

DE LA AUTORUL CĂRȚII  
TATĂ BOGAT,  
TATĂ SĂRAC

BESTSELLER  
NEW YORK  
TIMES

# ȘCOALA DE AFACERI

PENTRU OAMENII CĂRORA  
LE PLACE SĂ-I AJUTE PE ALȚII

ROBERT T. KIYOSAKI

## CAPITOLUL 1

### Ce îi face bogați pe oamenii bogați?

Într-o zi, după școală, lucram în biroul tatălui meu cel bogat. Aveam cam 15 ani în perioada aceea și eram foarte frustrat de școală. Doream să aflu cum să mă îmbogățesc, dar în loc să studiez subiecte de genul „Banii 101“ sau „Cum să devii milionar 102“, mă trezeam disecând broaște la orele de biologie și întrebându-mă cum mă va ajuta oare această broască moartă să devin bogat. Simțindu-mă frustrat în privința școlii, l-am întreat pe tatăl bogat: „De ce nu ni se predă la școală despre bani?“

Tatăl bogat mi-a zâmbit, a ridicat ochii dintre hârtii și mi-a răspuns: „Nu știu, și eu m-am întreat adeseori.“ A tăcut un timp și apoi m-a întreat: „De ce întreati asta?“

„Ei bine, m-am plictisit de școală“, am răspuns. „Nu văd să existe nicio concordanță între ceea ce ni se cere să studiem la școală și lumea reală. Vreau doar să învăț să fiu bogat. Și cum mă va ajuta o broască moartă să îmi cumpăr o mașină nouă? Dacă profesorul mi-ar putea spune cum mă va ajuta o broască moartă să mă îmbogățesc, aș diseca mii de broaște.“

Tatăl bogat a râs cu poftă și m-a întreat: „Ce îți răspund profesorii când îi întreati ce legătură au broaștele moarte cu banii?“

„Toți profesorii mei spun același lucru“, am răspuns. „Răspund același lucru indiferent de câte ori îi întreat ce importanță are școala pentru lumea reală.“

„Și ce îți spun?“

„Îmi spun: «Trebuie să obții note bune pentru a obține o slujbă bună și sigură»“, am răspuns.

„Ei bine, asta îşi doresc majoritatea oamenilor“, mi-a răspuns tatăl bogat. „Majoritatea oamenilor merg la şcoală pentru a avea o slujbă bună şi o anumită siguranţă financiară.“

„Dar eu nu vreau să fac asta. Nu vreau să fiu un simplu angajat şi să lucrez pentru altcineva. Nu vreau să îmi petrec viaţa lăsând pe altcineva să decidă câţi bani pot să câştig, când să merg la serviciu şi când să îmi iau vacanţă. Vreau să fiu liber. Vreau să fiu bogat. De aceea nu vreau o slujbă.“

Pentru aceia dintre voi care nu aţi citit *Tată bogat, tată sărac*, tatăl bogat era tatăl celui mai bun prieten al meu. Cu toate că a pornit de la zero şi nu avea nicio educaţie formală, a devenit în cele din urmă unul dintre cei mai bogaţi oameni din statul Hawaii. Tatăl sărac, adică tatăl meu adevărat, era un om ce deţinea o educaţie înaltă, un oficial guvernamental extrem de bine plătit, dar indiferent de câţi bani câştiga, era lefter la sfârşitul fiecărei luni. A murit fără niciun ban, fără să lase mare lucru în urmă după o viaţă întreagă de muncă grea.

Unul dintre motivele pentru care am început să studiez cu tatăl bogat după orele de şcoală şi la sfârşit de săptămână a fost faptul că ştiam că nu primeam la şcoală genul de educaţie pe care mi-o doream. Ştiam că şcoala nu deţinea răspunsurile pe care le căutam, pentru că tatăl meu adevărat, tatăl sărac, era însărcinat cu educaţia pentru întregul stat Hawaii. Ştiam că tatăl meu adevărat, inspector general şcolar, nu ştia prea multe despre bani. Ca atare, ştiam că sistemul de învăţământ nu mă putea învăţa ce doream să aflu. La vârsta de 15 ani, doream să aflu mai degrabă cum să devin bogat decât cum să devin angajatul unui bogat.

După ce asistasem la veşnicele certuri ale părinţilor mei pe problema insuficienţei banilor, am început să caut un adult care să mă poată învăţa despre bani. Aşa am început să studiez cu tatăl bogat. Am învăţat cu el de la vârsta de 9 ani până am împlinit 38 de ani. Mă interesa educaţia. Pentru mine, aceasta a fost „Şcoala de afaceri“ – şcoala de afaceri a vieţii reale. Datorită celor învăţate de la tatăl meu bogat, am putut să mă retrag din afaceri la vârsta de 47 de ani, deţinând libertatea financiară necesară pentru tot restul vieţii. Dacă aş fi urmat sfaturile tatălui sărac – sfatul de a fi un bun angajat până la vârsta de 65 de ani –, aş munci încă şi în ziua de azi, îngrijorat de siguranţa locului meu

de muncă și de planul meu de pensii, prin care banii au fost investiți în fonduri mutuale a căror valoare scade constant. Diferența dintre sfaturile date de către tatăl bogat și cel sărac era mică. Tatăl sărac spunea mereu: „Mergi la școală, ia note bune, în așa fel încât să-ți găsești o slujbă sigură, fără pericole, și cu șanse de promovare.“ Sfatul tatălui bogat a fost: „Dacă vrei să fii bogat, trebuie să deții o afacere și să fii investitor.“ Problema mea era aceea că la școală nu mă învățau cum să fiu afacerist sau investitor.

---

*Dacă vrei să fii bogat, trebuie să deții o afacere și să fii investitor.*

---

### ***De ce a fost Thomas Edison bogat și faimos***

„Ce ați studiat astăzi la școală?“ m-a întrebat tatăl bogat.

După ce m-am gândit câteva clipe la modul în care îmi petrecusem ziua, am răspuns: „Am studiat viața lui Thomas Edison.“

„Ați studiat o persoană foarte importantă“, a spus tatăl bogat. „Și ați discutat despre cum anume a devenit bogat și faimos?“

„Nu“, am răspuns. „Am vorbit doar despre invențiile lui, cum ar fi becul.“

Tatăl bogat a zâmbit și mi-a spus: „Ei bine, deși nu-mi place să-ți contrazic profesorii, totuși nu Thomas Edison a inventat becul, el l-a perfecționat.“ Tatăl bogat mi-a explicat că Thomas Edison a fost unul dintre eroii săi și îi studiase viața.

„Atunci de ce se spune că el a inventat becul?“ l-am întrebat.

„Au existat și alte becuri care fuseseră inventate înaintea lui, dar problema era că nu erau practice. Primele becuri inventate nu ardeau suficient de mult. De asemenea, ceilalți inventatori nu reușeau să-și explice cum ar putea avea becul electric vreo valoare comercială.“

„Valoare comercială?“ am întrebat încurcat.

„Cu alte cuvinte, ceilalți inventatori nu știau cum să scoată bani din invenția lor... pe când Thomas Edison a știut“, a adăugat tatăl bogat.

„Deci el a fost inventatorul primului bec ce *a putut fi folosit* și a știut cum să își transforme invenția într-o afacere“, am spus.

Tatăl bogat a încuviințat: „Acest simț al afacerilor pe care l-a avut Thomas Edison a făcut ca multe dintre invențiile sale să fie foarte folositoare oamenilor. El a fost mai mult decât un investitor, a fost fondatorul companiei General Electric și al altor companii extrem de importante. V-au explicat asta profesorii voștri?“

„Nu“, am răspuns. „Mi-aș dori să o fi făcut. M-ar fi interesat mai mult subiectul. În schimb, eram plictisit și mă întrebam ce relevanță are Thomas Edison pentru viața reală. Dacă mi-ar fi spus cum a devenit atât de bogat, aș fi fost mult mai interesat și aș fi ascultat cu mult mai multă atenție.“

Tatăl bogat a râs și mi-a spus cum a devenit inventatorul Thomas Edison fondatorul multimilionar al unei corporații ce valora miliarde de dolari. Tatăl bogat a continuat spunându-mi că Edison se lăsase de școală pentru că profesorii săi credeau că nu era suficient de inteligent pentru a obține succese școlare. În copilărie, s-a angajat și vindea bomboane și reviste în trenuri. În felul acesta, și-a dezvoltat talentul de vânzător. În curând, a început să își publice propriul ziar în ultimul vagon și a angajat o echipă de băieți să îi vândă nu doar bomboanele, ci și ziarul. Tot în copilărie, în aproximativ un an, a trecut de la statutul de angajat la cel de patron, angajând vreo doisprezece alți băieți.

„Deci așa și-a început Thomas Edison cariera de afacerist?“ am întrebat.

Tatăl bogat a încuviințat și a zâmbit.

„De ce nu mi-au spus profesorii acest lucru?“ am întrebat. „Mi-ar fi plăcut foarte mult să aud această poveste.“

„Încă nu s-a terminat“, a spus tatăl bogat și a continuat să îmi povestească istoria lui Thomas Edison. Edison s-a plictisit în curând de afacerea sa din tren și a început să învețe cum să comunice în limbajul Morse, astfel încât să se poată angaja ca telegrafist. În curând, Edison era unul dintre cei mai buni telegrafiști din zonă și a călătorit din oraș în oraș folosindu-se de cunoștințele sale. „Datorită celor învățate ca tânăr întreprinzător și ca operator de telegraf, a dobândit priceperea care l-a făcut om de afaceri și inventator al becului electric.“



„Cum l-a ajutat faptul că a fost operator de telegraf să devină un om de afaceri mai bun?“ am întrebat nelămurit. „Și ce legătură are această poveste cu faptul că vreau să devin bogat?“

„Dă-mi voie să îți explic“, spuse tatăl bogat. „Vezi tu, Thomas Edison a fost mai mult decât un simplu inventator. Încă din copilărie a devenit proprietarul unei afaceri. De aceea, a devenit bogat și faimos. În loc să meargă la școală, și-a dobândit experiența de afacerist necesară pentru a avea succesul în lumea reală. Mă întrebasesi cum ajung oamenii bogați să devină bogați, nu-i așa?“

„Da“, am răspuns, dând din cap și simțindu-mă puțin jenat că îl întrerupsesem pe tatăl bogat.

„Experiența dobândită de el ca om de afaceri și ca operator de telegraf este cea care l-a făcut să devină faimos ca inventator al becului electric“, a spus tatăl bogat. „Ca telegrafist, știa că sistemul de afaceri l-a făcut pe inventatorul telegrafului atât de faimos – un sistem alcătuit din stâlpi, cabluri, oameni care știau să îl folosească și stații telegrafice. Tânăr fiind, Thomas Edison a înțeles puterea sistemului.“

Am intervenit: „Adică vrei să spui că, datorită faptului că era om de afaceri, a înțeles importanța sistemului. Sistemul era mai important decât invenția.“

Tatăl bogat a încuviințat. „Vezi tu, majoritatea oamenilor merg la școală să învețe să devină angajați ai sistemului; ei nu reușesc să vadă imaginea de ansamblu. Cei mai mulți nu văd decât valoarea slujbei lor doar pentru că așa au fost educați. În felul acesta, ajung să nu mai vadă pădurea din cauza copacilor.“

„Deci majoritatea oamenilor preferă să lucreze pentru sistem, și nu să-l dețină“, am adăugat eu.

Încuviințând, tatăl bogat a spus: „Tot ce observă ei este inventarea produsului, nu și sistemul. Majoritatea oamenilor nu reușesc să înțeleagă ce anume îi face bogați pe cei bogați.“

„Și cum se aplică asta în cazul lui Thomas Edison și a becului electric?“ am întrebat.

„Ceea ce a făcut ca becul electric să aibă succes nu a fost becul în sine, ci sistemul de cabluri electrice și generatoare care furnizau energie electrică becului“, a zis tatăl bogat. „Thomas Edison a devenit bogat și faimos datorită faptului că a reușit să vadă imaginea în ansamblu, în timp ce ceilalți nu au văzut decât becul electric.“

„Iar el a fost capabil să vadă imaginea în ansamblu datorită experienței sale dobândite în tren și a experienței ca telegrafist“, am replicat.

Tatăl bogat a încuviințat. „Alt cuvânt pentru sistem este «rețeaua». Dacă vrei cu adevărat să înveți să devii bogat, trebuie să începi să cunoști și să înțelegi puterea aflată în rețele. Cei mai bogați oameni din lume construiesc rețele. Toți ceilalți au fost educați să caute un loc de muncă.“

---

*Cei mai bogați oameni din lume construiesc rețele. Toți ceilalți au fost educați să caute un loc de muncă.*

---

„Fără rețeaua electrică, becul electric ar fi însemnat prea puțin pentru oameni“, am spus.

„Ai înțeles ideea“, a zâmbit tatăl bogat. „Așadar, ceea ce îi face bogați pe oamenii bogați este faptul că își construiesc propriul sistem... rețeaua. Deținerea rețelei este ceea ce îi face să fie bogați.“

„O rețea? Prin urmare, dacă vreau să devin bogat, trebuie să învăț cum să construiesc o rețea de afaceri?“ am întrebat.

„Ai început să te prinzi“, a zis tatăl bogat. „Există mai multe moduri de a deveni bogat, dar cei mai bogați oameni sunt întotdeauna cei care și-au construit rețele. Gândește-te, de exemplu, cum a ajuns John D. Rockefeller unul dintre cei mai bogați oameni din lume. El a făcut mai mult decât să foreze după petrol. John D. Rockefeller a devenit unul dintre cei mai bogați oameni din lume pentru că a construit o rețea de stații de benzină, cisterne care să le aprovizioneze, tancuri petroliere și conducte. A devenit bogat și faimos datorită rețelei sale, pe care guvernul Statelor Unite i-a impus să o distrugă, numind-o monopol.“

„Iar Alexander Graham Bell a inventat telefonul, care ulterior a devenit o rețea de telefonie numită AT&T“, am adăugat.

Tatăl bogat a încuviințat. „Mai târziu a evoluat în rețelele radiofonice, iar mai târziu, rețelele de televiziune. De fiecare dată când s-a inventat ceva nou, cei care au devenit bogați au fost cei care au construit și deținut rețeaua de susținere a noii invenții. Multe dintre starurile și sportivii bine plătiți sunt bogați doar pentru că rețelele de radio și de televiziune i-au făcut bogați și faimoși.“

„Și atunci de ce nu ne învață sistemul nostru școlar să construim rețele?“ am întrebat.

Tatăl bogat a ridicat din umeri. „Nu știu“, a spus el. „Poate pentru că majoritatea oamenilor se mulțumesc să fie angajați ai uneia dintre aceste rețele mari... o rețea care îi face pe cei bogați să fie și mai bogați. Eu nu am vrut să muncesc pentru cei bogați. Din această cauză, mi-am construit propria rețea. Nu am câștigat mulți bani în tinerețe pentru că îți ia timp să construiești o rețea. Timp de cinci ani am câștigat mult mai puțin decât cei din jurul meu. Totuși, după zece ani, eram mult mai bogat decât majoritatea colegilor mei de clasă, chiar decât cei care studiaseră pentru a deveni doctori și avocați. Astăzi, câștig mult mai mult decât ar putea ei visa vreodată să câștige. O rețea bine concepută și condusă va câștiga cu mult mai mult decât poate câștiga un individ care muncește pe brânci.“

Tatăl bogat mi-a explicat apoi că istoria este plină de poveștile oamenilor bogați și faimoși care și-au construit rețele. Mulți s-au îmbogățit atunci când au fost inventate trenurile. Același lucru este valabil pentru avioane, nave, mașini și magazine de vânzare cu amănuntul, precum: Wal-Mart, Gap și Radio Shack. În lumea de astăzi, puterea computerelor extrem de performante și a PC-urilor oferă multor indivizi puterea de a dobândi averi imense dacă ar munci să își construiască propriile rețele. Această carte și compania mea, Rich Dad, sunt dedicate celor ce doresc să își creeze propriile rețele de afaceri.

Azi, îl avem pe Bill Gates, cel mai bogat om din lume, care s-a îmbogățit introducând un sistem de operare în rețeaua IBM. Grupul Beatles a devenit faimos în întreaga lume datorită puterii rețelelor de radio, televiziune și a rețelelor de magazine de discuri. Vedetele sportive câștigă milioane de dolari datorită puterii rețelelor de radio și de televiziune. Internetul, ultima dintre rețelele care acoperă lumea



întreagă, a făcut mulți milionari, chiar și câțiva miliardari. Talentul meu literar m-a făcut să câștig milioane de dolari nu pentru că sunt un scriitor excepțional, ci datorită parteneriatului meu cu rețeaua Time Warner. Pe site-ul richdad.com, cooperăm cu Editura Time Warner și cu AOL pe internet. Acestea sunt niște companii magnifice și cu care se poate lucra extraordinar de bine. De asemenea, comunitatea Rich Dad se unește în rețele cu alte companii din întreaga lume, în țări, precum: Japonia, China, Australia, Marea Britanie, Africa de Sud, Canada, India, Singapore, Malaysia, Indonezia, Mexic, Filipine, Taiwan, pe continentele european și african. După cum spunea tatăl bogat: „cei bogați își construiesc rețele, în timp ce toți ceilalți își caută un loc de muncă“.

### ***De ce se îmbogățesc bogații***

Celor mai mulți dintre noi ne e cunoscută zicala: „Cine se aseamănă se adună.“ Ei bine, zicala aceasta e adevărată și în cazul oamenilor bogați, al celor din clasa de mijloc și al oamenilor săraci. Cu alte cuvinte, cei bogați relaționează cu cei bogați; cei săraci relaționează cu cei săraci; iar cei din clasa de mijloc, cu cei din clasa de mijloc. Tatăl bogat mi-a spus deseori: „Dacă vrei să devii bogat, trebuie să-ți stabilești legături cu cei bogați sau cu cei care te pot ajuta să devii bogat“. El mai spunea, de asemenea: „Mulți oameni își petrec întreaga viață în compania celor care îi trag înapoi din punct de vedere financiar.“ Una dintre ideile pe care această carte dorește să le accentueze este aceea că o afacere de marketing în rețea este o afacere în care întâlnești oameni care sunt acolo să vă ajute să deveniți mai bogat. O întrebare pe care ar fi bine să v-o adresați este: „Compania în care lucrez și oamenii cu care îmi petrec timpul sunt dedicați îmbogățirii mele? Sau sunt mai degrabă interesați ca eu să continui să lucrez din greu?“

Încă de la vârsta de 15 ani știam că modalitatea de a deveni bogat și liber din punct de vedere financiar era aceea de a învăța să relaționez cu oamenii care puteau să mă ajute să devin bogat și liber din punct de vedere financiar. Pentru mine acest lucru părea perfect întemeiat. Totuși, pentru majoritatea colegilor mei de clasă părea mai important să obțină note bune și o slujbă sigură. La vârsta de 15 ani, am decis să caut prietenia celor ce erau interesați ca eu să devin bogat, și nu un

angajat loial care să lucreze pentru cei bogați. Când privesc în urmă, constat că decizia pe care am luat-o la 15 ani mi-a schimbat viața. Nu a fost o decizie ușor de luat, pentru că la 15 ani am fost nevoit să fiu foarte atent cu cine îmi petrec timpul și pe care dintre profesori să îi ascult. Pentru aceia dintre voi care reflectează asupra ideii de a-și construi propria afacere, această idee – ideea de a fi conștient cu cine îți petreci timpul și de la cine înveți – este ceva ce trebuie să luați în calcul în mod foarte serios. Încă de când eram licean, am început să îmi aleg cu atenție prietenii și profesorii, pentru că familia, prietenii și profesorii sunt un element foarte, foarte, foarte important al rețelei personale.

### *O școală de afaceri pentru oameni*

Eu, personal, sunt încântat să scriu această carte pentru susținerea industriei de marketing în rețea. Multe companii din acest domeniu oferă milioanele de oameni același tip de educație de afaceri pe care l-am primit eu de la tatăl bogat: ocazia de a vă construi propria rețea în loc să vă petreceți viața lucrând în rețeaua altora.

Sarcina de a-i învăța pe oameni să înțeleagă puterea pe care o pot dobândi dacă își întemeiază propria afacere, propria rețea, nu este una ușoară. Aceasta se întâmplă pentru că majoritatea oamenilor au fost învățați să fie loiali, să fie angajați ce muncesc din greu, și nu să fie proprietarii unei afaceri care să își construiască propria rețea.

După ce m-am întors din Vietnam, unde fusesem ofițer al Infanteriei Marine a Statelor Unite și pilot de elicopter, am reflectat asupra ideii de a mă întoarce în sistemul de învățământ pentru a obține diploma de master în domeniul de management. Tatăl bogat m-a convins să nu fac asta. El mi-a spus: „Dacă obții o diplomă de master într-o școală tradițională, vei fi în continuare educat să devii angajatul celor bogați. Dacă preferi să devii om bogat și nu un angajat bine plătit al celor bogați, trebuie să urmezi o școală de afaceri care să te învețe cum să devii întreprinzător. Acesta este tipul de educație pe care ți l-am dat eu“, a mai spus tatăl bogat, dar „problema celor mai multe școli de afaceri este că ele îi iau pe cei mai isteți puști și îi învață cum să devină administratori buni ai afacerilor celor bogați, și nu patroni ai angajaților“. Dacă ați urmărit știrile în legătură cu scandalurile Enron

și WorldCom<sup>1</sup>, directorii cu studii înalte au fost acuzați că s-au gândit doar la ei înșiși, nu și la angajații lor sau la investitorii care le încredințaseră viețile și banii lor. Mulți dintre managerii educați și bine plătiți își sfătuiseră angajații să cumpere mai multe acțiuni ale companiei, în timp ce ei și le vindeau pe ale lor. Deși Enron și WorldCom sunt exemple extreme, acest tip de comportament egoist este întâlnit zilnic în lumea marilor companii și a piețelor de acțiuni.

Unul dintre motivele principale pentru care susțin domeniul marketingului în rețea este acela că multe dintre companiile de acest tip sunt cu adevărat *școli de afaceri pentru oameni*, dar nu genul de școală de afaceri care preia copiii inteligenți și îi educă să devină angajați ai celor bogați. Multe companii de marketing în rețea îi învață pe oameni valori care nu sunt explicate în școlile tradiționale... valori precum aceea că cea mai bună cale de a deveni bogat este să înveți tu și să îi înveți și pe alții cum să devină proprietarul unei afaceri... nu să îi înveți să fie angajați loiali care lucrează pentru cei bogați.

### ***Alte căi de a te îmbogăți***

Mulți oameni au dobândit averi mari dezvoltând afaceri de marketing în rețea. De fapt, chiar unii dintre cei mai avuți prieteni ai mei s-au îmbogățit dezvoltând afaceri de marketing în rețea. Totuși, ca să fim corecți, există și alte căi de a deveni extrem de bogat. Ca atare, în capitolul următor vor fi dezvoltate alte modalități de a deveni bogat și liber din punct de vedere financiar... eliberat de necesitatea de a munci din greu pentru a-ți câștiga existența, de a te agăța de siguranța locului de muncă și de a trăi de la un salariu la altul. După ce veți citi capitolul următor vă veți da seama dacă marketingul în rețea este cea mai bună cale de a vă îmbogăți... și dacă poate fi un mijloc de a vă putea îndeplini visurile și pasiunile.

---

1 Este vorba despre scandalurile legate de fraudă în cadrul celor două companii extrem de mari (una din domeniul energetic, cealaltă din domeniul telecomunicațiilor) care și-au acoperit situația financiară precară prin rapoarte false. Frauda celor două companii a dus la apariția celor mai mari falimente din istoria SUA și la pierderea unor sume imense din partea investitorilor și a condus la procese extrem de mediatizate. (N. trad.)



# ȘCOALA DE AFACERI

## PENTRU OAMENII CĂRORA LE PLACE SĂ-I AJUTE PE ALȚII

În acest bestseller, Robert T. Kiyosaki actualizează și extinde lista celor opt „valori ascunse” (altele decât abilitatea de a face bani!) ale unei afaceri de marketing în rețea. Bonus – câteva „valori ascunse” suplimentare, din partea lui Robert, a lui Kim Kiyosaki și a lui Tom Wheelwright, expert contabil și consultant în cadrul companiei Rich Dad.

Cartea explică de ce întemeierea unei afaceri de marketing în rețea:

- este o metodă revoluționară de a ajunge la bogăție;
- transformă bogăția într-un vis la îndemâna oricui;
- îți cere să dai dovadă de ambiție, hotărâre și perseverență.

**Cum nu mi-am câștigat averea construind o afacere de marketing în rețea, am o perspectivă ceva mai obiectivă asupra domeniului. Această carte descrie ceea ce eu consider adevăratele valori ale marketingului în rețea, valori care transcend potențialul de a genera mulți bani. În sfârșit am găsit o afacere cu suflet! – Robert T. Kiyosaki**



Robert T. Kiyosaki a pus sub semnul întrebării și a schimbat perspectiva a zeci de milioane de oameni asupra banilor. Adept al unor păreri care contrazic deseori înțelepciunea convențională, Robert și-a câștigat reputația de om franc, curajos și lipsit de prețiozități. O lume întreagă îl privește ca pe un susținător înfocat al educației financiare.

**RICH DAD**

De la autorul cărții **TATĂ BOGAT, TATĂ SĂRAC**,  
bestseller *New York Times*, *Wall Street Journal*,  
*BusinessWeek* și *USA Today Business*

[www.richdad.com](http://www.richdad.com)

CURTEA  VECHÉ

[curteaveche.ro](http://curteaveche.ro)

ISBN 978-606-44-0659-0



9 786064 406590