

Autorul cărții  
Tată bogat,  
tată sărac  
Bestseller  
New York Times



# CADRANUL BANILOR

GHIDUL TATĂLUI BOGAT PENTRU LIBERTATE FINANCIARĂ



ROBERT T. KIYOSAKI

# Cuprins

*Introducere: În ce cadran vă aflați?  
Este cel potrivit pentru dumneavoastră? . . . . . 7*

## *Partea I Cadranul banilor*

Capitolul 1 „De ce nu vă luați o slujbă?“ . . . . . 17  
Capitolul 2 Cadrane diferite... oameni diferiți . . . . . 33  
Capitolul 3 De ce aleg oamenii siguranța  
înaintea libertății . . . . . 73  
Capitolul 4 Cele trei tipuri de sisteme de afaceri . . . . 101  
Capitolul 5 Cele șapte niveluri de investitori . . . . . 117  
Capitolul 6 Banii nu pot fi văzuți cu ochii . . . . . 141

## *Partea a II-a*

*Scoateți la iveală tot ce e mai bun în dumneavoastră*

Capitolul 7 Deveniți ceea ce sunteți . . . . . 175  
Capitolul 8 Cum mă îmbogățesc? . . . . . 193  
Capitolul 9 Fiți banca... nu bancherul . . . . . 219

## *Partea a III-a*

*Cum să obții succesul ca „P“ și „I“*

Capitolul 10 Pași de copil . . . . . 257  
CEI ȘAPTE PAȘI CĂTRE GĂSIREA  
PISTEI FINANCIARE RAPIDE . . . . . 273  
Capitolul 11 Pasul nr. 1: E timpul să vă urmați propriile  
interese . . . . . 275

Capitolul 12 Pasul nr. 2: Preluăți controlul asupra fluxului monetar . . . . .	279
Capitolul 13 Pasul nr. 3: Cunoașterea diferenței dintre risc și riscant . . . . .	287
Capitolul 14 Pasul nr. 4: Decideți ce tip de investitor vă doriți să fiți . . . . .	291
Capitolul 15 Pasul nr. 5: Apelați la sfaturile unor mentori . . . . .	301
Capitolul 16 Pasul nr. 6: Transformați dezamăgirea în putere . . . . .	311
Capitolul 17 Pasul nr. 7: Puterea credinței . . . . .	319
Capitolul 18 În concluzie . . . . .	327

## CAPITOLUL 1

# *„De ce nu vă luați o slujbă?”*

În anul 1985, eu și soția mea, Kim, am rămas pe drumuri. Eram șomeri și din economiile pe care le făcuserăm ne mai rămăseseră puțini bani; cărțile de credit depășiseră plafonul maxim; locuiam într-o veche Toyota maronie cu banchete rabatabile care ne serveau drept paturi. La un sfârșit de săptămână, cruda realitate a început să-și spună greu cuvântul: cine eram, ce făceam și încotro ne îndreptam.

Perioada în care am stat fără adăpost a mai durat două săptămâni. Când a constatat situația financiară disperată în care ne aflam, o prietenă ne-a oferit o cameră la subsolul casei sale. Am locuit acolo timp de nouă luni.

N-am dezvăluit nimănui situația noastră. În cea mai mare parte a timpului, eu și soția mea păstram aparența unei oarecare normalități. Când prietenii și rudele noastre au aflat de nenorocirea care se abătuse asupra noastră, prima întrebare pe care ne-au adresat-o a fost: „De ce nu vă luați o slujbă?”

La început, am încercat să le explicăm motivele, dar, în cele mai multe cazuri, nu ne-am putut face înțeleși. Atunci când te afli în fața cuiva care prețuiește serviciul, e greu să-i explici de ce nu îți dorești unul.

Ocazional, am avut câteva slujbe mărunte, câștigând câțiva dolari de ici-colo. Dar am făcut-o numai pentru a nu rămâne cu stomacul și rezervorul de benzină goale. Acei câțiva dolari n-au fost altceva decât combustibilul care ne-a ajutat să înaintăm spre un scop bine definit. Trebuie să recunosc că în momentele de mare îndoială, ideea unui loc de muncă sigur, stabil, cu un salariu regulat, a fost tentantă. Dar pentru că siguranța unei slujbe nu era ceea ce căutam noi, am răbdad, trăind de pe o zi pe alta, pe marginea unui abis financiar.

Acel an, 1985, a fost nu numai cel mai nefast din viața noastră, dar și cel mai lung. Toți cei care spun că banii nu sunt importanți, o fac pentru că n-au trăit foarte mult timp fără ei. În acea perioadă, eu și cu Kim ne-am certat și ne-am contrat de multe ori. Teama, nesiguranța și foamea supraîncarcă circuitul emoțional al unui om și deseori ne certăm tocmai cu persoana care ne iubește cel mai mult. Până la urmă, dragostea a fost cea care ne-a ținut împreună, iar legătura noastră de cuplu, călită pe fondul greutăților, a devenit și mai puternică. Știam încotro ne îndreptam; singurul lucru pe care nu îl cunoșteam era dacă vom ajunge acolo.

Știam că ne-am putea găsi, oricând, un serviciu sigur, stabil și bine plătit. Amândoi eram absolvenți de facultate, aveam aptitudini valoroase și o solidă etică a muncii. Dar nu asta ne doream; nu căutam siguranța unei slujbe. Ceea ce urmăream noi era libertatea financiară.

Până în anul 1989 eram deja milionari. Cu toate că în ochii unora păream a fi oameni de succes, noi simțeam că încă nu ne îndepliniserăm visele. Nu atinsesem adevărata libertate financiară. Acest lucru s-a întâmplat abia în anul 1994. Pe-atunci, nu mai trebuia să muncim nici măcar o zi din viață. Exceptând eventualitatea unui dezastru financiar neprevăzut, amândoi deveniserăm liberi din punct de vedere financiar. La acea vreme, Kim avea 37 de ani, iar eu 47.

## *Nu ai nevoie de bani ca să faci bani*

Am început această carte cu relatarea perioadei în care nu aveam casă întrucât deseori aud oameni spunând: „Ai nevoie de bani ca să faci bani.”

Nu sunt deloc de acord cu această afirmație. Nu banii au fost cei care m-au ajutat să devin dintr-o persoană fără casă în 1985 un om bogat în 1989, după care unul liber din punct de vedere financiar în 1994. Nu am avut niciun ban atunci când am pornit pe acest drum, ba mai mult — eram datori.

De asemenea, pentru a deveni bogat nu e nevoie nici de o bună educație formală. Dețin o diplomă care atestă că am absolvit o facultate, dar vă spun sincer că atingerea libertății financiare n-a avut nimic de-a face cu ceea ce am învățat la facultate. În niciun moment nu am simțit nevoia de a apela la cunoștințele mele de matematică, trigonometrie sferică, chimie, fizică, literatură franceză sau engleză.

Mulți oameni de succes au renunțat la școală înainte de a primi vreo diplomă. Oameni precum Thomas Edison, fondatorul General Electric; Henry Ford, fondatorul Ford Motor Co.; Bill Gates, fondatorul Microsoft; Ted Turner, fondatorul CNN; Michael Dell, fondatorul Dell Computers; Steve Jobs, fondatorul Apple Computer; și Ralph Lauren, fondatorul Polo. Educația de nivel universitar este importantă pentru profesiile tradiționale, nu însă și pentru modul în care acești oameni au dobândit averi fabuloase. Ei și-au dezvoltat propriile afaceri de succes și exact asta ne străduiam și noi să facem.

## *Atunci, de ce anume e nevoie?*

Deseori, sunt întrebat: „Dacă nu ai nevoie de bani pentru a face bani, iar școlile nu ne învață cum să fim liberi din punct de vedere financiar, atunci de ce anume e nevoie?”

Răspunsul meu este invariabil același: E nevoie de un vis, de multă determinare, de a fi dispus să înveți repede și de abilitatea de a-ți folosi la maximum aptitudinile cu care te-a înzestrat

Dumnezeu. Nu în ultimul rând, e nevoie să știi din care sector al *Cadranului Banilor* să produci venit.

### *Ce este Cadranul Banilor?*

Diagrama de mai jos reprezintă *Cadranul Banilor*.



**Literele din fiecare segment reprezintă:**

- A — angajat
- L — liber-profesionist
- P — patron
- I — investitor

### *Care sector al Cadranului vă poate produce venit?*

*Cadranul Banilor* reprezintă gama de metode prin care sunt produși banii sau venitul. Spre exemplu, un angajat câștigă bani prin păstrarea unei slujbe și prin munca pe care o depune pentru o persoană sau pentru o companie. Liber-profesioniștii își obțin banii lucrând pentru ei înșiși. Un patron deține o afacere care aduce bani, în timp ce investitorii își trag venitul din diversele investiții pe care le fac — cu alte cuvinte, bani care produc mai mulți bani.

Metodele diferite de obținere a unui venit necesită tipuri de gândire diferite, abilități practice diferite, căi educaționale diferite și genuri diferite de oameni. Fiecare om e atras de unul dintre cele patru cadrane.

E adevărat că banii sunt toți la fel, dar felurile în care pot fi câștigați variază de la un caz la altul. Privind cele patru denumiri diferite ale fiecărui cadran, v-ați putea întreba: „Care dintre cadrane îmi aduce cel mai mare venit?”

Fiecare cadran se deosebește de celelalte. Pentru a produce, simultan, venituri din mai multe cadrane este nevoie de aptitudini diferite și de personalități diferite, chiar dacă persoana din fiecare cadran e una și aceeași. A te transpune dintr-un cadran în altul este ca și cum ai juca golf dimineață, iar seara ai asista la un spectacol de balet.

### *Puteți obține venituri din toate cele patru cadrane*

Cei mai mulți dintre oameni au potențialul de a produce venituri din toate cele patru cadrane. Motivele pentru care alegem un anumit cadran din care să ne extragem venitul de bază nu prea țin de ceea ce am învățat la școală; mai degrabă, ele au legătură cu punctele noastre forte, cu valorile, slăbiciunile și interesele noastre esențiale. Aceste diferențe primordiale sunt cele care ne atrag sau ne țin departe de unele dintre cele patru cadrane.

Și totuși, indiferent de activitatea noastră profesională, există posibilitatea de a munci în toate cele patru cadrane. Un medic, de pildă, poate alege să obțină venit din ipostaza unui „A” — adică de angajat al unui mare spital sau muncind în cadrul unui serviciu guvernamental de sănătate publică. Tot ca „A”, poate fi medic militar sau se poate angaja într-o agenție de asigurări, care are nevoie de un doctor în cadrul personalului.

Același doctor, însă, ar putea decide să câștige bani din ipostaza de „L”, adică de liber-profesionist. Astfel, el ar putea să-și practice meseria în sistemul privat, înființând un cabinet propriu, angajând personal și formându-și o listă cu clienți fideli.

Totodată, medicul nostru ar putea hotărî să devină un „P” — să aibă propria clinică sau propriul laborator, angajând alți colegi de breaslă care să profeseze pentru el. Acest medic ar putea angaja și un manager care să-i administreze afacerea. În acest



caz, medicul respectiv ar deține o afacere, dar nu ar fi nevoit să lucreze în cadrul ei. Mai mult, medicul ar putea decide să fondeze o afacere care să nu aibă nimic de-a face cu lumea medicală, în timp ce ar practica medicina într-un alt loc. În acest caz, medicul și-ar atrage venituri din două ipostaze diferite, ca „A“ și „P“.

Ca „I“, medicul și-ar putea genera venituri din investiții făcute în afacerea altcuiva sau în domenii precum bursa, piața de obligațiuni sau valorile imobiliare.

Cuvintele importante sunt „generează venituri din“. Nu contează atât de mult ceea ce facem, cât metoda prin care ne obținem veniturile.

### *Metode diferite de generare a venitului*

Mai mult decât orice, diferențele personale între punctele forte, valorile, slăbiciunile și interesele noastre esențiale sunt cele care afectează alegerea cadranelor care ne va genera venitul. Unora dintre oameni le place să fie angajați, în timp ce alții nu suportă ideea în sine. Unii oameni adoră să dețină o companie, dar nu doresc să fie cei care o conduc. Alora le place să fie patroni și, în același timp, să administreze companiile pe care le dețin. Sunt oameni care preferă investițiile, în timp ce alții nu văd într-o astfel de activitate decât un risc uriaș de a pierde bani. Cei mai mulți dintre noi au câte puțin din fiecare. A obține succes în fiecare dintre cele patru cadrane înseamnă, adeseori, a redirecționa unele dintre valorile noastre fundamentale.

### *Puteți fi bogat sau sărac în toate cele patru cadrane*

Este important de observat că puteți fi bogat sau sărac în toate cele patru cadrane. Există persoane care câștigă milioane de dolari și altele care eșuează în fiecare dintre cele patru cadrane. A fi într-unul sau altul dintre cadrane nu garantează în mod obligatoriu succesul financiar.

## *Cadranele nu sunt egale între ele*

Cunoscând trăsăturile diferite ale fiecărui cadran, veți avea o imagine mai clară în privința cadranelor sau a cadranelor care vi se potrivesc cel mai bine.

De exemplu, unul dintre numeroasele motive pentru care am ales să activez cu precădere în cadranele „P” și „I” a fost reprezentat de avantajele din domeniul taxelor. În general, persoanele care lucrează în partea stângă a *Cadranului* dispun de puține căi legale de a eluda taxele. În schimb, în partea dreaptă a *Cadranului* acestea există din abundență. Luând hotărârea de a-mi extrage veniturile din cadranele „P” și „I”, am putut obține bani într-un ritm accelerat și am avut posibilitatea de a face acești bani să lucreze în continuare pentru mine, fără a fi nevoie să renunț la o mare parte din ei, pentru plata taxelor.

## *Moduri diferite de a câștiga bani*

Când oamenii ne întrebau, pe mine și pe Kim, de ce nu avem o casă, le răspundeam că motivul îl reprezintă ceea ce tatăl bogat m-a învățat în privința banilor. Pentru mine, banii au fost întotdeauna importanți, dar nu mi-am dorit să muncesc toată viața pentru a-i obține. De aceea nu am vrut să-mi iau o slujbă. Dacă era să devenim cetățeni responsabili, eu și Kim ne doream ca banii să lucreze pentru noi, nu să ne irosim viețile trudind noi pentru ei.

Acesta este motivul pentru care *Cadranul Banilor* este atât de important. El face distincția dintre modalitățile diferite prin care banii pot fi generați. Există căi de a fi responsabil și de a crea bani, altele decât cea în care trudești din greu pentru ei.

## *Tatăi diferiți — idei diferite despre bani*

Tatăl meu cu studii superioare era condus de convingerea că banul e ochiul dracului, că a încerca să obții profituri uriașe înseamnă a fi lacom. S-a simțit extrem de jenat atunci când ziarele au publicat articole despre salariul pe care îl câștigă,

întrucât era de părere că este plătit prea bine în comparație cu profesorii pe care îi avea în subordine. Era un om bun, onest și muncitor, care a făcut tot posibilul pentru a-și apăra punctul de vedere: banii nu sunt cel mai important lucru în viață.

**Tatăl meu cu studii superioare, dar totuși sărac, obișnuia să spună:**

- „Nu mă interesează banii.“
- „Nu voi fi niciodată bogat.“
- „Nu îmi pot permite acest lucru.“
- „Investițiile sunt riscante.“
- „Banii nu înseamnă totul în viață.“

### *Banii întrețin viața*

Tatăl bogat avea un punct de vedere diferit. Considera că e o prostie să-ți irosești viața muncind pentru bani și să pretinzi că banii nu sunt importanți. Tatăl cel bogat era de părere că viața este mult mai importantă decât banii, dar că banii sunt importanți pentru întreținerea ei. Deseori, el spunea astfel: „O zi are un număr limitat de ore, iar noi nu putem face altceva decât să muncim din greu. De ce să trudim pentru bani? Învață să faci bani și să-i pui pe alții să muncească pentru tine. Doar așa vei putea fi liber să faci lucruri cu adevărat importante.“

**Pentru tatăl meu cel bogat, lucrurile importante erau:**

1. Să aibă timp la dispoziție pentru a-și crește copiii.
2. Să aibă bani pe care să-i doneze organizațiilor de caritate și cu care să finanțeze proiectele pe care le susținea.
3. Să creeze noi locuri de muncă și stabilitate în comunitate.
4. Să aibă timp și bani pentru a se ocupa de propria sănătate.
5. Să poată călători prin lume, alături de familia sa.

„Aceste lucruri necesită bani“, îmi spunea tatăl cel bogat. „De aceea, banii sunt importanți pentru mine. Banii sunt importanți, dar nu vreau să-mi irosesc toată viața muncind pentru a-i obține.“

## *Alegerea cadranelor*

Unul dintre motivele pentru care eu și soția mea ne-am axat pe cadranele „P” și „I” în perioada în care nu aveam casă, a fost acela că studiile și experiența mea se potriveau cel mai bine cu ele. Mulțumită sfaturilor tatălui cel bogat, cunoșteam avantajele financiare și profesionale ale fiecărui cadran. Cadranele din partea dreaptă — „P” și „I” — îmi ofereau cea mai bună oportunitate pentru succes și libertate financiară.

În același timp, la vârsta de 37 de ani, experimentasem deja eșecul în toate cele patru cadrane, lucru ce mi-a permis să-mi înțeleg mai bine temperamentul, preferințele, antipatiile, punctele forte și slăbiciunile. Știam în ce cadran mă încadrez cel mai bine.

## *Părinții sunt adevărații învățători*

Când eram doar un copil, tatăl meu cel bogat făcea deseori referire la *Cadranul Banilor*. Îmi explica diferența dintre o persoană care are succes în partea stângă și una a cărei reușită se produce în partea dreaptă. Dat fiind că eram destul de tânăr, nu prea acordam mare atenție lucrurilor pe care mi le spunea. Nu înțelegeam diferența între mentalitatea unui angajat și cea a unui om de afaceri. La acea vreme, eram mai preocupat de cum să supraviețuiesc în școală, decât de felul în care gândesc oamenii.

Cu toate acestea, i-am ascultat cuvintele și, până la urmă, acestea au început să capete sens. Aflându-mă între doi tați dinamici și de succes, semnificația lucrurilor pe care mi le spuneau îmi devenea din ce în ce mai clară. Ceea ce m-a făcut însă să observ și să înțeleg diferențele dintre partea „A-L” a *Cadranului* și partea „P-I” a fost de fapt activitatea lor. La început, diferențele au fost destul de nedesluite, dar mai târziu au devenit clare.

De exemplu, una dintre lecțiile dureroase pe care le-am trăit în tinerețe a fost legată de timpul pe care fiecare dintre cei doi tați îl avea la dispoziție pentru a-l petrece împreună cu mine. În contextul în care deveneau din ce în ce mai importanți și mai de

succes, a devenit evident faptul că unul dintre ei avea tot mai puțin timp pentru a-l petrece cu soția și cei patru copii ai săi. Tatăl meu natural era mai mereu plecat, participând la întruniri sau grăbindu-se spre aeroport pentru a participa la altele. Cu cât succesul său creștea, cu atât mai puține mese luam împreună, în familie. Sfârșiturile de săptămână și le petrecea acasă, dar nu cu noi, ci în biroul său îngust și aglomerat, îngropat în hârtii și dosare.

În contrast, pe măsură ce succesul său creștea, tatăl cel bogat avea din ce în ce mai mult timp liber la dispoziție. Unul dintre motivele pentru care am învățat atât de multe despre bani, finanțe, afaceri și viață a fost acela că tatăl cel bogat a avut din ce în ce mai mult timp liber pentru copiii săi și pentru mine.

Un alt exemplu este următorul: ambii tați produceau bani din ce în ce mai mulți pe măsură ce succesul lor era mai pronunțat, dar tatăl meu biologic, cel cu studii superioare, se afunda tot mai mult în datorii. Prin urmare, a început să tragă și mai tare, ceea ce l-a făcut să se trezească într-o clasă de salariați cu impozite pe măsura sumelor câștigate. Bancherul și contabilul l-au sfătuit să cumpere o casă mai mare, pentru a beneficia de așa-zisa „scutire de taxe“. Tatăl meu a urmat această recomandare și a cumpărat o casă mai spațioasă, motiv pentru care a început să se spetească muncind, pentru a o putea plăti. Toate acestea l-au îndepărtat și mai mult de familie.

Situația tatălui cel bogat era diferită. Veniturile sale creșteau de la o zi la alta, dar taxele pe care le plătea erau tot mai mici. Se folosea, la rândul său, de serviciile unor bancheri și contabili, dar sfaturile pe care le primea de la aceștia erau total diferite față de cel primit de tatăl meu cel cu studii superioare.

### *Principalul motiv*

Realitatea e că forța care m-a ținut departe de partea stângă a *Cadranului* a reprezentat-o ceea ce i s-a întâmplat tatălui meu cu studii superioare, dar sărac, în culmea carierei sale.

La începutul anilor '70 absolvisem deja facultatea și mă aflam în Pensacola, Florida, unde urmam cursuri de pilot pentru

Forțele Marine, în ideea de a participa la războiul din Vietnam. Tatăl meu cel educat fusese deja numit în funcția de șef al sistemului de educație din statul Hawaii, ceea ce însemna că era membru al echipei guvernatorului. Într-o seară, în timp ce mă aflam în camera mea de la unitate, am primit un telefon din partea lui.

„Fiule — mi-a spus el — am să demisionez din acest post și voi candida pentru funcția de locțiitor al guvernatorului statului Hawaii, din partea Partidului Republican.“

Am înghițit în sec, după care l-am întrebat: „Vei candida împotriva șefului tău?”

„Exact“, mi-a răspuns el.

„De ce?“, a fost întrebarea mea. „Republicanii nu au nicio șansă în Hawaii. Partidul Democrat și sindicatele au o influență foarte mare în zonă.“

„Știu, fiule. Știu că nu avem nicio șansă de reușită. Judecătorul Samuel King va candida pentru postul de guvernator, iar eu voi lupta alături de el în cursa electorală.“

„De ce“, l-am întrebat iarăși. „De ce candidezi împotriva șefului tău, dacă știi că vei pierde?”

„Deoarece conștiința mă obligă să fac acest lucru. Mă deranjează jocurile pe care le fac acești politicieni.“

„Încerci să spui că sunt corupți?“, l-am întrebat.

„Nu vreau să spun asta“, a răspuns tatăl meu biologic. Era un bărbat onest, condus de morală, care rareori vorbea de rău pe cineva. Fusese întotdeauna un diplomat. Cu toate acestea, am simțit din tonul vocii sale că era supărat și furios atunci când a spus: „Ceea ce vreau să zic e următorul lucru — conștiința nu-mi dă pace când văd ce se petrece în spatele cortinei. Nu m-aș putea suporta dacă m-aș preface că nu văd nimic și nu aș lua nicio măsură. Slujba și salariul pe care îl primesc nu sunt la fel de importante precum conștiința.“

După o tăcere prelungă, mi-am dat seama că tata era hotărât. „Succes“, i-am urat cu o voce joasă. „Sunt mândru că dai dovadă de un asemenea curaj și sunt mândru că-ți sunt fiu.“

După cum era de așteptat, tatăl meu și republicanii au fost zdrobiți în alegeri. Dorind să se răzbune, guvernatorul reales a

făcut tot posibilul ca tatăl meu să nu mai obțină nicio slujbă în cadrul guvernului statului Hawaii... lucru care s-a și întâmplat. La vârsta de 54 de ani, în timp ce eu mă aflam în drum spre Vietnam, tata a început să-și caute o nouă slujbă.

Așadar, la o vârstă mijlocie, tatăl meu se afla în căutarea unui nou loc de muncă. A trecut de la slujbe cu titulaturi mari și salarii mici la altele cu titulaturi la fel de pompoase, dar salarii și mai mici. A fost director-executiv la XYZ Services, o organizație non-profit, dar și director administrativ la ABC Services, o altă organizație non-profit.

Era un bărbat înalt, extrem de inteligent și dinamic, care însă nu mai era dorit în singura lume pe care o cunoștea — cea a angajaților guvernamentali. A încercat să pună bazele câtorva afaceri mici. Pentru o vreme, a fost consultant, iar la un moment dat a cumpărat o franciză faimoasă, însă a eșuat de fiecare dată. Pe măsură ce îmbătrânea, puterile începeau să-l părăsească, la fel și imboldul de-a o lua de la capăt; lipsa de voință devenea din ce în ce mai pregnantă după fiecare afacere eșuată. Era un „A“ de succes, care încerca să supraviețuiască în ipostaza unui „L“, un cadran în care nu beneficia nici de pregătire și nici de experiență și pentru care nu fusese croit. El iubea lumea educației publice, dar, din păcate, porțile acesteia i se închiseseră. Interdicția de a mai fi primit în instituțiile guvernamentale se păstra, tacit, în vigoare. În unele cercuri, expresia folosită pentru o astfel de situație e „a fi pe lista neagră“.

În lipsa Protecției Sociale și Asistenței Medicale, ultimele sale zile pe pământ ar fi fost un dezastru absolut. A murit frustrat și oarecum furios, dar cu conștiința curată.

Ce m-a determinat, așadar, să merg înainte în cea mai neagră perioadă a vieții mele? Tocmai amintirea chinuitoare a tatălui meu cu studii superioare, stând acasă și așteptând să sune telefonul, străduindu-se să obțină succesul în lumea afacerilor, o lume despre care nu știa absolut nimic.

Acesta este unul dintre motive, iar altul este reprezentat de amintirea plină de bucurie a tatălui meu bogat, care, pe măsură ce înainta în vârstă, devenea tot mai fericit și mai prosper. La cei 54 de ani ai săi, în loc să decadă, tatăl cel bogat înflorea pur și

simplu. Fusesse bogat și înainte, dar acum devenise ultrabogat. Ziarele erau pline de știri despre el, omul care cumpărase companiile Waikiki și Maui. Anii pe care îi dedicase cu meticulozitate investițiilor și dezvoltării unor afaceri dădeau acum roade. În scurt timp, avea să devină unul dintre cei mai bogați oameni din Insule.

### *Micile diferențe devin marile diferențe*

Mulțumită tatălui meu cel bogat, care mi-a explicat *Cadranul*, am putut distinge micile diferențe ce devin diferențe uriașe atunci când sunt măsurate în anii pe care o persoană îi petrece muncind. Mulțumită *Cadranului*, am știut că important e nu să decid ce vreau să fac, ci ce vreau să devin de-a lungul anilor de muncă. În clipele cele mai sumbre, ceea ce m-a ajutat să merg înainte a fost această înțelegere profundă, alături de lecțiile primite din partea a doi tați puternici.

### *Cadranul Banilor nu e un simplu cadran*

*Cadranul Banilor* înseamnă mai mult decât două linii și câteva litere.





Dacă veți privi această simplă diagramă dincolo de suprafață, veți descoperi nu numai lumi complet diferite, ci și moduri diferite de a privi lumea. Din ipostaza unei persoane care a privit lumea atât din partea dreaptă a *Cadranului*, cât și din partea stângă, vă pot spune sincer că lumea se vede diferit în funcție de partea cadranelui din care o privești. Cartea pe care o aveți în mâini tratează tocmai aceste diferențe.

Niciunul dintre cadrane nu e mai bun decât celelalte... fiecare are slăbiciunile și punctele lui forte. Această carte a fost scrisă pentru a vă permite să aruncați o privire asupra celor patru cadrane și asupra dezvoltării personale necesare pentru obținerea succesului financiar în fiecare dintre ele. Speranța mea este că veți ajunge la înțelegerea necesară pentru a alege calea financiară care vi se potrivește cel mai bine.

Multe dintre aptitudinile indispensabile succesului în partea dreaptă a *Cadranului* nu sunt învățate la școală, ceea ce explică de ce oameni precum Bill Gates de la Microsoft, Ted Turner de la CNN și Thomas Edison au renunțat de timpuriu la școală. Această carte va identifica temperamentul personal, cât și abilitățile necesare obținerii succesului ca „P” și „I” în partea dreaptă a *Cadranului*.

Mai întâi, voi oferi o imagine generală a celor patru cadrane, iar apoi voi descrie amănunțit segmentele „P” și „I”. Există deja o sumedenie de cărți care explică ce trebuie să faci și cum trebuie să fii pentru a avea succes în partea destinată lui „A” și „L”.

După citirea acestei cărți, poate că unii dintre dumneavoastră vor dori să facă o schimbare în modul prin care își câștigă banii, în timp ce alții vor fi fericiți să rămână acolo unde sunt. Poate că veți alege să operați în mai multe cadrane, eventual în toate cele patru. Nu suntem identici, motiv pentru care niciunul dintre cadrane nu este mai important sau mai bun decât celelalte. În fiecare sat, oraș, metropolă sau națiune din această lume este bine ca oamenii să opereze, separat, în toate cele patru cadrane, astfel încât să asigure stabilitatea financiară a comunității.

Totodată, pe măsură ce îmbătrânim și ne diversificăm experiența, interesele noastre se schimbă. Am observat, de pildă, că mulți tineri care tocmai au terminat școala sunt fericiți dacă

obțin o slujbă. Totuși, după câțiva ani, unii dintre ei își dau seama că nu sunt interesați să urce scara ierarhică a companiei sau își pierd interesul față de domeniul în care activează. Aceste schimbări de vârstă și experiență îi determină, deseori, pe oameni să caute noi provocări și noi căi de dezvoltare, recompensă financiară și fericire personală. Sper ca această carte să vă ofere idei noi de atingere a obiectivelor dorite.

Pe scurt, cartea de față nu se referă la situația de a nu avea o casă, ci la găsirea uneia... o casă într-un cadran sau în mai multe cadrane.

## CAPITOLUL 2

# *Cadrane diferite... oameni diferiți*

„Nu poți învăța un câine bătrân să facă noi giumbușlucuri“, obișnuia să-mi spună tatăl cu studii superioare.

Am încercat de câteva ori să-i explic cât de bine am putut *Cadranul Banilor*, încercând să-i arăt noi direcții financiare. Apropiindu-se de vârsta de 60 de ani, își dădea seama că multe dintre visele sale vor rămâne neîndeplinite. Efectele „listei negre“ păreau să fi depășit sfera guvernului. Începuse să se treacă singur pe acea listă.

„Am încercat, dar nu a mers“, îmi spunea.

Tata se referea la tentativele sale de-a obține succesul în cadranul „L“ — prin intermediul propriei sale afaceri, din ipostaza unui consultant privat —, cât și în cadranul „P“, când își investise o mare parte a economiilor de-o viață într-o faimoasă franciză de înghețată, care a eșuat.

Fiind un om inteligent, a înțeles la nivel conceptual că fiecare dintre cele patru cadrane necesită aptitudini tehnice diferite. Știa că le poate dobândi prin învățare dacă ar fi vrut, dar ceva anume îl împiedica să facă acest lucru.

Într-o zi, la masa de prânz, am discutat cu tatăl cel bogat despre tatăl meu erudit.

„Tatăl tău și cu mine suntem oameni diferiți la bază“, îmi spuse el. „Chiar dacă suntem amândoi ființe umane cu temeri, îndoieli, credințe, calități și slăbiciuni, reacționăm și manevrăm aceste asemănări esențiale... în mod diferit.“

„Îmi poți arăta care sunt aceste diferențe?“ , l-am întrebat.

„Nu la masă“, mi-a răspuns el. „Important e să știi că felul în care reacționăm în fața acestor diferențe ne determină să rămânem într-unul sau altul dintre cadrane. Când tatăl tău a încercat să se transfere din cadranul « A » în cadranul « P », a putut înțelege acest proces din punct de vedere intelectual, dar nu l-a putut stăpâni emoțional. Când lucrurile au început să scârțâie, cauzându-i pierderi financiare, nu a știut ce să facă pentru a rezolva problemele... motiv pentru care s-a întors în cadranul în care se simțea cel mai confortabil.“

„Cadranul « A » și uneori « L »“, am adăugat eu.

Tatăl cel bogat a clătinat din cap în sens afirmativ. „Când teama de eșec și de a pierde bani — o teamă pe care o împărtășim amândoi — devine acută înlăuntrul nostru, el alege să caute siguranța, în timp ce eu aleg să caut libertatea“.

„Iar aceasta este diferența fundamentală“, am spus eu, făcându-i semn chelnerului să ne aducă nota de plată.

„Chiar dacă suntem cu toții ființe umane — a reluat tatăl cel bogat —, când vine vorba de bani și de sentimentele legate de ei, fiecare reacționează în mod diferit. Deseori, felul în care reacționăm în fața acestor emoții determină alegerea cadranelui din care dorim să ne extragem venitul.“

„Cadrane diferite... oameni diferiți“, am zis.

„Exact“, a confirmat tatăl cel bogat, în timp ce ne ridicam și ne pregăteam să ieșim din restaurant. „Dacă vrei să ai succes în oricare dintre cele patru cadrane, este insuficientă cunoașterea aptitudinilor tehnice. Mai trebuie să cunoști diferențele esențiale care îi determină pe oameni să aleagă un anumit cadran. Odată ce înțelegi acest lucru, viața îți va fi mult mai ușoară.“

În timp ce valetul îi aducea tatălui cel bogat mașina, ne-am strâns mâinile și ne-am luat la revedere.

„A, încă un lucru“, am spus eu repezit. „Crezi că tata se va putea schimba vreodată?“

## CADRANUL BANILOR

### GHIDUL TATĂLUI BOGAT PENTRU LIBERTATE FINANCIARĂ

*Cadranul BANILOR* îți dezvăluie de ce unii câștigă mai mult muncind mai puțin, plătesc taxe mai mici și învață să fie liberi din punct de vedere financiar. Te-ai întrebat vreodată:

- De ce unii investitori obțin profit cu un risc mai mic, în timp ce majoritatea rămân pur și simplu pe zero?
- De ce majoritatea angajaților merg din slujbă în slujbă, în timp ce alții demisionează și încep să clădească imperii antreprenoriale?
- Ce înseamnă pentru tine și familia ta trecerea de la epoca industrială la cea a informației?
- Cum poți folosi această schimbare la potențialul maxim pentru a-ți trasa itinerarul spre libertatea financiară?

***Cadranul BANILOR este o carte scrisă pentru tine dacă ești gata...***

- să lași în urmă ideea că îți trebuie un loc de muncă sigur și să pornești în căutarea acelei lumi în care să te simți liber din punct de vedere financiar;
- să faci schimbări substanțiale în viața ta;
- să preiei controlul asupra viitorului tău financiar.

„Principalul motiv pentru care oamenii se luptă cu dificultățile financiare este acela că au trecut prin școală fără să învețe nimic despre bani. Rezultatul este că învață să lucreze pentru bani... dar nu învață niciodată să pună banii să lucreze pentru ei.“

– Robert Kiyosaki



Robert Kiyosaki a convins zeci de milioane de oameni din toată lumea că se pot gândi și altfel la bani. Promovând perspective care contestă adesea ideile consacrate, Robert și-a câștigat o reputație de vorbitor direct, curajos și îndrăzneț. Este cunoscut în întreaga lume ca susținător pasionat al educației financiare.

**RICH DAD**  
www.richdad.com

CURTEA VECHÉ

curteaveche.ro

ISBN 978-606-44-0183-0



9 786064 401830