskich, ale nie szaleństwo ludzi”. Obecnie, według mnie, na rynku panuje szaleństwo. Wszyscy myślą o szybkim wzbogaceniu się. Obawiam się, że możemy wkrótce być świadkami, jak miliony ludzi tracą wszystko, po prostu dlatego, że zamiast najpierw zainwestować w swoją wiedzę i doświadczenie - zainwestowali w rynek, a niektórzy na dodatek pożyczili pieniądze. Jednocześnie jestem podekscytowany, gdyż wielu

ludzi będzie wkrótce sprzedawać w panice i to jest moment, kiedy inwestor kwalifikowany naprawdę staje się bogaty.

222

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

To nie krach jest taki zły, ale panika, która powstaje w czasach finansowych katastrof i okazji. Słabością większości nowych inwestorów jest to, że nie przechodzili przez prawdziwy rynek niedźwiedzia od czasu, gdy obecny rynek byka zaczął się w 1974 r. Wielu menedżerów funduszy powierniczych jeszcze nie było wtedy na świecie albo urodzili się w 1974 r., więc skąd mieliby wiedzieć, jak się odczuwa krach na rynku i rynek niedźwiedzia, zwłaszcza jeżeli obecny trend trwa od lat, tak jak na rynku w Japonii.

Bogaty ojciec mawiał po prostu: „Nie można przewidzieć rynku, ale ważne jest, abyśmy byli przygotowani na każdy kierunek, który obierze”. Mawiał również: „Rynki byka wydają się trwać wieki, co powoduje, że ludzie stają się niedbali, głupi i zadowoleni z samych siebie. Rynki niedźwiedzia również wydają się ciągnąć wieki, powodując, że ludzie zapominają, iż rynki niedźwiedzia są często najlepszymi czasami, aby stać się bardzo bogatym. Dlatego powinieneś być inwestorem kwalifikowanym”.

Dlaczego w epoce informacyjnej załamania tynku będą następowały szybciej?

W książce *The Lexus and the Olive Tree*, którą mocno polecam każdemu, kto chce zrozumieć nową erę globalnego biznesu, w której obecnie żyjemy, autor - Thomas L. Friedman - często odwołuje się do elektronicznego stada. Elektroniczne stado jest grupą kilku tysięcy, często młodych ludzi, którzy nadzorują wielkie sumy pieniędzy elektronicznych. Są to osoby, które pracują dla dużych banków, funduszy powierniczych, funduszy hedgingowych, firm ubezpieczeniowych i tym podobnych. Dysponują mocą przelania jednym kliknięciem myszy dosłownie bilionów dolarów z jednego kraju do drugiego, w ciągu ułamka sekundy. Te możliwości dają elektronicznemu stadu większą władzę niż mają politycy.

W 1997 r., gdy byłem w południowo-wschodniej Azji, elektroniczne stado wycofało pieniądze z takich krajów, jak Tajlandia, Malezja i Korea, dosłownie zatapiając gospodarki tych krajów w ciągu jednej nocy. To nie był miły widok, a fizyczna obecność w tych krajach nie należała do przyjemności.

Ci z Was, którzy inwestują na całym świecie, może pamiętają, jak większość świata, nawet Wall Street, śpiewała pieśni pochwalne na część azjatyckich tygrysów gospodarczych. Każdy chciał inwestować w tych krajach. Nagle, w ciągu jednej nocy, ich świat uległ zmianie. Miały miejsce morderstwa, samobójstwa, zamieszki, płądrowanie i powszechne poczucie niemocy finansowej. Elektronicznemu stadu nie podobało się to, co się działo w tych krajach i w ciągu paru sekund wycofało swoje pieniądze.

222

Inwestor kwalifikowany

Oto cytat z książki Thomasa Friedmana:

„Pomyśl o elektronicznym stadzie, jak o stadzie antylop gnu pasących się na rozległych obszarach Afryki. Kiedy jedna z antylop na skraju stada widzi, że coś się porusza w wysokich, gęstych krzewach w pobliżu pastwiska, nie mówi do sąsiedniej antylopy: „Zastanawiam się, czy to nie rusza się lew, tam w krzakach”. Nic z tego. Ta antylopa po prostu rozpoczyna paniczną

ucieczkę, a całe stado nie pędzi przez jakieś 100 metrów, ale galopuje do innego kraju i zmiata wszystko, co spotka na swojej drodze”.

To się zdarzyło azjatyckim tygrysom w 1997 r. Elektronicznemu stadu nie podobało się to, co miało miejsce na tym obszarze i wyniosło się w ciągu jednej nocy. Sytuacja ewoluowała, w ciągu zaledwie kilku dni, od skrajnego optymizmu do zamieszek i morderstw.

Dlatego przewiduję, że w epoce informacyjnej załamania rynku będą następować szybciej i będą ostrzejsze.

Jak zabezpieczyć się przed tymi krachami?

Niektóre kraje zabezpieczają się przed potęgą elektronicznego stada przez uporządkowanie i zaostrenie kryteriów w stosunku do swoich narodowych zestawień finansowych oraz podnoszenie swoich finansowych wymagań i standardów. W swojej książce Thomas Friedman pisze:

Standardy: „Gdybyś pisał historię amerykańskich rynków kapitałowych

- zauważył kiedyś zastępca sekretarza skarbu, Larry Summers
- sugerowałbym, aby jedną z najważniejszych innowacji kształtujących ten rynek były ogólnie przyjęte zasady księgowania. Potrzebujemy tego w skali światowej. Małym, ale znaczącym triumfem Międzynarodowego Funduszu Walutowego jest to, że ktoś, kto prowadzi zajęcia wieczorowe z księgowości w Korei, powiedział mi, że normalnie ma 22 studentów w semestrze zimowym, a w tym roku (1998) ma ich 385. Potrzebujemy tej wiedzy w koreańskich firmach i potrzebujemy tego w naszym kraju”.

Wiele lat temu bogaty ojciec powiedział podobną rzecz, ale nie odnosił jej do całego kraju, jak Larry Summers w swoim cytacie. Bogaty ojciec odniósł to do każdej osoby, która chciała dobrze sobie radzić finansowo. Bogaty ojciec powiedział: „Różnica pomiędzy osobą bogatą i biedną jest znacznie większa niż ilość zarabianych pieniędzy. Różnica tkwi w ich znajomości finansowego alfabetu i standardach ważności, które mu przywiązują. Mówiąc prosto, ludzie biedni wykazują się słabą znajomością finansowego alfabetu, niezależnie od tego, ile pieniędzy zarabiają”. Mawiał także: „Ludzie o słabej znajomości finansowego alfabetu często nie są w stanie stworzyć aktywów ze swoich pomysłów. Wielu z nich zamiast w aktywa, zamienia swoje pomysły w pasywa ze względu na słabą znajomość finansowego alfabetu”.

223

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Wyjście jest ważniejsze od wejścia

Bogaty ojciec często mawiał: „Przeciętni inwestorzy często tracą pieniądze, ponieważ łatwo jest zainwestować w aktywa, ale trudniej się z nich wycofać. Jeżeli chcesz być rozumnym inwestorem, musisz wiedzieć, jak wejść w inwestycję, a także jak z niej wyjść”. Gdy obecnie inwestuję, jedną z najważniejszych strategii, które muszę rozważyć, jest to, co nazywam swoją „strategią wyjścia”. Bogaty ojciec określał ważność strategii wyjścia takimi słowami: „Kupowanie inwestycji - to często tak jak ślub. Na początku wszystko jest ekscytujące i rozkoszne. Ale jeśli coś się nie ułoży, wtedy rozwód może być bolesny. Dlatego musisz myśleć o inwestycji prawie tak, jak o małżeństwie, gdyż wchodzenie jest często o wiele łatwiejsze niż wychodzenie”.

Obaj moi ojcowie byli bardzo szczęśliwi w małżeństwie. Gdy więc bogaty ojciec mówił o rozwodzie, nie zachęcał do rozwodu, ale po prostu radził mi, abym myślał długoterminowo. Mawiał: „Z rachunku prawdopodobieństwa wynika, że 50% wszystkich małżeństw zakończy się rozwodem, a rzeczywistość jest taka, że prawie 100% wszystkich małżeństw uważa, że ta rzeczywistość będzie lepsza od tej statystyki”. Może dlatego tylu nowych inwestorów kupuje akcje w pierwszej publicznej ofercie - od bardziej doświadczonych inwestorów. Najlepsze określenie bogatego ojca na ten temat brzmiało: „Zawsze pamiętaj, że kiedy jesteś podekscytowany kupowaniem aktywów, istnieje często ktoś, kto wie więcej o tych aktywach i jest podekscytowany ich sprzedażą!”

Kiedy ludzie uczą się inwestować używając gier CASHFLOW, jedną z technicznych umiejętności, jakich nabywają, jest wiedza o tym, kiedy kupować i kiedy sprzedawać. Bogaty ojciec mawiał: „Gdy kupujesz inwestycję, powinieneś mieć również wyobrażenie o tym, kiedy ją sprzedać. Zwłaszcza, gdy zajmujesz się inwestycjami dla inwestorów akredytowanych i powyżej. W przypadku bardziej zaawansowanych rodzajów inwestycji, twoja strategia wyjścia jest często dużo ważniejsza od strategii wejścia. Gdy przystajesz do takich inwestycji, powinieneś wiedzieć, co się stanie, jeśli wszystko pójdzie dobrze oraz co się stanie, jeżeli wszystko pójdzie źle”.

Umiejętności finansowe inwestora kwalifikowanego

Dla ludzi, którzy chcą się nauczyć podstawowych umiejętności finansowych, opracowaliśmy CASHFLOW 101. Sugerujemy, aby zagrać w nią przynajmniej sześć do dwunastu razy. Powtarzając grę, zaczniesz rozumieć podstawy analizy inwestowania fundamentalnego. Po nabyciu umiejętności finansowych, których naucza 101, powinieneś przejść do gry CASHFLOW 202. Ta zaawansowana gra wykorzystuje tę samą planszę co

224

Inwestor kwalifikowany

101, ale przechodzi na inny poziom, wykorzystując inny zestaw kart i tabel wyników. W grze 202 zaczynasz opanowywać bardziej złożone umiejętności i słownictwo związane z inwestowaniem technicznym. Uczysz się korzystać z takich technik, jak opcja sprzedaży na zniżkę, która polega na sprzedaży akcji, których nie jesteś właścicielem - gdy przewidujesz spadek cen akcji. Uczysz się również korzystać z opcji kupna, sprzedaży i opcji straddle. Wszystkie one należą do bardzo zaawansowanych technik operacji giełdowych, które muszą znać wszyscy inwestorzy kwalifikowani. Najlepszą rzeczą jest to, że uczysz się grając i używając nieprawdziwych pieniędzy. Ta sama edukacja w prawdziwym świecie mogłaby być bardzo droga.

Dlaczego gry są lepszymi nauczycielami?

W 1950 r. polecono pewnej zakonnicy, która była nauczycielką historii i geografii w Kalkucie, aby pomagała biednym i żyła pośród nich. Zdecydowała się pomagać im swoimi czynami, a nie słowami. To z tego powodu, kiedy mówiła, ludzie słuchali. Oto co miała do powiedzenia na temat różnicy pomiędzy słowami a czynami: „Powinno być mniej mowy. Głoszenie kazań to nie to samo, co spotkanie się. Powinno być więcej działania z waszej strony”.

Zdecydowałem się wykorzystać grę jako metodę uczenia inwestowania, którego nauczył mnie bogaty ojciec, ponieważ gry wymagają większego udziału niż wykłady w procesie nauczania i uczenia się. Jak powiedziała Matka Teresa: „Głoszenie kazań to nie to samo, co spotkanie się”. Nasze gry są spotkaniami. Umożliwiają współpracę uczestników spotkania i wzajemną pomoc w

procesie uczenia się. Zbyt wielu ludzi próbuje nauczać inwestowania, prawiąc kazania. Wiemy, że nauka pewnych rzeczy poprzez czytanie i słuchanie nie jest zbyt efektywna. Niektóre zagadnienia łatwiej opanować, biorąc czynny udział w procesie uczenia się i to właśnie umożliwiają gry.

Stary aforyzm mówi:

„Słyszę i zapominam. Widzę i pamiętam. Robię i rozumiem”.

Moim celem jest wyjście poza zwykłe pisanie książek o pieniądzach i inwestowaniu. Stworzenie gier jako narzędzi uczenia się - to tworzenie lepszego zrozumienia. Im więcej ludzie rozumieją, tym więcej mogą dostrzec po drugiej stronie medalu. Zamiast dostrzegać strach i zwątpienie, gracze zaczynają widzieć okazje, których nie widzieli wcześniej, ponieważ ich zrozumienie zasad wzrasta za każdym razem, gdy grają w grę.

Nasza strona internetowa jest pełna opowieści ludzi, którzy grali w nasze gry i stwierdzili, że ich życie uległo zmianie. Wykształcili w sobie inne pojęcie na temat pieniędzy i inwestowania - zrozumienie, które wyparło stare myśli i ukazało nowe możliwości w życiu.

225

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Na końcu tej książki znajduje się moja reklama edukacyjna na temat gier, która podaje więcej informacji o tym, jak te narzędzia edukacyjne mogą Ci pomóc w rozumieniu pieniędzy, biznesu i inwestowania.

Bogaty ojciec nauczył mnie, jak być właścicielem biznesu i inwestorem poprzez grę w Monopol. Potrafił nauczyć swojego syna i mnie dużo więcej, gdy po skończeniu gry odwiedzaliśmy jego biznesy i nieruchomości. Chciałem stworzyć gry edukacyjne, które uczyłyby tych samych umiejętności inwestowania fundamentalnego i technicznego, których nauczył mnie bogaty ojciec, a wykraczały daleko poza grę Monopol. Bogaty ojciec mawiał: „Umiejętność zarządzania przepływem pieniężnym i czytania zestawień finansowych jest zasadniczym elementem do odniesienia sukcesu po stronie B i I Kwadrantu przepływu pieniędzy”.

Dziedziny nadzorowane przez inwestora kwalifikowanego:

1. Kontrolowanie samego siebie.
2. Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa.
5. Nadzorowanie kupowania i sprzedawania.

Trzy „W” znajdujące się w posiadaniu inwestora kwalifikowanego

1. Wiedza.
3. Być może - wolna gotówka.

Uwagi Sharon

Inwestorzy kwalifikowani, zarówno fundamentalni jak i techniczni, analizują spółkę znajdując się na zewnątrz. Podejmują decyzję, czy zostać „udziałowcami kupującymi”. Wielu inwestorów odnoszących sukcesy jest szczęśliwych, bo działają jako inwestorzy kwalifikowani. Posiadając właściwą wiedzę i stosowne doradztwo finansowe, wielu kwalifikowanych inwestorów może zostać milionerami, inwestując w biznesy założone i prowadzone przez innych. Ponieważ nabyli finansową wiedzę, mogą analizować spółkę, opierając się na jej zestawieniach finansowych.

Co oznacza c/z?

Inwestor kwalifikowany rozumie stosunek ceny do zysku (c/z) akcji, który nazywany jest również mnożnikiem rynkowym. Wskaźnik c/z oblicza się, dzieląc bieżącą cenę rynkową akcji i przez ubiegłoroczny zysk przypadający na jedną akcję. Ogólnie rzecz biorąc, niski wskaźnik c/z znaczy, że akcje sprzedawane są po relatywnie niskiej cenie w porówna-

226

Inwestor kwalifikowany

niu z zyskami; wysoki wskaźnik c/z wskazuje, że cena akcji jest wysoka i ich zakup może nie być dobrą okazją.

cena rynkowa (na akcję)

wskaźnik c/z = -

przychód netto (na akcję)

Wskaźnik c/z jednej dobrze prosperującej spółki może się bardzo różnić od wskaźnika innej dobrze prosperującej spółki, jeżeli obie firmy działają w różnych branżach. Np. firmy nowych technologii, mające szybki wzrost i duże zyski, sprzedają akcje ze znacznie wyższym wskaźnikiem c/z niż firmy o niskim zaawansowaniu technologii lub dojrzałe spółki, których wzrost jest ustabilizowany. Spójrzmy na akcje sprzedawane dzisiaj w firmach internetowych: wiele z nich sprzedaje się po bardzo wysokich cenach, nawet gdy nie przynoszą zysków.

Wysokie ceny w tych przypadkach odzwierciedlają oczekiwania rynku na wysokie zyski w przyszłości.

Kluczem jest wskaźnik c/z w przyszłości

Inwestor kwalifikowany rozumie, że bieżący wskaźnik c/z nie jest tak ważny, jak wskaźnik c/z w przyszłości. Inwestor chce inwestować w spółkę, której finansowa przyszłość jest solidna. Aby wskaźnik ten był przydatny dla inwestora, może być potrzebne znacznie więcej informacji o spółce. Ogólnie mówiąc, inwestor porównuje wskaźniki spółki za bieżący rok z poprzednimi latami, aby zmierzyć wzrost firmy. Inwestor porównuje również wskaźniki spółki ze wskaźnikami innych spółek w tej samej branży.

Nie wszyscy jednodniowi spekulanci są kwalifikowani

Wielu ludzi bierze obecnie udział w jednodniowej grze na giełdzie, która stała się popularna ze względu na wygodę i dostępność operacji on-line. Jednodniowy inwestor ma nadzieję osiągnąć zyski poprzez kupno i sprzedaż papierów wartościowych w ciągu jednego dnia. Jednodniowy inwestor dobrze zna wskaźniki c/z. Dobry jednodniowy inwestor, w odróżnieniu od złego, często potrafi dostrzec to, co kryje się za tym wskaźnikiem. W większości przypadków odnoszący sukcesy jednodniowi inwestorzy to tacy, którzy poświęcili czas, aby nauczyć się podstaw inwestowania technicznego bądź fundamentalnego. Działania jednodniowych inwestorów, bez posiadania właściwej finansowej wiedzy i umiejętności analizy finansowej, bardziej przypominają hazard niż spekulację. Tylko ci najlepiej wykształceni i prosperujący mogą być uważani za inwestorów kwalifikowanych.

Uważa się, że większość nowych, jednodniowych inwestorów traci część lub całość swojego kapitału i rezygnuje z gry na giełdzie w ciągu dwóch lat.

227

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Jednodniowa gra, z pozycji kwadrantu S jest działaniem podlegającym dużej konkurencji. Najlepiej zorientowani i przygotowani używają pieniędzy wszystkich innych, a nie swoich.

Pod adresem www.richdadbook3.com znajdziesz raport audio pt. „Zysk nie wpada w panikę”. Nabycie umiejętności zachowania zimnej krwi i mądrego inwestowania podczas krachu jest bardzo ważne dla inwestora kwalifikowanego. To właśnie w czasie krachu wielu ludzi staje się bardzo bogatymi.

228

Rozdział 24

Inwestor doświadczony

Inwestor doświadczony dysponuje tą samą wiedzą, co inwestor kwalifikowany, ale oprócz tego umie wykorzystać przywileje dostępne w ramach systemu prawnego. Bogaty ojciec definiował inwestora doświadczonego jako inwestora, który wie tyle, co inwestor kwalifikowany i który zna poniższe rodzaje przepisów:

1. Przepisy podatkowe.
2. Przepisy dotyczące spółek.
3. Przepisy dotyczące papierów wartościowych.

Inwestor doświadczony, chociaż nie jest prawnikiem, może oprzeć większą część swojej strategii na znajomości prawa i produktu inwestycyjnego oraz na potencjalnych zyskach. Inwestor doświadczony często osiąga duże zyski przy bardzo małym ryzyku dzięki wykorzystywaniu różnych dziedzin prawa.

Znajomość FD-S-R

Dzięki znajomości podstaw prawa, inwestor doświadczony może korzystać z zalet FD-S-R, czyli formy działalności, synchronizacji i rodzaju.

Bogaty ojciec opisywał FD-S-R w następujący sposób: „FD oznacza nadzór nad formą działalności, czyli wybór struktury biznesu”. Jeżeli jesteś pracownikiem etatowym, zwykle nie nadzorujesz tej dziedziny. Osoba z kwadrantu S może zazwyczaj wybrać jeden z następujących podmiotów:

229

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

indywidualna działalność gospodarcza, spółka cywilna (która jest najmniej korzystną strukturą, ponieważ masz prawo do swojej części przychodu, ale ponosisz odpowiedzialność za całe ryzyko), spółka S, spółka z o.o., spółka komandytowa lub spółka C (brak dosłownych polskich odpowiedników spółek S i C).

Dzisiaj, jeżeli jesteś prawnikiem, lekarzem, architektem, dentystą itd. i wybierasz spółkę C jako formę swojej działalności w Stanach Zjednoczonych, Twoja minimalna stawka podatkowa wynosi 35%, podczas gdy moja wynosi 15%, ponieważ mój biznes jest biznesem nie licencjonowanych usług profesjonalnych.

Te dodatkowe 20% stawki podatkowej - to mnóstwo pieniędzy, zwłaszcza, jeśli są one nagromadzone w przeciągu wielu lat. Oznacza to, że w spółce C nieprofesjonalista może mieć na początku każdego roku 20% finansową przewagę nad profesjonalistą.

Bogaty ojciec często mi mówił: „Pomyśl tylko o ludziach z kwadrantu P, którzy nie mogą wybrać swojej formy działalności. W ich przypadku, niezależnie od tego, jak ciężko pracują ile zarabiają, rząd zawsze pierwszy dostaje pieniądze poprzez potrącenie podatku od przychodu. Im ciężiej pracujesz, aby zarobić więcej pieniędzy, tym więcej zarabia rząd. Dzieje się tak, ponieważ ludzie w kwadrancie P nie mają praktycznie żadnego nadzoru nad formą działalności, kosztami i podatkami. Ludzie z kwadrantu P nie mogą płacić najpierw sobie z powodu ustawy o płatności podatku bieżącego z 1943 r., która rozpoczęła proces potrącania podatków od zarobku pracowników. Od czasu uchwalenia tej ustawy rząd zawsze dostaje pierwszy pieniądze”.

Uwagi Sharon

W Ameryce spółki cywilne, spółki S, spółki z o.o. i spółki komandytowe są często nazywane podmiotami „przechodzenia”, ponieważ zarobek przechodzi przez dochody tych podmiotów i pojawia się na zeznaniu podatkowym właściciela. Skonsultuj się z doradcą podatkowym w sprawie wyboru najlepszej dla Ciebie formy działalności.

Spółki C

- Zawsze próbujesz działać poprzez spółkę C, prawda? - pytałem często bogatego ojca.
- W większości przypadków - odpowiadał. - Pamiętaj, że plan jest ważniejszy od produktu lub, w tym przypadku, formy działalności. Chodzi o to, że ci, którzy działają w kwadrancie B, mają zwykle większą możliwość wyboru oraz nadzoru nad działalnością i dlatego mogą wybrać najlepszą

230

Inwestor doświadczony

formę działalności, aby ich plan działał jak najlepiej. Również w tym przypadku wszystkie szczegóły powinny być omówione z twoim doradcą podatkowym i księgowym.

- Ale dlaczego spółka C? - zapytałem. - Która z różnic jest dla ciebie tak istotna?
- Istnieje jedna duża różnica - powiedział, długo namyślając się, jak to wyjaśnić. - Indywidualna działalność gospodarcza, spółka cywilna i spółka S - wszystkie są częścią ciebie. Mówiąc prosto, są twoim przedłużeniem.
- A co to jest spółka C? - zapytałem.
- Spółka C to drugie „ty”. To nie jest tylko twoje przedłużenie. Spółka C posiada zdolność bycia twoim klonem. Jeżeli myślisz poważnie o robieniu biznesu, nie powinieneś się nim zajmować jako osoba prywatna. Jest to zbyt ryzykowne, zwłaszcza w obecnych czasach procesów sądowych. Gdy zajmujesz się biznesem, powinieneś mieć swój klon, który robi biznes. Nie powinieneś robić biznesu ani być posiadaczem czegokolwiek jako osoba prywatna - wyjaśniał mi bogaty ojciec. - Jeżeli chcesz być bogatą osobą prywatną, musisz być na papierze tak biedny, jak tylko to możliwe.

Bogaty ojciec powiedział również: „Z drugiej strony, osoby biedne i należące do klasy średniej chcą mieć wszystko na swoje nazwisko. Nazywają to „dumą z posiadania”. Wszystko, co jest zapisane na twoje nazwisko, ja nazywam „celem dla łupieżców i prawników”.

Główna myśl, jaką bogaty ojciec próbował mi przekazać, to: „Bogaci nie chcą niczego posiadać, ale chcą wszystko nadzorować. Nadzorują poprzez spółki akcyjne i komandytowe”. Dlatego nadzór nad FD z formuły FD-S-R jest tak ważny dla bogatych.

W ciągu dwóch ostatnich lat obserwowałem destruktywny przykład tego, jak niestosowny wybór formy działalności doprowadził do finansowej ruiny pewną rodzinę.

Rodzina spółka posiadała bardzo dobrze prosperujący lokalny sklep z wyrobami żelaznymi. Rodzina ta była zasiedziała w mieście, znała wszystkich, wzbogaciła się i udzielała w organizacjach miejskich i charytatywnych. Trudno byłoby znaleźć cudowniejszą, troskliwszą rodzinę. Pewnej nocy, ich 17-letnia córka była pod wpływem alkoholu i spowodowała wypadek samochodowy, zabijając pasażera innego samochodu. Ich życie uległo dramatycznej zmianie. Córka poszła na siedem lat do więzienia dla dorosłych, a rodzina straciła wszystko, co posiadała, również biznes. Przynajmniej ten przykład, nie próbuję prawić żadnych moralnych ani rodzicielskich kazań. Chcę po prostu pokazać, że odpowiednie planowanie finansowe dla rodziny i biznesu mogłoby - poprzez wykorzystanie ubezpieczenia, trustów, spółek komandytowych lub akcyjnych - ochronić tę rodzinę przed utratą środków do życia.

231

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

A co z podwójnym opodatkowaniem?

Często słyszę pytanie: „Dlaczego zalecasz spółki C zamiast spółek S lub spółek z o.o.? Dlaczego chcesz podlegać podwójnemu opodatkowaniu?”

Podwójne opodatkowanie ma miejsce wtedy, gdy opodatkowywany jest przychód spółki, a następnie, kiedy spółka ustala dywidendę dla swoich udziałowców - dywidenda jest ponownie opodatkowywana jako przychód. To samo może się przydarzyć, gdy dochodzi do niewłaściwie zorganizowanej sprzedaży spółki i ustalana jest dywidenda od upłynnienia kapitału. Spółka nie może wykazać dywidendy jako kosztu, ale udziałowiec musi zapłacić od niej podatek. Dlatego przychód ten jest opodatkowany zarówno na poziomie spółki, jak i udziałowca.

Właściciele biznesów często zwiększają swoje własne pensje, aby zmniejszyć lub wyeliminować zyski spółki i w ten sposób zapobiec dwukrotnemu opodatkowaniu tych zysków. Ewentualnie, gdy spółka cały czas rośnie, nie rozdzielone zyski są

wykorzystywane do rozszerzenia działalności i wspomżenia jej rozwoju. W tym przypadku nie ma podwójnego opodatkowania, chyba że ustali się dywidendę. W Stanach Zjednoczonych spółka C musi uzasadnić gromadzenie zysków albo będzie musiała zapłacić podatek od zgromadzonych zysków.

Osobiście lubię spółki C, ponieważ wierzę, że zapewniają maksymalną elastyczność. Zawsze myślę na dużą skalę. Gdy zakładam biznes, oczekuję, że będzie dużym biznesem. Obecnie większość dużych biznesów, to spółki C (lub ich odpowiedniki w innych krajach). Tworzę biznesy, gdyż chcę je sprzedać lub wprowadzić na giełdę, a nie po to, aby otrzymywać dywidendy.

Czasami wybieram inną formę działalności dla biznesu. Np. właśnie założyłem ze współnikami spółkę z o.o. w celu zakupu pewnego budynku.

Powinieneś poradzić się swoich doradców finansowych i podatkowych, aby przyjąć odpowiednią strukturę dla swojej sytuacji.

Synchronizacja

Bogaty ojciec często określał S jako synchronizację. „Synchronizacja jest ważna, ponieważ ostatecznie wszyscy musimy płacić podatki. Płacenie podatków jest jednym z kosztów życia w cywilizowanym społeczeństwie. Bogaci chcą nadzorować wielkość płaconych podatków, a także terminy ich płatności”.

Zrozumienie przepisów pomaga nadzorować synchronizację płacenia podatków. Np. rozdział 1031 kodeksu podatkowego Stanów Zjednoczonych pozwala Ci „reinvestować” swój zysk z nieruchomości inwestycyjnej, jeżeli kupujesz inną nieruchomość po wyższej cenie. Pozwala Ci to na odroczenie

232

Inwestor doświadczony
płacenia podatku, dopóki nie sprzedasz drugiej nieruchomości (lub możesz stale reinwestować - być może na zawsze!).

Inna ważna kwestia synchronizacji określa status spółki C. Spółki C do celów podatkowych i księgowych mogą wybrać inny koniec roku obrachunkowego, np. 30 czerwca zamiast 31 grudnia, który obowiązuje większość osób fizycznych, spółek cywilnych, spółek S i spółek z o.o. Pozwala to na pewną swobodę strategicznego planowania podatków i synchronizację podziału podatków pomiędzy spółkami i osobami fizycznymi.

Uwagi Sharon

Chociaż Robert przedstawia kwestie formy działalności i synchronizację jako proste mechanizmy planowania podatków, ważne jest, aby zrozumieć, że wszelkie decyzje odnoszące się do wyboru formy działalności, a także kwestie synchronizacji przychodu powinny mieć uzasadniony cel biznesowy i być dogłębnie omówione z Twoimi doradcami prawnymi i podatkowymi. Robert osobiście korzysta z tych możliwości planowania podatków, robi to jednak pod uważnym nadzorem swoich doradców.

Tabela na następnej stronie opisuje różne formy podmiotów gospodarczych i pokrewne kwestie, jakie musisz rozważyć przy wyborze formy działalności spełniającej Twoje indywidualne potrzeby. Jest niezwykle ważne, abyś starannie przeanalizował własną sytuację finansową i podatkową ze swoimi doradcami prawnymi i podatkowymi, podejmując decyzję dotyczącą właściwej formy działalności dla swojego biznesu.

Rodzaj przychodu

Jeżeli chodzi o trzecią część formuły FD-S-R, bogaty ojciec mawiał: „Inwestorzy nadzorują. Wszyscy inni uprawiają hazard. Bogaci są bogaci, ponieważ w większym stopniu niż osoby biedne lub należące do klasy średniej nadzorują swoje pieniądze. W chwili, gdy zrozumiesz, że gra związana z pieniędzmi jest grą dotyczącą stosowania nadzoru, będziesz mógł się skupić na tym, co jest ważne w życiu - a nie jest to zarabianie większej ilości pieniędzy, tylko uzyskanie większego nadzoru finansowego”.

Sięgając po swój żółty blok kartek, bogaty ojciec pisał:

1. Przychód z pracy zarobkowej.
2. Przychód pasywny.

3. Przychód z portfela inwestycyjnego.

- To są trzy różne rodzaje przychodu - mówił. Bogaty ojciec kładł nacisk na to, abym znał różnicę pomiędzy nimi. R z formuły FD-S-R oznacza rodzaj przychodu.

233

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Czy różnica jest duża? - pytałem.

- Bardzo duża - odpowiadał. - Zwłaszcza w połączeniu z FD (formą działalności) i S (synchronizacją) z formuły FD-S-R. Nadzorowanie rodzaju twojego przychodu jest najważniejszym nadzorem nad finansami. Najpierw jednak powinieneś nadzorować FD i S.

Zabrało mi chwilę, aby w pełni docenić i zrozumieć to, dlaczego nadzorowanie tych trzech różnych rodzajów przychodu jest takie ważne.

- Jest ważne, ponieważ cechy przychodu są tym, co oddziela bogatych od klasy pracującej - analizował bogaty ojciec. - Biedni i klasa średnia koncentrują się na przychodzie z pracy zarobkowej, zwanym również przychodem z wypłaty lub wynagrodzeniem. Bogaci koncentrują się na przychodzie pasywnym i przychodzie z portfela inwestycyjnego. To jest fundamentalna różnica pomiędzy bogatymi i klasą pracującą, co wyjaśnia, dlaczego nadzór nad rodzajem przychodu jest istotnym nadzorem, zwłaszcza, jeżeli planujesz być zamożny.

- W USA i innych gospodarczo rozwiniętych krajach, nawet pierwszy dolar przychodu z pracy zarobkowej jest opodatkowany według wyższych stawek niż przychód pasywny i przychód z portfela. Wyższe stawki są konieczne, aby zapewnić rozmaite formy ubezpieczenia społecznego - wyjaśniał dalej bogaty ojciec. - Ubezpieczenie społeczne oznacza płatności rządowe przeznaczone dla różnych ludzi. (W Stanach Zjednoczonych zaliczane są do nich m.in.: ubezpieczenie społeczne, opieka medyczna i ubezpieczenie na wypadek bezrobocia). Do podatków od przychodu są dodawane podatki na ubezpieczenie społeczne. Przychód pasywny i przychód z portfela nie są obłożone podatkiem na ubezpieczenie społeczne.

234

Formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej

Cm

FORMA DZIAŁALNOŚCI NADZÓR ODPOWIEDZIALNOŚĆ PODATEK KONIEC ROKU
OBRACHUNKOWEGO CIĄGŁOŚĆ

INDYWIDUALNA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA Posiadasz pełen nadzór. Jesteś w pełni odpowiedzialny. Zgłaszasz wszystkie przychody i rozchody w swoim osobistym zeznaniu podatkowym. Koniec roku kalendarzowego. Firma kończy działalność z chwilą Twojej śmierci.

SPÓŁKA CYWILNA Każdy wspólnik, łącznie z Tobą, może zawierać kontrakty i inne umowy handlowe.

Odpowiadasz w pełni za wszystkie długi firmy, łącznie z częścią swojego wspólnika. Zgłaszasz swój udział w przychodzie spółki w swoim osobistym zeznaniu podatkowym. Musi być taki sam, jak rok podatkowy udziału większościowego lub głównych udziałowców. Jeśli nie jest to żaden z nich - musi to być rok kalendarzowy. Spółka kończy działalność z chwilą śmierci lub wycofania się jednego ze wspólników.

SPÓŁKA KOMANDYTOWA Główni udziałowcy nadzorują spółkę. Główni udziałowcy są w pełni odpowiedzialni. Komandytariusze są odpowiedzialni tylko do wysokości swojej inwestycji. Spółka składa roczne zeznania podatkowe - główni udziałowcy i komandytariusze zgłaszają swoje przychody lub straty w swoich osobistych zeznaniach podatkowych. Straty mogą podlegać ograniczeniom. Musi być taki sam jak rok podatkowy udziału większościowego lub głównych udziałowców. Jeśli nie jest to żaden z nich - musi to być rok kalendarzowy.

Spółka nie rozwiązuje się z chwilą śmierci komandytariusza, ale może się rozwiązać z chwilą śmierci głównego udziałowca, chyba że umowa spółki stanowi inaczej.

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ Władza należy do właścicieli lub wspólników.

Właściciele lub wspólnicy nie odpowiadają za długi firmy. W różnych stanach są różne zasady - przepisy pozwalają na wybór formy opodatkowania. W różnych stanach są różne zasady - przepisy pozwalają na wybór formy opodatkowania. W różnych stanach są różne zasady - w niektórych stanach spółka ulega rozwiązaniu z chwilą śmierci właściciela lub udziałowca.

SPÓŁKA C Udziałowcy powołują zarząd, który wyznacza menedżerów najwyższego szczebla posiadających największą władzę. Udziałowcy ponoszą ryzyko tylko do wysokości swojej inwestycji w akcje spółki.

Spółka płaci swoje własne podatki - udziałowcy płacą podatek od otrzymanych dywidend. Koniec dowolnego miesiąca. Spółki oferujące usługi osobiste muszą stosować rok kalendarzowy. Spółka występuje jako osoba prawna - może przetrwać śmierć właściciela, członka zarządu lub udziałowca.

SPÓŁKA S Udziałowcy powołują zarząd, który wyznacza menedżerów najwyższego szczebla posiadających największą władzę. Udziałowcy ponoszą ryzyko tylko do wysokości swojej inwestycji w akcje spółki.

Udziałowcy zgłaszają swój udział w zyskach lub stratach spółki w swoich osobistych zeznaniach podatkowych. Rok kalendarzowy. Spółka występuje jako osoba prawna - może przetrwać śmierć właściciela, członka zarządu lub udziałowca.

• g

UWAGA: Proszę się skonsultować ze swoimi doradcami finansowymi i podatkowymi w celu określenia formy działalności, która będzie najlepiej odpowiadała Twoim potrzebom.

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Więc każdego dnia, kiedy wstaję i koncentruję się na ciężkiej pracy, aby zarobić pieniądze, skupiam się na przychodzie z pracy, co oznacza, że płacę więcej podatków - powiedziałem. - Dlatego cały czas mnie zachęcasz, abym zmienił rodzaj przychodu, który chcę otrzymywać.

Zrozumiałem, że bogaty ojciec powraca do pierwszej lekcji z Bogatego ojca, Biednego ojca: „Bogaci nie pracują ciężko za pieniądze. U bogatych pieniądze intensywnie pracują dla nich”. Nagle wszystko zaczęło mieć sens. Musiałem nauczyć się, jak przekształcić przychód z pracy zarobkowej w przychód pasywny i przychód z portfela, aby moje pieniądze mogły zacząć pracować na mnie.

Dziedziny nadzorowane przez inwestora doświadczonego:

1. Kontrolowanie samego siebie.
2. Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa.
4. Nadzorowanie podatków.
5. Nadzorowanie kupowania i sprzedawania.
6. Nadzorowanie transakcji brokerskich.
7. Nadzorowanie FD-S-R (formy działalności, synchronizacji i rodzaju).

Trzy „W” znajdujące się w posiadaniu inwestora doświadczonego:

1. Wiedza.
2. Wprawa.
3. Wolna gotówka.

Uwagi Sharon

Według SEC „inwestorem doświadczonym” jest inwestor nieakredytowany, który posiada wystarczająco dużo wiedzy i doświadczenia w sprawach finansowych i biznesowych, aby móc oszacować zalety i ryzyko związane z potencjalną inwestycją i działa sam lub poprzez przedstawiciela upoważnionego do zakupu. SEC zakłada, że inwestorzy akredytowani (jak wcześniej zdefiniowano - ludzie zamożni, których stać na wynajęcie doradców) są w stanie nadzorować swoje udziały.

My - przeciwnie, uważamy, że wielu inwestorów akredytowanych i kwalifikowanych nie zalicza się do doświadczonych. Wiele zamożnych osób nie opanowało podstaw inwestowania i przepisów. Wiele z nich powierza swoje inwestycje doradcom inwestycyjnym, którzy -jak mają nadzieję - są inwestorami doświadczonymi.

236

Inwestor doświadczony

Nasz inwestor doświadczony rozumie wpływ i zalety przepisów oraz tak buduje swój portfel inwestycyjny, aby uzyskać maksymalne korzyści z wyboru formy działalności, synchronizacji i rodzaju przychodu. Działając tak, inwestor doświadczony korzysta z rady swojego doradcy prawnego i podatkowego.

Wielu inwestorów doświadczonych jest często zadowolonych z inwestowania w inne podmioty jako inwestorzy zewnętrzni. Mogą nie posiadać nadzoru nad zarządzaniem swoją inwestycją, co odróżnia ich od inwestorów wewnętrznych. Mogą inwestować w zespoły zarządzające, nie posiadając pakietu kontrolnego akcji w spółce albo mogą inwestować jako wspólnicy w konsorcjach nieruchomości lub jako udziałowcy w dużych spółkach. Rozważnie studiują i badają inwestycje, ale brakuje im nadzoru nad zarządzaniem zasadniczymi aktywami i dlatego mają dostęp tylko do publicznie dostępnej informacji o działaniach spółki. Ten brak nadzoru nad zarządzaniem stanowi zasadniczą różnicę w definicji pomiędzy inwestorem doświadczonym i inwestorem wewnętrznym.

Jednakże inwestor doświadczony wciąż korzysta z zalet analizy FD-S-R w odniesieniu do swojego portfela inwestycyjnego. W etapie czwartym omówimy wspomniane zasady, które stosuje inwestor doświadczony, aby uzyskać maksymalne korzyści, działając w ramach obowiązujących przepisów.

Dobre kontra złe

Oprócz trzech rodzajów przychodu, które omawia Robert, trzy inne ogólne zasady odróżniają inwestora doświadczonego od przeciętnego. Inwestor doświadczony zna różnicę pomiędzy:

Dobrym i złym długiem.

Dobrymi i złymi kosztami.

Dobrymi i złymi stratami.

Zgodnie z ogólną zasadą, dobre długi, dobre koszty i dobre straty - wszystkie generują dla Ciebie dodatkowy przepływ pieniężny. Np. dług zaciągnięty w celu nabycia nieruchomości czynszowej, która posiada dodatni przepływ pieniężny każdego miesiąca, byłby dobrym długiem. Podobnie zapłata za porady prawne i podatkowe jest dobrym kosztem, gdyż pomaga Ci zaoszczędzić tysiące dolarów, dzięki zmniejszonym podatkom wynikającym z ich planowania. Przykładem dobrej straty jest strata wygenerowana przez amortyzację nieruchomości. Ta dobra strata jest również nazywana stratą widmową, ponieważ jest stratą na papierze

237

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

i nie wymaga wydawania w rzeczywistości żadnej gotówki. Rezultatem końcowym są oszczędności w kwocie podatku zapłaconego od przychodu pomniejszonego przez stratę.

Znajomość różnicy pomiędzy dobrymi i złymi długami, kosztami i stratami odróżnia inwestora doświadczonego od inwestora przeciętnego. Gdy przeciętny inwestor słyszy słowa: „dług, koszty,

strata”, zwykle reaguje negatywnie. Jego doświadczenie z długami, kosztami i stratami zazwyczaj kończy się dodatkową gotówką wypływającą z jego kieszeni.

Inwestor doświadczony zapewnia sobie porady księgowych, strategów podatkowych i doradców finansowych w celu zbudowania najkorzystniejszej organizacji finansowej dla swoich inwestycji. Szuka i inwestuje w transakcje posiadające cechy FD-S-R, które wspierają jego osobisty plan finansowy - mapę, której się trzyma, aby stać się bogatym.

Jak można rozpoznać inwestora doświadczonego?

Pamiętam historię o ryzyku, którą opowiedział mi kiedyś bogaty ojciec. Choć częściowo została już opowiedziana w innych częściach książki, warto ją tutaj powtórzyć w całości. Przeciętny inwestor patrzy na ryzyko z zupełnie innego punktu widzenia niż inwestor doświadczony. I ten pogląd na ryzyko naprawdę go wyróżnia.

Dlaczego działanie z pozycji bezpieczeństwa jest ryzykowne?

Pewnego dnia, jako młodzieniec, poszedłem do bogatego ojca i powiedziałem: - Mój ojciec uważa, że to, co pan robi, jest za bardzo ryzykowne. On sądzi, że bezpieczne jest jedno zestawienie finansowe, a pan uważa, że nadzorowanie tylko jednego zestawienia finansowego jest ryzykiem. To wydaje się sprzecznością punktów widzenia.

Bogaty ojciec tylko zachichotał. - Tak jest - powiedział. - Prawie całkowicie sprzeczne i przeciwstawne. Bogaty ojciec przerwał na chwilę, aby pozbierać myśli. - Jeśli chcesz być naprawdę bogaty - powiedział - to jedną z rzeczy, które będziesz musiał zmienić jest twój punkt widzenia na temat tego, co uważasz za ryzykowne, a co za bezpieczne. To, co osoby biedne i należące do klasy średniej uważają za bezpieczne, ja uważam za ryzykowne.

Pomyślałem przez krótką chwilę o tym stwierdzeniu, pozwalając, aby zapadło mi głęboko w pamięć, że to, co mój ojciec uważał za bezpieczne, bogaty ojciec uważał za ryzykowne. - Nie w pełni rozumiem - powiedziałem w końcu. - Czy może mi pan podać jakiś przykład?

238

Inwestor doświadczony

- Oczywiście - powiedział bogaty ojciec - po prostu słuchaj naszych słów. Twój ojciec zawsze mówi: „Zdobądź pewną, bezpieczną pracę”. Zgadza się?

Przytaknąłem. - Tak, on myśli, że to bezpieczna droga życiowa.

- Ale czy naprawdę jest bezpieczna? - zapytał bogaty ojciec.

- Myślę, że dla niego - tak. Ale pan to widzi inaczej?

Bogaty ojciec skinął głową, a następnie zapytał: - Co się zazwyczaj dzieje, gdy firma, której akcje są na giełdzie, ogłasza dużą redukcję zatrudnienia?

- Nie wiem - odpowiedziałem. - Czy chodzi o to, że firma zwalnia wielu pracowników?

- Tak. Co się często dzieje z ceną akcji? - zapytał bogaty ojciec.

- Nie wiem - odparłem. - Czy cena akcji idzie w dół?

Bogaty ojciec pokręcił głową i cicho powiedział: - Nie, niestety. Gdy taka firma ogłasza zwolnienia, cena jej akcji idzie w górę.

Pomyślałem o tym przez moment i rzekłem: - I dlatego często mówi pan, że istnieje duża różnica pomiędzy ludźmi po lewej i po prawej stronie Kwadrantu przepływu pieniędzy?

Bogaty ojciec skinął głową i powiedział: - Duża różnica. To co jest bezpieczne dla jednej strony, jest ryzykowne dla drugiej.

- I dlatego tak niewielu ludzi staje się naprawdę bogatymi? - zapytałem.

Bogaty ojciec znów skinął głową i powtórzył: - To, co wydaje się bezpieczne dla jednej strony, jest ryzykowne dla drugiej. Jeżeli chcesz być bogaty i zachować swoje bogactwo przez pokolenia, musisz umieć dostrzegać obie strony ryzyka i bezpieczeństwa. Przeciętny inwestor widzi tylko jedną stronę.

239

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

To, co wydaje się bezpieczne, jest w rzeczywistości ryzykowne

Jako dorośli widzimy teraz to, co widział bogaty ojciec. To, co obecnie uważam za bezpieczne, większość ludzi uważa za ryzykowne. Poniżej przedstawiam kilka różnic:

Przeciętny inwestor	Doświadczony inwestor
Posiada tylko jedno zestawienie finansowe. Posiada wiele zestawień finansowych.	
Wszystko chce posiadać na swoje nazwisko.	Nic nie chce posiadać na swoje nazwisko. Używa spółek jako osobowości prawnej. Często zamieszkiwana posiadłość i pojazdy nie są zarejestrowane na jego imię.
Nie uważa ubezpieczenia za inwestycję. Używa takich słów jak „dywersyfikacja”.	Używa ubezpieczenia jako produktu inwestycyjnego, aby zabezpieczyć się przed narażeniem się na ryzyko. Używa takich słów, jak: „pokrycie”, „narażenie się”, „hedging”.
Trzyma tylko aktywa papierowe, do czego zalicza się też gotówka i oszczędności.	Posiada oba rodzaje aktywów: papierowe oraz „twarde” - jak nieruchomości i metale szlachetne. Metale szlachetne stanowią zabezpieczenie przed złym zarządzaniem przez rząd obiegiem pieniędzy, a także przed pieniędzmi papierowymi.
Skupia się na zabezpieczeniu sobie pracy zarobkowej.	Skupia się na finansowej wolności.
Skupia się na profesjonalnym wykształceniu. Unika popełniania błędów.	Skupia się na wykształceniu związanym z finansami. Rozumie, że błędy są częścią procesu uczenia się.
Nie poszukuje finansowej informacji lub chce ją mieć za darmo, jeśli jej poszukuje.	Jest gotowy zapłacić za finansową informację.
Myśli kategoriami dobra lub zła, czarnego lub białego, właściwego lub niewłaściwego. Myśli w kategoriach wielu odcieni szarości, gdy chodzi o finanse.	
Bierze pod uwagę zaistniałe w przeszłości wskaźniki, np. c/z. Poszukuje wskaźników wyznaczających przyszłość: trendy, tymczasowość, zmiany w zarządzaniu i produktach.	
Najpierw dzwoni do maklera i prosi o poradę inwestycyjną lub inwestuje samotnie, nie pytając nikogo o radę.	
Dzwoni do maklera na końcu - po skonsultowaniu planu i uzgodnieniach z zespołem doradczym. Maklerzy są często członkami jego zespołu doradczego.	
Poszukuje zabezpieczenia na zewnątrz, jak np. rządowej pracy zarobkowej lub etatu w firmie.	Ceni sobie pewność siebie oraz niezależność.

Podsumowując: to, co jednym inwestorom wydaje się bezpieczne, innym wydaje się ryzykowne.

240

Rozdział 25

Inwestor wewnętrzny

Inwestor wewnętrzny to ktoś, kto ma dostęp do poufnych informacji o inwestycji oraz w pewnym stopniu posiada nadzór nad jej zarządzaniem.

Chociaż ważnym wyróżnikiem inwestora wewnętrznego jest aspekt posiadania nadzoru nad zarządzaniem, najważniejszą różnicą, na którą zwracał uwagę bogaty ojciec, było to, że nie trzeba mieć wysokiego przychodu lub kapitału własnego, aby być uważanym za inwestora wewnętrznego. Członek zarządu, dyrektor lub właściciel co najmniej 10% wyemitowanych akcji firmy jest inwestorem wewnętrznym.

Większość książek o inwestowaniu jest napisana dla ludzi, którzy nie mają dostępu do poufnych informacji. Ta książka przeznaczona jest dla ludzi, którzy chcą inwestować, mając informacje ze źródła.

W prawdziwym świecie istnieją legalne i nielegalne działania inwestycyjne oparte na dostępie do informacji. Bogaty ojciec zawsze pragnął, abyśmy byli z jego synem inwestorami wewnętrznymi. To bardzo ważny sposób na obniżenie ryzyka i zwiększenie zysków.

Osoba posiadająca finansowe wykształcenie, ale nie posiadająca finansowych zasobów inwestora akredytowanego, wciąż może być inwestorem wewnętrznym. W taki sposób wielu ludzi dzisiaj wchodzi w świat inwestycji. Budując własne firmy, inwestorzy wewnętrznymi budują aktywa, którymi mogą zarządzać, sprzedać lub wystawić na giełdzie w ofercie publicznej.

241

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

W swojej książce: *Co działa na Wall Street?*, James O'Shaughnessy analizuje efektywność różnych rodzajów inwestycji według kapitalizacji rynkowej. Okazuje się, że akcje małych spółek zdecydowanie przewyższają inne kategorie. Dalej umieszczam wykres z książki O'Shaughnessy'ego.

Prawie wszystkie wysokie zyski można znaleźć w akcjach małych spółek o kapitalizacji rynkowej poniżej 25 milionów dolarów. Wadą tych akcji jest to, że są one za małe, aby mogły w nie inwestować fundusze powiernicze, przeciętnemu inwestorowi trudno je znaleźć. Jak stwierdza O'Shaughnessy: „Są one praktycznie poza zasięgiem prawie każdego”. Wolumen obrotu tymi akcjami jest bardzo mały, więc zwykle cena w ofercie sprzedaży i w ofercie kupna bardzo się różni. To jest przykład tego, w jaki sposób 10% inwestorów uzyskuje kontrolę nad 90% akcji.

Jeżeli nie możesz znaleźć tych akcji, aby w nie zainwestować, rozważ inną, równie dobrą możliwość. Zbuduj swoją własną spółkę o małej kapitalizacji rynkowej i ciesz się znakomitymi zyskami jako inwestor wewnętrzny.

Jak ja to zrobiłem?

Znalazłem swoją wolność finansową jako inwestor wewnętrzny. Pamiętasz, że zaczynałem z niskiego pułapu, kupując nieruchomości jako inwestor doświadczony. Nauczyłem się, jak wykorzystywać spółki komandytowe i spółki akcyjne, aby osiągnąć jak największe oszczędności podatkowe i ochronę aktywów. Później założyłem kilka firm, aby zdobyć dodatkowe doświadczenie. Posiadając finansową edukację, którą otrzymałem od bogatego ojca, budowałem biznes jako inwestor wewnętrzny. Nie zostałem inwestorem akredytowanym, dopóki nie osiągnąłem sukcesu jako inwestor doświadczony. Nigdy nie uważałem się za inwestora kwalifikowanego. Nie wiem, jak wybierać akcje i nie chcę ich kupować jako osoba spoza firmy. (Dlaczego miałbym to robić? Bycie inwestorem wewnętrznym oznacza znacznie mniejsze ryzyko i o wiele większe zyski!)

Dzielę się tym z Tobą, aby dać Ci nadzieję. Jeżeli ja mogę się nauczyć, jak zostać inwestorem wewnętrznym poprzez budowanie firmy - Ty też możesz. Pamiętaj, że w im większym stopniu nadzorujesz swoją inwestycję, tym jest ona mniej ryzykowna.

Dziedziny nadzorowane przez inwestora wewnętrznego:

1. Kontrolowanie samego siebie.

2. Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa.
3. Nadzorowanie zarządzania inwestowaniem.

242

Inwestor wewnętrzny

4. Nadzorowanie podatków.
5. Nadzorowanie kupowania i sprzedawania.
6. Nadzorowanie transakcji brokerskich.
7. Nadzorowanie FD-S-R (formy działalności, synchronizacji i rodzaju).
8. Nadzorowanie warunków umów.
9. Nadzorowanie dostępu do informacji.

J

1 < i
James

Co działa na Wal

Źródło:

| \$3,8 \$2,7 \$1,6 \$3,4 \$1,6 \$1,9 \$3,4 | \$3,4 | \$7,8

o «”«

• E ~

cm .5 a

- la

ii

!2 E

J5 N

i!

S u

oo

o o

l I I f f ft i fi li I I l i i l J

O

itali itali i 2 a.

a a. o.

m JL 2 s *

V V V

ln\$

i OO m 25m

I!

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Trzy „W” znajdujące się w posiadaniu inwestora wewnętrznego:

1. Wiedza.
2. Wprawa.
3. Wolna gotówka.

Uwagi Sharon

SEC definiuje „inwestora wewnętrznego” jako osobę posiadającą informacje o spółce, które nie zostały jeszcze publicznie ogłoszone. Amerykańska ustawa o giełdzie papierów wartościowych z 1934 r. określa czerpanie zysków dzięki informacjom, które nie zostały podane do publicznej wiadomości, jako nielegalne. Obejmuje to zarówno osobę mającą bezpośredni dostęp do takich informacji, jak i kogoś, komu taka osoba udziela „rady”, dzięki czemu ten ktoś czerpie zyski.

Znaczenie określenia „inwestor wewnętrzny”, którego używa Robert, dotyczy inwestorów, którzy mają nadzór menedżerski nad działaniami firmy. Inwestor wewnętrzny nadzoruje kierunek rozwoju spółki, a inwestor spoza firmy nie posiada tej możliwości. Robert na podstawie informacji z wewnątrz firmy rozróżnia legalną i nielegalną spekulację i jest zdecydowanie przeciwny nieuczciwym praktykom na tym polu. Zbyt łatwo jest zarobić pieniądze legalnie.

Tworzenie nadzoru

Pieniądze, które inwestujesz i ryzyko, jakie ponosisz jako właściciel prywatnej firmy, należą do Ciebie. Jeżeli masz inwestorów z zewnątrz, ponosisz prawną odpowiedzialność powierniczą za dobre zarządzanie ich inwestycją, ale możesz również kontrolować zarządzanie tą inwestycją, a także mieć dostęp do poufnych informacji z wewnątrz firmy.

Nabywanie praw

Poza budowaniem swojego biznesu, możesz zostać inwestorem wewnętrznym poprzez kupienie pakietu kontrolnego akcji w już istniejącej spółce. Wykupienie większości akcji spółki pozwala Ci nabyć pakiet kontrolny. Pamiętaj, że w miarę jak powiększasz liczbę dziedzin, które znajdują się pod Twoim nadzorem, obniżasz swoje ryzyko w inwestycji - oczywiście, jeżeli posiadasz umiejętność właściwego zarządzania inwestycją.

Jeżeli już jesteś właścicielem biznesu i chcesz rozszerzyć działalność, możesz nabyć inną firmę poprzez fuzję lub przejęcie. Istnieje zbyt dużo

244

Inwestor wewnętrzny

ważnych kwestii związanych z fuzjami i przejęciami, aby je tutaj omawiać. Jednak bardzo ważne jest, aby skorzystać z kompetentnych porad prawnych, podatkowych i księgowych przed kupnem, fuzją czy przejęciem, aby mieć gwarancję, że taka transakcja zostanie przeprowadzona w sposób prawidłowy.

Aby przejść od inwestora wewnętrznego do inwestora ostatecznego, musisz zdecydować się sprzedać część lub całość swojego biznesu. Poniższe pytania mogą Ci pomóc w procesie podejmowania decyzji:

1. Czy wciąż jesteś podekscytowany swoim biznesem?
2. Czy chcesz założyć inny biznes?

3. Czy chcesz przejść w stan spoczynku?
4. Czy biznes przynosi zyski?
5. Czy biznes rośnie tak szybko, że nie możesz sobie dać z nim rady?
6. Czy Twoja spółka posiada duże potrzeby pozyskania kapitału, które można zaspokoić poprzez sprzedaż akcji lub sprzedaż innej spółce?
7. Czy Twoja spółka ma pieniądze i czas na zaoferowanie akcji w ofercie publicznej?
8. Czy zamiast angażować się w funkcjonowanie firmy, możesz bez szkody dla działania spółki skupić się na negocjacjach w sprawie sprzedaży lub wejścia na giełdę?
9. Czy branża, w której działa Twoja firma, rozwija się czy kurczy?
10. Jaki wpływ będą mieli Twoi konkurenci na sprzedaż lub ofertę publiczną?
11. Jeżeli Twoja firma jest silna, czy możesz ją przekazać swoim dzieciom lub innym członkom rodziny?
12. Czy masz w swojej rodzinie osoby (dzieci), dobrze wyszkolone i posiadające zdolności menedżerskie, którym mógłbyś przekazać swój biznes?
13. Czy biznes wymaga umiejętności menedżerskich, których brakuje Tobie?

Wielu inwestorów wewnętrznych jest bardzo szczęśliwych z powodu prowadzenia swoich biznesów i portfeli inwestycyjnych. Nie pragną sprzedawać części swojej firmy poprzez ofertę publiczną bądź prywatną - ani całkowicie jej sprzedawać. To jest rodzaj inwestora, którym został najlepszy przyjaciel Roberta - Michał. Jest bardzo zadowolony z tego, że może prowadzić imperium finansowe, które zbudował wraz z ojcem.

245

Rozdział 26

Inwestor

ostateczny

Inwestor ostateczny - to osoba taka jak Bili Gates lub Warren Buffet. Inwestorzy ci zbudowali gigantyczne firmy, w które chcą inwestować inni inwestorzy. Inwestor ostateczny - to osoba tworząca aktywa, które stają się tak cenne, że dla milionów ludzi są warte dosłownie miliardy dolarów.

Gates i Buffet stali się bogaci nie z powodu wysokich pensji czy swoich świetnych produktów, ale dlatego, że zbudowali wspaniałe firmy i wprowadzili je na giełdę.

Chociaż jest mało prawdopodobne, że wielu z nas zbuduje taką firmę jak Microsoft lub Berkshire Hathaway, wszyscy mamy możliwość zbudowania mniejszego biznesu i stania się zamożnymi poprzez jego sprzedaż w ofercie publicznej lub prywatnej.

Bogaty ojciec mawiał: „Niektórzy ludzie budują domy na sprzedaż, inni budują samochody, ale celem ostatecznym jest zbudowanie biznesu, w którym miliony ludzi chcą posiadać udział”.

Dziedziny nadzorowane przez inwestora ostatecznego:

1. Kontrolowanie samego siebie.
2. Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa.
3. Nadzorowanie zarządzania inwestowaniem.
4. Nadzorowanie podatków.
5. Nadzorowanie kupowania i sprzedawania.

247

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

6. Nadzorowanie transakcji brokerskich.
7. Nadzorowanie FD-S-R (formy działalności, synchronizacji i rodzaju).
8. Nadzorowanie warunków umów.
9. Nadzorowanie dostępu do informacji.
10. Nadzorowanie dotacji, filantropii, redystrybucji majątku.

Trzy „W” znajdujące się w posiadaniu inwestora ostatecznego:

1. Wiedza.
2. Wprawa.
3. Wolna gotówka.

Uwagi Sharon

Istnieją wady i zalety publicznej sprzedaży akcji, które omówimy dokładniej w dalszej części książki. Przedstawiam jednak tutaj kilka zalet i wad pierwszej publicznej oferty sprzedaży akcji:

Zalety:

1. Pozwala właścicielom biznesu spieniężyć część udziału w kapitale akcyjnym spółki. Np. pierwszy wspólnik Billa Gatesa - Paul Allen - sprzedał część swoich akcji w Microsoftzie, aby kupić firmy telewizji kablowej.
2. Zwiększa kapitał, który można przeznaczyć na rozwój.
3. Spłaca zadłużenie spółki.
4. Podnosi kapitał własny przedsiębiorstwa.
5. Pozwala spółce proponować swoim pracownikom akcje jako dodatkowe świadczenia.

Wady:

1. Twoje działania stają się publiczne. Jesteś zmuszony ujawniać publicznie informacje, które dotąd były prywatne.
2. Pierwsza publiczna oferta sprzedaży akcji jest bardzo kosztowna.
3. Zamiast angażować się jedynie w funkcjonowanie firmy, musisz skupiać się na spełnianiu wymagań przewidzianych dla firmy publicznej.
4. Musisz stosować się do przepisów pierwszej publicznej oferty sprzedaży akcji oraz sporządzać raporty kwartalne i roczne, co jest pracochłonne.
5. Ryzykujesz utratę nadzoru nad swoją spółką.

248

Inwestor ostateczny

6. Jeżeli Twoim akcjom nie będzie dobrze szło na rynku publicznym, ryzykujesz, że udziałowcy zaskarżą Cię do sądu.

W przypadku wielu inwestorów, wizja potencjalnej nagrody finansowej za wprowadzenie spółki na giełdę jest w znacznym stopniu tłumiona przez potencjalne wady.

Początek mojej drogi

Pozostała część książki dotyczy tego, jak bogaty ojciec prowadził mnie jako inwestora wewnętrznego i doświadczonego ścieżką zmierzającą do zostania inwestorem ostatecznym. Nie musiał już prowadzić swojego syna Michała, gdyż ten zadowalał się pozycją inwestora wewnętrznego. Dowiesz się o tym, co bogaty ojciec uważał za ważne, czego musiałem się nauczyć i o błędach, które popełniłem po drodze. Mam nadzieję, że będziesz mógł się uczyć na moich błędach i moich sukcesach, podążając własną drogą do zostania inwestorem ostatecznym.

249

Rozdział 27

Jak się szybko wzbogacić?

Bogaty ojciec regularnie omawiał ze mną różne poziomy inwestorów. Chciał, abym rozumiał różne sposoby, dzięki którym inwestorzy stworzyli swoje fortuny. Bogaty ojciec wzbogacił się, inwestując najpierw jako inwestor wewnętrzny. Zaczął z niskiego pułapu i poznał korzyści podatkowe, które były dla niego dostępne. Szybko nabrał pewności siebie i w młodym wieku stał się inwestorem doświadczonym. Zbudował niesamowite imperium finansowe. Z drugiej zaś strony, mój własny ojciec ciężko pracował przez całe swoje życie jako urzędnik państwowy i nie za bardzo miał się czym pochwalić.

Gdy dorastałem, przepaść pomiędzy bogatym ojcem, a moim biednym ojcem stawała się coraz bardziej oczywista. W końcu zapytałem bogatego ojca, jak to jest, że on się bogaci, podczas gdy mój ojciec pracuje coraz ciężiej.

We wstępie do tej książki opowiedziałem historię o tym, jak z bogatym ojcem spacerowaliśmy po plaży, oglądając nieruchomości nad brzegiem oceanu, którą właśnie kupił. W czasie tego spaceru zdałem sobie sprawę, że bogaty ojciec nabył inwestycję, którą mogła nabyć tylko osoba bogata. Problem polegał na tym, że bogaty ojciec nie był wtedy jeszcze naprawdę bogaty. Dlatego zapytałem go, w jaki sposób mógł sobie pozwolić na tak drogą inwestycję. Wiedziałem też, że mojego ojca, człowieka, który zarabiał więcej pieniędzy niż bogaty ojciec, nie było na nią stać.

251

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

To właśnie w czasie tamtego spaceru po plaży bogaty ojciec podzielił się ze mną podstawami swojego planu inwestycyjnego. Powiedział: „Mnie też nie stać na tę ziemię, ale stać mój biznes”. Jak stwierdziłem we wstępie, wtedy potęga inwestowania rozbudziła moją ciekawość i od tamtego momentu zacząłem studiować tę profesję. W trakcie spaceru po plaży, mając 12 lat, zacząłem poznawać sekrety tego, ilu z najbogatszych ludzi na świecie inwestuje i dlaczego stanowią oni 10% ludzi kontrolujących 90% pieniędzy.

Po raz kolejny nawiążę do Raya Kroca, założyciela McDonalda, który powiedział dosłownie to samo na uczelni mojego znajomego: „Mój biznes to nie hamburgery. Mój biznes to nieruchomości”. Dlatego McDonald jest właścicielem najcenniejszych nieruchomości na świecie. Ray Kroć i bogaty ojciec rozumieli, że celem biznesu jest kupowanie aktywów.

Plan inwestycyjny bogatego ojca

Kiedy byłem małym chłopcem, jeszcze w szkole podstawowej, bogaty ojciec już wkładał mi do głowy wiedzę na temat różnic pomiędzy bogatymi, biednymi i klasą średnią. Podczas jednej z

naszych sobotnich lekcji powiedział: „Jeżeli pragniesz bezpieczeństwa kojarzonego z pracą na etacie, słuchaj rad swojego ojca. Jeśli chcesz być bogaty, powinieneś słuchać moich rad. Twój ojciec ma mizerną szansę na to, aby osiąść oba walory: bezpieczeństwo etatowej pracy i majątek. Przepisy nie działają na jego korzyść”.

Jedną z sześciu lekcji bogatego ojca opisanych w Bogatym ojcu, Biednym ojcu, była lekcja o potędze spółek. W Kwadrancie przepływu pieniędzy opisałem, jaki wpływ na różne kwadranty mają różne przepisy podatkowe. Bogaty ojciec używał tych lekcji, aby pokazać mi różnice pomiędzy jego planem inwestycyjnym i planem inwestycyjnym mojego ojca. Różnice te miały duży wpływ na moją drogę życiową obraną po zakończeniu formalnej edukacji i służby wojskowej.

- Mój biznes kupuje aktywa za pieniądze sprzed opodatkowania - mawiał bogaty ojciec, rysując poniższy diagram:

Przychód

Rozchód

Kupowanie aktywów

Podatki

252

Jak się szybko wzbogacić?

- Twój ojciec próbuje kupować aktywa przy pomocy pieniędzy po opodatkowaniu - powiedział bogaty ojciec. Jego zestawienie finansowe wygląda tak:

Przychód

Rozchód

Podatki Kupowanie aktywów

Jako chłopiec, nie rozumiałem w pełni, czego próbuje mnie nauczyć bogaty ojciec, jednak dostrzegłem tę różnicę. Ponieważ byłem zdezorientowany, spędziłem dużo czasu, pytając go, co ma na myśli. Aby pomóc mi to lepiej zrozumieć, narysował poniższy diagram:

Rozchód

Podatki Twój ojciec Kupowanie aktywów Podatki Ja

- Dlaczego? - zapytałem bogatego ojca. - Dlaczego płaci pan swoje podatki na końcu, a mój ojciec na początku?

- Ponieważ twój ojciec jest pracownikiem etatowym, a ja właścicielem biznesu - powiedział bogaty ojciec. - Zawsze pamiętaj, że choć żyjemy w wolnym kraju, nie każdego obowiązują te same przepisy. Jeżeli chcesz być bogaty lub szybko się wzbogacić, to lepiej trzymaj się tych samych przepisów, z których korzystają bogaci.

- Ile mój ojciec płaci podatku? - zapytałem.

-No cóż, twój ojciec jest dobrze opłacanym urzędnikiem państwowym, więc oceniam, że płaci co najmniej 50 - 60% swojego całkowitego przychodu w formie różnych podatków - powiedział bogaty ojciec.

253

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- A pan ile płaci? - zapytałem.

- To nie jest prawidłowe pytanie - powiedział bogaty ojciec. - Właściwe pytanie brzmi: „Ile wynosi mój przychód podlegający opodatkowaniu?”

Nie wiedziałem o co chodzi i zapytałem: - Jaka jest różnica?

- No cóż - powiedział bogaty ojciec. - Ja płacę podatki od przychodu netto, a podatki twojego ojca są potrącane od jego całkowitego przychodu. To jedna z największych różnic pomiędzy twoim ojcem i mną. Robię szybszy postęp, ponieważ kupuję swoje aktywa z przychodu brutto, a płacę podatki od przychodu netto. Twój ojciec płaci podatki od przychodu brutto, a potem próbuje kupować aktywa za swój przychód netto. Dlatego jest mu bardzo, bardzo ciężko zgromadzić jakikolwiek majątek. Oddaje najpierw mnóstwo swoich pieniędzy rządowi - pieniędzy, których mógłby użyć do kupowania aktywów. Ja płacę swoje podatki od wartości netto lub od tego, co zostaje po tym, jak kupię swoje aktywa. Najpierw kupuję aktywa, a potem płacę podatki. Twój ojciec najpierw płaci podatki i zostaje mu bardzo mało pieniędzy, aby kupić aktywa.

Mając 10 czy 11 lat, nie rozumiałem dokładnie, co mówi bogaty ojciec. Wiedziałem po prostu, że to nie brzmi zbyt sprawiedliwe i tak też powiedziałem. - Ale to nie jest sprawiedliwe - zaprotestowałem.

- Zgadzam się - potakując, powiedział bogaty ojciec. - To nie jest sprawiedliwe, ale takie są przepisy.

Przepisy są takie same

Gdy omawiam tę kwestię na swoich seminariach, słyszę często: „Być może takie są przepisy w Stanach Zjednoczonych, ale nie w moim kraju”.

Ponieważ nauczam w wielu anglojęzycznych krajach, często odpowiadam: „Skąd wiesz? Dlaczego sądzisz, że przepisy się różnią?” Faktem jest, że większość ludzi nie wie, które przepisy są podobne, a które są różne, proponuję więc krótką lekcję historii ekonomii i przepisów.

Wykazuję moim słuchaczom, że większość przepisów w krajach anglojęzycznych opartych jest na angielskim prawie zwyczajowym, rozpowszechnionym na całym świecie przez brytyjską Kompanię Indii Wschodnich. Podaję im również dokładną datę, od kiedy bogaci zaczęli tworzyć zasady: „W 1215 r. została podpisana Magna Carta, najsłynniejszy dokument w brytyjskiej historii konstytucyjnej. Podpisując Magna Cartę, król Jan przekazał część swojej władzy angielskim możnowładcom. Teraz powszechnie uważa się, że Magna Carta ukazała możliwość przeciwstawienia się nadmiernemu wykorzystywaniu władzy królewskiej”.

Wyjaśniam następnie znaczenie Magna Carta w taki sposób, w jaki wyjaśnił mi to bogaty ojciec. „Od czasu podpisania tego dokumentu, przepisy

254

Jak się szybko wzbogacić?

tworzą bogaci”. Mawiał również: „Duchowa złota zasada brzmi: Czyń innym to, co chciałbyś, aby tobie czyniono”. Inni mówią, że finansowa złota zasada brzmi: „Ten kto posiada złoto, tworzy zasady”. Myślę jednak, że prawdziwa finansowa złota zasada brzmi: „Ten kto tworzy zasady, zdobywa złoto”.

13 września 1999 r. w *The Wall Street Journal* ukazał się artykuł, który wydaje się potwierdzać punkt widzenia bogatego ojca na prawdziwą finansową złotą zasadę. W artykule napisano: „Pomimo całej gadaniny o funduszach powierniczych dla mas oraz o fryzjerach i pucybutach udzielających porad inwestycyjnych, rynek papierów wartościowych pozostaje przywilejem relatywnie elitarnej grupy ludzi.

Ekonomista Edward Wolf z Uniwersytetu New York, opierając się na danych pochodzących z 1997 r. twierdzi, że tylko 43,3% wszystkich gospodarstw domowych posiadało jakieś papiery wartościowe. Spośród tej liczby wiele portfeli miało stosunkowo małą wartość. Niemal 90% wszystkich akcji było w posiadaniu 10% najbogatszych rodzin. Oto cała prawda: w roku 1997 r. te 10% było w posiadaniu 73% krajowego kapitału, podczas gdy w 1983 r. było to 68%”.

Biznes kupuje Twoje aktywa

Kiedy miałem 25 lat i prawie kończyłem służbę wojskową w piechocie morskiej, bogaty ojciec przypomniał mi o różnicy pomiędzy dwoma drogami życiowymi:

„Oto jak twój ojciec próbuje inwestować i kupować aktywa”:

255

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca I dodał: „Oto jak ja inwestuję”:

„Zawsze pamiętaj, że w różnych kwadrantach obowiązują różne zasady. Dlatego starannie podejmij następną decyzję dotyczącą twojej kariery. Chociaż na krótką metę praca w liniach lotniczych mogłaby być przyjemna, na dłuższą metę mógłbyś nie zostać tak bogaty, jak tego pragniesz”.

Jak zmieniły się przepisy podatkowe?

Chociaż bogaty ojciec nie skończył szkoły, był zapalonym studentem ekonomii, historii świata i prawa. Kiedy uczęszczałem do Morskiej Akademii Handlowej Stanów Zjednoczonych w Kings Point, w Nowym Jorku (w latach 1965 - 1969) i studiowałem handel zagraniczny, bogaty ojciec był bardzo z tego zadowolony, że moje studia obejmowały prawo morskie, prawo handlowe, ekonomię i przepisy dotyczące spółek. Ponieważ studiowałem te przedmioty, było mi o wiele łatwiej zrezygnować z pracy pilota.

Przyczynę można odnaleźć w historii

Jedną z różnic pomiędzy Ameryką a resztą świata skolonizowanego przez Anglików jest to, że koloniści w Ameryce zaprotestowali przeciwko nadmiernym podatkom, organizując w Bostonie bunt herbaciany. Na przełomie XIX i XX wieku Ameryka rozwijała się szybko, gdyż była krajem niskich podatków. Będąc rajem podatkowym, Stany Zjednoczone przyciągały z całego świata przedsiębiorców, którzy chcieli się szybko wzbogacić. Jednak w 1913 r. przyjęliśmy 16-stą poprawkę do konstytucji, która umożliwiła opodatkowanie bogatych i był to koniec rajów. Ale

bogaci zawsze znajdują wyjście z pułapki i dlatego istnieją różne przepisy dla różnych kwadrantów,

256

Jak. się szybko wzbogacić?

faworyzujące zwłaszcza kwadrant B, kwadrant, do którego należą super-bogaci Amerykanie. Bogaci wynagrodzili sobie zmianę przepisów podatkowych z 1913 r., powoli zmieniając przepisy i przekładając ciężar z powrotem na inne kwadranty. Zatem zmiana przepisów podatkowych wyglądała tak:

1943

1986

W 1943 r. uchwalono ustawę o podatku bieżącym. Od tego momentu, zamiast opodatkowywać tylko bogatych, rząd federalny mógł opodatkowywać wszystkich z kwadrantu P. Jeżeli byłś pracownikiem etatowym, nie mogłeś już płacić najpierw sobie, ponieważ rząd dostawał pieniądze pierwszy. Ludzie są zawsze zszokowani widząc, ile się pobiera z ich wypłaty w postaci podatków bezpośrednich i ukrytych.

W 1986 r. uchwalono ustawę o reformie podatkowej. Ta zmiana przepisów w dramatyczny sposób wpłynęła na każdego, kto był profesjonalistą w takich zawodach, jak lekarz, prawnik, księgowy, architekt, inżynier itp. Ta zmiana przepisów uniemożliwiła osobie z kwadrantu S korzystanie z tych samych przepisów podatkowych, co osoba z kwadrantu B. Np. jeżeli osoba z kwadrantu S posiada taki sam przychód co osoba z kwadrantu B, ta pierwsza będzie musiała zapłacić początkową stawkę podatkową w wysokości 35% (50%, jeżeli wliczymy podatki na ubezpieczenie społeczne). Osoba z kwadrantu B może zapłacić nawet 0% przy tym samym przychodzie.

Innymi słowy, złota myśl: „Ten kto tworzy zasady, zachowuje złoto” - znowu okazała się prawdziwa. Zasady powstają w kwadrancie B i jest tak od 1215 r., kiedy możnowładcy zmusili króla do podpisania Magna Cartę.

257

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Niektóre z tych przepisów i zmian zostały dokładniej wyjaśnione w Bogatym ojcu, Biednym ojcu i Kwadrancie przepływu pieniędzy.

Decyzja zostaje podjęta

Po tym, jak zdecydowałem się przestrzegać planu inwestycyjnego bogatego ojca, zamiast planu mojego biednego ojca, bogaty ojciec podzielił się ze mną prostą analizą moich szans na sukces w życiu, która utwierdziła mnie w tej decyzji. Rysując Kwadrant przepływu pieniędzy, bogaty ojciec powiedział: „Twoja pierwsza decyzja polega na określeniu, w którym kwadrancie masz największe szansę na osiągnięcie trwałego sukcesu finansowego”.

Wskazując na kwadrant P, powiedział: „Nie posiadasz specjalistycznej wiedzy, za którą pracodawcy będą chcieli zapłacić duże pieniądze, więc prawdopodobnie jako pracownik nigdy nie zarobisz wystarczająco dużo pieniędzy, aby inwestować. Poza tym jesteś niedbały, szybko się

nudzisz, nie potrafisz skupić uwagi na dłuższy czas, lubisz się kłócić i nie wypełniasz dobrze poleceń. Dlatego twoje szansę na sukces w kwadrancie P nie wyglądają zbyt dobrze”.

Wskazując na kwadrant S, powiedział: „S znaczy „światły” i dlatego jest tylu lekarzy, prawników, księgowych i inżynierów w kwadrancie S. Jesteś inteligentny, ale nie jesteś światły. Nigdy nie byłeś dobrym uczniem. S oznacza również gwiazdę (ang. „star”). Prawdopodobnie nigdy nie będziesz gwiazdą rocka, filmu lub sportu, więc masz nikłe szansę na zarabianie dużych pieniędzy w kwadrancie S”.

„Pozostaje kwadrant B” - kontynuował bogaty ojciec. „Ten kwadrant jest idealny dla ciebie. Ponieważ brakuje ci jakiegoś konkretnego talentu lub specjalistycznej wiedzy, będziesz miał szansę na osiągnięcie wielkiego bogactwa w tym kwadrancie”.

258

Jak się szybko wzbogacić?

Po tym komentarzu byłem już pewien. Zdecydowałem, że największe szansę na duży majątek i sukces finansowy daje budowanie biznesu. Przepisy podatkowe działały na moją korzyść, a brak kwalifikacji i uzdolnień potrzebnych w innych kwadrantach tylko ułatwił podjęcie mi decyzji.

Lekcja autora z perspektywy czasu

Dzisiaj na swoich seminariach próbuję przekazać cząstki wiedzy, którą nabyłem od bogatego ojca. Kiedy pytają mnie, jak inwestuję, mówię zwykle słuchaczom o inwestowaniu poprzez biznes lub, jak mawiał bogaty ojciec: „Mój biznes kupuje moje aktywa”.

Niezmienne ludzie podnoszą ręce i mówią:

1. „Ale ja jestem pracownikiem etatowym i nie posiadam swojego biznesu”.
2. „Nie każdy może mieć swój biznes”.
3. „Zakładanie firmy jest ryzykowne”.
4. „Nie mam żadnych pieniędzy do zainwestowania”.

Tego rodzaju reakcjom na plan inwestycyjny bogatego ojca proponuję poniższe idee.

Tym, którzy twierdzą, że nie każdy może mieć swój biznes, przypominam, że niecałe 100 lat temu, większość ludzi posiadała swoje biznesy. Zaledwie sto lat temu, w przybliżeniu 85% ludności Stanów Zjednoczonych, to byli niezależni farmerzy bądź właściciele małych sklepów. Wiem, że rodziny moich dziadków z obu stron posiadały małe biznesy. Tylko niewielki procent ludności stanowili pracownicy etatowi. Dlatego mówię: że epoka industrialna - ze swoją obietnicą dobrze płatnej pracy, zabezpieczenia pracy na całe życie i świadczeniami emerytalnymi - zabrała naszą niezależność. Dodaję również, że nasz system edukacyjny został ułożony tak, aby tworzyć pracowników etatowych i profesjonalistów, a nie przedsiębiorców i dlatego naturalne jest to, że ludzie uważają założenie firmy za ryzykowne.

Oto na co zwracam uwagę:

1. Jeżeli zechcecie rozwijać swoje umiejętności, bardzo prawdopodobne, że wszyscy posiadacie potencjał, aby być świetnymi właścicielami biznesu. Nasi przodkowie polegali na rozwijaniu swojej przedsiębiorczości. Jeżeli nie posiadasz dzisiaj biznesu, pytanie brzmi: „Czy chcesz

przejsć przez proces uczący, jak go zbudować?” Jesteś jedyną osobą, która może odpowiedzieć na to pytanie.

259

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

2. Gdy ludzie mówią: „Nie mam żadnych pieniędzy do zainwestowania” lub „Potrzebuję nieruchomości, którą mógłbym kupić bez depozytu”, odpowiadam: „Może powinieneś zmienić kwadranty i inwestować z kwadrantu, który pozwoliłby Ci to robić przy pomocy pieniędzy sprzed opodatkowania. Wtedy może będziesz miał o wiele więcej środków do zainwestowania”.

Jedno z pierwszych rozważań w Twoim planie inwestycyjnym powinno dotyczyć tego, w którym kwadrancie odnajdziesz najlepszą możliwość zarobienia jak największej ilości pieniędzy w jak najkrótszym czasie. W ten sposób możesz zacząć inwestować w celu osiągnięcia maksymalnych zysków, przy minimalnym ryzyku i będziesz miał największą szansę stania się bardzo, bardzo bogatym.

260

Rozdział 28

Zachowaj swoją

pracę etatową

i wzbogać się

pomimo tego

Gdy tylko zdecydowałem się budować biznes, następnym problemem, któremu musiałem stawić czoła, był brak pieniędzy. Po pierwsze, nie wiedziałem, jak budować biznes. Po drugie, nie miałem pieniędzy, aby go budować, a po trzecie, nie miałem z czego żyć. Z brakiem pewności siebie i ściśniętym żołądkiem, zadzwoniłem do bogatego ojca i zapytałem co powinienem robić.

Bogaty ojciec natychmiast odpowiedział: - Idź, poszukaj jakiejś pracy. Jego odpowiedź zszokowała mnie: - Myślałem, że cały czas mówiłeś, abym założył własny biznes.

- Zgadza się. Ale mimo wszystko musisz coś jeść i gdzieś mieszkać — powiedział.

Powiedział następnie coś, co przekazałem już niezliczonej liczbie osób: „Zasadą numer jeden osoby pragnącej zostać przedsiębiorcą jest to, że nigdy nie podejmuje pracy ze względu na pieniądze. Znajdź sobie pracę tylko ze względu na długoterminowe umiejętności, które nabedziesz”.

261

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Pierwszą i jedyną pracą etatową, jaką miałem po wyjściu z piechoty morskiej, była praca w Xerox Corporation. Wybrałem ją, gdyż posiadała najlepszy program szkoleń w zakresie umiejętności sprzedawania. Bogaty ojciec wiedział, że jestem bardzo nieśmiały i boję się odmowy. Radził, abym się nauczył sprzedawać, nie dla pieniędzy, ale po to, aby przezwyciężyć swoje osobiste obawy. Każdego dnia musiałem chodzić od biura do biura, pukając do drzwi i próbując sprzedać kopiarkę Xerox. To był bardzo bolesny proces uczenia się, jednak dzięki niemu zarobiłem w późniejszych latach miliony dolarów.

Bogaty ojciec mawiał: „Jeżeli nie umiesz sprzedawać, nie możesz być przedsiębiorcą”.

Przez dwa lata byłem najgorszym sprzedawcą w oddziale w Honolulu. Brałem dodatkowe lekcje nauki sprzedaży, kupowałem kasety i słuchałem ich. W końcu, po tym jak kilka razy zostałem prawie zwolniony, zacząłem dokonywać sprzedaży. Chociaż wciąż byłem boleśnie nieśmiały,

trening sprzedaży pomógł mi rozwinąć umiejętności, których potrzebowałem, aby zdobyć majątek.

Problem polegał na tym, że bez względu na to, jak ciężko pracowałem i ile kopiarek sprzedałem, zawsze brakowało mi pieniędzy. Nie miałem pieniędzy, które mogłem wykorzystać do zainwestowania lub założenia biznesu. Pewnego dnia powiedziałem bogatemu ojcu, że planuję podjąć dodatkową pracę w celu uzupełnienia mojego przychodu, abym mógł zacząć inwestować. To była chwila, na którą czekał.

Powiedział mi wtedy: „Największy błąd, jaki ludzie popełniają, to ten, że zbyt ciężko pracują na swoje pieniądze. Większość ludzi nie posuwa się finansowo do przodu, ponieważ wtedy gdy potrzebują więcej pieniędzy, biorą dodatkową pracę. Jeżeli naprawdę chcą iść do przodu, muszą zachować swoją obecną pracę i założyć biznes prowadzony w wolnym czasie”.

Bogaty ojciec narysował mi poniższy diagram, gdy tylko upewnił się, że uczę się cennych umiejętności i myślę poważnie o zostaniu właścicielem biznesu i inwestorem:

262

Zachowaj swoją pracę etatową i wzbogać się pomimo tego

Czas wolny od pracy

Pełen etat

„Już czas, abyś założył swój biznes - prowadzony w wolnym czasie”

- powiedział. „Nie marnuj czasu na dodatkową pracę. Praca dodatkowa zatrzymuje cię w kwadrancie P, natomiast biznes prowadzony w wolnym czasie przenosi cię do kwadrantu B. Większość dużych spółek powstawała jako biznesy tworzone w czasie wolnym od pracy”.

W 1977 r. założyłem prowadzony po godzinach biznes, produkujący nylonowe portfele zamykane na rzepy. Od 1977 do 1978 r. pracowałem bardzo ciężko w Xeroxie, zostając w końcu jednym z najlepszych przedstawicieli handlowych w oddziale. W czasie wolnym budowałem również biznes, który niedługo potem rozrósł się na cały świat i był wart wiele milionów dolarów.

Gdy ludzie pytają mnie, czy byłem zakochany w swoich produktach

- asortymencie, na który składały się kolorowe portfele z nylonu, paski do zegarków i kieszonki na klucze i dowód osobisty, mocowane do sznurówek butów dla biegaczy - odpowiadam: „Nie. Nie byłem zakochany w tych produktach, ale podobało mi się wyzwanie, jakim było budowanie biznesu”.

Wspominam zwłaszcza ten punkt, ponieważ wielu ludzi mówi:

1. „Mam świetny pomysł na nowy produkt”.
2. „Musisz uwielbiać swój produkt”.
3. „Szukam właściwego produktu, zanim założę biznes”.

Zwykle mówię im: „Świat jest pełen wspaniałych pomysłów na nowe produkty. Świat jest również pełen wspaniałych produktów. Ale światu brakuje wspaniałych ludzi biznesu.

Podstawowym powodem rozpoczęcia

263

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

biznesu w czasie wolnym nie jest spowodowanie, aby produkt był wspaniały. Prawdziwym powodem rozpoczęcia biznesu w czasie wolnym jest zostanie wspaniałym biznesmenem. Wspaniałe produkty można kupić za grosze, ale wspaniali ludzie biznesu są bogaci i są rzadkim zjawiskiem”.

Bili Gates, założyciel Microsoftu, nawet nie wymyślił swojego oprogramowania. Kupił je od grupy programistów, a potem zbudował jedną z najpotężniejszych i najbardziej wpływowych firm w historii świata. Gates nie zbudował wspaniałego produktu, ale zbudował wspaniały biznes, który pomógł mu stać się najbogatszym człowiekiem na świecie. Dlatego przesłanie jest takie, aby nie zawracać sobie głowy tworzeniem wspaniałego produktu. Lepiej skoncentruj się na założeniu biznesu, abyś mógł się nauczyć, jak zostać wspaniałym właścicielem biznesu.

Michael Dell z firmy Dell Computers założył biznes w akademiku swojego uniwersytetu w Teksasie. Musiał rzucić studia, ponieważ jego biznes, prowadzony w wolnym czasie, bogacił go o wiele bardziej niż mogłaby to uczynić praca na etacie, do której się przygotowywał na studiach.

Amazon.com również powstała w garażu, jako przedsięwzięcie prowadzone po godzinach pracy. Jej młody założyciel jest dzisiaj miliarderem.

Lekcja z perspektywy czasu

Wielu ludzi marzy o założeniu swojego biznesu, ale nigdy tego nie robi z obawy przed porażką. Wielu innych marzy o wzbogaceniu się, ale im się to nie udaje, gdyż brakuje im umiejętności i doświadczenia. Tak naprawdę pieniądze biorą się z umiejętności biznesowych i doświadczenia.

Bogaty ojciec mawiał: „Edukacja, którą zdobywasz w szkole, jest ważna, ale edukacja, którą zdobywasz w prawdziwym życiu, jest jeszcze ważniejsza”.

Rozpoczęcie biznesu w domu, w wolnym czasie, pozwala Ci nauczyć się bezcennych umiejętności biznesowych i takich zagadnień, jak:

1. Umiejętność komunikowania się.
2. Umiejętności przywódcze.
3. Umiejętności budowania zespołu.
4. Przepisy podatkowe.
5. Przepisy dotyczące spółek.
6. Przepisy dotyczące papierów wartościowych.

Tych umiejętności i zagadnień nie da się opanować na kursie weekendowym czy po przeczytaniu jednej książki. Ja wciąż je studiuję i im bardziej zgłębiam tę wiedzę, tym bardziej poprawiają się moje biznesy.

264

Zachowaj swoją pracę etatową i wzbogać się pomimo tego

Jednym z powodów, dla których ludzie tak dużo uczą się dzięki biznesowi prowadzonemu w wolnym czasie jest to, że zaczynają jako osoby znajdujące się wewnątrz biznesu - własnego biznesu. Jeżeli ktoś nauczy się budować biznesy, staje przed nim otworem cały nowy świat nieograniczonych możliwości finansowych. Jednym z problemów osób z kwadrantu P lub S jest to, że ich możliwości są często ograniczone tym, jak intensywnie mogą pracować oraz liczbą godzin przypadających na dobę.

265

Rozdział 29

Duch iorczośd

Ludzie inwestują z dwóch podstawowych powodów:

1. Aby zaoszczędzić pieniądze na emeryturę.
2. Aby zarobić mnóstwo pieniędzy.

Chociaż większość z nas inwestuje z obu powodów - a oba są ważne - wydaje się, że większość ludzi skłania się w kierunku pierwszego. Odkładają pieniądze i mają nadzieję, że z czasem zwiększy się ich wartość. Inwestują, ale bardziej przejmują się stratą niż wygraną. Spotkałem wielu ludzi, których strach przed porażką powstrzymywał przed działaniem. Ludzie muszą być szczerzy wobec swoich odczuć emocjonalnych, gdy inwestują. Jeżeli odczuwają zbyt duży ból i strach przed stratą, lepiej byłoby, aby tacy inwestorzy inwestowali w sposób bardzo konserwatywny.

Jeśli jednak przyjrzymy się wielkiemu bogactwu tego świata, zauważymy, że nie pochodzi ono od ostrożnych inwestorów. Wielkie zmiany na tym świecie wzięły się z podtrzymywania przez inwestorów czegoś, co bogaty ojciec nazywał duchem przedsiębiorczości.

Jedną z moich ulubionych historii jest ta o Krzysztofie Kolumbie, odważnym odkrywcy, który wierzył, że ziemia jest kulista i który posiadał śmiały plan znalezienia szybszej drogi do bogactw Azji. Jednak w jego czasach powszechnie wierzono, że ziemia jest płaska. Wszyscy uważali, że jeżeli Kolumb spróbuje zrealizować swój plan, wypłynie poza krawędź ziemi. Aby sprawdzić swoją teorię, Kolumb, który był Włochem, musiał pojechać

267

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

do władców Hiszpanii i przekonać ich, aby zainwestowali w jego przedsięwzięcie. Król Ferdynand i królowa Izabela zebrali „wpisowe” i zainwestowali je.

Mój szkolny nauczyciel historii próbował mnie przekonać, że zebrano pieniądze, aby poszerzyć wiedzę dzięki odkryciom geograficznym. Bogaty ojciec powiedział mi, że było to czysto handlowe przedsięwzięcie, które wymagało kapitału. Król i królowa wiedzieli, że jeżeli temu przedsiębiorcy, zwanemu Kolumbem, udałoby się dotrzeć do Wschodu, płynąc na zachód, uzyskaliby wysoki zwrot ze swojej inwestycji. Kolumb oraz wspierający go król i królowa posiadali prawdziwego ducha przedsiębiorczości. Para królewska nie zainwestowała po to, by stracić pieniądze. Zainwestowała, aby zarobić więcej pieniędzy. To był duch odwagi lub ryzyka z możliwością zdobycia wspaniałej nagrody. Zainwestowali w tego ducha.

Po co miałbyś zakładać biznes?

Gdy zacząłem formułować plany rozpoczęcia biznesu w swoim wolnym czasie, bogaty ojciec powiedział: „Budujesz biznes ze względu na wyzwanie. Budujesz biznes, ponieważ jest to ekscytujące, stanowi wyzwanie i będzie wymagało całego twojego zaangażowania, aby się powiodło”.

Bogaty ojciec chciał, abym utworzył biznes, by znaleźć swojego ducha przedsiębiorczości. Często mawiał: „Świat jest pełen ludzi ze wspaniałymi pomysłami, ale istnieje tylko niewielu ludzi ze wspaniałymi fortunami pochodzącymi z tych pomysłów”. Tak więc zachęcał mnie do utworzenia dowolnego biznesu. Nie obchodziło go, jaki jest produkt ani to, czy mi się podoba. Nie przejmował się możliwością mojego niepowodzenia. Chciał po prostu, abym zaczął. Dzisiaj widzę wielu ludzi ze wspaniałymi pomysłami, którzy boją się zacząć lub zaczynają, ponoszą

porażkę i rezygnują. Dlatego bogaty ojciec często cytował powiedzenie Einsteina: „Ludzie o wielkim duchu często napotykają gwałtowny sprzeciw ze strony miernych umysłów”. Chciał, abym po prostu założył jakikolwiek biznes tylko po to, bym mógł rzucić wyzwanie swojemu miernemu umysłowi i z czasem rozwinąć swojego ducha przedsiębiorczości. Bogaty ojciec mawiał również: „Głównym powodem, dla którego ludzie wolą kupować aktywa, zamiast je tworzyć, jest to, że nie odwołali się do własnego ducha przedsiębiorczości, aby przekształcić ich pomysły w wielkie fortuny”.

Nie rób tego tylko dla 200.000 dolarów

Wracając do definicji inwestora akredytowanego, bogaty ojciec powiedział: „Jedyne co potrzeba, aby być inwestorem akredytowanym - to pensja 200.000 dolarów. Dla niektórych ludzi to jest mnóstwo pieniędzy,

268

Duch przedsiębiorczości

ale to nie jest wystarczający powód, aby zaczynać budować biznes. Jeśli jedynym twoim marzeniem jest pensja 200.000 dolarów, zostań w kwadrantach P lub S. Ryzyko w kwadrantach B i I jest zbyt duże, jak na taką małą sumę pieniędzy. Jeżeli zdecydujesz się założyć biznes, nie rób tego dla głupich 200.000 dolarów. Przy takich małych korzyściach ryzyko jest zbyt duże. Zrób to dla znacznie większej wypłaty. Zrób to dla milionów, może miliardów albo nie rób wcale. Ale jeżeli zdecydujesz się zaangażować w budowanie biznesu, musisz oprzeć się na swoim duchu przedsiębiorczości”.

Bogaty ojciec mawiał również: „Nie ma czegoś takiego, jak odnoszący sukcesy biedny przedsiębiorca lub właściciel biznesu. Możesz być odnoszącym sukcesy i biednym lekarzem lub odnoszącym sukcesy i biednym księgowym, ale nie możesz być odnoszącym sukcesy i zarazem biednym właścicielem biznesu. Istnieje tylko jeden rodzaj odnoszącego sukcesy przedsiębiorcy i jest to bogaty przedsiębiorca”.

Lekcja z perspektywy czasu

Często słyszę pytanie: „Ile to jest: „za dużo?” lub „Ile to jest: „wystarczająco?” Osoba, która zadaje takie pytania, to często ktoś, kto nigdy nie zbudował dobrze prosperującego biznesu, przynoszącego duże pieniądze. Zauważyłem również, że wielu ludzi, którzy zadają to pytanie, znajduje się po stronie P i S Kwadrantu. A oto inna znacząca różnica pomiędzy ludźmi działającymi po lewej i prawej stronie Kwadrantu:

Wiele zestawień podatkowych

Jedno zestawienie finansowe

269

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Ludzie po lewej stronie mają zwykle tylko jedno zestawienie finansowe, ponieważ mają często tylko jedno źródło przychodu. Osoby po prawej stronie posiadają wiele zestawień finansowych i wiele źródeł przychodu. Wraz z żoną jesteśmy pracownikami kilku spółek, w których posiadamy również udziały. Dlatego posiadamy zestawienia finansowe jako osoby fizyczne i zestawienia finansowe z naszych biznesów. W miarę, jak nasze biznesy lepiej prosperują i generują nam

przepływ pieniężny, potrzebujemy mniejszego przychodu jako pracownicy. Wielu ludzi po lewej stronie nie wie, jak to jest, gdy się posiada coraz więcej pieniędzy wpływających do kieszeni przy coraz mniejszej ilości pracy.

Chociaż pieniądze są ważne, nie są podstawowym czynnikiem motywującym do budowania biznesu. To tak, jakby zapytać golfistę: „Dlaczego wciąż grasz w golfa?” Odpowiedź znajduje się w duchu tej gry.

Chociaż przeżyłem wiele lat okresowych cierpień i nieszczęść, wyzwanie i duch były zawsze czynnikami motywującymi do budowania biznesu. Mam wielu znajomych, którzy sprzedali swoje biznesy za miliony dolarów. Wielu z nich bierze sobie kilka wolnych miesięcy, a potem wraca do gry. Tym, co podtrzymuje w nich ducha przedsiębiorczości, jest ekscytacja, wyzwanie i potencjał wielkiej nagrody na końcu drogi. Zanim zbudowałem swój biznes nylonowych portfeli zapinanych na rzepy, bogaty ojciec chciał, abym się upewnił, że robię to, mając w sobie właściwego ducha.

Duch przedsiębiorczości stanowi cenne aktywa w budowaniu dobrze prosperującego biznesu w kwadrancie B. Wielu odnoszących dzisiaj sukcesy kapitalistów wciąż pozostaje w swoim sercu przedsiębiorcami.

270

Etap trzeci

Jak zbudować solidny biznes?

Rozdział 30

Po co budować
biznes?

Bogaty ojciec mawiał: „Oprócz zwykłego tworzenia aktywów, istnieją jeszcze trzy inne powody budowania biznesu”:

1. „Zapewnić sobie nadwyżkę przepływu pieniężnego”. W swojej książce zatytułowanej *Jak być bogatym*, J. Paul Getty twierdzi, że jego pierwszą zasadą jest prowadzić własny biznes. Dalej daje do zrozumienia, że nigdy się nie wzbogacisz, pracując dla kogoś innego.

Jednym z podstawowych powodów, dla których bogaty ojciec otwierał tyle biznesów był fakt, że posiadał nadwyżki przepływu pieniężnego z innych biznesów. Posiadał również czas, ponieważ jego biznesy wymagały minimalnego wysiłku z jego strony. To dawało mu wolny czas i dodatkowe pieniądze, aby inwestować w coraz więcej aktywów, nie płacąc podatków. Dlatego stał się tak szybko bogaty i dlatego podkreślał, aby „dbać o swój biznes”.

2. „Sprzedać biznes”. Bogaty ojciec wyjaśniał, że problem z pracą na etacie polega na tym, że nie możesz jej sprzedać, niezależnie od tego jak ciężko pracujesz. Problem z budowaniem biznesu w kwadrancie S jest taki, że zazwyczaj istnieje ograniczony rynek, który zechce go kupić. Np. jeżeli dentysta buduje praktykę, zwykle jedyną inną osobą, która zechciałaby ją kupić, jest inny dentysta. Dla bogatego ojca taki rynek był za wąski. Mawiał: „Aby coś miało wartość, musi istnieć

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

znacznie więcej osób poza tobą, które pragną to mieć. Problem z biznesem w kwadrancie S jest taki, że jesteś często jedyną osobą, która chce go mieć”.

Bogaty ojciec zaznaczał: „Aktywa - to coś, co wkłada pieniądze do twojej kieszeni lub może być sprzedane komuś innemu za większą kwotę, niż ty zapłaciłeś za to lub zainwestowałeś. Jeżeli potrafisz zbudować dobrze prosperujący biznes, zawsze będziesz miał mnóstwo pieniędzy. Jeśli nauczysz się budować dobrze prosperujący biznes, rozwiniesz profesję, którą posiada niewielu ludzi”.

W 1975 r., gdy wciąż uczyłem się sprzedawać koparki Xerox, spotkałem młodego człowieka, który był właścicielem czterech punktów kserograficznych w Honolulu. Powód, dla którego zajmował się tym biznesem, był bardzo interesujący. Gdy studiował, prowadził uniwersytecki punkt kserograficzny i poznał handlową stronę tej działalności. Gdy skończył studia, na rynku nie było pracy, otworzył więc punkt kserograficzny w centrum Honolulu, robiąc to, co potrafił najlepiej. Wkrótce prowadził cztery takie punkty w czterech większych budynkach biurowych w centrum - wszystkie w długoterminowej dzierżawie. Wielka sieć punktów kserograficznych weszła do miasta i złożyła mu ofertę, której nie mógł odrzucić. Wziął od niej 750.000 dolarów, bając sumę w tamtych czasach, kupił jacht, przekazał 500.000 dolarów profesjonalnemu menedżerowi finansowemu i popłynął w rejs dookoła świata. Kiedy półtora roku później powrócił, jego inwestycja była powiększona do prawie 900.000 dolarów. Odpłynął więc z powrotem na wyspy południowego Pacyfiku.

Ja byłem tym, który sprzedał mu kserokoparki i jedyne co z tego miałem, to niewielką prowizję od sprzedaży. On był człowiekiem, który zbudował biznes i sprzedał go. Po 1978 r. już go nigdy nie spotkałem, ale słyszałem, że przyływa co jakiś czas do miasta, sprawdza stan swoich inwestycji i odpływa z powrotem.

Jak mawiał bogaty ojciec: „Jako właściciel biznesu, nie musisz mieć racji w 51% przypadków. Musisz mieć rację tylko raz”. Mawiał również: „Budowanie biznesu jest dla większości ludzi najbardziej ryzykowną drogą. Jeżeli jednak potrafisz przetrwać i stale ulepszać swoje umiejętności, twój potencjał gromadzenia bogactwa jest nieograniczony. Jeśli unikasz ryzyka i postępujesz ostrożnie po stronie P i S Kwadrantu, być może będziesz bezpieczniejszy, ale ograniczysz również kwotę tego, co możesz naprawdę zarobić”.

Po CO BUDOWAĆ BIZNES?

3. „Zbudować biznes i sprzedać go w publicznej ofercie giełdowej”. Idea bogatego ojca była taka, aby zostać kimś, kogo nazywał inwestorem ostatecznym. To zbudowanie biznesu i jego sprzedaż w ofercie publicznej uczyniła Billa Gatesa, Henry’ego Forda, Warrena Buffeta, Teda Turnera i Anitę Roddick bardzo, bardzo bogatymi ludźmi. Byli udziałowcami sprzedającymi, podczas gdy my wszyscy byliśmy udziałowcami kupującymi. Oni znajdowali się w biznesie, podczas gdy my byliśmy poza nim, próbując zajrzeć do środka.

Nigdy nie jesteś zbyt stary i nigdy nie jesteś zbyt młody

Jeżeli ktoś Ci mówi, że nie możesz zbudować biznesu, który inni będą chcieli kupić - niech to małostkowe myślenie posłuży Ci jako inspiracja. Prawdą jest, że Gates był bardzo młody, gdy założył Microsoft, ale Colonel Sanders miał 66 lat, gdy założył Kentucky Fried Chicken.

W następnych kilku rozdziałach opiszę to, co bogaty ojciec nazywał trójkątem B-I. Używam tego trójkąta jako przewodnika w budowaniu biznesu. Przedstawia on podstawowe umiejętności fachowe, które są niezbędne. Bogaty ojciec uważał również, że aby stać się człowiekiem sukcesu, potrzebne są pewne cechy osobiste. Są nimi:

1. Wizja: zdolność dostrzegania tego, czego nie mogli dostrzec inni.
2. Odwaga: zdolność działania, pomimo ogromnych wątpliwości.
3. Kreatywność: zdolność nieszablonowego myślenia.
4. Umiejętność stawiania czoła krytyce: Nie ma jednego człowieka sukcesu, który nie byłby krytykowany.
5. Umiejętność opóźniania gratyfikacji: Może być bardzo ciężko nauczyć się odmawiać sobie natychmiastowej, krótkoterminowej gratyfikacji na korzyść większej, długoterminowej.

Cierpliwość Bezpieczeństwo

Kontrola emocji

Zaufanie

275

Rozdział 31

Trójkąt B-I

Klucz do wielkiego bogactwa

Poniżej przedstawiam diagram, który bogaty ojciec nazywał trójkątem B-I - kluczem do wielkiego bogactwa.

Trójkąt B-I był bardzo ważny dla bogatego ojca, ponieważ nadawał jego pomysłom struktury. Często mawiał: „Istnieje wielu ludzi ze wspaniałymi pomysłami, ale bardzo niewielu ludzi z wielkimi fortunami. Trójkąt B-I ma moc przekształcania zwykłych pomysłów we wspaniałe fortuny. Trójkąt B-I ukazuje, jak przekształcić pomysł w aktywa”. Reprezentuje on wiedzę potrzebną do odniesienia sukcesu po stronie B i I Kwadrantu przepływu pieniędzy. W ciągu minionych lat trochę go zmodyfikowałem.

Gdy po raz pierwszy ujrzałem ten diagram, miałem około 16 lat. Bogaty ojciec narysował go, gdy zacząłem zadawać następujące pytania:

277

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

1. Jak to jest, że ma pan tyle biznesów, a niektórzy ledwo dają sobie radę z jednym?
2. Dlaczego pana biznesy rosną, podczas gdy biznesy innych ludzi nie rozwijają się?
3. Jak to się dzieje, że ma Pan wolny czas, podczas gdy inni właściciele biznesów stale pracują?
4. Dlaczego tyle biznesów w niedługim czasie po powstaniu upada?

Nie zadawałem mu tych wszystkich pytań jednocześnie, jednak przychodziły mi one do głowy, gdy przyglądałem się jego biznesom. Bogaty ojciec miał około 40 lat i byłem zdumiony, że potrafi prowadzić kilka różnych firm w zupełnie różnych branżach. Np. posiadał restaurację, bar szybkiej obsługi, sieć sklepów spożywczych, firmę przewozową, przedsiębiorstwo budowlane i

firmę zarządzającą nieruchomościami. Wiedziałem, że trzyma się swojego planu kupowania przez swoje biznesy prawdziwych inwestycji, którymi były dla niego nieruchomości, ale zadziwiające było to, ile biznesów prowadzi jednocześnie. Gdy go spytałem jak może otwierać, posiadać i prowadzić tyle biznesów, w odpowiedzi narysował trójkąt B-I.

Dzisiaj posiadam udziały w kilku różnych spółkach z różnych dziedzin biznesu, ponieważ korzystam z trójkąta B-I jako przewodnika. Nie posiadam tylu firm, co bogaty ojciec, ale posługując się tą samą formułą przedstawioną w trójkącie B-I, mógłbym mieć ich więcej, gdybym tylko zechciał.

Wyjaśnienie trójkąta B-4

Oczywiście ilość informacji, którą można by przedstawić - i należy przedstawić - aby omówić wszystko, co reprezentuje trójkąt B-I, przekracza znacznie objętość tej książki. Omówimy jednak podstawy tego trójkąta.

278

Trójkąt B-I

Misja

Bogaty ojciec mawiał: „Aby biznes odniósł sukces, zwłaszcza na początku - musi być misją duchową i handlową realizowaną przez jego właściciela i pracowników”. Kiedy objaśniał ten diagram swojemu synowi i mnie, zawsze zaczynał od misji, ponieważ wierzył, że jest to najważniejszy aspekt trójkąta i powód, dla którego znajduje się ona u jego podstawy. Jeżeli misja jest jasna i mocna w posadach, biznes oprze się próbom, przez które przechodzi każde przedsięwzięcie w ciągu swoich pierwszych dziesięciu lat istnienia. Gdy biznes staje się duży, a misja, dla której został stworzony, nie jest już potrzebna lub zostaje zapomniana - zaczyna on zamierać”.

Bogaty ojciec używał słów „duchowa” i „handlowa”. Mawiał: „Wielu ludzi zakłada biznes tylko po to, aby zarobić pieniądze. To nie jest wystarczająco motywująca misja. Same pieniądze nie dają wystarczająco dużo zapału, motywacji i pragnienia. Biznes powinien zaspokajać potrzeby klientów i jeśli tak się stanie, zacznie przynosić pieniądze”.

Bogaty ojciec tak mawiał o misji duchowej w biznesie: „Henry Ford był człowiekiem, którego najbardziej motywowała misja duchowa, a dopiero później misja handlowa. Chciał produkować samochody dostępne dla mas, a nie tylko dla bogatych. Dlatego jego motto brzmiało: „Zdemokratyzować samochód”. Bogaty ojciec kontynuował: „Gdy obie misje: duchowa i handlowa są silne i zgodne, ich połączona siła buduje ogromne biznesy”.

Misja duchowa i misja handlowa bogatego ojca były bardzo zgodne. Jego misją duchową było zapewnianie pracy i danie szansy wielu biednym ludziom, którym serwowały posiłki jego restauracje. Bogaty ojciec uważał, że misja w biznesie jest bardzo ważna, chociaż trudna do zobaczenia i zmierzenia. Mawiał: „Bez mocnej w posadach misji, biznes prawdopodobnie nie przetrwa pierwszych pięciu do dziesięciu lat swojego istnienia”. Mawiał również: „Na początku biznesu misja i duch przedsiębiorczości są niezbędne, aby biznes mógł przetrwać. Duch i misja muszą pozostać długo po tym, jak odejdzie twórca biznesu, bo w przeciwnym razie biznes umrze. Misja w biznesie jest odbiciem ducha przedsiębiorcy. Firma General Electric powstała dzięki geniuszowi Thomasa Edisona i rozrosła się, zachowując ducha wielkiego wynalazcy, kontynuując wynalazczość innowacyjnych produktów. Firma Ford Motor Company przetrwała, kontynuując tradycję jej założyciela”.

Według mojego przekonania, duch Billa Gatesa dalej prowadzi Microsoft do dominacji w świecie oprogramowania. Z drugiej zaś strony, gdy Steve Jobs został zmuszony do opuszczenia firmy Apple i zastąpił go zespół menadżerów ze świata tradycyjnych korporacji, firma szybko zaczęła podupadać. Gdy tylko sprowadzono Jobsa z powrotem do Apple, powrócił

279

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

duch firmy, pojawiły się nowe produkty, zwiększyła się rentowność, a cena akcji poszła do góry. Chociaż misja w biznesie jest trudna do zmierzenia, niemożliwa do ujrzenia i nieuchwytna, większość z nas jej doświadczyła. Możemy zidentyfikować misję kogoś, kto próbuje nam coś sprzedać za prowizję, w przeciwieństwie do kogoś, kto próbuje zaspokoić nasze potrzeby. W coraz bardziej zatłoczonym produktami świecie, przetrwają i będą miały dobrą sytuację finansową te biznesy, które skupiają się na wypełnianiu swojej misji oraz zaspakajaniu potrzeb klientów, a nie tylko na zwiększaniu swoich przychodów.

CASHFLOW Technologies, Inc. - spółka, którą stworzyliśmy z Kim i Sharon, aby udostępnić Ci tę książkę, a także inne produkty z zakresu finansowej edukacji - realizuje taką oto misję: „Podnieść finansową pomysłowość ludzkości”. Mając jasne przesłanie i będąc wiernym duchowej i handlowej misji firmy, cieszymy się powodzeniem, które wykracza poza szczęśliwy przypadek. Mając jasne przesłanie naszej misji, przyciągamy osoby i inne grupy mające podobną misję. Niektórzy ludzie nazywają to szczęściem. Ja nazywam to wiernością wobec misji. W ciągu minionych lat przekonałem się, że bogaty ojciec miał rację, jeśli chodzi o ważność posiadania mocnej w posadach misji duchowej i misji handlowej, które są zgodne i się uzupełniają.

Prawdę mówiąc, nie we wszystkich moich biznesach realizowana jest taka silna podwójna misja, jak w CASHFLOW Technologies, Inc. W innych przedsiębiorstwach, w których posiadam udziały, dominuje misja handlowa.

Teraz rozumiem, że mój biznes nylonowych portfeli zamykanych na rzepy realizował zupełnie inną misję, niż wtedy sądziłem. Celem budowania tamtego biznesu było udzielenie mi szybkiej edukacji w zakresie budowania światowego biznesu. Biznes ten spełnił swą rolę, chociaż w dość bolesny sposób. Innymi słowy, dostałem to, co chciałem. Biznes rósł bardzo szybko, sukces był szybki i szalony i... taki też był krach. Jednak jakkolwiek bolesne było to doświadczenie, zdałem sobie sprawę, że zrealizowałem swoją misję. Po wykopaniu się spod gruzów i odbudowaniu firmy, nauczyłem się tego, czego chciałem się nauczyć. Bogaty ojciec mawiał: „Wielu przedsiębiorców tak naprawdę nie staje się ludźmi biznesu, dopóki nie stracą swojej pierwszej firmy”. Innymi słowy, nauczyłem się więcej poprzez utratę biznesu i jego odbudowę niż poprzez odniesienie sukcesu. Bogaty ojciec mawiał: „Szkola jest ważna, ale życie jest lepszym nauczycielem”. Tak więc, mój pierwszy duży biznes - po wyjściu z piechoty morskiej - był drogi i bolesny, ale lekcje jakie otrzymałem - były bezcenne. Ten biznes spełnił swoją misję.

280

Trójkąt B-I

Uwagi Sharon

Misja firmy pomaga jej skoncentrować się na ustalonym celu. Na wczesnych etapach rozwoju firmy, wiele czynników może spowodować zakłócenia. Najlepszym sposobem usunięcia tych zakłóceń jest powrót do celów misji. Czy odwrócenie uwagi utrudnia osiągnięcie Twojej misji? Jeżeli tak, musisz się uporać z tym jak najszybciej, abyś mógł jeszcze raz skupić swoje wysiłki na podstawowej misji, którą podjąłeś się realizować.

Obecnie widzę, jak wielu ludzi zostaje milionerami, a nawet miliarderni - po prostu wprowadzając spółkę na giełdę poprzez pierwszą publiczną emisję. Często zastanawiam się, czy zadanie firmy polegało jedynie na zarobieniu pieniędzy dla właścicieli lub inwestorów, czy też firma powstała po to, aby wypełnić misję lub pewnego rodzaju powinność? Obawiam się, że wielu z tych debiutantów giełdowych poniesie w końcu porażkę, ponieważ jedyną ich misją było szybkie zarobienie pieniędzy. Poza tym, to właśnie w misji firmy można odnaleźć ducha przedsiębiorczości twórcy biznesu.

Zespół

Bogaty ojciec zawsze mawiał: „Biznes jest sportem zespołowym” oraz „Inwestowanie jest sportem zespołowym”. Mawiał także: „Problem z ludźmi będącymi w kwadrancie P i S jest taki, że grają w pojedynkę przeciwko całej drużynie”.

Bogaty ojciec rysował Kwadrant przepływu pieniędzy, aby zilustrować swoje stwierdzenie:

281

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

rs

Grający w zespole

Grający w pojedynkę

Jedną z najostrzejszych krytyk systemu edukacji - wypowiedzianych przez bogatego ojca - była następująca: „W szkole uczą uczniów samodzielnego rozwiązywania testów. Jeżeli dziecko próbuje współpracować w czasie sprawdzianu, nazywają to „oszukiwaniem”. Bogaty ojciec mawiał również: „W prawdziwym świecie biznesu właściciele biznesów współpracują w chwili sprawdzianu; a w świecie biznesu, każdy dzień jest chwilą sprawdzianu”.

Bardzo ważna lekcja

Myślę, że dla ludzi rozważających budowanie silnego i dobrze prosperującego biznesu, ta lekcja o pracy zespołowej jest fundamentalna. To jeden z podstawowych kluczy do mojego sukcesu finansowego. Biznes i inwestowanie - to sporty zespołowe i pamiętaj, że każdy dzień w świecie biznesu jest chwilą sprawdzianu. Aby odnieść sukces w szkole, musiałeś samodzielnie rozwiązywać testy. W biznesie, sukces pochodzi nie z indywidualnego, ale zespołowego rozwiązywania testów.

Osoby z kwadrantu P i S często zarabiają mniej pieniędzy, niż mogłyby lub chciałyby, ponieważ próbują robić wszystko samemu. Jeżeli pracują w grupie, zwłaszcza w kwadrancie P, tworzą związek zawodowy zamiast zespołu. Tak się właśnie dzieje obecnie z lekarzami w Ameryce. Tworzą związek zawodowy, aby walczyć z potęgą zespołu biznesu, znanego jako kompleksowa opieka medyczna.

Wielu inwestorów próbuje dziś inwestować indywidualnie. Spotykam i czytam o tysiącach ludzi, którzy zajmują się jednodniowymi spekulacjami

282

Trójkąt B-I

on-line. Są oni doskonałym przykładem jednostek próbujących grać przeciwko dobrze zorganizowanemu zespołowi. Dlatego tak niewielu z nich odnosi sukces i tak wielu traci swoje pieniądze. Mnie nauczono, że powinno się inwestować jako członek zespołu. Bogaty ojciec

mawiał: „Jeżeli ludzie chcą zostać co najmniej inwestorami doświadczonymi, muszą inwestować jako zespół”. W zespole bogatego ojca byli jego księgowi, prawnicy, maklerzy, doradcy finansowi, agenci ubezpieczeniowi i bankierzy. Używam tutaj liczby mnogiej, ponieważ bogaty ojciec zawsze miał więcej niż jednego doradcę. Kiedy podejmował decyzję, działało się to przy udziale zespołu. Dzisiaj i ja robię tak samo.

Nie duża łódź, ale duży zespół

W telewizji widuję dzisiaj reklamę, w której bogata para płynie swoim jachtem po ciepłych, tropikalnych wodach. Reklama wydaje się przyciągać uwagę wszystkich, którzy próbują się wzbogacić indywidualnie. Gdy ją widzę, często myślę o tym, co mówił mi bogaty ojciec: „Większość właścicieli małych biznesów marzy o tym, że kiedyś będą posiadać jacht lub samolot. Dlatego też nigdy nie będą ich właścicielami. Kiedy ja zaczynałem, marzyłem o posiadaniu swojego własnego zespołu księgowych i prawników, a nie jachtu”.

Bogaty ojciec chciał, aby moim celem było posiadanie zespołu księgowych i prawników pracujących tylko nad moim biznesem zanim zacznę marzyć o jachcie. Aby jego rada lepiej do mnie dotarła, kazał mi chodzić z moim skromnym zeznaniem podatkowym do księgowego. Gdy siedziałem naprzeciw Rona, biegłego księgowego, pierwszą rzeczą, jaką zauważyłem, był stos brązowych segregatorów na jego biurku. Natychmiast zrozumiałem lekcję bogatego ojca. Ten księgowy zajmował się tego dnia 30 innymi biznesami. Jak mógł poświęcić całą swoją uwagę mojemu biznesowi?

Tamtego popołudnia, po powrocie do biura bogatego ojca zobaczyłem coś, czego nigdy wcześniej nie zauważyłem. Gdy siedziałem w sekretariacie, czekając, aż osobista sekretarka bogatego ojca wpuści mnie do jego gabinetu, zobaczyłem zespół ludzi pracujących tylko nad jego biznesem. W części roboczej biura, w rzędzie siedziało czternastu księgowych. Było również pięciu pełnoetatowych biegłych księgowych i dyrektor do spraw finansowych. Zatrudniał również dwóch prawników na pełnym etacie w siedzibie głównej. Kiedy usiadłem naprzeciw bogatego ojca, jedyne co powiedziałem, to: „Czy oni wszyscy zajmują się wyłącznie twoim biznesem?”

Bogaty ojciec przytaknął. „Jak powiedziałem, większość ludzi ciężko pracuje i marzy o odpoczynku na swojej własnej łodzi. Ja najpierw marzyłem o posiadaniu zespołu pełnoetatowych księgowych i prawników. Dlatego mogę teraz mieć duży jacht i wolny czas. To kwestia priorytetów”.

283

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
Jak możesz sobie pozwolić na zespół?

Na moich seminariach często słyszę pytanie: „Jak cię stać na to, aby płacić temu zespołowi?” To pytanie pochodzi zwykle od kogoś z kwadrantu P lub S. Każdy kwadrant oferuje inne możliwości. Gdy np. osoba kwadrantu z P płaci za usługi profesjonalne, transakcja wygląda w ten sposób:

Przychód

Rozchód

Podatki

Usługi profesjonalne

W przypadku ludzi z kwadrantów B i S, transakcja wygląda tak:

Przychód
Rozchód
Usługi profesjonalne
Podatki

Istnieje również różnica pomiędzy właścicielem biznesu z kwadrantu B i właścicielem biznesu z kwadrantu S. Właściciel biznesu z kwadrantu B nie waha się płacić za te usługi, ponieważ płaci za nie system biznesu - cały trójkąt B-I. Właściciele biznesu z kwadrantu S często płacą za te usługi z własnej krowawicy, więc większości z nich nie stać na zatrudnienie pełnoetatowego personelu, ponieważ często nie zarabiają wystarczająco dużo, aby pokryć swoje własne finansowe potrzeby.

Najlepsza edukacja

Gdy słyszę takie pytania:

1. Jak nauczyłeś się tak dużo o inwestowaniu i biznesie?
2. Jak uzyskujesz tak wysokie zyski przy tak małym ryzyku?
3. Skąd bierzesz pewność siebie, aby inwestować w to, co inni uważają za ryzykowne?

284

Trójkąt B-I

4. Jak znajdujesz najlepsze transakcje?

udzielam takiej samej odpowiedzi: „Mój zespół”. Mój zespół składa się z księgowych, prawników, bankierów, maklerów itp.

Kiedy ludzie mówią: „Budowanie biznesu jest ryzykowne”, patrzą na to z punktu widzenia robienia czegoś na własną rękę, co jest zwyczajem wyniesionym ze szkoły. Według mnie, ryzykowne jest, gdy nie budujesz biznesu. Nie budując biznesu, nie zyskujesz bezcennego doświadczenia życiowego i nie otrzymujesz najlepszej edukacji na świecie, która pochodzi od Twojego zespołu doradców. Bogaty ojciec mawiał: „Ludzie, którzy są ostrożni, tracą najlepszą edukację na świecie i marnują mnóstwo cennego czasu”. Mawiał również: „Czas stanowi nasze najcenniejsze aktywa, zwłaszcza gdy się starzejemy”.

Tolstoj wyraził to trochę inaczej. Powiedział: „Najbardziej nieoczekiwaną rzeczą, jaka się nam przydarza - to starość”.

Czworościany i zespoły

Często słyszę pytanie: „Jaka jest różnica pomiędzy biznesem należącym do kwadrantu B i biznesem kwadrantu S?” Moja odpowiedź brzmi: „Zespół”.

Większość biznesów z kwadrantu S ma strukturę jednoosobowej działalności gospodarczej bądź spółki cywilnej. Mogą stanowić zespoły, ale nie takie, o jakich myślę. Tak jak osoby z kwadrantu P często łączą się w związek zawodowy, osoby z kwadrantu S organizują się jako spółki cywilne. Kiedy myślę o zespole, mam na myśli różne typy ludzi, posiadających różne umiejętności, które zespala się celem współpracy. W związku zawodowym czy spółce cywilnej (np. związku zawodowym nauczycieli lub spółce handlowej), spotyka się często ten sam rodzaj ludzi lub zawodów.

Jednym z moich największych nauczycieli był dr R. Buckminster Fuller. Wiele lat temu dr Fuller przystąpił do szukania czegoś, co nazywał „podstawowymi elementami budowy wszechświata”.

W trakcie swoich badań odkrył, że kwadraty i sześciiany nie występują w naturze. Twierdził: „Podstawowymi elementami materii w naturze są czworościany”.

Gdy patrzę na wielkie piramidy egipskie, rozumiem trochę lepiej, o czym mówił dr Fuller. Chociaż drapacze chmur powstają i znikają, piramidy wytrzymały sprawdzian dziesiątek stuleci. Wieżowiec można zburzyć przy pomocy kilku dobrze rozmieszczonych pałeczek dynamitu, ale piramidy po takim samym wybuchu pozostałyby niewzruszone.

Dr Fuller szukał stabilnej struktury we wszechświecie i znalazł ją w czworościanie.

285

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Różne modele

Oto graficzny obraz różnych struktur biznesowych:

1. To jest indywidualna działalność gospodarcza: o
2. To jest spółka cywilna: o----o
3. To jest biznes z kwadrantu B: \

Cząstka „czworo” w wyrażeniu „czworościan” oznacza liczbę cztery. Innymi słowy, są tam cztery punkty. Po studiach u dr. Fullera zacząłem rozumieć ważność tego, aby struktury miały co najmniej cztery punkty. Np. Kwadrant przepływu pieniędzy, składa się z czterech części. Dlatego stabilna struktura biznesowa wyglądałaby jak poniższy diagram:

Specjaliści

Inwestorzy

Dobrze zarządzany biznes zatrudnia znakomitych pracowników. W tym diagramie P oznacza „pierwszorzędny” i „podstawowy”, ponieważ pracownicy są odpowiedzialni za codzienne funkcjonowanie biznesu. P oznacza również „przedłużenie”, ponieważ pracownicy są przedłużeniem właściciela biznesu i reprezentują firmę przed klientem.

Specjaliści pochodzą zwykle z kwadrantu S. S oznacza „specjalistyczny”, ponieważ każdy specjalista poprowadzi Cię, wykorzystując swoją dziedzinę wiedzy. Chociaż specjaliści mogą nie uczestniczyć w codziennych działaniach firmy, ich przewodnictwo jest nieocenione w prowadzeniu Twojego biznesu we właściwym kierunku.

Taka struktura ma większą szansę na stabilność i trwanie, jeżeli działanie czterech punktów jest skoordynowane. Podczas gdy inwestorzy dostarczają

286

Trójkąt B-I

źródeł finansowania, właściciele biznesu muszą współdziałać ze specjalistami i pracownikami nad rozwojem biznesu i jego wzrostem, aby uzyskać zwrot z początkowej inwestycji inwestorów.

Innym związkiem opartym na liczbie cztery, z którym się zetknąłem, są cztery podstawowe żywioły tworzące świat, w jakim żyjemy. Starożytni wierzyli, że są to: ziemia, powietrze, ogień i deszcz (woda). W indywidualnej działalności gospodarczej, podobnie jak w spółce cywilnej, aby odnieść sukces, trzeba być wszystkimi czterema żywiołami jednocześnie. A nie jest to łatwe.

Powietrze

Ziemia Lj

Ogień

fj Deszcz

Chociaż większość z nas posiada w sobie wszystkie cztery żywioły, zwykle dominuje jeden z nich. Np. ja jestem ogniem urodzonym pod znakiem Barana i planety Mars. Oznacza to, że jestem dobry w rozpoczynaniu, ale nie w kończeniu. Opierając się na czworościanie, mogę odnieść większy sukces, niż gdybym działał w pojedynkę. Z drugiej strony, moja żona Kim jest ziemią. Tworzymy razem dobre małżeństwo, ponieważ ona posiada wpływ uziemiający na mnie i na ludzi, których ja złączę. Mówi często: „Rozmowa z tobą to jak zabawa z dynamitem”. Gdyby nie ona, firmę otaczaliby sami zdenerwowani i rozzłoszczeni ludzie. Natomiast, Sharon spełnia u nas rolę powietrza. Podsyca ogień, prowadzi firmę we właściwym kierunku i pilnuje, aby cały system gładko funkcjonował. Jako dyrektor naczelny naszej firmy, Sharon gwarantuje, że wszyscy czworo zgodnie pracujemy i realizujemy naszą misję. Kiedy doszła do nas Mary, nasz dyrektor operacyjny, firma nagle ruszyła z miejsca. Mary uzupełniła naszą firmę dbając o to, aby każdy z nas spełniał swoją misję. Należy zauważyć, że zebranie tego zespołu zabrało dwa lata. Ludzie przychodzili i odchodzili, zanim

287

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

powstał właściwy czteroosobowy zespół. Gdy tylko ten model się ustabilizował, firma zaczęła promienieć i gwałtownie się rozwijać, zachowując stabilność.

Nie mówię, że to recepta na dobrze prosperujący biznes. Jednak wystarczy popatrzeć na piramidy egipskie, a natychmiast poczujemy siłę, stabilność i długowieczność.

Tylko dwa żywioły

Często mówię żartobliwie, że jeżeli połączysz tylko dwa żywioły, tak jak w spółce, pojawią się dziwne zjawiska. Np.:

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| 1. powietrze i woda = spray | 2. woda i ziemia = błoto |
| 3. ogień i woda = para | 4. powietrze i ziemia = pył |
| 5. ziemia i ogień = lawa lub popiół | 6. ogień i powietrze = płomień |
- Zespół składa się z różnych poziomów

Jedną z pierwszych rzeczy, na które zwracam uwagę jako inwestor, to zespół wspierający biznes. Jeżeli jest słaby lub brakuje mu doświadczenia albo osiągnięć, rzadko inwestuję w taką firmę. Spotykam wielu ludzi, którzy biegają w kółko, próbując zebrać pieniądze na swój nowy produkt lub biznes. Największy problem jaki mają, to brak doświadczenia osobistego i zespołu - dającego pewność siebie.

Wielu ludzi, pokazując mi plan biznesu, chce abym zainwestował w ich biznes. Oto, co najczęściej mówią: „Gdy tylko firma się rozkręci, zamierzamy wejść na giełdę”. To stwierdzenie zawsze mnie intryguje, więc zadaję pytanie, które wszyscy powinniście zadawać: „Kto z waszego zespołu ma doświadczenie we wprowadzaniu firmy na giełdę i ile firm ta osoba wprowadziła na giełdę?” Jeżeli odpowiedź na to pytanie jest niewystarczająca, wiem, że słucham bardziej handlowego bełkotu niż planu biznesu.

Kolejna rubryka, na którą patrzę, gdy oglądam liczby planu biznesu, to pozycja zwana „płace”. Jeżeli płace są wysokie, wiem, że patrzę na ludzi, którzy mobilizują kapitał, aby płacić sobie tłuste pensje. Pytam ich, czy są gotowi pracować za darmo lub obniżyć pensje o połowę. Jeżeli odpowiedzią jest wahanie albo zdecydowane: „Nie”, wiem co jest prawdziwą misją ich biznesu. Prawdopodobnie jest to zapewnienie im posady z dobrą pensją.

Inwestorzy inwestują w zarządzanie. Patrzą na zespół w proponowanym biznesie i chcą widzieć doświadczenie, pasję i zaangażowanie. Trudno mi uwierzyć w duże zaangażowanie ludzi, którzy próbują mobilizować kapitał w celu płacenia sobie pensji.

288

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Przywódstwo

Jednym z powodów, dla których uczyłem się w państwowej akademii wojskowej, zamiast na normalnej uczelni, było to, że bogaty ojciec chciał, abym rozwijał zdolności przywódcze potrzebne przedsiębiorcy. Po ukończeniu akademii, poszedłem do piechoty morskiej Stanów Zjednoczonych i zostałem pilotem, aby sprawdzić swoje umiejętności w wojennej rzeczywistości, w miejscu zwanym Wietnamem. Jak mawiał bogaty ojciec: „Szkoła jest ważna, ale lepszym nauczycielem jest życie”.

Wciąż pamiętam, jak dowódca mojego dywizjonu mówił: „Panowie, waszym najważniejszym zadaniem jest spowodowanie, aby wasi żołnierze ryzykowali swoje życie za was, wasz zespół i wasz kraj”. Powiedział także: „Jeżeli nie zainspirujecie ich do zrobienia tego, prawdopodobnie strzelą wam w plecy. Żołnierze nie idą za przywódcą, który nie przewodzi”. Ta sama zasada obowiązuje na co dzień w biznesie. Więcej biznesów rozpada się pod wpływem czynników wewnętrznych niż zewnętrznych.

W Wietnamie nauczyłem się, że jedną z najważniejszych cech lidera jest zaufanie. Jako pilot helikoptera z czteroosobową załogą, musiałem powierzyć swoje życie mojemu zespołowi, a oni musieli zawierzyć swoje życie mnie. Gdyby to zaufanie zostało kiedykolwiek podważone, wiem, że prawdopodobnie nie powróciłbym żywy. Bogaty ojciec mawiał: „Zadaniem lidera jest wydobyć z ludzi to, co w nich najlepsze, a nie samemu być najlepszym”. Mawiał również: „Jeżeli ty jesteś najmądrzejszą osobą w swoim zespole, twój biznes ma kłopoty”.

Kiedy ludzie pytają, jak mogą zdobyć umiejętności przywódcze, zawsze mówię to samo: „Częściej zgłaszaj się na ochotnika”. W większości organizacji trudno jest znaleźć ludzi, którzy naprawdę chcą przewodzić.

290

Trójkąt B-I

Większość ludzi po prostu chowa się w kącie, mając nadzieję, że zostawią ich w spokoju. Mówię im: „Zgłaszaj się do różnych prac w swoim kościele. W pracy zgłaszaj się do prowadzenia projektów”. Zgłaszanie się na ochotnika niekoniecznie uczyni Cię wielkim liderem, ale jeżeli zaakceptujesz reakcje innych ludzi i poprawisz się, możesz wyrosnąć na wielkiego lidera.

Poprzez zgłaszanie się na ochotnika, możesz zobaczyć, jak reagują inni na Twoje umiejętności przywódcze w prawdziwym życiu. Jeżeli zgłaszasz się na ochotnika, aby coś poprowadzić, a nikt nie idzie za Tobą, poproś o komentarz i wsparcie korygujące. Takie postępowanie jest jedną z największych zalet lidera. Znam wiele biznesów, które ledwo sobie radzą lub upadają, ponieważ przywódca nie przyjmuje uwag od współpracowników lub podwładnych. Dowódca mojego dywizjonu w piechocie morskiej często mawiał: „Prawdziwi liderzy nie rodzą się przywódcami. Wystarczy, że chcą nimi być i są gotowi uczyć się tego, a nauka oznacza bycie wystarczająco wielkim, aby przyjmować krytykę”.

Prawdziwy przywódca wie również, kiedy słuchać innych. Powiedziałem już wcześniej, że nie jestem dobrym biznesmenem lub inwestorem -jestem przeciętny. Polegam na radach swoich doradców i członków zespołu, którzy pomagają mi być lepszym przywódcą.

Uwagi Sharon

Role przywódcy są kombinacją wizjonera, czirliderki i kierownika sali w kasynie.

Jako wizjoner, lider musi być skupiony na misji firmy. Musi inspirować zespół w pracy nad pełnieniem misji, a także obwieszczać sukcesy po drodze, jak czirliderka. Jako kierownik sali w kasynie, musi umieć podejmować trudne wyzwania dotyczące kwestii odciągających zespół od wypełnienia misji. Prawdziwego przywódcę charakteryzuje unikalna zdolność podejmowania zdecydowanych działań przy jednoczesnym utrzymywaniu skupienia na głównej misji.

Posiadając właściwy zespół i lidera oraz spełniając odpowiednią misję -jesteś na dobrej drodze, aby zbudować silny biznes należący do kwadrantu B. Jak powiedział wcześniej Robert, pieniądze podążają za zarządzaniem. Dopiero wtedy możesz zacząć przyciągać pieniądze od inwestorów zewnętrznych. Do rozwinięcia silnego biznesu potrzebnych jest pięć cegiełek. Każdą z nich omówimy z osobna.

291

Rozdział 32
Zarządzanie
przepływem
pieniężnym

Bogaty ojciec często mawiał: „Zarządzanie przepływem pieniężnym jest fundamentalną i niezbędną umiejętnością, jeżeli ktoś szczerze chce odnieść sukces w kwadrancie B i I”. Dlatego należał, abyśmy z Michałem czytali zestawienia finansowe innych spółek w celu lepszego zrozumienia zarządzania przepływem pieniężnym. W zasadzie spędził większość swojego

293

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca czasu, ucząc nas finansowego alfabetu. Mawiał: „Finansowy alfabet pozwala ci czytać liczby, a liczby opisują ci historię biznesu opartą na faktach”.

Jeżeli zapytasz większość bankierów, księgowych lub inspektorów kredytowych, powiedzą Ci, że wielu ludzi ma kiepską sytuację finansową tylko dlatego, że nie zna finansowego alfabetu. Mam znajomego, który jest szanowanym księgowym w Australii. Kiedyś powiedział mi: „Szokujące jest patrzeć, jak doskonały biznes upada tylko dlatego, że właściciele nie znają finansowego alfabetu”. I dodał: „Wielu właścicieli małych biznesów ponosi porażkę, ponieważ nie znają różnicy pomiędzy zyskiem i przepływem pieniężnym. W rezultacie, wiele bardzo rentownych biznesów plajtuje, gdyż właściciele nie zdają sobie sprawy, że zysk i przepływ pieniężny, to nie to samo”.

Bogaty ojciec wbijał mi do głowy znaczenie zarządzania przepływem pieniężnym: „Właściciele biznesu muszą rozpoznawać te dwa rodzaje przepływu pieniężnego, jeżeli chcą osiągnąć sukces. Istnieje rzeczywisty przepływ pieniężny i widmowy przepływ pieniężny. To świadomość tych dwóch przepływów czyni cię bogatym lub biednym”.

Jedną z umiejętności, których naucza CASHFLOW, Inwestowanie 101, jest zauważanie różnic pomiędzy tymi dwoma rodzajami przepływu pieniężnego. Wielokrotna gra pomaga wielu ludziom zacząć wyczuwać różnicę. Dlatego motto gry brzmi: „Im częściej grasz, tym bogatszy się stajesz”. Stajesz się bogatszy, ponieważ Twój umysł zaczyna wyczuwać często niewidoczny, widmowy przepływ pieniężny.

Bogaty ojciec mawiał również: „Zdolność prowadzenia firmy w oparciu o zestawienia finansowe jest jedną z podstawowych różnic pomiędzy właścicielem małego biznesu i właścicielem dużego biznesu”.

Uwagi Sharon

Przepływ pieniężny jest dla firmy tym, czym jest krew dla ludzkiego ciała. Nic gorzej nie wpływa na biznes niż niezdolność do wypłaty wynagrodzeń. Właściwe zarządzanie przepływem pieniężnym rozpoczyna się pierwszego dnia, gdy otwierasz swój biznes. Kiedy Robert, Kim i ja założyliśmy CASHFLOW Technologies, Inc., doszliśmy do porozumienia, że nie dokonamy żadnego zakupu, jeżeli nie będzie to usprawiedliwione wzrostem sprzedaży. Teraz, często śmiejemy się z naszej strategii zwiększania sprzedaży książek z początku 1998 r, dzięki której mogliśmy sobie kupić kserokopiarkę za 300 dolarów. Nasza strategia zadziałała i w grudniu 1998 r. mogliśmy wymienić wysłużoną kopiarkę za 300 dolarów na nową- za 3.000 dolarów. To przywiązanie do szczegółów na każdym etapie Twojego biznesu określi kształt Twojego sukcesu.

294

Zarządzanie przepływem pieniężnym

Dobry menedżer przepływu pieniężnego codziennie sprawdza stan gotówki, zwracając uwagę na źródła gotówki i potrzeby w następnym tygodniu, miesiącu i kwartale. Pozwala mu to zaplanować duże zapotrzebowanie na gotówkę, zanim przerodzi się ono w kryzys. Ten rodzaj kontroli jest niezbędny w firmie, która szybko rośnie.

Zrobiłam listę kilku rad dotyczących przepływu pieniężnego, które mogą Ci pomóc w budowaniu Twojego biznesu. Każdy etap odnosi się do Twojego biznesu, obojętnie, czy jest to firma międzynarodowa, pojedyncze mieszkanie na wynajem czy budka z hot-dogami.

Początkowy etap rozruchu firmy:

- Odlóż pobieranie pensji do momentu, gdy Twój biznes będzie generował wystarczający przepływ pieniężny ze sprzedaży. W niektórych przypadkach, może to nie być możliwe ze względu na przedłużony okres rozwoju. Jednak Twój inwestorzy będą bardziej skłonni do wsparcia, jeżeli zobaczą, że bierzesz udział w procesie rozwoju poprzez „inwestowanie swojego czasu”. Proponujemy, abyś zachował pełnoetatową pracę i zaczął prowadzić biznes w czasie wolnym od pracy. Odkładając pobieranie pensji, możesz reinwestować pieniądze ze sprzedaży, aby zwiększyć wzrost swojej firmy.

Sprzedaż i należności:

- Dostarczaj fakturę swoim klientom wraz z dostarczaniem towarem lub świadczoną usługą.
- Wymagaj zapłaty z góry, dopóki nie zostanie utworzony kredyt. Wymagaj, aby klienci wypełnili wnioski kredytowe, zanim zostanie udzielony kredyt i zawsze sprawdzaj ich referencje. Standardowe druki wniosków kredytowych można kupić w sklepach z artykułami dla firm.
- Ustal minimalną wartość zamówienia, zanim udzielisz kredytu.

- Ustal kary za spóźnione wpłaty i egzekwuj je.
- W trakcie rozwoju Twojego biznesu, aby przyspieszyć otrzymywanie gotówki, możesz wymagać, aby Twoi klienci płacili rachunki bezpośrednio do skrytki na gotówkę lub do Twojego banku.

Koszty i zobowiązania:

- Wielu właścicieli biznesów zapomina, że zasadniczą częścią przepływu pieniężnego jest panowanie nad płaceniem własnych

295

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
rachunków. Zrób wszystko, aby płacić swoje rachunki terminowo. Na początku poproś o przedłużone terminy płatności. Po terminowym płaceniu rachunków - przez dwa lub trzy miesiące - poproś o dodatkowe ich przedłużenie. Dostawcy zwykle przedłużają kredyt dla dobrych klientów na 30 do 90 dni.

- Koszty ogólne swojej działalności utrzymuj na minimalnym poziomie. Zanim kupisz coś nowego, ustal sobie cel zwiększenia sprzedaży, aby uzasadnić ten wydatek. Jeżeli jest to możliwe, zachowaj fundusze inwestorów na koszty bezpośrednio związane z działaniami w biznesie, a nie kosztami ogólnymi. Gdy Twoja sprzedaż wzrośnie, będziesz mógł zakupić z przepływu pieniężnego artykuły mieszczące się w kategorii kosztów ogólnych - ale tylko wtedy, jeśli ustaliłeś i osiągnąłeś nowe, wyższe cele w sprzedaży.

Ogólne zarządzanie gotówką:

- Miej plan inwestycyjny dla swojej podręcznej gotówki, aby maksymalnie zwiększyć jej potencjał zysku.
- Otwórz sobie linię kredytową w banku, zanim będziesz potrzebował gotówki.
- Aby upewnić się, że będziesz mógł szybko pożyczyć pieniądze, obserwuj swój wskaźnik płynności bieżącej (stosunek aktywów do pasywów - dobry jest stosunek co najmniej 2:1) i wskaźniki wysokiej płynności (aktywa płynne podzielone przez bieżące zobowiązania powinny wynosić powyżej 1:1).
- Ustal dobrą kontrolę wewnętrzną nad dysponowaniem gotówką.
 - Kto inny zapisuje wpływy gotówkowe na depozytach bankowych, a kto inny księguje je na rachunku „dłużnicy” i księdze głównej.
 - Czeki powinny być natychmiast indosowane „wyłącznie do depozytu”.
 - Osoby upoważnione do podpisywania czeków nie powinny przygotowywać dowodów kasowych lub zapisywać wypłat gotówkowych i księgować ich na rachunku „wierzyciele” i w księdze głównej.
 - Osoba, która uzgadnia wyciągi z konta, nie powinna mieć regularnie przydzielanych funkcji związanych z wpływami gotówkowymi lub wypłatami gotówkowymi. (Robi to nasz zewnętrzny księgowy.)

296

Zarządzanie przepływem pieniężnym

Chociaż może się to wydawać skomplikowane, każdy etap zarządzania gotówką jest ważny. Zwróć się do swojego księgowego, bankiera i osobistego doradcy finansowego o poradę w sprawie struktury swojego systemu zarządzania gotówką. Nawet, gdy już stworzysz system zarządzania gotówką, stały nadzór jest niezbędny. Codziennie sprawdzaj stan swojej gotówki i

potrzeby finansowe oraz przygotuj się z wyprzedzeniem na dodatkowe fundusze, które mogą być potrzebne w Twoim rozwijającym się biznesie. Wielu ludzi traci z oczu zarządzanie gotówką, gdy ich biznesy dobrze prosperują. To główna przyczyna upadku biznesu. Właściwe zarządzanie gotówką (a co za tym idzie kosztami) jest niezbędne dla trwałego sukcesu każdego przedsięwzięcia.

Ci z Was, którzy rozważają zakup franchisingu lub wejście do firmy marketingu sieciowego, być może odkryją, że duża część systemu zarządzania gotówką będzie już zapewniona. W przypadku franchisingu i tak będziesz musiał wprowadzić ten system i nadzorować go. Firmy marketingu sieciowego często zajmują się zarządzaniem gotówką w Twoim imieniu. W tych przypadkach centrala firmy spełnia funkcje księgowo dla Twojej organizacji i wysyła Ci okresowo raport o dochodach wraz z zapłatą. W każdym przypadku ważne jest jednak, aby mieć własnych doradców, którzy pomogą zorganizować nasze osobiste zarządzanie gotówką.

297

Rozdział 33

Zarządzanie komunikacją

Bogaty ojciec mawiał: „Im lepiej się komunikujesz i z im większą liczbą ludzi, tym lepszy będzie twój przepływ pieniężny”. Dlatego zarządzanie komunikacją jest następnym poziomem w trójce B-I.

Bogaty ojciec mawiał również: „Aby się dobrze z kimś komunikować, najpierw musisz poznać psychologię człowieka. Nigdy nie wiesz, co motywuje ludzi. To, że coś ekscytuje ciebie nie oznacza, że ekscytuje również innych. Aby się dobrze komunikować, musisz wiedzieć, które guziki naciskać. Różni ludzie mają różne guziki”. Mawiał również: „Wielu ludzi mówi, ale tylko niewielu słucha” oraz „Świat jest pełen wspaniałych

299

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

produktów, ale pieniądze idą do tych ludzi, którzy potrafią się najlepiej komunikować”.

Zawsze jestem zdziwiony tym, jak mało czasu ludzie biznesu poświęcają na poprawę swoich umiejętności komunikacji. Kiedy w 1974 r. wzdygałem się na myśl o nauce sprzedaży kserokopiarek w systemie od drzwi do drzwi, bogaty ojciec rzekł jedynie: „Biedni ludzie słabo się komunikują”. Powtarzam to negatywne stwierdzenie, aby zainspirować Cię do dalszych studiów i nabywania praktyki w tej obszernej dziedzinie.

Bogaty ojciec mawiał również: „Gotówka wpływająca do twojego biznesu jest bezpośrednio proporcjonalna do wychodzącej komunikacji”. Często, gdy przyglądam się biznesom będącym w trudnej sytuacji, spostrzegam, że wynika ona ze słabej lub niewystarczającej komunikacji bądź jednego i drugiego. Ogólnie rzecz biorąc, dostrzegam sześciotygodniowy cykl pomiędzy komunikacją i przepływem pieniężnym. Przestań się komunikować dzisiaj, a za sześć tygodni zobaczysz efekty tego w swoim przepływie pieniężnym.

Jednak komunikacja zewnętrzna nie jest jedyną. Równie ważna jest komunikacja wewnętrzna. Patrząc na zestawienia finansowe firmy, możesz łatwo zauważyć, które dziedziny biznesu się komunikują, a które nie.

Spółki publiczne spotęgowały problem komunikacji. To jakby dwie firmy w jednej: jedna dla rynku publicznego i jedna dla udziałowców. Komunikacja z obu grupami jest niezwykle istotna. Kiedy słyszę, jak ludzie mówią: „Szkoda, że wprowadziłem swoją firmę na giełdę”, zwykle oznacza to, że mają problem w komunikacji z udziałowcami.

Częścią strategii bogatego ojca było uczęszczanie raz w roku na seminarium poświęcone komunikacji. Kontynuuję tę tradycję. Zawsze zauważam, że po seminarium mój przychód się zwiększa. Przez te wszystkie lata wziąłem udział w kursach na temat:

1. Sprzedaży.
2. Systemów marketingowych.
3. Pisania reklam, tytułów i haseł reklamowych.
4. Negocjacji.
5. Publicznych wystąpień.
6. Reklamy wysyłkowej.
7. Prowadzenia seminariów.
8. Mobilizacji kapitału.

Ze wszystkich tych tematów, początkujących przedsiębiorców najbardziej interesuje mobilizacja kapitału. Kiedy ludzie pytają mnie, jak nauczyć się zbierać kapitał, odsyłam ich do powyższych punktów od 1 do 7,

300

Zarządzanie komunikacją

wyjaśniając, że zbieranie kapitału wymaga w taki czy inny sposób każdej z tych umiejętności. Większości biznesom nie udaje się nawet odbić od ziemi, ponieważ ich twórca nie wie, jak zebrać kapitał, a jak mawiał bogaty ojciec: „Najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy jest zebranie kapitału”. Nie chodziło mu o to, że przedsiębiorca stale prosił inwestorów o pieniądze. Chodziło mu o to, że potrafił sobie zapewnić napływ kapitału ze sprzedaży w marketingu bezpośrednim, prywatnej sprzedaży, sprzedaży instytucjonalnej, od inwestorów itd. Bogaty ojciec mawiał: „Dopóki nie zostanie zbudowany system biznesowy, przedsiębiorca jest systemem, który zapewnia, że pieniądze wpływają. Na początku każdego biznesu najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy jest utrzymywanie przepływu pieniężnego”.

Niedawno młody mężczyzna podszedł do mnie i zapytał: „Chcę założyć swoją własną firmę. Co radziłby pan zrobić, zanim wystartuję?” Odpowiedziałem: „Niech pan zdobędzie pracę w firmie, która nauczy pana sprzedaży”. Młody człowiek odpowiedział: „Nienawidzę sprzedaży. Nie lubię sprzedawać i nie lubię sprzedawców. Ja po prostu chcę być prezesem i zatrudniać sprzedawców”. Gdy to powiedział, pokręciłem tylko głową i życzyłem mu szczęścia. Oto bezcenna lekcja, jakiej nauczył mnie bogaty ojciec: „Nie spieraj się z ludźmi, którzy proszą o radę, ale nie chcą tej, którą im dajesz. Natychmiast zakończ dyskusję i pilnuj własnego interesu”.

Umiejętność skutecznej komunikacji z jak największą liczbą osób jest bardzo ważną umiejętnością życiową. Ta umiejętność warta jest corocznej aktualizacji, której dokonuję poprzez uczęszczanie na seminaria. Jak powiedział bogaty ojciec: „Jeżeli chcesz być osobą z kwadrantu B, twoją główną umiejętnością jest zdolność komunikowania się i mówienia językiem trzech pozostałych kwadrantów. Ludziom w trzech pozostałych kwadrantach może wystarczyć umiejętność mówienia językiem tylko swojego kwadrantu, ale osobom w kwadrancie B to nie wystarczy. Mówiąc inaczej, podstawowym - i może jedynym - zadaniem osób z kwadrantu B jest komunikowanie się z ludźmi z pozostałych kwadrantów”.

Zawsze zalecałem, aby przyłączyć się do firmy działającej w marketingu sieciowym w celu zdobycia doświadczenia w sprzedaży. Niektóre organizacje marketingu sieciowego posiadają znakomite programy komunikacji i szkoleń w sprzedaży. Widziałem jak nieśmiałe, introwertyczne osoby zmieniają się w silne i skutecznie komunikujące, które nie boją się już

odrzućenia czy kpiny. Takie „gruboskórne” nastawienie umysłu jest niezwykle ważne dla każdego z kwadrantu B, zwłaszcza jeśli Twoje osobiste umiejętności komunikacji nie są jeszcze wyszlifowane.

301

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Moja pierwsza wizyta handlowa

Wciąż pamiętam swoją pierwszą wizytę handlową na deptaku wzdłuż Waikiki Beach. Najpierw prawie godzinę spędziłem zbierając się na odwagę, aby zapukać do drzwi. W końcu poszedłem zobaczyć się z właścicielem małego sklepu z błyskotkami dla turystów. Był to starszy pan, który od lat widywał nowych sprzedawców, takich jak ja. Jedyne co zrobił po tym, jak wyjąkałem i wypociłem moją wyuczoną na pamięć formułkę o zaletach kserokopiarki Xerox, to wybuchnął śmiechem. Gdy skończył się śmiać, powiedział: „Synu, jesteś najgorszy ze wszystkich jakich widziałem. Ale rób swoje, bo jeśli uda ci się pokonać swój strach, twoja przyszłość będzie świetlana. Jeżeli zrezygnujesz, być może skończysz tak jak ja, siedząc za ladą czternaście godzin na dobę, siedem dni w tygodniu, trzysta sześćdziesiąt pięć dni w roku, czekając, aby weszli turyści. Czekam tutaj, ponieważ za bardzo boję się wyjść i robić to, co ty robisz. Pokonaj swój strach, a otworzy się przed tobą świat. Jeśli się poddasz, z każdym rokiem twój świat będzie coraz mniejszy”. Do dzisiaj jestem wdzięczny temu mądrymu, starszemu człowiekowi.

Gdy zacząłem pokonywać swój strach związany ze sprzedażą, bogaty ojciec kazał mi przyłączyć się do organizacji Toastmasters, aby nauczyć się pokonywać strach przed przemawianiem do dużych grup ludzi. Kiedy skarżyłem się bogatemu ojcu, mawiał: „Wszyscy wielcy przywódcy są wspaniałymi mówcami. Liderzy wielkich biznesów muszą być wspaniałymi mówcami. Jeżeli chcesz być liderem, musisz być mówcą”. Dzisiaj mogę swobodnie przemawiać do dziesiątków tysięcy ludzi w dużych halach dzięki mojemu szkoleniu w sprzedaży i szkoleniu w organizacji Toastmasters.

Jeżeli zastanawiasz się nad otwarciem swojego biznesu w kwadrancie B, zalecam zdobycie tych samych umiejętności. Po pierwsze, rozwiń umiejętność pokonywania swojego strachu, pokonywania odmowy i przekazywania wartości swojego produktu lub usługi. Po drugie, rozwiń umiejętność przemawiania do dużych grup ludzi i zainteresowania ich tym, co chcesz powiedzieć. Jak mawiał bogaty ojciec: „Istnieją mówcy, których nikt nie słucha, są sprzedawcy, którzy nie potrafią sprzedawać, są twórcy reklam, których nikt nie ogląda, są przedsiębiorcy, którzy nie potrafią zebrać kapitału i są liderzy biznesu, za którymi nikt nie podąża. Jeżeli chcesz odnieść sukces w kwadrancie B, nie możesz być żadną z tych osób”.

Moja pierwsza książka z serii o bogatym ojcu: Bogaty ojciec, Biedny ojciec, znajdowała się na prestiżowej liście bestsellerów Sydney Morning Herald (Australia) przez ponad dwa lata. W Stanach Zjednoczonych była przez prawie dziewięć miesięcy na liście bestsellerów The Wall Street Journal i na liście bestsellerów The New York Times we wrześniu 1999 r. Kiedy

302

Zarządzanie komunikacją

ludzie pytają mnie, jaki jest mój sekret, który pozwolił mi znaleźć się na tych listach, powtarzam tylko zdanie z Bogatego ojca, Biednego ojca: „Nie jestem najlepiej piszącym autorem. Jestem najlepiej sprzedającym się autorem”. Dodaję jeszcze, że dwukrotnie wyrzucono mnie ze szkoły średniej, ponieważ nie potrafiłem pisać i że nigdy nawet nie pocałowałem dziewczyny w szkole średniej, ponieważ byłem zbyt nieśmiały. I kończę, mówiąc to samo, co powiedział mi bogaty

ojciec: „Ludzie, którym brakuje sukcesu, znajdują swoje mocne strony i spędzają życie wzmacniając je, ignorując często swoje słabości. Dzieje się to tak długo, dopóki pewnego dnia nie można już ich ignorować. Ludzie sukcesu znajdują swoje słabości i czynią je swoimi mocnymi stronami”.

Często wygląd zewnętrzny człowieka komunikuje znacznie więcej niż jego słowa. Często ludzie, którzy przychodzą do mnie ze swoim planem biznesu lub proszą o pieniądze, wyglądają jak myszy przeżute przez kota. Niezależnie od tego, jak dobry jest ich plan, ich wygląd fizyczny może być czynnikiem ograniczającym. Mówi się, że podczas przemawiania publicznego, język ciała odpowiada za około 55% komunikacji, ton głosu

- za 35%, a słowa - za 10%. Jeżeli pamiętasz prezydenta J. F. Kennedy'ego

- on opanował całe 100%, co działało na jego korzyść i powodowało, że potrafił się znakomicie komunikować. Chociaż nie wszyscy mogą być tak atrakcyjni fizycznie jak on, każdy z nas może postarać się, aby być odpowiednio ubranym i dbać o siebie, po to, by lepiej przekazać swoje przesłanie.

Realizatorzy pewnego programu telewizyjnego wysłali na te same rozmowy kwalifikacyjne bardzo atrakcyjnych i bardzo nieatrakcyjnych kandydatów z dokładnie takimi samymi kwalifikacjami w swoich życiorysach. Interesujące było to, że atrakcyjni kandydaci otrzymali więcej ofert pracy niż ci nieatrakcyjni.

Jeden z moich znajomych, który jest członkiem zarządu banku, powiedział mi, że prezes, którego właśnie zatrudnili, został wprowadzony do zarządu ze względu na swój wygląd - wygląda jak prezes. Kiedy zapytałem o jego kwalifikacje, jedyne co powiedział, to: „Jego wygląd-to jego kwalifikacje. Wygląda i mówi tak, jak powinien to robić prezes banku. Zarząd będzie prowadził biznes. Chcemy po prostu, aby on przyciągał nowych klientów”. Podaję ten przykład każdemu, kto mówi: „Och, mój wygląd nie ma znaczenia”. W świecie biznesu, wygląd mówi bardzo dużo. Powtarzając stary komunał: „Masz tylko jedną szansę na to, aby zrobić pierwsze wrażenie”.

303

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Różnica pomiędzy sprzedażą i marketingiem

Omawiając temat komunikacji, bogaty ojciec nalegał, abyśmy poznali z Michałem różnicę pomiędzy sprzedażą i marketingiem. Mawiał: „Dużym błędem, który popełnia większość ludzi w zakresie komunikacji jest to, że mówią „sprzedaż i marketing”. Dlatego mają niską sprzedaż i słabą komunikację z personelem i inwestorami”. Bogaty ojciec wyjaśniał następnie, że prawdziwe stwierdzenie wygląda tak:

SPRZEDAŻ MARKETING

I dodawał: „Prawda o komunikacji jest taka, iż sprzedaż znajduje się powyżej marketingu, a nie na tym samym poziomie”, tak więc nie „sprzedaż i marketing”. Dodawał: „Jeżeli firma stosuje silny i przekonujący marketing, sprzedaż przyjdzie z łatwością. Jeśli stosuje słaby marketing, musi poświęcać mnóstwo czasu, pieniędzy i ciężkiej pracy, aby zwiększyć sprzedaż”.

Bogaty ojciec mówił nam również: „Gdy już nauczycie się sprzedawać, musicie nauczyć się marketingu. Właściciel biznesu z kwadrantu S jest często dobry w sprzedaży, ale aby być dobrym

właścicielem biznesu z kwadrantu B, musisz być dobry zarówno w marketingu jak i w sprzedaży”. Wtedy rysował poniższy diagram:

Marketing

Sprzedaż

Mawiał też: „Sprzedaży dokonujesz osobiście - w cztery oczy. Marketing - to sprzedaż poprzez system”. Większość ludzi biznesu z kwadrantu S jest bardzo dobra w sprzedaży „jeden na jednego”. Aby mogli przejść do kwadrantu B, muszą się nauczyć, jak sprzedawać poprzez system, który nazywa się marketingiem.

304

Zarządzanie komunikacją

Konkludując: komunikacja jest tematem wartym studiowania przez całe życie, ponieważ jest czymś więcej niż tylko mówieniem, pisaniem, ubieraniem się lub demonstrowaniem. Jak powiedział bogaty ojciec: „To, że mówisz, nie oznacza, że ktoś słucha”. Gdy ludzie pytają, jak zacząć budować mocne podstawy komunikacji, zachęcam ich, aby rozpoczęli od dwóch podstawowych umiejętności: sprzedaży w cztery oczy i publicznego przemawiania do grupy ludzi. Radzę im również, aby starannie obserwowali swoje wyniki i słuchali opinii innych. Gdy będziesz przechodził przez proces transformacji prowadzący od słabej do znakomitej komunikacji i gdy posiadasz te dwie umiejętności, okaże się, że ulegnie również poprawie Twoja codzienna komunikacja. Gdy poprawią się wszystkie trzy elementy, zobaczysz w rezultacie wzrost przepływu pieniężnego.

Uwagi Sharon

Dobre pierwsze wrażenie jest niezwykle istotne. Twoje wysiłki w marketingu i sprzedaży będą często pierwszym wrażeniem, jakie Twój biznes wywrze na potencjalnym kliencie. Za każdym razem, gdy będziesz mówił, zarówno pasja jak i Twój wygląd będą miały trwały wpływ na odbiorców. Każdy opublikowany czy wydrukowany materiał, który tworzysz lub rozprowadzasz, jest równie ważny. To publiczna reprezentacja Twojego biznesu.

Jak wspomina Robert, marketing jest sprzedażą poprzez system. Zawsze upewnij się, że znasz swoich odbiorców i że Twoje narzędzie marketingowe zostało dostosowane do nich. W każde działanie związane z marketingiem lub sprzedażą włącz następujące kluczowe składniki: zidentyfikuj potrzebę, zaproponuj rozwiązanie i odpowiedz specjalną ofertą na pytanie swojego klienta: „Co będę z tego miał?” Pomaga również stworzenie poczucia pośpiechu, na które będą musieli zareagować Twoi klienci.

Większość komunikacji jest skierowana w stronę zewnętrznej komunikacji, ale komunikacja wewnętrzna w biznesie jest również niezwykle ważna. Oto przykłady obu:

Komunikacja zewnętrzna:

Sprzedaż. Marketing. Obsługa klienta. Z inwestorami. Public relations.

305

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Komunikacja wewnętrzna:

Dzielenie się zwycięstwami i sukcesami z całym zespołem. Regularne spotkania z pracownikami. Regularna komunikacja z doradcami. Strategie zasobów ludzkich.

Jedną z najpotężniejszych form komunikacji, wpływających na biznes, jest ta, nad którą posiadasz niewielką kontrolę: komunikacja pomiędzy Twoimi obecnymi i potencjalnymi klientami. W CASHFLOW Technologies, Inc., przypisujemy dużą część naszego sukcesu naszym klientom, którzy opowiadają o nas innym ludziom. Potęgą takiej „szeptanej” reklamy jest niezmiernie ważną funkcją komunikacyjną w każdej firmie.

Kiedy kupujesz franchising bądź przyłączasz się do firmy działającej w marketingu sieciowym, systemy komunikacyjne masz już często zapewnione. Ponadto skuteczność materiałów służących komunikacji została potwierdzona sukcesem w przypadku innych franchisingobiorców lub członków Twojej organizacji. Dlatego masz kolosalną przewagę nad ludźmi próbującymi opracowywać swoje własne materiały. Ci ludzie nie będą wiedzieć, czy ich materiały odniosą sukces, dopóki ich nie użyją i nie zmierzą wyników.

Jak wspomniał Robert, zdolność mówienia jest niezbędna w budowaniu dobrze prosperującego biznesu. Programy rozwoju osobistego i opieki mentorskiej, oferowane przez niektóre franchisingi i organizacje marketingu sieciowego, dostarczają wspierających możliwości osobistego rozwoju.

306

Rozdział 34

Zarządzanie systemami

Ludzkie ciało jest systemem składającym się z systemów. Podobnie jest z biznesem. Ciało ludzkie składa się z układu krwionośnego, układu oddechowego, pokarmowego, układu wydalania itp. Jeżeli jeden z tych układów przestanie działać, istnieje prawdopodobieństwo, że ciało zacznie źle funkcjonować lub umrze. To samo dotyczy biznesu. Biznes jest złożonym systemem współdziałających systemów. W zasadzie każda pozycja umieszczona w trójkącie B-I jest osobnym systemem, który został wpleciony w cały biznes, reprezentowany przez trójkąt. Trudno jest oddzielić te systemy,

307

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

ponieważ są współzależne. Trudno jest również powiedzieć, że jeden jest ważniejszy od drugiego.

Aby dowolny biznes mógł się rozwijać, musi być ktoś odpowiedzialny za każdy system oraz - dyrektor generalny gwarantujący maksymalną wydajność wszystkich systemów. Kiedy czytam zestawienia finansowe, jestem jak pilot siedzący w kokpicie samolotu, odczytujący wskaźniki wszystkich działających systemów. Jeżeli jeden z systemów zaczyna źle funkcjonować, należy wprowadzić procedury awaryjne. Wiele małych, nowych biznesów lub biznesów z kwadrantu S upada, ponieważ operator musi monitorować i pilnować zbyt wielu systemów. Gdy jeden system zawodzi, np. kurczy się przepływ pieniężny, wszystkie inne zaczynają zawodzić prawie równocześnie. To tak jak ktoś, kto nie dba o siebie w czasie przeziębienia. Wkrótce pojawia się zapalenie płuc i jeżeli nie jest leczone, system odpornościowy człowieka zaczyna się załamywać.

Uważam, że na początek świetną inwestycją są nieruchomości, ponieważ przeciętny inwestor ma do czynienia ze wszystkimi systemami. Budynek na kawałku ziemi jest biznesem - systemem, za który najemca płaci Ci czynsz. Nieruchomość jest dość stabilna i nieruchoma, daje więc nowemu biznesmenowi więcej czasu na poprawę, jeżeli coś zaczyna źle iść. Dzięki zarządzaniu nieruchomością przez rok lub dwa, zdobędziesz znakomite umiejętności zarządzania biznesem.

Kiedy ludzie pytają mnie, gdzie znaleźć najlepsze inwestycje związane z nieruchomościami - mówię: „Po prostu znajdź kogoś, kto jest słabym menedżerem biznesu, a znajdziesz prawdziwą okazję. Ale nigdy nie kupuj nieruchomości tylko dlatego, że stanowi ona okazję, ponieważ niektóre okazje są dobrze zamaskowanymi koszmarami”.

Banki lubią pożyczać pieniądze na nieruchomości, ponieważ stanowią one zwykle stabilny system, który zachowuje swoją wartość. Inne biznesy czasami trudno jest sfinansować, ponieważ mogą nie być uważane za stabilne systemy. Często słyszę takie wypowiedzi: „Bank pożyczyci pieniądze tylko wtedy, gdy ich nie potrzebujesz”. Widzę to jednak inaczej. Zauważyłem, że bank pożyczyci Ci pieniądze, kiedy posiadasz stabilny system, który ma wartość i kiedy możesz udowodnić, że pieniądze zostaną zwrócone.

Dobry biznesmen może skutecznie zarządzać różnymi systemami, nie stając się częścią tego systemu. Prawdziwy system biznesu jest jak samochód. Samochód nie został stworzony tylko dla jednej osoby, która może go prowadzić. Każdy, kto umie jeździć samochodem, może go prowadzić. To jest też prawdą w przypadku biznesu z kwadrantu B, ale nie zawsze tak jest w przypadku biznesu z kwadrantu S. W większości przypadków osoba w kwadrancie S stanowi cały system.

Kiedys rozważałem otworzenie małego sklepu z monetami, który

308

Zarządzanie systemami

specjalizowałyby się w rzadkich monetach dla kolekcjonerów. Bogaty ojciec powiedział mi wtedy: „Zawsze pamiętaj, że kwadrant B otrzymuje więcej pieniędzy od inwestorów, ponieważ inwestują oni w dobre systemy i w ludzi, którzy potrafią je budować. Inwestorzy nie lubią inwestować w biznesy, w których system idzie wieczorem do domu”.

Uwagi Sharon

Każdy biznes, duży czy mały, musi mieć odpowiedni system, który umożliwi mu prowadzenie codziennych działań. Nawet osoba fizyczna, prowadząca działalność gospodarczą, musi posiadać różne umiejętności, aby prowadzić swój biznes. W gruncie rzeczy, osoba taka stanowi wszystkie systemy w jednym.

Im lepszy system, tym jesteś mniej zależny od innych. Robert tak opisał McDonalda: „Jest taki sam na całym świecie - i prowadzi go młodzież”. Jest to możliwe ze względu na znakomite systemy, bo McDonald polega na systemach, nie na ludziach.

Rola dyrektora naczelnego

Zadaniem dyrektora naczelnego jest nadzorowanie wszystkich systemów i rozpoznawanie słabości, zanim przerodzą się w uszkodzenia systemu. Może to się objawić na wiele różnych sposobów, ale jest to szczególnie niepokojące, gdy Twoja firma szybko rośnie. Twoja sprzedaż rośnie, Twój produkt czy usługa przyciąga uwagę mediów i nagle nie możesz ich dostarczyć. Dlaczego? Zwykle dlatego, że Twoje systemy załamały się pod ciężarem zwiększonego zapotrzebowania. Nie posiadałeś wystarczająco dużo linii telefonicznych lub operatorów odpowiadających na telefony; nie miałeś wystarczającej zdolności produkcyjnej lub liczby godzin w tygodniu, aby sprostać zapotrzebowaniu; nie posiadałeś pieniędzy, aby zbudować produkt czy zatrudnić dodatkową pomoc. Jakakolwiek jest przyczyna, uszkodzenie jednego z

Twoich systemów spowodowało, że straciłeś okazję na wyniesienie swojego biznesu na następny poziom sukcesu.

Na każdym nowym poziomie wzrostu dyrektor naczelny musi zacząć planować systemy potrzebne do wspierania następnego poziomu rozwoju, od linii telefonicznych do linii kredytowych, na potrzeby produkcyjne. Systemy są siłą napędową zarówno zarządzania przepływem pieniężnym jak i komunikacji. W miarę jak Twoje systemy stają się coraz lepsze, Ty lub Twoi pracownicy będziecie musieli wkładać w pracę coraz mniej wysiłku. Bez dobrze zaprojektowanych i sprawnie działających systemów

309

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Twój biznes będzie bardzo pracochłonny. Gdy już będziesz miał dobrze zaprojektowane i dobrze działające systemy, będziesz właścicielem atrakcyjnych aktywów biznesowych, mających wartość sprzedażną.

Typowe systemy

W następnym podrozdziale znajduje się lista typowych systemów, które muszą posiadać dobrze prosperujące biznesy. W niektórych przypadkach wymagany system może być zdefiniowany w odmienny sposób od przedstawionego na liście, ale mimo to jest ważny w funkcjonowaniu biznesu. Np. „Systemy opracowywania produktu” mogą nazywać się w firmie świadczącej usługi „Procedurami dostarczania usług”. Chociaż szczegóły mogą być różne, podstawowe elementy pozostają takie same. Oba systemy wymagają, aby biznes pracował nad produktem (lub usługą), który ostatecznie zaoferuje swoim klientom.

W przypadku franchisingu i firm marketingu sieciowego wiele z tych systemów jest zapewnianych automatycznie. Za cenę franchisingu lub opłaty członkowskiej w organizacji marketingu sieciowego, otrzymasz „podręcznik obsługi”, który opisuje systemy udostępniane Twojemu biznesowi. Dzięki temu te „gotowe” biznesy są tak atrakcyjne dla wielu ludzi.

Jeżeli chcesz budować swój własny biznes, przejrzyj listę systemów. Chociaż wykonujesz już wiele z tych funkcji, być może nie zdefiniowałeś ich jako osobne systemy. Im bardziej możesz sformalizować swoje działania, tym wydajniejszy będzie Twój biznes.

Systemy wymagane w każdym biznesie dla optymalnej wydajności Systemy codziennych działań biurowych:

- Odpowiadanie na telefony i system infolinii 0-800.
- Odbieranie i otwieranie poczty.
- Zakup i konserwacja sprzętu i artykułów biurowych.
- Wysyłanie faksów i poczty elektronicznej.
- Załatwianie przesyłek przychodzących i wychodzących.
- Tworzenie kopii zapasowych i archiwizowanie danych.

Systemy rozwoju produktu:

- Projektowanie produktu i jego ochrona prawna.
- Projektowanie opakowania i materiałów dodatkowych (np. katalogi itp.).
- Opracowywanie metody i procesu produkcyjnego.
- Opracowywanie kalkulacji kosztów produkcji i ceny sprzedaży.

Systemy produkcji i zapasów:

- Wybór sprzedawców.
- Określanie proponowanych gwarancji na produkty lub usługi.
- Ustalenie cen na usługi lub produkty (detaliczne i hurtowe).
- Ustalenie procesu powtórnego zamawiania surowców na potrzeby produkcji.
- Odbieranie i składowanie produktu jako zapasu.
- Uzgadnianie zapasu fizycznego z danymi księgowymi.

Systemy realizacji zamówień:

- Przyjmowanie i zapisywanie zamówień-pocztą, faksem, telefonicznie lub poprzez Internet.
- Realizacja zamówień, pakowanie towaru.
- Wysyłanie zamówień.

Systemy fakturowania i należności:

- Wystawianie klientom faktur za zamówienia.
- Odbieranie zapłat za zamówienia i kredytowanie klientów (w formie gotówki, czeków lub kart kredytowych).
- Rozpoczynanie procesu ściągania przeterminowanych należności.

Systemy obsługi klienta:

- Procedura odbioru zwrotów zapasów oraz zwrotu płatności klienta.
- Odpowiadanie na reklamacje klientów.
- Wymiana wadliwych produktów i wykonywanie innych usług gwarancyjnych.

Systemy zobowiązań:

- Procedury zakupu i wymaganych zatwierdzeń.
- Proces płatności za dostawy i zapasy.
- Kasa podręczna.

Systemy marketingowe:

- Tworzenie ogólnego planu marketingowego.
- Projektowanie i produkowanie materiałów promocyjnych.
- Znajdowanie osób zainteresowanych produktami i potencjalnych klientów.
- Tworzenie planu reklamowego.
- Tworzenie planu public relations.
- Tworzenie planu reklamy bezpośredniej.
- Tworzenie i utrzymanie bazy danych.

3U

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Tworzenie i utrzymanie strony internetowej.
- Analizowanie i monitorowanie statystyki sprzedaży.

Systemy zasobów ludzkich:

- Procedury zatrudniania i umów o pracę.
- Szkolenie pracowników.
- Lista płac i świadczenia.

Ogólne systemy księgowości:

- Zarządzanie procesem księgowania przy raportach codziennych, tygodniowych, miesięcznych, kwartalnych i rocznych.
- Zarządzanie gotówką z zabezpieczeniem przyszłych potrzeb kredytowych.
- Planowanie budżetu i prognozowanie.
- Obliczanie i odprowadzanie podatków od wynagrodzeń.

Ogólne systemy spółek:

- Negocjowanie, sporządzanie projektów i wykonywanie umów.
- Rozwój i ochrona własności intelektualnej.
- Zarządzanie potrzebami w zakresie ubezpieczeń i pokrywania ryzyka.
- Zgłaszanie i opłacanie podatków federalnych, stanowych lub podlegających innym jurysdykcjom.
- Planowanie podatków federalnych, stanowych lub podlegających innym jurysdykcjom.
- Obieg dokumentów i ich archiwizacja.
- Utrzymywanie prawidłowej relacji z inwestorami i udziałowcami.
- Zapewnianie bezpieczeństwa prawnego.
- Planowanie i zarządzanie rozwojem biznesu.

Systemy zarządzania przestrzenią fizyczną:

- Utrzymywanie i projektowanie systemów telefonicznych i elektrycznych w firmie.
- Planowanie pozwoleń i opłat.
- Planowanie wymaganych licencji.
- Zapewnianie fizycznego bezpieczeństwa biznesu.

Powinieneś zapisać swoje procedury w podręczniku zasad i procedur. Taki podręcznik może stać się nieocenionym źródłem odniesienia dla Twojego personelu. Tworząc podręcznik, znajdziesz sposoby na usprawnienie swoich działań i polepszenie rentowności. Będziesz również o jeden krok bliżej do posiadania biznesu należącego do kwadrantu B.

312

Rozdział 35

Zarządzanie prawne

Ten poziom trójkąta B-I, zarządzanie prawne, był jedną z najboleśniejszych lekcji, jakie kiedykolwiek otrzymałem. Bogaty ojciec zauważył poważny defekt w moim biznesie: przed rozpoczęciem produkcji nie zabezpieczyłem praw związanych z nylonowymi produktami zapinanymi na rzepy, które zaprojektowałem. Mówiąc dokładniej, nie opatentowałem niektórych swoich produktów (nie zrobiłem tego, ponieważ wydawało mi się, że opłaty rzecznika patentowego w wysokości 10.000 dolarów były za wysokie i niewystarczająco ważne, aby wydawać na nie tyle pieniędzy).

313

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Szybko pojawiła się inna firma, która skopiowała mój pomysł, a ja nie mogłem nic z tym zrobić.

Dzisiaj jestem zwolennikiem innego podejścia. Zwłaszcza teraz, w epoce informacyjnej, Twój rzecznik własności intelektualnej oraz pełnomocnik do spraw umów są jednymi z najważniejszych doradców, ponieważ pomagają Ci stworzyć Twoje najważniejsze aktywa. Ci prawnicy, jeżeli są dobrzy, będą chronili Twoje pomysły i umowy przed intelektualnymi bandytami - ludźmi, którzy kradną Twoje pomysły i co za tym idzie - Twoje zyski.

Świat biznesu jest pełen historii o bystrych przedsiębiorcach ze wspaniałymi pomysłami, którzy zaczynają sprzedawać swoje produkty lub pomysły, zanim je zabezpieczą. W świecie własności intelektualnej, gdy tylko ujawni się pomysł, prawie niemożliwa jest jego ochrona bez jego prawnego zabezpieczenia. Nie tak dawno temu pewna firma wydała program arkusza kalkulacyjnego dla małych firm. Kupiłem ten znakomity produkt dla swojej spółki. Kilka lat później tej firmy nie było już w biznesie. Dlaczego? Ponieważ nie opatentowała swojego pomysłu, inna firma, której nazwy nie wspomnę, przejęła ich pomysł i wyeliminowała ich z biznesu. Dzisiaj, firma, która przejęła ten pomysł, jest znaczącym liderem w branży oprogramowania.

Mówi się, że Bili Gates stał się najbogatszym człowiekiem na świecie tylko dzięki jednemu pomysłowi. Innymi słowy, nie wzbogacił się, inwestując w nieruchomości lub fabryki. Po prostu użył informacji, ochronił ją prawnie i stał się - w wieku trzydziestu kilku lat - najbogatszym człowiekiem na świecie. Jak na ironię, nie stworzył nawet systemu operacyjnego Microsoftu. Kupił go od innych programistów i sprzedał firmie IBM, a reszta jest historią.

Arystoteles Onassis został gigantem transportu, posiadając jeden prosty dokument prawny. Był to kontrakt z wielką firmą produkcyjną, gwarantujący mu wyłączne prawa do transportowania jej ładunków na całym świecie. Jedyne co miał, to ten dokument. Nie posiadał żadnych statków, jednak dzięki temu dokumentowi, był w stanie przekonać banki, aby pożyczyły mu pieniądze na ich zakup. Skąd wzięł statki? Kupił je od rządu Stanów Zjednoczonych po drugiej wojnie światowej. Rząd amerykański posiadał nadwyżki okrętów klasy Liberty i Victory, używanych do holowania materiałów wojennych z Ameryki do Europy. Był tylko jeden problem. Aby kupić te statki, należało być obywatelem Stanów Zjednoczonych, a Onassis był Grekiem. Czy to go powstrzymało? Oczywiście, że nie. Rozumiejąc prawa kwadrantu B, Onassis nabył statki, korzystając z amerykańskiej spółki znajdującej się pod jego kontrolą. To następny przykład różnych przepisów dla różnych kwadrantów.

314

Zarządzanie prawne

Chroń swoje pomysły

Moim rzecznikiem własności intelektualnej jest Michael Lechter, jeden z dzisiejszych czołowych rzeczników własności intelektualnej. Jest odpowiedzialny za zabezpieczenie światowych patentów i znaków handlowych dla CASHFLOW Technologies, Inc. Jest również mężem mojej współniczki i współautorki - Sharon Lechter. Chociaż jest mężem Sharon, płacimy mu taką samą stawkę godzinową, jak wszyscy inni jego klienci. Niezależnie od tego, ile mu płacimy, jego wartość dla naszej firmy jest bezcenna. Zarobił dla nas dużo pieniędzy i zabezpieczył nasze prawa do dalszego ich zarabiania, zabezpieczając to, co robimy i prowadząc nas przez trudne negocjacje. Michael napisał książkę - Podręcznik własności intelektualnej, która cudownie wyjaśnia różne dostępne mechanizmy ochrony. Omawia każdy z nich z osobna (patenty, znaki

handlowe, prawa autorskie i prawa chroniące układy graficzne ścieżek na płytkach drukowanych) oraz sposoby ich użycia w kombinacjach, aby zapewniły jak najszerszą ochronę. Książka jest dostępna w sprzedaży poprzez naszą stronę internetową.

Podsumowanie

Wiele biznesów zostało założonych i przetrwało dzięki zwykłemu kawałkowi papieru. Jeden dokument prawny może być załącznikiem światowego biznesu.

Uwagi Sharon

Jednymi z najbardziej wartościowych aktywów, jakie można posiadać, są aktywa niematerialne zwane patentami, znakami towarowymi i prawami autorskimi. Te dokumenty prawne dają szczególną ochronę i prawo do własności intelektualnej. Robert dowiedział się przy okazji produkcji portfeli zapinanych na rzepy, że bez tego rodzaju ochrony ryzykuje utratę wszystkiego. Gdy tylko zabezpieczysz swoje prawa, możesz nie tylko powstrzymać innych od użycia Twojej własności, ale możesz także sprzedać lub udzielić licencji na te prawa i otrzymywać przychód z tantiem. Udzielenie licencji osobie trzeciej jest doskonałym przykładem aktywów pracujących na Ciebie!

Jednak kwestie prawne mogą również pojawić się w prawie każdym aspekcie biznesu. Uzyskanie kompetentnej porady prawnej jest bardzo ważne nie tylko przy tworzeniu biznesu, ale jako stały element pracy Twojego zespołu doradczego. Opłaty prawne mogą na początku wydawać się wysokie, ale gdy porównasz je z kosztami sądowymi związanymi

315

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

z utratą praw lub kosztami późniejszego procesu sądowego, jest o wiele taniej zawczasu właściwie sporządzić stosowne umowy. Oprócz wydatków pieniężnych, musisz również wziąć pod uwagę koszt straconego czasu. Zamiast skupiać się na swoim biznesie, być może będziesz musiał skupić się na sprawach prawnych.

To kolejna dziedzina, w której franczyza lub marketing sieciowy mogą Ci pomóc założyć swój biznes. Zwykle, kiedy kupujesz franczyzę lub przyłączasz się do organizacji działającej w marketingu sieciowym, masz zapewnioną większość dokumentów prawnych potrzebnych do rozpoczęcia i rozwoju biznesu. Zaoszczędza Ci to nie tylko mnóstwa pieniędzy, ale również olbrzymią ilość czasu oraz pozwala skupić się na wysiłkach zmierzających do rozwinięcia działalności. Mimo to radzimy, abyś miał swoich doradców, którzy przejrzą dokumenty w Twoim imieniu.

Oto jedne z dziedzin, w których odpowiednia porada prawna może pomóc uniknąć potencjalnych problemów w prawnych aspektach biznesu:

Ogólne:

- Wybór formy działalności.
- Umowy kupna-sprzedaży.
- Licencje handlowe.
- Zgodność z przepisami.
- Umowy dzierżawy lub kupna biura.

Przepisy dotyczące konsumentów:

- Warunki sprzedaży.
- Reklama bezpośrednia.
- Przepisy dotyczące odpowiedzialności związanej z produktami.
- Prawda w przepisach reklamowych.
- Przepisy dotyczące ochrony środowiska.

Umowy:

- Z dostawcami.
- Z klientami hurtowymi.
- Z pracownikami.
- Przestrzeganie kodeksu handlowego.
- Gwarancje.
- Jurysdykcja.

316

Zarządzanie prawne

Własność intelektualna:

- Umowy wykorzystania dzieła autorskiego.
- Umowy o nieujawnianie.
- Prawa autorskie.
- Prawa chroniące układy graficzne ścieżek na płytkach drukowanych.
- Patenty.
- Znaki towarowe.
- Udzielanie licencji na własność intelektualną.

Prawo pracy

- Kwestie zasobów ludzkich.
- Umowy o pracę.
- Spory z pracownikami.
- Bezpieczeństwo i higiena pracy.
- Odszkodowania pracownicze.

Papiery wartościowe i instrumenty dłużne:

- Zakup lub leasing wyposażenia.
- Dokumenty kredytowe.
- Prywatne emisje papierów wartościowych.
- Pierwsze publiczne emisje papierów wartościowych.

Kwestie udziałowców:

- Statuty spółek.
- Władza zarządu.
- Emisja akcji.
- Fuzje i przejęcia.
- Zamiana / sprzedaż akcji przedsiębiorstwa filialnego na akcje przedsiębiorstwa macierzystego.

Rozdział 36

Zarządzanie produktami

A.

/ m

^k

Produkt, który klient kupuje od firmy, jest ostatnim ważnym aspektem trójkąta B-I. Może to być coś materialnego, jak hamburger lub niematerialnego, jak na przykład usługi konsultingowe. Warto zauważyć, że przy ocenianiu biznesu, wielu przeciętnych inwestorów skupia się bardziej na produkcie niż na reszcie biznesu. Bogaty ojciec uważał, że produkt jest najmniej ważnym elementem przy ocenianiu biznesu.

Wielu ludzi przychodzi do mnie z pomysłami na nowatorskie produkty. Zwykle odpowiadam, że świat jest pełen wspaniałych produktów. Ludzie również mówią mi, że ich nowy pomysł czy produkt jest lepszy od istniejących.

319

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Myślenie, że lepszy produkt lub lepsza usługa są najważniejsze, zwykle charakteryzuje kwadranty P i S, gdzie bycie najlepszym lub najwyższa jakość są istotne dla osiągnięcia sukcesu. Jednak w kwadrantach B i I najważniejszą częścią nowego biznesu jest system wspierający produkt - reszta trójkąta B—I. Zwracam uwagę, że większość z nas potrafi zrobić lepszego hamburgera niż McDonald, ale niewielu z nas potrafi zbudować lepszy system biznesu niż McDonald.

Rady bogatego ojca

W 1974 r. zdecydowałem, że będę budował biznes w oparciu o model trójkąta B-I. Bogaty ojciec ostrzegł mnie mówiąc: „Nauka budowania biznesu według tego modelu jest szalenie ryzykowna. Wiele osób próbuje, ale niewielu się to udaje. Pomimo początkowego dużego ryzyka, jeżeli nauczysz się budować biznesy, twój potencjał zarabiania będzie nieograniczony. Ci, którzy nie są gotowi zaryzykować i nie chcą angażować się w taką stromą krzywą uczenia się, zmniejszą zarówno swoje ryzyko, jak i zyski całego życia”.

Wciąż pamiętam swoje najwyższe wzloty i najniższe upadki w trakcie nauki tworzenia solidnego biznesu. Pamiętam, jak napisałem ogłoszenie reklamowe, które nie pomogło mi niczego sprzedać. Pamiętam, jak napisałem broszury, z których czytelnik nie mógł zrozumieć, o co mi chodzi. I pamiętam zmagania z nauką zbierania kapitału i uczenia się mądrego wydawania pieniędzy inwestorów, w nadziei zbudowania silnego biznesu. Pamiętam również, jak musiałem powiedzieć swoim inwestorom, że straciłem ich pieniądze. Jestem dożgonnie wdzięczny tym inwestorom, którzy mnie zrozumieli i kazali wrócić, gdy będę miał inne przedsięwzięcie, w które mogliby zainwestować. Jednak w tym wszystkim każdy błąd był bezcenną nauką i

doświadczeniem kształtującym charakter. Jak powiedział bogaty ojciec, ryzyko na starcie było bardzo wysokie, jednak jeśli udźwignąłbym je i dalej się uczył, nagrody byłyby nieograniczone.

W 1974 r. byłem bardzo słaby na każdym poziomie trójkąta B-I. Myślę, że najslabszy byłem w zarządzaniu przepływem pieniężnym i zarządzaniu komunikacją. Dzisiaj, chociaż wciąż nie jestem najlepszy w żadnym z poszczególnym sektorów trójkąta, powiedziałbym, że te dwa poziomy są moją najmocniejszą stroną. Moje firmy dobrze prosperują, ponieważ potrafię zapewnić im współpracę wszystkich poziomów trójkąta. Chcę przez to powiedzieć, że chociaż nie byłem mocny na początku i wciąż nie jestem najlepszy na tym etapie swojego rozwoju, kontynuuję proces uczenia się. Wszystkich, którzy w ten sposób chcą zdobyć wielki majątek, zachęcam, aby zaczęli, ćwiczyli, popełniali błędy, poprawiali się, uczyli i doskonalili.

320

Zarządzanie produktami

Gdy patrzę na 10% Amerykanów, którzy kontrolują 90% wszystkich akcji i 73% majątku w Ameryce, rozumiem dokładnie, skąd wzięło się ich bogactwo. Wielu zdobyło je w bardzo podobny sposób, jak Henry Ford i Thomas Edison (który w swoich czasach miał o wiele większy majątek niż Bili Gates w tym samym roku życia). Lista obejmuje Billa Gatesa, Michaela Delia, Warrena Buffeta, Ruperta Murdocha, Anitę Roddick, Richarda Bransona i wszystkich innych, którzy zdobyli swoje bogactwo w ten sam sposób. Znaleźli swego ducha i swoją misję; zbudowali biznes i pozwolili innym uczestniczyć w marzeniach, ryzyku i nagrodach. Jeżeli chcesz, możesz zrobić to samo. Po prostu trzymaj się tego samego diagramu, przy pomocy którego prowadził mnie bogaty ojciec: trójkąta B—I.

Helen Keller powiedziała: „Prawdziwego szczęścia nie osiąga się poprzez samozadowolenie się, ale poprzez wierność wartościowemu celowi”.

W piosence z filmu Flashdance napisano: „Użyj swojej pasji i zrób to”.

Uwagi Sharon

Produkt znajduje się na szczycie trójkąta B-I, ponieważ jest wyrazem misji biznesu. To jest to, co oferujesz swojemu klientowi. Reszta trójkąta B-I stanowi fundament długoterminowego sukcesu Twojego biznesu. Jeżeli Twoja komunikacja z rynkiem jest solidna, Twoje systemy są ukierunkowane na wspomaganie produkcji, zamawiania i realizację zamówień. Jeśli Twoje finanse są właściwie zarządzane, będziesz mógł z powodzeniem sprzedawać swój produkt i utrzymywać silną krzywą wzrostu swojego biznesu.

Trójkąt B-4 i Twoje pomysły

Bogaty ojciec mawiał: „Trójkąt B-I nadaje kształt twoim pomysłom. Wiedza pochodząca z niego pozwala stworzyć aktywa, które kupują inne aktywa”. Bogaty ojciec uczył mnie, jak tworzyć i budować wiele trójkątów B-I. Wiele z moich biznesów upadło, ponieważ nie byłem w stanie złożyć harmonijnie wszystkich ich części. Kiedy ludzie pytają mnie, co spowodowało, że niektóre z moich firm upadły, odpowiadam, że zwykle była to niewydolność jednego lub więcej sektorów trójkąta B-I. Bogaty ojciec zachęcał mnie, abym dalej ćwiczył i budował te trójkąty, zamiast definitywnie zniechęcić się -jak postępuje większość ludzi. Gdy upadło moje pierwsze duże przedsięwzięcie, bogaty ojciec nie nazwał mnie nieudacznikiem, ale dalej zachęcał, abym kontynuował i uczył się, jak budować nowe trójkąty. Mawiał: „Im więcej ćwiczysz budowanie

tych trójkątów B-I, tym łatwiej ci będzie tworzyć aktywa, które kupują inne aktywa. Jeżeli będziesz pilnie ćwiczył, będzie ci coraz łatwiej zarabiać coraz więcej pieniędzy. Gdy będziesz

321

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

już dobry w sięganiu po pomysły i budowaniu wokół nich trójkąta B-I, ludzie będą do ciebie przychodzić i powierzać ci pieniądze. Wtedy sprawdzi się powiedzenie, że nie potrzeba pieniędzy, aby zarobić pieniądze. Ludzie będą ci je dawać po to, abyś zarobił ich jeszcze więcej dla siebie i dla nich. Zamiast spędzać swoje życie pracując na pieniądze, będziesz stawał się coraz lepszy w tworzeniu aktywów, które przynoszą coraz więcej pieniędzy”.

Trójkąt B-I idzie w parze z zasadą 90/10

Pewnego dnia, podczas lekcji, której tematem był trójkąt B-I, bogaty ojciec wygłosił komentarz, który wydał mi się interesujący. Rzekł: „W każdym z nas znajduje się Trójkąt B-I”. Nie rozumiejąc co ma na myśli, poprosiłem go o wyjaśnienie. Chociaż jego wyjaśnienie było trafne, zabrało mi trochę czasu, aby zdać sobie sprawę, jak prawdziwe jest to, co mówi. Dzisiaj, gdy napotykam osobę, rodzinę, biznes, miasto lub kraj, który ma problemy finansowe, oznacza to dla mnie, że brakuje jednego lub więcej segmentów w trójkącie B-I, ewentualnie któryś nie współgra z pozostałymi. Kiedy jedna bądź więcej części trójkąta B-I nie funkcjonuje, istnieje szansa, że ta osoba, rodzina czy kraj znajdują się w grupie 90%, która dzieli 10% dostępnych pieniędzy. Więc jeżeli Ty, Twoja rodzina lub Twój biznes boryka się dzisiaj z finansami, spójrz na model trójkąta B-I i zrób analizę tego, co można zmienić lub poprawić.

Rozwiązanie zagadki trójkąta B-I

Bogaty ojciec podał mi inny, według mnie wyjątkowy, powód, dla którego warto opanować trójkąt B-I. Powiedział: „Twój ojciec wierzy, że sposobem na zarabianie pieniędzy jest ciężka praca. Kiedy opanujesz sztukę budowania trójkątów B-I, odkryjesz, że im mniej będziesz pracował, tym więcej pieniędzy będziesz zarabiał i tym cenniejsze się stanie to, co budujesz”. Z początku nie rozumiałem, co mówi, ale po wielu latach praktyki, rozumiem to pełniej. Dzisiaj spotykam ludzi, którzy ciężko pracują, budując karierę, wspinając się po jej szczeblach lub tworząc praktykę w oparciu o swoją reputację. Ci ludzie pochodzą zwykle z kwadrantów P i S. Aby się stać bogatym, musiałem się uczyć budować i składać systemy, które mogły pracować beze mnie. Po tym, jak zbudowałem i sprzedałem swój pierwszy biznes stworzony według trójkąta B-I, zdałem sobie sprawę z tego, co bogaty ojciec miał na myśli mówiąc, że im mniej będę pracował, tym więcej pieniędzy będę zarabiał. Nazywał to myślenie „rozwiązaniem zagadki trójkąta B-I”. Jeżeli jesteś osobą uzależnioną od ciężkiej pracy lub od tego, co bogaty ojciec nazywał „gonitwą bez budowania czegokolwiek”, wtedy proponowałbym usiąść z innymi zabieganymi ludźmi i przedyskutować, w jaki sposób możecie

322

Zarządzanie produktami

pracować mniej i zarabiać więcej. Odkryłem, że różnica pomiędzy ludźmi w kwadrantach P i S oraz kwadrantach B i I polega na tym, że osoby w kwadrantach P i S zbyt często robią wszystko osobiście. Bogaty ojciec mawiał: „Kluczem do sukcesu jest lenistwo. Im więcej robisz osobiście, tym mniej pieniędzy możesz zarobić”. Jednym z powodów, dla których tak wielu ludzi nie dołącza do klubu 90/10 jest to, że zbyt często robią wszystko osobiście, podczas gdy powinni

szukać nowych sposobów, dzięki którym będą robić więcej, przy mniejszym zaangażowaniu. Jeśli zamierzasz zostać osobą tworzącą aktywa, które kupują inne aktywa, będziesz musiał znaleźć sposoby robienia coraz mniej, abyś mógł tworzyć coraz więcej. „Kluczem do sukcesu jest lenistwo” - jak mawiał bogaty ojciec. Dlatego potrafił stworzyć tyle aktywów, które kupują inne aktywa. Nie mógłby tego zrobić, gdyby był takim jak mój ojciec - ciężko pracującym człowiekiem.

Podsumowanie trójkąta B-4

Trójkąt B-I jako całość reprezentuje silny system złożony z systemów - wspierany przez zespół posiadający lidera - pracujący nad wypełnieniem wspólnej misji. Jeżeli jeden członek zespołu jest słaby lub waha się, ogólny sukces biznesu może być zagrożony. W podsumowaniu trójkąta B-I, chciałbym zwrócić uwagę na trzy ważne punkty:

1. Pieniądze zawsze podążają za zarządzaniem. Jeżeli któraś z funkcji zarządzania, spośród pięciu indywidualnych poziomów, jest słaba, firma będzie słaba. Jeżeli sam masz problemy finansowe lub nie posiadasz dodatkowego przepływu pieniężnego, jakiego pragniesz, często możesz znaleźć słabe punkty poprzez analizę każdego poziomu. Gdy już zidentyfikujesz ten słaby punkt, powinieneś rozważyć przekształcenie go w swoją mocną stronę albo zatrudnić kogoś, kto posiada taką mocną stronę.

2. Jedne z najlepszych inwestycji i biznesów to te, od których odchodzisz. Jeżeli któryś z pięciu poziomów jest słaby albo kadra zarządzająca nie jest przygotowana, aby je wzmocnić, najlepiej jest zaniechać tej inwestycji. Wiele razy omawiam pięć poziomów trójkąta B-I z zespołem zarządzającym, z którym rozważam inwestycję i słyszę sprzeczkę zamiast dyskusji. Kiedy właściciele biznesu lub zespoły biznesu są słabe na którymś z pięciu poziomów, zazwyczaj przyjmują postawę defensywną, zamiast

być otwartym na dyskusję. Jeżeli stają się naprawdę defensywni, zamiast być podekscytowanymi możliwością zidentyfikowania i

wyeliminowania słabości, zwykle odchodzę od takiej inwestycji. Mam na ścianie w domu zdjęcie świni, które

323

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

zrobiłem na Fidżi. Pod spodem znajduje się napis: „Nie ucz świni śpiewać. Marnujesz swój czas i denerwujesz świnię”. Istnieje zbyt wiele znakomitych inwestycji i nie należy tracić czasu, próbując nauczyć świnię śpiewać.

3. Komputer osobisty i Internet czynią trójkąt B-I bardziej dostępnym, tańszym i łatwiejszym do zarządzania przez każdego. Na moich wykładach mówię, że nigdy nie było łatwiej zdobyć wielki majątek. W epoce industrialnej potrzebne były miliony dolarów, aby zbudować fabrykę samochodów. Dzisiaj, posiadając używany komputer za 1.000 dolarów, trochę inteligencji, linię telefoniczną i trochę wiedzy w każdym z pięciu aspektów trójkąta B-I - świat może być Twój.

Jeżeli wciąż pragniesz samodzielnie zbudować swój biznes, pamiętaj, że jeszcze nigdy nie było lepszej okazji na osiągnięcie sukcesu. Spotkałem ostatnio młodego człowieka, który sprzedał swoją małą spółkę internetową dużej firmie handlującej oprogramowaniem za 28 milionów dolarów. Jedyne co powiedział mi, to: „Zarobiłem 28 milionów dolarów w wieku 28 lat. Ile zarobię, gdy będę miał 48 lat?”

Uwagi Sbaron

Jeżeli chcesz być przedsiębiorcą, który buduje dobrze prosperujące biznesy lub inwestuje w biznesy, cały trójkąt B-I musi być silny i współzależny. Jeśli taki jest, biznes będzie rósł i rozkwitał. Jeżeli jesteś graczem zespołowym, nie musisz być ekspertem na każdym poziomie trójkąta B-I. Po prostu zostań częścią zespołu z jasną wizją, silną misją i żelaznym zdrowiem.

Trójkąt B-I

324

Zarządzanie produktami

Od trójkąta B-I do czworoboku biznesowego

Biznes z określoną misją, zdecydowanym liderem oraz wykwalifikowanym i zjednoczonym zespołem zaczyna nabierać kształtu, gdy łączą się części trójkąta B-I. W tym momencie trójkąt B-I staje się trójwymiarowy i przekształca w czworobok.

Punktem ukończenia budowania biznesu jest wprowadzenie integralności. Definicja integralności - to całość, kompletność, a także stan doskonałości i solidności. Bardziej powszechna definicja integralności - to uczciwość lub szczerze. Chociaż definicje mogą brzmieć różnie, w rzeczywistości są takie same.

Biznes zbudowany na zasadach trójkąta B-I oraz prowadzony szczerze i uczciwie, stanie się kompletny, spójny i solidny.

Twój biznes

325

Etap czwarty

Kto jest

inwestorem

doświadczonym?

i I

B

!

Rozdział 37

Jak myśli inwestor doświadczony?

- Czy teraz, gdy już rozumiesz trójkąt B-I, jesteś gotów budować biznes?

- zapytał mnie bogaty ojciec.

- Tak, zdecydowanie. Choć trochę to onieśmiela - odpowiedziałem.

- Trzeba pamiętać o tylu rzeczach.

- O to chodzi Robertcie. Gdy już zbudujesz dobrze prosperujący biznes, będziesz posiadał odpowiednie umiejętności, aby budować następne. Będziesz również dysponował umiejętnościami niezbędnymi do analizowania innych biznesów, nie mając wcześniej dostępu do informacji z wnętrza firmy.

- To mi wygląda na zupełnie nierealną misję - odparłem.

- Być może tak jest, bo myślisz o budowaniu olbrzymich biznesów
- kontynuował bogaty ojciec.
- Naturalnie. Zamierzam być bogaty - odpowiedziałem gwałtownie.
- Aby nabyć umiejętności potrzebne w trójkącie B-I, musisz zacząć od czegoś małego. Nawet objazdowy wózek z hot dogami lub mały dom czynszowy potrzebuje swojego własnego trójkąta B-I. Każdy składnik trójkąta B-I odnosi się nawet do najmniejszych biznesów. Będziesz popełniał błędy. Jeżeli nauczysz się wyciągać wnioski z tych błędów, będziesz mógł budować coraz większe biznesy. W trakcie tego procesu staniesz się inwestorem doświadczonego.
- Tak więc nauka budowania biznesu uczyni mnie inwestorem doświadczonego? - zapytałem. - Czy to już wszystko czego trzeba?

329

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

- Jeżeli po drodze opanujesz stosowne lekcje i zbudujesz dobrze prosperujący biznes, możesz zostać inwestorem doświadczonego - kontynuował bogaty ojciec, wyciągając swój żółty blok kartek. - Trudne jest zarobienie pierwszego miliona dolarów. Po zarobieniu pierwszego, następnych dziesięć - przychodzi już łatwo. Pomówmy o tym, co czyni odnoszącego sukcesy inwestora i biznesmena, inwestorem doświadczonego.

Kto jest inwestorem doświadczonego?

- Inwestor doświadczonego to ktoś, kto rozumie każdą z dziesięciu dziedzin znajdujących się pod nadzorem inwestora. Inwestor doświadczonego jest świadomy zalet i korzyści bycia po prawej stronie Kwadrantu. Omówmy każdą dziedzinę znajdującą się pod nadzorem inwestora, abyś mógł lepiej zrozumieć sposób, w jaki myśli inwestor doświadczonego - wyjaśnił bogaty ojciec.

10 dziedzin nadzorowanych przez inwestora:

1. Kontrolowanie samego siebie.
2. Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa.
3. Nadzorowanie zarządzania inwestowaniem.
4. Nadzorowanie podatków.
5. Nadzorowanie kupowania i sprzedawania.
6. Nadzorowanie transakcji brokerskich.
7. Nadzorowanie FD-S-R (formy działalności, synchronizacji i rodzaju).
8. Nadzorowanie warunków umów.
9. Nadzorowanie dostępu do informacji.
10. Nadzorowanie dotacji, filantropii, redystrybucji majątku.

- Należy zrozumieć, że inwestor doświadczonego może nie chcieć zostać inwestorem wewnętrznym lub inwestorem ostatecznym. Taka osoba po prostu rozumie zalety każdej dziedziny - kontynuował bogaty ojciec. - Im więcej dziedzin nadzorują inwestorzy, tym mniejsze ryzyko inwestycyjne ponoszą.

Dziedzina 1 nadzorowana przez inwestora

Kontrolowanie samego siebie

„Najważniejszą dziedziną, którą musi nadzorować inwestor, jest kontrolowanie samego siebie”.
Może ona określić Twój sukces jako inwestora, dlatego cały pierwszy etap książki został poświęcony jej opanowaniu. Bogaty ojciec mawiał często: „Ryzyko nie jest związane z inwestycją, ale z inwestorem!”

330

Jak myśli inwestor doświadczony?

Większość z nas nauczono w szkole, jak zostać pracownikiem etatowym. W szkole była tylko jedna poprawna odpowiedź, a popełnianie błędów było czymś okropnym. Nie nauczono nas finansowego alfabetu. Potrzeba mnóstwo pracy i czasu, aby zmienić swoje myślenie i poznać ten alfabet.

Inwestor doświadczony wie, że istnieje wiele różnych poprawnych odpowiedzi, że najlepsza nauka bierze się z popełniania błędów i że finansowy alfabet jest niezbędny, aby odnieść sukces. Inwestor doświadczony zna swoje zestawienie finansowe i rozumie, w jaki sposób każda finansowa decyzja, którą podejmuje, ostatecznie na nie wpływa.

Aby zostać bogatym, musisz nauczyć się myśleć, jak bogata osoba.

Dziedzina 2 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie stosunku: przychody - rozchody i aktywa - pasywa

Tę dziedzinę opanowuje się poprzez znajomość finansowego alfabetu. Bogaty ojciec nauczył mnie trzech wzorców przepływu pieniężnego - charakterystycznego dla osób biednych, pochodzących z klasy średniej i bogatych. Już w młodym wieku zdecydowałem, że chcę posiadać przepływ pieniężny osoby bogatej.

Wzorec przepływu pieniężnego biednych:

Praca na etacie

Aktywa Pasywa

Biedni wydają każdy grosz, który zarabiają - nie posiadają żadnych aktywów i żadnych długów.

331

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca Wzorec przepływu pieniężnego osób należących do klasy średniej:

Praca na

Aktywa Pasywa' < 1

Osoby należące do klasy średniej akumulują coraz większe zadłużenie, w miarę jak odnoszą coraz większe sukcesy. Podwyżka pensji umożliwia im wzięcie większej pożyczki bankowej w celu zakupu takich rzeczy, jak większe samochody, domy letniskowe, jachty i autobusy campingowe. Ich przychód z pensji jest wydawany na bieżące wydatki, a następnie na spłatę osobistego zadłużenia.

Gdy rośnie ich przychód, rośnie również ich zadłużenie. Nazywamy to „wyscigiem szczurów”.

Wzorec przepływu pieniężnego bogatych:

\
Aktywa Pasywa

Na bogatych pracują ich aktywa. Zdobyli kontrolę nad swoimi rozchodami i koncentrują się na nabywaniu lub budowaniu aktywów. Ich biznesy opłacają większość ich kosztów, a oni sami posiadają bardzo mało osobistych zobowiązań - o ile w ogóle jakieś posiadają.

332

Jak myśli inwestor doświadczony?

Możesz posiadać wzorec przepływu pieniężnego, który jest połączeniem tych trzech wzorców. Co mówi Twoje zestawienie finansowe? Czy kontrolujesz swoje rozchody?

Kupuj aktywa, a nie pasywa

Inwestorzy doświadczeni kupują aktywa, które wkładają pieniądze do ich kieszeni. To jest właśnie takie proste.

Przekształcanie kosztów osobistych w koszty biznesu

Inwestorzy doświadczeni rozumieją, że właścicielom biznesów wolno odliczać wszystkie zwyczajne i konieczne koszty pokryte przez ich biznes lub poniesione w związku z prowadzoną działalnością. Analizują swoje koszty i kiedy tylko jest to możliwe, przekształcają koszty osobiste, nie podlegające odliczeniom, w koszty biznesu podlegające odliczeniom. Nie każdy ich koszt będzie podlegał odliczeniu.

Przejrzyj i przeanalizuj swoje koszty biznesowe i osobiste ze swoimi doradcami finansowymi i podatkowymi, abyś mógł maksymalnie wykorzystać odliczenia dostępne dla Ciebie poprzez Twój biznes. Oto przykłady kosztów osobistych, które mogą stanowić uzasadnione koszty biznesu:

Rozchody osobiste	Rozchody biznesu	Uzasadnienie
Komputer	Wyposażenie firmy	Do celów działalności
Telefon komórkowy	Wyposażenie firmy	Używasz telefonu do rozmów z klientami
Posiłki w restauracjach biznesowe	Obiady, lunche lub lunchu i to, z kim się odbył	Zanotuj cel obiadu
Wydatki medyczne świadczeń zdrowotnych	Zwrot kosztów kosztów świadczeń zdrowotnych	Sporządź plan zwrotu
Czesne zastosowanie w biznesie	Edukacja	Zatwierdź i udokumentuj

Koszty domowe **Biuro w domu** **Trzymaj się wytycznych**
- śledź wszystkie koszty domowe i pokrywaj koszty w oparciu o metraż 333

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

To tylko kilka przykładów rodzajów kosztów biznesowych, które mogą sobie odliczyć właściciele biznesów. Pracownicy etatowi nie mogą ich sobie zazwyczaj odliczyć. Twoje koszty muszą być właściwie udokumentowane i mieć uzasadnione przeznaczenie w biznesie. Czy znasz jakieś koszty, które pokrywasz dzisiaj osobiście, a które mógłbyś odliczyć jako koszty biznesu, gdybyś był jego właścicielem?

Dziedzina 3 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie zarządzania inwestowaniem

Tę dziedzinę nadzoruje inwestor wewnętrzny, który posiada wystarczający udział w inwestycji, aby posiadać kontrolę nad decyzjami związanymi z zarządzaniem. Może tak być w przypadku pojedynczego właściciela lub tam, gdzie inwestor posiada wystarczający udział, aby uczestniczyć w procesie podejmowania decyzji.

Niezbędne jest posiadanie przez tego inwestora umiejętności opanowanych w trakcie budowania dobrze prosperującego biznesu przy wykorzystaniu trójkąta B-I.

/^KB^L.

Gdy inwestor posiada już te umiejętności, będzie w stanie lepiej analizować skuteczność zarządzania innymi potencjalnymi inwestycjami. Jeżeli zarządzanie okazuje się kompetentne i skuteczne, inwestor umieszcza swoje fundusze z większą dozą zaufania.

Dziedzina 4 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie podatków

Inwestor doświadczony poznał przepisy podatkowe dzięki formalnym studiom lub poprzez zadawanie pytań i słuchanie dobrych doradców. Prawa

334

Jak myśli inwestor doświadczony?

strona Kwadrantu przepływu pieniędzy udostępnia określone korzyści podatkowe, z których mądrze korzysta inwestor doświadczony, minimalizując swoje płacone podatki, a także - zwiększając odroczenia podatków tam, gdzie jest to możliwe.

Wiele ulg podatkowych

Niewiele ulg podatkowych

W Stanach Zjednoczonych osoby po prawej stronie Kwadrantu cieszą się wieloma przywilejami podatkowymi, niedostępnymi dla osób po lewej stronie. Oto trzy konkretne korzyści:

1. Podatki na „ubezpieczenie społeczne” (w Stanach Zjednoczonych jest to m.in. Social Security, Medicare, podatek na wypadek bezrobocia, inwalidztwa) NIE są naliczane od przychodu pasywnego lub przychodu z portfela inwestycyjnego (prawa strona Kwadrantu przepływu pieniędzy), ale są naliczane od przychodu z pracy etatowej (lewa strona Kwadrantu przepływu pieniędzy).
2. Możliwe jest odroczenie płatności podatków, nawet w nieskończoność, przy wykorzystaniu dostępnych przepisów związanych z nieruchomościami i posiadaniem spółki (przykładem może być program uczestniczenia w zyskach, sponsorowany przez Twoją spółkę handlową).
3. Spółki C mogą opłacać wiele wydatków z pieniędzy pochodzących sprzed opodatkowania, za które osoby otrzymujące przychód z kwadrantu P muszą płacić pieniędzmi po opodatkowaniu. Niektóre przykłady są wymienione w dziedzinie 2 nadzorowanej przez inwestora.

335

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Inwestorzy doświadczeni rozumieją, że każdy kraj, stan czy prowincja posiada różne przepisy podatkowe i są przygotowani na przeniesienie spraw związanych ze swoim biznesem do miejsca, które najlepiej odpowiada temu, czym się zajmują.

Zdając sobie sprawę z tego, że podatki są największymi kosztami w kwadrantach P i S, inwestorzy doświadczeni mogą próbować zmniejszyć swoje przychody, aby zmniejszyć podatek od przychodu, zwiększając równocześnie fundusze na inwestycje. Zobacz przykład zawarty w dziedzinie 7 nadzorowanej przez inwestora.

Dziedzina 5 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie kupowania i sprzedawania

Inwestor doświadczony wie, jak zarabiać pieniądze na rynku wyższym, a także na rynku niższym.

Budując biznes, inwestor doświadczony posiada dużo cierpliwości. Często nazywam tę cierpliwość „opóźnioną gratyfikacją”. Inwestor doświadczony rozumie, że prawdziwa nagroda finansowa następuje po tym, jak inwestycja lub biznes staje się dochodowy i może zostać sprzedany lub wprowadzony na giełdę.

Dziedzina 6 nadzorowana przez inwestora
Nadzorowanie transakcji brokerskich

Inwestor doświadczony, działający jako inwestor wewnętrzny, może wpływać na sposób, w jaki inwestycja jest sprzedawana lub rozwijana.

Jako inwestor zewnętrzny w innych firmach, inwestor doświadczony uważnie monitoruje wyniki swoich inwestycji i decyduje, kiedy jego broker ma dokonać zakupu lub sprzedaży.

Dzisiaj wielu inwestorów polega na wiedzy swoich maklerów - kiedy kupować, a kiedy sprzedawać. Tacy inwestorzy nie są doświadczeni.

Dziedzina 7 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie FD-S-R (formy działalności, synchronizacji i rodzaju)

„Obok kontrolowania samego siebie, nadzorowanie FD-S-R jest najważniejszą dziedziną nadzorowaną przez inwestora” - często powtarzał bogaty ojciec. Aby posiadać kontrolę nad formą działalności, synchronizacją i rodzajem swojego przychodu, musisz rozumieć przepisy podatkowe, przepisy dotyczące spółek i papierów wartościowych.

Bogaty ojciec w pełni rozumiał korzyści wynikające z wyboru odpowiedniej formy działalności z odpowiednim końcem roku obrachunkowego oraz

336

Jak myśli inwestor doświadczony?

przekształcania jak największej części zarobionych pieniędzy w przychód pasywny i w przychód z portfela. To, w połączeniu ze zdolnością czytania zestawień finansowych i „myśleniem w kategoriach zestawień finansowych”, pomogło bogatemu ojcu szybciej zbudować swoje imperium finansowe.

Aby zilustrować, co może dać właściwe planowanie FD-S-R, przyjrzyjmy się przykładowemu opisowi przypadku Jamesa i Cathy.

PRZYPADEK 1

James i Cathy są właścicielami restauracji, nie uczestniczącymi aktywnie w procesie zarządzania.

Restauracja funkcjonuje jako indywidualna działalność gospodarcza. Mają dwoje dzieci.

Ich roczny przychód netto z restauracji wynosi 60.000 dolarów. James i Cathy posiadają jedno zestawienie finansowe.

Zestawienie finansowe Jamesa i Cathy [firma

Przychód

przychód z biznesu

netto 60.000\$

(po odUczenlu 120.000\$

spłat pożyczki hipotecznej

na restaurację i amortyzacji).

Rozchód

Ubezpieczenia społeczne 9.200\$

Podatek dochodowy 5.000\$

Razem podatki 14.200\$

Pożyczka hipoteczna

na dom 10.2000\$

Koszty życia:

Usługi komunalne 3000\$

Samochód 3000\$

Żywność 12.000\$

Ubezpieczenie zdrowotne 8.000\$

Porady prawni

i rachunkowość 2000\$

Edukacja 1000\$

Datki dobroczynne 1000\$

Razem koszty: 40.200\$

Przepływ pieniężny netto 5.600\$

Aktywa Budynek restauracji Wyposażenie restauracji Pasywa Pożyczka hipoteczna na dom Pożyczka

hipoteczna na restauracje

337

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

PRZYPADEK 2

James i Cathy spotkali się ze swoim doradcą finansowym i doradcą podatkowym, aby nadać biznesowi taką strukturę, która maksymalnie zwiększy ich przepływ pieniężny i zmniejszy kwotę podatków, które muszą płacić.

James i Cathy posiadają dwie spółki: jedna jest właścicielem restauracji, a druga jest właścicielem budynku, w którym znajduje się restauracja.

James jest dyrektorem generalnym obu spółek. James i Cathy mają dwoje dzieci.

James i Cathy posiadają trzy zestawienia finansowe, które mają wpływ na ich sytuację finansową.

Jakie korzyści odnieśli James i Cathy dzięki porodom doradcy finansowego i doradcy podatkowego?

Poprzez nadanie biznesowi struktury dwóch spółek:

1. James i Cathy mogą zamieniać swoje określone koszty osobiste na uzasadnione koszty biznesu (ubezpieczenie zdrowotne, koszty prawne i księgowość, edukacyjne, odliczenia za biuro w domu i samochód).
2. Byli w stanie zmniejszyć całkowitą kwotę zapłaconych podatków o 7.885 dolarów.
3. Byli w stanie wpłacić 12.000 dolarów do funduszu emerytalnego.
4. Zarówno pozycja 2 jak i 3 okazały się możliwe, chociaż zredukowały ich przychód osobisty do zera.
5. Zabezpieczyli swoje osobiste aktywa poprzez przeniesienie swoich działań związanych z biznesem do spółek, z których właścicielem jednej jest w 100% James, a drugiej - w 100% Cathy.

Zobaczmy, w jaki sposób udało im się to wszystko osiągnąć:

338

Jak myśli inwestor doświadczony? Zestawienie finansowe Jamesa i Cathylfirma

Przychód

Pensja głównego menedżera

Restauracja 20.000\$

Pośrednictwo handlu

nieruchomościami 10.000\$

Zwrot kosztów

prowadzenia biura 1.000\$

Zwrot kosztów podróży 1.000\$

Razem przychody 32.000\$

Rozchód

Ubezpieczenia społeczne 2.300\$

Podatek dochodowy 1.500\$

Razem podatki 3-800\$

Pożyczka hipoteczna

na dom 10.2000\$

Koszty życia:

Usługi komunalne 3000\$

Samochód 3000\$

Żywność 12.000\$

Razem koszty: 28.200\$

Przepływ pieniężny netto 0\$

Aktywa Pasywa

Restauracja Pośrednictwo handlu nieruchomości Pożyczka hipoteczna na dom

Zestawienie finansowe

Zestawienie finansowe pośrednictwa Restauracji

handlu nieruchomości

Przychód

Usługi restauracyjne 180.000\$

Rozchód

Pensja głównego

menedżera 20.000\$

Ubezpieczenia społeczne 9.200\$*

Koszt wynajmu 155.000\$

Zwrot kosztów 1.000\$

Porady prawne

i rachunkowość 1.000\$

Podatek dochodowy 225\$'

Przychód netto 1.2-5\$

Przychód

Czynsze 155.000\$

Rozchód

Pensja głównego

menedżera 10.000\$

Ubezpieczenia społeczne 750\$*

Pożyczka hipoteczna +

amortyzacja 120.000\$

Zwrot kosztów 1.000\$

Porady prawne

i rachunkowość 1.000\$

Fundusz emerytalny 12.000\$

Fundusz zdrowotny 8.000\$

Edukacja 1.000\$

Datki dobroczynne 1.000\$

Podatek dochodowy 40\$*

Przychód netto 210\$

Aktywa Pasywa

Aktywa Budynek Wyposażenie Pasywa Pożyczka hipoteczna na budynek

339

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca Porównajmy teraz PRZYPADEK 1 z PRZYPADKIEM 2

PRZYPADEK 1	PRZYPADEK 2	Różnica
Indywidualna działalność	Osoba fizyczna + dwie spółki gospodarcza	
Zapłacone podatki	(14.2000\$)	J6_^! I _Zf^LL
Przychód:		

Fundusze emerytalne	0	12.000 \$
Zysk		
Osobisty	5.600 \$	0 \$
Spółka 1		1.275\$
Spółka 2		210\$
Całkowity przepływ pieniężny	5.600 \$	13.485 \$
		7.885 \$

Dla Jamesa i Cathy rezultat końcowy tego planu finansowego jest taki, że zwiększyli swój majątek osobisty o 7.885 dolarów, oszczędzając tę kwotę na podatkach. Co ważniejsze jednak, ochronili swoje osobiste aktywa poprzez przekształcenie swoich biznesów w spółki. Dzięki posiadaniu legalnie założonych spółek, ich aktywa osobiste powinny być bezpieczne, nawet jeżeli zostanie wydane orzeczenie sądowe przeciwko jednej ze spółek. Np. jeżeli klient zachoruje w restauracji, może podać do sądu spółkę, która jest jej właścicielem. Jakikolwiek orzeczenie sądu wydane przeciwko spółce, będącej właścicielem restauracji, zostanie zapłacone z aktywów tej spółki. Spółka, która jest właścicielem budynku oraz aktywa osobiste Jamesa i Cathy będą zabezpieczone.

Przykład Jamesa i Cathy jest bardzo uproszczony i przedstawiony wyłącznie do celów zilustrowania pewnej sytuacji. Jest bardzo ważne, abyś zasięgnął porady prawnej i podatkowej, zanim sporządzisz swój własny plan finansowy. Musisz rozważyć wiele złożonych kwestii, bo będziesz musiał stosować się do wszystkich przepisów.

Wyżej wymienione liczby wydają mi się skomplikowane, więc załączyłem również prosty diagram, który bogaty ojciec pokazał mi, gdy opisywał swoją restaurację i spółki zajmujące się nieruchomościami. Uczę się lepiej na obrazkach niż na liczbach, więc może Tobie to też pomoże.

Więcej kontroli, a nie mniej

Bogaty ojciec często mawiał: - Gdy będziesz już potrafił odruchowo myśleć w kategoriach zestawień finansowych, będziesz mógł prowadzić

340

Jak myśli inwestor doświadczony?

wiele biznesów i szybko oceniać inne inwestycje. Jednak co najważniejsze, gdy już zaczniesz myśleć w kategoriach zestawień finansowych, uzyskasz większą kontrolę nad swoim życiem finansowym i zarobisz jeszcze więcej pieniędzy - pieniędzy, z których możliwości zarobienia, przeciętna osoba nie zdaje sobie sprawy.

Rysował wtedy poniższy diagram:

Moje osobiste zestawienie

Aktywa

Restauracja mojej żony

Pasywa

Moja firma handlu Restauracja mojej żony nieruchomościami

Przychód

Rozchód

Koszt wynajm

Przychód

Przychód z wynajmu

Rozchód

Aktywa Pasywa
budynek

Aktywa Budynek

Pasywa Pożyczka hipoteczna 113

Spojrzałem na diagram i powiedziałem: - Twoje koszty są przemieszczone tam, gdzie posiadasz kontrolę. W tym przypadku, twoja restauracja płaci czynsz twojej firmie zajmującej się nieruchomościami.

341

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Bogaty ojciec skinął głowamówiąc: -1 co robię, patrząc od strony technicznej?

- Przychód swojej restauracji przekształcasz w przychód pasywny swojej firmy zajmującej się nieruchomościami. Innymi słowy, płacisz sam sobie.

- A to jest dopiero początek - powiedział bogaty ojciec. - Jednak chcę cię ostrzec, że od tego momentu będziesz potrzebował możliwie najlepszych porad prawnych i podatkowych. To jest miejsce, w którym niedoświadczeni inwestorzy zaczynają wpadać w kłopoty. Wpadają w nie, ponieważ diagram, który ci pokazałem, może być realizowany w sposób legalny i nielegalny. Zawsze musi istnieć uzasadniony cel biznesowy dla transakcji pomiędzy spółkami i muszą być rozważone kwestie własności grupowej kontroli, gdy posiadasz udziały w wielu spółkach. Zbyt łatwo jest zarabiać pieniądze w sposób legalny, więc wynajmij najlepszych doradców, a nauczysz się jeszcze więcej o tym, jak bogaci bogacą się w legalny sposób.

Dziedzina 8 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie warunków umów

Inwestor doświadczony nadzoruje warunki umów, gdy ma dostęp do wewnętrznej informacji o inwestycji. Np. kiedy przemieściłem pieniądze, uzyskane ze sprzedaży swoich kilku małych domów, do kwoty zapłaconej za mały budynek mieszkalny, wykorzystałem paragraf 1031 amerykańskiego kodeksu podatkowego, który pozwolił mi prolongować wykazanie zysku. Nie musiałem płacić żadnych podatków od sprzedaży, ponieważ kontrolowałem warunki umów.

Dziedzina 9 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie dostępu do informacji

Jako inwestor wewnętrzny, inwestor doświadczony posiada nadzór nad dostępem do informacji. Na tym etapie inwestor musi rozumieć wymagania prawne wobec osób mających dostęp do takiej informacji - nakładane przez SEC w Stanach Zjednoczonych (inne kraje posiadają podobne organizacje nadzorujące).

Dziedzina 10 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie dotacji, filantropii, redystrybucji majątku

Inwestor doświadczony rozumie odpowiedzialność społeczną, która idzie w parze z bogactwem i część swoich dochodów zwraca społeczeństwu. Może się to odbywać poprzez datki na cele charytatywne i filantropię. Częściowo odbywa się to poprzez kapitalizm - tworzenie miejsc pracy i rozwijanie gospodarki.

342

Rozdział 38

Analizowanie inwestycji

„Liczby mówią wszystko” - mawiał bogaty ojciec. „Jeżeli możesz nauczyć się czytać zestawienia finansowe, możesz zobaczyć, co się dzieje w każdej firmie lub inwestycji”.

Bogaty ojciec pokazał mi, jak on korzysta ze wskaźników finansowych, aby zarządzać swoimi biznesami. Czy jest to inwestycja w akcje spółki, czy zakup nieruchomości, zawsze analizuję zestawienia finansowe. Mogę określić, jak rentowny jest taki biznes lub jaka duża dźwignia jest w biznesie, patrząc tylko na jego zestawienia finansowe i obliczając wskaźniki.

W przypadku inwestycji na rynku nieruchomości obliczam, jaki zwrot z inwestycji otrzymam, opierając się na sumie, którą muszę wydać na depozyt.

Ale ostateczne kryterium zawsze sprowadzało się do finansowego alfabetu. W tym rozdziale omówię kilka ważnych analiz, których musi dokonać każdy inwestor doświadczony, wybierając inwestycje dla swojego planu finansowego:

Wskaźniki finansowe spółki. Wskaźniki finansowe nieruchomości. Zasoby naturalne. Czy to jest dobry, czy zły dług? Oszczędzanie nie jest inwestowaniem.

343

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Wskaźniki finansowe spółki

sprzedaż - koszt sprzedanych towarów

procent marży brutto = - - -

sprzedaż

Procent marży brutto jest marżą brutto podzieloną przez sprzedaż i mówi, jaka część Twojej sprzedaży pozostaje po odjęciu kosztu sprzedanych towarów. Sprzedaż minus koszt sprzedanych

rzeczy („koszt sprzedanych towarów”) nazywa się marżą brutto. Pamiętam, jak bogaty ojciec mawiał: „Jeżeli nie ma przychodu brutto, nie będzie przychodu netto”.

Wysokość procentu marży brutto zależy od tego, jak biznes jest zorganizowany i jakie inne koszty musi ponieść. Po obliczeniu procentu marży brutto swoich sklepów spożywczych, bogaty ojciec musiał jeszcze opłacić czynsz za budynek, doliczyć wynagrodzenie sprzedawców, uregulować opłaty stałe, podatki i opłaty za zezwolenia państwowe, zapłacić za zmarnowane lub uszkodzone towary i pokryć całą listę innych kosztów. Musiało mu także zostać wystarczająco dużo, aby otrzymał dobry zwrot z zainwestowanych pieniędzy.

W przypadku dzisiejszych handlowych stron internetowych, dodatkowe koszty są zwykle znacznie niższe od „tradycyjnych”, więc biznesy te stać na to, aby sprzedawać i osiągać zyski przy mniejszym procencie marży brutto.

Im większa marża brutto, tym lepiej.

procent marży = $\frac{\text{dochody przed odliczeniem procentów i podatków zysku netto}}{\text{sprzedaż przedsiębiorstwa}}$

Procent marży zysku netto przedsiębiorstwa mówi, jaka jest rentowność netto biznesu, zanim uwzględni swoje podatki i koszt finansowania. Dochody przed odliczeniem procentów i podatków - to inaczej mówiąc: sprzedaż minus wszystkie koszty bycia w tym biznesie bez kosztów kapitałowych (odsetki, podatki, dywidendy).

Stosunek dochodów - przed odliczeniem oprocentowania i podatków - do sprzedaży jest nazywany procentem marży zysku netto przedsiębiorstwa. Biznesy o wysokiej wartości procentu marży zysku netto przedsiębiorstwa są zwykle silniejsze od tych z niskim procentem.

Im wyższa marża zysku netto przedsiębiorstwa, tym lepiej.

wkład dźwignia operacyjna = $\frac{\text{koszty stałe}}{\text{Analizowanie inwestycji}}$

Analizowanie inwestycji

Wkład jest nazwą marży brutto (sprzedaż pomniejszona o koszt sprzedanych towarów) minus koszty zmienne (wszelkie koszty, które nie są stałymi kosztami, są zmienne i wahają się wraz ze sprzedażą). Koszty stałe obejmują wszelkie koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne; są one ustalone i nie są uzależnione od wielkości sprzedaży. Np. koszty robocizny związane z pracownikami pełnoetatowymi oraz większość kosztów związanych z Twoimi obiektami jest zwykle uważana za koszty stałe, nazywane też kosztami „ogólnymi”.

Biznes, którego dźwignia operacyjna wynosi 1, generuje tylko tyle, aby opłacić swoje koszty stałe. Oznaczałoby to, że nie ma zysku dla właścicieli.

Im wyższa wartość dźwigni operacyjnej, tym lepiej.

dźwignia finansowa = $\frac{\text{całkowity zastosowany kapitał (zadłużenie i kapitał własny)}}{\text{kapitał akcyjny}}$

Całkowity zastosowany kapitał - to wartość księgowa lub rachunkowa całego oprocentowanego zadłużenia (pominąwszy zobowiązania za towary do powtórnej sprzedaży oraz wypłaty, koszty i podatki należne, ale jeszcze nie zapłacone), plus cały kapitał własny właścicieli. Jeżeli więc masz 50.000 dolarów zadłużenia i 50.000 dolarów kapitału własnego właścicieli, Twoja dźwignia finansowa wynosiłaby 2 (lub 100.000 dolarów podzielone przez 50.000 dolarów).

całkowita dźwignia = dźwignia operacyjna x dźwignia finansowa

Całkowite ryzyko, jakie ponosi spółka w swojej obecnej działalności, jest iloczynem jej dźwigni operacyjnej i dźwigni finansowej. Całkowita dźwignia mówi Ci, jaki efekt całkowity powinna przynieść dana zmiana w biznesie dla właścicieli majątku netto (akcje zwykłe lub główny udziałowiec). Jeżeli jesteś właścicielem biznesu, a więc masz dostęp do wewnętrznej informacji firmy, całkowita dźwignia Twojej spółki znajduje się przynajmniej częściowo pod Twoją kontrolą.

Jeśli patrzysz na rynek giełdy, całkowita dźwignia pomoże Ci zdecydować o tym, czy masz zainwestować. Dobrze prowadzone, tradycyjnie zarządzane spółki amerykańskie, które znajdują się w obrocie publicznym, zwykle zachowują wartość całkowitej dźwigni poniżej 5.

wskaźnik kapitału obcego = $\frac{\text{całkowite pasywa}}{\text{całkowity kapitał własny}}$
do kapitału własnego

Wskaźnik kapitału obcego do kapitału własnego to: stosunek części całego przedsięwzięcia (całkowite pasywa) sfinansowane przez inwestorów zewnętrznych proporcjonalnie do części sfinansowanej przez właścicieli

345

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca biznesu (całkowity kapitał własny). Większość biznesów stara się pozostać przy wskaźniku wynoszącym jeden do jednego lub niższym. Ogólnie mówiąc, im niższy wskaźnik kapitału obcego do kapitału własnego, tym bardziej konserwatywna struktura finansowa spółki.

aktywa płynne

wskaźnik wysokiej płynności = $\frac{\text{aktywa płynne}}{\text{zobowiązania bieżące}}$

zobowiązania bieżące

aktywa bieżące / zobowiązania bieżące

wskaźnik płynności bieżącej =

Znaczenie wskaźników wysokiej płynności i płynności bieżącej polega na tym, że mówią Ci one, czy spółka posiada wystarczająco dużo aktywów płynnych, aby spłacić swoje zobowiązania w nadchodzącym roku. Jeżeli spółka nie posiada wystarczająco dużo aktywów bieżących, aby pokryć swoje bieżące zobowiązania, jest to zwykle znak zbliżających się kłopotów. Z drugiej strony, wskaźnik płynności bieżącej oraz wskaźnik wysokiej płynności o wartości 2 do 1 jest bardzo wskazany.

przychód netto

rentowność kapitału własnego = $\frac{\text{przychód netto}}{\text{kapitał akcyjny}}$

kapitał akcyjny

Rentowność kapitału własnego jest często uważana za jeden z najważniejszych wskaźników. Pozwala Ci porównywać rentowność, którą uzyskuje ta spółka z inwestycji udziałowców do rentowności z inwestycji alternatywnych.

Co mówią wskaźniki?

Bogaty ojciec nauczył mnie, abym zawsze brał pod uwagę liczby z co najmniej 3 lat. Kierunek i trend procentów marży, marży wkładu, dźwigni i rentowności kapitału własnego mówią mi bardzo dużo na temat spółki i jej zarządzania, a nawet jej konkurencji.

Wiele publikowanych sprawozdań spółek nie zawiera tych wskaźników i współczynników. Inwestor doświadczony uczy się obliczać (lub zatrudnia kogoś, kto się na tym dobrze zna), gdy nie są one udostępnione.

Inwestor doświadczony rozumie terminologię wskaźników oraz potrafi ich używać, aby ocenić inwestycję. Jednak wskaźników nie można używać w oderwaniu od rzeczywistości. Są one wskaźnikami wyników działalności spółki. Muszą być rozważane w połączeniu z analizą całego przedsiębiorstwa lub branży. Porównując wskaźniki z co najmniej trzyletniego okresu, a także wskaźniki innych spółek z tej samej branży, możesz szybko określić relatywną siłę spółki.

346

Analizowanie inwestycji

Np. spółka ze znakomitymi wskaźnikami i dużymi zyskami osiągniętymi w ciągu trzech ostatnich lat może wyglądać na dobrą inwestycję. Jednak po zbadaniu branży, dowiadujesz się, że nowy produkt największego konkurenta spółki właśnie spowodował, że jej główny produkt stał się przestarzały. W tym przykładzie, spółka, która do tej pory miała dobre wyniki działalności, może nie stanowić mądrej inwestycji, ze względu na ryzyko utracenia przez nią udziału w rynku.

Chociaż na początku wskaźniki mogą się wydawać skomplikowane, będziesz zdumiony, jak szybko możesz nauczyć się analizować spółki. Pamiętaj, że te wskaźniki - to język inwestora doświadczonego. Poprzez swoją edukację w zakresie finansowego alfabetu możesz się również szybko nauczyć mówić Językiem wskaźników”.

Chociaż na początku wskaźniki mogą się wydawać skomplikowane, będziesz zdumiony, jak szybko nauczysz się analizować spółki.

Inwestowanie w nieruchomości Wskaźniki finansowe nieruchomości

Mówiąc o nieruchomościach, bogaty ojciec stawiał dwa pytania:

1. Czy nieruchomość generuje dodatni przepływ pieniężny?
2. Jeżeli tak, to czy dochowałeś należytej staranności?

Dla bogatego ojca najważniejszym wskaźnikiem finansowym nieruchomości był zwrot z zainwestowanej gotówki.

dodatni przepływ pieniężny netto
zwrot z zainwestowanej gotówki =
depozyt

Np. kupujesz budynek mieszkalny za 500.000 dolarów. Dajesz 100.000 dolarów depozytu i zabezpieczasz dług hipoteczny na kwotę 400.000 dolarów. Posiadasz miesięczny przepływ pieniężny w wysokości 2.000 dolarów, po opłaceniu wszystkich kosztów i rat kredytu hipotecznego. Twój zwrot z zainwestowanej gotówki wynosi 24% lub 24.000 dolarów (2.000 dolarów x 12 miesięcy) podzielone przez 100.000 dolarów.

Zanim kupisz budynek mieszkalny, musisz zdecydować, jak go nabędziesz. Czy kupisz go poprzez spółkę C, spółkę z o.o. czy spółkę komandytową? Skonsultuj się ze swoimi doradcami prawnymi i podatkowymi, aby upewnić się, że wybierzesz formę działalności, która zapewni Ci maksymalną ochronę prawną i korzyści podatkowe.

347

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Należyta staranność

Według mnie, słowa „należyta staranność” są jednymi z najważniejszych słów w świecie finansowego alfabetu. Dzięki procesowi należytej staranności inwestor doświadczony widzi drugą stronę medalu. Kiedy ludzie pytają mnie, jak znajduję dobre inwestycje, odpowiadam po prostu: „Znajduję je poprzez proces należytej staranności”. Bogaty ojciec mawiał: „Im szybciej

będziesz mógł dochować należytej staranności względem inwestycji, niezależnie od tego, czy jest to biznes, nieruchomości, akcje, fundusz powierniczy czy obligacje, tym lepiej będziesz umiał znajdować najbezpieczniejsze inwestycje mające największą szansę na przepływ pieniężny lub zyski kapitałowe”.

W programie nauki na kasecie audio zatytułowanej: Finansowy alfabet: w jaki sposób inwestorzy doświadczeni znajdują inwestycje, które umykają inwestorom przeciętnym, znajduje się zeszyt ćwiczeń wypełniony drukami wymagającymi dochowania należytej staranności, które można odpowiednio przystosować, aby szybko ocenić wiele inwestycji. Jeżeli chcesz się dowiedzieć więcej o tym programie edukacyjnym i zeszycie ćwiczeń, odwiedź naszą stronę internetową www.richdad.com. Usłyszysz nie tylko o tym, w jaki sposób bardzo doświadczeni inwestorzy dzielą się swoimi sekretami inwestycyjnymi, ale nauczysz się także korzystać z tych druków. Te rzadko publikowane formularze należytej staranności są w stanie nie tylko uczynić Cię bardziej doświadczonym inwestorem, ale mogą też zaoszczędzić Ci mnóstwo czasu na analizę inwestycji. Mogą też pomóc Ci znaleźć najbardziej rentowne inwestycje, których szukasz.

Np. gdy określisz już, że nieruchomości będzie generowała dla Ciebie dodatni przepływ pieniężny, musisz dochować należytej staranności względem tej nieruchomości.

Bogaty ojciec posiadał listę kontrolną, z której zawsze korzystał. Ja korzystam z listy kontrolnej należytej staranności opracowanej przez Cindy Shopoff. Autorka jest bardzo wnikliwa i umieszcza na tej liście elementy, które nie istniały 30 lat temu (np. „Etap 1 audytu środowiskowego”). Poniżej przedstawiam listę kontrolną Cindy.

Jeżeli mam pytania dotyczące nieruchomości, często proszę ekspertów oraz moich prawników i księgowych, aby sprawdzili transakcję.

lista kontrolna należytej staranności

1. Bieżący harmonogram czynszów z terminami płatności.
2. Lista depozytów zdeponowanych jako zabezpieczenie.
3. Informacja o płatności kredytu hipotecznego.
4. Lista rzeczy osobistych.
5. Plany kondygnacji.

348

Analizowanie inwestycji

6. Polisa, agent ubezpieczeniowy.
7. Umowa o konserwację, obsługę.
8. Informacja o najemcach: dzierżawy, karty rejestru, podania, druki wykrywaczy dymu.
9. Lista sprzedawców i przedsiębiorstw użyteczności publicznej, łącznie z numerem konta świadczonej usługi.
10. Oświadczenie o zmianach strukturalnych dokonanych w posiadłości.
11. Pomiary geodezyjne i dokumenty techniczne.
12. Umowy zleceń.
13. Umowy najmu.
14. Umowy określające prawo dostępu przedsiębiorstw użyteczności publicznej do ich instalacji przechodzących przez posesję.
15. Plany nieruchomości oraz jej stan prawny, a także dokumentacja konstrukcyjno-budowlana i jej branże: elektryczna, wodno-kana-lizacyjna, gazowa.
16. Zezwolenia państwowe lub ograniczenia strefowe wpływające na rozwój nieruchomości.

17. Umowy o zarządzanie.
 18. Zawiadomienia podatkowe i zestawienia podatku majątkowego.
 19. Rachunki za opłaty stałe.
 20. Dzienniki wpływów i wypłat gotówkowych odnoszących się do nieruchomości.
 21. Zapisy wypłat na wydatki kapitałowe odnoszące się do nieruchomości za ostatnie pięć lat.
 22. Zestawienia przychodów i rozchodów odnoszące się do nieruchomości, za dwa lata przed datą złożenia deklaracji podatkowej.
 23. Zestawienia finansowe oraz federalne i stanowe zeznania podatkowe dotyczące nieruchomości.
 24. Opinia wyspecjalizowanej firmy sprawdzającej obecność insektów - której forma i treść satysfakcjonuje kupującego.
 25. Wszystkie inne akta i dokumenty znajdujące się w posiadaniu sprzedającego lub pod jego kontrolą, które byłyby konieczne bądź pomocne w prawie własności, utrzymaniu posesji lub działalności związanej z posesją.
 26. Ekspertyzy rynkowe i analizy regionu.
 27. Budżet budowlany lub dane rzeczywiste.
 28. Charakterystyka lub wynik ankietowania najemców.
 29. Rejestry porządku prac.
- 349
- Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
30. Wyciągi bankowe za dwa lata, ukazujące rachunek bieżący nieruchomości.
 31. Zaświadczenie o zajęciu nieruchomości przez najemcę.
 32. Wyciąg hipoteczny.
 33. Kopie wszystkich obowiązujących gwarancji i rękojmi.
 34. Etap I audytu środowiskowego (jeżeli taki istnieje) dla każdej inwestycji.

Bogactwa naturalne

Wielu inwestorów doświadczonych włącza inwestycje w zasoby naturalne ziemi jako część swojego portfela. Inwestują m.in. w ropę naftową, gaz, węgiel i metale szlachetne.

Bogaty ojciec mocno wierzył w potęgę złota. Złoto - jako bogactwo naturalne - ma ograniczoną podaż. Jak mówił mi bogaty ojciec, ludzie od wieków wysoko sobie je cenili. Wierzył również, że posiadanie złota przyciąga inne bogactwa.

Aby przeczytać więcej na temat lekcji bogatego ojca o inwestowaniu w złoto, proszę - odwiedź stronę www.richdadgold.com.

Czy to dobry dług, czy zfy?

Inwestor doświadczony potrafi rozpoznać dobry dług, dobre koszty i dobre pasywa. Pamiętam, jak bogaty ojciec pytał mnie: „Na ile domów czynszowych możesz sobie pozwolić, jeśli na każdym tracisz 100 dolarów miesięcznie?” Odpowiadałem oczywiście: „Na niewiele”. Wtedy pytał mnie: „Na ile domów czynszowych możesz sobie pozwolić, jeśli zarabiasz na każdym 100 dolarów miesięcznie?” Odpowiedź na to pytanie brzmiała: „Na tyle, ile zdołam znaleźć!”

Analizuj wszystkie swoje rozchody, pasywa i długi. Czy poszczególne rozchody, pasywa lub długi mają odzwierciedlenie w stosownym przychodzie lub aktywach? Jeżeli tak - to czy

wynikający stąd wpływ pieniężny z przychodu i (lub) aktywów jest większy od wypływającego przepływu pieniężnego z rozchodów/pasywów/zadłużenia?

Np. jeden z moich znajomych - Jim - posiada kredyt hipoteczny 600.000 dolarów na swój budynek mieszkalny, za który płaci każdego miesiąca 5.500 dolarów w formie rat i odsetek. Od swoich najemców otrzymuje przychód z czynszu w wysokości 8.000 dolarów miesięcznie. Po odliczeniu wszystkich innych rozchodów, posiada z tego bloku mieszkalnego 1.500 dolarów dodatniego przepływu pieniężnego netto każdego miesiąca. Kredyt hipoteczny Jima określiłbym **DOBRYM DŁUGIEM**.

350

Analizowanie inwestycji

Oszczędzanie nie jest inwestowaniem

Inwestor doświadczony rozumie różnicę pomiędzy oszczędzaniem i inwestowaniem. Spójrzmy na przypadek dwojga przyjaciół - Johna i Terry - którzy wierzą, że są inwestorami doświadczonymi.

John jest świetnie zarabiającym profesjonalistą i maksymalnie inwestuje w swój pracowniczy program emerytalny 401(k). Ma 42 lata i już 250.000 dolarów na swoim koncie emerytalnym, ponieważ zaczął do niego wpłacać pieniądze 11 lat temu. Nie będzie miał z niego żadnego zysku lub przepływu pieniężnego, dopóki nie przejdzie na emeryturę, a wtedy będzie on w pełni opodatkowany według zwykłych stawek przychodu z pracy.

Oto szczegółowy wykaz sytuacji Johna w ujęciu rocznym: Wynagrodzenie - pensja 100.000 dolarów. Podatki - przyjmijmy średnią stawkę 25% (niska). Inwestycja - program emerytalny - 401 (k). Maksymalna składka 15% czyli 15.000 dolarów. Program emerytalny - przynosi dochód 8% rocznie. Bieżący przepływ pieniężny z inwestycji - brak.

Terry jest w tym samym wieku co John i otrzymuje podobne wynagrodzenie w ciągu ostatnich 11 lat. Zainwestowała w kilka transakcji na rynku nieruchomości i złożyła depozyt 250.000 dolarów na nieruchomość o wartości 1.000.000 dolarów. Terry otrzymuje 10-procentowy zwrot z zainwestowanej gotówki i oczekuje umiarkowanego wzrostu wartości swojej nieruchomości w wysokości 4% rocznie. Kiedy Terry przejdzie na emeryturę oczekuje, że dzięki paragrafowi 1031 amerykańskiego kodeksu podatkowego, będzie mogła kupić inną nieruchomość bez zapłacenia podatku, korzystając z dużej wartości posiadanej nieruchomości i przepływu pieniężnego. Terry nigdy nie wpłacała pieniędzy na program emerytalny, a jej przychód z nieruchomości jest opodatkowywany na bieżąco.

Oto szczegółowy wykaz sytuacji Terry:

Wynagrodzenie - pensja 100.000 dolarów. Podatki - przyjmijmy średnią stawkę 25% (niska).

Inwestycja - kupno nieruchomości za 1.000.000 dolarów, z depozytem 25% czyli 250.000.

Nieruchomość - przynosi 10-procentowy zwrot z zainwestowanej gotówki.

Nieruchomość zwiększa wartość 4% rocznie. Bieżący przepływ pieniężny - 25.000 dolarów rocznie z inwestycji w nieruchomość.

351

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Poniższy wykres pokazuje akumulację aktywów, roczny przepływ pieniężny po opodatkowaniu - do wydania oraz roczny emerytalny przepływ pieniężny (również po opodatkowaniu) dla Johna i

Terry. Dziękuję mojemu doradcy podatkowemu - Dianę Kennedy - za przygotowanie tej analizy, abym się mógł nią z Tobą podzielić.

Początek	Lata 1-19		
Aktywa	Przepływ pieniężny	Inwestuje	Przepływ pieniężny
John	250.000\$	63.750\$	15.000\$ 63.750\$
Terry	250.000\$	73.560\$	0\$ 73.560\$
Po 20 latach	Rocznie, na emeryturze Aktywa Przepływ pieniężny Przepływ pieniężny netto		
John	1.968.000\$	63.750\$	118.100\$
Terry	2.223.000\$	73.560\$	342.700\$

Jak widzisz, rodzina Terry będzie mogła wydawać prawie 10.000 dolarów rocznie więcej niż rodzina Johna, każdego roku przez kolejne 20 lat. Po tym okresie oboje przejdą na emeryturę w wieku 62 lat, po przepracowaniu 31 lat.

Na emeryturze, John zaczyna wyciągać 8% ze swojego programu emerytalnego, otrzymując 118.000 rocznie (157.400 dolarów przed opodatkowaniem). Planuje, że nie wypłaci nic z kwoty głównej. Po 31 latach inwestowania w swój plan, 15.000 dolarów rocznie udało mu się zastąpić 150% swojego przychodu z pracy zarobkowej.

Chociaż Terry wpłaciła przy kupnie nieruchomości tylko 250.000 dolarów depozytu, skorzystała z 4-procentowego wzrostu wartości nieruchomości o wartości 1.000.000 dolarów. W ciągu 20 lat, przychód z czynszów spłacił kredyt hipoteczny w wysokości 750.000 dolarów, więc kiedy Terry przejdzie na emeryturę, będzie mogła przemieścić wartość 1.000.000 dolarów w znacznie większą nieruchomość (zgodnie z tymi wyliczeniami - wartą 8.892.000 dolarów). Ta nowa nieruchomość będzie generowała dla Terry roczny przepływ pieniężny w wysokości 342.700 dolarów.

John będzie miał wygodną emeryturę, podczas gdy Terry będzie bogata.

Jeżeli z jakiegoś powodu John będzie potrzebował większego przychodu na emeryturze, będzie musiał zacząć wyciągać pieniądze z kapitału głównego swojego programu emerytalnego. Terry musiałaby tylko dokonać następnej wolnej od podatku wymiany na inne budynki, aby zaliczyć wymagany zadatek w poczet kredytu hipotecznego opłaconego przez najemców. Stosując tego rodzaju dźwignię, uzyskałaby większy przychód.

352

Analizowanie inwestycji

Przykład Johna nauczy jego dzieci następującego szablonu: „Uczęszczaj do szkoły, zdobądź dobre oceny, znajdź dobrą pracę, ciężko pracuj, regularnie „inwestuj” w swój program emerytalny i w rezultacie - żyj wygodnie na emeryturze”.

Przykład Terry nauczy jej dzieci, że jeżeli będą mądrze inwestować, zaczynając od czegoś małego, dbając o własny interes i spowodują, aby ich pieniądze intensywnie na nich pracowały - to będą bogate.

Łatwo zauważyć, że inwestowanie w budynek wygenerowało dla Terry znacznie większy przepływ pieniężny i przychód niż oszczędzanie w programie emerytalnym przez Johna. Terry określiłbym jako inwestora, a Johna jako oszczędzającego.

Inwestor doświadczony rozumie różnicę pomiędzy inwestowaniem oraz oszczędzaniem i zwykle jedno i drugie jest częścią planu finansowego.

353

Rozdział 39

Inwestor

ostateczny

Pozostaje więc pytanie, w jaki sposób osoba taka jak Bili Gates staje się najbogatszym biznesmenem na świecie, w wieku trzydziestu paru lat? Albo jak Warren Buffet stał się najbogatszym inwestorem Ameryki? Obaj mężczyźni pochodzili z rodzin należących do klasy średniej, nie wręczono im więc kluczy do rodzinnego skarbcza. Jednak bez żadnego wsparcia bogatych rodzin, poszybowali na szczyt bogactwa w ciągu kilku lat. W jaki sposób? Zrobili to tak, jak zrobiło wielu superbogactych w przeszłości oraz tak, jak robi to wielu w przyszłości. Zostali inwestorami ostatecznymi, tworząc aktywa, które są warte miliardy dolarów.

W magazynie Fortune z 27 września 1999 r. opublikowano artykuł zatytułowany „Młodzi i bogaci - 40 najbogatszych Amerykanów poniżej 40 roku życia”. Oto niektórzy z tych młodych miliarderów:

pozycja	imię i nazwisko	wiek	majątek	biznes
1.	MichaelDell	34	21,5 miliarda dolarów	Dell Computer
2.	JeffBezos	35	5,7 miliarda dolarów	Amazon.com
3.	Ted Waitt	36	5,4 miliarda dolarów	Gateway Computer
4.	Pierre Omidyar	32	3,7 miliarda dolarów	eBay
5.	David Filo	33		
6.	David Yang	30		
7.	Henry Nicholas	39		
8.	Rob Glaser	37		
9.	Scott Blum	35		
10.	JeffSkoll	33		

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

3,1 miliarda dolarów	Yahoo!
3,0 miliarda dolarów	Yahoo!
2,4 miliarda dolarów	Broadcom
2,3 miliarda dolarów	RealNetworks
1,7 miliarda dolarów	Buy.com
1,4 miliarda dolarów	eBay

Możesz zauważyć, że czołowych 10 z 40 najbogatszych młodych Amerykanów pochodzi z firm komputerowych lub internetowych. Jednak na liście umieszczono również biznesmenów z innych dziedzin:

26.	John Schattner	37	403 miliony dolarów	Papa John's Pizza
28.	Master P	29	361 milionów dolarów	Gwiazda muzyki
29.	Michael Jordan	36	357 milionów dolarów	Gwiazda sportu

Interesujące jest to, że bogate osoby niezwiązane z Internetem pochodzą z takich biznesów, jak firmy sprzedające pizzę, muzyka rap i sport. Wszyscy inni działają w komputerach lub Internecie.

Bili Gates i Warren Buffet nie znaleźli się na liście, ponieważ mieli powyżej 40 lat. W 1999 r. Bili Gates -jak podaje magazyn Forbes - 43 lata i majątek 85 miliardów dolarów. Warren Buffet miał 69 lat i majątek 31 miliardów dolarów.

Zrobili to w staroświecki sposób

W jaki sposób więc większość tych ludzi przyłączyła się w tak młodym wieku do rzeszy superbogaty? Zrobili to w staroświecki sposób: w taki sam sposób, jak Rockefeller, Carnegie i Ford stali się superbogatymi w przeszłości i w taki sam sposób, jak zrobią to jutrzejsi superbogaci. Zbudowali spółki i sprzedali udziały w firmie innym ludziom. Ciężko pracowali, aby stać się udziałowcami sprzedającymi, zamiast udziałowcami kupującymi. Będąc udziałowcami sprzedającymi, wydrukowali - w legalny sposób - swoje własne pieniądze. Stworzyli wartościowe biznesy, a potem sprzedali udziały własności w biznesie innym - udziałowcom kupującym.

W Bogatym ojcu, Biednym ojcu napisałem o tym, jak w wieku 9 lat zacząłem robić własne pieniądze, topiąc ołowiane tubki po paście do zębów i formując ołowiane monety w gipsowych formach. Mój biedny ojciec powiedział mi, co znaczy słowo „podrabianie”. Mój pierwszy biznes otworzył się i zamknął tego samego dnia.

Z drugiej strony, bogaty ojciec powiedział mi, że jestem bardzo blisko ostatecznej formuły na bogactwo: wydrukować lub wynaleźć własne pieniądze - w legalny sposób. I to właśnie robi inwestor ostateczny. Innymi słowy, dlaczego miałbyś ciężko pracować za pieniądze, skoro możesz

356

Inwestor ostateczny

wydrukować swoje własne? Lekcja 5 bogatego ojca w Bogatym ojcu, Biednym ojcu brzmi: „Pieniądze wymyślili bogaci”. Bogaty ojciec nauczył mnie wymyślać własne pieniądze przy pomocy nieruchomości i małych firm. Ta umiejętność fachowa jest domeną inwestorów mających dostęp do informacji z wewnątrz firmy i inwestorów ostatecznych.

W jaki sposób 10% posiada 90% akcji

Jednym z powodów, dla których 10% najbogatszych posiada 90% wszystkich akcji, zgodnie z The Wall Street Journal, jest to, że 10% najbogatszych obejmuje inwestorów ostatecznych - ludzi, którzy tworzą akcje. Inny powód jest taki, że tylko te 10% ma prawo (zgodnie z zasadami SEC) inwestować w spółkę na wczesnym etapie, zanim stanie się ona dostępna w ofercie publicznej poprzez wejście na giełdę. W tej elitarnej grupie znajdują się założyciele spółek (znani również jako udziałowcy -założyciele), znajomi założycieli lub doborowa grupa inwestorów. To są osoby, które stają się coraz bogatsze, podczas gdy reszta ludności często zмага się, aby związać koniec z końcem, inwestując jako udziałowcy kupujący za tych kilka dolarów, które im zostają, jeżeli w ogóle im coś zostaje.

Różnica pomiędzy sprzedawaniem i kupowaniem

Inwestor ostateczny to osoba, która buduje firmę i sprzedaje udziały w swojej spółce. Kiedy czytasz prospekt emisyjny, inwestorzy ostateczni są wymienieni jako udziałowcy sprzedający; nie są udziałowcami kupującymi. Oceniając majątek własny tych osób wydaje się, że istnieje olbrzymia różnica w bogactwie pomiędzy tymi, którzy sprzedają i tymi, którzy kupują akcje.

Ostatnia noea

W 1994 r. zakończyłem większość planu, który stworzyliśmy z bogatym ojcem w 1974 r. Czułem się stosunkowo komfortowo z moimi umiejętnościami zarządzania większością składników trójkąta B-I. Rozumiałem wystarczająco dobrze przepisy dotyczące spółek, aby rozmawiać z prawnikiem czy księgowym. Znałem różnice pomiędzy typami podmiotów gospodarczych (spółka S, spółka z o.o., spółka komandytowa, spółka C) i wiedziałem, kiedy używać każdej z nich. Czułem się całkiem swobodnie ze swoją zdolnością dobrego kupowania i zarządzania inwestycjami w nieruchomości. Do 1994 r. nasze rozchody były pod kontrolą i były w jak największym stopniu kosztami biznesu sprzed opodatkowania. Płaciliśmy mało zwykłego podatku od przychodu po prostu dlatego, że nie mieliśmy pracy w powszechnie rozumianym znaczeniu tego słowa. Większość naszego

357

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

przychodu - to był przychód pasywny oraz w niewielkiej części - przychód z portfela inwestycyjnego, głównie - z funduszy powierniczych. Posiadaliśmy trochę przychodu z inwestycji w biznesy innych ludzi.

Ale pewnego dnia, gdy oceniałem swój czworościan, stało się oczywiste, że jedna noga mojego czworościanu była naprawdę słaba: noga poświęcona aktywom papierowym.

Mój czworościan wyglądał tak:

Biznes

Aktywa w papierach ^^wartościowych

Nieruchomości

Ogień

W 1994 r. czułem się dobrze ze swoim sukcesem. Kim i ja byliśmy wolni w sensie finansowym i stać nas było, aby nie pracować przez resztę naszego życia, wyjąwszy jakąś finansową katastrofę. Jednak było oczywiste, że jedna noga mojego czworościanu była słabsza. Wyglądało na to, że mojemu imperium finansowemu brakuje równowagi.

Wziąłem sobie rok wolnego pomiędzy 1994 i 1995 r., wyjechałem w góry i spędziłem mnóstwo czasu zastanawiając się nad pomysłem wzmocnienia ostatniej - słabej nogi - aktywów papierowych. Musiałem zdecydować, czy naprawdę chcę wykonać całą pracę potrzebną do jej wzmocnienia. Byłem w dobrej sytuacji finansowej i w moim pojęciu nie potrzebowałem wiele więcej w kwestii aktywów papierowych, aby być zabezpieczonym finansowo. Było mi dobrze w takiej sytuacji, w jakiej byłem i mogłem się nawet wzbogacić bez aktywów papierowych.

Po roku myślowego chaosu i wahania zdecydowałem, że należy wzmocnić „nogę” z aktywami papierowymi mojego portfela. Gdybym tego nie zrobił, zawiódłbym siebie. To była niepokojąca myśl.

358

Inwestor ostateczny

Musiałem również zdecydować, czy chcę inwestować, będąc na zewnątrz inwestycji, jak postępowała większość ludzi, gdy chodziło o kupowanie akcji spółek. Innymi słowy, musiałem zdecydować, czy chcę być udziałowcem kupującym i inwestować z zewnątrz, czy nauczyć się inwestować z wewnątrz firmy. Każda z tych możliwości byłaby związana z uczeniem się; prawie zaczynaniem od nowa.

Relatywnie łatwo jest znaleźć dostęp do informacji o transakcji nabycia nieruchomości lub małego biznesu. Dlatego zalecam osobom, które poważnie myślą o zdobyciu doświadczenia w 10 dziedzinach nadzorowanych przez inwestora, aby rozpoczęły od małych transakcji związanych z tym rodzajem inwestycji. Jednak dotarcie do wewnętrznej informacji firmy, zanim wejdzie ona na giełdę, to inna historia. Zwykle zaproszenie, aby zainwestować w spółkę, zanim wejdzie ona na giełdę, jest zarezerwowane dla bardzo elitarnej grupy ludzi, a ja do niej nie należałem. Nie byłem wystarczająco bogaty, a moje pieniądze były zbyt „nowe” dla mnie, abym należał do elity. Poza tym nie pochodziłem z właściwej rodziny ani nie ukończyłem żadnego prestiżowego uniwersytetu. Moja krew jest czerwona, nie błękitna; moja skóra nie jest biała; a w Harvardzie nie ma żadnego zapisu, że ukończyłem tę uczelnię. Musiałem się nauczyć, jak dołączyć do elitarnej grupy, która jest zapraszana do inwestowania w najlepsze spółki, zanim pojawią się one na giełdzie.

Przez kilka chwil było mi siebie żal i pozwoliłem sobie na krótką chwilę samo-dyskryminacji, braku pewności siebie i rozczulania się nad sobą. Bogaty ojciec już nie żył i nie miałem nikogo, do kogo mógłbym się zwrócić po radę. Zdałem sobie sprawę, że USA - to wolny kraj. Jeżeli Bili Gates może porzucić studia, zbudować biznes, wprowadzić go na giełdę, dlaczego ja nie mógłbym tego zrobić? Czy nie dlatego chcemy żyć w wolnym kraju? Czy nie możemy być tak bogaci lub tak biedni, jak tylko chcemy? Czy nie dlatego w 1215 r. możnowładcy zmusili króla Jana do podpisania Magna Carty? Pod koniec 1994 r. zdecydowałem, że skoro nikt nie poprosi mnie o przyłączenie się do klubu inwestorów wewnętrznych, muszę znaleźć jakiś jeden z nich i spowodować, aby mnie do niego zaproszono lub - stworzyć swój własny klub. Problem w tym, że nie wiedziałem, gdzie zacząć, zwłaszcza w Phoenix - w Arizonie, trzy tysiące kilometrów od Wall Street. W dzień Nowego Roku 1995, wspięliśmy się z moim najlepszym przyjacielem Larry Clarkiem na szczyt góry w pobliżu naszego domu. Przeszliśmy przez nasz tradycyjny noworoczny rytuał przedyskutowania minionego roku, planowania następnego i spisania naszych celów na nadchodzący rok. Spędziliśmy około trzech godzin na skalistym szczycie, omawiając nasze życie; miniony rok i nasze nadzieje, marzenia i cele na

359

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

przyszłość. Byliśmy z Lanym najlepszymi przyjaciółmi od ponad 25 lat (zaczynaliśmy razem w Xerox w Honolulu w 1974 r. Zostaliśmy przyjaciółmi, ponieważ mieliśmy razem więcej wspólnego niż ja z Michałem na tym etapie swojego życia. Michał był już bardzo, bardzo bogaty, a Larry i ja dopiero zaczynaliśmy, dosłownie bez niczego, oprócz silnego pragnienia, aby stać się bardzo, bardzo bogatymi).

Spędziliśmy z Lanym wiele lat jako wspólnicy, otwierając kilka biznesów. Wiele z tych biznesów upadło, zanim jeszcze skończyliśmy je planować. Kiedy wspominaliśmy niektóre z tamtych przedsięwzięć, śmiejemy się z tego, jacy byliśmy wtedy naiwni. Niektóre z naszych przedsięwzięć rozwijały się jednak bardzo dobrze. Byliśmy wspólnikami, otwierając w 1977 r. biznes nylonowych portfeli zamykanych na rzepy i przekształcając go w biznes międzynarodowy. Zostaliśmy najlepszymi przyjaciółmi poprzez wspólne zakładanie biznesów i od tamtego czasu nimi pozostajemy. Gdy biznes portfeli zaczął upadać w 1979 r., Larry przeprowadził się do Arizony i zaczął budować swoją sławę i fortunę jako deweloper na rynku nieruchomości. W 1995 r. magazyn Inc. nazwał go najszybciej rozwijającym się budowniczym domów w Ameryce i dołączył do swojej listy szybko rosnących przedsiębiorców. W 1991 r. Kim i ja przeprowadziliśmy się do Phoenix ze względu na pogodę i golfa, ale co więcej, ze względu

na miliony dolarów w nieruchomościach, które rząd federalny hojnie rozdawał. Dzisiaj jesteśmy z Kim sąsiadami Larry'ego i jego żony Lisy.

W tamten jasny dzień Nowego Roku 1995, pokazałem Larry'emu diagram z moim czworościanem i moją potrzebę wzmocnienia „nogi” aktywów papierowych. Podzieliłem się moim pragnieniem zainwestowania w spółkę, zanim wejdzie ona na giełdę albo może nawet - zbudowania swojej firmy i wprowadzenia jej na giełdę. Na zakończenie mojego wyjaśnienia, jedyne co powiedział Larry, było: „Powodzenia!” Zakończyliśmy tamten dzień, spisując nasze cele na małej kartce i ściskając sobie ręce na pożegnanie. Spisaliśmy swoje cele, ponieważ bogaty ojciec zawsze mawiał: „Cele muszą być jasne, proste i w formie pisemnej. Jeżeli nie są zapisane i codziennie przeglądane, nie są naprawdę celami. Są życzeniami”. Siedząc na chłodnym szczycie góry, przyjrzelśmy się celom Larry'ego, którymi były: sprzedaż jego biznesu i przejście w stan spoczynku. Na zakończenie podałem mu rękę i powiedziałem: „Powodzenia!” i zeszliśmy na dół.

Co jakiś czas przeglądałem swój zapisany na kartce plan. Mój cel był prosty. Został określony jako: „Zainwestowanie w spółkę, zanim wejdzie ona na giełdę i nabycie co najmniej 100.000 akcji i za nie więcej jak 1 dolar za sztukę”. Do końca 1995 r. nic się nie zdarzyło. Nie osiągnąłem swojego celu.

360

Inwestor ostateczny

W Nowy Rok 1996 r., Lany i ja siedzieliśmy na tym samym szczycie góry i omawialiśmy wyniki ostatniego roku. Firma Larry'ego miała zostać w niedługim czasie sprzedana. Tak więc nie osiągnęliśmy naszych celów za 1995 r. Larry był tego bliski; ja jednak byłem daleko od osiągnięcia swojego. Larry zapytał, czy chcę porzucić ten cel i zająć się czymś nowym. Gdy rozmawialiśmy, zacząłem zdawać sobie sprawę, że chociaż zapisałem cel, nie wierzyłem, że mogę go osiągnąć. Nie wierzyłem, że jestem wystarczająco mądry, kompetentny lub, że ktokolwiek będzie chciał, abym należał do tej elitarnej grupy inwestorów. Im więcej rozmawialiśmy o moim celu, tym bardziej byłem na siebie zły, że wątpiłem w siebie i tak nisko się oceniałem. „Mimo wszystko - powiedział Larry - wykonałeś, co trzeba. Wiesz jak zbudować i zarządzać dochodową prywatną spółką. Dlaczego nie miałbyś stanowić cennych aktywów w zespole, który wprowadza firmę na giełdę?” Po ustaleniu na nowo naszych planów i uściśnieniu sobie rąk zeszliśmy z góry. Byłem bardzo zaniepokojony i wątpiłem w siebie, ponieważ teraz chciałem osiągnąć swój cel bardziej niż kiedykolwiek. Zszedłem również bardziej zdeterminowany, aby zrealizować swój cel.

Przez około sześć miesięcy nic się nie wydarzyło. Rano ponownie czytałem swój cel, a potem załatwiałem swoje codzienne sprawy związane z produkcją gry planszowej CASHFLOW. Pewnego dnia moja sąsiadka Mary zapukała do moich drzwi i powiedziała: „Mam znajomego, z którym, myślę że powinieneś się spotkać”. Zapytałem ją dlaczego. Jedyne co powiedziała, to: „Nie wiem. Pomyślałam po prostu, że wy dwaj dobrze się dogadacie. On jest inwestorem, tak jak ty”. Ufałem Mary, więc zgodziłem się spotkać z jej znajomym na lunchu.

Jakiś tydzień czy dwa później spotkałem się z Peterem na lunchu w klubie golfowym w Scottsdale, Arizona. Peter- to wysoki, dystyngowany, elokwentny mężczyzna, w tym samym wieku, w jakim byłby mój ojciec, gdyby jeszcze żył. W trakcie lunchu dowiedziałem się, że spędził większość swojego dorosłego życia na Wall Street, jest właścicielem firmy maklerskiej, czasami zakłada spółki i wprowadza je na giełdę. Miał swoje własne firmy notowane na

American Exchange, giełdach kanadyjskich, NASDAQ i na nowojorskiej giełdzie NYSE. Był nie tylko osobą, która tworzy aktywa, ale także inwestuje z pozycji drugiej strony medalu - publicznych rynków giełdowych. Wiedziałem, że może mnie poprowadzić do świata, który ogląda bardzo niewielu inwestorów. Mógł mnie przeprowadzić na drugą stronę lustra, za kulisy oraz zwiększyć moje zrozumienie największych rynków kapitałowych świata.

Po przejściu na emeryturę, Peter przeprowadził się z żoną do Arizony i mieszka w zaciszu swojej pustynnej posiadłości, daleko od zgiełku

361

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca rozwijającego się miasta Scottsdale. Kiedy powiedział mi, że w czasie swojej kariery brał udział we wprowadzaniu prawie 100 spółek na giełdę, byłem zadowolony ze wspólnego z nim lunchu.

Nie chcąc wydawać się zbyt podekscytowanym lub nadmiernie agresywnym, robiłem co w swojej mocy, aby się kontrolować. Peter jest bardzo skrytą osobą i nie dzieli się swoim czasem z wieloma ludźmi. (Dlatego używam tutaj imienia Peter, zamiast jego prawdziwego imienia - wciąż woli pozostać anonimowy). Spotkanie było bardzo przyjemne, chociaż nie omówiłem tego, co chciałem omówić. Jak powiedziałem, nie chciałem wyglądać na zbyt podnieconego i naiwnego.

Przez następne dwa miesiące dzwoniłem do niego, prosząc o kolejne spotkanie. Peter zawsze grzecznie odpowiadał: „Nie” lub unikał podania terminu naszego spotkania. W końcu zgodził się i wyjaśnił mi, jak dojechać do jego domu na pustyni. Ustaliliśmy datę i zacząłem ćwiczyć to, co chciałem powiedzieć.

Po tygodniu czekania, wyruszyłem na spotkanie. Pierwszą rzeczą jaka mnie powitała, był znak „Uwaga, zły pies”. Serce szybko mi zabiło, gdy jechałem długą drogą dojazdową i gdy zobaczyłem coś dużego, czarnego, leżącego na środku drogi. To był pies, którego miałem się bać. Był on bardzo duży. Zaparkowałem samochód przed samym psem, ponieważ nie chciał się ruszyć. Moją ciężarówkę od drzwi wejściowych domu dzieliło około sześciu metrów, a ten duży pies leżał pomiędzy nimi. Powoli otwierałem drzwi samochodu, dopóki nie zdałem sobie sprawy, że pies głęboko śpi. Wolno wyszedłem z kabiny, ale gdy tylko postawiłem stopę na żwirze, pies nagle ożył. Wstał, wyprostował się, spojrzał na mnie, a ja spojrzałem na niego. Moje serce waliło i byłem gotów wskoczyć z powrotem do kabiny ciężarówki. Nagle pies zaczął machać swoim krótkim, grubym ogonem, a potem całym tyłem i podszedł mnie przywitać. Głaskałem wielkiego, czarnego psa obronnego przez pięć minut, a on lizał mnie po rękach.

Mamy z żoną w biznesie zasadę odnoszącą się do osobowości: „Nigdy nie rób biznesu ze zwierzętami, którym nie ufasz”. W ciągu wielu lat odkryliśmy, że ludzie i ich zwierzęta są bardzo podobni do siebie. Kiedyś kupowaliśmy nieruchomości od pary, która miała wiele zwierząt w domu. On uwielbiał małe pieski zwane „mopsami”, a ona kochała kolorowe ptaki egzotyczne. Kiedy pojechaliśmy z Kim do ich domu, ich małe, miłutkie pieski i ptaki wydawały się przyjazne, ale gdy tylko się do nich zbliżyliśmy, okazywały się bardzo złe. W momencie, gdy do nich podchodziliśmy, kłapały zębami i zaczynały szczekać lub skrzeczeć głośno i agresywnie. Po tygodniu, gdy transakcja została już dokonana, okazało się, że właściciele byli tacy jak ich zwierzątka - mili na zewnątrz, ale źli w środku. Zostaliśmy dotkliwie

362

Inwestor ostateczny

„pogryzieni” tym, co było zapisane w umowie drobnym drukiem. Nawet nasz prawnik przeoczył wtedy to subtelne ugryzienie. Inwestycja jednak udała się, ale od tamtego czasu ustaliliśmy z Kim nową politykę: jeżeli mamy jakieś wątpliwości wobec osób, z którymi robimy biznes i jeśli mają jakieś zwierzątka domowe, musimy znaleźć sposób na to, aby sprawdzić ich zwierzęta. Ludzie potrafią być mili na zewnątrz i z uśmiechem na ustach mówić jedno, a myśleć drugie, ale ich zwierzęta nie kłamią. W ciągu wielu lat odkryliśmy, że ta prosta wskazówka często się sprawdza. Odkryliśmy, że wewnątrz człowieka odbija się w zewnętrznym zachowaniu jego zwierzęcia. Dlatego moje spotkanie w domu Petera było dobrym początkiem. Poza tym jego pies nazywał się „Cukierek”.

Spotkanie z Peterem na początku nie poszło jednak tak dobrze. Zapytałem go, czy mogę uczyć się od niego i inwestować razem z nim jako inwestor wewnętrzny. Powiedziałem mu, że będę pracował za darmo, jeżeli zechce nauczyć mnie tego, co wie o procesie wprowadzania firm na giełdę. Wyjaśniłem mu, że jestem niezależny finansowo i że nie potrzebuję pieniędzy, aby z nim pracować. Przez jakąś godzinę Peter był sceptycznie nastawiony. Chodziliśmy tam i z powrotem, omawiając wartość jego czasu i kwestionując moją zdolność do szybkiej nauki i chęć wytrwania w całym procesie. Bał się, że zrezygnuję, gdy okaże się, jak jest ciężko, ponieważ miałem słabe wykształcenie w zakresie finansów i takich rynków kapitałowych, jak Wall Street. Powiedział również: „Nikt nigdy nie zaproponował mi, że będzie pracował za darmo tylko po to, aby się uczyć ode mnie. Ludzie prosili mnie

O coś tylko wtedy, gdy chcieli pożyczyć pieniądze lub potrzebowali pracy”. Zapewniłem go, że chcę jedynie mieć możliwość pracowania z nim i uczenia się. Powiedziałem mu o tym, jak bogaty ojciec prowadził mnie przez wiele lat i jak pracowałem dla niego za darmo przez długi okres. W końcu zapytał: „Jak bardzo chcesz się nauczyć tego biznesu?” Popatrzyłem mu prosto w oczy i powiedziałem: „Bardzo chcę się uczyć”.

„Dobrze” - powiedział. „Właśnie przyglądam się zbankrutowanej kopalni złota położonej w peruwiańskich Andach. Jeżeli naprawdę chcesz się ode mnie uczyć, to poleć w czwartek do Limy, zbadaj kopalnię z moim zespołem, spotkaj się z bankiem, dowiedz się, ile za nią chce, wróć i zdam mi sprawozdanie z tego, czego się dowiedziałeś. A przy okazji, cała ta wyprawa będzie na twój koszt”.

Siedziałem tam oszołomiony. „Mam polecieć do Peru w ten czwartek?” - powtórzyłem.

Peter uśmiechnął się: „Czy wciąż chcesz przyłączyć się do mojego zespołu

„I nauczyć się wprowadzać spółki na giełdę?” Serce stanęło mi w gardle i oblał mnie zimny pot. Wiedziałem, że Peter sprawdza moją szczerość. Był wtorek

363

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

i miałem już na czwartek umówione spotkania. Peter czekał cierpliwie, gdy ja myślałem nad swoim wyborem. W końcu cicho, miłym głosem zapytał z uśmiechem: „Czy wciąż chcesz się uczyć mojego biznesu?”

Wiedziałem, że to jest decydująca chwila. Wiedziałem, że teraz mogę albo podjąć działanie, albo się zamknąć. Teraz testowałem sam siebie. Mój wybór nie miał nic wspólnego z Peterem, ale dotyczył kolejnej ewolucji w moim osobistym rozwoju. W takich chwilach powtarzam sobie

fragmenty wiersza, który mi pomaga. To wiersz napisany przez W.N. Murraya i zatytułowany „Zaangażowanie”. Napisał swój wiersz, gdy wybierał się na wyprawę w Himalaje. Przytwardziłem go do swojej lodówki i patrzę na niego zawsze, gdy potrzebuję inspiracji, aby iść do przodu, podczas gdy reszta mnie mówi: „Stop”. Fragmenty, które przypomniały mi się wtedy, brzmią tak:

„Dopóki się nie zaangażujesz, czujesz wahanie, widzisz szansę na wycofanie i brak ci efektów. Istnieje jedna elementarna prawda, dotycząca wszelkich przejawów inicjatywy i twórczości, której nieznajomość

unicestwiła niezliczone marzenia i doskonałe plany:

w chwili kiedy decydujesz się zaangażować,

budzi się również Opatrzność „.

Przez wiele lat wers „budzi się również Opatrzność” pomagał mi, gdy reszta mnie chciała się wycofać. Słownik Webstera definiuje „opatrność” jako „Boskie przewodnictwo lub opiekę. Bóg jest postrzegany jako siła podtrzymująca i kierująca ludzkim przeznaczeniem”. Nie zamierzam teraz prawić kazań ani mówić, że Bóg jest po mojej stronie. Twierdzę tylko, że gdy dochodzę do krańca swojego świata albo gdy zamierzam postawić krok w nieznaną, jedyne co mam w takiej chwili, to ufność w moc znacznie większą niż moja. Właśnie w takich momentach - kiedy wiem, że muszę przekroczyć krawędź - biorę głęboki oddech i stawiam krok. Można to nazwać ślepą wiarą. Ja nazywam to sprawdzianem mojego zaufania do siły znacznie potężniejszej ode mnie. Według mnie to właśnie te pierwsze kroki spowodowały wielką zmianę w moim życiu.

Początkowe wyniki nie zawsze były takie, jakich oczekiwałem, ale na dłuższą metę moje życie zawsze zmieniało się na lepsze. Wiersz ten zawsze mi bardzo pomagał w takich momentach.

Kończy się on następująco:

„Nauczyłem się głębokiego szacunku dla jednego z dwuwierszy

Goethego:

364

Inwestor ostateczny

Cokolwiek potrafisz zrobić lub marzysz, że potrafisz zrobić - rozpocznij to. Śmiałość ma w sobie geniusz, moc i magię „.

Gdy ucichły słowa poety, podniosłem wzrok i powiedziałem: „Będę w Peru w ten weekend”.

Peter uśmiechnął się szeroko. „Oto lista miejsc i ludzi, z którymi się spotkasz. Zadzwoń do mnie, gdy wrócisz”.

To nie jest rekomendacja

Zdecydowanie nie jest to droga, którą zalecałbym komuś, kto chce nauczyć się wprowadzać firmy na giełdę. Są mądrzejsze i łatwiejsze drogi. To jednak była droga, która była przede mną. Dlatego wiernie opisuję proces, przez który przeszedłem, by osiągnąć swój cel. Według mnie, każdy musi być wierny swoim mentalnym i emocjonalnym oraz silnym i słabym punktem. Po prostu relacjonuję proces, przez który przeszedłem, gdy tylko poznałem następny kierunek w swoim życiu. Jak większość zmian, nie było to trudne mentalnie, ale stanowiło wyzwanie emocjonalne.

Bogaty ojciec często mawiał: „Rzeczywistość człowieka jest granicą pomiędzy wiarą i pewnością siebie”. Rysował diagram, który wyglądał tak:

r
z
e
c
z
y

pewność siebie w wiara i s t o
ś ć

Następnie mawiał: „Granice rzeczywistości często nie zmieniają się, dopóki człowiek nie porzuci tego, czego jest pewien i nie pójdzie ślepo, na wiarę. Tak wielu ludzi nie zostaje bogatymi, ponieważ są ograniczeni pewnością siebie, zamiast nieograniczonej wiary w coś”.

W czwartek, latem 1996 r. pojechałem w Andy, aby zbadać kopalnię złota, która była kiedyś eksploatowana przez Inków, a później przez Hiszpanów. Robiłem śmiały krok w świat, o którym nic nie wiedziałem. Jednak dzięki temu krokowi otworzyły się przede mną nowe horyzonty. Gdy

365

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

zdecydowałem się go uczynić, moje życie uległo zmianie. Od tamtego czasu moje pojęcie odnoszące się do tego, co jest możliwe w dziedzinie finansów, nie jest już takie samo.

Uzmysłowiłem sobie, jak bardzo można być bogatym. Im więcej pracuję z Peterem i jego zespołem, tym bardziej poszerzają się te granice bogactwa.

Dzisiaj nadal poszerzam swoje granice i słyszę słowa bogatego ojca: „Człowieka ogranicza tylko pojęcie o tym, co jest możliwe w dziedzinie finansów. Nic nie ulegnie zmianie, dopóki nie zmienią się pojęcia człowieka. A nie nastąpi to dopóty, dopóki nie będzie on gotowy wyjść poza obawy i wątpliwości spowodowane nałożonymi sobie ograniczeniami”.

Peter dotrzymał słowa

Gdy wróciłem z podróży, zdałem relację Peterowi. Kopalnia była świetna i posiadała duże, udokumentowane złoża złota, ale miała też kłopoty finansowe i operacyjne. Radziłem jej nie kupować, ponieważ kopalnia przechodziła poważne problemy socjalne i środowiskowe, których rozwiązanie kosztowałoby miliony dolarów. Aby mogła wydajnie pracować, nowi właściciele musieliby zredukować zatrudnienie przynajmniej o 40%. Doprowadziłoby to do ruiny gospodarkę miasta. Powiedziałem Peterowi: „Ci ludzie mieszkają tam od wieków, na wysokości 5.000 metrów nad poziomem morza. Są tam pochowane całe pokolenia ich rodzin. Sądzę, że nie byłoby mądre z naszej strony, abyśmy zmuszali ich do opuszczenia domów przodków w poszukiwaniu pracy w miastach u podnóża góry. Wydaje mi się, że mielibyśmy więcej problemów, niż jest to warte”.

Peter zgodził się z moimi wnioskami i - co ważniejsze - zgodził się mnie uczyć. Wkrótce zaczęliśmy oglądać kopalnie i pola naftowe w innych częściach świata. Rozpoczął się nowy rozdział mojego procesu edukacyjnego.

Od lata 1996 r. do jesieni 1997 r. pracowałem jako uczeń Petera. Był bardzo zajęty pracą nad rozwojem swojej firmy - EZ Energy Corporation (nazwa zmyślona), która, gdy się do niej przyłączyłem, właśnie miała wejść na giełdę Alberta Stock Exchange. Ponieważ późno dołączyłem do zespołu, nie mogłem nabyć żadnych akcji przed publiczną emisją, po cenie inwestora wewnętrznego. Byłoby niestosowne, gdybym inwestował razem z założycielami, gdyż

byłem nowy i jeszcze się nie sprawdziłem. Jednak udało mi się nabyć spory pakiet akcji po cenie emisyjnej 0,5 dolara kanadyjskiego za sztukę.

Po znalezieniu ropy naftowej w Kolumbii i prawdopodobnie dużych złóż ropy naftowej i gazu w Portugalii, cena akcji EZ Energy oscyluje w granicach 2-2,35 dolara kanadyjskiego za sztukę. Jeżeli złoża w Portugalii okażą się tak duże jak wykazują badania, cena akcji może osiągnąć wartość

366

Inwestor ostateczny

5 dolarów kanadyjskich w roku 2000. Jeżeli złoża w Portugalii spełnią nasze oczekiwania, cena akcji EZ Energy może dojść do 15-25 dolarów kanadyjskich w ciągu kolejnych dwóch, trzech lat. To jest pozytywna strona. Istnieje również strona negatywna w przypadku spółek o małym kapitale. W ciągu tego samego czasu cena ich akcji może spaść do zera. Na tym etapie rozwoju firmy wiele rzeczy jest możliwych.

Chociaż EZ Energy jest bardzo małą spółką, powiększenie jej wartości dla ludzi, których Peter nazywa „inwestorami początkowymi” (inwestorzy akredytowani, przed pierwszą ofertą publiczną akcji) jest jak na razie całkiem korzystne. Jeżeli wszystko pójdzie tak jak się spodziewamy, inwestorzy ci zarobią mnóstwo pieniędzy. Wpłacili wpisowe 25.000 dolarów amerykańskich za 100.000 akcji, czyli 25 centów za sztukę. Zainwestowali te pieniądze w oparciu o reputację Petera, siłę zarządu i fachową wiedzę zespołu poszukującego ropy naftowej. W chwili oferty prywatnej, a nawet oferty publicznej, nie było żadnych gwarancji lub pewnej wartości biznesu, w który można byłoby zainwestować. Innymi słowy, na początku ta inwestycja była wyłącznie „C” (cena), a nie „Z” (zysk). Zaoferowano ją początkowo jedynie znajomym Petera i inwestorom z jego kręgu.

Na tym etapie cyklu inwestycyjnego inwestorzy lokują w ludzi w zespole. Ludzie - znacznie bardziej niż produkt, czy to ropa naftowa, złoto, produkt internetowy czy inne gadżety - są ważniejsi niż jakakolwiek inna część biznesu. Złota zasada: „Pieniądze podążają za zarządzaniem” jest niezwykle ważna na tym etapie rozwoju firmy.

Kadra zarządzająca EZ Energy poradziła sobie bardzo dobrze. Ale, zamiast mówić o reklamie, nadziejach i marzeniach tej firmy, myślę, że najlepiej będzie zacytować fakty dotyczące tej spółki znajdujące się w obrocie publicznym.

Założyciele spółki zaangażowali swój czas i wiedzę fachową w zamian za akcje firmy. Innymi słowy, większość założycieli pracuje za darmo, inwestując czas i wiedzę w zamian za pakiety akcji. Wartość ich akcji w chwili emisji jest bardzo mała, więc posiadają bardzo mały, o ile w ogóle, przychód z pracy. Pracują bez zapłaty, zamierzając zwiększyć wartość swoich akcji, co przyniesie przychód z portfela zamiast przychodu z pracy. Kilku założycieli dostaje niewielkie pensje za swoje usługi. Pracują dla większych korzyści, które nadejdą, jeżeli wykonają dobrą pracę, rozwijając spółkę i zwiększając jej wartość.

Ponieważ większość dyrektorów nie pobiera pensji, w ich najlepszym interesie leży stałe zwiększanie wartości spółki. Ich interes osobisty pokrywa się z interesem udziałowców - stałym zwiększaniem ceny akcji. To dotyczy wielu innych członków kadry zarządzającej spółki. Mogą pobierać niewielkie

367

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

pensje, ale tak naprawdę interesuje ich wzrost ceny akcji.

Założyciele są bardzo ważnym elementem sukcesu nowopowstałej spółki, ponieważ ich reputacja i specjalistyczna wiedza dodają wiarygodności, pewności siebie, rozpędu i zasadności projektowi, który często istnieje tylko na papierze. Gdy spółka staje się publiczna i odnosi sukces, niektórzy założyciele mogą zrezygnować z udziału w niej, zabierając ze sobą swoje akcje. Zastąpi ich nowy zespół zarządzający, a założyciele przenoszą się, zakładając nową spółkę i powtarzając cały proces.

Historia EZ Energy

Oto kolejność wydarzeń, które miały miejsce po założeniu spółki:

1. Inwestorzy początkowi zapłacili 25.000 dolarów amerykańskich za 100.000 akcji, czyli 25 centów za sztukę. Na tym etapie spółka posiadała wstępny plan, ale nie posiadała żadnych umów dzierżawy złóż do eksploracji. Nie było żadnych aktywów. Początkowi inwestorzy zainwestowali w zarządzanie.
2. Obecna cena akcji na giełdzie mieści się w przedziale 2 - 2,35 dolara kanadyjskiego za sztukę.
3. W ten sposób pakiet 100.000 akcji inwestorów początkowych jest wart obecnie 200.000 - 235.000 dolarów kanadyjskich, czyli 160.000 - 170.000 dolarów amerykańskich. Zadaniem dyrektorów jest obecnie zachowanie wzrostu wartości spółki i ceny jej akcji poprzez wprowadzenie na rynek eksploatowanej ropy naftowej, wywiercenie większej liczby szybów naftowych i znalezienie innych złóż ropy. Na papierze inwestorzy początkowi zarobili około 140.000 dolarów inwestując na początku 25.000 dolarów. Są w tym interesie od pięciu lat, więc ich roczna stopa zwrotu wynosiłaby 45%, gdyby mogli sprzedać swoje akcje.
4. Problemem dla inwestorów jest to, że spółka jest mała i istnieje niewielki obrót jej akcjami. Inwestor ze 100.000 akcji musiałby być pod dużą presją, aby sprzedać natychmiast wszystkie 100.000 akcji bez poważnego obniżenia ich ceny. Tak więc, wycena całego pakietu jest w tej chwili pod wieloma względami wyceną na papierze.

Jeżeli wszystko pójdzie zgodnie z planem, spółka rozwinie się i więcej ludzi zacznie podążać za nią i jej akcjami. Wtedy obrót większymi pakietami tych akcji stanie się łatwiejszy. Można powiedzieć, że ze względu na dobre wiadomości o odkryciach, większość posiadaczy dużych pakietów akcji trzyma je, zamiast sprzedawać.

368

Inwestor ostateczny

Dlaczego giełda kanadyjska?

Kiedy zacząłem pracować z Peterem, zapytałem go, dlaczego korzysta z giełd kanadyjskich zamiast bardziej znanej giełdy NASDAQ czy Wall Street. W Ameryce giełdy kanadyjskie są często traktowane niezbyt poważnie. Jednak Peter korzysta z nich, ponieważ:

1. Są światowymi liderami, jeżeli chodzi o finansowanie małych spółek zajmujących się eksploatacją bogactw naturalnych. Peter korzysta z nich, gdyż rozwija firmy tego typu. Peter jest jak Warren Buffet, gdyż lubi trzymać się biznesu, który rozumie. „Rozumiem ropę i gaz, srebro i złoto” - mówi Peter. „Rozumiem bogactwa naturalne i metale szlachetne”. Gdyby Peter chciał rozwijać spółkę wysokiej technologii, wprowadziłby ją prawdopodobnie na giełdę amerykańską.

2. NASDAQ i Wall Street stały się zbyt duże, aby zwrócono tam jakąkolwiek uwagę na małą spółkę. Peter powiedział: „Kiedy zaczynałem w tym biznesie w latach 50-tych, mała spółka mogła zwrócić większą uwagę maklerów na dużych giełdach. Dzisiaj spółki internetowe, z których wiele nie przynosi zysków, uzyskują więcej pieniędzy niż wiele większych, dobrze znanych spółek epoki industrialnej. Dlatego też duża część większych domów maklerskich nie jest za bardzo zainteresowana małymi spółkami, które potrzebują zebrać tylko kilka milionów dolarów. Domy maklerskie w Ameryce są głównie zainteresowane ofertami wartości co najmniej 100 milionów.

3. Giełdy kanadyjskie pozwalają właścicielom małych spółek zostać w biznesie. Myślę, że Peter korzysta z tych giełd głównie dlatego, że jest na emeryturze. Często powtarza: „Nie potrzebuję pieniędzy, więc nie muszę budować dużej firmy, aby osiągnąć duży wynik. Po prostu lubię tę grę; utrzymuje mnie ona w ruchu, a gdzie jeszcze moi przyjaciele mogą kupić 100.000 akcji przed pierwszą ofertą publiczną za 25.000 dolarów? Robię to, ponieważ nadal sprawia mi to przyjemność, lubię wyzwania, a pieniądze mogą stanowić nagrodę. Uwielbiam zakładać firmy, wprowadzać je na giełdę i obserwować jak rosną. Lubię również, gdy moi znajomi i ich rodziny stają się bogaci”.

4. Peter daje również ostrzeżenie: „Fakt, że giełdy kanadyjskie są małe nie oznacza, że każdy może brać udział w grze. Niektóre z nich zyskały niedobłą reputację ze względu na transakcje w przeszłości. Aby współpracować z tymi giełdami, należy dobrze znać zawilości związane z wprowadzaniem spółek na giełdę”.

369

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Dobłą wiadomością jest to, że kanadyjski system giełd wydaje się zaostrzać przepisy, które są bardziej egzekwowane. Myślę, że za kilka lat kanadyjskie giełdy urosną, ponieważ coraz więcej firm z całego świata zwraca się do mniejszych giełd w celu pozyskania kapitału, którego potrzebują.

Strzeż się profesjonalnego założyciela spółek; w ciągu kilku lat mojej działalności w tym biznesie, spotkałem trzy osoby, które miały odpowiednie referencje, a także właściwe tytuły przed nazwiskami, opowiadały wspaniałe historie, zbierały dziesiątki milionów dolarów i nie miały absolutnie żadnego pomysłu, jak rozpocząć działalność i zbudować biznes od zera. Przez kilka lat tacy ludzie latają pierwszą klasą lub prywatnymi odrzutowcami, mieszkają w najlepszych hotelach, organizują wystawne obiady, piją najlepsze wina i żyją, opływając w luksusy za pieniądze inwestorów. Spółka wkrótce umiera, ponieważ tak naprawdę się nie rozwija. Cały przepływ pieniężny się rozchodzi. Ci ludzie idą dalej zakładać następną spółkę i historia się powtarza. Jak odróżnić uczciwego przedsiębiorcę od marzyciela wydającego masę pieniędzy? Tego nie wiem. Dwóm lub trzem udawało się mnie nabierać, dopóki ich spółki nie upadły. Najlepsza rada jaką mogę Ci dać: poproś ich, aby wymienili osiągnięcia z przeszłości, sprawdź ich referencje i pozwól, aby Cię prowadził Twój szósty zmysł lub intuicja.

5. Jeżeli mała spółka rośnie i dobrze prosperuje, może się później przenieść z małej giełdy na większą- taką jak NASDAQ lub NYSE, w zależności od swojego sukcesu. Spółki, które dokonują takiego przejścia z giełdy kanadyjskiej na amerykańską, uzyskują znaczny wzrost wyceny swojej wartości (czasami ponad 200%).

Większość dzisiejszych znanych spółek zaczynało jako małe, nieznanne firmy. W 1989 r. Microsoft był małą spółką, której akcje sprzedawano po cenie 6 dolarów za sztukę. Te same

akcje dzielono od tamtego czasu już osiem razy. W 1991 r. akcje Cisco kosztowały 3 dolary, a później nastąpiło osiem podziałów akcji. Te spółki mądrze korzystały z pieniędzy swoich inwestorów i stały się główną siłą napędową światowej ekonomii.

Uwagi Sharon

Wymagania wstępne głównych rynków akcji w Stanach Zjednoczonych utrudniły większości biznesom proces pierwszej oferty publicznej. Jak opisano w Poradniku Ernst & Younga: Jak wprowadzić swoją spółkę na giełdę, giełda nowojorska (NYSE) wymaga, aby spółka posiadała

370

Inwestor ostateczny

majątek rzeczowy netto wartości 18 milionów oraz dochód przed opodatkowaniem w wysokości 2.500.000 dolarów. Amerykańska Giełda (American Stock Exchange) wymaga kapitału akcyjnego 4 milionów dolarów i rynkowej wartości pierwszej oferty publicznej - minimum 3 milionów dolarów. A giełda NASDAQ wymaga majątku rzeczowego w wysokości co najmniej 4 milionów dolarów i wartości rynkowej pierwszej oferty publicznej - minimum 3 milionów dolarów.

Poza tym ocenia się, że proces pierwszej oferty publicznej może kosztować 400.000 - 500.000 dolarów w przypadku jednej z tych dużych giełd. Koszty te obejmują opłaty rejestracyjne, a także honoraria płacone doradcom prawnym, księgowym i konsorcjom przeprowadzającym i gwarantującym emisję.

Wiele małych i średnich spółek, które nie mogą sprostać tym wymaganiom, szuka możliwości „odwróconych fuzji”, które pozwalają im połączyć się z istniejącą spółką publiczną. Poprzez ten proces firma może stać się spółką notowaną na rynku publicznym, poprzez przejęcie kontroli nad nowo połączoną spółką publiczną.

Spółki mogą również spróbować wejść na inne giełdy, jak np. na giełdę kanadyjską, gdzie wstępne wymagania nie są takie surowe.

Kto kupuje na giełdzie kanadyjskiej?

Dwa lata temu, podczas jednego z moich wykładów w Australii na temat inwestowania, jeden ze słuchaczy zakwestionował mój zdrowy rozsądek w kwestii inwestowania w metale szlachetne i ropę naftową. Zapytał: „Skoro wszyscy inni kupują akcje spółek technologicznych i internetowych, dlaczego zajmuje się pan zakałami ekonomii?”

Wyjaśniłem, że zawsze taniej jest być inwestorem „przeciwstawnym”, tzn. inwestorem poszukującym akcji, które wypadły z łask i z obiegu. Kilka lat temu - powiedziałem - kiedy wszyscy inwestowali w złoto, srebro i ropę naftową, ceny umów dzierżawy złóż do eksploracji, które tworzą koszty początkowe, były bardzo wysokie. Było bardzo trudno znaleźć transakcję po dobrej cenie. Teraz, kiedy ceny ropy naftowej, złota i srebra spadły, znalezienie na rynku dobrych złóż jest łatwe, a ludzie są bardziej skłonni do negocjacji, ponieważ te surowce wypadły z łask.

Cena ropy zaczęła się zwiększać, czyniąc akcje naszej spółki naftowej znacznie bardziej wartościowymi. Również w tym okresie Buffet ogłosił, że kupuje znaczną ilość srebra. W lutym 1998 r. ten inwestor-miliarder wykazał, że nabył 130 milionów uncji srebra i przechowuje je w londyńskim skarbcu. 30 września 1999 r. Canadian Business opublikował artykuł

371

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

informujący, że najbogatszy człowiek świata - Gates - dokonał zakupu srebra, kupując za 12 milionów dolarów amerykańskich 10,3% udziału w kanadyjskiej spółce wydobywającej srebro i notowanej na giełdzie w Vancouver. Gates nabywał po cichu udziały w tej spółce od lutego 1999 r. Kiedy ta wiadomość dotarła do naszych inwestorów, została powitana z ulgą i była nagrodą za wszystkie lata ich zaufania i wiary.

Nie zawsze trafiasz w dziesiątkę

Nie wszystkim nowym spółkom idzie tak dobrze jak EZ Energy. Niektóre nigdy nie ruszają z miejsca, nawet po wejściu na giełdę, a inwestorzy tracą większość, o ile nie wszystkie swoje pieniądze. Dlatego muszą być inwestorami akredytowanymi i są ostrzegani, że inwestycje, które wprowadzają na rynek, są typu „wszystko albo nic”.

Jako jeden ze współników Petera, rozmawiam obecnie z potencjalnymi inwestorami o wpisowym w nowych spółkach. Zanim omówię biznes, zaangażowanych ludzi i zyski, wyjaśniam zagrożenia dla potencjalnych inwestorów. Często zaczynam swoją prezentację od słów: „Inwestycja, o której będę mówił jest inwestycją spekulacyjną, o wysokim ryzyku, proponowaną głównie osobom spełniającym wymagania inwestora akredytowanego”. Jeżeli ktoś nie zna wymagań w stosunku do inwestora akredytowanego, wyjaśniam wytyczne SEC. Podkreślam również, kilkakrotnie, że mogą stracić wszystkie swoje zainwestowane pieniądze. Powtarzam to stwierdzenie kilka razy. Jeżeli wciąż są zainteresowani, tłumaczę dalej, że pieniądze zainwestowane w naszą firmę nigdy nie powinny przekraczać 10% ich całego kapitału inwestycyjnego. Dopiero wtedy i tylko wtedy, jeżeli są nadal zainteresowani, omawiam inwestycję, zagrożenia, zespół i możliwe zyski.

Na koniec swojej prezentacji proszę o pytania. Gdy udzielę odpowiedzi na wszystkie pytania, znowu kilkakrotnie mówię o zagrożeniach. Kończę, mówiąc: „Jeżeli stracie swoje pieniądze, jedyne, co mogę wam zaoferować - to pierwszeństwo w inwestycji w nasz następny biznes”. W tym momencie, większość ludzi jest już w pełni świadoma zagrożeń i powiedziałbym, że 90% z nich decyduje się nie inwestować z nami. Tym 10%, którzy są wciąż zainteresowani, dajemy więcej informacji oraz czasu na przemyślenie i wycofanie się, jeżeli tego pragną.

Podejrzewam, że wiele mierzących wysoko giełdowych spółek inter-netowych upadnie z hukiem w ciągu najbliższych kilku lat, a inwestorzy stracą miliony, o ile nie miliardy dolarów. Choć Internet stanowi wspaniałą nową okazję, siły ekonomii pozwalają tylko, aby kilka pionierskich spółek było zwycięzcami. Zatem niezależnie od tego, czy spółka wchodziła

372

Inwestor ostateczny

na giełdę jest firmą wydobywającą złoto, dostarczającą materiały instalacyjne czy spółką internetową, siły rynku publicznego wciąż posiadają dużą kontrolę.

Doskonała edukacja

Decyzja o podróży do Peru okazała się dla mnie jedną z najwspanialszych decyzji. Jako uczeń i współnik Petera nauczyłem się tak samo dużo, jak od bogatego ojca. Po półtorarocznym terminowaniu w zespole Petera, dostałem od niego propozycję zostania współnikiem w jego prywatnej spółce kapitału wysokiego ryzyka.

Od 1996 r. zdobywam wspaniałe doświadczenia obserwując, jak spółka EZ Energy wchodzi na giełdę i rozwija się w rentowną spółkę, która kiedyś może stać się jedną z większych spółek naftowych. Dzięki swoim powiązaniom stałem się nie tylko mądrzejszym biznesmenem, ale również nauczyłem się bardzo dużo o tym, jak funkcjonują rynki akcji. Jedną z moich strategii jest przeznaczenie pięciu lat na uczenie się - i jak dotąd spędziłem na tym cztery lata. W tej chwili nie zarobiłem jeszcze żadnych pieniędzy - przynajmniej takich, które mógłbym włożyć do kieszeni. Moje zyski na razie pozostają zyskami na papierze, jednak edukacja w zakresie biznesu i inwestowania jest bezcenna. Może pewnego dnia zbuduję spółkę, która wejdzie na giełdę amerykańską.

Pierwsze oferty publiczne w przyszłości

Obecnie Peter i jego prywatny zespół kapitału wysokiego ryzyka pracują nad wprowadzeniem na rynek publiczny trzech innych spółek: spółki zajmującej się wydobywaniem metali szlachetnych, która zawiera umowy dzierżawy złóż do eksploracji w Chinach; spółki naftowej, która uzyskuje umowy dzierżawy złóż ropy naftowej i gazu w Argentynie oraz spółki wydobywającej srebro, która nabywa umowy dzierżawy złóż w tymże kraju.

Spółka, nad którą najdłużej pracowaliśmy - to firma zajmująca się wydobywaniem metali szlachetnych w Chinach. Dobrze nam szło w negocjacjach z rządem chińskim, gdy nagle, w 1999 r. amerykański samolot wojskowy zbombardował chińską ambasadę w Kosowie. Podobno nie mieli aktualnych map. Jaki by nie był powód bombardowania, incydent cofnął nasze stosunki o dwa lata. Dalej jednak robimy stałe, choć wolne postępy.

Kiedy ludzie pytają, dlaczego podejmujemy ryzyko działania w Chinach, odpowiadamy: „Wkrótce będzie to największa gospodarka świata. Chociaż ryzyko jest duże, potencjalne zyski mogą być zawrotne”.

Dzisiejsze inwestowanie w Chinach - to tak jak inwestowanie Anglików w Ameryce w XIX wieku. Inwestujemy w kontakty i reputację przedsiębiorstwa. Dobrze zdajemy sobie sprawę z różnic politycznych i kwestii praw człowieka. Jako firma robimy co w naszej mocy, aby rozwinąć silne relacje

373

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

i otwartą komunikację z naszymi partnerami w Chinach w nadziei, że możemy wziąć udział w transformacji stosunków amerykańsko-chińskich. Doświadczenie edukacyjne jest dla mnie bezcenne. To jak branie udziału w tworzeniu historii. Czasami można mieć uczucie, że jesteśmy na jednym ze statków Kolumba, gdy wyruszał na poszukiwanie Nowego Świata.

Zazwyczaj wprowadzenie spółki na rynek publiczny zajmuje od trzech do pięciu lat. Jeżeli wszystko dobrze pójdzie, w ciągu najbliższego roku, może wprowadzimy na rynek publiczny dwie z trzech naszych spółek. Gdy to się stanie, osiągnę swój cel zostania inwestorem ostatecznym. Będzie to moja pierwsza spółka publiczna, ale dziewięćdziesiąta któraś Petera. Chociaż więc nie kwalifikuję się jeszcze jako inwestor ostateczny, zbliżam się do celu, który postawiłem sobie w 1995 r.

Biorąc pod uwagę ryzyko, każdy z projektów, nad którymi pracuję, może upaść i nigdy nie zadebiutować na giełdzie. Jeżeli tak się stanie, pozbieram szczątki i rozpocznę nowe projekty. Nasi inwestorzy znają zagrożenia i wiedzą również, że ich plan inwestycyjny polega na

lokowaniu niewielkiej sumy pieniędzy w kilka z tych mniejszych przedsięwzięć. Wiedzą również, że się z nimi skontaktujemy i zaprosimy do zainwestowania w każde inne nowe przedsięwzięcie, w które się zaangażujemy. Jedyne, co trzeba - to, aby jeden projekt trafił w dziesiątkę. Przy takich inwestycjach, zdecydowanie niemądrze jest wkładać wszystkie swoje jajka do jednego koszyka. Z powodu takich zagrożeń, SEC wprowadziła minimalne wymagania dla inwestorów lokujących pieniądze w takie spekulacyjne przedsięwzięcia.

Następny rozdział krótko opisuje podstawowe etapy startowania z pomysłem, budowania spółki i być może wprowadzenia jej ostatecznie na giełdę. Chociaż nie był to dla mnie łatwy proces, był przynajmniej bardzo emocjonujący.

Rytuał przejścia

Wprowadzanie spółki na giełdę jest dla każdego przedsiębiorcy rytuałem przejścia. To tak, jakby gwiazdę sportową z uniwersytetu wybrano do gry w zespole zawodowym. Według magazynu Fortune z 27 września 1999 r.: „Jeżeli pozyskują cię - zatwierdza cię spółka. Jeżeli wchodzisz na giełdę, zatwierdza cię rynek - świat”.

Dlatego bogaty ojciec nazywał inwestorem ostatecznym osobę, która potrafi zbudować firmę od zera i wprowadzić ją na giełdę. Bogatemu ojcu ten tytuł umknął. Chociaż zainwestował w kilka biznesów, które w końcu weszły na giełdę, żadna z firm, których był założycielem nie weszła na giełdę. Jego syn - Michał - przejął biznes i dalej go rozwijał, ale nigdy nie zbudował firmy, która weszła na giełdę. Tak więc zostanie inwestorem ostatecznym będzie oznaczało, że ukończę proces nauki bogatego ojca.

374

Rozdział 40

Czy jesteś
następnym
miliarderem?

Artykuł zamieszczony w magazynie Forbes z 1999 r., przedstawiający listę czterystu najbogatszych ludzi, opatrzone tytułem „Twój sąsiad miliarder”. W tym numerze umieszczono artykuł zatytułowany: „Stulecie bogactwa” z podtytułem: „Skąd się bierze wielkie bogactwo?” Wiele lat temu ropa naftowa i stal stanowiły podwaliny licznych fortun amerykańskich. Dzisiaj jest to bardziej kwestia tego, ile „par oczu” przyciągasz.

Według ww. artykułu: „Jeżeli chcesz rozmawiać o superbogactwach, musisz wyżej podnieść wzrok: do miliarderów, których przybywa szybciej niż kiedykolwiek i którzy, aby zarabiać pieniądze, wykorzystują coraz bardziej efemeryczne produkty. Rockefeller zarobił swój pierwszy miliard po 25 latach szukania, wierzenia i dystrybucji ropy naftowej. W zeszłym roku Garry Winnick dołączył do klubu miliarderów zaledwie 18 miesięcy po zainwestowaniu swoich pieniędzy w Global Crossing - spółkę, która dopiero planuje rozwinąć globalną sieć telekomunikacyjną w technologii światłowodowej”.

Ile więc potrzeba dzisiaj czasu, aby zostać superbogactym? Odpowiedź brzmi: „Niewiele”. Ta prawda staje się jeszcze bardziej oczywista dla kogoś takiego jak ja - osoby z pokolenia wyżu demograficznego - śledzącej wiek nowych miliarderów. Np. miliarder Jeny Yang urodził się w 1968 r. - rok

375

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

przed moim ukończeniem studiów - a David Filo, jego współnik, urodził się w 1966 r. - rok po moim pójściu na studia. Razem założyli Yahoo! i każdy z nich posiada teraz majątek o wartości 3 miliardów dolarów, który dalej rośnie. Jednocześnie, gdy obaj młodzi ludzie posiadają już tak duży majątek, spotykam osoby, które się zastanawiają, czy będą miały wystarczająco pieniędzy w swoich programach emerytalnych, gdy za dziesięć lat przejdą na emeryturę. Taka jest różnica pomiędzy tymi, co mają i tymi, co nie będą mieli.

Wprowadzam swoją firmę na giełdę

W 1999 r. słyszę i czytam jedynie o pierwszych ofertach publicznych. To już z całą pewnością mania. Jako osoba, której często proponuje się inwestowanie w biznesy innych ludzi, słyszę często wyuczoną formułkę: „Zainwestuj w moją spółkę, a za dwa lata wejdziemy na giełdę”. Parę dni temu zadzwonił do mnie ktoś, kto buduje swoją przyszłość miliardera i zaproponował, że przedstawi mi swój plan biznesu i okazję do zainwestowania w jego przyszłą spółkę internetową. Po prezentacji pokiwał wolno głową z przebiegłą pewnością siebie i powiedział: „I zapewne wie pan, co się stanie z ceną pana akcji po wejściu firmy na giełdę”. Poczuję się, jakbym rozmawiał ze sprzedawcą nowego samochodu, który właśnie mnie poinformował, że samochód, który chcę kupić jest ostatnim egzemplarzem z tego rodzaju i wyświadczy mi przysługę, pozwalając mi go kupić po cenie katalogowej.

Mania pierwszych ofert publicznych, zwanych również „nowymi emisjami”, powróciła. Niedawno nawet Martha Stewart wprowadziła swoją spółkę na giełdę i dołączyła do grona miliardersów. Dołączyła do niego, ponieważ uczy ludzi kultury i towarzyskiej ogłady. Uczy tych, którzy chcą być bardziej kulturalni i wytworni. Myślę, że jej usługi są cenne, ale zastanawiam się, czy są warte aż miliard dolarów. Jeżeli jednak trzymać się definicji Forbes 400 (majątek określany liczbą przyciąganych „par oczu”), Martha Stewart kwalifikuje się na poziom miliardera. Z całą pewnością przyciąga wiele „par oczu”.

Moja zaduma spowodowana wszystkimi nowymi pierwszymi ofertami publicznymi akcji firm zaawansowanej technologii i firm internetowych bierze się stąd, że nadal obowiązuje finansowa zasada 90/10. Bardzo wiele nowych firm jest zakładanych przez nowicjuszy w biznesie. Przewiduję, że z perspektywy historii okaże się, iż 90% pierwszych ofert publicznych poniesie porażkę, a tylko 10 % przetrwa. Statystyki małego biznesu pokazują, że w ciągu pięciu lat 9 na 10 małych biznesów upada. Jeżeli ta statystyka jest prawdziwa w przypadku pierwszych ofert publicznych, ta mania może

376

Czy jesteś następnym miliarderm?

nas wpędzić w kolejną recesję, a może nawet depresję. Dlaczego? Ponieważ miliony przeciętnych inwestorów popadnie w przygnębienie. Miliony ludzi nie tylko stracą zainwestowane pieniądze, ale w efekcie nie będą mogły sobie kupić nowych domów, samochodów, jachtów i samolotów. To może pociągnąć w dół resztę gospodarki. Po krachu w 1987 r. na Wall Street krążył taki dowcip: Jaka jest różnica pomiędzy mewą a maklerem giełdowym? Odpowiedź: Mewa nadal może wpłacić depozyt na BMW.

Przebój miesiąca

Po raz pierwszy zacząłem pracować nad pierwszą ofertą publiczną w 1978 r. na Hawajach. W czasie, gdy budowałem moją firmę produkującą nylonowe portfele zamykane na rzepy, bogaty ojciec chciał, abym poznał proces budowania spółki w celu jej sprzedaży na rynku publicznym. Powiedział: „Nigdy nie wprowadziłem spółki na giełdę, ale zainwestowałem w kilka biznesów, które weszły na giełdę. Chciałbym, abyś nauczył się tego procesu od pewnego dżentelmena, z którym wspólnie inwestuję”. Przedstawił mnie Markowi, mężczyźnie podobnemu do mojego wspólnika Petera. Różnica była taka, że Mark był przedsiębiorcą angażującym się w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka lub VC (venture capitalist) jak mówi się w branży. Jestem weteranem z Wietnamu, więc te inicjały mają dla mnie inne znaczenie (VC oznacza również Viet Cong).

Właściciele małych firm przychodzili do Marka, gdy potrzebowali kapitału inwestycyjnego lub pieniędzy na rozwój swojego biznesu. Ponieważ ja potrzebowałem mnóstwa pieniędzy na rozwój, bogaty ojciec zachęcił mnie, abym się z nim spotkał i uczył się od niego. To spotkanie nie było przyjemne. Mark był o wiele twardszy od bogatego ojca. Spojrzał na mój biznes plan i moje bieżące zestawienia finansowe, posłuchał przez 23 sekundy moich wspaniałych planów na przyszłość. Potem zaczął mnie rozrywać na kawałki. Powiedział mi dlaczego jestem idiotą, głupcem i zupełnie stukniętym. Powiedział, że nie powinienem być rzucać swojej pracy i że mam szczęście, iż bogaty ojciec jest jego klientem. W innym przypadku nie marnowałby swojego czasu dla kogoś tak niekompetentnego jak ja. Następnie powiedział mi, ile jest wart mój biznes, ile może na niego zebrać pieniędzy, postawił swoje warunki w związku z tymi pieniędzmi i powiedział, że zostanie moim nowym wspólnikiem z pakietem kontrolnym spółki. Jak wspominałem, skrót VC miał dla mnie bardzo znajome brzmienie.

W biznesie pierwszych ofert publicznych, bankierów inwestycyjnych i przedsiębiorców inwestujących w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka istnieje dokument zwany „listą warunków”. Jest on podobny do dokumentu, który agenci nieruchomości nazywają umową wystawienia na sprzedaż. Lista

377

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca warunków wylicza po prostu warunki sprzedaży Twojego biznesu, tak jak umowa sprzedaży wymienia warunki sprzedaży Twojego domu.

Tak jak umowy wystawienia nieruchomości na sprzedaż, lista warunków jest różna dla różnych ludzi. W przypadku nieruchomości, jeżeli sprzedajesz tylko jeden mały dom w nieciekawej okolicy i żądasz wysokiej ceny, warunki umowy będą trudne i nieelastyczne. Jeżeli jednak jesteś deweloperem, który ma do sprzedania tysiące domów i są one ładne, łatwe do sprzedania i tanie, jest bardziej prawdopodobne, że agent nieruchomości złagodzi swoje warunki, aby dostać Twoje zlecenie. Tak samo jest w świecie przedsiębiorców inwestujących w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka. Im większy sukces osiągnąłeś, tym otrzymujesz lepsze warunki i na odwrót.

Po obejrzeniu listy warunków Marka, poczułem, że są one zbyt ostre. Zdecydowanie nie chciałem dawać mu 52% mojej spółki i skończyć, pracując dla niego w firmie, którą sam założyłem. To były jego warunki. Nie winie go i z perspektywy czasu myślę, że być może powinienem był je przyjąć. Wiedząc to, co wiem dzisiaj i to, jak mało wiedziałem wtedy, gdybym był na miejscu Marka, zaproponowałbym to samo. Myślę, że jedynym powodem, dla którego zaproponował mi cokolwiek, był szacunek dla bogatego ojca. Ja byłem bardzo

niekompetentnym i młodym biznesmenem - miałem rosnącą spółkę, ale nie umiałem zarządzać jej wzrostem.

Chociaż Mark był twardy, polubiłem go i wydawało się, że on polubił mnie. Umówiliśmy się na regularne spotkania, a on zgodził się udzielać mi darmowych porad w miarę mojego wzrostu. Jego rady być może były darmowe, ale zawsze bardzo twarde. W końcu zaczął mi bardziej ufać, gdy moja wiedza i zrozumienie biznesu wzrosły. Przez krótki okres czasu nawet pracowałem z nim nad spółką naftową, którą wprowadzał na rynek publiczny. Była ona podobna do spółki naftowej, nad którą pracuję dzisiaj. Pracując z nim w 1978 r. otrzymałem pierwszy posmak podniecenia, które bierze się z pracy nad pierwszą ofertą publiczną.

Podczas jednego z naszych wspólnych lunchów Mark powiedział o biznesie pierwszych ofert publicznych coś, czego nigdy nie zapomnę: „Nowe emisje i rynek pierwszych ofert publicznych niczym się nie różnią od innych biznesów. Rynek zawsze szuka przeboju miesiąca”.

Mark chciał powiedzieć, że w pewnych okresach rynek giełdowy faworyzuje bardziej niektóre biznesy. Kontynuował w ten sposób: „Jeżeli chcesz zostać bardzo bogaty, częścią twojej strategii właściciela biznesu jest zbudowanie spółki, której chce rynek, zanim rynek jej zapragnie”.

Mark wyjaśnił następnie, że do historii przechodzi pionier, który posiada biznes będący przebojem miesiąca. Powiedział, że takie wynalazki jak telewizja, stworzyły nowych milionerów, podobnie jak ropa naftowa

378

Czy jesteś następnym miliarderem?

i samochody stworzyły miliarderów na początku XX wieku. Koncepcja Marka dotycząca postępu bogactwa jest zgodna z przedstawioną na skróconej liście magazynu Forbes:

1. 1900 - Andrew Carnegie zbil fortunę na stali - 475 milionów dolarów.
2. 1910 - John D. Rockefeller został miliarderem dzięki ropie naftowej - 1,4 miliarda dolarów.
3. 1920 - Henry Ford został miliarderem w przemyśle motoryzacyjnym - 1 miliard dolarów.
4. 1930 - John Dorrance został milionerem dzięki skondensowanej zupie w puszcze (Campbell 's Soup) - 115 milionów dolarów.
5. 1940 - Howard Hughes został miliarderem dzięki kontraktom na samoloty wojskowe, narzędzia i filmy - 1,5 miliarda dolarów.
6. 1950 - Arthur Davis został milionerem dzięki aluminium - 400 milionów dolarów.
7. 1960 - H. Ross Perot założył EDS (1962 r.) - 3,8 miliarda dolarów.
8. 1970 - Sam Walton wprowadził na giełdę giganta detalicznego Wal-Mart (1970 r.) - 22 miliardy dolarów.
9. 1980 - Ron Perelman zbil fortunę na transakcjach giełdowych na Wall Street - 3,8 miliarda dolarów.
10. 1990 - Jerry Yang został współzałożycielem Yahoo! - 3,7 miliarda dolarów.

Być przeżytkiem w wieku 35 lat

Po 1978 r. już nie pracowałem z Markiem. Jak przewidywał, mój sukces w biznesie zaczął się psuć i miałem potężne problemy wewnętrzne w swojej firmie. Z tego powodu całą uwagę musiałem skupić na swoim biznesie, zamiast spędzać czas na staraniach wprowadzenia na giełdę biznesu należącego do kogoś innego. Jednak nigdy nie zapomniałem jego lekcji o biznesach, które są przebojem miesiąca. W czasie mojej mozolnej pracy nad zdobywaniem podstawowego doświadczenia w biznesie, często zastanawiam się, jaki będzie kolejny przebój miesiąca.

W 1985 r. zatrzymałem się w bazie marynarki wojennej w Camp Pendleton, w Kalifornii, gdzie stacjonowałem w 1971 r. przed samym wyjazdem do Wietnamu. Mój przyjaciel, również pilot - James Treadwell - był teraz dowódcą dywizjonu w bazie. Oprowadził Kim i mnie po bazie, w której 14 lat temu byliśmy nowymi pilotami. W hangarze Jim pokazał Kim samolot wyglądający jak te, na których lataliśmy w Wietnamie. Otwierając kokpit, powiedział: „Ty i ja jesteśmy już przeżytkami. Nie umiemy latać na tych maszynach”.

379

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Powiedział tak, ponieważ instrumenty i kontrolki były teraz w pełni elektroniczne i sterowane z użyciem wideo. Jim wyjaśniał: „Ci nowi piloci wyrosli w salonach gier wideo. Ty i ja wyrosliśmy na bilardzie elektronicznym i stołach do bilardu. Nasze mózgi różnią się od ich mózgów. Dlatego oni latają, a ja siedzę za biurkiem. Jako pilot jestem przeżytkiem”.

Pamiętam dobrze ten dzień, ponieważ ja wtedy też poczułem się przestarzały. W wieku 37 lat poczułem się stary i nie na czasie. Pamiętam, jak myślałem, że mój ojciec był nie na czasie w wieku 50 lat, a ja teraz sam byłem nie na czasie w wieku 37 lat. Tamtego dnia w pełni zdałem sobie sprawę, jak szybko wszystko się zmienia. Zrozumiałem również, że jeżeli sam się nie będę zmieniał równie szybko, będę coraz bardziej zostawał w tyle.

Dzisiaj pracuję z Peterem, kontynuując swoją edukację w biznesie pierwszych ofert publicznych i przedsiębiorców inwestujących w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka. Zarabiam pieniądze papierowe, ponieważ nabywam aktywa papierowe. Jednakże najważniejszą rzeczą, którą zdobywam, jest doświadczenie na rynkach kapitałowych. Chociaż pracuję nad spółkami zajmującymi się ropą naftową, gazem i metalami szlachetnymi - branżami, które były przebojem miesiąca 20 - 30 lat temu - mój umysł wybiega daleko w przyszłość i zastanawia się, co będzie kolejnym przebojem w biznesie. Zastanawiam się też, czy wezmę udział w kolejnej eksplozji bogactwa. Kto wie? Mam dzisiaj 52 lata; Colonel Sanders miał 66 lat, kiedy zaczynał. Moim celem jest zostanie miliarderem. Może do tego dojdę, może nie, ale każdego dnia nad tym pracuję. Zostanie miliarderem jest dzisiaj zupełnie możliwe - jeżeli masz odpowiedni plan. Zatem nie poddaję się i nie planuję zostać biednym lub przestarzałym. Jak mawiał bogaty ojciec: „Najtrudniejszy był pierwszy milion”. Jeżeli to prawda, to pierwszy miliard może być drugim najtrudniejszym zadaniem, jakiego się podejmuję.

Czy jesteś następnym miliarderem?

Dla tych z Was, którzy mają podobne ambicje i aspiracje, proponuję poniższe wskazówki w kwestii wprowadzania spółek na giełdę. Tymi informacjami szczerze podzielił się mój wspólnik - Peter, który wprowadził na giełdę prawie sto spółek.

Chociaż trzeba sobie przyswoić olbrzymią wiedzę, wskazówki te pomogą Ci wystartować.

380

Czy jesteś następnym miliarderem?

Po co wprowadzać spółkę na giełdę?

Peter wymienia sześć głównych powodów:

1. Potrzebujesz więcej pieniędzy. To jeden z głównych powodów wprowadzania spółki na giełdę. W tym przypadku możesz mieć rentowną spółkę o ustalonej reputacji i potrzebować kapitału do wzrostu. Byłeś już u swojego bankiera i zebrałeś trochę funduszy poprzez prywatną emisję papierów wartościowych oraz dzięki przedsiębiorcy inwestującemu w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka. Jednak teraz potrzebujesz naprawdę dużych pieniędzy od bankiera inwestycyjnego.
2. Twoja spółka - np. firma internetowa - jest nowa i potrzebujesz olbrzymich ilości pieniędzy, aby zdobyć udział w rynku. Rynek daje Ci pieniądze, chociaż spółka nie jest dzisiaj rentowna, ponieważ rynek inwestuje w Twoje przyszłe zyski.
3. Często spółka wykorzystuje swoje własne akcje do nabycia innych spółek. To jest to, co bogaty ojciec nazywał „drukowaniem swoich własnych pieniędzy”. W świecie biznesu nazywa się to „fuzjami i przejęciami”.
4. Chcesz sprzedać swoją spółkę bez utraty kontroli nad nią. W spółce prywatnej właściciel bardzo często rezygnuje z kontroli lub zdobywa nowego współnika, który chce mu dyktować, jak prowadzić biznes w czasie zbierania kapitału. Otrzymałszy pieniądze z rynku publicznego, właściciel zdobywa gotówkę poprzez sprzedaż, ale utrzymuje kontrolę nad przedsiębiorstwem. Większość udziałowców ma zbyt mało władzy, aby wpływać na działania firmy, w którą inwestują.
5. Z powodów spadkowych. Spółka Ford Motor Company weszła na giełdę, ponieważ rodzina miała dużo spadkobierców, ale nie miała płynności. Poprzez sprzedaż części spółki na rynku publicznym, firma zebrała gotówkę potrzebną dla spadkobierców. To bardzo interesujące, jak często firmy wykorzystują tę strategię.
6. Aby się wzbogacić i mieć gotówkę, by inwestować gdzie indziej. Budowanie biznesu to jak budowanie budynku mieszkalnego i jego sprzedaż. Gdy jednak budujesz biznes w celu sprzedaży poprzez ofertę publiczną, tylko część aktywów jest odrywana - dzielona na miliony części i sprzedawana milionom ludzi. Budowniczy może w ten sposób dalej być właścicielem większości aktywów, może wciąż zachować kontrolę i generować mnóstwo gotówki, sprzedając akcje milionom kupującym (zamiast jednego kupującego).

381

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Uwaga Sharon

Istnieją ograniczenia odnoszące się do głównych udziałowców i kadry kierowniczej spółki organizującej pierwszą ofertę publiczną. Chociaż ich udziały w firmie mogą gwałtownie podwyższyć swoją wartość w wyniku pierwszej oferty publicznej, podlegają oni surowym regulacjom przy sprzedaży akcji. Ich udziały są zwykle nazywane „ograniczonymi”, co oznacza, że zgadzają się nie sprzedawać ich przez z góry określony czas.

Udziałowiec, który pragnie natychmiast otrzymać gotówkę, powinien sprzedać spółkę lub połączyć się z inną, aby mieć możliwość swobodnego obrotu akcjami, w przeciwieństwie do pierwszej oferty publicznej.

Dodatkowe kwestie do rozważenia

Peter zaleca, aby pamiętać o dodatkowych rozważaniach przed wprowadzeniem spółki na giełdę:

1. Kto z zespołu prowadzi biznes? Istnieje duża różnica pomiędzy prowadzeniem biznesu i marzeniem o nowym produkcie lub nowym biznesie. Czy ta osoba zajmowała się listą płac, pracownikami, kwestiami podatkowymi, prawnymi, kontraktami, negocjacjami, opracowywaniem produktów, zarządzaniem przepływem pieniężnym, zbieraniem kapitału itd.?

Możesz zauważyć, że dużo z tego, co Peter uważa za ważne, znajduje się w trójkącie B-I bogatego ojca. Dlatego zasadnicze pytanie brzmi: „Czy ktoś z zespołu osiągnął sukces w zarządzaniu całym trójkątem B-I?”

2. Jaką część swojej spółki chcesz sprzedać? Tutaj pojawia się lista warunków.

Inną kwestią, którą podniosłem w rozmowach z Peterem było to, że w ciągu trzech lat pracy z nim zauważyłem, iż zawsze ma ustalony cel spółki, zanim ją założy. Wie, zanim rozpocznie, że jego celem jest sprzedaż spółki na rynku publicznym. Może nie wiedzieć, jak osiągnie swój cel, ale cel jest wyznaczony. Wspominam o tym, ponieważ bardzo wielu właścicieli biznesów zakłada firmy bez konkretnego celu, gdy chodzi o końcowy rezultat. Wielu właścicieli biznesów zakłada firmy, gdyż sądzą, że biznes jest dobrym pomysłem, ale nie posiadają planu, jak się z niego wydostać. Podstawową sprawą u każdego dobrego inwestora jest strategia wyjścia. To samo jest istotne w przypadku przedsiębiorcy, który rozważa budowanie biznesu. Zanim go zbudujesz, zrób solidny plan tego, jak zamierzasz się z niego wydostać.

382

Czy jesteś następnym miliarderem?

Zanim zbudujesz biznes, rozważ niektóre z takich kwestii:

- a. Czy zamierzasz go sprzedać, zatrzymać czy przekazać spadkobiercom?
- b. Jeżeli zamierzasz go sprzedać, czy chcesz to zrobić prywatnie, czy na rynku publicznym?
 - Prywatna sprzedaż spółki może być równie trudna, jak sprzedaż publiczna.
 - Znalezienie zainteresowanego kupca może być trudne.
 - Dofinansowanie biznesu może być trudne.
 - Możesz otrzymać go z powrotem, jeżeli nowy właściciel nie będzie mógł Ci zapłacić lub będzie nim źle zarządzał.

3. Czy potencjalna spółka publiczna posiada dobrze napisany i przemyślany plan biznesu?

Powinien on zawierać opisy:

- a. Zespołu i jego doświadczenia.
- b. Zestawień finansowych.
 - Standardem są zweryfikowane dane finansowe z ostatnich trzech lat.
 - c. Przewidywanego przepływu pieniężnego.
 - Zalecam trzyletni okres bardzo konserwatywnych prognoz przepływu pieniężnego.

Peter twierdzi, że bankierzy inwestycyjni nie lubią dyrektorów i przedsiębiorców, którzy przesadzają z prognozami przyszłych zysków. Utrzymuje on również, że Bili Gates często zaniża prognozy zysków Microsoftu. To znakomita strategia utrzymywania silnej ceny akcji. Kiedy dyrektorzy przesadzają i nie są spełniane oczekiwania co do zysków, cena akcji często spada, a inwestorzy tracą zaufanie do firmy.

4. Jacy ludzie stanowią rynek, jak duży jest rynek i jak duży wzrost jest możliwy dla produktów firmy na rynku?

Chociaż na Twoje produkty istnieje popyt, istnieje inny rynek na akcje Twojego przedsiębiorstwa. W różnych okresach czasu pewne typy spółek są dla kupujących akcje bardziej atrakcyjne od innych. W chwili pisania tej książki przebojem miesiąca są spółki zaawansowanych technologii i spółki internetowe.

Gdy ktoś posiada spółkę publiczną, często mówi się, że to jak posiadanie dwóch spółek zamiast jednej. Jedna spółka jest dla Twoich stałych klientów, a druga dla Twoich inwestorów.

383

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

5. Kto jest w Twoim zarządzie lub organie doradczym? Rynek opiera się na zaufaniu. Jeżeli spółka posiada silny i szanowany zarząd lub doradców, rynek bardziej wierzy w przyszły sukces przedsiębiorstwa.

Peter radzi: „Jeżeli ktoś do Ciebie przyjdzie i powie: „Zamierzam wprowadzić swoją spółkę na giełdę”, zapytaj go: „Kto z twojego zespołu wprowadzał już spółkę na giełdę i ile razy?” Jeżeli ta osoba nie może odpowiedzieć na to pytanie, poproś ją, aby wróciła z odpowiedzią. Większość nigdy nie wraca”.

6. Czy spółka posiada coś prawnie zastrzeżonego? Firma powinna posiadać lub kontrolować coś, czego nie ma ktoś inny. Może to być patent lub nowy produkt czy lekarstwo, umowa dzierżawy pola naftowego lub znaku handlowego takiego, jak Starbucks czy McDonald. Nawet ludzie, którzy są właścicielami lub szanowanymi ekspertami w swojej dziedzinie, mogą być uważani za aktywa. Ludzie, którzy są przykładami aktywów to Martha Stewart, Steven Jobs, gdy założył swoją nową spółkę (Apple Computer) i Steven Spielberg, gdy stworzył swoją nową firmę produkującą filmy. Ludzie zainwestowali w te osoby ze względu na ich sukcesy w przeszłości i potencjał na przyszłość.

7. Czy spółka może opowiedzieć wspaniałą historię? Jestem pewien, - > że Krzysztof Kolumb, zanim zebrał kapitał pozwalający mu odpłynąć w j^^^^H | na koniec świata, opowiedział wspaniałą historię swoim poręczycielom, królowi i królowej Hiszpanii. Wspaniała historia musi ludzi zainteresować, podekscytować i spowodować, aby spojrzeli w przysz-ł ość i trochę pomarzyli. Opowieść powinna być wsparta uczciwością, gdyż nasze więzienia są pełne wspaniałych gawędziarzy, którzy nie są uczciwi.

^^^^^ 8. Czy osoby zaangażowane w spółkę mają pasję? To najważniejsza E** rzecz, której szuka Peter. Mówi, że pierwszą i ostatnią rzeczą, której

. . szuka w każdym biznesie, to pasja właściciela, liderów i zespołu. Peter

*_ ^^^^^ mówi: „Bez pasji najlepszy biznes, najlepszy plan i najlepsi ludzie |€]^^^^\ nie osiągną sukcesu”.

Oto fragment artykułu z magazynu Fortune na temat 40 najbogatszych ludzi poniżej 40-go roku życia:

, Absolwenci studiów biznesowych nie pasują do obrazu Krzemowej Doliny. Tradycyjnie, absolwenci ci są przeciwni podejmowaniu ryzyka. Powodem, dla którego większość ludzi idzie do szkół biznesu, jest zapewnienie sobie pracy z sześciocyfrowym docho-

384

Czy jesteś następnym miliarderem?

dem po ich zakończeniu. Weterani Doliny patrzą na absolwentów szkół biznesu i nie widzą ognia, który sami kiedyś mieli, gdy byli romantycznymi renegeatami. Absolwenci biznesu patrzą na Dolinę Krzemową i widzą coś zupełnie innego od tego, czego uczono ich w szkole. Michael Levine przyłączył się do eBay po ukończeniu Berkeley's Haas School. Były bankier inwestycyjny nie mówi z taką samą pasją, co najzagorzalsi przedsiębiorcy. Pracuje również krócej niż większość - 60 godzin tygodniowo, zamiast zwyczajowych 80. „Bardzo chciałbym mieć za 10 do 15 lat 10 do 15 dobrze zainwestowanych milionów dolarów” - powiedział mi. „Ale chciałbym też móc korzystać z życia. Nie wiem, może jeszcze nie dojrzałem?”

Bogaty ojciec mawiał, że z pewnością jeszcze nie dojrzał. Często przestrzegał mnie, abym był świadomy różnicy pomiędzy odnoszącymi sukcesy pracownikami korporacji i odnoszącymi sukcesy przedsiębiorcami. Mawiał: „Istnieje różnica pomiędzy osobą, która wspina się po szczeblach hierarchii firmy i kimś, kto buduje własną drabinę. Różnica jest w widoku, który oglądasz, gdy patrzysz w górę drabiny. Jeden widzi piękne, niebieskie niebo, a drugi - no cóż, znasz to powiedzenie: „Jeżeli nie jesteś psem, który prowadzi zaprzęg, widok jest zawsze taki sam”.

Jak zebrać pieniądze?

Peter omawia cztery źródła pieniędzy:

1. Przyjaciele i rodzina. Ludzie ci kochają Cię i często dadzą Ci pieniądze w ciemno. Nie zalecał zbierania pieniędzy w ten sposób. Zarówno Peter jak i bogaty ojciec często mówili: „Nie dawaj swoim dzieciom pieniądze. To powoduje, że są słabe i ciągle w potrzebie. Zamiast tego, naucz je, jak zbierać pieniądze”.

Bogaty ojciec jeszcze bardziej rozwijał tę kwestię. Jak może pamiętać, nie płacił mnie i Michałowi pensji za pracę dla niego. Mawiał: „Płacenie ludziom za pracę - to przyzwyczajanie ich do sposobu myślenia znamiennego dla pracowników etatowych”. Zamiast tego uczył nas patrzenia na okazje biznesowe i tworzenia biznesów z okazji. Może przypominasz sobie historię z komiksami z Bogatego ojca, Biednego ojca. Dzisiaj nadal robię tę samą rzecz. Rozglądam się za okazjami, aby zbudować biznes, podczas gdy inni ludzie szukają dobrze płatnych posad.

385

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Bogaty ojciec nie twierdził, że praca etatowa jest czymś złym. Kochał swoich pracowników. Po prostu ćwiczył swojego syna i mnie, abyśmy myśleli w inny sposób i byli świadomi różnic pomiędzy właścicielem biznesu i innymi pozycjami. Chciał, abyśmy mieli więcej możliwości wyboru, gdy dorośniemy.

Stworzyliśmy naszą planszową grę edukacyjną CASHFLOW dla dzieci z myślą o rodzicach, którzy chcą dać swoim pociechom większy wybór finansowy i powstrzymać je przed popadnięciem w pułapkę zadłużenia, gdy tylko opuszczą dom rodzinny. Poza tym, gra została stworzona dla rodziców, którzy podejrzewają, że ich dziecko może być następnym Billem Gatesem lub następną Anitą Roddick z Body Shop. Gra dostarcza wczesnej edukacji finansowej o zarządzaniu przepływem pieniężnym, której potrzebuje każdy człowiek biznesu. Większość małych biznesów upada z powodu słabego zarządzania przepływem pieniężnym. CASHFLOW dla dzieci nauczy dzieci umiejętności zarządzania przepływem pieniężnym, zanim opuszczą dom.

2. Aniołowie. Aniołowie - to bogate osoby posiadające pasję pomagania młodym przedsiębiorcom. W większości dużych miast istnieją grupy aniołów, które wspierają finansowo

nowych początkujących przedsiębiorców, a także udzielają rad, jak zostać bogatymi, młodymi ludźmi biznesu.

Aniołowie zdają sobie sprawę, że miasto z rosnącymi nowymi biznesami - to miasto rozwijające się. Kwitnący duch przedsiębiorczości w mieście sprawi, że samo miasto również będzie rozkwitać. Ci aniołowie należycie służą każdej miejscowości dowolnej wielkości. Obecnie, w erze komputerów i Internetu, możliwe jest ożywienie ducha przedsiębiorczości w najodleglejszych miejscach.

Wielu młodych ludzi wyjeżdża z małych miast, aby szukać dobrej pracy w większym mieście. Myślę, że utratę mądrych, młodych talentów powoduje nasz system edukacyjny uczący młodych ludzi szukania pracy na etacie. Gdyby młodych ludzi nauczono jak tworzyć biznesy, wiele małych miasteczek mogłoby zacząć dobrze prosperować, wykorzystując elektronikę, aby dołączyć do reszty świata. Grupy prywatnych obywateli, działające jako aniołowie, mogłyby zdziałać cuda, aby ożywić małe miasta.

Kiedy spojrzysz na to, co Bili Gates zrobił dla Seattle, co Michael Dell zrobił dla Austin w Teksasie i co Alan Bond zrobił dla Freemantle

386

Czy jesteś następnym miliarderem?

w Zachodniej Australii, możesz dostrzec moc ducha przedsiębiorczości. Zarówno przedsiębiorcy jak i aniołowie odgrywają ważne role w witalności miasta.

3. Prywatni inwestorzy. Ludzie, którzy inwestują w prywatne spółki, są nazywani prywatnymi inwestorami. Miejmy nadzieję, że ci inwestorzy akredytowani są bardziej doświadczeni od przeciętnych inwestorów. Mogą najwięcej ze wszystkich zyskać i stracić. Dlatego zaleca się, aby zdobyć zarówno wiedzę finansową jak i doświadczenie w biznesie przed inwestowaniem dużych sum pieniędzy w prywatne spółki.

4. Inwestorzy publiczni. Ludzie, którzy inwestują poprzez kupno i sprzedaż akcji spółek notowanych na giełdzie publicznej, są nazywani inwestorami publicznymi. Jest to masowy rynek papierów wartościowych. Ponieważ te inwestycje są sprzedawane masom, są zwykle poddawane szczegółowej analizie przez takie organizacje, jak SEC. Papiery wartościowe znajdujące się w tym obrocie są zwykle mniej ryzykowne niż inwestycje dokonywane prywatnie. Jednak w inwestowaniu zawsze występuje ryzyko. Może to przeczyć temu, co mówiłem wcześniej o posiadaniu większego nadzoru, a co za tym idzie - ponoszeniu mniejszego ryzyka, jako inwestor wewnętrzny. Proszę jednak pamiętać, że prywatny inwestor nie zawsze wszystko nadzoruje. SEC wymaga ścisłego przestrzegania wymagań dotyczących sprawozdań i jawności, co ma na celu zmniejszenie ryzyka inwestora publicznego, który z pewnością nie posiada żadnego nadzoru nad inwestycją.

Zalecenia Petera

Gdy rozmawiałem z Peterem na temat głównych kwestii związanych z wprowadzaniem spółki na giełdę, zapytałem go, co mógłby zalecić osobie, która chce się nauczyć zbierać znaczne sumy kapitału. Powiedział: „Radzę, aby taka osoba, jeżeli chce wprowadzić spółkę na giełdę, zapoznała się z następującymi źródłami finansowania”. Oto one:

1. Prywatne emisje papierów wartościowych. To powinien być początek Twoich formalnych działań w zakresie zbierania kapitału. To sposób zbierania pieniędzy typu „zrób to sam”.

Prywatna emisja papierów wartościowych jest sposobem na podyktowanie Twoich warunków z nadzieją, że inwestor będzie zainteresowany.

Peter wyraźnie zaznacza, abyś zaczął ten proces od zatrudnienia prawnika, który specjalizuje się w papierach wartościowych. Jeżeli

387

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
poważnie myślisz o rozpoczęciu od czegoś małego i o dalszym wzroście, to w tym miejscu zaczyna się Twoja formalna edukacja. Powinieneś zacząć od zapłaty za poradę prawnika i przestrzegania tej porady. Jeśli Ci się ona nie podoba, najlepiej znajdź nowego prawnika.

Większość prawników udzieli Ci darmowej konsultacji lub przyjmie zaproszenie na lunch z Tobą. Tego rodzaju profesjonalny doradca jest niezbędny w Twoim zespole, zarówno na początku, jak i wtedy gdy się rozrastasz. Ja osobiście wybrałem trudny sposób robienia wszystkiego po swojemu, aby zaoszczędzić parę dolarów. Tych kilka dolarów na dłuższą metę kosztowało mnie fortunę.

2. Przedsiębiorcy inwestujący w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka.

Oni, tak jak mój znajomy-Mark, są w biznesie dostarczania kapitału. Ludzie zwykle idą do nich, gdy wyczerpią się ich fundusze osobiste, pieniądze rodziny i przyjaciół oraz pieniądze banku. Peter mawia: „Przedsiębiorcy inwestujący w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka często zawierają trudne transakcje, ale jeżeli są dobrzy, zarobią swoje”.

Taki przedsiębiorca często zostanie współnikiem i pomoże Ci rozwinąć firmę, aby przeszła na następny poziom finansowania. Tak jak ktoś może chodzić na salę gimnastyczną i wynająć prywatnego trenera, aby pomógł mu uzyskać formę lub - stać się bardziej atrakcyjnym, tak przedsiębiorca inwestujący w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka może działać jako osobisty trener, który dba o finansową formę Twojego biznesu, by był atrakcyjny dla innych inwestorów.

3. Banki inwestycyjne. To miejsce, do którego się udajesz, gdy jesteś gotów sprzedać swoją spółkę na rynku publicznym. Banki inwestycyjne często zbierają pieniądze na pierwsze i wtórne oferty publiczne. Wtórna oferta - to publiczna oferta akcji spółki, która już zebrała kapitał poprzez pierwszą ofertę publiczną. W takich gazetach finansowych, jak The Wall Street Journal, wiele dużych ogłoszeń pochodzi od banków inwestycyjnych, informujących rynek o ofertach, które sponsorują.

Uwagi Sharon

Istnieje jeszcze inny rodzaj finansowania zwany przejściowym lub pomostowym. Spółka zwykle szuka finansowania tego rodzaju, gdy ma już za sobą pierwsze etapy rozwoju, ale nie jest jeszcze całkiem gotowa na pierwszą ofertę publiczną.

388

Czy jesteś następnym miliarderm?

Ważny pierwszy krok

Jeżeli jesteś gotowy, aby spróbować sił w zbieraniu kapitału dla swojego biznesu, możesz zacząć od prywatnej emisji papierów wartościowych. Peter zaleca rozpoczęcie od niej z następujących powodów:

1. Zaczynasz rozmawiać z prawnikami pracującymi w korporacjach, którzy specjalizują się w tej dziedzinie. Porozmawiaj z kilkoma z nich. Po każdej rozmowie Twoja wiedza wzrośnie. Zapytaj ich zarówno

o sukcesy jak i o porażki.

2. Zaczynasz się uczyć o różnych rodzajach ofert, które możesz złożyć

o prawnych sposobach ich przeprowadzenia. Innymi słowy, nie wszystkie oferty są równe. Różne oferty są przeznaczone na różne potrzeby.

3. Zaczynasz określać wartość swojego biznesu i opracowywać swoje warunki, nim będziesz sprzedawał biznes.

4. Zaczynasz formalnie rozmawiać z potencjalnymi inwestorami, a także ćwiczyć sztukę i umiejętność zbierania kapitału. Po pierwsze, być może będziesz musiał pokonać strach przed pytaniem. Po drugie, być może będziesz musiał pokonać strach przed krytyką. Po trzecie, uczysz się dawać sobie radę z odmową lub rozmowami, po których nikt nie oddzwania.

Peter sugeruje: „Widziałem osoby, które robiły najlepsze prezentacje swoich inwestycji, ale nie brały czeku na zakończenie. Jedną z rzeczy, której przedsiębiorca musi się nauczyć - to jak szybko brać czek. Jeżeli nie umiesz tego, to znajdź wspólnika, który to potrafi”.

Peter mówi to samo, co mówił bogaty ojciec: „Jeżeli chcesz być w tym biznesie, musisz wiedzieć jak sprzedawać. Sprzedawanie jest najważniejszą umiejętnością- której możesz się nauczyć i doskonalić. Zbieranie kapitału jest sprzedażą innego produktu innej publiczności”.

Ludzie nie odnoszą sukcesu finansowego głównie dlatego, że nie potrafią sprzedawać. Nie potrafią sprzedawać, ponieważ brakuje im pewności siebie, boją się odmowy i nie potrafią poprosić o zamówienie. Jeżeli poważnie chcesz zostać przedsiębiorcą i potrzebujesz większej praktyki w sprzedaży i nabieraniu pewności siebie, bardzo mocno polecam znalezienie firmy działającej w marketingu sieciowym, z dobrym szkoleniem w sprzedaży, działanie w niej przez co najmniej pięć lat i nauczenie się, jak być pewnym siebie sprzedawcą. Odnoszący sukcesy sprzedawca nie boi się zbliżyć do ludzi ani być krytykowanym lub odrzucanym, czy też prosić o czek.

389

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Nawet dzisiaj, dalej pracuję nad pokonywaniem swojego strachu przed odmową, poprawieniem mojej umiejętności radzenia sobie z rozczarowaniem i znajdowaniem sposobów na pozbycie się chwil niskiej samooceny. Zauważyłem bezpośredni związek pomiędzy moją zdolnością dawania sobie rady z tymi przeszkodami w życiu i moim majątkiem. Gdy te przeszkody wydają się przytłaczające, mój przychód się zmniejsza. Jeżeli je pokonuję, co jest stałym procesem, mój przychód rośnie.

Jak znaleźć takich doradców, jak Peter lub Mark

Gdy już zdobędziesz trochę podstawowego doświadczenia w biznesie i osiągniesz pewien sukces oraz dojdiesz do wniosku, że jesteś gotowy wprowadzić swój biznes na rynek - będziesz potrzebował specjalistycznych porad. Porady i przewodnictwo, które otrzymałem od Petera - bankiera inwestycyjnego i Marka - przedsiębiorcy inwestującego w przedsięwzięcia wysokiego

ryzyka, były bezcenne. Te rady stworzyły mnóstwo możliwości, które wcześniej dla mnie nie istniały.

Kiedy będziesz gotowy, zdobądź książkę Standard & Poor 's Security Dealers, wydaną przez wydawnictwo McGraw Hill. Możesz ją znaleźć w większości księgarń lub swojej lokalnej bibliotece. Książka wymienia, według stanów, maklerów zajmujących się papierami wartościowymi. Zdobądź tę książkę i znajdź osobę, która będzie chciała wysłuchać Twoich pomysłów i dowiedzieć się czegoś o Twoim biznesie. Nie wszyscy chcą dawać rady za darmo, ale są i tacy. Większość jest zajęta i nie ma czasu na pogawędki, jeżeli nie jesteś przygotowany do takich rozmów. Dlatego proponuję zdobycie odrobiny doświadczenia biznesowego w prawdziwym • życiu i odniesienie pewnych sukcesów, zanim znajdziesz kogoś, kto zechce być częścią Twojego zespołu.

Czy jesteś więc następnym miliarderem?

Tylko jedna osoba może odpowiedzieć na to pytanie: Ty sam. Z właściwym zespołem, właściwym liderem oraz śmiałym i innowacyjnym produktem wszystko jest możliwe. Technologia już istnieje albo zostanie wkrótce opracowana.

Gdy tylko wiedziałem, że możliwe jest osiągnięcie mojego celu zarobienia pierwszego miliona dolarów, zacząłem myśleć nad postawieniem sobie następnego celu. Wiedziałem, że mogę dojść do 10 milionów, robiąc wszystko w taki sam sposób. Jednak zarobienie 1 miliarda dolarów może wymagać nowych umiejętności i zupełnie nowego sposobu myślenia. Dlatego postawiłem sobie ten cel, pomimo stałych zmagania z osobistymi wątpliwościami. Gdy już odważyłem się postawić sobie cel, zacząłem dowiadywać

390

Czy jesteś następnym miliarderem?

się, jak inni to zrobili. Gdybym nie wyznaczył sobie tego celu, nie uznałbym tego za odległą perspektywę i nie natrafił na książki i artykuły o sposobach, dzięki którym tak wielu ludzi osiąga ten cel.

Kilka lat temu, kiedy byłem pogrążony w długach, myślałem, że zostanie milionerem jest niemożliwe. Dlatego, patrząc z perspektywy czasu, nie myślę tak naprawdę, że osiągnięcie celu jest równie ważne jak jego spisanie, a następnie dążenie do niego. Gdy już zobowiązałem się do osiągnięcia celu, wydawało się, że mój umysł znajduje sposoby, dzięki którym mój cel może być realny. Gdybym powiedział sobie, że cel zostania milionerem jest nierealny, wierzę, że właśnie to by spełniło się.

Po wyznaczeniu sobie celu zostania miliarderem nękały mnie wątpliwości dotyczące samego siebie. Mój umysł jednak zaczął znajdować sposoby, dzięki którym stało się to możliwe. Koncentrując się na celu, wierzę, że możliwe jest, abym został miliarderem. Często powtarzam sobie: „Jeżeli myślisz, że możesz, to możesz; jeżeli myślisz, że nie możesz, to nie możesz. W każdym przypadku masz rację”. Nie wiem, kto jest autorem tego powiedzenia, ale dziękuję mu za wymyślenie go.

Dlaczego możliwe jest zostanie miliarderem?

Gdy już postawiłem sobie cel zostania miliarderem, zacząłem znajdować powody, dla których można dzisiaj łatwiej zostać miliarderem niż kiedykolwiek w przeszłości. Oto one:

1. Dzięki linii telefonicznej Internet sprawia, że cały świat klientów jest dostępny dla większości z nas.
2. Internet tworzy jeszcze większy biznes poza siecią. Tak, jak Henry Ford stworzył większy biznes - jako efekt masowej produkcji samochodów, Internet zwiększy swoje oddziaływanie. Internet umożliwi każdemu z 6 miliardów ludzi zostanie następnym Henrym Fordem lub Billem Gatesem.
3. W przeszłości bogaci i potężni kontrolowali media. Dzięki zmianom technologicznym, które dopiero nadejdą, Internet będzie działać prawie tak, jakby każdy z nas posiadał moc posiadania własnych stacji radiowych i telewizyjnych.
4. Nowe wynalazki rodzą kolejne. Eksplozja nowej technologii pozytywnie wpłynie na inne dziedziny naszego życia. Każda nowa zmiana technologiczna pozwoli większej liczbie ludzi opracować więcej nowych, innowacyjnych produktów.

391

Czy jesteś następnym miliarderem?

O liczeniu pieniędzy na szkoły publiczne, szkoły wyższe itd. Gdy przyjrzeć się wielkości kształcenia, które odbywa się w biznesie, wojsku, domach

I zawodowych seminariach, okaże się, że suma wydawanych pieniędzy jest ogromna. Jednocześnie edukacja jest jedną z branż, które są najbardziej pogrążone w zacofaniu. Dzisiejsza edukacja jest przestarzała, droga i gotowa na zmiany.

Na początku tego roku jeden z moich znajomych, Dan Osborne, handlujący na międzynarodowych rynkach dewizowych, przysłał mi artykuł ze strony internetowej The Economists. Oto fragmenty tego artykułu: „Michael Milken, król obligacji wysokiego ryzyka, który kiedyś zarobił 500 milionów w ciągu jednego roku, buduje teraz jedną z największych na świecie firm edukacyjnych - Knowledge Universe. Kohlberg, Kravis and Roberts, spółka wykupująca firmy, która sieje strach wśród menedżerów na całym świecie, również jest właścicielem firmy edukacyjnej zwanej Kindercare. W spółkach z Wall Street, analitycy zaczęli z zapartym tchem wydawać raporty stwierdzające, że branża edukacji przechodzi zmianę paradygmatu w kierunku prywatyzacji i racjonalizacji.

Dlaczego nagle wszyscy są tacy podekscytowani? Z powodu analogii, jakie widzą pomiędzy edukacją a służbą zdrowia. Dwadzieścia pięć lat temu służba zdrowia tkwiła głównie w sektorze publicznym i wolon-tariackim. Dzisiaj jest to głównie prywatna branża, o obrotach wielu miliardów dolarów. Wielu bogatych ludzi, nie tylko panowie Milken i Kravis, ale także Warren Buffet, Paul Allen, John Doerr i Sam Zell twierdzą, że edukacja idzie w tym samym kierunku. Firmy z wielu konwencjonalnych branż inwestują w ten biznes - Sun, Microsoft, Oracle, Apple, Sony, Harcourt General i Washington Post Group. Rząd Stanów Zjednoczonych twierdzi, że państwo wydaje na edukację w sumie 635 miliardów dolarów rocznie - więcej, niż przeznaczają na emerytury lub obronność - i przewiduje, że wydatki w przeliczeniu na jednego ucznia wzrosną o 40% w ciągu najbliższej dekady. Prywatne firmy mają obecnie tylko 13% udziału w rynku usług edukacyjnych. Większość z nich - to firmy rodzinne, dojrzałe już do konsolidacji. International Data Corporation, firma konsultacyjna w zakresie trendów rynkowych, twierdzi, że ten udział wzrośnie do 25% w ciągu dwóch następnych dekad”.

W dalszej części artykułu stwierdzono:

„Amerykańskie szkoły publiczne coraz bardziej frustrują rodziców i zostają w tyle za międzynarodowymi standardami. Ameryka wydaje

393

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

więcej ze swojego produktu krajowego brutto na oświatę niż większość krajów, ale uzyskuje mierne wyniki. Dzieci w Azji i Europie często sprawiają sężniste lanie swoim amerykańskim rówieśnikom w standardowych testach szkolnych. Ponad 40% amerykańskich dziesięciolatków nie potrafi zdać podstawowego egzaminu z czytania; aż 42 miliony dorosłych jest w rzeczywistości analfabetami. Jednym z powodów tego fatalnego wyniku jest to, że prawie połowa z 6.500 statystycznych dolarów wydawanych na każde dziecko jest pożerana przez usługi nie związane bezpośrednio z nauczaniem - głównie przez administrację.

Obecnie bariery pomiędzy sektorem prywatnym i publicznym zacierają się, wpuszczając przedsiębiorców do systemu państwowego. Licencjonowanym szkołom w liczbie 1.128 (a ilość ta rośnie) wolno eksperymentować z prywatnym zarządzaniem bez utraty publicznych pieniędzy”.

W artykule stwierdza się następnie:

„Nic dziwnego, że istnieje duży opór wobec zachodzącej prywatyzacji. Związki zawodowe nauczycieli mają imponujące osiągnięcia w druz-gotaniu jakichkolwiek wyzwań rzucanych pod adresem ich potęgi...”.

Nie idź tam, gdzie Cię nie chcą

W 1996 r. moja planszowa gra edukacyjna CASHFLOW została przedstawiona grupie nauczycieli z wybitnego uniwersytetu z prośbą o ocenę. Ich odpowiedź brzmiała: „W szkole nie gramy w gry i nie jesteśmy zainteresowani nauczaniem młodych ludzi na temat pieniędzy. Mają oni do nauki inne, ważniejsze przedmioty”.

Można więc przyjąć taką zasadę w biznesie: „Nie idź tam, gdzie Cię nie chcą”. Innymi słowy, łatwiej jest zarobić pieniądze tam, gdzie jesteś mile widziany Ty i Twoje produkty.

Dobłą wiadomością jest to, że coraz więcej szkół korzysta z naszych gier jako pomocy edukacyjnych na lekcjach. Jednak najlepsza wiadomość jest taka, że ludziom podobają się nasze produkty. Nasze gry planszowe bardzo dobrze się sprzedają pośród indywidualnych osób, które chcą poprawić swój biznes i wiedzę finansową.

Wiem, że zatoczyliśmy pełne koło, gdy w styczniu 2000 r, Thunderbird

- Amerykański Podyplomowy Uniwersytet Międzynarodowego Zarządzania

- zastosował Bogatego ojca, Biednego ojca, Kwadrant przepływu pieniędzy i gry CASHFLOW w swoim programie nauczania przedsiębiorczości. Ten bardzo prestiżowy uniwersytet cieszy się międzynarodowym uznaniem ze względu na swoje programy edukacyjne.

394

Czy jesteś następnym miliarderem?

Powrót do planu

Widzę dużą potrzebę w dziedzinie zarządzania pieniędzmi, biznesu i inwestowania - przedmiotów, które nie są nauczane w szkole. Przewiduję, że w ciągu najbliższych kilku lat nastąpi wielki krach na rynku giełdowym i ponury scenariusz, że wielu ludzi nie będzie miało

wystarczająco dużo pieniędzy, aby przejść na emeryturę i spokojnie się zestarzeć, stanie się faktem. Podejrzewam, że za jakieś 10 lat nastąpią wielkie głosy protestu i żądania bardziej przydatnej w życiu finansowej edukacji. Ostatnio rząd federalny dał Amerykanom do zrozumienia, że nie powinni liczyć wyłącznie na ubezpieczenie społeczne i służbę zdrowia, gdy przejdą na emeryturę. Niestety dla milionów ludzi jest już za późno, zwłaszcza, że system szkolnictwa nigdy ich nie nauczył, jak zarządzać swoimi pieniędzmi. Sharon, Kim i ja zamierzamy zapewnić tę edukację - zarówno dzięki naszym obecnym produktom jak i poprzez Internet - po znacznie mniejszych kosztach, niż mógłby je zapewnić obecny system szkolnictwa.

Gdy będziemy już mieli te programy przygotowane do sprzedaży poprzez Internet, staniemy się bardziej spółką technologiczną i internetową niż spółką wydawniczą, jaką jesteśmy dzisiaj. Kiedy już będziemy mogli dostarczać nasze produkty w ten efemeryczny sposób, wartość i mnożniki wartości naszej spółki pójdą do góry, ponieważ będziemy mogli dostarczać lepszy produkt na nasz międzynarodowy rynek, w wygodniejszy sposób i za znacznie mniejsze pieniądze. Innymi słowami, będziemy mogli robić coraz więcej, za coraz mniej, co jest kluczem do stania się bardzo, bardzo bogatym.

Czy więc zostanę kiedyś miliarderem? Nie wiem. Cały czas zmierzam w tym kierunku. Jak to zrobię, jeżeli to zrobię? Tego też nie wiem. Muszę to dopiero wymyślić. Ale wiem jedno: przez lata żrzędziłem i narzekałem, że szkoła nie nauczyła mnie niczego na temat pieniędzy, biznesu i bogacenia się. Często zastanawiałem się, dlaczego szkoła nie uczyła przedmiotów, które mógłbym wykorzystać, gdy ją skończę, zamiast uczyć tematów, których nigdy nie wykorzystam. Wtedy, pewnego dnia, ktoś powiedział mi: „Przestań narzekać i zrób coś w tej sprawie”. I dzisiaj robię. Pomyślałem, że jeżeli ja chciałem uczyć się o pieniądzach, biznesie i bogaceniu się, inni ludzie prawdopodobnie też mieli takie życzenie.

Kim, Sharon i ja nie chcemy konkurować z systemem szkolnictwa. Obecny system edukacyjny jest tak ułożony, aby uczyć ludzi jak być pracownikami lub profesjonalistami. Możemy sprzedawać nasze efemeryczne produkty tym, którzy tego chcą; co oferujemy, tzn. edukację dla ludzi, którzy chcą być przedsiębiorcami i właścicielami biznesów lub inwestować w biznesy, zamiast pracować w biznesie kogoś innego. To jest nasz docelowy

395

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
rynek i uważamy Internet za doskonały system, który pomoże nam do niego dotrzeć bez przechodzenia przez przestarzały system szkolnictwa. Taki jest nasz plan; tylko czas pokaże, czy nasza trójka osiągnie ten cel.

Jeżeli chcesz być wolny finansowo, zostać multimilionerem lub może nawet kolejnym miliarderem, chcemy być firmą dostarczającą Ci wiedzy finansowej.

396

Rozdział 41

Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?

Często słyszę, jak ludzie mówią: „Kiedy zarobię dużo pieniędzy, moje problemy finansowe się skończą”. W rzeczywistości nowe problemy finansowe dopiero się zaczynają. Jednym z powodów, dla których tak wielu ludzi, którzy niedawno stali się bogatymi, nagle bankrutuje, jest to, że

korzystają ze swoich starych nawyków finansowych do rozwiązywania nowych problemów finansowych.

W 1977 r. założyłem swój pierwszy biznes, którym były nylonowe portfele dla surferów zapinane na rzepy. Jak powiedziałem w poprzednim rozdziale, stworzone aktywa „były większe od ludzi”, którzy je stworzyli. Kilka lat później stworzyłem kolejne aktywa, które gwałtownie rosły i znowu urosły szybciej niż ludzie, którzy je stworzyli. Straciłem je. Dopiero trzeci biznes nauczył mnie tego, co radził mi się nauczyć bogaty ojciec.

Mój biedny ojciec był zszokowany moimi finansowymi wzlotami i upadkami. Mocno mnie kochał, ale bardzo go bolało, gdy widział mnie na szczycie, a za chwilę na dnie finansowym. Jednak bogaty ojciec był tak naprawdę szczęśliwy z tego powodu. Po moich dwóch wzlotach i katastrofach powiedział: „Większość milionerów traci trzy firmy, zanim zwycięży. Tobie potrzebne były tylko dwie firmy. Przeciętna osoba nigdy nie straciła biznesu i dlatego 10% ludzi kontroluje 90% pieniędzy”.

Po moich historiach o zarobieniu i straceniu milionów, często słyszę ważne pytanie: „Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?” Poniższe odpowiedzi

397

CCfIU-BNW.BOGNTEGO CfICK

są wynikiem mojego osobistego doświadczenia.

Przyczyna 1: Ludzie, którzy dorastali bez pieniędzy nie mają pojęcia, jak sobie radzić z mnóstwem pieniędzy. Jak powiedziano wcześniej, nadmiar pieniędzy jest często równie dużym problemem jak ich niedobór. Jeżeli ktoś nie jest nauczony, jak sobie radzić z dużymi sumami lub nie posiada odpowiednich doradców finansowych, istnieje duża szansa, że albo złoży pieniądze w banku, albo je straci. Jak mawiał bogaty ojciec: „Pieniądze nie czynią cię bogatym. W rzeczywistości, pieniądze mają moc, aby uczynić cię zarówno bogatym jak i biednym. Miliardy ludzi udowadniają ten fakt każdego dnia. Większość ma trochę pieniędzy, ale wydaje je tylko po to, by stać się jeszcze biedniejszymi lub wpaść w większe długi. Dlatego dzisiaj, w czasie najlepszego okresu ekonomii w historii, zdarza się tyle bankructw. Problem bierze się z tego, że ludzie dostają pieniądze, a następnie kupują pasywa, które uważają za aktywa. Jestem pewien, że w ciągu najbliższych kilku lat wielu dzisiejszych młodych, szybkich milionerów będzie się borykać z finansami ze względu na swój brak umiejętności zarządzania nimi”.

Przyczyna 2: Kiedy ludzie dochodzą do pieniędzy, euforia jest prawie jak narkotyk, który podnosi ich na duchu. Bogaty ojciec mawiał: „Gdy ludzie są „na finansowym haju”, czują się inteligentniejsi, podczas gdy w rzeczywistości stają się głupsi. Wydaje im się, że są panami ziemi i zaczynają wydawać pieniądze jak królowie”.

Mój strateg podatkowy i księgowa - Dianę Kennedy - kiedyś mi powiedziała: „Byłam doradcą wielu bogatych mężczyzn. Zanim zbankrutują po zarobieniu mnóstwa pieniędzy, robią zwykle trzy rzeczy. Po pierwsze, kupują samolot odrzutowy lub duży jacht. Po drugie, jadą na safari. I po trzecie, rozwodzą się z żoną i poślubiają znacznie młodszą kobietę. Gdy widzę, że tak się dzieje, zaczynam przygotowywać się na katastrofę”. Podobnie jak w przyczynie 1, kupują pasywa lub rozwodzą się z aktywami, co powoduje powstanie pasywów, a potem żenią się z nowymi pasywami. W wyniku tego mają co najmniej dwa pasywa.

Przyczyna 3: Gdy masz pieniądze, niektórzy przyjaciele i krewni bardzo się do Ciebie zbliżają. Najtrudniejszą rzeczą dla wielu jest powiedzenie słowa „nie” ludziom, których kochają, gdy ci proszą o pożyczkę pieniędzy. Mnie się to nie zdarzyło, ale widziałem, jak rozpada się wiele

rodzin i przyjaźni, gdy nagle jedna osoba staje się bogata. Bogaty ojciec mawiał: „W bogaceniu się bardzo ważną umiejętnością jest rozwinięcie zdolności do mówienia „nie” - sobie i osobom, które darzysz uczuciem”. Ludzie, którzy dostają pieniądze i zaczynają kupować jachty i duże domy, nie są w stanie powiedzieć sobie „nie”, nie mówiąc już o członkach swojej rodziny. Kończą pogrążeni w jeszcze większych długach, tylko dlatego, że nagle mieli dużo pieniędzy.

398

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

są wynikiem mojego osobistego doświadczenia.

Przyczyna 1: Ludzie, którzy dorastali bez pieniędzy nie mają pojęcia, jak sobie radzić z mnóstwem pieniędzy. Jak powiedziano wcześniej, nadmiar pieniędzy jest często równie dużym problemem jak ich niedobór. Jeżeli ktoś nie jest nauczony, jak sobie radzić z dużymi sumami lub nie posiada odpowiednich doradców finansowych, istnieje duża szansa, że albo złoży pieniądze w banku, albo je straci. Jak mawiał bogaty ojciec: „Pieniądze nie czynią cię bogatym. W rzeczywistości, pieniądze mają moc, aby uczynić cię zarówno bogatym jak i biednym. Miliardy ludzi udowadniają ten fakt każdego dnia. Większość ma trochę pieniędzy, ale wydaje je tylko po to, by stać się jeszcze biedniejszymi lub wpaść w większe długi. Dlatego dzisiaj, w czasie najlepszego okresu ekonomii w historii, zdarza się tyle bankructw. Problem bierze się z tego, że ludzie dostają pieniądze, a następnie kupują pasywa, które uważają za aktywa. Jestem pewien, że w ciągu najbliższych kilku lat wielu dzisiejszych młodych, szybkich milionerów będzie się borykać z finansami ze względu na swój brak umiejętności zarządzania nimi”.

Przyczyna 2: Kiedy ludzie dochodzą do pieniędzy, euforia jest prawie jak narkotyk, który podnosi ich na duchu. Bogaty ojciec mawiał: „Gdy ludzie są „na finansowym haju”, czują się inteligentniejsi, podczas gdy w rzeczywistości stają się głupszy. Wydaje im się, że są panami ziemi i zaczynają wydawać pieniądze jak królowie”.

Mój strateg podatkowy i księgowa - Dianę Kennedy - kiedyś mi powiedziała: „Byłam doradcą wielu bogatych mężczyzn. Zanim zbankrutują po zarobieniu mnóstwa pieniędzy, robią zwykle trzy rzeczy. Po pierwsze, kupują samolot odrzutowy lub duży jacht. Po drugie, jadą na safari. I po trzecie, rozwodzą się z żoną i poślubiają znacznie młodszą kobietę. Gdy widzę, że tak się dzieje, zaczynam przygotowywać się na katastrofę”. Podobnie jak w przyczynie 1, kupują pasywa lub rozwodzą się z aktywami, co powoduje powstanie pasywów, a potem żenią się z nowymi pasywami. W wyniku tego mają co najmniej dwa pasywa.

Przyczyna 3: Gdy masz pieniądze, niektórzy przyjaciele i krewni bardzo się do Ciebie zbliżają. Najtrudniejszą rzeczą dla wielu jest powiedzenie słowa „nie” ludziom, których kochają, gdy ci proszą o pożyczkę pieniędzy. Mnie się to nie zdarzyło, ale widziałem, jak rozpada się wiele rodzin i przyjaźni, gdy nagle jedna osoba staje się bogata. Bogaty ojciec mawiał: „W bogaceniu się bardzo ważną umiejętnością jest rozwinięcie zdolności do mówienia „nie” - sobie i osobom, które darzysz uczuciem”. Ludzie, którzy dostają pieniądze i zaczynają kupować jachty i duże domy, nie są w stanie powiedzieć sobie „nie”, nie mówiąc już o członkach swojej rodziny. Kończą pogrążeni w jeszcze większych długach, tylko dlatego, że nagle mieli dużo pieniędzy.

398

Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?

Ludzie nie tylko chcą pożyczyć od Ciebie pieniądze, gdy je masz, ale również banki chcą Ci pożyczyć ich więcej. I to jest powód, dla którego ludzie mówią: „Banki pożyczają ci pieniądze, kiedy ich nie potrzebujesz”. Jeżeli coś idzie źle, nie tylko jest Ci trudno odebrać pożyczki,

których udzieliłeś przyjaciółom i krewnym, ale także banki mają problem z odzyskaniem swoich pieniędzy od Ciebie.

Przyczyna 4: Osoba z pieniędzmi nagle staje się „inwestorem” z pieniędzmi, ale bez wiedzy i doświadczenia. Kolejny raz widzimy zgodność ze stwierdzeniem bogatego ojca, że kiedy nagle ludzie otrzymują pieniądze, uważają, że zwiększył im się również iloraz inteligencji finansowej, podczas gdy w rzeczywistości - zmniejszył się. Kiedy ktoś ma pieniądze, zaczyna nagle otrzymywać telefony od maklerów giełdowych, agentów nieruchomości, brokerów inwestycyjnych. Bogaty ojciec miał również swój dowcip

O brokerach: „Nazywają się „brokerami”, ponieważ są bardziej splukani od ciebie” (w języku angielskim słowo „broke” oznacza m. in. splukany, bez grosza). Przepraszam wszystkich brokerów, którzy mogą się poczuć urażeni, ale myślę, że to właśnie jeden z brokerów giełdowych opowiedział bogatemu ojcu ten dowcip.

Miałem przyjaciela rodziny, który odziedziczył 350.000 dolarów. W ciągu niecałych 6 miesięcy, wszystkie te pieniądze zostały stracone na rynku giełdowym. Pochłonął je nie rynek, ale makler, który „wydoił” bogatego spadkobiercę uważającego, że pieniądze uczyniły go bardziej inteligentnym. Makler wykorzystał praktykę zwaną „churning” (ang. „ubijanie masła”), która polega na tym, że radzi klientowi regularnie kupować

1 sprzedawać, aby mógł otrzymać prowizję od każdego zakupu i każdej sprzedaży. Jest to praktyka zakazana i zagrożona surowymi karami - niemniej jednak takie rzeczy się zdarzają.

Jak stwierdzono na początku tej książki, to że spełniasz wymagania na inwestora akredytowanego - jesteś po prostu osobą z pieniędzmi - nie oznacza, że wiesz cokolwiek na temat inwestowania.

Na dzisiejszym gorącym rynku giełdowym wiele spółek inwestuje w równie głupi sposób, jak pojedyncze osoby. Przy takiej ilości pieniędzy na rynku, wiele firm kupuje inne spółki w nadziei, że stanowią one aktywa. W branży nazywa się to często fuzjami i przejęciami. Problem w tym, że wiele z tych nowych przejęć może stać się pasywami. Często duża firma, która kupiła małą spółkę, pogrąża się w finansowych kłopotach.

Przyczyna 5: Zwiększa się strach przed utratą. Bywa, że ktoś - z poglądami na pieniądze typowymi dla biednej osoby - przeżył życie w strachu przed biedą. Gdy więc nagle nadchodzi bogactwo, strach przed biedą nie zmniejsza się, ale w rzeczywistości rośnie. Jak mawia mój znajomy, który

399

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

jest psychologiem zawodowych jednodniowych graczy giełdowych: „Otrzymujesz to, czego się boisz”. Dlatego tak wielu profesjonalnych inwestorów ma w swoim zespole psychologów, a przynajmniej z tego powodu ja go mam w swoim zespole. Boję się jak wszyscy inni. Jak wcześniej stwierdziłem, prócz rynków inwestycyjnych, istnieje wiele innych sposobów tracenia pieniędzy.

Przyczyna 6: Osoba nie zna różnicy pomiędzy dobrymi i złymi kosztami. Często dzwoni do mnie księgowa lub strateg podatkowy i mówi: „Musisz kupić następną nieruchomość”. Mam więc problem z zarabianiem zbyt dużych pieniędzy i muszę inwestować więcej w coś takiego jak nieruchomości, ponieważ mój program emerytalny nie może już przyjąć więcej pieniędzy. Jednym z powodów, dla których bogaci się bogacą, jest to, że inwestują, korzystając z przepisów

podatkowych. Krótko mówiąc, pieniądze, które zostałyby zapłacone jako podatki, są wykorzystywane do kupowania dodatkowych aktywów, które pozwolą dokonać odliczeń od przychodu, w legalny sposób obniżając wysokość podatków.

Przedstawiony wcześniej czworościan jest dla mnie jednym z najważniejszych diagramów na tworzenie, a także utrzymywanie i zwiększanie stworzonego majątku. Kiedy pokazuję go ludziom, często pytają mnie, dlaczego koszty stanowią część tej struktury. Powód jest taki, że to za przyczyną naszych kosztów stajemy się bogatsi lub biedniejsi, niezależnie od tego, ile pieniędzy zarabiamy. Bogaty ojciec często mawiał: „Jeżeli chcesz wiedzieć, czy ktoś w przyszłości będzie bogatszy, czy biedniejszy, po prostu popatrz na kolumnę rozchodów w jego zestawieniu finansowym”. Koszty były bardzo ważne dla bogatego ojca. Często powtarzał: „Istnieją koszty, które cię bogacą i koszty, przez które biedniejesz. Mądry właściciel biznesu i inwestor wie, którego rodzaju kosztów pragnie i je kontroluje”.

„Głównym powodem, dla którego tworzę aktywa, jest to, że mogę zwiększać swoje dobre koszty” - powiedział mi kiedyś bogaty ojciec. „Przeciętna osoba posiada głównie złe koszty”. Różnica pomiędzy dobrymi i złymi kosztami była jednym z głównych powodów, dla których bogaty ojciec tworzył aktywa. Robił tak, ponieważ stworzone przez niego aktywa mogły kupować inne aktywa. Jak powiedział mi wtedy, gdy byłem jeszcze małym chłopcem spacerującym po plaży i oglądającym bardzo drogą nieruchomość, którą bogaty ojciec właśnie nabył: „Mnie też nie stać na tę ziemię. Ale stać na nią mój biznes”.

Jeżeli rozumiesz przepisy podatkowe dostępne w kwadrancie B, wkrótce zdasz sobie sprawę, że jednym z powodów, dla których bogaci się bogacą, jest to, że przepisy podatkowe pozwalają kwadrantowi B, bardziej niż innym kwadrantom, wydawać pieniądze przed opodatkowaniem, tworzyć i kupować

400

Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?

inne aktywa. W zasadzie przepisy podatkowe prawie wymagają, abyś kupował więcej inwestycji, korzystając z pieniędzy przed opodatkowaniem, co powoduje, że telefonują do mnie ludzie, którzy radzą mi, abym kupił więcej nieruchomości lub kolejną spółkę. Z drugiej strony, osoby z kwadrantu P muszą często korzystać z pieniędzy po opodatkowaniu, aby zbudować, stworzyć lub kupić inne aktywa.

Co zrobić ze zbyt dużą ilością pieniędzy?

„Jeżeli chcesz być bogaty, musisz mieć plan, jak zarobić mnóstwo pieniędzy. Zanim je zarobisz, musisz również mieć plan, co z nimi zrobić. Jeżeli nie będziesz miał takiego planu, stracisz pieniądze szybciej, niż je zarobiłeś”. Jednym z powodów, dla których bogaty ojciec kazał mi studiować inwestowanie w nieruchomości, było to, abym zrozumiał, jak w nie inwestować, zanim będę miał mnóstwo pieniędzy. Dzisiaj, gdy moja księgowa dzwoni i mówi: „Masz za dużo pieniędzy. Musisz kupić więcej inwestycji”, wiem, gdzie przenieść swoje pieniądze, jaką formę działalności wykorzystać i co kupić. Dzwonię do swojego agenta i kupuję więcej nieruchomości. Jeżeli kupuję aktywa papierowe, często dzwonię do mojego specjalisty od planowania finansów i kupuję produkt ubezpieczeniowy, który następnie kupuje moje akcje, obligacje lub udziały w funduszu powierniczym. Branża ubezpieczeniowa stwarza specjalne produkty ubezpieczeniowe dla ludzi bogatych, którzy są właścicielami biznesów. Kiedy biznes kupuje ubezpieczenie, stanowi to rozchód spółki i często staje się dla właściciela aktywami przynoszącymi wiele ulg podatkowych. Innymi słowy, gdy dzwoni moja księgowa, większość

pieniędzy jest już wydana, zgodnie z wcześniej ustalonym planem. Są wydawane jako koszty, które jeszcze bardziej mnie bogacą i zabezpieczają. Dlatego doradca finansowy i agent ubezpieczeniowy są dla bogatych tak ważnymi członkami zespołu.

Od dawna widuję wielu ludzi, którzy zakładają bardzo dochodowe biznesy, a kończą jako bankruci. Dzieje się tak dlatego, że nie kontrolowali swoich kosztów. Zamiast wydawać pieniądze na kupowanie innych aktywów, takich jak nieruchomości lub aktywa papierowe, przeznaczali je na nowych przyjaciół, błahe rozchody biznesowe lub kupili większe domy, piękne jachty, szybkie samochody. Zamiast wzmocnić się finansowo, stali się słabsi z każdym zarobionym i następnie wydanym dolarem.

Druga strona medalu

Bogaty ojciec często mawiał: „Bogata osoba widzi drugą stronę medalu poprzez kolumnę rozchodów. Większość ludzi uważa koszty za coś złego, co powoduje, że stajesz się biedniejszy. Kiedy zobaczysz, że koszty mogą

401

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

cię wzbogacić, zaczynasz dostrzegać drugą stronę medalu”. Mawiał również: „Patrzenie poprzez kolumnę rozchodów jest jak przechodzenie Alicji na drugą stronę lustra w Alicji w krainie czarów. Gdy tylko przeszła przez lustro, zobaczyła dziwny świat, który pod wieloma względami był odbiciem drugiej strony lustra”. Obie strony medalu tak naprawdę nie miały dla mnie większego sensu, ale bogaty ojciec powiedział: „Gdy chciałeś być bogaty, musiałeś znać nadzieje, obawy i iluzje po obu stronach medalu”.

Podczas jednego z moich spotkań z bogatym ojcem, usłyszałem coś, co pomogło mi przestać myśleć jak osoba biedna i dzięki czemu zacząłem myśleć jak osoba bogata: „Posiadając plan bogacenia się, rozumiejąc przepisy podatkowe i przepisy dotyczące spółek, mogę używać mojej kolumny rozchodów do zwiększania majątku. Przeciętna osoba używa swojej kolumny rozchodów, aby stać się biedniejszą. To jeden z największych i najważniejszych powodów, dla których niektórzy ludzie się bogacą, a inni biednieją. Jeżeli chcesz się wzbogacić i pozostać bogatym, musisz kontrolować swoje koszty”. Jeśli rozumiesz to stwierdzenie, zrozumiesz, dlaczego bogaty ojciec pragnął niskiego przychodu i wysokich kosztów. To był jego sposób na wzbogacenie się. Powiedział: „Większość ludzi w końcu traci swoje pieniądze i plajtuje, ponieważ dalej myślą jak osoby biedne, a osoby takie chcą wysokich przychodów i niskich kosztów. Jeżeli nie przestawisz swojego myślenia, zawsze będziesz żył w strachu przed utratą pieniędzy, próbując żyć tanio i oszczędnie, zamiast być finansowo inteligentnym i stawać się coraz bogatszym. Gdy tylko zrozumiesz, dlaczego osoba bogata chce wysokich kosztów i niskich przychodów, zaczniesz dostrzegać drugą stronę medalu”.

Bardzo ważna uwaga

Ten ostatni akapit jest jednym z najważniejszych fragmentów w tej książce. W zasadzie cała ta książka została napisana wokół tego jednego akapitu. Jeżeli tego nie rozumiesz, proponuję, abyś usiadł ze znajomym, który również przeczytał tę książkę i rozpoczął dyskusję, aby pogłębić swoje zrozumienie tego, o czym ona mówi. Nie oczekuję, że na pewno się ze mną zgodzisz. Byłoby dobrze, abyś po prostu zaczął to rozumieć. Możesz zacząć rozumieć, że istnieje świat

nadmiaru pieniędzy i możesz zrozumieć, jak Ty możesz stać się jego częścią. Bogaty ojciec mawiał: „Ludzie, którzy nie zmieniają swojego punktu widzenia na sprawy finansowe, będą dostrzegać tylko jedną stronę medalu. Będą widzieć tylko tę stronę, która zna wyłącznie świat niedostatku pieniędzy. Mogą nigdy nie zobaczyć drugiej strony, tam gdzie świat jest światem nadmiaru pieniędzy, nawet jeżeli już zarabiają ich mnóstwo”.

402

Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?

Poprzez zrozumienie, że może istnieć świat nadmiaru pieniędzy, zrozumienie podstaw przepisów podatkowych i przepisów dotyczących spółek oraz - dlaczego kontrolowanie swoich kosztów jest takie ważne, możesz zacząć dostrzegać zupełnie inny świat, który widuje tylko bardzo niewielu ludzi. A dostrzeganie tego świata zaczyna się w Twojej głowie. Jeżeli Twój punkt widzenia zmieni się, zaczniesz rozumieć, dlaczego bogaty ojciec zawsze mawiał: „Wykorzystuję swoje koszty, aby się coraz bardziej bogacić, a przeciętna osoba wykorzystuje je, aby coraz bardziej biednieć”. Jeśli rozumiesz to stwierdzenie, możesz zrozumieć, dlaczego uważam nauczanie finansowego alfabetu za tak ważne dla naszego systemu szkolnictwa. To jest również powód, dla którego moje gry edukacyjne CASHFLO W mogą pomóc Ci dostrzec świat pieniędzy, który tylko niewielu ludzi widuje. Stan finansowy jest jak lustro w Alicji w krainie czarów. W grze CASHFLOW, poprzez mistrzowskie opanowanie zestawienia finansowego, gracz przemieszcza się od życiowego wyścigu szczurów na szybki tor świata inwestycji, który rozpoczyna się od inwestora akredytowanego.

W jaki sposób niskie przychody i wysokie koszty mogą być dobre?

Bogaty ojciec mawiał: „Pieniądze są tylko pomysłem”. Tych kilka ostatnich akapitów zawiera parę ważnych idei. Jeżeli w pełni rozumiesz, dlaczego niskie przychody i wysokie koszty są dobre - przejdź dalej. Jeśli nie, proszę zainwestuj trochę czasu w przedyskutowanie tego z kimś, kto również czytał tę książkę. Ta idea - to kluczowa myśl książki. Wyjaśnia również, dlaczego wielu bogatych ludzi bankrutuje. Zrób więc co w Twojej mocy, aby ją zrozumieć, ponieważ nie ma zbyt wiele sensu w byciu twórczym, budowaniu aktywów i zarabianiu mnóstwa pieniędzy tylko po to, aby je wszystkie stracić. Gdy studiowałem zasadę 90/10 odkryłem, że 90% tych, którzy zarabiają 10% pieniędzy to ludzie, którzy pragną wysokich przychodów i niskich kosztów. Dlatego pozostają tam, gdzie są.

Wskazówka

Pytanie więc brzmi: „W jaki sposób niskie przychody i wysokie rozchody mogą Cię wzbogacić?” Odpowiedź zawarta jest w sposobie, w jaki inwestor doświadczony wykorzystuje przepisy podatkowe i przepisy dotyczące spółek, aby wprowadzić te koszty z powrotem do kolumny przychodów.

Na przykład:

Oto diagram przedstawiający to, co robi inwestor doświadczony.

403

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

To jest diagram 10% osób, które zarabiają 90% pieniędzy Zestawienie finansowe

Zestawiane bilansowe

I znów zadajmy to samo pytanie: „W jaki sposób niskie przychody i wysokie koszty mogą Cię wzbogacić?”

Jeżeli zaczniesz rozumieć jak i dlaczego się to odbywa, dostrzeżesz świat finansowej obfitości.

Porównaj poprzedni diagram z poniższym:

To jest diagram 90% osób, które zarabiają 10% pieniędzy

Zestawienie finansowe Praca na etacie

Zestawienie bilansowe

Aktywa Pasywa

404

Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?

To diagram finansowy większości ludzi na świecie. Pieniądze przychodzą i wychodzą przez kolumnę rozchodów i nigdy już nie wracają. Dlatego tak wielu ludzi próbuje oszczędzać, żyć skromnie i redukować koszty. Ten diagram jest również diagramem osoby, która stanowczo twierdzi: „Mój dom stanowi aktywa”. Nawet jeśli pieniądze wychodzą przez kolumnę rozchodów i nie wracają, a przynajmniej nie wracają od razu. To jest też diagram osoby, która mówi: „Tracę pieniądze każdego miesiąca, ale rząd daje mi ulgę podatkową, abym je tracił”. Mówi tak, zamiast powiedzieć: „Zarabiam pieniądze ze swojej inwestycji i rząd daje mi ulgę podatkową, abym je zarabiał”.

Bogaty ojciec mawiał: „Jedna z najważniejszych dziedzin, którą możesz kontrolować, zawiera się w pytaniu: „Jaki procent pieniędzy wychodzących z twojej kolumny rozchodów wraca w końcu do twojej kolumny przychodów w tym samym miesiącu?” Bogaty ojciec spędzał ze mną nad tym tematem całe dni i godziny. Dzięki zrozumieniu jego punktu widzenia, zobaczyłem zupełnie inny świat, którego nie widzi większość ludzi. Dostrzegłem świat stale rosnącego bogactwa, w przeciwieństwie do ludzi, którzy ciężko pracują, zarabiają mnóstwo pieniędzy i utrzymują niskie koszty. Zadaj sobie więc to samo pytanie: „Jaki procent pieniędzy wychodzących z Twojej kolumny rozchodów wraca w końcu do Twojej kolumny przychodów w tym samym miesiącu?” Jeżeli możesz zrozumieć, jak się to odbywa, powinieneś dostrzec i stworzyć świat stale rosnącego bogactwa. Jeśli masz problem ze zrozumieniem tej idei, znajdź kogoś i porozmawiajcie o tym, jak można to zrobić. Jeżeli zaczniesz to rozumieć - to zrozumiesz, co robi inwestor doświadczony. Powiedziałbym, że jest to warte dyskusji i dlatego powinieneś często czytać tę książkę i o niej rozmawiać. Została napisana, aby zmienić Twój punkt widzenia osoby ze świata niedoboru pieniędzy w punkt widzenia osoby ze świata nadmiaru pieniędzy.

Jaka jest wartość biznesu marketingu sieciowego?

Często mówię przedstawicielom firm działających w marketingu sieciowym: „Nie znacie wartości swojego biznesu”. Mówię tak, ponieważ wiele organizacji koncentruje się tylko na tym, ile pieniędzy taki biznes może wygenerować. Często ich ostrzegam mówiąc, że nie to jest najważniejsze, ile pieniędzy zarobią, ale ile pieniędzy mogą zainwestować dzięki pieniądзом sprzed opodatkowania. To jest coś, czego nie mogą zrobić osoby z kwadrantu P. Według mnie, ta korzyść jest jedną z największych zalet biznesu marketingu sieciowego. Marketing sieciowy, wykorzystywany w odpowiedni sposób, może uczynić Cię o wiele bogatszym, niż pozwala generowanie stałego przychodu. Mam kilku znajomych, którzy zarobili

405

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

w tym biznesie dziesiątki milionów dolarów i dzisiaj są bankrutami. Kiedy przemawiam na spotkaniach w organizacjach sieciowych, często przypominam liderom, że ważną częścią ich pracy jest nie tylko edukowanie ludzi, jak zarobić mnóstwo pieniędzy, ale nauczenie ich też, jak je utrzymać i uświadomienie im, że to poprzez swoje koszty staną się ostatecznie bogaci lub biedni.

Dlaczego warto mieć więcej niż jeden biznes?

Nie tylko ludzie działający w marketingu sieciowym nie zdają sobie sprawy z prawdziwej wartości swojego biznesu. Widziałem przedsiębiorców, którzy są efektywni w budowaniu biznesu, ale nie zdają sobie sprawy z jego prawdziwej wartości. Powodem, dla którego tak się dzieje, jest panujący obecnie powszechny pogląd, że budujesz biznes tylko po to, aby go sprzedać. To jest pogląd przedsiębiorcy, który nie wie tego, co o przepisach dotyczących podatków i spółek wie inwestor doświadczony. Zamiast więc budować biznes, aby kupować aktywa, często po prostu buduje biznes, sprzedaje go, płaci podatki, lokuje gotówkę w banku i zaczyna wszystko od nowa.

Mam kilku znajomych, którzy zbudowali biznesy tylko po to, aby je sprzedać. Dwóch z nich sprzedało swoje spółki za gotówkę, którą następnie straciło w kolejnym przedsięwzięciu. Straciła ją, ponieważ w biznesie nadal działa zasada 90/10. Ci dwaj znajomi pochodzili z kwadrantu S, a zbudowali biznesy w kwadrancie B. Potem sprzedali je ludziom z kwadrantu B. Kupujący zauważyli, często niewidoczną, wartość biznesu z kwadrantu B. Tak więc znajomi, którzy sprzedali swoje biznesy, w końcu zbankrutowali, chociaż otrzymali kilka milionów dolarów. Biznesy, które sprzedali, przeszły do nowych właścicieli, bogacąc ich jeszcze bardziej.

Doświadczony właściciel biznesu i inwestor zrobiliby co w ich mocy, aby utrzymać biznes możliwie jak najdłużej i sprawiliby, aby kupował jak najwięcej trwałych aktywów. Mogliby następnie sprzedać go z jak najmniejszymi skutkami podatkowymi, zachowując przy tym jak najwięcej aktywów. Jak mawiał bogaty ojciec: „Głównym powodem, dla którego ja buduję biznes, jest to, aby kupował

mi aktywa”. Dla wielu przedsiębiorców biznes, który budują, stanowi ich jedyne aktywa, ponieważ wykorzystują strategię pojedynczej spółki i nie korzystają z siły strategii inwestycyjnej posiadania wielu spółek. (Aby skorzystać z takiej strategii, potrzebny jest zespół profesjonalnych doradców). Dowodzi to, że dużą zaletą kwadrantu B jest to, że przepisy podatkowe dla tego kwadrantu pozwalają Ci wydawać pieniądze przed opodatkowaniem, aby uczynić Cię bogatszym finansowo. W zasadzie przepisy nagradzają Cię za inwestowanie jak największej ilości pieniędzy. Mimo wszystko to bogaci tworzą reguły tej gry.

406

Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?

Potęga kosztów

PRZYCHÓD Z BIZNESU

PRZYCHÓD „\ JV PRZYCHÓD

PASYWNY ^ /r Z PORTFELA

aktywa - nieruchomości ^^ Jv aktywa - papiery wartościowe

KOSZTY

Oto dlaczego koszty mogą być aktywami lub pasywami, niezależnie od tego, ile generujesz pieniędzy. Jednym z powodów, dla których 90% ludzi posiada tylko 10% pieniędzy jest to, że nie

wiedzą, jak wydawać pieniądze, które zarabiają. Jak mawiał bogaty ojciec: „Bogata osoba nawet śmieci może zamienić w gotówkę. Reszta używa gotówki, aby zamieniać ją w śmieci”.

Jaka jest więc odpowiedź na pytanie: „Dlaczego ludzie bogaci bankrutują?” „Z tego samego powodu, z jakiego biedni pozostają biedni, a klasa średnia boryka się z finansami”. Powód, dla którego bogaci, biedni i klasa średnia bankrutują jest taki, że tracą kontrolę nad swoimi kosztami. Zamiast wykorzystywać swoje koszty do bogacenia się, wykorzystują je, aby stać się biednymi.

407

Etap piąty
Oddawanie

Rozdział 42

Czyjesteś
przygotowany,
aby oddawać?

Dziedzina 10 nadzorowana przez inwestora

Nadzorowanie dotacji, filantropii, redystrybucji majątku Ostatnio jeden z moich kolegów ze szkoły średniej - Dan - był przejazdem w mieście i zapytał, czy moglibyśmy zagrać w golfa. Dan zawsze był świetnym golfistą, a ja nie grałem już od wielu miesięcy, więc na początku się zawahałem. Zdając sobie jednak sprawę, że celem gry było wspólne spędzenie czasu i odnowienie starej przyjaźni, a nie współzawodnictwo - zgodziłem się zagrać.

Gdy jeździliśmy na wózku do golfa, po przegranej przeze mnie partii gry, rozmowa zeszła na to, czym się obecnie zajmujemy w życiu. Gdy powiedziałem Danowi, że przeszedłem w stan spoczynku i buduję biznesy -jeden, aby wprowadzić go na giełdę, a drugi, aby mieć dla siebie - bardzo się rozżłościł. W swojej złości oskarżył mnie o chciwość, myślenie tylko o sobie i wyzyskiwanie biednych. Przez godzinę starałem się zachować spokój, ale w końcu nie mogłem więcej znieść i powiedziałem: „Dlaczego myślisz, że bogaci są chciwi?”

411

Inwestycyjny poradnik bogatego o/ca

Odpowiedział: „Ponieważ każdego dnia widzę jedynie biednych ludzi. Nigdy nie widziałem, aby bogaci coś dla nich robili”. Dan jest adwokatem z urzędu dla tych, których nie stać na adwokata. „Przepaść pomiędzy tymi, którzy mają i tymi, którzy nie mają, jest większa niż kiedykolwiek i sytuacja wcale się nie polepsza. Mamy obecnie rodziny, które nie mają nadziei na wyjście z biedy. Straciły z oczu marzenie, na którym została zbudowana Ameryka. A ludzie tacy jak ty zarabiają coraz więcej. Czy tylko o tym potrafisz myśleć? O budowaniu biznesów i bogaceniu się? Stałeś się tak samo zły jak ojciec Michała - chciwy człowiek, który tylko się bogacił”.

W trakcie następnej partii, Dan zaczął się uspokajać. Na zakończenie umówiliśmy się na następny dzień w hotelowej restauracji i miałem mu pokazać coś, nad czym akurat pracowałem.

Następnego dnia pokazałem Danowi grę. - Do czego jest ta plansza?

- zapytał, gdy usiedliśmy przy stole.

Pokazując mu swoją grę, wyjaśniłem moją teorię, że bieda jest wynikiem braku edukacji. - To jest wyuczony uwarunkowanie - powiedziałem.

- Człowiek uczy się tego w domu. Ponieważ szkoła nie uczy cię o pieniądzach, uczysz się o tym w domu.

- Czego więc uczy ta gra? - zapytał Dan.

- Uczy finansowego alfabetu- odpowiedziałem. - Słowa są, według mnie, najpotężniejszymi narzędziami lub aktywami, jakie posiadają ludzie, ponieważ słowa mają wpływ na nasze umysły, a te tworzą rzeczywistość. Problemem dla wielu ludzi jest to, że opuszczają dom i szkołę i nigdy nie uczą się rozumieć słownictwa związanego z pieniędzmi, czego wynikiem jest życie pełne zmagania z finansami.

Dan oglądał kolorową planszę do gry, a kelnerka przyniosła nam więcej kawy.

- Zamierzasz więc wyeliminować biedę przy pomocy gry planszowej?

- zapytał sarkastycznie.

- Nie - zachichotałem. - Nie jestem taki naiwny. Stworzyłem grę głównie dla ludzi, którzy chcą zostać właścicielami biznesów i inwestorami. Zarządzanie przepływem pieniężnym jest podstawową umiejętnością potrzebną każdemu, kto chce być bogaty.

- Więc stworzyłeś tę grę dla ludzi, którzy chcą być bogaci, nie dla biednych? - zapytał Dan, znowu zaczynając się złościć.

Ponownie rozbawiła mnie jego reakcja. - Nie, nie - powiedziałem.

- Nie stworzyłem tego produktu, aby pominąć biednych. Powiem to jeszcze raz: stworzyłem tę grę dla ludzi, którzy chcą być bogaci niezależnie od tego, czy dzisiaj są bogaci, czy biedni.

412

Czy jesteś przygotowany, aby oddawać?

Wzburzenie na twarzy Dana trochę zelżało.

- Moje produkty są przeznaczone dla ludzi, którzy chcą być bogaci

- powtórzyłem jeszcze raz. - Nie mogą pomóc wszystkim, niezależnie od tego kim są lub jaka jest ich sytuacja finansowa, dopóki sami nie zechcą być bogaci. Moje produkty nie pomogą osobie bogatej lub należącej do klasy średniej, dopóki ona sama nie zapagnie się wzbogacić.

Dan siedział kręcąc głową. Widać było, że jego złość narasta. W końcu powiedział: - To znaczy, że spędziłem całe swoje życie próbując pomóc innym, a ty mówisz, że nie mogę im pomóc?

- Nie, nie mówię tego - powiedziałem. - Nie mogę komentować tego, co robisz ani tego, jak jesteś skuteczny. Poza tym nie mnie to oceniać.

- Więc co mówisz? - zapytał Dan.

- Mówię, że nie możesz pomóc ludziom, dopóki oni sami nie będą chcieli naprawdę pomóc sobie - powiedziałem. - Jeżeli ktoś nie chce się wzbogacić, moje produkty są bezwartościowe.

Dan siedział chłonąc to, co próbowałem wytłumaczyć. - W moim świecie prawa często udzielam ludziom porad. Wielu ludzi ich nie przyjmuje

- powiedział Dan. - Widzę ich znowu po roku lub dwóch i są w takiej samej sytuacji. Z powrotem siedzą w więzieniu albo są oskarżeni o przemoc w rodzinie lub coś innego. Czy do tego zmierzasz? Sama rada nie pomoże, dopóki ktoś szczerze nie będzie chciał zmienić swojej sytuacji w życiu?

- To właśnie mówię - powiedziałem. - Dlatego najlepsza dieta i plan treningów nie pomogą, o ile ktoś naprawdę i szczerze nie będzie chciał stracić na wadze. Dlatego też, jeśli jeden uczeń nie jest

zainteresowany nauką jakiegoś przedmiotu - to przeszkadza reszcie klasy i cała lekcja jest stratą czasu. Trudno jest nauczyć kogoś, kto nie jest zainteresowany uczeniem się. Odnosi się to również do mnie. Np. nie jestem zainteresowany nauką zapasów z rekinami. Nie możesz więc zmusić mnie do niej. Ale w przypadku golfa jest inaczej. Będę ciężko pracował, trenowałem godzinami i płacił duże pieniądze za lekcje, ponieważ chcę się tego nauczyć.

Dan pokiwał głową. - Rozumiem - powiedział.

- Ale nie pokazałem ci tej gry ze względu na aspekt bogacenia się. Chcę ci pokazać, czego bogaty ojciec nauczył mnie i Michała o szczodrości. I oddawaniu pieniędzy.

Przez następne dziesięć minut wyjaśniałem część 5 planu bogatego ojca, udowadniając Danowi, że dużą część tego planu stanowiło bycie hojnym i miłosiernym. Wskazując na planszę gry powiedziałem: - Ojciec Michała zapoznał nas z pięcioma etapami związanymi z majątkiem i pieniędzmi. Etap piąty - to był obowiązek oddawania społeczeństwu pieniędzy po tym, jak je zarobiłeś. Ojciec Michała był mocno przekonany, że zarabianie

413

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

pieniędzy i gromadzenie ich jak w spichlerzu jest złym sposobem wykorzystywania ich potęgi.

- Więc umieściłeś piąty etap planu ojca Michała w swojej grze planszowej? - zapytał Dan podejrzliwym głosem. - Twoja gra uczy ludzi nie tylko tego, jak być bogatym, ale również jak być hojnym?

Pokiwałem głową: - To była część planu. Bardzo ważna część.

Dorastając z Michałem i ze mną, Dan wiedział kim jest bogaty ojciec. Słyszał o planie inwestycyjnym, który sporządziliśmy po moim powrocie z Wietnamu. Dan był świadomy tego, co przeszedłem, aby nauczyć się, jak być właścicielem biznesu i inwestorem. Zdenerwował się, gdy mówiłem o etapie 3 i 4, gdzie inwestowałem w inne biznesy i bogaciłem się. Teraz dowiadywał się o etapie 5.

- Jak powiedziałem, etap 5 jest prawdopodobnie najważniejszym etapem planu bogatego ojca i celowo włączyłem go do tej gry.

- Czym więc jest etap 5? - zapytał Dan. - Pokaż mi go na planszy. Wskazałem na różowe pola szybkiego toru na planszy. Gra składa się

z dwóch różnych torów. Jednego okrągłego toru wewnątrz, znanego jako „wyścig szczurów” oraz zewnętrznego, bardziej prostokątnego toru

- zwanego „szybkim torem”, gdzie inwestują bogaci. Te różowe kwadraty

- to etap 5 - powiedziałem, wskazując na jedno z pól.

- Biblioteka dla dzieci - przeczytał na głos Dan napis na polu, które wskazywałem palcem. Potem wskazałem na inne pole.

- Ośrodek badań nad nowotworami - przeczytał głośno Dan.

- I również to pole - powiedziałem, przesuwasz swój palec na inny kwadrat.

- Dar wiary - przeczytał Dan napis pod palcem.

- Chcesz powiedzieć, że umieściłeś dobroczynne pola na szybkim torze? - zapytał Dan. - Torze inwestycyjnym bardzo bogatych ludzi?

Potakując głową, powiedziałem: - Tak. Na szybkim torze istnieją dwa rodzaje marzeń. Marzenia o osobistych przyjemnościach i marzenia o stworzeniu lepszego świata przy pomocy swojego nadmiernego bogactwa.

Dan pokręcił wolno głową, mówiąc: - To znaczy, że ojciec Michała nauczył was być i bogatymi, i miłosiernymi?

Przytaknąłem, wskazując szybko na różne marzenia o dobroczynności znajdujące się na szybkim torze gry. - Bogaty ojciec powiedział, że jedną z najważniejszych dziedzin nadzorowanych przez inwestora jest nadzór nad zwracaniem społeczeństwu większości pieniędzy.

- Miał reputację bogatego, chciwego człowieka - powiedział Dan.

414

Czy jesteś przygotowany, aby oddawać?

- Wielu ludzi mówiło okropne rzeczy o nim i jego chciwości.

- Tak myślała większość ludzi - odparłem. - Jednak my z Michałem wiedzieliśmy co innego. Im więcej pieniędzy zarabiał, tym więcej rozdawał. Ale rozdawał je po cichu.

- Nie wiedziałem o tym - powiedział Dan. - Zatem w późniejszych latach poświęcił się oddawaniu społeczeństwu wszystkich pieniędzy, które zgromadził.

- No, nie wszystkich - powiedziałem. - Chciał trochę zostawić swoim dzieciom. Chodzi mi o to, że wielu ludzi wierzy, iż bogaci są chciwi. To przekonanie czyni ich ślepyi na prawdę lub rzeczywistość, która jest taka, że nie wszyscy bogaci są chciwi. Jeżeli otworzysz oczy, zobaczysz, że wiele bardzo bogatych osób włożyło duży wkład finansowy w społeczeństwo. Zobacz, ile oddał Andrew Carnegie poprzez biblioteki, Henry Ford poprzez swoją Fundację Forda i Rockefellerowie poprzez Fundację Rockefellera. Mój bohater - George Soros, założyciel The Quantum Fund - dzisiaj przeznaczają olbrzymie sumy pieniędzy w nadziei na stworzenie globalnego społeczeństwa i promuje większe finansowe zrozumienie pomiędzy narodami. Ale często słyszymy o nim i jego funduszu hedgingowym jedynie przykre opinie, wypowiedziane przez przywódców politycznych.

- John D. Rockefeller nie tylko stworzył swoją fundację charytatywną, aby rozdawać pieniądze, ale dokonał dużych darowizn dla University of Chicago, podobnie jak wielu bogatych wychowanków ofiarowuje pieniądze na swoje szkoły. Wielu innych superbogatych założyło swoje własne instytucje szkolnictwa wyższego, tak jak Stanford założył Stanford University, a Duke - Duke University. Bogaci zawsze byli bardzo hojni dla szkolnictwa wyższego.

- Yanderbilt University został również założony przez bardzo bogatego przedsiębiorcę - dodał Dan.

- Zdaję sobie sprawę, że bogaci tworzą miejsca pracy oraz dostarczają towarów i usług, aby trochę poprawić życie. A teraz mówisz mi, że często oddają społeczeństwu pieniądze - powiedział Dan.

- Właśnie to chcę powiedzieć - odparłem. - A jednak wielu ludzi widzi tylko to, co uważają za chciwą stronę bogatych. Wiem, że istnieją chciwi bogaci ludzie, ale są również chciwi biedni ludzie.

- Więc bogaty ojciec oddawał pieniądze? - powtórzył Dan.

- Tak - odpowiedziałem. - Najwięcej szczęścia dał mu etap 5. Poza tym, szczodrość zwiększała jego koszty, zmniejszała przychody i przeprowadziła go przez lustro.

- Co? - wyjął zdezorientowany Dan. - Jakie lustro?
- Nieważne - powiedziałem. - Po prostu wiedz, że bycie hojnym uczyniło
415

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
go szczęśliwym na wiele sposobów.

- Na co przeznaczają swoje pieniądze? - zapytał Dan.

- Ponieważ jego ojciec umarł na raka, fundacja bogatego ojca dawała mnóstwo pieniędzy na badania nad nowotworami. Zbudował również oddział onkologiczny w małym wiejskim szpitalu, aby ludzie z okolicy mogli być bliżej swoich bliskich, w czasie ich hospitalizacji. Będąc osobą bardzo religijną, zbudował również budynek z salami lekcyjnymi dla swojego kościoła, aby kościół miał większą szkółkę niedzielną dla dzieci. Był również patronem sztuki, kupując dzieła wielu utalentowanych artystów, a także przekazując pieniądze na muzea. Najważniejsze jest to, iż jego fundacja jest tak dobrze zarządzana, że nawet po jego śmierci będzie dalej zarabiała i ofiarowywała pieniądze, robiąc mnóstwo dobrego dla społeczeństwa. Trusty i fundacje, które powołał do życia, będą dostarczać pieniędzy na wiele ważnych celów przez następne lata.

- Planował mieć za dużo pieniędzy w życiu i za dużo pieniędzy po śmierci

- powiedział Dan.

- Z pewnością miał plan - odparłem.

- Twoja gra CASHFLOW naprawdę zawiera wszystko to, czego uczył cię bogaty ojciec. Nauczył cię, jak zarabiać pieniądze i jak je oddawać

- powiedział Dan.

- Zrobiłem co mogłem, aby zawrzeć w grze wszystkie ważne rzeczy, których mnie uczył. A oddawanie było jedną z najważniejszych - odparłem.

- Nauczył mnie, jak nadzorować zdobywanie bogactwa oraz jak nadzorować oddawanie go.

- Szkoda, że więcej ludzi tego nie robi - powiedział Dan.

- Och, będzie więcej ludzi, którzy oddają pieniądze - powiedziałem.

- Spójrz na pokolenie wyżu demograficznego. Wielu z nich było hippisami w latach sześćdziesiątych, a dzisiaj szybko zostają multimilionerami. Za kilka lat, rewolucja, w której brali udział, dojdzie do pełnej mocy. Wielu z nich to osoby odczuwające odpowiedzialność społeczną. To, czego nauczyli się w latach sześćdziesiątych, w swoich biednych studenckich latach, zaczną owocować w ciągu kilku najbliższych lat. Ich ideały w połączeniu z ich bogactwem będą w świecie potężną siłą finansową, polityczną i społeczną. Myślę, że będą dokonywać charytatywnych uczynków, na które nie stać dzisiaj naszego rządu. Wielu bogatych, pochodzących z pokolenia wyżu, dokończy wielu społecznie ważnych działań, które chcieli dokonać, gdy byli biedni.

- Dlaczego sądzisz, że będą hojni? - spytał Dan.

- Ponieważ to już się dzieje - odparłem. - Ted Turner przekazał miliard dolarów Organizacji Narodów Zjednoczonych i zbeształ ludzi takich jak

416

Czy jesteś przygotowany, aby oddawać?

Bili Gates za to, że nie są wystarczająco szczodrzy. W ciągu niecałych trzech lat po tym wyzwaniu, sam Bili Gates przeznaczył 4 miliardy dolarów na różne cele - a jest przecież wciąż

młodym człowiekiem. Czy możesz sobie wyobrazić, ile ofiaruje, gdy będzie starszy?

- Ale czy nie zrobił tak dlatego, że miał wytoczony proces przez rząd federalny? - zapytał Dan. - Daje pieniądze, aby dobrze wyglądać?

- No cóż, wielu dziennikarzy w swoich artykułach o jego hojności tak twierdzi. Ale pozwól, że zadam ci pytanie: ilu dziennikarzy rozdało 4 miliardy dolarów? - zapytałem cicho. - Fakty są takie, że tylko w 1999 r. Bili Gates posiadał pełnoetatowych pracowników odpowiedzialnych za rozdanie 325 milionów dolarów. Ilu dziennikarzy rozdało 325 milionów dolarów w 1999 r.? Nawet jeśli potrzebował szturchnięcia ze strony Teda Turnera, faktem pozostaje to, że Bili Gates rozdaje pieniądze. I faktem pozostaje to, że zamożni przedsiębiorcy z pokolenia wyżu będą wywierać na siebie wzajemny nacisk, aby być hojnym. Być bogatym i nie być hojnym - będzie źle widziane w towarzystwie.

- Więc ojciec Michała był hojnym człowiekiem i nauczył was, jak być hojnymi.

Przytaknąłem: -1 chociaż wielu ludzi w mieście krytykowało go za to, że jest bogaty, on dalej bez rozgłosu rozdawał pieniądze. Bycie hojnym miało dla niego finansowy sens i dawało dużo przyjemności.

- Naprawdę nie wiedziałem o tym - powiedział Dan cicho i prawie z namaszczeniem. -1 dawanie pieniędzy uczyniło go szczęśliwym?

Pokiwałem głową. - W późniejszych latach swojego życia widziałem, jak ogarnia go spokój, którego nie widziałem nigdy wcześniej. Zrobił dużo dobrego w swoim życiu i będzie to kontynuowane po jego śmierci. Jego życie osiągnęło pełnię.

- Był bardzo dumny z Michała i ze mnie - powiedziałem. - Mówił również, że zdaje sobie sprawę, że jestem bardziej podobny do własnego ojca. Wiedział, że jestem nauczycielem i miał nadzieję, że pójdę uczyć innych, tak jak on uczył mnie. Chciał, abym spełnił rolę obu ojców - bogatego człowieka i nauczyciela.

-1 na tym się skończyło? - zapytał Dan.

- Nie - odparłem. - Nie mógł tego tak zostawić. Zawsze się bał, że zrezygnuję po drodze. Obawiał się, że zabraknie mi wytrwałości, aby zrealizować plan inwestycyjny, co oznaczałoby, że nie spełniłyby się moje marzenia finansowe. Zawsze się bał, że dołączę do przegranych tego świata, robiąc to, co łatwe, zamiast robić to, co konieczne.

- Idź do przodu, cały czas dbaj o swój biznes, bądź wierny swoim marzeniom, a wszystkie one się spełnią - powiedziałem cicho. - To była

417

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
ostatnia rada jakiej mi udzielił.

Przywołując mnie do teraźniejszości, Dan zapytał: - Czy spełniły się wszystkie twoje marzenia?

- Prawie - odparłem. - Nadal chcę zostać inwestorem ostatecznym, no i właśnie założyliśmy naszą fundację.

- Jaką fundację? - zapytał.

- Kiedy Kim, Sharon i ja zakładaliśmy CASHFLOW Technologies, Inc., naszą misją było: „Podnieść finansową pomyślność ludzkości”.

- To dosyć agresywna misja - powiedział Dan, podnosząc brwi.

- Rozumiem dlaczego tak mówisz, ale my każdego dnia realizujemy naszą misję. Każdego dnia otrzymujemy telefony, listy i e-maile od ludzi, którzy podjęli działania, aby poprawić swoje finansowe życie. Przytłoczył nas odzew od korzystających z naszych produktów. Za każdym razem, gdy słyszymy, że ktoś poprawił swoją finansową pomyślność, czujemy, że zrealizowaliśmy naszą misję.

- A co z fundacją? - spytał Dan.

- Stworzyliśmy Fundację Finansowego Alfabetu, aby mieć organizację nie przynoszącą zysków, przy pomocy której moglibyśmy oddawać. Zostaliśmy tak bardzo pobłogosławieni przez naszych uczniów i klientów, że chcieliśmy oddać trochę pieniędzy. Fundacja będzie wspierała inne organizacje w ich wysiłkach zmierzających do propagowania finansowego alfabetu.

- Np. w stanie Indiana jest nauczyciel szkoły średniej, który uczy swoich uczniów, korzystając z gier CASHFLOW 101 i CASHFLOW 202. Pomaga nam opracować program, z którego mogliby korzystać inni nauczyciele w swoich klasach. Tej wiosny zamierza wysłać swoich uczniów do szkół podstawowych, aby uczyli tam dzieci przy pomocy gry CASHFLOW dla dzieci. Oprócz tego, w Tucson w Arizonie, starsze dzieci uczą młodsze w klubie Boys and Girls. Jesteśmy tak podekscytowani tym, że dzieci uczą inne dzieci, że mamy nadzieję rozszerzyć ten program na cały świat. Fundacja może pomóc to zrealizować.

- Brzmi to świetnie Robercie. Miło przekonać się, że dawanie daje ci tyle energii - powiedział Dan.

- Wciąż rozwijamy fundację i jej programy. Ważne jest, abyśmy wspierali uczenie się wszędzie, gdzie jest to możliwe. Kim, Sharon i ja zostaliśmy pobłogosławieni sukcesem i chcemy nadal szukać sposobów na oddawanie pieniędzy poprzez pomaganie innym w nauczaniu finansowego alfabetu.

418

Czy jesteś przygotowany, aby oddawać?

Foundation for Financial Literacy została założona jako niedochodowa korporacja dla celów dotacji i edukacji i w tej formie też będzie działała, według ustawy 501©(3) i przepisów określonych przez Internal Revenue Code, zgodnie, ze zmianami z 1986 r. Celem fundacji jest wspomaganie będących w potrzebie i wspomaganie programów: edukacyjnych, dotacji, religijnych i naukowych oraz organizacji, które wspomagają finansową edukację. Fundacja przyjmuje zgłoszenia pod adresem:

The Foundation for Financial Literacy
P.O. Box 5870 Scottsdale, AZ 85261-5870, USA

www.richdad.com

Cashflow® Technologies, Inc. częściowo wspomaga fundację w formie czasu swoich pracowników, udostępniając lokal i usługi biurowe oraz dotując ją.

419

Podsumowanie

Dlaczego już nie
potrzeba pieniędzy,
aby je zdobyć?

Niedawno, gdy prowadziłem zajęcia z inwestowania, zadano mi pytanie: „W którą spółkę internetową radziłby pan zainwestować?”

Odpowiedziałem: „Dlaczego miałby pan inwestować w czyjąś spółkę internetową? Dlaczego nie miałby pan założyć własnej i zaprosić ludzi, aby w nią zainwestowali?”

Jak powiedziałem wcześniej, istnieje wiele książek o inwestowaniu, mówiących jak kupować aktywa. Ta książka została poświęcona nauce tego, jak stworzyć aktywa, które kupują inne aktywa. Dlaczego nie miałbyś rozważyć stworzenia aktywów, zamiast po prostu je kupować? Mówię to, ponieważ nigdy przedtem nie było łatwiej stworzyć swoich własnych aktywów.

Świat ma 10 lat

11 października 1998 r., bank inwestycyjny Merrill Lynch dał całostronicową reklamę w kilku większych amerykańskich gazetach, ogłaszając, że świat ma dopiero 10 lat. Dlaczego tylko 10 lat? Ponieważ tyle minęło od zburzenia muru berlińskiego. Niektórzy historycy ekonomii uważają to wydarzenie za koniec epoki industrialnej i początek epoki informacyjnej.

421

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Do czasu nadejścia epoki informacyjnej, większość ludzi musiała być inwestorami nie posiadającymi dostępu do wewnętrznej informacji firmy. Teraz, gdy świat ma trochę ponad 10 lat, coraz więcej osób może inwestować, mając taką informację. Gdy odpowiedziałem: „Dlaczego miałby pan inwestować w czyjąś spółkę internetową? Dlaczego nie miałby pan założyć swojej własnej spółki internetowej?”, miałem na myśli: „Żyjemy obecnie w epoce informacyjnej, więc dlaczego nie miałby pan być inwestorem wewnętrznym?”

Trzy epoki

W epoce agrarnej bogaci byli właścicielami zamków, które górowały nad dużymi obszarami żyznej, rolniczej ziemi. Ludzi tych nazywało się monarchami i szlachtą. Jeżeli nie urodziłeś się w tej grupie, byłeś outsiderem, który miał bardzo małą szansę, aby wejść do niej. Życie kontrolowała zasada 90/10. Dlatego 10% tych, którzy byli przy władzy, znalazła się tam ze względu na małżeństwo, urodzenie lub podboje; pozostałe 90% było chłopami pańszczyźnianymi, którzy ciężko pracowali, ale nie posiadali niczego na własność.

W epoce agrarnej, jeżeli byłeś dobrym, ciężko pracującym człowiekiem, byłeś szanowany; idea pracowitości była przekazywana z pokolenia na pokolenie. Wtedy też próżniaczy bogacze zaczęli być nienawidzeni - 90% ludzi pracowało na pozostałe 10%, którzy sprawiali wrażenie, że nie pracują. Te idee również przekazywano z pokolenia na pokolenie i są one nadal popularne oraz wciąż przekazywane.

Następnie nadeszła epoka industrialna i majątek został przemieszczony z ziemi rolnej na nieruchomości. Budynki, fabryki, magazyny, kopalnie i domy mieszkalne dla robotników ceniono wyżej niż samą ziemię. Nagle wartość żyznej, urodzajnej ziemi rolniczej spadła, ponieważ majątek przeszedł w ręce właścicieli budynków wybudowanych na tej ziemi. W zasadzie, zdarzyła się interesująca rzecz. Nagle żyzna, urodzajna ziemia stała się mniej

wartościowa niż skalista ziemia, gdzie uprawa była trudna. Grunt skalisty stał się nagle bardziej wartościowy, ponieważ był tańszy niż żyzna ziemia. Mógł również utrzymać wyższe budynki, takie jak wieżowce lub fabryki, a także często zawierał bogactwa naturalne (na przykład ropę naftową, rudę żelaza i miedzi), które napędzały epokę industrialną. Kiedy nastąpiła zmiana epok, majątek własny wielu rolników się zmniejszył; aby utrzymać swój standard życia, musieli pracować ciężiej i uprawiać więcej ziemi niż do tej pory.

To właśnie w epoce industrialnej stała się popularna idea: „Idź do szkoły, abyś mógł znaleźć pracę”. W epoce agrarnej formalne wykształcenie nie

422

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć? było konieczne, ponieważ umiejętności przekazywano z pokolenia na pokolenie; piekarze uczyli swoje dzieci, jak być piekarzami itd. Pod koniec tamtej epoki rozpowszechniła się idea „pracy etatowej” lub jednej pracy na całe życie. Chodziłeś do szkoły, zdobyłeś tę jedną pracę na całe życie, wspinałeś się w hierarchii spółki lub związku zawodowego, a kiedy przeszedłeś na emeryturę, firma albo rząd dbały o Twoje potrzeby.

W epoce industrialnej ci, którzy nie byli szlachetnie urodzeni, mogli stać się bogaci i potężni. Opowieści o pucybutach zostających milionerami zachęcały ambitnych. Przedsiębiorcy zaczynali od zera i zostawali miliarda-rami. Gdy Henry Ford zdecydował się na masową produkcję samochodów, znalazł trochę taniego, skalistego gruntu, którego nie chcieli farmerzy, w pobliżu małego miasta o nazwie Detroit i tam narodził się przemysł samochodowy. Rodzina Fordów stała się w gruncie rzeczy nową szlachtą i wszyscy wokół nich, którzy robili z nimi biznes, również stali się nową, bogatą szlachtą. Nowe nazwiska, takie jak Rockefeller, Stanford i Carnegie, stały się równie prestiżowe jak nazwiska królów i królowych. Często ludzie równocześnie szanowali ich i pogardzali nimi za ich wielkie bogactwo i władzę.

Jednak w epoce industrialnej, tak jak w epoce agrarnej, tylko niewielu ludzi kontrolowało większość bogactwa. Wciąż prawdziwa była zasada 90/10, choć teraz 10% nie było predestynowanych urodzeniem, ale samą determinacją. Zasada 90/10 sprawdzała się, gdy potrzeba było dużego wysiłku i koordynacji, a także mnóstwa pieniędzy, ziemi i władzy, aby zbudować i kontrolować majątek. Np. aby założyć firmę motoryzacyjną, spółkę naftową lub wydobywczą nadal potrzeba dużo kapitału, mnóstwa pieniędzy, ziemi i wielu mądrych ludzi z wykształceniem. Poza tym, aby taki biznes wystartował, musisz często latami zмагаć się z biurokracją-jak badania środowiska, umowy handlowe, prawo pracy i tak dalej. W epoce industrialnej standard życia większości ludzi podwyższył się, ale kontrola nad prawdziwym bogactwem wciąż pozostała w rękach niewielkiej grupy ludzi. Zmieniły się zasady.

Zmieniła się zasada 90/10

Kiedy runął mur berliński i pojawił się Internet, zmieniło się wiele zasad. Jedną z najważniejszych, które się zmieniły, była zasada 90/10. Chociaż jest prawdopodobne, że jedynie 10% ludności będzie zawsze kontrolowało 90% pieniędzy, zmieniła się dostępność lub szansa na dołączenie do tych 10%. Internet zmienił koszt dołączenia do tej grupy. Dzisiaj już nie trzeba być urodzonym w rodzinie królewskiej, jak było to w epoce agrarnej. Nie potrzeba olbrzymich sum pieniędzy, ziemi i ludzi, aby dołączyć do 10%.

423

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Dzisiaj ceną wstępu jest pomysł, a pomysły są darmowe.

W epoce informacyjnej jedyne co potrzeba, aby zostać bardzo, bardzo bogatym - to informacja lub pomysły. Dlatego możliwe jest, aby zupełnie nieznanne osoby w jednym roku, znalazły się na liście najbogatszych ludzi świata w roku następnym. Tacy ludzie często przeskakują tych, którzy zdobyli swoje pieniądze w minionych epokach. Studenci, którzy nigdy nie pracowali na posadzie, zostają miliardami. Lada dzień uczniowie szkół średnich prześcigną swoich kolegów z uczelni.

Pamiętam, jak na początku lat 90-tych czytałem artykuł w gazecie, w którym napisano: „Wielu obywateli rosyjskich skarżyło się, że pod władzą komunistyczną tłumiono ich kreatywność. Teraz, po zakończeniu komunistycznych rządów, wielu Rosjan zaczyna zdawać sobie sprawę, że nie mieli żadnej kreatywności”. Osobiście uważam, że każdy z nas posiada jakiś wspaniały, twórczy pomysł, jedyny w swoim rodzaju, pomysł, który może być przekształcony w aktywa. Problem z Rosjanami, podobnie jak z wieloma obywatelami na całym świecie, polega na tym, że nie mieli możliwości skorzystania z porad bogatego ojca, przybliżających potęgę trójkąta B-I. Myślę, że jest bardzo ważne, abyśmy nauczyli większą liczbę osób, jak być przedsiębiorcami i jak swoje unikalne pomysły obrócić w biznesy, które tworzą bogactwo. Jeżeli to zrobimy, nasza pomysłowość będzie rosła w miarę, jak epoka informacyjna będzie się rozprzestrzeniać na cały świat.

Po raz pierwszy w historii świata, zasada 90/10 w odniesieniu do bogactwa może się już nie stosować. Już nie potrzeba pieniędzy, aby zdobyć pieniądze. Już nie potrzeba dużych obszarów ziemi lub bogactw naturalnych, aby się wzbogacić. Już nie potrzeba przyjaciół na wysokich stanowiskach, aby zostać bogatym. Nie gra już roli, czy Twoi krewni przybyli do Ameryki na statku Mayflower, nieważne do jakiego chodziłeś uniwersytetu, jakiej jesteś płci, rasy lub religii. Dzisiaj jedyne, co potrzeba, to pomysł, a jak zawsze mawiał bogaty ojciec: „Pieniądze są ideą”. Dla niektórych ludzi jednak najtrudniej jest zmienić starą ideę. Jest dużo prawdy w powiedzeniu: „Nie można nauczyć starego psa nowych sztuczek”. Myślę, że dokładniejsze jest powiedzenie: „Nie można nauczyć nowych sztuczek kogoś, kto uporczywie trwa przy starych ideach, bez względu na to, czy jest młody, czy stary”.

Gdy więc słyszę pytanie: „W którą spółkę internetową zainwestowałbyś?”, nadal odpowiadam: „Dlaczego nie miałbyś zainwestować w swoją własną spółkę internetową?” Nie sugeruję, aby moi rozmówcy koniecznie zakładali spółki internetowe; proszę ich jedynie, aby rozważyli możliwość założenia swojej firmy. Wiele propozycji dotyczących działalności w ramach

424

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?

franchisingu i marketingu sieciowego jest obecnie dostępnych w Internecie. Gdy ludzie rozważają pomysł założenia swojego biznesu w kwadrancie B, ich umysły przechodzą od ciężkiej pracy i ograniczeń fizycznych do możliwości nieograniczonego bogactwa. Jedyne, czego potrzeba - to pomysł - a żyjemy w epoce pomysłów. Nie sugeruję, aby ludzie porzucili swoją pracę etatową i rzucili się na zakładanie firmy. Proponuję, aby zatrzymali swoją pełnoetatową pracę i rozważyli otwarcie biznesu na pół etatu.

Wyzwanie dla starych idei

Dzisiaj na giełdzie akcji można często usłyszeć, jak spikerzy mówią: „Stara ekonomia kontra nowa ekonomia”. Pod wieloma względami ludzie, którzy zostali w tyle, są często tymi, którzy dalej myślą w kategoriach starej ekonomii w przeciwieństwie do nowej ekonomii.

Bogaty ojciec stale przypominał swojemu synowi i mnie, że pieniądze są tylko ideą. Ostrzegali nas również, abyśmy byli bardzo czujni, obserwowali nasze idee i stawiali im wyzwanie, kiedy należało tak robić. Byłem wtedy młody i niedoświadczony i nigdy w pełni nie rozumiałem, o co mu chodzi. Dzisiaj, gdy jestem starszy i mądrzejszy, mam olbrzymi szacunek dla jego ostrzeżenia, aby rzucać wyzwanie swoim starym ideom. Bogaty ojciec mawiał: „To co jest dobre dla ciebie dzisiaj, może być niedobre jutro”.

Obserwuję, jak Amazon.com - spółka bez żadnych zysków lub nieruchomości - rośnie szybciej i staje się cenniejsza na rynku giełdowym od takich uznanych detalistów, jak Wal-Mart, Sears, J.C. Penny i K-Mart. Nowy, nie przynoszący zysków sklep internetowy jest postrzegany jako bardziej wartościowy niż detaliści epoki industrialnej z solidnymi zyskami, latami doświadczeń, ogromnym portfelem nieruchomości i posiadający większe aktywa niż monarchowie z przeszłości. Ale ten nowy sklep internetowy jest bardziej wartościowy po prostu dlatego, że aby działać, nie wymaga olbrzymiej liczby nieruchomości, pieniędzy i ludzi. Te same elementy, które uczyniły wartościowymi detalistów epoki industrialnej, powodują, że są oni mniej wartościowi w epoce informacyjnej. Słyszysz się często, jak ludzie mówią: „Zasady się zmieniły”. Często zastanawiam się, co czeka w przyszłości tych starszych detalistów i ich inwestorów, gdy coraz więcej spółek internetowych zyskuje udział w marżach zysku, sprzedając te same produkty za niższą cenę. Innymi słowy, chociaż firma Amazon.com nie jest dzisiaj rentowna, zdobywa udział w marżach zysku spółek, które są rentowne. Co to będzie oznaczać dla bezpieczeństwa pracy etatowej, podwyżek pensji i świadczeń dla pracowników oraz lojalności inwestorów w przyszłości? I co się stanie z wartością nieruchomości? Tylko czas pokaże.

425

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Myślę, że wiele z nowych spółek internetowych upadnie, a inwestorzy stracą dosłownie miliardy dolarów. Upadną, ponieważ ostatecznie biznesy trwają dzięki zyskom i dodatniemu przepływowi pieniężnemu. Jednak wiele spółek epoki industrialnej również upadnie ze względu na konkurencję cenową ze strony sklepów internetowych, które nie posiadają żadnych nieruchomości. Ostatnio słyszałem, jak sprzedawca detaliczny starej daty powiedział: „Sprawimy, że zakupy będą czymś zabawnym”. Problem z takim myśleniem polega na tym, że sprawianie tego, aby zakupy były zabawą, jest drogie i wiele osób przyjdzie, aby przeżyć zabawne doświadczenie, ale wciąż będzie kupować poprzez Internet ze względu na lepszą cenę.

Mam dobrą znajomą, która od lat obsługuje mnie jako właścicielka biura podróży. Ostatnio jednak musi mi naliczyć opłatę za wypisanie biletów, ponieważ linie lotnicze przestały jej płacić prowizję za sprzedaż biletów. Musiała zwolnić kilku swoich lojalnych pracowników, a teraz martwi się, że zaczne kupować bilety po niższej cenie w Internecie. W tym samym czasie osoba, która nie posiada biura podróży i nie podlega przepisom branży turystycznej, założyła spółkę internetową zwaną Priceline.com. Nagle, dzięki pomysłowi licytowania tak nietrwałego produktu, jak wolne miejsce w samolocie, założyciel Priceline.com - Jay Walker - jak podaje magazyn Forbes - dołączył do listy 400 najbogatszych ludzi na świecie. Osiągnął to w ciągu zaledwie kilku lat. Tak więc stał się bogaty, a moja znajoma zwalnia pracowników i liczy na to, że jej lojalni klienci zostaną z nią, ponieważ będzie ciężiej pracowała i zapewni lepszą obsługę. Jestem pewien, że dobrze jej pójdzie, ale biznes, który założyła wiele lat temu, jako zabezpieczenie emerytalne, teraz stał się pełnoetatową pracą bez pewności, że będzie miał jakąś wartość, gdy będzie ona gotowa przejść na emeryturę.

Sytuacja się zmieniła

Ponieważ nie potrzeba już pieniędzy, aby zdobyć pieniądze, dlaczego nie miałbyś zdobyć ich mnóstwo? Dlaczego nie miałbyś znaleźć ludzi, którzy zainwestują w Twój pomysł, abyście wszyscy mogli się wzbogacić? Dlatego, że często na przeszkodzie stają stare idee.

Jak ogłosił bank inwestycyjny Merrill Lynch: „Świat ma 10 lat”. Zatem nie jest za późno, aby zmienić swoje myślenie i zacząć nadrabiać, jeżeli jeszcze nie wystartowałeś. Czasem jednak najtrudniejszą rzeczą do zmiany są stare idee. Oto niektóre przekazywane od pokoleń stare idee, które być może powinny być podważone:

1. „Dobry, ciężko pracujący człowiek”. Dzisiaj rzeczywistość jest taka, że ludzie, którzy pracują najciężej, są najgorzej opłacani i najwyżej opodatkowani. Nie mówię, aby nie pracować intensywnie, jednak

426

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?

twierdzą, że powinniśmy stale podważać nasze starsze pojęcia i być może przemyśleć jeszcze raz nowe. Rozważ ciężką pracę w swoim półetatowym

biznesie.

Dzisiaj, zamiast być tylko w jednym kwadrancie, musimy dobrze znać wszystkie cztery kwadranty Kwadrantu przepływu pieniędzy. Mimo wszystko żyjemy w epoce informacyjnej, a ciężka praca na tym samym stanowisku przez całe życie jest starą ideą.

2. „Próżniaczy bogaci są leniwi”. Rzeczywistość jest taka, że im mniej jesteś zaangażowany fizycznie w swoją pracę, tym większe masz szansę na wzbogacenie się. Powtarzam: nie twierdzą, że nie należy pracować intensywnie. Sugeruję, że dzisiaj, jedyne co musimy zrobić, to nauczyć się zarabiać pieniądze mentalnie, a nie manualnie. Ci, którzy zarabiają najwięcej pieniędzy, pracują najmniej manualnie. Pracują najmniej, ponieważ pracują na przychód pasywny i przychód z portfela inwestycyjnego zamiast na przychód z pracy zarobkowej. A jak już wiesz, jedyne co robi prawdziwy inwestor, to przekształca przychód z pracy w przychód pasywny lub przychód z portfela.

Dlatego, według mnie, dzisiejsi beczynni bogacze nie są leniwi. Po prostu ich pieniądze pracują intensywniej niż oni sami. Jeżeli chcesz dołączyć do grupy 10% posiadających 90% kapitału, musisz nauczyć się zarabiać pieniądze bardziej mentalnie niż fizycznie.

3. „Chodź do szkoły i zdobądź pracę”. W epoce industrialnej ludzie przechodzili na emeryturę w wieku 65 lat, ponieważ często byli zbyt wyczerpani, aby podnosić opony i wstawiać silniki do samochodu na taśmie produkcyjnej. Dzisiaj stajesz się technicznie przestarzały i gotowy do przejścia na emeryturę co osiemnaście miesięcy, bo tak szybko podwaja się ilość informacji i poziom technologii. Wielu ludzi twierdzi, że student, który kończy studia, posiada już przestarzałe informacje. Teraz bardziej niż kiedykolwiek sprawdza się rada bogatego ojca: „Musisz posiadać obie mądrości: tę szkolną i tę życiową”. Jesteśmy społeczeństwem samouczącym się, a nie społeczeństwem, które uczy się od swoich rodziców (jak w epoce agrarnej) lub od nauczycieli (jak w epoce industrialnej). Dzieci uczą swoich rodziców, jak korzystać z komputerów, a firmy potrzebują dzieciaków obeznaną z najnowszą techniką, bardziej niż dyrektorów w wieku średnim z wykształceniem wyższym.

Aby wyprzedzić krzywą starzenia się, niezwykle ważny jest proces stałego uczenia się zarówno w szkole, jak i z życia. Kiedy przemawiam

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

do młodych ludzi, radzę im, aby myśleli zarówno jak zawodowi sportowcy, jak i profesorowie wyższych uczelni. Zawodowi sportowcy wiedzą, że ich kariera zakończy się, gdy młodszy będą w stanie ich pokonać. Profesorowie uczelni wiedzą, że będą się stawać coraz bardziej wartościowi w miarę upływu lat, o ile dalej będą się uczyć.

Dzisiaj ważne są oba punkty widzenia.

Dzisiaj rada bogatego ojca sprawdza się jeszcze bardziej niż w przeszłości Ci z Was, którzy przeczytali nasze dwie pierwsze książki, wiedzą, jaką trudność sprawiało mi słuchanie dwóch różnych ojców i ich poglądów na temat pieniędzy, biznesu i inwestowania. W 1955 r. mój biedny ojciec powtarzał: „Chodź do szkoły, zdobywaj dobre stopnie i znajdź pewną, bezpieczną pracę”. Z drugiej strony, bogaty ojciec powtarzał: „Pilnuj swojego interesu”. Mój biedny ojciec nie uważał inwestowania za ważne, ponieważ wierzył, że „firma i rząd są odpowiedzialne za twoją emeryturę i potrzeby medyczne. Program emerytalny jest częścią twojego pakietu świadczeń i masz do niego prawo”. Bogaty ojciec mawiał: „Pilnuj swojego interesu”. Mój biedny ojciec wierzył w dobrego, ciężko pracującego człowieka. Mawiał: „Znajdź sobie pracę i wspinaj się po szczeblach kariery. Pamiętaj, że firmy nie lubią ludzi, którzy zbyt często się przenoszą. Firmy nagradzają ludzi za staż pracy i lojalność”. Bogaty ojciec powtarzał: „Pilnuj swojego interesu”. Bogaty ojciec wierzył, że stale musisz stawiać wyzwanie swoim ideom. Mój biedny ojciec mocno wierzył, że najważniejsze i najbardziej wartościowe jest wykształcenie. Wierzył w ideę dobrych i złych odpowiedzi. Bogaty ojciec wierzył, że świat się zmienia i stale musimy się uczyć. Nie wierzył w dobre lub złe odpowiedzi. Zamiast tego wierzył w stare i nowe odpowiedzi. Często mawiał: „Musisz się starzeć fizycznie, ale to nie oznacza, że musisz się starzeć psychicznie. Jeżeli chcesz zachować młodość, po prostu przyjmuj młodsze idee. Ludzie się starzeją lub stają się przeżytkami, ponieważ kurczowo trzymają się dobrych odpowiedzi, które są starymi odpowiedziami”.

Oto kilka przykładów dobrych odpowiedzi, które są starymi odpowiedziami:

1. „Czy ludzie mogą latać?” Poprawna odpowiedź przed rokiem 1900 brzmiała: „Nie”. Dzisiaj jest oczywiste, że ludzie latają wszędzie, nawet w przestrzeń kosmiczną.
2. „Czy Ziemia jest płaska?” Poprawna odpowiedź w 1492 r. brzmiała: „Tak”. Gdy Kolumb dopłynął do Nowego Świata, stara, dobra odpowiedź była przestarzała.
428
Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?
3. „Czy ziemia jest podstawą wszelkiego bogactwa?” Odpowiedź przed epoką industrialną brzmiała: „Tak”. Dzisiaj, odpowiedzią jest głośnie: „Nie”. Potrzeba pomysłu i wiedzy ze strony B i I Kwadrantu, aby pomysł stał się rzeczywistością. Świat jest pełen bogatych inwestorów, czekających, aby dać Ci swoje pieniądze, gdy tylko udowodnisz, że wiesz co robić.
4. „Czyż nie potrzeba pieniędzy, aby zdobyć pieniądze?” Właśnie to pytanie słyszę najczęściej. Odpowiedź brzmi: „Nie”. Według mnie odpowiedź zawsze brzmiała: „Nie”. Moja odpowiedź zawsze brzmiała: „Nie potrzeba pieniędzy, aby zdobyć pieniądze. Potrzeba informacji, aby zdobyć i utrzymać pieniądze”. Różnica jest taka, że stało się o wiele bardziej oczywiste, iż nie potrzeba pieniędzy lub ciężkiej pracy, aby zdobyć ich mnóstwo.

Nie wiem, co przyniesie jutrzejszy dzień; nikt tego nie wie. Dlatego zasada bogatego ojca, aby stale stawiać wyzwanie ideom i uaktualniać je, była jedną z najważniejszych, jakie mi przekazał.

Dzisiaj widzę, jak wielu moich znajomych zostaje w tyle w sensie zawodowym i finansowym po prostu dlatego, że nie umieją stawiać wyzwania swoim ideom. Często te idee są dobrymi odpowiedziami, które są bardzo, bardzo stare i były przekazywane przez pokolenia, z jednej epoki ekonomicznej do drugiej. Niektóre dzieci ze szkoły średniej planują, że nigdy nie podejmą pracy zarobkowej. Ich plan polega na ominięciu całej idei epoki industrialnej zapewniającej bezpieczeństwo pracy etatowej i zostaniu wolnymi finansowo miliarderami. Dlatego mówię ludziom, aby pomyśleli o zbudowaniu własnego biznesu internetowego - samodzielnie albo poprzez franchising lub marketing sieciowy - zamiast szukać firmy, w którą mogliby zainwestować. Dzisiejszy proces myślenia jest bardzo odmienny i może podważyć niektóre bardzo, bardzo stare, dobre idee. Te stare idee często sprawiają, że proces zmiany jest taki trudny.

Pomysły nie muszą być nowe -wystarczy, że będą lepsze

Zawsze pamiętaj, że gdy opanujesz już wytyczne znajdujące się w trójkącie B-I, możesz praktycznie stworzyć aktywa z niczego. Kiedy ludzie pytają mnie, jaka była moja pierwsza inwestycja, która odniosła sukces, odpowiadam: „Mój biznes komiksów”. Wziąłem komiksy, które miały być wyrzucone i stworzyłem z nich aktywa, korzystając z zasad znajdujących się w trójkącie B-I. Firma Starbucks zrobiła to samo z filiżanką kawy. Pomysły więc nie muszą być nowe i unikalne, muszą po prostu być lepsze. Tak dzieje się od stuleci. Inaczej mówiąc, nie trzeba stosować najnowszej

429

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca technologii, aby być lepszym. W istocie, wiele rzeczy, które przyjmujemy dzisiaj za coś oczywistego, wczoraj było nowością technologiczną.

Istnieje wiele osób, które spędzają swoje życie, naśladowując pomysły innych ludzi, zamiast tworzyć swoje własne. Mam dwóch znajomych, którzy mają w zwyczaju korzystanie z cudzych pomysłów. Chociaż zarabiają dużo pieniędzy, istnieje cena za korzystanie z cudzych pomysłów bez zgody lub przypisywanie sobie nie swoich zasług. Ceną, którą ci ludzie płacą, nawet jeśli zarabiają mnóstwo pieniędzy, jest brak szacunku ze strony ludzi, którzy wiedzą, że korzystają oni z cudzych pomysłów. Istnieją dwie takie osoby, z którymi byłem kiedyś związany, a z którymi dzisiaj nie chcę mieć nic wspólnego, ponieważ mają w zwyczaju korzystać z cudzych pomysłów bez pozwolenia i przypisują sobie.

Jak często mawiał bogaty ojciec: „Istnieje cienka linia pomiędzy kopiowaniem i kradzieżą. Jeżeli jesteś twórczy, musisz bardzo uważać na złodziei, którzy kradną pomysły. Są oni równie groźni jak ludzie, którzy włamują się do twojego domu”. Ze względu na to, że jest więcej ludzi kradnących niż tworzących, jeszcze ważniejsze staje się posiadanie w swoim zespole rzecznika własności intelektualnej, chroniącego to, co stworzyłeś.

Jedną z najważniejszych zmian technologicznych w historii Zachodniego Świata miała miejsce w czasie krucjat, gdy chrześcijańscy żołnierze natknęli się na hindusko-arabski system liczb. Hindusko-arabski system liczb, nazwany tak, ponieważ Arabowie odkryli ten system liczenia w czasie swojej inwazji na Indie, zastąpił to, co nazywamy liczbami rzymskimi. Niewielu ludzi docenia to, jaką zmianę wywarł na nasze życie ten nowy system liczb. System hindusko-arabski pozwolił ludziom bezpieczniej wypływać dalej w morze, dzięki większej akuracności obliczeń; można było stworzyć ambitniejszą architekturę; dokładniej odmierzać czas; zaostrzył się umysł

ludzki i pozwolił ludziom myśleć bardziej precyzyjnie, abstrakcyjnie i krytycznie. Była to duża zmiana technologiczna, która miała olbrzymi wpływ na życie nas wszystkich.

Hindusko-arabski system liczenia nie był nową ideą; był po prostu lepszą ideą - a poza tym - był ideą kogoś innego. Wielu ludzi, którzy odnoszą sukces finansowy, nie zawsze posiada twórcze idee; wielu z nich często po prostu kopiuje cudze i obraca je w miliony lub nawet miliardy dolarów. Projektanci mody obserwują dzieci i młodzież, aby zobaczyć, jaką odzież noszą i później po prostu produkują ją na masową skalę. Bili Gates nie wymyślił systemu operacyjnego, który uczynił go najbogatszym człowiekiem na świecie. Kupił ten system od programistów komputerowych, którzy go wynaleźli, a potem udzielił licencji na ten produkt firmie IBM. Reszta jest historią. Amazon.com przeniosła do Internetu pomysł Sama Waltona na

430

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?

Wal-Mart; Jeff Bezos wzbogacił się szybciej niż Sam Walton. Innymi słowy, kto powiedział, że musisz mieć kreatywne pomysły, aby być bogatym? Musisz być po prostu lepszy w trójkącie B-I i w przekształcaniu pomysłów w bogactwa.

Chodzenie po śladach swoich rodziców

Tom Peters, autor książki *In Search of Excellence*, powtarza od dawna: „Bezpieczeństwo pracy na posadzie przeminęło”. Jednak wielu ludzi wciąż mówi swoim dzieciom: „Chodź do szkoły, abyś mógł znaleźć bezpieczną pracę”. Wielu ludzi boryka się z finansami dlatego, że wyznają idee swoich rodziców związane z pieniędzmi. Zamiast tworzyć aktywa, które kupowałyby aktywa, większość z naszych rodziców pracowała za pieniądze, a następnie kupowała za nie pasywa, niewinnie myląc je z aktywami. Dlatego wielu ludzi idzie do szkoły i zdobywa dobrą pracę, ponieważ tak zrobili albo doradzili im ich rodzice. Wielu z nich boryka się z finansami lub żyje od wypłaty do wypłaty, ponieważ tak robili ich rodzice. Kiedy prowadzę swoje zajęcia z inwestowania, bardzo ważnym ćwiczeniem dla słuchaczy jest porównanie tego, co robią dzisiaj w stosunku do tego, co robili lub doradzali im ich rodzice. W wielu przypadkach słuchacze zaczynają rozumieć, że albo ściśle podążają śladami swoich rodziców, albo ściśle trzymają się ich rad. W takim momencie słuchacze mają okazję do podważenia starych idei, które kierują ich życiem.

Aby naprawdę się zmienić, dobrym pomysłem jest przyjęcie lepszej idei. Bogaty ojciec zawsze powtarzał: „Jeżeli chcesz się szybciej wzbogacić, po prostu poszukaj idei, które są lepsze od tych, z których obecnie korzystasz”. Dlatego do dnia dzisiejszego czytam biografie bogatych przedsiębiorców, słucham kaset o ich życiu i poznaję ich idee. Tak mawiał bogaty ojciec: „Pomysły nie muszą być nowe, muszą po prostu być lepsze - a bogata osoba zawsze szuka lepszych pomysłów. Biedni ludzie często bronią swoich starych idei lub krytykują nowe”.

Przetrwają tylko paranoicy

Andy Grove, prezes Intela, zatytułował swoją książkę *Przetrwają tylko paranoicy*. Zaczepnął ten tytuł od dr. Josepha A. Schumpetera, byłego austriackiego ministra finansów i profesora Harvard Business School. Dr Schumpeter wyraził ideę o przetrwaniu tylko paranoików w swojej książce *Capitalism, Socialism, and Democracy* (dr Schumpeter był „ojcem” nowoczesnego studium wzrostu i zmian w ekonomii - dynamiki, tak jak Lord Keynes był „ojcem” studium statycznej

ekonomii - statyki.) Zgodnie z ideą dr. Schumpetera, kapitalizm jest twórczą destrukcją; nieustannym

431

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
cyklem niszczenia starego, mniej wydajnego produktu lub usługi oraz zastępowania go nowymi, bardziej wydajnymi. Dr Schumpeter wierzył, że państwa, które pozwalają na istnienie kapitalizmu, który niszczy słabsze i mniej wydajne biznesy, przetrwają i będą się dobrze rozwijać. Kraje, które wzniosą mury, aby chronić mniej wydajnych, pozostaną w tyle.

Bogaty ojciec zgadzał się z dr. Schumpeterem i dlatego był kapitalistą. Bogaty ojciec rzucał wyzwanie swojemu synowi i mnie, abyśmy wciąż stawiali wyzwanie naszym ideom. Jeżeli tego nie zrobimy, zrobi to ktoś inny. Dzisiaj ludzie ze starymi ideami zostają w tyle za najszybszymi, mimo że świat ma dopiero niewiele więcej niż dziesięć lat. Świat, któremu stawiamy dzisiaj czoła, przywodzi mi na myśl piosenkę „Czasy, czasy się zmieniają”. Jeden werset z tej piosenki brzmi: „Lepiej zacznij płynąć, bo utoniesz jak kamień”. Choć ta piosenka została napisana w przybliżeniu 40 lat temu, będzie coraz bardziej aktualna w czasie następnych 40 lat. To, że jesteś dzisiaj bogaty lub biedny nie oznacza, że będzie tak w najbliższej przyszłości.

Twoje przeszłe sukcesy nic nie znaczą

W najbliższej przyszłości ci, którzy nie zaryzykują upadku, ostatecznie upadną. Mój biedny ojciec zawsze patrzył na porażkę, jak na rzeczownik, a bogaty ojciec patrzył na nią, jak na czasownik - w skali całego życia była to duża różnica. W książce Future Edge Joel Barker napisał: „Kiedy zmienia się paradygmat, wszyscy wracają do punktu zero. Twoje przeszłe sukcesy nic nie znaczą”. W tym szybko zmieniającym się świecie, paradygmaty będą się zmieniały coraz szybciej i Twoje przeszłe sukcesy mogą nic nie znaczyć. To, że pracujesz dzisiaj dla dobrej firmy, nie gwarantuje, że będzie to dobra firma także jutro. Z tego powodu Grove nadał swojej książce tytuł Przetwarzają tylko paranoicy.

Nawet świadczenia pracownicze zmieniają się. Epoka informacyjna nie tylko zmieniła zasady dotyczące programów emerytalnych - zmieniając programy emerytalne, dające świadczenia określonej wysokości na programy emerytalne, w których świadczenie zależy od wysokości składek. Zmiana wpłynęła również na niektóre inne świadczenia pracownicze. Niedawno znajomy, który pracuje w liniach lotniczych, powiedział: „Kiedyś było łatwo dostać darmowe loty, co jest jednym z przywilejów bycia pracownikiem linii lotniczej. Ale dzisiaj, gdy linie w Internecie licytują a w dół cenę wolnych miejsc, samoloty latają pełne i coraz trudniej skorzystać mi z przywileju, który uwielbiam”.

452

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?

Opowieść o dwóch Teksańczykach

Większość z nas słyszała o Rossie Perocie i Michaelu Delhi. Obaj pochodzą z Teksasu i obaj zdobyli swoje pieniądze w epoce informacyjnej. Jednak niedawno, w artykule z magazynu poświęconego finansom stwierdzono, że majątek Perota w rzeczywistości znacznie się zmniejszył, podczas gdy majątek Delia dalej szybuje w górę. Na czym więc polega różnica? Nie chodzi o branżę, ponieważ obaj są w branży informacyjnej. Pozwolę Ci dojść do własnych wniosków.

Zasady się zmieniły

Ponieważ książka zbliża się do końca, chcę Cię zostawić z kilkoma ideami na temat zmian, w obliczu których stoimy. Zmian, które zostały spowodowane obaleniem muru berlińskiego i powstaniem Internetu. W swojej książce *The Lexus and the Olive Tree*, felietonista działu spraw zagranicznych *New York Timesa* - Thomas L. Friedman - opisuje kilka różnic pomiędzy epoką industrialną i epoką informacyjną. Oto niektóre z nich:

1. zimna wojna globalizacja
E=mc² Einsteina prawo Moore'a

W czasie zimnej wojny, rządziła teoria względności Einsteina - E=mc². W 1945 r., gdy Stany Zjednoczone rzuciły bombę atomową na Japonię, Ameryka stała się potęgą gospodarczą świata i przejęła dominację militarną od Anglii. W latach 80-tych, wszyscy myśleli, że Japonia pobije ekonomicznie Stany Zjednoczone, a rynek giełdowy wskaźnika Nikkei notował wielkie wzrosty. Jednak japoński okres dominacji gospodarczej był krótkotrwały, ponieważ Stany Zjednoczone zdefiniowały się na nowo i przeszły od E=mc² do prawa Moore'a. Prawo Moore'a mówi, że moc mikroukładu scalonego będzie się podwajać co 18 miesięcy. Dzisiaj, Ameryka jest wiodącym mocarstwem światowym, ponieważ jest liderem zarówno technologicznym jak i wojskowym.

Gdyby Ameryka pozostała jedynie w wyścigu zbrojeniowym, moglibyśmy stać się zbankrutowanym narodem, jak były Związek Radziecki. Kiedy w 1989 r. runął mur berliński, rynki kapitałowe Ameryki przeszły szybko do epoki informacyjnej. Swoboda szybkiej zmiany stanowi potęgę finansową zapewnianą przez wolne społeczeństwo kapitalistyczne. Japonia, podobnie jak Anglia, nie może się tak szybko zmieniać, ponieważ oba te kraje mają zbyt wiele związków z czasami systemu feudalnego - znanego inaczej jako

433

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca
monarchia, będąca instytucją epoki agrarnej. Podświadomie kraje te czekają na to, aby poprowadził je ich monarcha. Innymi słowy, innowacja jest często hamowana przez tradycję. Ta idea sprawdza się zarówno w przypadku pojedynczych osób jak i całych narodów. Jak mawiał bogaty ojciec: „Stare idee stają na drodze nowym ideom”. Nie sugeruję, abyśmy pozbyli się starych tradycji, ale twierdzę, że znajdujemy się w epoce informacyjnej i dlatego potrzebujemy zarówno rozszerzonych jak i starych idei.

2. zimna wojna globalizacja ciężar pocisków prędkość modemów

Gdy upadł mur berliński, E=mc² zmieniło się w prawo Moore'a. Władza w świecie przeszła od ciężaru głowic nuklearnych do prędkości modemów. Dobrą wiadomością jest to, że szybki modem kosztuje o wiele mniej od dużego pocisku; prędkość jest ważniejsza od ciężaru.

3. zimna wojna globalizacja
rządzą dwie światowe potęgi nikt nie rządzi

W czasie zimnej wojny istniały dwa supermocarstwa: Stany Zjednoczone i Związek Radziecki. Dzisiaj Internet powoduje, że idea świata bez granic i globalnej ekonomii jest rzeczywistością.

Dzisiaj elektroniczne stado, czyli tysiące menedżerów zarządzających funduszami, którzy kontrolują olbrzymie sumy pieniędzy, mają moc wpływania na politykę światową w większym stopniu niż politycy. Jeżeli elektronicznemu stadu nie podoba się sposób w jaki któryś kraj zarządza swoimi sprawami finansowymi, z prędkością światła przeniosą swoje pieniądze gdzieś indziej. Zdarzyło się tak zaledwie kilka lat temu w Malezji, Tajlandii, Indonezji i Korei. To samo może się wydarzyć w każdym innym kraju. To nie politycy mają obecnie władzę, jak to było w

epoce industrialnej. W epoce informacyjnej, to siła globalnych pieniędzy elektronicznych często dyktuje bieg spraw danego państwa.

Bili Gates przekraczał kiedyś granicę Stanów Zjednoczonych i Kanady. Gdy celnik zapytał go, czy ma coś do oclenia, Gates wyciągnął stos dyskietek powiązanych gumkami: „To jest warte co najmniej 50 miliardów dolaiów” - powiedział. Celnik wzruszył ramionami, myśląc, że rozmawia z wariatem i pozwolił najbogatszemu człowiekowi na ziemi przejechać granicę bez płacenia żadnych podatków. Istota rzeczy polega na tym, że ta wiązka dyskietek owiniętych gumkami była rzeczywiście warta co najmniej 50 miliardów dolarów. Na tych dyskietkach znajdował się prototyp systemu Windows 95.

434

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?

Dzisiaj superbogate osoby takie jak Bili Gates mają często więcej pieniędzy i władzy na świecie niż wiele dużych narodów. Ta potęga spowodowała, że rząd Stanów Zjednoczonych, najsilniejszy rząd na świecie, pozwał Gatesa do sądu za praktyki monopolistyczne. Kiedy sprawa się rozpoczęła, jeden z moich znajomych powiedział: „Najstraszniejsze jest to, że Gatesa stać na wynajęcie lepszych adwokatów niż rząd Stanów Zjednoczonych”. Tak jest, ponieważ rząd Stanów Zjednoczonych jest instytucją epoki industrialnej, a Gates jest człowiekiem epoki informacyjnej.

Kierując się podobnym stylem myślenia, George Soros napisał w książce *The Crisis of Global Capitalism*, że dużo korporacji posiada więcej pieniędzy i władzy niż wiele zachodnich krajów. Oznacza to, że istnieją dziś korporacje, które mogą zniszczyć gospodarkę całego kraju, tylko po to, aby przynieść korzyść kilku udziałowcom. Oto, jak wielką władzę posiada wiele korporacji.

W ciągu najbliższych kilku lat nastąpią dobre i złe zmiany. Wierzę, że kapitalizm rozwinie się w pełnym wymiarze. Stare i przestarzałe biznesy zostaną zmiecione z powierzchni ziemi. Wzrośnie konkurencja, a także potrzeba kooperacji (np. będą miały miejsce mega-fuzje, takie jak fuzja AOL z Time Warner). Zauważ, że młodsza firma kupuje starszą. Te wszystkie zmiany zachodzą, ponieważ „dżin” zwany technologią został uwolniony z butelki, a informacja i technologia są teraz tak tanie, że stać na nie każdego.

Dobra wiadomość

Pozytywną wiadomością jest fakt, że po raz pierwszy zasada bogatych 90/10 nie musi już się stosować. Dla coraz większej liczby osób istnieje dostęp do wielkiego świata nieskończonego bogactwa, jakim jest informacja. Informacja jest nieskończona i nieograniczona - w przeciwieństwie do ziemi i bogactw naturalnych minionych epok. Niezbyt dobrą zaś wiadomością jest to, że ludzie, którzy trzymają się kurczowo starych idei mogą zostać brutalnie potraktowani przez aktualne zmiany oraz te, które mają nadejść.

Gdyby bogaty ojciec żył, mógłby powiedzieć: „Internetowe szaleństwo bardzo przypomina gorączkę złota w Kalifornii z lat 1850-tych. Jedyna różnica jest taka, że nie musisz opuszczać domu, aby wziąć w niej udział. Dlaczego więc miałbyś tego nie zrobić?” Prawdopodobnie powiedziałby dalej: „W czasie gospodarczej bonanzy są tylko trzy rodzaje ludzi: ci, którzy sprawiają, że coś się dzieje, ci, którzy obserwują i ci, którzy pytają: „Co się wydarzyło?”

Chociaż zacząłem od teorii względności Einsteina jako przestarzałej idei z czasów zimnej wojny, uważam autora tej teorii za prawdziwego wizjonera. Już wtedy zrozumiał ideę, która dzisiaj jest jeszcze prawdziwsza: „Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy”.

435

Inwestycyjny poradnik bogatego ojca

Najlepszą wiadomością jest to, że po raz pierwszy w historii Internet daje coraz większej liczbie osób możliwość dostrzeżenia drugiej strony medalu, jeżeli będą kroczyć z otwartymi oczami.

Przekształcanie moich pomysłów w aktywa było jednym z największych wyzwań, jakie podjąłem. Chociaż nie zawsze odnosiłem sukcesy, z każdym nowym przedsięwzięciem zwiększały się moje umiejętności i widziałem świat możliwości, który dostrzega niewiele osób. Obecnie Internet ułatwia większej liczbie osób dostęp do świata obfitości, który przez stulecia był dostępny tylko dla niewielu. Internet umożliwia większej liczbie osób przekształcenie pomysłów w aktywa, które kupują inne aktywa, i spełnianie swoich finansowych marzeń.

Dopiero zaczęliśmy

Karen i Richard Carpenter zaśpiewali wspaniałą piosenkę zatytułowaną „Dopiero zaczęliśmy”. Ci z Was, którzy uważają, że mogą być za starzy, aby zaczynać od nowa, niech zawsze pamiętają, że Colonel Sanders zaczął wszystko od nowa w wieku 66 lat. Przewaga, którą mamy nad Colonelem, polega na tym, że żyjemy teraz w epoce informacyjnej, w której ważne jest, jak młodzi jesteście duchem, a nie jak starzy fizycznie. Mimo wszystko bank inwestycyjny Merrill Lynch ogłosił: „Świat ma 10 lat”.

Twoja najważniejsza inwestycja

Czytając tę książkę, czynisz ważną inwestycję, niezależnie od tego, czy się z nią zgadzasz, czy nie, niezależnie od tego, czy ją rozumiałeś, czy nie i niezależnie od tego, czy kiedykolwiek skorzystasz z zawartych tu informacji. W dzisiejszym, ciągle zmieniającym się świecie, największą inwestycją jaką możesz uczynić, jest inwestycja w stałą edukację i poszukiwanie nowych idei. Tak więc szukaj dalej i nadal stawiaj wyzwanie swoim starym ideom.

Jednym z ważniejszych stwierdzeń w tej książce jest to, że masz moc stworzenia świata niedostatku pieniędzy, jak i świata obfitości pieniędzy. Aby stworzyć świat obfitości pieniędzy potrzeba dużego stopnia kreatywności, wysokiego standardu znajomości finansowego i biznesowego alfabetu, poszukiwania okazji, a nie większego bezpieczeństwa, większej współpracy zamiast konkurencji. Bogaty ojciec wskazywał mi drogę w kształtowaniu moich myśli mówiąc: „Możesz wybrać życie w świecie niedostatku pieniędzy lub ich nadmiar. Wybór należy do ciebie”.

Ostatnie słowo

Rada bogatego ojca z początku książki dla przeciętnego inwestora brzmiała: „Nie bądź przeciętny”. Niezależnie od tego, czy inwestujesz, aby

436

Dlaczego już nie potrzeba pieniędzy, aby je zdobyć?

być zabezpieczonym, aby żyć wygodnie lub być bogatym, proszę Cię, abys sporządził plan dla każdego poziomu. W epoce informacyjnej, epoce szybkich

zmian, mniejszych edukacja i wiedza bogatego ojca: „Nie gwarancji i liczniejszych okazji, Twoja finansowa inwestorska jest niezmiernie ważna. I dlatego rada bądź przeciętny” jest dzisiaj tak niezmiernie ważna.

437

Reklama edukacyjna Roberta Klyosaki

Trzy rodzaje przychodu

W świecie rachunkowości istnieją trzy różne rodzaje przychodu: przychód z pensji, przychód pasywny, przychód z portfela inwestycyjnego. Gdy mój ojciec powiedział mi: „Chodź do szkoły, osiągnij dobre wyniki i znajdź pewną pracę”, zalecał, abym pracował za pensję. Gdy bogaty ojciec powiedział: „Bogaci nie pracują za pieniądze, ich pieniądze pracują dla nich”, mówił o przychodzie pasywnym i o przychodzie z portfela inwestycyjnego. Przychód pasywny, w większości przypadków, jest otrzymywany z inwestycji w nieruchomości. Przychód z portfela inwestycyjnego jest otrzymywany z aktywów, które stanowią takie papiery wartościowe, jak: akcje, bony, fundusze inwestycyjne.

Bogaty ojciec mawiał: „Kluczem do stania się bogatym jest umiejętność zamiany przychodu z pensji na przychód pasywny i (lub) przychód z portfela inwestycyjnego, co należy zrobić tak szybko, jak to możliwe. Najwyżej opodatkowany jest przychód z pensji, zaś najniżej - przychód pasywny. To jest następny powód zwiększania sumy pieniędzy, które mają pracować dla nas. Rząd bardziej opodatkowuje przychód, na który ciężko pracujemy, aniżeli przychód generowany przez pieniądze, które pracują dla nas”.

Klucz do finansowej wolności

Klucz do finansowej wolności i wielkiego majątku to nic innego, jak możliwości lub umiejętności człowieka pozwalające dokonać zamiany przychodu z pensji na przychód pasywny lub przychód z portfela inwestycyjnego. To jest umiejętność, na której naukę bogaty ojciec poświęcał wiele czasu spędzanego z Michałem i ze mną. Dzięki posiadaniu tej umiejętności, oboje z moją żoną Kim, jesteśmy finansowo niezależni, co oznacza, że nie musimy pracować. Kontynuujemy pracę, gdyż jest to nasz wybór. Jesteśmy właścicielami firmy inwestycyjnej zajmującej się nieruchomościami, z której pochodzi nasz przychód pasywny oraz partycypujemy w prywatnych lokatach i publicznych ofertach akcji wchodzących na giełdę, co jest źródłem przychodu z portfela inwestycyjnego.

Inwestowanie w siebie, aby stać się zamożnym, wymaga zróżnicowanych umiejętności osobistych, umiejętności niezbędnych do odniesienia finansowego sukcesu przy zachowaniu niskiego ryzyka i osiągnięciu wysokiego zwrotu z inwestycji. Innymi słowy, trzeba wiedzieć, jak tworzyć aktywa, które pozwalają nam kupować następne aktywa. Problem w tym, że nabycie podstawowych umiejętności i doświadczenia często wymaga poświęcenia czasu, wywołuje stres i jest kosztowne, zwłaszcza, gdy popełnisz błąd inwestując własne pieniądze. Aby temu wszystkiemu zaradzić, stworzyłem planszowe gry edukacyjne CASHFLOW.

CASHFLOW® 101

CASHFLOW 101 to program edukacyjny, który uczy rachunkowości, finansów i inwestowania, a uczenie się jest jednocześnie przyjemną zabawą.

Opanuj umiejętność wychodzenia z „wyścigu szczurów”, wydostając się na „szybki tor”, na którym twoje pieniądze pracują dla ciebie, dzięki czemu ty już nie musisz ciężko pracować za pieniądze. Program edukacyjny, CASHFLOW 101, zawiera szczegółowy instruktaż wraz z cennymi poradami inwestycyjnymi.

CASHFLOW 101 jest grą zalecaną dla dorosłych oraz dzieci od lat 10.

CASHFLOW 202

CASHFLOW202 uczy zaawansowanych technik stosowanych przez inwestorów technicznych w biznesie i inwestowaniu, wprowadzając do gry elementy zmienności i nieprzewidywalności znamienne dla rzeczywistego rynku. Uczy ona m.in. takich technik, jak: krótka pozycja, długa pozycja, opcje cali, opcje put, straddles oraz technik związanych z inwestowaniem w nieruchomości.

Aby móc grać w CASHFLOW202, musisz posiadać CASHFLOW 101.

CASHFLOW dla dzieci

Daj swojemu dziecku przewagę na starcie, potrzebną w dzisiejszym szybko zmieniającym się świecie. Szkoły uczą dzieci pracy za pieniądze. CASHFLOW dla dzieci uczy dzieci tego, jak sprawić, aby pieniądze pracowały dla nich.

CASHFLOW dla dzieci jest pakietem, który zawiera książkę i kasetę audio dla rodziców, będące poradnikie bogatego ojca w tym, jak podnieść wskaźnik finansowej inteligencji twojego dziecka. Gra CASHFLOW dla dzieci jest zalecana dla dzieci od lat 6.

Mądre bogate dziecko

RichKidSmartKid.com jest innowacyjną i interaktywną witryną internetową zaprojektowaną po to, aby pomóc twojemu dziecku w zrozumieniu podstaw tematyki związanej z pieniędzmi i finansami. Wszystko zaprojektowano tak, aby było dobrą zabawą i jednocześnie wyzwaniem edukacyjnym dla młodych ludzi w przedziale od zerówki do ostatniej klasy szkoły średniej.

Możesz coś zmienić! Jak?

Graj w CASHFLOW z rodziną i znajomymi i daj znać nauczycielom oraz kierownictwu szkoły twojego dziecka o korzyściach płynących z odwiedzania witryny RichKidSmartKid.com. My zaś dopilnujemy reszty! Odwiedzaj też polską witrynę internetową www.bogatyojciec.pl, jeśli zależy ci na rozwijaniu finansowej inteligencji - twojej i twoich bliskich.

f

Biedny ojciec

1 Międzynarodowe bestsellery serii Bogaty ojciec 1

Bogaty ojciec, Biedny ojciec

‘ „”-|< j-^ ...,>y.

Czego bogaci uczą swoje dzieci na temat pieniędzy i o czym nie wiedzą biedni i średnia klasa? Dowiedz się, jak sprawić, aby pieniądze pracowały dla ciebie i dlaczego nie musisz mieć bardzo wysokiej pensji, aby stać się zamożnym.

Książka, która wstrząsnęła światem finansów.

J.P. Morgan: „Jiogaty ojciec, Biedny ojciec to obowiązkowa lektura dla milionerów”.

— *The Wall Street Journal*

„Punkt wyjścia dla każdego, kto chce zacząć kształtować swoją finansową przyszłość”.

— USA Today

Kwadrant przepływu pieniędzy

Przewodnik bogatego ojca prowadzący do finansowej wolności. Poznaj cztery kwadranty przepływu pieniędzy, a dzięki temu zrozumiesz najważniejsze mechanizmy tworzenia dobrobytu.

Kwadrant przepływu pieniędzy jest kontynuacją Bogatego ojca, Biednego ojca i opisuje cztery rodzaje ludzi tworzących świat biznesu oraz różnice w wyznawanych przez nich podstawowych wartościach. Książka opisuje narzędzia, jakich powinieneś użyć, jeśli chcesz się stać odnoszącym sukcesy biznesmenem lub inwestorem.

Mądre bogate dziecko

Daj swojemu dziecku przewagę na starcie. Rozbudź w swoim dziecku zamiłowanie do nauki o tym, jak osiągnąć finansową wolność. Nietrudno wyobrazić sobie wyniki, jakie osiągnie, jeśli zacznie odpowiednio wcześniej!

Książkę napisano dla rodziców, którzy doceniają edukację, chcą umożliwić swojemu dziecku życiowy start i chcą odegrać aktywną rolę, udostępniając mu wiedzę o pieniądzu. Mądre bogate dziecko ma za zadanie zainspirować twoje dziecko i dostarczyć mu praktycznej wiedzy z zakresu finansów, tej samej wiedzy, jaką bogaty ojciec udostępnił Robertowi Kiyosaki. Dowiedz się, jak rozbudzić w twoim dziecku zamiłowanie do nauki.

Szkota biznesu

Jeśli chcesz szybko znaleźć się w kwadrancie „B” (właściciela biznesu), bez potrzeby inwestowania dużej sumy pieniędzy, bez wynajmowania biura, bez zatrudniania pracowników - ten rodzaj biznesu jest na pewno dla Ciebie.

W szkole biznesu, opisanej przez Roberta, uczysz się robienia interesów, praktykując we własnym biznesie. Większość absolwentów tradycyjnych szkół biznesu nigdy nie zakłada własnego biznesu, a jedynie najmuje się jako etatowa siła robocza. Choć uczyli się, jak prowadzić interesy, nie spędzają czasu na dbaniu o własny interes, lecz na dbaniu o interes właściciela, u którego pracują. Bogacą innych zamiast siebie.

Młody bogaty rentier

Porywająca osobista historia Roberta i Kim Kiyosaki o tym, jak zaczynając od zera, w niespełna dziesięć lat osiągnęli finansową wolność. Jeśli nie planujesz ciężko pracować przez całe życie, ta książka jest przeznaczona dla ciebie.

Jeżeli jesteś już zmęczony powtarzającymi się radami na temat inwestowania: „Bądź cierpliwy”, „Inwestuj długofalowo”, „Stosuj dywersyfikację” - powinieneś przeczytać tę książkę.

Robert Kiyosaki szczegółowo opisuje potęgę dźwigni w odniesieniu do naszego myślenia, planów finansowych, naszych działań, a co najważniejsze - pierwszych kroków, jakie powinieneś podjąć, jeśli chcesz osiągnąć finansową wolność.

Poznasz techniki bogatego ojca używające dźwigni w celu zbudowania najpierw finansowego zabezpieczenia, a potem zdobycia finansowej niezależności, która pozwoli ci żyć tak, jak zawsze tego chciałeś.

SZKOŁA BIZNESU

BuLiDtKlORZYLIBIA

Pomagać Lwu

RobmT.BiwaliiHb.ii.to

YounG RicH

Przepowiednia bogatego ojca \%^iiffiffi^*

Dlaczego największe w historii załamanie się giełdy wciąż nadchodzi i jak się przygotować, aby na nim skorzystać?

W swojej kolejnej książce, serii Bogaty ojciec, Robert Kiyosaki przepowiada nieuchronny kryzys finansowy, który uderzy w USA, gdy 83 miliony ludzi pochodzących z powojennego wyżu demograficznego przejdzie na emeryturę i pobierze ogromną sumę swoich oszczędności, co na pewno załame rynek. A fakt ten nawet nie uwzględnia już zachwianej kondycji giełdy papierów wartościowych, na której akcje wielkich firm spadają, powodując obniżenie się wskaźnika Dow Jones. Przepowiednia bogatego ojca nie jest malowaniem wszystkiego w czarnych barwach; jest to książka na temat właściwych strategii opracowanych na okres kryzysu na giełdzie, aby nie tylko uniknąć osobistej tragedii finansowej, ale również uzyskać profit.

ROBERT T. KIYOSAKI

Autor urodził się na Hawajach w rodzinie będącej czwartą generacją Amerykanów japońskiego pochodzenia. Po ukończeniu studiów w Nowym Jorku, wstąpił do sił morskich USA i został wysłany do Wietnamu jako oficer pilotujący helikoptery bojowe. Po powrocie z wojny pracował w firmie Xerox Corporation w dziale sprzedaży. W 1977 r. założył firmę, która jako pierwsza wprowadziła na rynek „portfele dla surferów”, wykonane z nylonu i zapinane na rzepy. W 1985 r. założył międzynarodową firmę edukacyjną, która uczyła dziesiątki tysięcy absolwentów zagadnień związanych z biznesem i inwestowaniem.

W 1994 r. Kiyosaki sprzedał swój biznes, stając się rentierem w wieku 47 lat.

W trakcie swojego krótkotrwałego „stanu spoczynku” napisał książkę Bogaty ojciec, Biedny ojciec, wraz ze swoją partnerką w biznesie i współautorką- Sharon L. Lechter. Następnie powstały książki: Kwadrant przepływu pieniędzy, Inwestycyjny poradnik bogatego ojca, Mądre bogate dziecko, Miody bogaty rentier, Przepowiednia bogatego ojca - które stały się bestsellerami na listach czytelnictwa The Wall Street Journal, Business Week, The New York Times, USA Today, E-Trade.com, amazon.com i na innych listach.

Zanim Kiyosaki stał się autorem najlepiej sprzedających się książek, stworzył planszową grę edukacyjną CASHFLOW* 101, aby uczyć innych tych samych strategii finansowych, których

przez lata uczył go bogaty ojciec - strategii, które pozwoliły mu stać się rentierem w wieku 47 lat. Robert Klyosaki często powtarza: „Chodzimy do szkoły, aby nauczyć się ciężkiej pracy za pieniądze. Ja piszę książki i tworzę produkty edukacyjne, które uczą ludzi, jak sprawić, aby pieniądze pracowały dla nich, a oni mogli cieszyć się luksusami tego wspaniałego świata, w którym żyjemy”.

Organizacja „Bogaty ojciec” powstała dzięki wspólnym wysiłkom Roberta i Kim Klyosaki oraz Sharon Lechter - osób, które w 1996 r. zapoczątkowały przygodą, która umożliwiła im nauczanie finansowego alfabetu i szerzenie idei bogatego ojca wśród ludzi z najprzeróżniejszych zakątków świata.

SHARON L. LECHTER

Biegła księgową

Jako współautorka serii Bogaty ojciec i dyrektor generalny organizacji Bogaty ojciec, Sharon L. Lechter postanowiła wykorzystać swój profesjonalizm w edukowaniu innych. Ukończyła Florida State University, zdobywając dyplom z zakresu rachunkowości. Następnie weszła w szeregi ósmej co do wielkości amerykańskiej firmy rozrachunkowej, Coopers & Lybrand. Zajmowała też różne stanowiska menedżerskie w firmie informatycznej, ubezpieczeniowej i wydawniczej, rozwijając się równocześnie jako biegła księgową.

Sharon i Michael Lechter są małżeństwem od ponad 22 lat i mają troje dzieci: Phillipa, Shelly i Williama. Gdy jej dzieci dorastały, Sharon była wciąż czynnie zaangażowana w ich edukację. Stała się głośną aktywistką w takich dziedzinach edukacji, jak: matematyka, komputery, czytanie i pisanie.

W 1989 r. połączyła swoje umiejętności z wynalazcą pierwszej elektronicznej „mówiącej książki”, pomagając przemienić branżę wydawniczą „elektronicznych książek” w międzynarodowy rynek oceniony na wiele milionów dolarów. Sharon L. Lechter nadal pozostaje pionierem w rozwoju nowych technologii mających na celu edukowanie dzieci w sposób innowacyjny, stawiający wyzwania i jednocześnie będący zabawą.

„Nasz obecny system edukacyjny nie jest w stanie dotrzymać kroku globalnym i technologicznym zmianom, zachodzącym w dzisiejszym świecie. Musimy uczyć młodych ludzi nabywania umiejętności zarówno typowo szkolnych, jak i finansowych, których będą potrzebowali nie tylko do przetrwania, ale także - rozwijania się w świecie, który na nich czeka”.

Sharon jest również związana z filantropią, wspierając światowe społeczności jako wolontariuszka i jako darczyńca. Kieruje ona fundacją Foundation for Financial Literacy, intensywnie promując potrzebę edukacji w zakresie finansowego alfabetu. W maju 2002 r. Sharon została prezesem zarządu oddziału stanu Arizona organizacji Childhelp USA.

Robert Klyosaki, jej partner w biznesie i przyjaciel, tak mówi o niej: „Sharon jest jedną z niewielu osób, które spotkałem, mającą wrodzone cechy przedsiębiorczości. W miarę jak współpracujemy, każdego dnia moje uznanie dla niej wciąż rośnie”.

Organizacja „Bogaty ojciec” powstała dzięki wspólnym wysiłkom Roberta i Kim Klyosaki oraz Sharon Lechter - osób, które w 1996 r. zapoczątkowały przygodę, która umożliwiła im nauczanie

finansowego alfabetu i szerzenie idei bogatego ojca wśród ludzi z najprzeróżniejszych zakątków świata.

Proszę odwiedzić amerykańską witrynę internetową

www.richdad.com

oraz polską witrynę internetową

www.bogatyojciec.pl

aby:

- Uzyskać dodatkową informację o pomocach edukacyjnych z dziedziny finansów
- Znaleźć odpowiedź na najczęściej zadawane pytania (FAQ)
- Poznać bieżące wskazówki i artykuły Roberta Klyosaki
- Dowiedzieć się o nowych produktach z Cashflow Technologies Inc.

oraz wykładach i wywiadach Roberta Klyosaki

Dziękuję

North America/South America/Europe/Africa:

CASHFLOW™ Technologies, Inc.

P.O. Box5870

Scottsdale, Arizona 85261-5870

USA

(480) 998-6971 lub (800) 308-3585

Fax:(480)348-1349

e-mail: moreinfo@cashflowtech.com

Polska:

Instytut Praktycznej Edukacji skr. poczt. 31 85-613 Bydgoszcz 13 Tel./Fax: (48) (52) 581 30 29

e-mail: ipe@ipe.com.pl

„Pilnuj własnego interesu” richdad.com bogatyojciec.pl

Zamówienie Proszę przesłać faksem lub pocztą do:

Instytut Praktycznej Edukacji tel./fax: (52) 581 30 29, skr. poczt. 31, 85-613 Bydgoszcz 13

Imię i nazwisko Nazwa firmy

NIP (do wystawienia faktury VAT)

Ulica

Nr domu

Nr lokalu

Kod pocztowy

Miejscowość

Nr telefonu

Nrfaksu

Adres emaila

|~| Za zaliczeniem pocztowym*

—i Po dokonaniu przelewu na konto Instytutu Praktycznej Edukacji —‘ PKO BP
50102055581111108100200007 lub mBank 82114020040000340230607364

- UWAGA: opłata za zaliczeniem pocztowym nie dotyczy gry CASHFLOW 101, która jest przesyłana po dokonaniu przelewu na jedno z kont Instytutu Praktycznej Edukacji.

Zamawiam następujące pozycje

Pozycja Cena/szt. Ilość Koszt

„Bogaty ojciec, Biedny ojciec” R. Klyosaki 29,95 zł

„Kwadrant przepływu pieniędzy” R. Klyosaki 39,95 zł
„Inwestycyjny poradnik bogatego ojca” R. Klyosaki 69,00 zł
„Mądre bogate dziecko” R. Klyosaki 39,95 zł
„Szkoła biznesu” R. Klyosaki 39,95 zł
„ Tak, jak człowiek myśli” J. Allen 10,00 zł
„Sztuka bogacenia się” W. Wattles 25,00 zł
Gra planszowa „CASHFLOW 101” 366,00 zł
Koszt przesyłki książek 10,00 zł X
Koszt przesyłki gry CASHFLOW 101 20,00 zł X
Zgadzam się na przetwarzanie moich danych osobowych w celach waładu oraz Razem
uaktualniania moich danych, zgodnie z treścią ustawy o ochronie danych

osobowych.

Upoważniam Instytut Praktycznej Edukacji do wystawienia faktury VAT bez mojego podpisu.

data

podpis