

De la  
autorul cărții  
Tată bogat, tată sărac  
#1 în educație  
financiară

# PROFETIILE TATĂLUI BOGAT

DE CE E ÎNCĂ POSIBILĂ  
O PRĂBUȘIRE BURSIERĂ...  
ȘI CUM SĂ TE PREGĂTEȘTI  
PENTRU A PROFITA DE EA!



ROBERT KIYOSAKI

## CAPITOLUL 1

### O schimbare de legi... o schimbare în viitor

Atât tatăl meu bogat, cât și tatăl meu sărac erau foarte preocupați de situația generală a angajaților lor. Tatăl meu adevărat, în funcția de inspector pe care o ocupa în cadrul Ministerului Învățământului din Statul Hawaii, avea în subordinea sa mii de angajați care depindeau în exclusivitate de el. Tatăl meu adevărat, omul căruia îi spun „tatăl meu sărac“, era atât de îngrijorat de soarta profesorilor, încât – în momentul în care nu a mai lucrat în cadrul Ministerului Învățământului – a devenit liderul asociației HSTA, care vine de la Hawaii State Teachers Association (Asociația Profesorilor din Statul Hawaii), un sindicat al profesorilor, prin intermediul căruia negocia în continuare pentru un standard de viață mai bun ce trebuia asigurat profesorilor.

Tatăl bogat era și el preocupat de soarta angajaților săi și – din multe puncte de vedere – era chiar mult mai preocupat decât tatăl meu adevărat. Motivul acestei îngrijorări se datora faptului că – în timp ce angajații tatălui meu sărac se bucurau de sprijinul financiar acordat de guvern și de sindicatele locale și naționale – angajații tatălui bogat nu beneficiau de sprijin guvernamental sau de protecție din partea vreunui sindicat. El spunea adesea:

„Aș vrea să le pot spune angajaților mei tot ce știu și ce prevăd că se va întâmpla în viitor, dar mi-e teamă că îi voi speria prea tare. În plus, ei nu dispun nici măcar de noțiunile de bază din domeniul financiar pentru a înțelege despre ce vorbesc și pentru a putea corecta ce trebuie corectat. Cum să le spun angajaților mei loiali și muncitori că loialitatea și sârguința nu mai sunt astăzi de ajuns? Cum să le explic că o slujbă permanentă nu le mai oferă în ziua de astăzi siguranța financiară permanentă? Cum să le explic o schimbare survenită în sistemul de legi

care le-a schimbat pentru totdeauna viitorul? Cum să le explic toate acestea fără să-i sperii sau să-i descurajez? Cum să le spun oamenilor despre ceva ce s-ar putea întâmpla, dar nu sunt sigur că se va întâmpla?“

Așa cum am mai spus, amândoi tații mei erau preocupați de soarta angajaților lor. Diferența consta în faptul că tatăl meu sărac se baza pe puterea guvernamentală și pe sindicatele profesorilor pentru a-și ajuta angajații. Tatăl meu bogat știa – pe de altă parte – că angajații lui se aflau într-o situație complet dezavantajoasă, fapt pentru care îngrijorarea lui era și mai profundă. În 1974, a avut loc o schimbare masivă în sistemul de legi din America, destinată să-i ajute pe cei care lucrau în slujba oamenilor de genul tatălui meu bogat. Deși mulți oameni considerau că intenția care dăduse naștere acestei legi noi era extraordinară, tatăl bogat a văzut imediat care sunt defectele ei inerente. El și-a dat seama că angajații lui nu vor avea parte în final de o situație financiară mai bună și a simțit apropierea amenințătoare a unui dezastru financiar... creat de omologarea acestei legi.

În 1979, aveam 32 de ani și mă luptam să-mi mențin afacerea pe linia de plutire. Afacerea mea cu portofele din nailon și închidere cu arici cunoscuse la început un avânt extraordinar. În doar câțiva ani, deveniserăm o companie uriașă cu o putere formidabilă de vânzare, având numai pe teritoriul Statelor Unite peste 380 de reprezentanțe de vânzări. În întreaga lume, n-am știut niciodată câți agenți de vânzări ne vindeau produsele. Problema a constat în faptul că – deși ne vindeam produsele în întreaga lume – eram o companie debutantă cu o echipă managerială tânără și incompetentă. Când succesul și incompetența se întâlnesc, dezastrul nu întârzie să apară.

Se spune că „nu poți să înveți să înoți dintr-un manual“. Eu aș adăuga că „nu poți să înveți să faci afaceri dintr-un manual sau într-o școală cu profil economic“. Eu și partenerii mei aveam cunoștințe limitate în domeniul afacerilor și foarte puțină experiență în afacerile din lumea reală. Astfel, de la o vârstă fragedă, învățam niște lecții simple, dar dure despre lumea afacerilor, lecții pe care le poți învăța doar stând în prima linie a frontului de luptă. În afară de lecția în care am învățat că succesul poate ucide, am mai învățat și alte lecții, cum ar fi:

1. Prietenii nu sunt întotdeauna cei mai buni parteneri de afaceri.

2. O companie poate fi profitabilă, confruntându-se în același timp cu grave probleme financiare.
3. Lucrurile mărunte – precum lipsa unei papiote de ață – pot pune capăt întregii afaceri.
4. Oamenii nu-și plătesc întotdeauna facturile, ceea ce înseamnă că nici tu nu-ți poți plăti facturile la timp. Iar oamenii nu te plac dacă nu-i plătești.
5. Patentele și folosirea în exclusivitate a numelui companiei tale sunt două aspecte extrem de importante ca să ai o afacere de succes.
6. Loialitatea poate fi trecătoare.
7. Este vital să ții contabilitatea la zi.
8. Ai nevoie de o echipă managerială puternică și de o echipă de profesioniști, precum avocați și contabili.
9. Crearea unei afaceri presupune investirea unei sume foarte mari.
10. Nu lipsa banilor distruge o afacere, ci mai degrabă lipsa de experiență în afaceri și de integritate personală.

Lista lecțiilor învățate este mult mai lungă. Experiența pe care am acumulat-o cu ajutorul succesului, dar și al eșecului pe plan internațional a fost de o neasemuită valoare. Iar eu am trecut prin asemenea experiențe nu doar o dată, ci de două ori. Și – deși nu mai vreau să le experimentez vreodată – sunt foarte bine pregătit să le întâmpin... și asta pentru că lecțiile pe care le-am învățat sunt de o valoare inestimabilă – dacă ești dispus să înveți din greșelile pe care le comiți. Fiecare eșec în afaceri mi-a dezvăluit lucrurile pe care nu le știam și pe care trebuia să le învăț... și această experiență a învățării din greșeli mi-a asigurat apoi succes după succes.

În 1979, mă săturasem până peste cap de acest proces al învățării din greșeli. Eram „îngropat“ în greșeli, cauzate de propria incompetență, și nu mai voiam să învăț absolut nimic din ele. Mă săturasem de propria prostie, dar se părea că tatăl bogat mai avea multe lecții să-mi dea. În primăvara anului 1979, m-am dus la biroul lui pentru întâlnirea noastră obișnuită și i-am arătat declarația financiară a companiei mele. Uitându-se peste ea, tatăl bogat a dat din cap și a spus:

„Compania ta suferă de «cancer» financiar... și mi-e teamă că se află în faza de «metastază». Voi, băieți, ați ratat – prin managementul vostru

necorespunzător – șansa de a vă transforma compania într-una bogată și puternică.“

Mike, fiul tatălui meu bogat, nu era partenerul meu de afaceri, dar asista la cele mai multe întâlniri pe care le aveam cu tatăl său – omul căruia eu îi spun „tatăl meu bogat“. Eu și Mike fuseserăm foarte buni prieteni în anii de liceu, dar după ce am terminat facultatea și m-am întors din războiul din Vietnam, mi-a fost extrem de greu să mai mențin relațiile de prietenie cu el, pentru că am descoperit dintr-odată că făceam parte din lumi financiare complet diferite. În 1979, Mike se afla pe punctul de a prelua frâiele imperiului creat de tatăl său – imperiu în valoare de miliarde de dolari –, iar eu eram pe punctul de a pierde o afacere de miliarde de dolari. Așadar, în momentul în care Mike a studiat situația financiară a companiei mele, m-am simțit copleșit de rușine, sentiment pe care simpla clătinare din cap a lui Mike l-a adâncit și mai tare.

„Ce e asta?“ m-a întrebat tatăl bogat, arătând o parte din declarația mea financiară.

Uitându-mă spre locul pe care îl indica, am spus:

„Sunt sumele pe care le datorăm angajaților și guvernului pentru salariile și taxele pe salariu datorate pentru salariați.“

„Uită-te la coloana banilor! Este complet goală“, a spus tatăl bogat cu asprime. „Cum ai de gând să plătești salariile și taxele pe salarii?“

Eu stăteam acolo fără să spun nimic.

„Ei bine...“, am început eu timid, „când vom încasa unele dintre sumele restante pe care le avem de încasat, vom putea plăti salariile și taxele pe salarii“.

„Haide!“ a spus tatăl bogat atunci. „Nu-mi spune mie prostii de-astea! Nu sunt profesor de facultate. Îmi dau foarte bine seama din declarația ta financiară că cele mai multe dintre sumele restante pe care trebuie să le încasezi sunt restante de peste 120 de zile. Știi la fel de bine ca mine că oamenii cărora le-ai vândut produsele nu ți le vor plăti niciodată. Spune-mi adevărul! Recunoaște adevărul pentru tine însuși! Ești falit. Ești falit și ești pe punctul de a nu-ți mai putea plăti angajații și taxele

aferele lor. Te folosești de banii angajaților tăi pentru a menține compania pe linia de plutire.“

„Dar este vorba doar de o problemă financiară de scurtă durată. Mai avem bani pe care trebuie să-i încasăm. Trebuie să încasăm bani din vânzările pe care le facem pe întregul teritoriu al Statelor Unite, dar și în întreaga lume“, am răspuns eu în încercarea de a mă apăra.

„Da, dar la ce bun sunt vânzările dacă nu poți crea produsele și nu-ți poți onora comenzile? După câte văd din declarațiile tale financiare, oamenii îți datorează ție bani, iar tu datorezi la rândul tău alți bani. Datorezi bani oamenilor care îți furnizează materialele necesare realizării produselor destinate vânzării. Ce te face să crezi că acești furnizori îți vor mai acorda prea mult credit?“

„Ei bine...“, am început eu, dar am fost imediat redus la tăcere de vocea tăioasă a tatălui bogat.

„Furnizorii nu-ți vor mai acorda prea mult credit. De ce ar mai face acest lucru?“

„Mă voi duce să vorbesc încă o dată cu ei.“

„Multă baftă!“ mi-a spus apoi tatăl bogat. „De ce nu accepți adevărul? Tu și cei trei clovni pe care îi numești parteneri de afaceri ați adus afacerea în pragul falimentului... habar nu aveți ce să faceți... sunteți niște incompetenți... și ce este cel mai rău este că nu aveți curajul să recunoașteți acest lucru. Aveți pretenția că sunteți oameni de afaceri... dar când mă uit la declarațiile voastre financiare, îmi dau seama că nu sunteți altceva decât niște escroci sau niște clovni. Sper că sunteți doar niște clovni... dar dacă nu aveți de gând să faceți niște schimbări, veți deveni din clovni escroci.“

Pe tot parcursul acestei prelegeri, tatăl bogat a strâns din buze și a clătinat încetîșor din cap.

„Este un lucru rău să împrumuți bani de la angajații tăi“, a spus el în continuare. „Uită-te la taxele pe care le ai de plătit! Cum ai de gând să le plătești?“

Tatăl bogat mi-a fost profesor încă de la vârsta de 9 ani. Era un om afectuos și înțelegător, dar când era supărat... uita să mai fie un om cumsecade. Această lecție „aprinsă“ despre managementul în afaceri a durat ore întregi. În cele din urmă, am acceptat să-mi închid compania, să lichidez restul de active, iar cu banii obținuți să plătesc taxele și salariile angajaților.

„Nu e absolut nicio problemă dacă recunoști că ești incompetent“, a spus tatăl bogat. „Dar să minți și să pretinzi că știi ce faci este un lucru îngrozitor... un obicei prost... și eu vreau să te debarasezi de el pentru totdeauna. Dacă vrei să obții bogăția și succesul în afaceri, trebuie să înveți să spui adevărul cât mai repede cu putință, să ceri ajutor și să renunți la aroganță. Lumea abundă de oameni săraci, dar aroganți – cu sau fără educație... oameni care nu pot să admită că nu știu să facă nimic. Lumea este plină de oameni care trec prin viață pretinzând că sunt inteligenți... iar acest lucru îi face să pară tâmpiți. Dacă vrei să înveți totul cât mai repede cu putință, primul pas pe care trebuie să-l faci este să recunoști că nu știi chiar totul pe pământ. Îți amintești de lecțiile pe care le învățam la orele de religie din zilele de duminică, de lecția în care ni se spunea: «Ferice de cei blânzi\*», căci ei vor moșteni pământul»? Citatul nu spune: «Ferice de *cei slabi*, sau *cei aroganți*, sau *cei bine educați*». El spune: „Ferice de cei blânzi“, căci cei blânzi vor învăța, iar dacă vei învăța, a ta va fi bogăția vieții pe care Dumnezeu sau natura ne-a dăruit-o. Voi, băieți, sunteți aroganți, trufași, imperținenți și ignoranți... nu sunteți sub nicio formă modești. Credeți că pentru simplul fapt că produsul pe care l-ați creat se bucură de succes sunteți niște genii. Dar voi nu sunteți încă oameni de afaceri. Ați avut doar noroc, dar nu aveți încă experiența și talentul de a transforma norocul într-o afacere adevărată. Nimeni nu devine peste noapte un om de afaceri experimentat. Mai aveți multe de învățat. Iar lecția pe care trebuie s-o învățați astăzi este următoarea: dacă datorați bani cuiva, plătiți-vă datoriile! Oamenii nu îi agreează pe cei care nu-și plătesc datoriile. Se distrug adesea prietenii, familii sau afaceri din cauza unor datorii neonorate. Din câte văd din declarațiile tale financiare, datorezi

---

\* În original în engleză, *meek* are atât sensul de „blând“, cât și de „modest“, „umil“. Citatul din Biblie este redat așa cum apare în traducerea lui Dumitru Cornilescu (1924, rev. 2016). (*N. red.*)

2. O companie poate fi profitabilă, confruntându-se în același timp cu grave probleme financiare.
3. Lucrurile mărunte – precum lipsa unei papiote de ață – pot pune capăt întregii afaceri.
4. Oamenii nu-și plătesc întotdeauna facturile, ceea ce înseamnă că nici tu nu-ți poți plăti facturile la timp. Iar oamenii nu te plac dacă nu-i plătești.
5. Patentele și folosirea în exclusivitate a numelui companiei tale sunt două aspecte extrem de importante ca să ai o afacere de succes.
6. Loialitatea poate fi trecătoare.
7. Este vital să ții contabilitatea la zi.
8. Ai nevoie de o echipă managerială puternică și de o echipă de profesioniști, precum avocați și contabili.
9. Crearea unei afaceri presupune investirea unei sume foarte mari.
10. Nu lipsa banilor distruge o afacere, ci mai degrabă lipsa de experiență în afaceri și de integritate personală.

Lista lecțiilor învățate este mult mai lungă. Experiența pe care am acumulat-o cu ajutorul succesului, dar și al eșecului pe plan internațional a fost de o neasemuită valoare. Iar eu am trecut prin asemenea experiențe nu doar o dată, ci de două ori. Și – deși nu mai vreau să le experimentez vreodată – sunt foarte bine pregătit să le întâmpin... și asta pentru că lecțiile pe care le-am învățat sunt de o valoare inestimabilă – dacă ești dispus să înveți din greșelile pe care le comiți. Fiecare eșec în afaceri mi-a dezvăluit lucrurile pe care nu le știam și pe care trebuia să le învăț... și această experiență a învățării din greșeli mi-a asigurat apoi succes după succes.

În 1979, mă săturasem până peste cap de acest proces al învățării din greșeli. Eram „îngropat“ în greșeli, cauzate de propria incompetență, și nu mai voiam să învăț absolut nimic din ele. Mă săturasem de propria prostie, dar se părea că tatăl bogat mai avea multe lecții să-mi dea. În primăvara anului 1979, m-am dus la biroul lui pentru întâlnirea noastră obișnuită și i-am arătat declarația financiară a companiei mele. Uitându-se peste ea, tatăl bogat a dat din cap și a spus:

„Compania ta suferă de «cancer» financiar... și mi-e teamă că se află în faza de «metastază». Voi, băieți, ați ratat – prin managementul vostru



necorespunzător – șansa de a vă transforma compania într-una bogată și puternică.“

Mike, fiul tatălui meu bogat, nu era partenerul meu de afaceri, dar asista la cele mai multe întâlniri pe care le aveam cu tatăl său – omul căruia eu îi spun „tatăl meu bogat“. Eu și Mike fuseserăm foarte buni prieteni în anii de liceu, dar după ce am terminat facultatea și m-am întors din războiul din Vietnam, mi-a fost extrem de greu să mai mențin relațiile de prietenie cu el, pentru că am descoperit dintr-odată că făceam parte din lumi financiare complet diferite. În 1979, Mike se afla pe punctul de a prelua frâiele imperiului creat de tatăl său – imperiu în valoare de miliarde de dolari –, iar eu eram pe punctul de a pierde o afacere de miliarde de dolari. Așadar, în momentul în care Mike a studiat situația financiară a companiei mele, m-am simțit copleșit de rușine, sentiment pe care simpla clătinare din cap a lui Mike l-a adâncit și mai tare.

„Ce e asta?“ m-a întrebat tatăl bogat, arătând o parte din declarația mea financiară.

Uitându-mă spre locul pe care îl indica, am spus:

„Sunt sumele pe care le datorăm angajaților și guvernului pentru salariile și taxele pe salariu datorate pentru salariați.“

„Uită-te la coloana banilor! Este complet goală“, a spus tatăl bogat cu asprime. „Cum ai de gând să plătești salariile și taxele pe salarii?“

Eu stăteam acolo fără să spun nimic.

„Ei bine...“, am început eu timid, „când vom încasa unele dintre sumele restante pe care le avem de încasat, vom putea plăti salariile și taxele pe salarii“.

„Haide!“ a spus tatăl bogat atunci. „Nu-mi spune mie prostii de-astea! Nu sunt profesor de facultate. Îmi dau foarte bine seama din declarația ta financiară că cele mai multe dintre sumele restante pe care trebuie să le încasezi sunt restante de peste 120 de zile. Știi la fel de bine ca mine că oamenii cărora le-ai vândut produsele nu ți le vor plăti niciodată. Spune-mi adevărul! Recunoaște adevărul pentru tine însuși! Ești falit. Ești falit și ești pe punctul de a nu-ți mai putea plăti angajații și taxele

aferele lor. Te folosești de banii angajaților tăi pentru a menține compania pe linia de plutire.“

„Dar este vorba doar de o problemă financiară de scurtă durată. Mai avem bani pe care trebuie să-i încasăm. Trebuie să încasăm bani din vânzările pe care le facem pe întregul teritoriu al Statelor Unite, dar și în întreaga lume“, am răspuns eu în încercarea de a mă apăra.

„Da, dar la ce bun sunt vânzările dacă nu poți crea produsele și nu-ți poți onora comenzile? După câte văd din declarațiile tale financiare, oamenii îți datorează ție bani, iar tu datorezi la rândul tău alți bani. Datorezi bani oamenilor care îți furnizează materialele necesare realizării produselor destinate vânzării. Ce te face să crezi că acești furnizori îți vor mai acorda prea mult credit?“

„Ei bine...“, am început eu, dar am fost imediat redus la tăcere de vocea tăioasă a tatălui bogat.

„Furnizorii nu-ți vor mai acorda prea mult credit. De ce ar mai face acest lucru?“

„Mă voi duce să vorbesc încă o dată cu ei.“

„Multă baftă!“ mi-a spus apoi tatăl bogat. „De ce nu accepți adevărul? Tu și cei trei clovni pe care îi numești parteneri de afaceri ați adus afacerea în pragul falimentului... habar nu aveți ce să faceți... sunteți niște incompetenți... și ce este cel mai rău este că nu aveți curajul să recunoașteți acest lucru. Aveți pretenția că sunteți oameni de afaceri... dar când mă uit la declarațiile voastre financiare, îmi dau seama că nu sunteți altceva decât niște escroci sau niște clovni. Sper că sunteți doar niște clovni... dar dacă nu aveți de gând să faceți niște schimbări, veți deveni din clovni escroci.“

Pe tot parcursul acestei prelegeri, tatăl bogat a strâns din buze și a clătinat încetîșor din cap.

„Este un lucru rău să împrumuți bani de la angajații tăi“, a spus el în continuare. „Uită-te la taxele pe care le ai de plătit! Cum ai de gând să le plătești?“

Tatăl bogat mi-a fost profesor încă de la vârsta de 9 ani. Era un om afectuos și înțelegător, dar când era supărat... uita să mai fie un om cumsecade. Această lecție „aprinsă“ despre managementul în afaceri a durat ore întregi. În cele din urmă, am acceptat să-mi închid compania, să lichidez restul de active, iar cu banii obținuți să plătesc taxele și salariile angajaților.

„Nu e absolut nicio problemă dacă recunoști că ești incompetent“, a spus tatăl bogat. „Dar să minți și să pretinzi că știi ce faci este un lucru îngrozitor... un obicei prost... și eu vreau să te debarasezi de el pentru totdeauna. Dacă vrei să obții bogăția și succesul în afaceri, trebuie să înveți să spui adevărul cât mai repede cu putință, să ceri ajutor și să renunți la aroganță. Lumea abundă de oameni săraci, dar aroganți – cu sau fără educație... oameni care nu pot să admită că nu știu să facă nimic. Lumea este plină de oameni care trec prin viață pretinzând că sunt inteligenți... iar acest lucru îi face să pară tâmpiți. Dacă vrei să înveți totul cât mai repede cu putință, primul pas pe care trebuie să-l faci este să recunoști că nu știi chiar totul pe pământ. Îți amintești de lecțiile pe care le învățam la orele de religie din zilele de duminică, de lecția în care ni se spunea: «Ferice de cei blânzi\*», căci ei vor moșteni pământul»? Citatul nu spune: «Ferice de *cei slabi*, sau *cei aroganți*, sau *cei bine educați*». El spune: „Ferice de cei blânzi“, căci cei blânzi vor învăța, iar dacă vei învăța, a ta va fi bogăția vieții pe care Dumnezeu sau natura ne-a dăruit-o. Voi, băieți, sunteți aroganți, trufași, imperținenți și ignoranți... nu sunteți sub nicio formă modești. Credeți că pentru simplul fapt că produsul pe care l-ați creat se bucură de succes sunteți niște genii. Dar voi nu sunteți încă oameni de afaceri. Ați avut doar noroc, dar nu aveți încă experiența și talentul de a transforma norocul într-o afacere adevărată. Nimeni nu devine peste noapte un om de afaceri experimentat. Mai aveți multe de învățat. Iar lecția pe care trebuie s-o învățați astăzi este următoarea: dacă datorați bani cuiva, plătiți-vă datoriile! Oamenii nu îi agreează pe cei care nu-și plătesc datoriile. Se distrug adesea prietenii, familii sau afaceri din cauza unor datorii neonorate. Din câte văd din declarațiile tale financiare, datorezi

---

\* În original în engleză, *meek* are atât sensul de „blând“, cât și de „modest“, „umil“. Citatul din Biblie este redat așa cum apare în traducerea lui Dumitru Cornilescu (1924, rev. 2016). (*N. red.*)

bani statului, furnizorilor, proprietarului și – cel mai important – angajaților tăi. Achită aceste datorii pe loc! Nu mai face absolut nimic până ce nu-ți achiți datoriile! Vino la mine numai în momentul în care ți-ai plătit *toate* taxele și *toți* angajații! Ești un om de afaceri de mâna a doua, iar oamenii de afaceri de mâna a doua nu se îmbogățesc și nici nu obțin succes în afaceri. Acum pleacă imediat de aici și nu te mai întoarce decât în momentul în care ai făcut ce ți-am spus!“

Așa cum am mai spus, tatăl bogat m-a certat de nenumărate ori de-a lungul timpului, dar lecția din ziua aceea a fost cu totul deosebită. Închizând ușa după mine, simțeam cum această lecție memorabilă îmi atârna ca o piatră pe suflet, devenind astfel o lecție pe care nu aveam s-o uit vreodată. Deși era extrem de dureroasă, știam că era o lecție deosebit de importantă... căci – dacă n-ar fi fost așa – tatăl bogat nu s-ar fi supărat atât de tare și nici n-ar fi fost de o brutalitate atât de sinceră. Având 32 de ani, eram destul de matur încât să îndur cum se cuvine această lecție atât de crudă și eram destul de înțelept să realizez că aveam ceva important de învățat.

De-a lungul anilor, tatăl bogat ne-a învățat – pe mine și pe fiul său – o lecție despre cinste și adevăr, spunându-ne adesea:

„Oamenii îi întrebă frecvent pe copii ce vor să fie când se vor face mari. Când pun această întrebare, ei se referă de obicei la profesia pe care copilul vrea s-o urmeze în viață. Pe mine nu mă interesează ce vrei să devii când te vei face mare. Nu-mi pasă dacă vei fi doctor, star de cinema sau paznic. Dar ceea ce mă interesează – atunci când vei crește – este să fii cinstit și demn de încredere. Foarte mulți oameni ajung să stăpânească foarte bine arta bunelor maniere, dar asta nu înseamnă că sunt și demni de încredere sau – și mai rău – spun minciuni când sunt copii, devenind în final niște mincinoși notorii.“

Îndreptându-mă spre locul în care îmi parcasem mașina, știam că era timpul să devin mult mai cinstit și mai sincer cu mine însumi, cu partenerii mei de afaceri și cu angajații mei.

Urcându-mă în mașină, auzeam în continuare vocea tatălui bogat, care îmi spunea:

„Orice laș poate să spună o minciună. Dar ca să spui adevărul ai nevoie de foarte mult curaj. Iar voi, băieți, în timp ce vă maturizați, încercați să prindeți cât mai mult curaj ca să spuneți adevărul cât mai repede cu putință... chiar dacă acesta doare... chiar dacă vă pune într-o lumină proastă. Este mult mai bine să vă puneți într-o lumină proastă, spunând adevărul, decât să fiți într-o lumină bună, spunând minciuni ca cel mai jalnic laș. Lumea este plină de lași care se pun într-o lumină bună, mințind de îngheață apele.“

Pornind motorul, mă simțeam copleșit de un sentiment cumplit de apăsare și arătam probabil la fel de rău ca declarațiile mele financiare. Dar știam că aveam la dispoziție două posibilități. Una era să-mi mint în continuare conștiința și să nu-l mai văd niciodată pe tatăl bogat. Cealaltă era să-mi iau inima în dinți și să înfrunt adevărul, să încerc apoi să repar dezastrul pe care îl creasem și să-l văd din nou pe tatăl bogat.

La 32 de ani, mi-am dat seama că mai aveam un drum greu de parcurs până la atingerea maturizării complete. Știam că – dacă doream să devin bogat și să obțin succes în afaceri, dar și să devin un om cu o personalitate mult mai complexă – trebuia să înfrunt un adevăr mult mai subtil, chiar dacă era vorba de un adevăr mult mai crud. Din acest proces de maturizare polivalent făcea parte și capacitatea mea de a spune adevărul cât mai repede posibil. În timp ce îmi parcam mașina în fața companiei mele, știam că venise timpul să spun adevărul... și trebuia să încep cu partenerii mei de afaceri, pe care tatăl bogat îi numise „clovni“.

După aproape 4 luni, m-am întors la biroul tatălui bogat ținând în mână niște declarații financiare complet diferite de cele precedente. Tatăl bogat și Mike le-au studiat în tăcere un timp, care mie mi-a părut o veșnicie. În cele din urmă, tatăl bogat a spus:

„Deci, toate taxele și salariile restante sunt acum achitate?“

„Așa este“, am spus eu. „Și după cum vezi, am încasat și sumele restante pe care le aveam de încasat.“

„Cum i-ai determinat pe datornici să-și plătească datoriile către compania ta?“ a întrebat tatăl bogat.

„Fie își plăteau datoriile, fie – pe baza declarațiilor financiare – le trimiteam pe cap garda financiară.“

„Foarte bine“, a spus Mike. „Un client care nu-și plătește datoria nu se poate numi client, ci hoț.“

„Înțeleg acest lucru foarte bine acum“, am răspuns eu. „Dar și eu procedam la fel.“

Tatăl bogat și-a ridicat privirea spre mine, a tăcut o clipă și apoi a dat aprobator din cap, spunând încet:

„Îți sunt recunoscător pentru faptul că recunoști acest lucru.“

„N-a fost ușor“, am răspuns eu. „Aveam impresia că obținusem un succes extraordinar în afaceri, dar în realitate datoram foarte mulți bani foarte multor oameni.“

Mike și tatăl bogat au tăcut câteva clipe, dând uneori aprobator din cap. În final, tatăl bogat a spus:

„Adevărul te eliberează... și sper că acum ești liber în adevăratul sens al cuvântului... liber să-ți repari dezastrul financiar în care te-ai afundat și să începi să pui bazele unei alte afaceri mult mai solide. Foarte mulți oameni încearcă să-și clădească imperiul financiar pe un munte de minciuni... iar minciunile clatină în final bazele acestui imperiu.“

Acum era rândul meu să păstrez tăcerea atât de copleșitoare. După un timp destul de lung, Mike m-a întrebat:

„Care este statutul financiar în care se află compania acum? Declarația ta financiară este mult mai exactă de data aceasta, dar o declarație financiară nu spune niciodată întreaga poveste.“

„Compania este terminată“, am răspuns eu. „Mai avem încă vânzări, iar afacerea în sine este încă solidă, dar noi patru care am pus bazele acestei afaceri suntem realmente terminați. Nu vom mai fi probabil niciodată parteneri de afaceri sau prieteni. Recunoașterea adevărului ne-a despărțit pentru vecie.“

„Așadar, când te-ai întors la sediul companiei tale, ai avut o discuție serioasă cu partenerii tăi, discuție bazată pe sinceritate?“

„La început, a fost o discuție serioasă, bazată pe sinceritate. Curând însă era să se transforme în pumni și palme. Din fericire, nu s-a întâmplat nimic. Nu a fost o treabă prea plăcută, dar le-am oferit partenerilor mei șansa de a repara dezastrul pe care l-am creat împreună, așa cum mi-ați sugerat voi.“

„Și acum ce se întâmplă?“ a întrebat Mike.

„Predăm ce-a mai rămas din companie unuia dintre furnizorii noștri și, apoi, ne despărțim definitiv. Ne vom elibera din funcții angajații, dar nu înainte de a le plăti tot ce le datorăm. Investitorii noștri își vor obține și ei o parte din banii investiți, dar am discutat deja cu ei și înțeleg foarte bine riscul pe care și l-au asumat. Unii dintre ei chiar mi-au spus că sunt dispuși să mai facă investiții împreună cu mine. Și ne-am plătit toate taxele și impozitele.“

Mike și tatăl bogat nu spuneau nimic. Părea că ne aflăm la o înmormântare... unde sentimentele predomină, dar cuvintele nu-și mai au rostul. Sfârșitul unei afaceri presupune aceeași durere ca orice alt sfârșit. Bună sau proastă, afacerea respectivă ne-a conferit o experiență de viață care ne-a schimbat pentru totdeauna viața, viitorul și personalitatea. Îmi era teamă de momentul în care aveam să sting lumina și să închid pentru ultima oară ușa biroului nostru, chiar dacă mă bucuram că în curând avea să se închidă pentru totdeauna. În cele din urmă, tatăl bogat a rupt tăcerea, spunând:

„Sunt mândru de felul în care ai dus lucrurile la bun sfârșit. Știu că nu este plăcut și știu că ai fi putut proceda într-un mod cu totul diferit. Ai fi putut să iei restul de bani și să fugi... dar ai ales o modalitate mult mai bună pentru rezolvarea acestei probleme. Acest lucru te va ajuta în viitor să pui bazele unei alte afaceri mult mai solide. Ai învățat ceva din această experiență?“

„Foarte multe lucruri. Încă le mai pritolesc“, am spus eu.

„Și o vei face foarte mulți ani de acum încolo“, a spus tatăl bogat. „Dar într-o bună zi, această experiență, greșelile pe care le vei face și experiențele pe care le vei trăi vor deveni baza succesului și averii tale. Oamenii evită de obicei să facă greșeli. Ei își petrec toată viața încercând să pășească pe un teren cât se poate de sigur și evită lecțiile ca cea