

HLAVNÍ MYŠLENKY

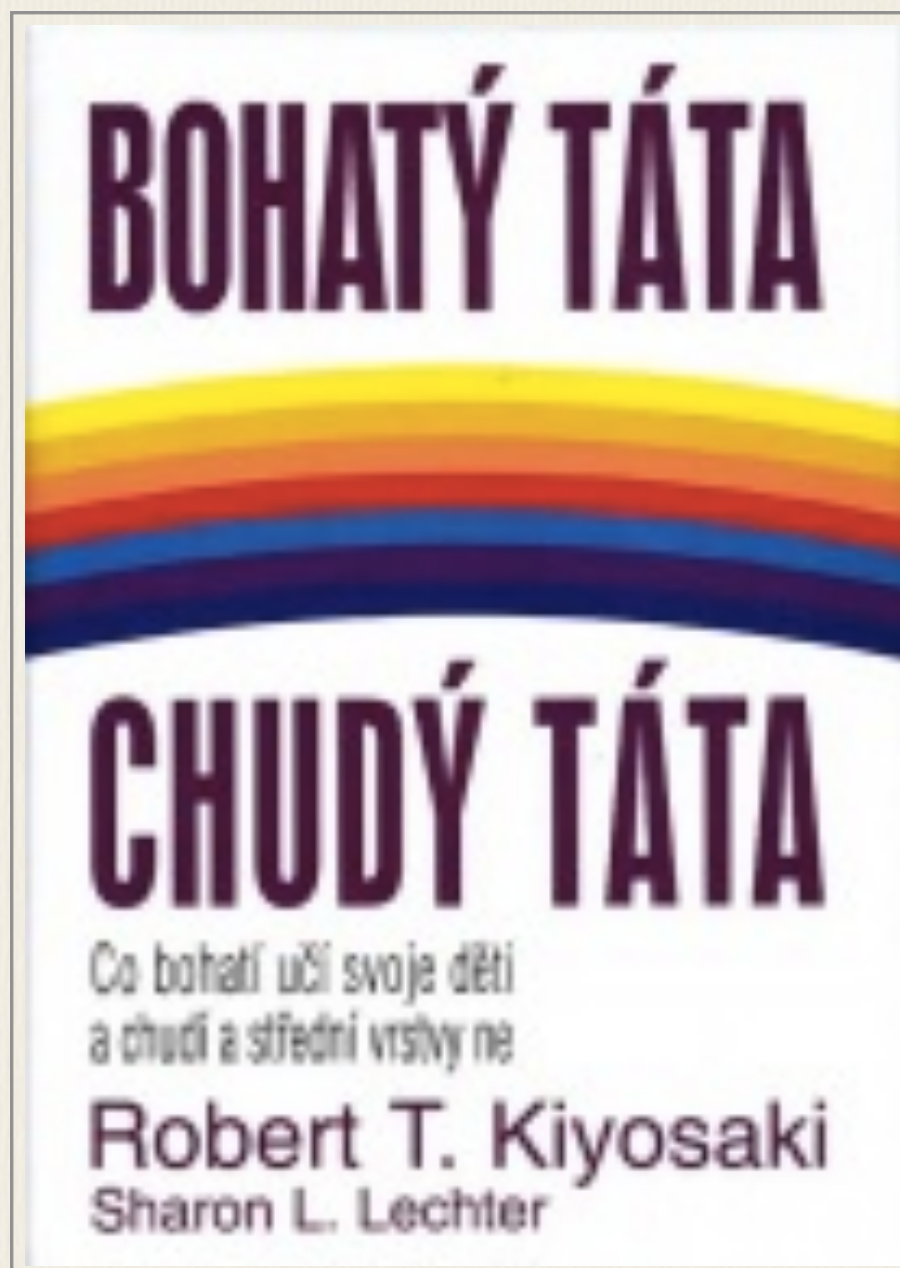


Knihy o osobním rozvoji a vedení lidí v krátkém provedení

Bohatý táta, chudý táta



ROBERT T. KIYOSAKI, SHARON L. LECHTER



E-kniha ve zkráceném provedení z projektu:

www.hlavni-myslenky.com

© Tento text je parafrází vzniklou na základě myšlenek knihy „Bohatý táta, chudý táta“, kterou napsali Robert T. Kiyosaki a Sharon L. Lechter, ve smyslu ustanovení § 2, odst. 6, zákona č. 121/2000 Sb., autorského zákona.

OBSAH:

O AUTORECH	3
ÚVODEM	5
PROČ SE KNIHA JMENUJE „BOHATÝ TÁTA, CHUDÝ TÁTA“	6
5 DŮVODŮ, PROČ NEMOHOU LIDÉ ZBOHATNOUT	7
MUSÍTE ZNÁT ROZDÍL MEZI AKTIVEM A PASIVEM	12
JAK SI KUPOVAT KRÁSNÉ VĚCI A NEZADLUŽOVAT SE	14
KDE VZÍT AKTIVA, KDYŽ JSTE ZAMĚSTNANEC	15
JAK BOHATÍ LIDÉ VYTVÁŘEJÍ PENÍZE	17
JAK PROBUDIT SVÉHO FINANČNÍHO GÉNIA	18
JAK PŘESTAT PRACOVAT PRO PENÍZE	22
ČEMU, A JAK SE KIYOSAKI UČIL, ABY SI PODMANIL PENÍZE	24
JAK SE STÁT PROFESIONÁLNÍM INVESTOREM	26
JAK DĚLAT NABÍDKY PŘI NÁKUPU	28
8 RAD, JAK POSTUPOVAT, ABY PENÍZE ZAČALY PRACOVAT PRO VÁS	30
ZÁVĚR	33



O autorech

Robert T. Kiyosaki (1947) - učí lidi, jak se stát milionářem. Je autorem mezinárodního bestselleru „Jestliže chcete být bohatí a šťastní ..., nechoďte do školy,“ který obdržel nadšenou kritiku v obchodních kruzích a ledové přijetí od školského systému.

Robert Kiyosaki se narodil a vyrostl na Havaji. Je japonský Američan čtvrté generace a pochází z prominentní učitelké rodiny. Jeho otec byl školním inspektorem ve státě Havaj. Po střední škole se Robert vzdělával v New Yorku a po promoci vstoupil do námořní pěchoty a odešel do Vietnamu jako důstojník a pilot helikoptéry.

Jeho obchodní kariéra začala po návratu z války. V roce 1977 založil společnost, která zavedla na trh první velcronylonovu „surfařskou“ peněženku, z níž se stal multimilionový dolarový celosvětový produkt. Svět obchodu opustil a v roce 1985 se podílel na založení mezinárodní vzdělávací společnosti, která působí v sedmi zemích a vzdělává desítky tisíců studentů v byznysu a investování. Do „důchodu“ odešel ve svých 47 letech a začal se věnovat tomu, co má nejraději - investování. Jelikož Robertovi dělá starost rostoucí propast mezi těmi, co mají vše, a těmi, co nemají nic, vymyslel stolní hru CASHFLOW, která učí hře o penězích, což dříve znali pouze bohatí. Ačkoliv jeho byznys jsou nemovitosti a rozvoj společností s malým kapitálem, jeho opravdovou láskou a vášní je vyučovat. Sdílel pódium s takovými velikány, jako Og Mandino, ZigZiglar a Anthony Robbins.

Sharon L. Lechter (* 1954) - Je autorizovaná účetní, profesionální manažerka a poradkyně v hračkářském a vydavatelském průmyslu. Zasloužila své profesní úsilí oblasti vzdělávání. Vystudovala obor účetnictví s vyznamenáním na Florida State University. Byla jednou z prvních žen, které vstoupily do jedné z osmi největších účetních firem své doby, byla daňovou ředitelkou národní pojišťovací společnosti a spoluzakladatelkou prvního regionálního ženského časopisu ve Wisconsinu. Při všech těchto činnostech stále pracovala ve své profesi jako autorizovaná účetní.

Přidala se k vynálezci první elektronické „mluvící knihy“ a pomohla stvořit a rozšířit elektronický knižní průmysl na úroveň dnešního multimilionového dolarového trhu.

Zůstává průkopnicí ve vyvíjení nových technologií, které přinášejí knihu zpátky do života dětí. Neustále usiluje o zlepšení vzdělávacího systému.

Jako spoluautorka knihy „Bohatý táta, chudý táta“ zaměřuje svou pozornost na další nedostatek vzdělávacího systému - úplné zanedbání výuky finančnictví, dokonce i toho základního.



Úvodem

O tom, co jsou to peníze, a jak s nimi zacházet, se neučí děti ve škole, ale pouze doma. Většina lidí se dozvídá o penězích od svých rodičů. Ale co může dítěti říct chudý rodič? Tak akorát mu radí, aby se dobře učilo, aby potom mohlo najít dobrou práci. Takové dítě pak může ukončit školu s červeným diplomem, ale ve finanční oblasti zůstane analfabetem, protože čas pro získání znalostí je pryč. A takový člověk ztrácí šanci získat finanční nezávislost.

Většina lidí se v životě řídí podle následujícího vzoru: ráno vstanou, jdou do práce, vydělávají peníze, platí své účty, snaží se rozdělit své zbylé prostředky nejen na základní potřeby (jídlo a oblečení), ale i na volnočasové aktivity a dovolenou jednou za rok a znovu se vracejí do práce. Když si chtějí koupit něco dražšího, tak si přibírají více práce nebo žádají o povýšení. Lidé, kteří takto postupují, pracují pro peníze.

Robert Kiyosaki ví, jak přestat pracovat pro peníze a změnit to tak, aby peníze pracovaly pro vás. Ví, jak opustit takzvaný krysí závod spojený s životem od výplaty do výplaty a snažit se rozdělit nevelký příjem na všechno, co potřebujete vy i vaše rodina.

Kiyosaki je přesvědčen o tom, že finanční génus je v každém z nás, jenže zatím spí. V této knize Kiyosaki popisuje konkrétní kroky, jimiž můžete probudit svého finančního génia. Pochopíte, jak mít příjem mimo zaměstnání a dělat tak, aby peníze pracovaly na vás. Popisované kroky jsou dostupné všem, je jenom potřeba poslechnout rady a začít je uskutečňovat. Bohatý táta, chudý táta je vzdělávací nástroj pro kohokoli, kdo se zajímá o zlepšení svého vzdělání a finančního postavení.



Proč se kniha jmenuje „Bohatý táta, chudý táta“

Robert Kiyosaki se chtěl dovědět už ve svých devíti letech, jak se stát bohatým. Spolu s kamarádem Mikem zkoušel zbohatnout a tavili olověné tuby od zubních past a chtěli z nich vyrábět mince. Robertův tatínek jim však vysvětlil, že je to nezákonné. Chlapci byli zklamaní, ale nevzdávali to. Obrátili se tedy na Mikeova tatínka, který podnikal. Ten souhlasil s tím, že je bude učit, ale svými metodami. Byl toho názoru, že běžné školní vyučování, kdy děti sedí v lavicích a poslouchají, nemá význam. O podnikání a penězích se dá učit jedině praxí. Robert i Mike přijali podmínky Mikeova tatínka a mnoho let se u něj učili a uplatňovali jeho rady. Na začátku se musel Robert vzdát sobotního hraní baseballu a místo toho musel s kamarádem zadarmo pracovat v jednom z obchůdků, které patřily Mikeovu otci.

Kiyosaki hovoří o Mikeovu otci jako o bohatém tátovi a vlastního otce, který byl učitelem, nazývá chudým tátou. Tito dva muži měli různý vztah k penězům, uznávali rozdílné principy a přístupy. Chudý táta chtěl, aby se Robert dobře učil a našel si potom dobrou práci, která by mu zajistila dobrý život. Bohatý táta byl toho názoru, že tím nejdůležitějším je poznání co možná nejvíce oborů a profesí, aby člověk nespádl do pasti nájemné práce a zajistil si peníze. Chudý táta si myslel, že mluvit o penězích není důstojné pro inteligentního a vzdělaného člověka, ale bohatý táta tvrdil, že je potřeba vědět o nich všechno a že je potřeba pochopit, jak fungují. Malý Robert naslouchal oběma názorům a velmi rychle se rozhodl pro to, který bude následovat a začal vstřebávat všechno, čemu ho učil bohatý táta. Každou získanou moudrost si ověřoval a analyzoval chování svého chudého táty. Právě přitom v plné míře pochopil, čemu ho učí jeho bohatý táta.



5 důvodů, proč nemohou lidé zbohatnout

Pokud nemáte finanční svobodu, která by vám umožnila žít takový život, o kterém sníte a každý den dře osm hodin pro cizí firmu, pak to má následující důvody: strach, pochybnosti, lenost, špatné zvyky a domýšlivost. Jak to může bránit v tom, abyste se stali bohatými? Je to jednoduché.

První důvod: Strach

Lidé se bojí přijít o peníze. Není nikdo, komu by se to líbilo. Existuje však důležitý rozdíl mezi bohatými a chudými. Neexistuje žádný bohatý člověk, který by nikdy nepřišel o peníze, a je mnoho chudých, kteří nikdy nepřišli ani o korunu kvůli špatné investici, protože nikdy neinvestovali.

Strach není tím hlavním. Důležité je, jak se vyrovnáváte s neúspěchy a se ztrátou peněz. Bohatí a chudí to dělají různě. Bohatí lidé vědí, že vítězství zpravidla přijde po porážce. Dříve, než se dítě naučí jezdit na kole, mnohokrát z něj spadne. Ale vstane, posadí se a znovu zkouší jet. Pády jen podporují další učení se. Neexistuje jiný způsob, jak se stát v něčem profesionálem, než něco dělat znovu a znovu, dokud nedosáhnete mistrovství. Právě proto představuje prohra pro vítěze inspiraci k dalším vítězstvím. Umí se z porážek poučit a nemyslí si, že když prohráli, tak už nemají naději. Zde jsou slova velkého Rockefellera: „Vždy jsem se snažil změnit každou mizernou situaci na nějakou možnost.“ Bohatí se nebojí prohry, protože vědí, že prohra je inspiruje a posílí je i odborně. A jak postupují chudí? Hrají na jistotu. Tak moc se bojí prohry, že raději neinvestují, ale jenom si ukládají peníze do banky. Ale takový způsob je nikdy nedovede k finanční

nezávislosti. 90 % lidí vede každý den tvrdý boj o peníze, protože se snaží nic neztratit. Nechovají se jako vítězové.

Pokud se chcete stát svobodnými a žít podle svých představ, položte si otázku: „Jak reaguji na nezdary?“ Pokud vás neúspěch inspiruje k novým pokusům o dosažení vítězství, tak riskujte, zkoušejte to, buďte aktivní.

Druhý důvod: Pochybnosti

„Druzí jsou lepší než já.“ „Nejsem dost důvtipný.“ „To se mi nepodaří.“ Každý se trápí podobnými myšlenkami. Příbuzní, přátelé a známí to ještě prohlubují: „To se ti nepodaří, ty tomu nerozumíš.“ „Jestli je to takový dobrý nápad, tak jak to, že na to nepřišli druzí?“ atd. Podobné myšlenky a slova zaznívají tak často, a tak nahlas, že kvůli tomu raději nic nezačínáte. Nesnažíte se. A možnosti jdou kolem vás. Jednou požádal Kiyosakiho přítel, aby pro něj našel dům, do kterého by mohl investovat. Robert takový dům našel a prodávající byl ochoten ho ihned prodat. Stál 42 tisíc dolarů, zatímco cena podobných domů dosahovala až 65 tisíc. Příteli se tento obchod líbil a potvrdil ho. Když se však vrátil domů, tak si to rozmyslel. Kiyosaki mu zavolal, aby zjistil, co je příčinou. „Promluvil jsem si se sousedem a ten mi řekl, že je to špatný obchod,“ řekl kamarád. Kiyosaki se zeptal, jestli má soused zkušenosti s investováním. Ukázalo se, že nemá. Kiyosaki se podivil: „Proč se teda ptáš souseda?“ Kamarád zaujal obrannou pozici a řekl, že se chce jednoduše podívat ještě po něčem jiném. Za dva roky činil nájem tohoto nekoupeného domu 2,5 tisíc dolarů měsíčně, což znamená, že by se investice vrátila za necelý rok a půl. Za tři roky činila cena domu 95 tisíc dolarů. Kiyosakiho kamarád díky svým pochybnostem nic nezískal.

Pochybnosti brání lidem v tom, aby se dostali z okovů chudoby, a neumožňují jim něco podniknout. Chudí lidé pochybují, zatímco bohatí analyzují. Pochybnosti lidi zaslepují, zatímco analýza otevírá oči a pomáhá vidět možnosti, které druzí propásli. Jednou jel Kiyosaki se svým přítelem kolem benzínky. Ten se podíval na ceny a konstatoval, že cena nafty brzy poroste, což znamená, že stoupnou i ceny benzínu. Také se zmínil o statistice související s nevelkou naftařskou společností, jež potvrdovala jeho slova. O této společnosti Kiyosaki nikdy neslyšel. Když o tom kamarád vyprávěl, vypadal znepokojeně. Báł se zdražení. Když přijel Kiyosaki

domů, začal hledat informace a našel jednu nedoceněnou naftařskou společnost, která měla brzy otevřít nové naleziště ropy, a koupil 15 tisíc jejich akcií po 65 centech za kus. Za rok jel Kiyosaki se stejným kamarádem kolem stejné benzínky. Cena benzínu za uplynulý rok stoupla téměř o 15 %. Akcie, které si Kiyosaki koupil, už stály po třech dolarech za kus. Ale přítel, který neudělal chybu ve své prognóze, nic neučinil.

Poznámka: *Plukovník Sanders, zakladatel mezinárodní sítě rychlého občerstvení KFC, založil svou společnost téměř v sedmdesáti letech. Když mu bylo 66, tak přišel o svůj podnik a žil z podpory. I když měl nedostatek peněz, začal jezdit po celé zemi a nabízel svůj recept na smažená kuřata. Dříve, než uslyšel na svou nabídku „ano“, uslyšel tisíckrát „ne“, ale nevzdával se a nepodléhal pochybnostem. A stal se multimilionářem.*

Třetí důvod: Lenost

Často mají lidé tolik práce, že jim to neumožňuje starat se o své bohatství a zdraví. Pokud nejste zaměstnání prací nebo cestami za dětmi, tak jste zaměstnání chozením po obchodech, ležením na gauči a sledováním seriálů. V hloubi duše o tomto problému víte. Ale zaneprázdněnost vám brání v tom, abyste něco udělali. Položte si otázku, co tím získáte, když začnete dělat to, čemu se vyhýbáte. Například, co získáte tím, když se uzdravíte a budete přitažlivým? Jak se změní váš život, když si dovolíte nepracovat? Co uděláte, když budete mít hodně peněz? Prání mít něco lepšího nás nutí, abychom se rozvíjeli a posunovali se kupředu.

Jestli je všechno tak jednoduché, tak proč lidé pokračují ve své lenosti, nechtějí nic podnikat a tváří se jako hodně zaneprázdnění? Je to proto, že v nich od dětství vytvářeli druzí pocit viny za to, že by chtěli získat něco lepšího. „Nemůžeme si to dovolit! Ty myslíš jenom na sebe, když o něco žádáš.“ Proto si pak lidé sami sobě říkají: „To si nemohu dovolit.“ Bohatý táta považoval taková slova za lež. Duch, který si přeje udělat život lepším, křičí: „Probuď se! Být chudým je otrava. Pojď, dáme se do toho a zbohatneme.“ Ale lenost odpovídá: „Jsem velmi unavený, měl jsem hodně práce a šéf chce, abych do rána připravil vyúčtování. S tím bohatstvím jsou jenom starosti.“ V podstatě je každý člověk schopen všeho. Proto doporučoval bohatý táta místo slov: „Nemohu si to dovolit,“ jež v sobě nesou depresi a apatii,

říkat si: „Jak bych si to mohl dovolit?“ Takové položení si otázky vám odkrývá možnosti a vy začínáte hledat řešení. Kiyosaki se naučil už v dětství pokládat si tuto otázku. Proto si uměl sám zaplatit vzdělávání na vysoké škole a nežádal o pomoc rodiče tak, jak to dělají všichni ostatní. Ptejte se tedy také: „Jak bych si to mohl dovolit?“

Čtvrtý důvod: Špatné zvyky

Jednou se Kiyosaki díval ve společnosti přátel na film s Arnoldem Schwarzeneggerem, jeden z přátel prohlásil, že sní o tom, aby měl takové tělo jako Schwarzenegger. Druhý kamarád reagoval, že slyšel o tom, že v dětství byl tento herec pohublý slaboch a že jeho současné tělo je výsledkem neustálého trénování. Třetí kamarád k tomu dodal: „Slyšel jsem, že je zvyklý cvičit každý den v posilovně až do úmoru.“ Všichni pokývali hlavou. Ale jeden z kamarádů řekl: „Nevěřím! On se už určitě takový narodil. Proč mluvíme pořád o Arnoldovi? Pojdte, otevřeme si ještě další pivo.“ Toto je příklad zvyků, které ovládají naše chování. Vytvářejte si dobré zvyky, včetně těch finančních, neplujte s proudem.

Pátý důvod: Domýšlivost

Domýšlivost = ego + neznalost. Mnozí lidé jsou domýšliví, aby skryli svou neznalost. Kiyosaki se s tím často setkává, když například posuzuje finanční detaily s účetním nebo s jinými investory. Pokud tito lidé dokazují svou pravdu s pěnou u úst, tak je jasné, že nerozumí tomu, o čem hovoří. Bohatý táta říkával: „Vydělávám si peníze tím, co umím. Ale přijít o peníze mohu díky tomu, co neumím. Pokaždé, když jsem domýšlivý, tak přicházím o peníze. Protože když jsem domýšlivý, tak upřímně věřím, že to, co neznám, není moc důležité.“ Hlavní není to, jestli je důležitá určitá věc, ale to, jestli o ní něco víte nebo ne. Pokud ne – snažte se více dozvědět. Najděte si specialistu a požádejte ho, aby vás poučil. Najděte si a kupte knihu na dané téma a přečtěte si ji. Nedovolte si být domýšlivý.

Kiyosaki si rád kupuje nahrávky různých audiokurzů. Poslouchá je v autě a doma. Nahrávky umožňují, abyste si poslechli část přednášky tolikrát, kolikrát je to nezbytné. Autor využívá výhodu

záznamů, aby se dozvídal nové věci. Jednou poslouchal nahrávku přednášky finančníka a investora Petera Lynchea, ten řekl něco, s čím Kiyosaki nesouhlasil. Nezačal však kritizovat autora přednášky a ignorovat ho. Místo toho si pozorně poslechl několikrát sporný moment, dlouhý jenom několik minut. Věnoval tomu zhruba dvacet minut. A nakonec si Kiyosaki uvědomil, proč řekl Lynch to, co řekl. „Bylo to doslova jako kouzlo, měl jsem pocit, jako bych pronikl do myšlení jednoho z největších investorů naší doby. Získal jsem možnost proniknout hluboko do kolosálních výsledků jeho vzdělání a zkušeností. Výsledkem je, že mohu přemýšlet stejně jako před tím, a navíc mám možnost pohlížet na problém nebo situaci, které mě zajímají, očima Petera. Mám dvojí myšlení místo jednoho, existuje doplňující možnost analýzy problému nebo orientace a to je velmi drahocenné.“ Když se naučíte pronikat do podstaty problému, tak vám nebude domýšlivost hrozit.



Musíte znát rozdíl mezi aktivem a pasivem

Jestli chcete být bohatí, musíte se stát finančně gramotnými. Je to jako se stavebnictvím: pokud chcete postavit vysokou a stabilní budovu, musíte nejdříve vybudovat pevné základy. Základ pro finanční znalosti spočívá ve znalosti rozdílu mezi aktivy a pasivy. To je pravidlo číslo jedna a to nejdůležitější. Vždy na ně myslíte. Je velmi jednoduché, ale většina lidí ho odmítá pochopit, a právě proto vedou neustálý boj s financemi. Rozdíl mezi bohatým a chudým je v tom, že bohatí získávají a rozšiřují svá aktiva, ale chudí získávají pasiva a považují je za aktiva.

Proč mohou takové jednoduché věci vyvolávat zmatek v hlavách lidí? Kiyosaki je přesvědčen o tom, že příčinou je současný systém vzdělávání. Ve škole nás učí číst a psát, ale neučí nás finanční gramotnosti. Lidé se nevyznají ve financích, protože nechtějí nebo proto, že si myslí, že to není jejich věc. Jednou přišla do kurzu, který Kiyosaki vedl, jedna žena, kterou po dvaceti letech manželství opustil muž, protože si našel novou mladší ženu. Svou první ženu zanechal bez peněz. Když si žena poslechla to, o čem hovořil Kiyosaki, tak řekla, že je velmi nespokojena, protože čekala něco zcela jiného a chtěla, aby jí vrátil peníze. Kiyosaki to také udělal. Později mu zavolala jeho známá, která přivedla tu ženu na seminář a řekla mu, že si žena mohla uvědomit souvislost mezi svým životem a tím, co učil Kiyosaki. Přiznala si, že se na semináři rozčílila kvůli tomu, že vůbec nerozuměla matematice a nerozuměla ekonomickým pojmům, nevěděla vůbec nic o vyrovnanosti rozpočtu a příjmech. Myslela si, že finance jsou mužská záležitost, a proto se věnovala jenom péči o dům, vaření a večírkům. A nyní pochopila, že v posledních letech manželství jí její muž nejen podváděl, ale lhal jí i o penězích. Na svůj budoucí život si schovával nemalou část peněz a ženu nechal u rozbitého žlabu.

Aktivum – to je to, co vkládá peníze do vaší kapsy a zvyšuje váš příjem. Aktivum není výplata. Je to to, co vám peníze přináší. **Pasivum** – je to, co peníze z kapsy navždy vytahuje. Díky pasívu se zvětšují vaše „výdaje“.

Typický **tok peněz** (cash-flow) chudého člověka vypadá následovně: Získá příjem (zpravidla je to jenom výplata) a člověk platí své účty a daně. Za zbývající peníze si nakupuje jídlo, oblečení a jezdí na dovolenou. Všechny peníze se tak přemísťují z jeho strany „příjmů“ na stranu „výdajů“. Většina z toho, co člověk má je na straně pasiv: auto, dům, kreditní karty. Představitel střední třídy často myslí následovně: „Zvýšil se mi příjem, tak si mohu koupit něco dražšího. Výsledkem pak bývá kromě placení inkasa a nákupů jídla, že člověk také splácí úvěry, daň z nemovitostí, vrací peníze, utracené přes kreditní kartu na vybavení domu, rekonstrukce a podobně.

Podívejme se, jak vypadá peněžní tok bohatých lidí. Peníze na straně „příjmů“ vznikají díky aktivům: ziskům z obligací, investic do nemovitostí, z duševního vlastnictví, akcií a podobně. Když získají bohatí nějaký příjem, věnují jeho velkou část na rozšiřování svých aktiv a jenom zbytek věnují na zaplacení inkasa, daně, jídlo, oblečení, zábavu a dovolenou. **Aktiva bohatých lidí generují větší příjmy, než potřebují na zaplacení výdajů.** Znamená to, že aktiva pokračují ve svém růstu tím, že vytvářejí peníze, aby se dále zvětšovaly. Důsledkem je, že bohatí neustále bohatnou.

Dům, úvěr v bance, úspora a podobně – to nejsou aktiva. Zaměstnání, povýšení v práci a zvýšení výplaty – to není cesta k finanční nezávislosti a k bohatství. Jak říkal americký architekt a vynálezce Buckminster Fuller: „Bohatství je schopnost člověka držet se nad vodou co možná nejdéle.“ Znamená to následující: pokud dnes přestanete pracovat, jak dlouho můžete fungovat? Například, máte příjem 1000 dolarů a výdaje 2000 dolarů měsíčně. Znamená to, že vám peníze vystačí jen na polovinu měsíce. Jste v takovém případě bohatí? A nyní si představte, že máte aktivum, které vám generuje měsíčně příjem 2000 dolarů. Znamená to, že plně pokrývá vaše výdaje. Nyní ještě nejste bohatí, ale máte majetek a máte možnost platit všechny své výdaje. Pokud chcete být ještě bohatší, musíte rozšiřovat svá aktiva, aby příjmy, které z nich poplynou, převyšovaly výdaje. Přebytek je potřeba znovu investovat do aktiv, aby se zvětšovala a přinášela stále větší příjmy.



Jak si kupovat krásné věci a nezadlužovat se

Proč nemohou mnozí lidé přestat pracovat pro peníze, i když mají dostatečné vzdělání a mají vysoké příjmy? Protože nepřemýšlejí o své straně „aktiva“. Když začnou dostávat více peněz, tak je ihned utratí tím, že si koupí dům nebo auto a často na dluh. K nákupům potřebují peníze a člověk se tak ocitá v pasti tím, že dává veškeré své peníze na zaplacení účtů. Kiyosaki to nazývá krysím závodem – znamená to, že člověk musí více vydělávat, aby mohl více utratit. Bohatí lidé si kupují, podle autora, luxusní věci až jako to poslední. Nejdříve si vytvářejí svá aktiva. A teprve později, když aktiva začnou generovat zisk, koupí si luxusní věci. Chudí lidé dávají své veškeré příjmy na stranu „výdajů“, která pro ně generuje jenom nové výdaje.

Kiyosaki vysvětluje, že když si chce koupit velký dům, aby v něm žil, začne nejdříve vytvářet aktiva, která mu budou generovat peněžní tok (cash-flow), aby měl možnost tento dům splácet, když ho koupí – aby mohl zaplatit daň z nemovitostí, rekonstruovat ho, nakoupit nábytek atd.

Skutečná rozkoš představuje odměnu za investování, za vytvoření fungujícího aktiva. Bohatí lidé to vědí. Když začal mít Kiyosaki s manželkou zisk z investice do činžovního domu (to znamená, že se jim vrátily vložené peníze, a navíc pokračovali v generování zisku z prvotní investice) – šli a koupili si „Mercedes“. Tento nákup pro ně nepředstavoval díru v rozpočtu a nevytvořil finanční riziko. **Ve skutečnosti si nekoupili auto manželé Kiyosakovi, ale jejich činžovní dům.** „Mercedes“ se stal pro ně symbolem toho, že jako vlastníci uměli zvětšovat svá aktiva.



Kde vzít aktiva, když jste zaměstnanec

V roce 1974 přednášel zakladatel společnosti „McDonalds“ Ray Kroc studentům na Texaské univerzitě v Austinu. Po přednášce ho studenti pozvali, aby s nimi poseděl v místní kavárně. Kroc souhlasil. Když seděli všichni u stolu, zeptal se Kroc studentů: „V jakém byznysu podnikám?“ Všichni se této otázce zasmáli. Mladí lidé si mysleli, že si z nich dělá podnikatel legraci. Ale Kroc se zeptal znovu. Jeden ze studentů odpověděl: „V hamburgerovém byznysu!“ Kroc na to odpověděl, že nepochyboval o tom, že si to studenti myslí. Avšak jeho byznysem nejsou hamburgery, ale nemovitosti. I když z počátku budoval Kroc především společnost rychlého občerstvení, nikdy nezapomínal na význam místa, na němž bude otevřena nová restaurace. Věděl, že místo nemovitosti bude nejdůležitějším faktorem úspěchu. Výsledkem je, že v dnešní době je společnost „McDonalds“ největším vlastníkem nemovitostí na světě, který vlastní ty nejcennější a nejvýhodnější rohy ulic.

Přemýšlejte o vlastním podnikání. Váš podnik je tím nejcennějším aktivem. Je velký rozdíl mezi vaší profesí a vaším podnikem. Kiyosaki se často lidí ptá, jaký mají byznys. Řekněme, že člověk odpoví, že je bankéřem. „Vy vlastníte banku?“ – ptá se Kiyosaki. „Ne, já v ní pracuji,“ odpovídá ten druhý. Lidé si zaměňují pojmy „moje profese“ a „můj byznys“. Ale Ray Kroc přesně znal rozdíl mezi těmito pojmy. Jeho profese byla obchodník. Nejdříve prodával mixéry, později hamburgerové franšizy. Ale jeho podnikáním bylo skupování nemovitostí, které generují příjmy.

Abyste se stali finančně nezávislími, musíte přemýšlet o vlastním podniku. To znamená, že musíte podporovat svou stranu „aktiv“. I v případě, že vložíte do

aktiv jeden dolar, nenechejte ho zmizet: peníze jsou dobrými pracovníky, kteří pro vás budou pracovat 24 hodin denně. Pro posilování svých aktiv musíte rozšiřovat své znalosti a nesoustředíte se jenom na ten obor, který jste studovali. Lidé si často přejí stát se odborníkem ve své oblasti, ale zapomínají myslet na vlastní podnik a ztrácejí celý život tím, že pracují pro někoho jiného a zvyšují bohatství svých zaměstnavatelů. Zachovejte si svou práci a současně začněte rozvíjet svá aktiva a také snižovat pasiva a zmenšovat nepotřebné výdaje.

Podívejme se, co nazývá Kiyosaki skutečným aktivem:

- Podnikání, které nevyžaduje vaši přítomnost. Vy sice vlastníte podnik, ale řídí ho druzí lidé. Pokud tam musíte pracovat sami, tak už to není podnik, ale práce.
- Akcie.
- Obligace,
- Investiční fondy otevřeného typu.
- Nemovitost, která generuje příjem.
- Dlužní úpisy.
- Autorské honoráře za duševní vlastnictví pocházející z hudby, textů, patentů.
- Další věci, které mají hodnotu, generují příjmy, jsou vysoce žádané a výhodně se prodávají.



Jak bohatí lidé vytvářejí peníze

Největším tajemstvím bohatých je to, že vědí, co jsou skutečně peníze – je to iluze. Nejsou reálné. Peníze jsou tím, za co je považujeme. Proto se bohatí stávají bohatšími díky tomu, že vytvářejí peníze. V tom jim pomáhají vytrénované finanční myšlení a dobré finanční návyky.

Na začátku devadesátých let bylo město Phoenix, v němž Kiyosaki žil, v žalostném stavu. Domy, které dříve stávaly 100 tisíc dolarů, se nyní oceňovaly na hodnotu nižší než 75 tisíc. Kiyosaki se rozhodl investovat do těchto domů, ale nekupoval je přes realitní kanceláře, ale obrátil se na firmu, která se zabývala řešením soudních bankrotů. U takové společnosti bylo možné koupit domy s hodnotou 70 tisíc, jenom za 20 tisíc nebo i za méně než tisíc dolarů! Kiyosaki přitom neměl volné finanční prostředky. Požádal tedy přítele, aby mu půjčil 2 tisíce dolarů na tři měsíce s úrokem 200 dolarů. Vybral si dům, složil za něj zálohu 2 tisíce dolarů a společnost začala převádět dům do jeho vlastnictví. Zároveň Kiyosaki zveřejnil inzerát o prodeji tohoto domu, který v tehdejší době stával 75 tisíc dolarů a uvedl cenu 60 tisíc. Telefon se doslova rozezvonil. Protože už byl Kiyosaki podle zákona vlastníkem domu, mohl ho ukazovat zájemcům, což významně zvyšovalo šance na prodej. Dům se rychle prodal. Kiyosaki vrátil ze získaných 60 tisíc od kupujícího 2200 dolarů svému příteli a společnosti, která mu dům prodala 18 tisíc zbývající částky. Výsledkem bylo, že Kiyosakimu zůstalo téměř 40 tisíc dolarů, které si vydělal za jediný den, aniž by měl na začátku vlastní peníze a půjčil si od kamaráda dva tisíce dolarů. Kiyosaki v této transakci doslova vytvořil peníze.



Jak probudit svého finančního génia

Kiyosaki investuje do nemovitostí. Denně dokáže najít několik potenciálních velkých obchodů. Zatímco jiní se dívají na stejné informace a nic nenajdou. Je to proto, že tito lidé neprobudili svého finančního génia.

Musíte mít hluboký emocionální důvod k tomu být bohatým.

Kiyosaki věděl už v devíti letech, co chce, a začal podnikat akce na cestě ke svému cíli. Při prvním pokusu ho s kamarádem potkal nezdar – otec mu vysvětlil, že výroba mincí z olova ze zubních past je nezákonná. Tenkrát se dva devítiletí chlapci obrátili o radu k bohatému tátovi a našli v sobě sílu k tomu, aby dělali všechno, čemu je bohatý táta kamaráda Mika učil. Kiyosaki nechtěl být celý život dělníkem, který platí účty a ukládá si nevelkou část svého příjmu do banky, aby mohl nějak vyžít v důchodu. Chtěl být svobodným, jezdit po světě a žít tak, jak se mu líbí, a to všechno ještě pokud je mladý. Chtěl dosáhnout toho, aby byl finančně nezávislý ve 40, ale dosáhl toho až ve 47 a musel překonat řadu překážek. Zvládl to, protože měl silný emocionální důvod pro dosažení stanoveného cíle.

Jednou potkal Kiyosaki mladou ženu, která snila o tom, že bude reprezentovat USA v plavání. Každý den vstávala ve čtyři hodiny, plavala tři hodiny a potom šla do školy. Po večerech ani o víkendech nechodila na večírky nebo do kina – učila se a plavala. Kiyosaki se jí zeptal, odkud bere k tomu takové nadlidské síly. Řekla mu, že to dělá pro sebe a pro ty, kteří jí mají rádi, a že jí láska pomáhá překonávat překážky.

Nejdříve platte sobě

Nejlepším finančním zvykem je podle Kiyosakiho – platit nejdříve sám sobě. Je to zvyk, který mají všichni bohatí lidé. Chudí lidé si platí až nakonec. Když dostanou peníze, tak nejdříve platí všechny povinné účty. Snaží se pak vyžít z toho, co jim zbude. Neznamená to, že se účty nemají platit. Podstata je jinde. Když člověk nejdříve zaplatí z vydělaných peněz sobě, i když je jich málo – tak, že peníze účelně investuje apod. – začne zažívat ohromný tlak věřitelů a úřadů, kteří budou chtít dostat to, co jim patří. Tento tlak nutí člověka, aby hledal cesty ven. Nezbytnost zaplatit se stává motivací. Bohatý táta říkal Kiosakimu, že takové situace ho motivovaly k usilovnější a ke kreativnější práci. Člověk tak musí dělat všechno možné pro to, aby zaplatil věřitelům. Pokud by bohatý táta nejdříve platil účty, tak by nezažíval ten tlak a neměl by takovou silnou motivaci. Strach z úřadů, které umí výborně zastrášovat dlužníky, nutí většinu lidí k tomu, aby platili nejdříve účty. Bohatý táta se nutil k přemýšlení o tom, kde by mohl vydělat dodatečně peníze. Jak říkal, natahoval své rozumově-peněžní svaly a díky nim se přestal bát vládních exekutorů.

Každý měsíc nejdříve umístěte své peníze na stranu aktiv a teprve potom platte účty. Kiyosaki to tak dělal vždycky, i když byly jeho příjmy nižší než jeho výdaje. K tomu potřebujete sebedisciplínu. To však neznamená, že se všeho zbavíte a budete o hladu. Pokud si osvojíte tento dobrý finanční zvyk, tak rozvinete svého finančního génia a můžete mít v životě cokoliv, co si zamanete.

Vybírejte si takové poradce, kteří znají danou věc nejen z pracovní zkušenosti, ale i z osobní

Bohužel je většina lidí, kteří prodávají své služby, jen tuctovými prodavači. Například, realitní makléři. Jsou takoví, kteří vlastní nemovitost a pak ti, kteří nevlastní. A mezi nimi je ohromný rozdíl: první prodávají investice a druzí jenom domy. A přesně tak se to má se všemi ostatními profesemi – prodejci akcií, cenných papírů apod. Podobně jako v pohádce musíte políbit mnoho žabek předtím, než najdete princeznu.

Když si Kiyosaki vybírá brokera, právníka nebo účetního, tak si nejdříve ujasňuje, jestli dotyčný vlastní nemovitost, akcie, a jaké množství jich má. Ty, kteří nemají nic v osobním vlastnictví, si Kiyosaki nenajímá. Protože tito lidé nejsou schopni dívat se na to, co dělají, z hlediska investora, nemohou skutečně chápat zájmy klienta. Například jedna z Kiyosakiho účetních podniká také v nemovitostech jako Kiyosaki.

Profesionály, které si najímáte, dobře zaplaťte, aby vám pomohli

Všechny, které si najímáte – advokáty, brokery, účetní a realitní makléře – je potřeba dobře zaplatit. Čím více vydělávají oni, tím více vyděláváte vy. Žijeme v informačním věku. Profesionál, který bude dobře vydělávat díky vám, vám bude poskytovat takové informace, díky nimž vyděláte mnohem více, než jste zaplatili. Profesionál šetří váš čas. Například broker je vašima očima i ušima na burze. Protože on je na burze každý den, tak tam nemusíte být vy. Vy si můžete užívat života.

Je to zvláštní, ale je velmi mnoho lidí, kteří nerozumí výhodě toho, obracet se na profesionály. Například řada lidí si prodává své domy sama a upozorňují na to v inzerátech. Dá se říct, že si neváží svého času. Kiyosaki říká, že mu připadá zábavné, že mnoho chudých lidí a příslušníků střední třídy dává spropitné v restauracích, i když nebyli spokojeni s obsluhou. Tím zvyšují částku na straně svých „výdajů“. Současně nechtějí tito lidé platit brokerovi 3 až 7 % a tím projevují nerozumný vztah k lidem, kteří by mohli vylepšit jejich stranu „aktiv“. Z finančního hlediska je to nerozumné.

Měli byste mít svého hrdinu

Jeden z nejefektivnějších způsobů učení se je, když zjišťujete vše o svých hrdinech a snažíte se dělat věci jako oni. Když byl Kiyosaki malý, jeho hrdiny byli hráči baseballu. A když hrál sám baseball, tak si představoval, že je jedním ze svých hrdinů. Nyní jsou pro něj hrdiny finančníci a investoři. Studuje všechno, co říkají, píšou a dělají a řídí se jejich radami a pravidly. Hrdinové nejen inspirují.

Díky nim nahlíží lidé snadněji na různé věci. „Když může on, mohu to také!“ – To bývá skutečným efektem toho, že má člověk svůj vzor.

Když lidé chtějí začít investovat, tak narážejí na řadu těžkostí. Proto potřebují najít své hrdiny, kteří jim pomohou tyto těžkosti zvládnout.

Pokud chcete něco získat, tak musíte nejdřív něco dát

Pokaždé, když něco chcete, tak něco poskytněte a mnohonásobně se vám to vrátí. Autor píše, že lidská přirozenost je taková, že dáváme až v poslední řadě. Ale Kiyosaki vždy něco dával a pomáhalo mu to. Tento princip skutečně funguje. Když potřeboval autor peníze, věnoval nějaké v kostele na charitu nebo někomu osobně pomáhal a peníze se k němu vracely tisícinásobně. Když chtěl něco prodat, tak nejdříve pomáhal někomu jinému s prodejem a následně se mu podařilo dobře prodat vlastní majetek. Když chtěl Kiyosaki získat kontakty, tak pomáhal druhým lidem získat potřebné kontakty a následně jakoby kouzlem, se dostavily i potřebné kontakty jemu.

Nezbytnost a důležitost tohoto principu ilustruje Kiyosaki podobenstvím o mladém člověku, který seděl v mrazivé noci s polínky v rukách před pecí, na kterou křičel: „Když mi poskytněš trochu tepla, tak ti dám polena.“ Nemusí se samozřejmě jednat o něco materiálního. Kiyosaki píše, že když vidí, že se na něj lidé neusmívají, tak se začne na všechny usmívat a zdravit je „Ahoj!“ – a najednou vidí kolem sebe mnoho usmívajících se lidí. Když Kiyosaki upřímně učí ty, kteří se chtějí něčemu naučit, tak se také sám mnohému naučí.

Staly se i případy, kdy Kiyosaki něco dával a nic nedostal nazpět. Nebo získal něco, co nechtěl. Když tyto situace zanalyzoval, dospěl k závěru, že ve všech takových situacích dával něco s myšlenkou, že dostane něco na oplátku, místo toho, aby dával nezištně. Dělte se s lidmi štedře a nezištně o to, co máte, a svět bude štedřejší k vám.



Jak přestat pracovat pro peníze

Na světě žije mnoho chytrých, talentovaných a vzdělaných lidí. A 95 % z nich velmi málo vydělává. Většině lidí chybí ještě určitá znalost, kromě těch, které mají, aby jejich příjem významně vzrostl. Finanční moudrost zahrnuje účetnictví, investování, marketing a znalost zákonů.

Účetnictví

To je to, co Kiyosaki nazývá finanční gramotností. Je velmi důležité umět účtovat. Čím více máte peněz, tím důležitější je přesnost, jinak se to zhroutí. Abyste se stali bohatými, potřebujete umět číst finanční výkazy a rozumět jim. To umožňuje zjišťovat sílu a slabé stránky v kterémkoliv podnikání.

Investování

To je nauka o penězích, které vydělávají peníze. Potřebujete znát strategie investování a jeho konkrétní recepty.

Trh

To je věda o nabídce a poptávce. Je potřeba uvidět možnosti, které na trhu vznikají a ve správnou chvíli je využít.

Znalost zákonů

Vždy je potřeba hrát podle pravidel. Pravidla, to nejsou jenom omezení, ale i možnosti. Lidé často ztrácejí příležitosti ke zbohatnutí, protože neznají zákony.

Když tyto znalosti spojíte, tak bude mnohem snadnější vydělávat peníze. Většina lidí však přijde jenom na to, že musí makat ještě více než dříve.

Příběh o domýšlivosti, která neumožnila člověku realizovat svůj sen a přestat pracovat pro peníze

Jednou poskytoval Kiyosaki rozhovor novinářce, která mu řekla, že by se také chtěla stát autorkou, jejíž knihy by se prodávaly tak dobře, jako ty jeho. Kiyosaki znal její články a moc se mu líbily. Zeptal se jí tedy, co jí brání v tom, aby svůj sen uskutečnila. Novinářka odpověděla, že její práce nikoho nezajímají. Všichni jí říkají, že její romány jsou znamenité, ale dál se nic neděje. Proto musí pracovat pro časopis, aby měla stabilní zdroj příjmu. Zeptala se ho, zda jí může něco poradit. Kiyosaki samozřejmě mohl. Řekl jí, že v tomto městě vede jeho přítel kurzy, kde učí lidi prodávat. A absolvování takového kurzu by jí mohlo významně pomoci v její kariéře. Redaktorka se rozhořčila, urazila se a chystala se rychle odejít. Dodala: „Jsem magistr anglické literatury a profesionál. Proč bych se měla učit být prodejcem? Studovala jsem obor, který mám ráda a nechci být prodejcem – ti jsou posedlí penězi. Nikdy bych se nesnížila k tomu, abych se učila prodávat!“ A odešla. Pokud by poslechla tuto radu, získala by znalosti v oblasti trhu a marketingu, její příjem by významně vzrostl. Kiyosaki píše, že kdyby byl na jejím místě, tak by se rád naučil propagovat a prodávat tištěnou produkci. Potom by se rozhodl místo práce v redakci změnit za místo v reklamní agentuře. I kdyby měl nižší plat, tak by se naučil poutavěji vyjadřovat své myšlenky, ale také by zjistil, jak je možné pomocí reklamy přitáhnout zájem milionů. Samozřejmě by to chtělo věnovat určitý čas studiu komunikace s lidmi. A po večerech a o víkendech by psal svůj román. Kdyby to novinářka udělala, mohla by se stát autorkou bestsellerů.

Když přišel Kiyosaki poprvé k nakladateli se svou knihou „Jestli se chcete stát bohatým a šťastným, tak nechoďte do školy“, ten mu navrhl, aby změnil název na „Ekonomické vzdělání“. Kiyosaki mu na to odpověděl, že s takovým názvem by udal jenom dvě knihy, a to ještě zadarmo. Jednu své rodině a druhou svému nejlepšímu příteli. Svůj provokující název vybral speciálně, aby přitáhl maximum pozornosti. To mu pomohlo k častějším pozváním do televizních a rozhlasových pořadů.



Čemu, a jak se Kiyosaki učil, aby si podmanil peníze

Kiyosaki ukončil v roce 1969 Americkou obchodní mořskou akademii. Stal se zaměstnancem společnosti Standard Oil of California a pracoval jako třetí pomocník kapitána na lodi. Po šesti měsících společnost opustil a odešel sloužit k námořní pěchotě, kde absolvoval kurz pro piloty vrtulníků. Po třech letech opustil vojenskou službu a stal se prodejcem ve společnosti Xerox. Jeho vzdělaný táta jeho pracovní rozhodnutí neschvaloval, ale bohatý táta mu blahopřál. Pro vzdělaného otce byla totiž stabilní práce vrcholem toho, o čem může mladý člověk snít. Zatímco pro bohatého otce bylo důležité neustálé poznávání nových znalostí a dovedností.

Kiyosaki začal studovat na námořní akademii, aby se naučil mezinárodnímu obchodu. V době svých studií řídil lodě, které pluly na Dálný Východ a do jižní části Tichého oceánu. Vybral si cesty do Asie, protože věděl, že právě tam se rozvíjejí státy s velkolepou ekonomickou budoucností.

K vojenské pěchotě se Kiyosaki dal proto, že se chtěl naučit řídit lidi. Bohatý táta stále říkal, že řízení lidí je nejsložitější prací při řízení podniku. A že je velmi důležité dávat lidem příklad v nebezpečných situacích. Říkával také, že pokud jsi špatný lídr, tak skončíš s kulkou v zádech a v podnikání budeš trpět.

Ve společnosti Xerox se učil Kiyosaki překonávat ostych. Věděl, že ve společnosti Xerox mají nejlepší výukové kurzy pro obchodníky, tak toho chtěl využít. Pracoval zde čtyři roky, dokud se nenaučil překonávat své obavy z odmítnutí. V roce 1977 založil svou první obchodní společnost. Ve věku 47 let si mohl dovolit odejít do důchodu, protože byl finančně nezávislý.

Autor doporučuje lidem, aby si nehledali práci kvůli výplatě, ale kvůli tomu, že se v ní mohou něčemu naučit. Dříve, než si vyberete profesi, osvojte si dovednosti a znalosti, které vám pomohou k tomu, abyste nemuseli celý život bojovat o přežití. Pokud už práci máte, přiberte si druhou, která vám umožní další kvalifikaci a nové zkušenosti. Zamyslete se sami nad tím, že když vystudujete jen jeden obor a zasvětíte mu celý život, tak se můžete v určité chvíli ocitnout bez prostředků k obživě. Pilot, lékař, učitel, kteří ztratí práci, nejsou potřební nikomu v jiných oborech. Jejich dovednosti tam nemají význam. Je dobré poznávat i další obory, abyste si podřídili peníze.

Příběh o ignorantství, díky němuž člověk všechno ztratil

Kiyosaki má přítele, který je známým malířem. Dobře si vydělává. Jednou zdědil 35 tisíc dolarů. Malíř chtěl roztočit své podnikání a věnoval získané peníze na reklamu v drahém časopise, určeném pro velmi bohaté lidi. Reklama byla také drahá. Na tuto reklamu věnoval malíř celé získané dědictví, ale nic tím nezískal. Nezavolal mu ani jeden čtenář tohoto časopisu. Víte, co malíř udělal? Podal na časopis žalobu za zmaření reklamní kampaně. Kiyosaki se ho zeptal, jestli se nechce naučit tomu, jak prodávat svoji produkci bez prostředníků. Umělec na to odpověděl, že na to nemá čas a nechce se mu zbytečně vyhazovat peníze. Jedná se o typický příklad člověka, který umí dělat perfektně svoji práci, ale neví nic o podnikání a nechce se to učit. Takový člověk se nemůže nikdy stát finančně nezávislým a nepřiměje peníze, aby pracovaly pro něj. Proto bude celý život pracovat pro peníze.



Jak se stát profesionálním investorem

K tomu potřebujete rozvíjet tři dovednosti jako doplnění k rozvoji finanční moudrosti.

První dovednost: Umět odhalit možnost, které si druzí nevšimli

K tomu potřebujete využívat svůj rozum tak, jak druzí využívají své oči. Koupili jste například starý dům – rozvalinu. Všechny zajímá, proč jste to udělali. Udělali jste to proto, že jste si všimli něčeho, co jiní nepostřehli: dům se prodával společně se čtyřmi velkými zanedbanými pozemky. Když jste koupili tento dům, tak ho můžete strhnout a rozdělit pozemky na pět částí a prodat je stavitelům. Kiyosaki viděl takový příklad, kdy si člověk vydělal takovým způsobem 75 tisíc dolarů. A nebylo to vůbec těžké.

Druhá dovednost: Umět obstarat peníze

Obyčejný člověk by kvůli tomu šel do banky. Ale pokud mu banka peníze nedá, nebo když se člověk bojí zažádat o úvěr, tak nemůže uzavřít obchod, který chtěl. Profesionální investor zná mnoho způsobů, jak získat peníze, aniž by šel do banky. Kiyosaki koupil mnohokrát domy, aniž by si vzal úvěr z banky. Jednou koupil činžovní dům za 1,2 miliony dolarů. Podívejme se, jak to udělal. Uzavřel s prodávajícím písemnou smlouvu, která zavazovala Kiyosakiho k zaplacení transakce. Potom si obstaral 100 tisíc dolarů na zaplacení zálohy, která mu umožnila odklad tří měsíců na nalezení zbylé částky. Prodejce mu přitom vyšel vstříc a snížil velikost zálohy na 50 tisíc. Kiyosaki vstupoval do této transakce, protože věděl, že reálná hod-

nota takového domu je vyšší a může činit až 2 miliony dolarů. Proto očekával v budoucnosti velký zisk. Zavázal se tedy, že zaplatí, a věnoval tomu celé tři měsíce. Byl v situaci, která pro něj nebyla nová. V souladu s principem „nejdříve zaplat sobě a potom účty“ zaplatil nejdříve sobě. Vnější tlak inspiruje člověka k hledání řešení a nutí ho být důvtipnějším a odvážnějším.

Třetí dovednost: Umět se seznámovat s chytrými lidmi

Chytrí lidé jsou ti,

- kteří spolupracují s ještě chytřejšími lidmi, než jsou sami;
- kteří zaměstnávají chytřejší lidi, než jsou sami;
- kteří se radí s chytřejšími lidmi.

Kiyosaki doporučuje, abyste se pokaždé, když se chcete někoho zeptat na radu nebo chcete někoho najmout na práci, přesvědčili, že je to chytrý poradce.



Jak dělat nabídky při nákupu

Pravidlo první: Udělat více nabídek

Často si lidé nedokážou představit, jak nesnadné je prodávat. Myslí si, že když nemají tolik peněz, kolik požaduje prodávající, tak nemá smysl s ním dále jednat. Myslí si, že by se to prodejce dotklo a cítil by se uraženě. Ale není tomu tak. Jednou byl Kiyosaki v situaci, kdy se mu nedařilo dlouho prodat jednu svoji nemovitost a byl by vděčný za jakýkoliv návrh nebo jenom za to, kdyby o danou nemovitost někdo projevil zájem. Kiyosaki píše, že by tenkrát souhlasil i s výměnou své nemovitosti za vepřín! Jsou to jednoduše pravidla hry na trhu, kde jedni nakupují a druzí prodávají. Je potřeba dělat více nabídek a jednou řekne někdo z prodejců „ano“.

Pravidlo druhé: Ihned nabídnout vlastní cenu

Jednou požádala Kiyosakiho jeho známá, aby jí pomohl vybrat vhodný činžovní dům, který by mohla koupit. Spolu s agentem té známé obešli v daný den šest domů. Čtyři z nich nebyly nic moc, ale dva byly zcela v souladu s jejich očekáváním. Když se žena zeptala Kiyosakiho na jeho názor, poradil jí, aby napsala objednávky na všech šest domů a nabídla každému vlastníku polovinu z požadované ceny. Jeho známá i její agent se rozčílili a odmítli to. Řekli mu, že takový postup není slušný. Agent se také bál, že by měl moc práce. Ta známá nenapsala ani jednomu z těch šesti vlastníků a asi stále hledá ten správný dům za správnou cenu. Není však možné posoudit, jaká cena je správná, pokud se neseťkáte s vlastníkem. Mnozí prodávající na počátku požadují docela vysokou cenu, kterou je možné vyjednáním významně srazit.

Pravidlo třetí: Promyslet způsoby odstoupení od transakce

Je to důležité, protože nemůžete koupit všechno, o čem jednáte s různými prodejci. Kiyosaki dělá vždy návrh, do něhož vkládá připomínku: „se souhlasem obchodního partnera“. Nikde se však neupřesňuje, kdo je jeho obchodním partnerem. Ve skutečnosti to může být i jeho kočka. Pokud prodávající přijme Kiyosakiho nabídku, ve chvíli, kdy už ho tento obchod nezajímá, tak přímo během vyjednávání volá domů a beseduje s kočkou. Tento příklad výborně ilustruje Kiyosakiho myšlenku o tom, že nic není tak složité a vážné, jak si mnozí představují. Není potřeba to dělat složitějším. Uvědomte si, jak snadno můžete postupovat, aby peníze začaly pracovat pro vás a nikoliv naopak.

Pravidlo čtvrté: Hledat možnost, jak nakoupit ve velkém

Maloobchodní prodejci mají rádi zákazníky, kteří kupují najednou větší množství zboží a dávají jim slevy. Nezáleží na tom, co nakupujete – myslete velkoryse. To vám umožní uzavřít výhodný obchod. Když se Kiyosaki rozhodoval o nákupu počítačů pro svoji firmu, zavolal několika přátelům a známým a zeptal se jich, jestli by také nechtěli koupit počítače. Spolu s těmi, kteří to měli v plánu, obešli několik prodejců a domluvili se na nákupu většího množství počítačů s podstatnou slevou.



8 rad, jak postupovat, aby peníze začaly pracovat pro vás

1. Buďte aktivní

Hledání výhodného a úspěšného obchodu znamená neustálá setkávání se a vyjednávání. Abyste se stali bohatý, je potřeba jít na trh, vyjednávat, předkládat návrhy a hledat informace. Na světě není mnoho lidí, kteří by si mohli dovolit sedět doma a čekat na telefonát se zajímavou nabídkou. Pokud nejste Tom Cruise nebo Cindy Crawford, tak vstaňte a buďte aktivní. Aktivita vždy poráží nečinnost.

2. Přestaňte dělat to, co nevydělává

Zastavte se, odpočiňte si a udělejte si analýzu toho, které z vašich činností vám poskytují pozitivní výsledky a které ne. Ty druhé jednoduše přestaňte dělat a hledejte místo nich nové nápady. Jak je hledat, se dozvíte v následující radě.

3. Hledejte nové nápady

Když hledá nové nápady Robert Kiyosaki, tak jde vždy do knihkupectví. Vybírá si tam a nakupuje knihy o věcech a myšlenkách, o nichž nic neví. Nebo knihy, v nichž se rozebírají nevšední témata. Jednou například našel a koupil knihu Joela Moskowitzze „16procentní řešení problému“. Hovořilo se v ní o praxi využívání 16procentních daňových zálohových certifikátů.

4. Nenaslouchejte těm, kdo sami nedělali věc, o níž se diskutuje

Když si Kiyosaki přečetl uvedenou knihu, tak začal podle návodu dělat to, o čem byla řeč. Jeho sused, který znal jeho plány, se snažil mu to rozmluvit a vysvětloval mu, proč plán popisovaný v knize nebude fungovat. Ale Kiyosaki se neřídil susedovou radou, protože ten neměl žádnou zkušenost s tím, co mu

rozmlouval. Výsledkem bylo, že autor věnoval jenom tři dny čtení knihy a uskutečnění jejich doporučení a získal dvě velké transakce.

Nikdy nenaslouchejte těm, kdo se bojí a nic nedělají. Tito lidé vám mohou vždy vysvětlit, proč se nepovede to, co jste si naplánovali.

5. Zeptejte se na zkušenosti těch, kteří už dělali to, co chcete udělat vy

Když se rozhodnete prakticky uskutečnit nový nápad, nejdříve si najděte někoho, kdo už má s danou věcí zkušenost a požádejte ho o radu. Zavolejte tomu člověku a pozvěte ho na oběd. Když si Kiyosaki přečetl knihu „16procentní řešení problému“ a zatoužil podle ní postupovat, tak si nejdříve našel správného poradce. Šel na místní daňový úřad a obrátil se na jednu z úřednic. Ukázalo se, že kromě toho, že má znalosti vyplývající z toho, že je to její náplní práce, tak navíc sama investuje do těchto daňových zálohových certifikátů. Kiyosaki ji pozval na oběd, během něhož mu paní podrobně a s nadšením řekla vše, co o tom věděla. Další den mu pomohla najít dvě velké nemovitosti, na něž se vztahovala možnost uplatnění 16procentních zálohových certifikátů. Kiyosaki je pak koupil.

Autor má několik přátel, kteří dokázali za docela krátkou dobu vydělat více než miliardu dolarů. Všichni mu vyprávěli o jednom zajímavém fenoménu. Jejich známí, kteří neměli peníze, se na ně nikdy neobraceli s prosbou o radu, jak by mohli dosáhnout toho, co dokázali miliardáři. Místo toho se na něj obraceli jenom ze dvou důvodů: aby je požádali o úvěr anebo o práci.

6. Neustále se učte

Jediným trvalým aktivem a nejsilnějším nástrojem pro dosahování cílů, který má každý z nás, je náš rozum. V první řadě je potřeba investovat do svého vzdělání. Kiyosaki hledá každý den informace o nových a zajímavých podnikatelských kurzech a navštěvuje je. Část z těchto kurzů je zadarmo nebo jsou levné, druhá skupina jsou velmi drahé kurzy. Kiyosaki má nejraději kurzy, které probíhají dva nebo tři dny, protože mu pomáhají lépe pochopit předmět. Jednou uviděl v televizi reklamu na třídení seminář o tom, jak získat nemovitost bez hotovosti. Seminář stál 385 dolarů. Kiyosaki zaplatil a zúčastnil se semináře. Díky získaným znalostem vydělal dva miliony dolarů. Každý rok chodí minimálně na dva takové semináře. Kromě toho si kupuje nahrávky kurzů a poslouchá je v autě nebo doma.

Díky snaze neustále poznávat nové věci a doplňovat své znalosti je bohatý a finančně nezávislý. Nemusí pracovat každý den od devíti do šesti. Ale mnozí jeho známí ho kritizují za to, že navštěvuje kurzy a myslí si, že zbytečně vyhazuje peníze. Jenže tito lidé už dlouhé roky chodí každý den do kanceláře a pracují pro druhé, a nikoliv pro sebe.

Finanční moudrost zlepšuje vaše šance. To je důvodem toho, proč autor inspiruje lidi k tomu, aby investovali více do vlastního finančního vzdělávání, než do akcií nebo nemovitostí. Čím vzdělanější budete, tím vyšší jsou vaše šance vyrovnat se s problémy.

7. Osobně, pravidelně a po dlouhou dobu sbírejte informace o předmětu nákupu

Kiyosaki miluje nemovitosti a investuje do nich. Když si vybere nějakou oblast, která ho zajímá, tak po celý rok jednou měsíčně běhá, chodí nebo se pomalu projíždí v této oblasti. Svě nejlepší investice našel díky pomalému běhání. Při svém běhání si nejdnou všiml drobných změn v daném rajónu. Všimá si přitom, kde se objevují informace o prodeji nemovitostí, které z informací už visí delší dobu (to znamená, že prodejce bude více sdílný). Všimá si také toho, kam jezdí nákladňáky a odkud vyjíždějí, seznamuje se s jejich řidiči a povídá si s nimi. Povídá si i s pošťáky a kurýry. Od těchto lidí se dá získat překvapivě mnoho informací. Kiyosaki si také povídá s vlastníky nedávno otevřených obchodů, především těch malých. Ti mu vysvětlují, proč se sem přestěhovali. Na to všechno je užitečné si naplánovat v měsíci svůj čas.

8. Myslete ve velkém

Kiyosaki nehledá jenom ty, kteří chtějí prodat, ale i ty, kteří chtějí koupit. Jednou hledal jeden jeho přítel určitý pozemek. Byl připraven zaplatit, ale neměl čas na hledání a výběr. Kiyosaki našel pozemek, který byl větší než ten, který přítel potřeboval. Ten mu řekl, že z daného pozemku koupí jen vhodný úsek. Zaplatil za něj tolik, že zbytek půdy získal Kiyosaki zadarmo. Rada zní: nekupujte jen malý kousek, ale celý koláč a teprve potom ho rozřežte na kousky. Lidé často hledají jen to, co si mohou dovolit a uspokojují se málem – koupí si kousek koláče a zaplatí za něj přehnanou částku.



Závěr

Tato kniha je o tom, jak se stát finančně nezávislým. Ukazuje, jak přestat pracovat pro peníze a dělat tak, aby peníze začaly pracovat pro vás. Toho je možné dosáhnout zvýšením finanční gramotnosti – učením se účetnictví a investování. Kromě toho je důležité studovat marketing, sledovat, jak vzniká poptávka a nabídka a také znát zákony své země, především ty daňové. Tím hlavním je podle autora to, že lidé budou znát rozdíl mezi aktivy a pasivy a budou postupně zvyšovat svá aktiva, která mohou vytvářet pravidelné příjmy.

Jak byste mohli použít myšlenky z této knihy ve svém životě a ve své práci?