

RICH  DAD®

De la autorul  
bestsellerului  
*Tată bogat, tată sărac*  
#1 New York Times

# AFACERILE — ÎN — SECOLUL 21

Robert T. Kiyosaki

John Fleming și Kim Kiyosaki

# Cuprins

|                 |      |
|-----------------|------|
| Mulțumiri ..... | viii |
|-----------------|------|

|                   |    |
|-------------------|----|
| Introducere ..... | ix |
|-------------------|----|

## Partea întâi: Preia controlul asupra viitorului tău

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| 1. Regulile s-au schimbat .....                   | 3  |
| 2. Partea bună a lucrurilor .....                 | 9  |
| 3. Unde te poziționezi? .....                     | 15 |
| 4. Valorile tale esențiale în plan financiar..... | 19 |
| 5. Mentalitatea de antreprenor.....               | 25 |
| 6. E timpul să preiei controlul! .....            | 29 |

## Partea a doua: O afacere – opt active de creare a bogăției

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 7. De cât timp sunt în afaceri .....                                               | 37 |
| 8. Nu este vorba despre venituri, ci despre active care generează venituri .....   | 43 |
| 9. Activul nr. 1: Educație în afaceri pentru lumea reală.....                      | 47 |
| 10. Activul nr. 2: O cale profitabilă de dezvoltare personală.....                 | 53 |
| 11. Activul nr. 3: Câțiva prieteni care îți împărtășesc visurile și valorile ..... | 59 |
| 12. Activul nr. 4: Puterea rețelei proprii.....                                    | 63 |
| 13. Activul nr. 5: O afacere care poate fi duplicată, pe deplin scalabilă .....    | 69 |
| 14. Activul nr. 6: Abilități de leadership de neegalat .....                       | 75 |
| 15. Activul nr. 7: Un mecanism pentru crearea bogăției autentice .....             | 81 |
| 16. Activul nr. 8: Visurile mărețe și capacitatea de a le îndeplini.....           | 87 |
| 17. O afacere în care femeile excelează .....                                      | 93 |

## Partea a treia: Viitorul tău începe acum

|                                   |     |
|-----------------------------------|-----|
| 18. Alege înțelept .....          | 103 |
| 19. De ce ai nevoie.....          | 109 |
| 20. Bucură-te de viață .....      | 117 |
| 21. Afacerile în secolul 21 ..... | 123 |
| Despre autori .....               | 126 |

## CAPITOLUL 1

### *Regulile s-au schimbat*

Trăim vremuri tulburi. Ultimii ani au adus un șir continuu de temeri și motive de panică în titlurile ziarelor, în sălile de consiliu și în discuțiile de salon de pe întregul teritoriu al SUA. Globalizarea, externalizarea unor activități, creșterea șomajului, executările silite, ipotecile cu grad mare de risc, contractele swap pe riscul de credit, schemele Ponzi, incertitudinile de pe Wall Street, recesiunea... Numai vești proaste, una după alta.

În primele luni ale anului 2009, companiile americane au disponibilizat aproximativ 250 000 de oameni în fiecare lună. În momentul în care scriu aceste rânduri, la sfârșitul lui 2009, șomajul a atins 10,2% și este în creștere, iar situația subocupării (acele locuri de muncă care s-au păstrat, dar cărora li s-a redus drastic norma de muncă și salariile) este chiar mai rea. Declinul abrupt al ocupării forței de muncă este o epidemie devastatoare la care puțini sunt imuni. De la directori și manageri de departamente la angajații din administrație și simplii muncitori, de la bancheri la consultanții în vânzări, toți sunt în pericol. Chiar și în sistemul de sănătate, până de curând considerat un domeniu cu locuri de muncă sigure, dispar părți semnificative din forța de muncă.

---

**Conform unui sondaj realizat în 2009 de *USA Today*, 60% dintre americani sunt de părere că situația economică actuală reprezintă cea mai mare criză pe care au trăit-o.**

---

În toamna anului 2008, multe dintre portofoliile fondurilor de pensii și-au pierdut brusc jumătate din valoare, poate chiar mai mult. Sectorul imobiliar s-a prăbușit. Ceea ce se credea că sunt active solide și sigure s-au dovedit la fel de solide ca aburul. Siguranța locurilor de muncă a dispărut, rămânând un subiect de domeniul trecutului. Conform unui sondaj realizat în 2009 de *USA Today*,



60% dintre americani sunt de părere că situația economică actuală reprezintă cea mai mare criză pe care au trăit-o.

Desigur, totul sună cunoscut. Dar iată ceva ce poate nu știi: nimic din toate acestea nu este chiar o noutate. Este adevărat că a fost nevoie de o criză economică majoră pentru a ne da seama că mijloacele de trai sunt în pericol. Dar venitul tău nu a ajuns în pericol peste noapte, ci a fost întotdeauna în pericol.

Cea mai mare parte a populației americane trăiește de mulți ani pe muchie de cuțit între solvabilitate și ruină, de la o chenzină la alta pentru a-și acoperi cheltuielile lunare, având de obicei o rezervă foarte mică de economii în numerar sau, în cele mai multe cazuri, neavând niciuna. Acest mod de folosire în avans a banilor din salariu poartă denumirea de „tranzacționarea timpului pe bani“, iar în timpul unei recesiuni reprezintă *cea mai puțin* sigură sursă de venit. De ce? Pentru că atunci când numărul de angajați începe să scadă, există mai puține venituri disponibile în circulație prin care să fii plătit pe timpul tău.

## ***Ți-am spus eu***

N-aș vrea să fiu genul acela de persoană, și totuși... *ți-am spus eu*.

O spun de ani de zile. Nu mai există locuri de muncă sigure și garantate. Corporațiile americane sunt un dinozaur din secolul XX, speriat că ar fi pe cale de dispariție, iar pentru tine singura modalitate de a avea un viitor cu adevărat sigur este să preiei controlul.

Iată ce am scris în 2001 într-o carte intitulată *Școala de afaceri. Pentru oamenii cărora le place să-i ajute pe alții\**:

*După părerea mea, SUA, la fel ca majoritatea țărilor occidentale, sunt pe cale să aibă parte de un dezastru financiar cauzat de eșecul sistemului nostru de învățământ de a oferi, în mod adecvat, un program realist de educație financiară elevilor.*

În același an, într-un interviu pentru Nightingale-Conant, am spus:

*Dacă tu crezi că fondurile mutuale îți vor oferi sprijinul de care ai nevoie, dacă vrei să-ți pui la bătaie viața pe creșterile și scăderile bursiere, ține seama că în joc e pensia ta. Ce se va întâmpla dacă bursa va crește și se va prăbuși din nou când vei împlini 85 de ani? Nu ai niciun control. Nu spun că fondurile mutuale sunt rele. Spun doar că nu sunt sigure, nu reprezintă o investiție înțeleaptă și nu mi-aș paria viitorul financiar pe ele.*

*Niciodată până acum în istoria omenirii nu au existat atâtea oameni care să-și investească banii de pensie la bursă. E o nebunie! Crezi că cei din domeniul asigurărilor sociale vor interveni ca să te ajute? E ca și cum ai crede în iepurașul de Paște.*

---

\* Traducere de Mihaela Cristina Stan, ediția a III-a, Curtea Veche Publishing, București, 2020, p. 7. (N. trad.)



Iar într-un interviu pe care l-am dat în martie 2005, am spus următoarele:

*Avantajul numărul 1 al unui titlu de valoare este lichiditatea sa, care este și slăbiciunea sa numărul 1. Știm cu toții că va mai exista o prăbușire a pieței de capital și vom fi din nou ruinați. De ce să investești într-un astfel de instrument?*

Și ce crezi că s-a întâmplat? Piața s-a prăbușit din nou și mulți oameni au fost iar ruinați. De ce? Pentru că n-am putut să ne depășim mentalitatea și obiceiurile.

În 1971, economia americană a renunțat la etalonul-aur, ceea ce, apropo, s-a întâmplat fără aprobarea Congresului, dar cel mai important este că s-a întâmplat. De ce este important? Pentru că așa am început să tipărim din ce în ce mai mulți bani, după placul inimii, fără să fim condiționați de vreo valoare adevărată, exactă, reală.

Această desprindere de realitate a săpat fâgașul celui mai mare boom economic din istorie. În următoarele trei decenii și jumătate, veniturile americanilor din clasa de mijloc au depășit orice limită. Pe măsură ce dolarul s-a devalorizat, iar valoarea contabilă a imobilelor și a altor active s-a mărit, americanii de rând au devenit milionari. Dintr-odată, creditul era disponibil oricui, oricând, oriunde, iar cardurile de credit au început să apară ca ciupercile după ploaie. Pentru a rambursa sumele împrumutate pe card, americanii au început să-și folosească locuința pe post de bancomat, făcând refinanțări și împrumutându-se, din nou și din nou.

La urma urmei, piața imobiliară continuă să crească în valoare, nu-i așa? Greșit. Până în 2007 am pompat cât mai mult aer cald în acest balon financiar, iar iluziile s-au prăbușit din nou. Și nu mă refer doar la Lehman Brothers și Bear Stearns, ci și la milioanele de oameni care și-au pierdut contribuțiile sociale, pensia la care aveau dreptul și chiar locul de muncă.

---

## **Numărul persoanelor care trăiesc oficial sub pragul sărăciei este în creștere rapidă. A crescut și numărul celor care lucrează după împlinirea vârstei de 65 de ani.**

---

În anii 1950, când General Motors era cea mai puternică corporație din SUA, presa a preluat o declarație a președintelui companiei și a transformat-o într-un slogan care a funcționat zeci de ani: „Așa cum funcționează GM, așa funcționează și țara.” Ei bine, asta nu mai poate fi o veste bună, pentru că în 2009 GM s-a îndreptat direct către faliment, iar în aceeași vară statul California și-a plătit restanțele cu facturi proforme, în loc de numerar.

În acest moment, procentul proprietarilor americani este în scădere. Creditele ipotecare sunt la cel mai ridicat nivel din toate timpurile. Numărul familiilor din clasa de mijloc este în scădere. Conturile de economii sunt mai mici, asta dacă există, iar datoria familială este mai mare. Numărul persoanelor care trăiesc oficial

sub pragul sărăciei este în creștere rapidă. A crescut și numărul celor care lucrează după împlinirea vârstei de 65 de ani. Falimentul a ajuns la cote care depășesc orice imaginație și mulți americani nu au strâns nici pe departe suficient ca să iasă la pensie.

Ți-au atras atenția veștile proaste? Sigur că da, și nu ești un caz singular. Americanii de pretutindeni au încetat în sfârșit să se mai amăgească și să-și amâne trezirea la realitate. Excelent! Acum ești conștient de ceea ce se întâmplă și nu arată prea încurajator. Așa că să aruncăm o privire mai profundă, să vedem despre ce este vorba de fapt și ce poți face în această privință.

## *Trăim în alte vremuri*

Când eram copil, părinții m-au învățat aceeași formulă a succesului pe care probabil că o știi și tu: du-te la școală, învață din greu și obține note bune, ca să poți ocupa un loc de muncă sigur, bine plătit și cu beneficii suplimentare, iar locul de muncă va avea grijă de tine.

Dar aceasta este gândirea specifică din perioada Erei Industriale, pe care am depășit-o demult. Locul tău de muncă *nu* va avea grijă de tine. Nici guvernul *nu* va avea grijă de tine. *Nimeni* nu va avea grijă de tine. Trăim într-un alt secol, iar regulile s-au schimbat.

Părinții mei credeau în siguranța locului de muncă, în pensie și în asigurările sociale și de sănătate. Toate acestea sunt idei depășite, învechite, vestigii dintr-o epocă trecută. Astăzi, siguranța locului de muncă e o glumă, iar ideea de angajare pe viață într-o singură companie, ideal susținut cu mândrie de IBM în perioada sa de glorie, este la fel de anacronică ca o mașină de scris.

Mulți au crezut că planurile lor de pensionare sunt sigure. Pentru că erau susținute prin acțiuni la bursa de valori și fonduri mutuale, ce ar fi putut să meargă prost? După cum s-a dovedit, *totul* poate merge prost. Motivul pentru care aceste vaci, odinioară sacre, nu mai dau lapte este pentru că toate sunt perimate: pensiile, siguranța locului de muncă, a serviciilor sociale, totul face parte din modul de gândire al Erei Industriale. Acum ne aflăm în Era Informațională și trebuie să gândim corespunzător.

Din fericire, începem să ascultăm și să învățăm. E păcat că doar prin suferință și greutate ne învățăm lecția, dar cel puțin *reușim* să o învățăm. De fiecare dată când trecem printr-o criză majoră – bula *dot-com*, consecințele economice ale atacului de la 11 septembrie, panica financiară din 2008 și recesiunea din 2009 – tot mai mulți oameni își dau seama că vechile plase de siguranță pur și simplu nu vor mai rezista.

Mitul corporatist s-a terminat. Dacă tot ți-a luat ani de zile să urci pe scara corporatistă, te-ai oprit vreodată măcar să vezi privilegiile? Probabil că te întrebi la ce privilegii fac referire. La spatele persoanei din fața ta. Asta este ceea ce ai așteptat cu atâta nerăbdare. Dacă așa îți imaginezi restul vieții, atunci probabil că această carte nu este pentru tine. Dar dacă te-ai săturat de același peisaj, atunci citește mai departe.

## ***Nu te lăsa păcălit din nou***

În timp ce scriu aceste rânduri, șomajul este în creștere. Când tu le vei citi, cine știe? Este posibil ca situația să se schimbe. Nu te lăsa păcălit. Dacă îți revine nivelul de ocupare a forței de muncă și cel al pieței imobiliare, iar creditarea se relaxează din nou, așa cum se va întâmpla în mod inevitabil, nu te lăsa condus de același sentiment vechi de siguranță falsă care te-a adus, pe tine și restul lumii, în această încurcătură de la bun început.

În vara anului 2008, prețurile la carburanți creșteau cu peste 4 dolari pe galon. Vânzările autoturismelor de teren scăzuseră drastic și dintr-o dată toată lumea începea să cumpere modele cunoscute de autoturisme mici ori SUV-uri. Dar iată ce s-a întâmplat în continuare. Prin 2009, prețurile la benzină au scăzut sub 2 dolari și, incredibil, lumea a început să cumpere din nou autoturisme de teren.

Ce?! Chiar credem că prețurile la carburanți vor rămâne acceptabile și reduse? Că prețurile la carburanți vor rămâne scăzute pentru totdeauna și, prin urmare, cei dornici de autoturisme cu consum mare au o justificare pentru a le cumpăra? Putem fi cu adevărat așa miopi? (Încerc să fiu amabil aici. Cuvântul pe care voiam să-l folosesc este „proști“.)

Din păcate, răspunsul este „da“. Nu doar că ne-am păcălit o dată, ci ne lășăm păcăliți iar și iar. Cu toții am crescut auzind fabula cu greierele și furnica, dar majoritatea covârșitoare dintre noi continuă să trăiască, indiferent de ce se întâmplă, cu spiritul de prevedere al unui greiere.

Nu te lăsa indus în eroare de titlurile alarmiste. Există întotdeauna un zgomot de fundal stupid care încearcă să-ți distragă atenția de la datoria serioasă de a-ți construi viitorul. Este doar zgomot. Fie că este vorba de terorism, de recesiune sau de scandaluri recente din campania electorală, ele nu au nicio legătură cu ceea ce trebuie să faci astăzi pentru a-ți clădi viitorul.

În timpul Marii Crize, au existat oameni care au făcut avere. Și în perioadele în care s-au înregistrat creșteri, cum ar fi cea imobiliară din anii 1980, au existat milioane și milioane de oameni care, în mod neglijent, nu și-au asumat răspunderea pentru viitorul lor, care au ignorat tot ceea ce am de gând să împărtășesc cu tine în carte, și care au sfârșit în chinuri ori lefteri. Cei mai mulți dintre ei încă se chinuie sau sunt pe cale să renunțe chiar acum.

Nu economia e problema. *Tu* ești problema.

Te înfurie la culme corupția din lumea corporatistă, Wall Street și băncile mari, care au permis să se întâmple asta, guvernul, pentru că fie nu depune suficient efort, fie exagerează, sau pentru că procedează greșit de cele mai multe ori? Te înfurie propriul ego pentru că nu ai preluat controlul mai devreme?

Viața e dură. Întrebarea este: „Ce ai de gând să faci?“ Văcărelele și bombănelile nu îți vor asigura viitorul dacă oftezi și te vaiți în legătură cu economia sau arunci vina asupra celor de pe Wall Street, pe marii bancheri, pe corporațiile americane sau pe guvern. Dacă vrei un viitor solid, trebuie să ți-l creezi. Trebuie să preiei controlul asupra sursei tale de venit, ca să-ți protejezi viitorul. Trebuie să ai afacerea ta.



## CAPITOLUL 2

### *Partea bună a lucrurilor*

La 13 iulie 2009, revista *TIME* a publicat un articol pe pagina a doua, intitulat „10 întrebări pentru Robert Kiyosaki”. Una dintre întrebările care mi-au fost adresate a fost următoarea: „Există oportunități de a crea noi companii în această economie turbulentă?”

„Glumiți?!“ a fost primul meu gând. Iată ce am răspuns:

*Acum este cel mai bun moment. Abia când vremurile sunt grele apar adevărații antreprenori. Întreprinzătorilor nu le pasă dacă piața este în creștere sau în scădere. Creează produse mai bune și procese mai bune. Deci, cine spune „Oh, există mai puține oportunități acum!” nu este competent.*

Ai auzit o grămadă de vești proaste despre economie. Ești gata pentru vestea bună? De fapt, vestea proastă este vestea bună. Am să-ți spun fix ce le-am spus și celor de la *TIME*: *O recesiune este cel mai bun moment pentru a-ți începe propria afacere.* Când economia încetinește, antreprenoriatul se încălzește ca o sobă pe lemne într-o noapte rece de iarnă.

*Î: Ce au în comun imperiile Microsoft și Disney, în afară de faptul că ambele sunt afaceri de miliarde de dolari care au devenit nume arhicunoscute?*

*R: Ambele au fost lansate în timpul unei recesiuni.*

De fapt, mai mult de jumătate dintre corporațiile care dictează variația indicelui Dow Jones și-au început activitatea în timpul unei recesiuni. De ce? E simplu. În vremurile de incertitudine economică, *devenim creativi*. Ieșim din zona de confort și luăm inițiativa pentru a ne atinge scopurile. Este o caracteristică tipică adevăratului spirit antreprenorial american, de modă veche. Când condițiile devin dificile, cei cu caracter puternic devin mai hotărâți.

În primul rând, piața oferă noi oportunități în vremuri economice dificile. Cu cinci ani în urmă, când valoarea locuințelor era în creștere și creditul era

disponibil peste tot, nimeni nu ducea lipsă de nimic. Burțile erau pline, oamenii se simțeau în siguranță și puțini căutau căi de a obține venituri suplimentare. Angajații nu erau îngrijorați de stabilitatea financiară a angajatorilor lor sau dacă există riscul să primească un preaviz de concediere.

Dar acum, când disponibilizările s-au extins și toată lumea este îngrijorată de ceea ce-i rezervă viitorul, milioane de oameni își reevaluează cu scrupulozitate finanțele și își dau seama că dacă vor să aibă un viitor sigur pe care să se bazeze, vor avea nevoie de un plan B. Oamenii din ziua de azi sunt mai interesați ca niciodată să câștige bani în plus și, din această cauză, sunt mai receptivi și mai înclinați să-și deschidă mintea către noi modalități de a-i obține.

De fapt, acest lucru a fost adevărat chiar înainte de recenta criză economică. Încă din anii 1980 și mai ales de la începutul acestui secol, dorința de a ne controla viitorul economic a devenit mai puternică. Iată ce spune un raport din 2007 al U.S. Chamber of Commerce, intitulat „Work, Entrepreneurship and Opportunity in 21st Century America”: „Milioane de americani devin antreprenori creându-și mici afaceri.“

---

## **72% dintre americanii adulți preferă să lucreze mai degrabă pentru ei înșiși decât pentru altcineva, iar 67% se gândesc „frecvent” sau „constant” să renunțe la locul lor de muncă.**

---

Eu nu sunt economist, dar cunosc pe cineva care este: Paul Zane Pilzer.

Paul a fost un copil-minune. A fost cel mai tânăr vicepreședinte al Citibank și a părăsit lumea bancară pentru a convinge milioane de oameni să intre în afaceri pe cont propriu. A publicat mai multe cărți considerate bestsellere *New York Times*, a prezis criza economiilor și a împrumuturilor înainte să se întâmple și a lucrat în calitate de consilier economic în două administrații prezidențiale. Este o persoană care merită ascultată.

Paul vorbește despre o schimbare de 180 de grade în valorile culturale legate de opțiunile de carieră, în care structura convențională a carierei de angajat corporatist îi face loc celei antreprenoriale. „Opinia generală în a doua jumătate a secolului XX era că trebuie să mergi la școală, să obții o educație bună și să ajungi să lucrezi pentru o companie mare. Ideea de a te lansa în afaceri pe cont propriu era cel mai adesea privită ca fiind riscantă. De admirat, poate, dar riscantă și poate un pic nebunească. Astăzi este complet invers”, spune Paul.

Paul are dreptate. Acel raport al U.S. Chamber of Commerce pe care l-am menționat se referă la un sondaj Gallup care a constatat că 61% dintre americani spun că ar prefera să fie propriul lor șef. Un alt sondaj, realizat de compania de cercetare Decipher din Fresno, a constatat că 72% dintre americanii adulți ar prefera să lucreze mai degrabă pentru ei înșiși decât pentru altcineva, iar 67% se gândesc „frecvent” sau „constant” să renunțe la locul lor de muncă.

Și nu este vorba doar despre obținerea mijloacelor de trai, ci și despre calitatea modului în care trăim. Vrem să avem din ce mai mult control asupra vieții noastre. Vrem să stăm mai mult cu familia, să ne gestionăm singuri timpul, să lucrăm de acasă, să decidem asupra propriului destin. În acest studiu, 84% dintre respondenți au spus că le-ar plăcea mult mai mult munca lor dacă ar avea propria afacere. Care este motivul numărul 1 pentru care ar vrea să lucreze pentru ei înșiși? „Să ajung pasionat de viața mea profesională.“

Mitul secolului XX al siguranței locului de muncă, care promite că o viață lungă, fericită și împlinită este asigurată de o slujbă, se prăbușește sub ochii noștri.

### ***Mitul locului de muncă***

Cei mai mulți dintre noi sunt atât de îndoctinați de împrejurările în care trăiesc, încât locul de muncă pare o normalitate în sine. Dar departe de a fi „normal“ din punct de vedere istoric, întregul concept de a fi angajat este de fapt un fenomen relativ recent.

În Epoca Agrară, majoritatea oamenilor erau antreprenori. Da, erau fermieri care lucrau pământurile regelui, dar nu erau angajații lui. Nu primeau salariu de la rege. De fapt, era chiar invers: fermierul îi plătea regelui o taxă pentru dreptul de a-i folosi pământul. Acești fermieri și-au câștigat traiul ca mici antreprenori. Ei erau măcelari, brutari și lumânărari care și-au transmis meseria din tată în fiu, pe care o moștenim sub diverse nume comune: Smith, pentru fierarul satului; Baker, pentru brutar; Farmer, pentru cel care se ocupa cu agricultura; Taylor, derivat din profesia de croitor și Cooper, vechiul termen pentru comerțul meșterilor de butoaie.

Abia în Epoca Industrială a început să apară o nouă cerere, aceea de angajați. Ca răspuns, guvernul a preluat sarcina educației maselor adoptând sistemul prusac, care a servit ca model pentru majoritatea sistemelor școlare occidentale din întreaga lume până în ziua de astăzi.

Te-ai întrebat vreodată de unde vine ideea de pensionare la vârsta de 65 de ani? Să-ți spun eu de unde. Ideea i-a venit lui Otto von Bismarck, cancelar al Prusiei, în 1889. De fapt, planul lui Bismarck prevedea vârsta de 70 de ani, nu de 65, dar nu mai contează. Promisiunea unei pensii garantate după vârsta de 65 de ani bătrânilor nu reprezenta un risc economic pentru guvernul lui Bismarck. La acea vreme, speranța de viață a prusacilor era de aproximativ 45 de ani. Astăzi foarte mulți oameni trăiesc chiar peste 80 și 90 de ani, astfel încât aceeași promisiune ar putea falimenta guvernul federal în următoarea generație.

Dacă cercetezi filosofia care a stat la baza educației prusace, vei descoperi că scopul era să se formeze soldați și lucrători, oameni care să respecte ordinele și să facă ce li se cere. Sistemul prusac era destinat producerii de lucrători în masă.

În SUA anilor 1960 și 1970, companii precum IBM au făcut din „angajarea pe viață“ simbolul siguranței locului de muncă. Însă numărul angajărilor la IBM a atins apogeul în 1985, iar de atunci întregul concept al carierei corporative neîntrerupte și durabile a intrat în declin.

„Așa cum funcționează GM, așa funcționează țara.“

Iată-ne acum, o jumătate de secol mai târziu. Lucrurile nu mai merg prea bine pentru GM. Înseamnă oare că SUA sunt condamnate? Nu, dar iată ce este condamnat: mitul securității corporative și planul de 40 de ani.

### ***Febra antreprenorială***

Nu spun că a avea un loc de muncă este un lucru rău. Spun doar că este o modalitate de a genera venituri, și încă extrem de limitată. Și se întâmplă că oamenii se trezesc la realitate. Acești oameni – inclusiv tu – își dau seama că singurul mod în care vor avea ceea ce își doresc cu adevărat în viață este să înceapă o activitate antreprenorială.

Și apropo, nu sunt singurul care crede asta. Se poate să nu fi auzit de Muhammad Yunus, autorul cărții *Banker to the Poor*, dar Comitetul Nobel din Oslo, Norvegia, sigur a auzit de el. În 2006, a primit Premiul Nobel pentru Pace pentru conceptul său de microcredit destinat antreprenorilor din Lumea a Treia. „Toți oamenii sunt antreprenori, dar mulți nu au ocazia să afle acest lucru“, spune Yunus.

---

### **Febra antreprenorială s-a intensificat, deoarece când economia încetinește, activitatea antreprenorială se dezvoltă. De fapt, numărul antreprenorilor crește în vremurile în care activitatea economică scade.**

---

Afirmația este făcută înainte ca economia să înceapă să intre în recesiune în 2007–2008, iar acum, pe fondul tuturor veștilor financiare proaste, tot mai mulți oameni caută intens ocazia să facă exact ceea ce spunea domnul Yunus.

Febra antreprenorială s-a intensificat, deoarece când economia încetinește, activitatea antreprenorială se dezvoltă. De fapt, numărul antreprenorilor crește în perioadele în care activitatea economică scade. În vremuri de incertitudine, căutăm alte modalități de a genera venituri. Când știm că nu ne putem baza pe angajatori, începem să fim mai atenți la noi înșine. Începem să ne gândim că poate este timpul să ieșim din zona de confort și să devenim creativi pentru a ne asigura traiul.

Un sondaj al U.S. Federal Reserve arată că valoarea medie netă a unei gospodării deținute de un antreprenor este de cinci ori mai mare decât cea a angajaților convenționali. Înseamnă că antreprenorii au de cinci ori mai multe șanse să iasă nevătămați și chiar mai puternici din recesiune decât înainte, deoarece și-au creat *propria economie puternică*.

Un sondaj recent a constatat că majoritatea alegătorilor americani consideră antreprenoriatul ca fiind cheia pentru rezolvarea crizei economice actuale. „Istoria a demonstrat în repetate rânduri că noile companii și antreprenoriatul reprezintă

calea de a susține o economie aflată în declin“, a declarat directorul executiv al studiului.

Este un mare adevăr.

Poate că „cei mai mulți alegători americani“ care sunt încrezători vor ieși cu adevărat din starea de letargie și chiar vor face ceva în privința asta. Este posibil, deși nu bag mâna în foc. Dar chiar și acum, economia în declin pe care sunt interesat să o văd susținută de spiritul antreprenorial se află în mâinile *tale*.

Poate că trăim vremuri dificile din punct de vedere economic pentru majoritatea dintre noi, dar pentru unii antreprenori – aceia care sunt suficient de deschiși la minte ca să înțeleagă ce voi explica în următoarele capitole – sunt vremuri cu potențial economic. Nu numai că acum este momentul să ai afacerea ta, dar este un moment mai potrivit ca niciodată.

Așa cum am spus, când condițiile devin dificile, cei cu caracter puternic devin mai hotărâți. Și dacă acest lucru este adevărat – și chiar este! –, atunci rămân doar două întrebări.

Prima: ești puternic?

Și dacă răspunsul tău este „da“, atunci cea de a doua întrebare este: „Ce trebuie să faci?“

Nu pot să-ți răspund la prima întrebare, dar știu exact cum să-ți răspund la cea de a doua. În carte este vorba întocmai despre răspunsul la această întrebare.



# AFACERILE ÎN SECOLUL 21

## NU ECONOMIA E PROBLEMA. TU EȘTI PROBLEMA.

Te **înfurie la culme corupția** lumii corporatiste, Wall Street și marile bănci, guvernul, care de cele mai multe ori procedează greșit?

Sau **ești furios pe tine însuși** pentru că nu ai preluat mai devreme controlul asupra finanțelor tale?

**Viața e dură.** Întrebarea este: **ce ai de gând să faci?**

Dacă doar oftezi și te plângi de economie sau pur și simplu arunci vina pe alții, viitorul tău financiar va fi incert și instabil. Dacă vrei bogăție, trebuie s-o creezi. Trebuie să fi stăpân pe propriile câștiguri – doar așa vei putea să-ți protejezi viitorul!

**Trebuie să ai afacerea ta.**

Majoritatea oamenilor trăiesc vremuri dificile, dar pentru cei mai mulți antreprenori există potențial economic. Nu numai că a venit timpul să ai afacerea ta, ci **ACUM** este cel mai potrivit moment să faci asta!



Robert T. Kiyosaki este investitor, multimilionar, antreprenor, profesor, speaker și autorul seriei bestseller *Tată bogat, tată sărac*. După ce s-a pensionat, la vârsta de 47 de ani, a fondat CASHFLOW® Technologies și a creat Rich Dad Company, care pregătesc milioane de oameni din întreaga lume să devină independenți financiar. Cărțile lui Robert T. Kiyosaki s-au vândut în peste 27 de milioane de exemplare. Pentru mai multe informații, accesează richdad.com.

John Fleming este antreprenor de succes, consultant, speaker și editor-șef al *Direct Selling News*, cea mai renumită publicație americană din industria vânzărilor directe. John a înființat și *The One Course*, care te învață cum să pui bazele unei vieți de succes folosindu-te de principiile arhitecturii.

Kim Kiyosaki, cu o lungă experiență în afaceri, educație, imobiliare și investiții, le sfătuiește pe femei cum să investească și să-și gestioneze banii, oferindu-le un imbold să preia controlul asupra propriilor finanțe.

RICH  DAD.

CURTEA  VECHÉ

curteaveche.ro

ISBN 978-606-44-1666-7



9 786064 416667