Fragment książki „Bogaty ojciec, biedny ojciec" Robert Kiyosaki

ROZDZIAŁ SIÓDMY Lekcja szósta:

PRACUJ BY SIĘ UCZYĆ – NIE PRACUJ ZA PIENIĄDZE

W 1995 roku udzieliłem wywiadu singapurskiej gazecie. Młoda reporterka przybyła punktualnie i wywiad natychmiast się rozpoczął. Usiedliśmy w holu luksusowego hotelu i – popijając kawę –dyskutowaliśmy na temat celu mojej wizyty w Singapurze. Przybyłem tu, aby wspólnie dzielić podium z Zig Ziglar, który miał wykład na temat motywacji, ja zaś mówiłem o "Sekretach bogatych".

– Pewnego dnia chciałabym zostać autorem bestsellerów, podobnie jak pan – powiedziała. Widziałem niektóre jej artykuły w gazetach i byłem pod ich wrażeniem. Miała mocny i jasny styl. Jej artykuły przykuwały uwagę czytelników.

– Pani posiada świetny styl – odpowiedziałem. Cóż panią wstrzymuje przed zrealizowaniem swoich marzeń?

– Nie widać, aby moja praca dokądkolwiek zmierzała – odpowiedziała po cichu. Każdy mówi, że moje nowele są świetne, ale nic się nie zmienia w moim życiu. Pracuję więc w gazecie. Dzięki temu mogę przynajmniej płacić swoje rachunki. Czy ma pan może jakąś sugestię?

– Tak, mam – powiedziałem zaintrygowany. Tu w Singapurze mój znajomy prowadzi szkołę, która uczy, jak sprzedawać. Prowadzi on też kursy szkoleniowe dla wielu znaczących firm w tym mieście i myślę, że uczestnictwo w jednym z jego kursów pomogłoby pani w znacznym stopniu w karierze.

Dziennikarka zdziwiła się. – Twierdzi pan, że powinnam iść do szkoły, aby nauczyć się sprzedawać?

Pokiwałem głową.

– Chyba nie mówi pan poważnie?

Znów kiwnąłem na potwierdzenie. – Cóż w tym złego? – odbiłem piłeczkę. Coś ją uraziło i żałowałem, że cokolwiek powiedziałem. Milczałem. Próba pomocy z mojej strony obróciła się w obronę tego, co zasugerowałem.

– Posiadam dyplom z zakresu literatury angielskiej. Po co miałabym iść do szkoły, aby uczyć się, jak zostać sprzedawcą? Jestem profesjonalistką. Chodziłam do szkoły, aby zdobyć zawód, a nie po to, by być sprzedawcą. Nie cierpię sprzedawców. Wszystko, czego oni oczekują, to pieniądze. Niech więc mi pan powie, dlaczego powinnam uczyć się sprzedawać? Energicznie zaczęła pakować swoją teczkę. Wywiad skończył się.

Na stole leżał egzemplarz mojej pierwszej książki *Jeśli chcesz być bogaty i szczęśliwy, nie chodź do szkoły* oraz jej notatki. Wziąłem wszystko do ręki. – Czy widzi pani to? – powiedziałem wskazując na jej notatki.

Spojrzała na nie. – Co? – zapytała zmieszana

Ponownie wskazałem na notatki. Na górze strony było przez nią napisane: "Robert Kiyosaki, najlepiej sprzedający się autor".

– Napisała pani: "najlepiej sprzedający się autor", a nie "najlepiej piszący autor".

Oczy jej natychmiast rozszerzyły się.

– Jestem okropnym pisarzem. To pani jest świetną pisarką.

Ja chodziłem do szkół uczących sprzedaży. To pani ma dyplom. Jeśli się połączy te dwie szkoły, otrzyma pani: "najlepiej sprzedający się autor" i "najlepiej piszący autor".

Złość biła z jej oczu. – Nigdy się tak nie poniżę, aby uczyć się sprzedawania. Ludzie tacy jak pan, nie interesują się pisarstwem. Jestem pisarką, a pan jest sprzedawcą.

Zostawiła notatki i pospiesznie wyszła przez wielkie szklane drzwi, znikając w porannym, przesyconym wilgocią powietrzu Singapuru.

Mimo incydentu, następnego poranka zamieściła w gazecie sprawiedliwy i korzystny dla mnie komentarz na mój temat.

Świat jest pełen bystrych, utalentowanych i edukowanych ludzi. Spotykamy ich każdego dnia. Otaczają nas. Kilka dni temu zaczął się psuć mój samochód. Zajechałem do warsztatu i miody mechanik naprawił go w kilka minut. Słuchając pracy silnika, szybko zorientował się, co nie jest w porządku. Byłem zdumiony. Gorzką prawdą jest to, że wielki talent to nie wszystko.

Ciągle jestem zszokowany tym, jak mało zarabiają utalentowani ludzie. Pewnego dnia usłyszałem, że więcej niż 100.000 dolarów na rok zarabia niecałe 5 procent Amerykanów. Spotykam zachwycających, dobrze edukowanych ludzi, którzy zarabiają mniej niż 20.000 dolarów rocznie. Konsultant specjalizujący się w biznesach medycznych powiedział mi kiedyś, że wielu lekarzy, dentystów i kręgarzy szarpie się z finansami. Dawniej byłem przekonany o tym, że gdy tylko ukończą studia, dolary zaczynają się sypać do ich kieszeni. Konsultant podkreślił, że: "Do osiągnięcia bogactwa brakuje im jednej umiejętności".

Oznacza to, że większość ludzi musi się nauczyć tylko jednej dodatkowej umiejętności i ich dochód wzrośnie wielokrotnie. Wspomniałem wcześniej, że finansowa inteligencja polega na umiejętności łączenia rachunkowości, inwestowania, marketingu i przepisów. Połączmy te cztery fachowe umiejętności i *robienie* pieniędzy przy pomocy pieniędzy będzie łatwiejsze. Gdy ludzie zaczynają myśleć o pieniądzach, jedyna umiejętność, jaka przychodzi im do głowy, to ciężka praca.

Klasycznym przykładem braku łączenia różnych umiejętności była ta młoda reporterka. Gdyby poszerzyła je, jej dochód wzrósłby bardzo znacznie. Gdybym był na jej miejscu, zapisałbym się na kursy uczące tworzenia reklam i sprzedaży. Następnie, zamiast pracować dla gazety, poszukałbym pracy w agencji reklamowej. Nawet gdyby straciła na zarobkach, mogłaby nauczyć się, jak komunikować się używając krótkich opisów i nabyć cennych umiejętności związanych z public relations. Nauczyłaby się, jak zarobić miliony używając darmowych reklamy. Wieczorami zaś i w weekendy mogłaby pisać swoją w swoich

studenckich domkach, ja studiowałem handel, dzieje narodów sposoby prowadzenia biznesu oraz kulturę Japonii, Tajwanu, Tajlandii, Singapuru, Hong Kongu, Wietnamu, Korei, Tahiti, Samoy i Filipin. Zabawiałem się, ale nie w studenckim domku. Szybko wydoroślałem.

Edukowany ojciec po prostu nie mógł zrozumieć, dlaczego zdecydowałem się zwolnić i wstąpić do Marine Corps. Wyjaśniłem mu, że chcę nauczyć się latać, ale tak naprawdę chciałem się nauczyć kierować oddziałami. Bogaty ojciec powiedział mi, że najtrudniejszym zadaniem w prowadzeniu firmy jest zarządzanie ludźmi. Sam spędził trzy lata w wojsku. Mój edukowany ojciec był zwolniony ze służby wojskowej przez komisję poborową. Bogaty ojciec uświadamiał mnie, jak ważne jest nauczenie się dowodzenia ludźmi w niebezpiecznych sytuacjach: – To, czego musisz się nauczyć w następnej kolejności, to przewodzenie innym. Jeżeli nie jesteś dobrym przywódcą, dostaniesz strzał w plecy, tak jak to robią w biznesie.

Po powrocie z Wietnamu w 1973 roku, przeszedłem do rezerwy, mimo, że uwielbiałem latanie. Znalazłem pracę w Xerox Corp. Istniał tylko jeden powód, dla którego się tam zatrudniłem i nie była to korzyść materialna. Byłem nieśmiałą osobą i myśl o sprzedawaniu była dla mnie najstraszniejszą na świecie. Xerox posiadał jeden z najlepszych programów szkolenia sprzedawców w Ameryce.

Bogaty ojciec był ze mnie dumny. Mój edukowany ojciec był zawstydzony. Jako intelektualista uważał, że sprzedawcy są niżej niż on. Pracowałem w Xeroxie przez cztery lata, do czasu, gdy przezwyciężyłem strach przed pukaniem do drzwi i przed odmową. Gdy osiągnąłem umiejętność utrzymania się na stałe w pierwszej piątce sprzedawców, znów się zwolniłem i posunąłem się do przodu, zostawiając za sobą wielką karierę w świetnej firmie.

W 1977 roku założyłem moją pierwszą firmę. Bogaty ojciec przygotował Michała i mnie do przejmowania firm. Teraz więc miałem okazję nauczyć się tworzenia i rozwijania ich. Mój pierwszy produkt, nylonowy portfel zapinany na rzepy, był produkowany na Dalekim Wschodzie i przewożony do magazynu w Nowym Jorku, niedaleko miejsca, gdzie studiowałem. Moja edukacja została zakończona i przyszedł czas na przetestowanie swoich skrzydeł. Jeżeli nie udałoby się, straciłbym wszystko. Bogaty ojciec uważał, że najlepiej jest przeżyć załamanie biznesu przed 30–tym rokiem życia: – Ciągle masz jeszcze czas, aby się pozbierać. W przeddzień moich 30 urodzin pierwsza partia jego towaru opuściła Koreę, zmierzając do Nowego Jorku. Obecnie wciąż zajmuję się międzynarodowym biznesem. Prócz tego robię to, do czego zachęcał mnie bogaty ojciec: obserwuję rosnące znaczeniu kraje. Obecnie moja firma inwestuje w Południowej Ameryce, Azji, Norwegii i Rosji.

W angielskim jest takie powiedzenie, że słowo "job" [określające tym przypadku pracę na posadzie] jest akronimem tego, iż jest trochę lepiej, niż w biedzie. Muszę niestety przyznać, że jest to stosowny opis sytuacji milionów ludzi. Ponieważ szkoły nie uznają tego, że finansowa inteligencja człowieka jest częścią całej inteligencji osobnika, większość pracowników jest ograniczona przez posiadane środki. Oznacza to tyle, że pracują i płacą rachunki.

Mówi się również, że: "pracownicy pracują tylko tak, by nie zostali zwolnieni, a właściciele płacą tylko tyle, by pracownicy nie zwolnili się". Gdy przyjrzymy się tabeli płac większości firm, zobaczymy, że do pewnego stopnia stwierdzenie to jest prawdziwe.

Zatem, większość pracowników nigdy nie przebije się do przodu. Robią to, czego ich nauczono: "Poszukaj pewnej pracy...". Większość pracowników skupia się na płacy i przywilejach pracowniczych, które są krótkoterminową nagrodą, ale w perspektywie długoterminowej jest to często katastrofalne.

Zamiast kierowania się krótkoterminową korzyścią, zalecam młodym ludziom, aby szukali pracy, zwracając uwagę na to, czego mogą się w niej nauczyć, zamiast – na zarobki. Spójrzmy przed siebie i oceńmy, jakich umiejętności powinniśmy nabyć, wybierając określone zajęcie, zanim zostaniemy złapani w pułapkę "wyścigu szczurów".

Gdy już raz ludzie zaczną płacić rachunki, stają się podobni do chomików biegających w środku obracającego się koła. Futrzane łapki chomików zawzięcie obracają koło, a gdy przyjdzie jutrzejszy ranek, wciąż będą w tej samej klatce: przykra rzeczywistość.

W filmie zatytułowanym *Jerry McGuire,* w roli głównej z Tomem Cruisem, słyszymy wiele ciekawego tekstu. Jedna z sekwencji filmu jest szczególna i zapadająca w pamięć oraz bardzo prawdziwa. Dzieje się to w scenie, gdy Tom Cruise opuszcza firmę. Właśnie został zwolniony i Pyta pozostałych pracowników: – Kto chce pójść ze mną? Wszyscy milczą i pozostają w bezruchu, jak sparaliżowani. Tylko jedna kobieta odzywa się: – Ja bym chciała, ale za trzy miesiące przypada mój termin awansu

To oświadczenie jest prawdopodobnie najbardziej prawdziwym z całego filmu. To jest ten rodzaj stwierdzenia, którego ludzie używają na wytłumaczenie, że mają cel, gdy tak naprawdę pracują, bo muszą płacić rachunki. Pamiętam, jak mój edukowany ojciec każdego roku oczekiwał podwyżki i każdego roku był zawiedziony. Zapisał się ponownie na studia, aby zdobyć wyższe kwalifikacje i tym sposobem otrzymać większą pensję, co przerodziło się w kolejny zawód.

Często zadaję ludziom takie pytanie: "Dokąd prowadzi cię dzisiejsza działalność?". Nie wiem, czy myślą o tym, dokąd ta ciężka praca ich doprowadzi, czy podobnie jak chomik, pędzą bez zastanowienia. Jaka jest ich przyszłość?

Cyril Brickfield, były prezes Amerykańskiego Stowarzyszenia Emerytów, złożył oświadczenie, że prywatne emerytury znajdują się w stanie chaosu: "50 procent ludzi, którzy kiedyś pracowali, nie posiada uprawnień do emerytury. Tylko ten pojedynczy fakt daje wiele do myślenia. Dodatkowo, 75 do 80 procent z tej drugiej połowy otrzymuje niedostateczną emeryturę w wysokości 50 lub 150, lub 300 dolarów na miesiąc".

Craig S. Karpel w swojej książce zatytułowanej *Mit emerytury* pisze: "Odwiedziłem główną siedzibę jednej z największych firm konsultacyjnych o zasięgu ogólnokrajowym, zajmującą się emeryturami i spotkałem się z dyrektorką zarządzającą firmą, która specjalizuje się w tworzeniu planów emerytalnych dla menedżerów wyższego szczebla. Gdy spytałem ją, czego mogą oczekiwać osoby, zainteresowane emeryturą, które nie posiadają biur z pięknym widokiem, odpowiedziała uśmiechając się: - Srebrnej kuli.

- Co to jest srebrna kula? - spytałem

Wzruszyła ramionami. - Jeśli ludzie pochodzący z wyżu demograficznego odkryją, że nie wystarczy im pieniędzy na życie, gdy przejdą na emeryturę, mogą tylko strzelić sobie w głowę.

Dalej Karpel kontynuuje, wyjaśniając różnicę pomiędzy starym bezpiecznym planem emerytalnym i nowym tzw. 401K, który jest ryzykowniejszy. Dla większości osób pracujących obecnie, nie jest to najszczęśliwszy obrazek. To dotyczy tylko emerytury. Gdy do tego obrazka dodamy koszty leczenia i długoletnią opiekę w domu starości -jest to jeszcze gorsze. W książce, którą napisał w 1995 roku, wskazuje, że opłaty za pobyt w domu starców rozciągają się od 30.000 do 125.000 dolarów na rok. W 1995 roku Karpel udał się do miejscowego domu starości, który był niewyszukany, ale schludny i dowiedział się, że cena pobyt wynosi 80.000 dolarów rocznie. Już teraz wiele szpitali w krajach posiadających uspołecznioną opiekę medyczną staje przed problemem: "Kto ma żyć, a kto umrzeć". Uzależnione to jest od tego, ile pieniędzy posiada szpital i ile lat ma pacjent. Jeżeli pacjent jest stary, opieka medyczna będzie zastosowana najpierw do kogoś, kto jest o wiele młodszy. Starsi, biedni pacjenci są przesuwani na koniec kolejki. Tak więc, bogaci mogą pozwolić sobie nie tylko na lepszą edukację, ale będą również mogli utrzymać się przy życiu, podczas gdy ci, którzy mają niewiele majątku, będą musieli umrzeć.

Zastanawiam się więc, czy pracownicy myślą o swojej przyszłości, czy widzą jedynie następną wypłatę, nigdy nie myśląc o tym, dokąd zmierzają.

Gdy przemawiam do dorosłych, którzy chcą zarabiać więcej pieniędzy, zawsze zalecam to samo. Sugeruję, aby podjęli długoperspektywiczne spojrzenie na życie. Zamiast zwyczajnej pracy za pieniądze i dla poczucia bezpieczeństwa, co zapewne jest ważne, sugeruję, aby podjęli drugie zajęcie, które nauczy ich innej umiejętności. Często zalecam przystąpienie do firmy związanej z network marketing, nazywany też multilevel marketing, jeśli chcą opanować umiejętność sprzedawania. Niektóre z tych firm posiadają świetne programy szkoleniowe, pomagające ludziom opanować strach przed niepowodzeniem i odmową, co jest główną przeszkodą w osiągnięciu sukcesu. W perspektywie czasu, edukacja ma większą wartość niż pieniądze.

Gdy to sugeruję, często słyszę odpowiedź: - Ach, to nastręcza zbyt wiele kłopotów, albo: - Chcę robić tylko to, co mnie interesuje.

Na pierwszą odpowiedź reaguję pytaniem: - A więc wolisz pracować przez całe życie oddając 50 procent zarobku rządowi? Na drugie oświadczenie odpowiadam: - Nie jestem zainteresowany gimnastyką, ale gimnastykuję się, aby mieć lepsze samopoczucie i żyć dłużej.

W powiedzeniu: "Starego psa nie nauczysz nowych sztuczek" jest niestety dużo prawdy. Trudno jest zmienić inną osobę, chyba, że jest ona przyzwyczajona do zmian.

Dla tych Czytelników, którzy chcą nauczyć się czegoś nowego, gdy Nadarza się okazja, mam słowa zachęty: "Z życiem jest podobnie jak z gimnastykowaniem się. Decyzja jest uzależniona od nas. Gdy przezwyciężymy niechęć, jest już łatwo. Wiele było takich dni, gdy czułem się okropnie wybierając się na

salę, ale gdy już się tam znalazłem i ćwiczyłem, była to dla mnie przyjemność. Po ćwiczeniach zawsze jestem zadowolony, że udało mi się nakłonić siebie do aktywności."

Jeżeli nie chcemy pracować, aby uczyć się czegoś nowego i stanowczo upieramy się przy wysokiej specjalizacji, wtedy, upewnijmy się, że w firmie, dla której pracujemy, działa związek zawodowy. Związki zawodowe są tak pomyślane, aby broniły specjalistów.

Mój edukowany ojciec po utracie uznania gubernatora, stał się przywódcą związku nauczycielskiego na Hawajach. Powiedział mi, że była to najtrudniejsza praca, jaką kiedykolwiek wykonywał. Z drugiej zaś strony, bogaty ojciec, spędził swoje życie, starając się jak mógł, aby uchronić swoje firmy przed związkami zawodowymi, co udało mu się osiągnąć. Chociaż związki zawodowe próbowały zacząć działalność, zawsze był w stanie przeciwstawić się temu.

Osobiście nie stoję po żadnej stronie, ponieważ widzę potrzebę i korzyści obu stron. Jeśli robimy tak, jak zalecają szkoły, czyli stajemy się wysoko wyspecjalizowani, wtedy powinniśmy szukać ochrony ze strony związków zawodowych. Np. gdybym kontynuował moją karierę pilota, szukałbym firmy, w której działa silny związek zawodowy pilotów. Dlaczego? Ponieważ moje życie byłoby poświęcone nabywaniu umiejętności, które są cenione w jednej dziedzinie gospodarki. Gdybym stracił możliwość pracy w zawodzie, moje umiejętności życiowe nie miałyby wartości w innej dziedzinie. Starszy pilot, który przepracował 100.000 godzin w obciążonym częstymi lotami transporcie, zarabiający 150.000 dolarów rocznie, miałby poważne trudności w znalezieniu równie wysoko płatnej pracy jako nauczyciel w szkolnictwie. Umiejętności nie zawsze można przetransferować z jednej dziedziny gospodarki do drugiej, ponieważ umiejętności, za które są opłacani piloci w liniach lotniczych, nie są tak ważne, np. w systemie szkolnictwa.

Podobnie jest z lekarzami. Z powodu zmian w lecznictwie, wielu specjalistów musi spełniać wymagania takich organizacji medycznych jak HMO. Nauczyciele powinni być członkami związków zawodowych. Obecnie związek nauczycielski w Ameryce jest największym i najbogatszym ze wszystkich związków. National Education Association posiada znaczącą otoczkę polityczną. Nauczyciele potrzebują ochrony ze strony związku, gdyż ich umiejętności również posiadają ograniczoną wartość, gdy chodzi o inne, pozanauczycielskie sfery gospodarki. Regułą więc jest: wysoka specjalizacja zawodowa ochrona związkowa. Takie postępowanie jest rozsądne.

Gdy pytam uczestników moich wykładów: – Ilu z was może zrobić lepszego hamburgera, niż McDonald? – prawie wszyscy podnoszą swoje dłonie. Wtedy pytam: – Jeżeli więc większość z was może zrobić lepszego hamburgera, jak to jest, że McDonald *robi* więcej pieniędzy, niż wy?

Odpowiedź jest oczywista: McDonald jest znakomitym systemem biznesowym. Wielu utalentowanych ludzi jest biednych dlatego, że skupiają się na stworzeniu lepszego hamburgera i nie wiedzą prawie nic o systemach biznesu.

Mam znajomego na Hawajach, który jest świetnym artystą. Generuje wymierną sumę pieniędzy. Pewnego

dnia notariusz jego matki powiadomił go, że zostawiła mu 35.000 dolarów. To było wszystko, co zostało z jej majątku, po tym jak notariusz i państwo wzięli swoje części. Natychmiast dostrzegł on okazję do powiększenia swojego biznesu przez użycie części pieniędzy na reklamę. W dwa miesiące później pojawiła się jego pierwsza kolorowa, całostronicowa reklama zamieszczona w drogim magazynie, którego czytelnikami byli bardzo bogaci ludzie. Reklama pojawiała się przez trzy miesiące. Reklama nie wywołała żadnego odzewu i cały spadek został zmarnowany.

To jest typowy przypadek kogoś, kto może stworzyć pięknego hamburgera, ale niewiele wie o biznesie. Gdy spytałem, czego nauczył go ten przypadek, jedyną odpowiedzią było: – Sprzedawcy reklam są oszustami. Następnie spytałem go, czy zechciałby wziąć udział w kursie uczącym sprzedaży i w kursie uczącym marketingu bezpośredniego. Odpowiedział: – Nie mam czasu i nie chcę marnować moich pieniędzy.

Świat jest pełen utalentowanych, biednych ludzi. Powodem tego, że są biedni, borykają się z finansami, zarabiają mniej, niż mogliby, najczęściej nie są niedostateczne umiejętności zawodowe, tylko niewiedza innego rodzaju. Skupiają się na perfekcji tworzenia lepszego hamburgera, zamiast – na umiejętności sprzedawania i dostarczania hamburgera. Być może McDonald nie robi najlepszych hamburgerów, ale jest najlepszy w sprzedaży i dostarczaniu przeciętnego hamburgera.

Biedny ojciec chciał, abym się specjalizował. To był jego punkt widzenia na to, jak osiągnąć lepszą płacę. Nawet po tym, jak gubernator Hawajów powiedział mu, że nie może już dłużej pracować w administracji rządu stanowego, mój edukowany ojciec kontynuował namowy, abym się specjalizował. Po utracie stanowiska stanął na czele związku nauczycieli, walcząc o dalej idącą ochronę i o większe przywileje dla tych wysoko wyspecjalizowanych i edukowanych profesjonalistów. Omawialiśmy wiele zagadnień, ale nigdy nie potwierdził, że konieczność ochrony ze strony związku zawodowego jest spowodowana nadmierną specjalizacją. Nigdy nie zrozumiał tego, że **im** bardziej stajemy się wyspecjalizowani, w tym większej znajdujemy się **pułapce** i tym bardziej jesteśmy uzależnieni od tej specjalizacji.

Bogaty ojciec radził Michałowi i mnie, abyśmy "przysposobili" siebie. Wiele korporacji robi to samo. Znajdują młodego zdolnego absolwenta, który skończył szkołę biznesu i "przysposabiają" go do tego, aby pewnego dnia mógł przejąć i poprowadzić firmę. Tego rodzaju młodzi pracownicy nie specjalizują się w jednym dziale; są przenoszeni z działu do działu, aby nauczyli się wszystkich aspektów systemu biznesu. Bogaci często "przysposabiają" swoje dzieci lub dzieci innych ludzi. Dzięki temu zdobywają one ogólną wiedzę o operacjach biznesu 1 oraz o tym, w jakiej korelacji pozostają do siebie poszczególne działy. ;

Ludzie okresu drugiej wojny światowej uważali, że przenoszenie się z firmy do firmy jest złe. Zamiast specjalizować się w zakresie jednej firmy, ludzie będą przemieszczali się między firmami. Dlaczego więc nie dążyć do "uczenia się coraz więcej", zamiast "zarabiania coraz więcej". Krótkoterminowa ocena może wykazać, że zarabiamy mniej, ale otrzymamy w zamian wielokrotnie większe dywidendy na przestrzeni dłuższego okresu.

A oto główne umiejętności niezbędne w osiągnięciu sukcesu:

1. Zarządzanie przepływem pieniężnym.
2. Zarządzanie systemami (włączając nas samych i czas spędzony z rodziną).
3. Zarządzanie ludźmi.

Najważniejszymi umiejętnościami są: sprzedaż i zrozumienie marketingu. Podstawą osobistego sukcesu jest umiejętność komunikowania się z klientem, pracownikiem, współmałżonkiem czy dzieckiem. Takie umiejętności komunikowania, jak: mówienie, pisanie, negocjowanie, rozstrzygają o życiowym sukcesie. To są umiejętności, nad którymi ciągle pracuję, uczestnicząc w kursach b kupując taśmy edukacyjne w celu poszerzenia mojej wiedzy.

Mój edukowany ojciec pracował wciąż więcej i więcej w miarę, jak stawał się bardziej kompetentny. Równocześnie, im bardziej się specjalizował, tym w coraz większej pułapce się znajdował. Chociaż jego zarobki rosły, jego możliwości malały. Wkrótce po tym, jak znalazł się poza państwową pracą, zorientował się, jak niewiele możliwości daje wąska specjalizacja. Podobnie jest ze sportowcami będącymi zawodowcami, którzy nagle doznają kontuzji lub są już za starzy, by być wyczynowcami. Ich wysoko opłacana pozycja znika w oka mgnieniu, a ich umiejętności robienia czegoś innego, są bardzo ograniczone. Myślę, że z tego powodu mój ojciec poświęcał tak wiele czasu związkom zawodowym, po odejściu ze szkolnictwa. Uświadomił sobie, jak wiele korzyści może odnieść dzięki związkowi.

Bogaty ojciec nakłaniał Michała i mnie do tego, abyśmy po trochu wiedzieli o wszystkim. Zachęcał, abyśmy pracowali z ludźmi, którzy są mądrzejsi od nas i tworzyli z nich zespół współpracujących ze sobą osób. Dzisiaj nazwalibyśmy to współdziałaniem profesjonalnych specjalizacji.

Pewnego dnia spotkałem się z byłymi nauczycielami, którzy zarabiają setki tysięcy dolarów rocznie. Zarabiają tyle, ponieważ posiadają specjalistyczne umiejętności nie tylko związane z ich dziedziną, ale także z innymi. Mogą oni uczyć, sprzedawać i równie dobrze zajmować się marketingiem. Nie znam innych umiejętności mających tak duże znaczenie jak sprzedawanie i marketing. Dla większości osób umiejętności te wydają się trudne z powodu strachu przed odmową. Im lepsi jesteśmy w komunikowaniu, negocjowaniu i dawaniu sobie rady z odmową, tym łatwiejsze mamy życie. Podobną radę, jaką dałem reporterce, która chciała zostać "najlepiej sprzedawaną autorką", daję dzisiaj każdej innej osobie. Fachowa specjalizacja posiada zarówno zalety jak i wady. Mam znajomych, którzy są geniuszami, ale nie są w stanie efektywnie komunikować się z inną istotą ludzką, w związku z czym ich dochód wygląda bardzo marnie. Doradzam im, aby spędzili chociaż rok na nauce sprzedawania. Nawet jeśli nic nie zarobią, ich umiejętności komunikowania z innymi polepszą się. To zaś nie ma ceny.

Prócz tego, że powinniśmy być efektywni w uczeniu się, sprzedawaniu i marketingu, musimy też być dobrymi nauczycielami i studentami. Aby być naprawdę bogatym, trzeba posiadać zarówno umiejętność brania jak i dawania. Często przyczyną kłopotów finansowych lub biznesowych jest brak umiejętności dawania (czyli bycia nauczycielem) i brania (czyli bycia studentem). Znam wielu ludzi, którzy są biedni, bo nie są albo dobrymi studentami, albo dobrymi nauczycielami.

Obaj ojcowie byli hojnymi osobami. Obaj, w pierwszej kolejności praktykowali dawanie. Uczenie innych było jedną z ich metod dawania. Im więcej dawali, tym więcej otrzymywali. Istniała jednak znacząca różnica między nimi, gdy chodziło o dawanie pieniędzy. Bogaty ojciec dawał dużo pieniędzy. Na kościół, na działalność charytatywną i na fundację. Wiedział, że aby otrzymywać pieniądze, trzeba je dawać. Dawanie pieniędzy jest sekretem większości bardzo bogatych rodzin. Dlatego właśnie istnieją takie organizacje, jak Fundacja Rockefellera i Fundacja Forda. Organizacje te są tak pomyślane, aby używały swojego bogactwa w celu pomnażania go oraz oddawania innym.

Mój edukowany ojciec zawsze mówił: – Gdy będę miał jakieś dodatkowe pieniądze, to dam. Problem polegał na tym, że nigdy nie było dodatkowych pieniędzy. Pracował więc ciężej, aby zarabiać więcej pieniędzy, zamiast skupić się na najważniejszym prawie: "Daj, a będzie ci zwrócone". Wierzył w inną zasadę: "Bierz, a potem dawaj".

Na koniec stałem się obydwoma z nich. Jedna część mnie jest twardym kapitalistą, który kocha grę w pieniądze, które *robią* pieniądze. Druga strona jest społecznie odpowiedzialnym nauczycielem, który jest bardzo przejęty wciąż pogłębiającą się przepaścią pomiędzy tymi "co mają" a tymi "co nie mają". Uważam, że podstawową odpowiedzialność za ten stan rzeczy ponosi przestarzały system edukacyjny.