

ROBERT T. Kiyosaki

Ο ΟΔΗΓΟΣ ΤΟΥ
ΠΛΟΥΣΙΟΥ ΜΠΑΜΠΑ
ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΕΤΕ
ΠΛΟΥΣΙΟΙ

χωρίς να κόψετε τις
πιστωτικές σας κάρτες



Μετατρέψτε
το κακό χρέος
σε καλό χρέος



ΒΙΒΛΙΑ ΤΟΥ ROBERT T. Kiyosaki ΠΟΥ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

FAKE

Ψεύτικο χρήμα, ψεύτικοι δάσκαλοι, ψεύτικες περιουσίες, Πώς τα ψέματα κάνουν τους φτωχούς και τους μικρομεσαίους φτωχότερους

Πλούσιος μπαμπάς – Φτωχός μπαμπάς

Τι διδάσκουν οι πλούσιοι στα παιδιά τους για το χρήμα – και τι δεν τους διδάσκουν οι φτωχοί και οι μικρομεσαίοι

Cashflow quadrant του Πλούσιου Μπαμπά – Το Κουαρτέτο του Πλούτου

Ο οδηγός του Πλούσιου Μπαμπά για την οικονομική ελευθερία

Ο οδηγός επενδύσεων του Πλούσιου Μπαμπά

Σε τι επενδύουν οι πλούσιοι, αντίθετα με τους φτωχούς και τους μικρομεσαίους!

Η προφητεία του Πλούσιου Μπαμπά

Γιατί δεν έχει έρθει ακόμα το μεγαλύτερο χρηματιστηριακό κραχ όλων των εποχών... και πώς μπορείτε να προετοιμαστείτε και να κερδίσετε από αυτό!

Οι ιστορίες επιτυχίας του Πλούσιου Μπαμπά

Πραγματικές ιστορίες επιτυχίας από αληθινά πρόσωπα που εφάρμοσαν στην πράξη τα μαθήματα του Πλούσιου Μπαμπά

Η επιχείρηση του 21ου αιώνα

Αν θέλετε ένα σίγουρο μέλλον, πρέπει να το δημιουργήσετε

Ο οδηγός του Πλούσιου Μπαμπά για να γίνετε πλούσιοι χωρίς
να κόψετε τις πιστωτικές σας
Μετατρέψτε το κακό χρέος σε καλό χρέος

Πώς να αυξήσετε το οικονομικό σας IQ

Φερθείτε έξυπνα με τα χρήματά σας

**Γιατί οι «καλοί» μαθητές καταλήγουν να δουλεύουν ως
ενήλικες για τους «κακούς» μαθητές και οι «μέτριοι» μαθητές
γίνονται δημόσιοι υπάλληλοι**

Ο οδηγός οικονομικής παιδείας του Πλούσιου Μπαμπά για
γονείς, που θα σας εξηγήσει πώς να δώσετε στο παιδί σας
οικονομικό προβάδισμα – χωρίς να του δώσετε χρήματα!

Δεύτερη ευκαιρία

για τα χρήματά σας, τη ζωή σας, τον κόσμο μας

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ - 9

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 01 - 17

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΤΣΙΓΓΟΥΝΗΣ;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 02 - 29

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΕΝΟΣ ΛΑΘΟΥΣ;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 03 - 41

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 04 - 67

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΟΥ ΝΑ ΚΟΨΕΤΕ ΤΙΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΣΑΣ ΚΑΡΤΕΣ;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 05 - 95

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΟΥ ΝΑ ΞΕΦΟΡΤΩΝΕΣΤΕ ΤΟ ΚΑΚΟ ΧΡΕΟΣ;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 06 - 105

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΗΣ ΑΛΛΑΓΗΣ;

ΣΥΝΟΨΙΖΟΝΤΑΣ - 123

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΟΥ ΝΑ ΔΙΟΡΘΩΣΕΤΕ ΤΟΥΣ ΒΑΘΜΟΥΣ ΣΑΣ ΣΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ;

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ - 127

Εισαγωγή

Οι περισσότεροι άνθρωποι γνωρίζουν την τηλεοπτική εκπομπή *Ποιος θέλει να γίνει εκατομμυριούχος*; Στις Ηνωμένες Πολιτείες έγινε επιτυχία μέσα σε μια νύχτα και σύντομα το παρακολουθούσαν σε όλον τον κόσμο. Το μόνο που έπρεπε να κάνουν οι διαγωνιζόμενοι ήταν να απαντήσουν σε μια σειρά ερωτήσεων γενικών γνώσεων. Με κάθε σωστή απάντηση κέρδιζαν περισσότερα μετρητά, ολοκληρώνοντας με ένα πιθανό τζάκποτ του 1 εκατομμυρίου δολαρίων.

Σύντομα η ερώτηση «Ποιος θέλει να γίνει εκατομμυριούχος;» έγινε μια δημοφιλής ατάκα παντού. Με τόση εμμονή που υπάρχει με τα χρήματα, με το να γίνει κανείς πλούσιος και με τα τεράστια ποσά των λαχειοφόρων αγορών, η πιο προφανής ερώτηση είναι: «Ποιος δεν θέλει να γίνει εκατομμυριούχος;».

Και ναι, είναι πιθανό να κερδίσει κανείς ένα εκατομμύριο δολάρια σε ένα τηλεοπτικό παιχνίδι. Είναι επίσης πιθανό να γίνει κανείς εκατομμυριούχος επενδύοντας σε μια αρχική δημόσια προσφορά (IPO). Ύστερα μπορεί να αποσυρθεί και να είναι πλούσιος για την υπόλοιπη ζωή του. Για την ακρίβεια, σήμερα υπάρχουν περισσότεροι τρόποι να γίνει κανείς πλούσιος από οποιαδήποτε άλλη εποχή στην ιστορία μας. Ίσως να είναι και αυτός ο λόγος που υπάρχει μια διεθνής φρενίτιδα σχετικά με το να γίνει κανείς πλούσιος – και όσο πιο γρήγορα, τόσο το καλύτερο.

Θυμάμαι που μου έπαιρναν συνέντευξη για το *Πλούσιος μπαμπάς, Φτωχός μπαμπάς* και η δημοσιογράφος με ρώτησε: «Ελάτε, γιατί δεν μας λέτε την αλήθεια; Δεν γράψατε το βιβλίο σας απλώς για να εκμεταλλευτείτε αυτή την τρέλα του να γίνει κανείς πλούσιος γρήγορα, η οποία σαρώνει τη χώρα μας;».

Η ερώτησή της με εξέπληξε πραγματικά και σχεδόν δεν ήξερα τι να της απαντήσω. Τελικά της απάντησα: «Ξέρετε, ποτέ δεν το είδα έτσι. Και μπορώ να καταλάβω γιατί νομίζετε ότι θα έγγραφα

ένα βιβλίο μόνο για αυτόν τον λόγο. Μακάρι να σας έλεγα ότι είμαι τόσο έξυπνος –αρκετά έξυπνος ώστε να συγχρονίσω το βιβλίο μου με αυτήν ακριβώς τη στιγμή στην ιστορία– αλλά φοβάμαι ότι δεν είμαι. Έγραψα αυτό το βιβλίο επειδή ήθελα να πω τι έμαθα για τα χρήματα από τους δύο μπαμπάδες μου».

Έκανα μια παύση και είπα: «Το βιβλίο μου βασικά παρουσιάζει το ακριβώς αντίθετο μήνυμα από αυτά τα τηλεοπτικά παιχνίδια και τις λαχειοφόρους αγορές. Υπάρχει όντως μια φρενίτιδα σήμερα σχετικά με το να γίνει κανείς πλούσιος γρήγορα. Ενώ το βιβλίο μου αφορά το να γίνει κανείς πλούσιος, δεν αφορά το να γίνει πλούσιος γρήγορα».

Η παρουσιάστρια έγνεψε και μου έδωσε ένα συγκρατημένο χαμόγελο. «Οπότε αν δεν είστε μέρος αυτής της μανίας του να γίνει κανείς πλούσιος γρήγορα, τότε τι προτείνετε; Να γίνει κανείς πλούσιος αργά;»

Ένιωθα τον σαρकाσμό της και ήταν μια πρόκληση για εμένα. Μπροστά σε εκατομμύρια τηλεθεατές, έπρεπε να επιδιώξω να συγκρατήσω την ψυχραιμία μου. Έτσι αναγκάστηκα να γελάσω ως απάντηση στο καυστικό της σχόλιο και είπα: «Όχι, το βιβλίο μου δεν αφορά το να γίνει κανείς πλούσιος γρήγορα ή αργά». Ύστερα χαμογέλασα και περίμενα να μου κάνει την επόμενη ερώτηση. Η σιωπή ήταν εκκωφαντική, αλλά κράτησα τη θέση μου όσο πιο ήρεμα μπορούσα, περιμένοντας να κάνει την επόμενη κίνησή της.

Χαμογέλασε και είπε: «Οπότε, τι αφορά το βιβλίο σας;».

Χαμογέλασα πλατιά και απάντησα: «Αφορά το *τίμημα* του να γίνει κανείς πλούσιος».

«Το τίμημα;» απάντησε. «Τι εννοείτε με “το τίμημα”;»

Την ώρα που έκανε την ερώτηση, ο παραγωγός τής έκανε νόημα ότι δεν είχαμε άλλο χρόνο. Ύστερα, εκείνη με παρότρυνε να απαντήσω γρήγορα και έκλεισα τη συνέντευξή μου λέγοντας: «Οι περισσότεροι θέλουν να γίνουν πλούσιοι. Αλλά το θέμα είναι ότι μόνο λίγοι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα».

Η τηλεοπτική συνέντευξη είχε τελειώσει. Η παρουσιάστρια με ευχαρίστησε και πήγαν στο τελευταίο διαφημιστικό. Δεν μπόρεσα ποτέ να πω ποιο νομίζω ότι είναι τελικά το τμήμα του να γίνεις πλούσιος. Αυτό το βιβλίο απαντάει σε αυτήν την ερώτηση.

Ποιος πληρώνει το τμήμα;

Μια κρατική μελέτη παρακολούθησε άτομα ηλικίας 20 έως 65 ετών. Μέχρι τη στιγμή που έγιναν 65 ετών, η μελέτη διαπίστωσε ότι:

- 1% ήταν πλούσιοι
- 4% ήταν ευκατάστατοι
- 5% εργάζονταν ακόμη επειδή έπρεπε
- 54% ζούσαν με την υποστήριξη της οικογένειάς τους
- 36% είχαν πεθάνει

Επιπλέον, περισσότερο από το 35 τοις εκατό από αυτό το 1 τοις εκατό είχαν κληρονομήσει τον πλούτο τους, όπως και ένα τεράστιο ποσοστό του 4 τοις εκατό που ήταν ευκατάστατοι.

Παρ' όλ' αυτά, το ερώτημα παραμένει το εξής: Τι έκανε το κορυφαίο 5 τοις εκατό των πλουσίων που δεν έκαναν οι άλλοι; Τι τμήμα πλήρωσε το 5 τοις εκατό που δεν πλήρωσαν οι άλλοι;

Ένα μεγάλο σπίτι σημαίνει ότι είσαι πλούσιος;

Όταν ήμουν μικρός, ο πλούσιος μπαμπάς μου με πήρε με το αυτοκίνητο και περάσαμε έξω από το σπίτι ενός συμμαθητή, το οποίο βρισκόταν σε μια πολύ πλούσια γειτονιά. Ρώτησα τον πλούσιο μπαμπά αν ο μπαμπάς του συμμαθητή μου ήταν πλούσιος. Ο πλούσιος μπαμπάς χαμογέλασε και απάντησε: «Μια καλοπληρωμένη εργασία, ένα μεγάλο σπίτι, τα ωραία αυτοκίνητα και οι πολυτελείς διακοπές δεν σημαίνουν ότι είσαι πλούσιος. Για την ακρίβεια, θα μπορούσαν να σημαίνουν ακριβώς το αντίθετο».

Οι περισσότεροι από εμάς είμαστε αρκετά σοφοί για να καταλάβουμε τι εννοούσε ο πλούσιος μπαμπάς με αυτή τη δήλωση. Παρ' όλ' αυτά, νομίζω ότι ένας από τους λόγους που τόσο πολλοί άνθρωποι αγοράζουν λαχείο με τόση αφοσίωση είναι επειδή και

αυτοί θα ήθελαν να έχουν ένα ωραίο, μεγάλο σπίτι, ακριβά αυτοκίνητα και όλα τα άλλα που μπορούν να αγοράσουν τα χρήματα. Ενώ είναι πιθανό να κερδίσεις εκατομμύρια κερδίζοντας το λαχείο, στην πραγματικότητα, οι πιθανότητες να γίνει αυτό είναι εξαιρετικά μικρές. Ακριβώς όπως ένα μεγάλο σπίτι δεν σημαίνει απαραίτητα ότι είσαι πλούσιος, το να χαζολογάς βλέποντας ένα παιχνίδι στην τηλεόραση ή να στοιχηματίζεις στους τυχερούς σου αριθμούς δεν είναι το τίμημα που πλήρωσαν οι περισσότεροι από αυτούς που ανήκουν στο 1 τοις εκατό για να γίνουν πλούσιοι.

Ποιο είναι το τίμημα του να γίνεις πλούσιος;

Υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τρόποι για να γίνετε πλούσιοι. Το να κερδίσετε το λαχείο ή να κερδίσετε σε ένα τηλεοπτικό παιχνίδι είναι μόνο δύο από αυτούς. Μπορείτε επίσης να γίνετε πλούσιοι με το να είστε τσιγκούνηδες, να γίνετε απατεώνες ή να παντρευτείτε ένα πλούσιο άτομο. Πολλοί άνθρωποι ψάχνουν ανελλιπώς κάποιο πλούσιο άτομο για να παντρευτούν.

Προειδοποίηση: Για κάθε μέθοδο απόκτησης τεράστιου πλούτου υπάρχει ένα τίμημα και το τίμημα δεν μετριέται πάντα σε χρήματα.

Το τίμημα του να βλέπει κανείς τηλεοπτικά παιχνίδια ή να αγοράζει λαχείο είναι ότι *η τεράστια πλειοψηφία δεν θα πλουτίσει ποτέ – και αυτό είναι ένα πολύ ακριβό τίμημα για να πληρώσει κανείς*. Υπάρχουν καλύτεροι τρόποι για να γίνει κανείς πλούσιος, με πολύ μεγαλύτερες πιθανότητες, αλλά οι περισσότεροι άνθρωποι δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα. Και αυτός είναι ο λόγος που, σύμφωνα με την έρευνα, μόνο το 1 τοις εκατό γίνονται τελικά πλούσιοι – στην πλουσιότερη χώρα στον κόσμο. Θέλουν να είναι πλούσιοι, αλλά δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα.

Ποιο είναι λοιπόν το τίμημα; Αν έλεγα «Εύχομαι να είχα το σώμα ενός αθλητή παγκόσμιας κλάσης», οι περισσότεροι από εσάς θα μου λέγατε: «Βάλε τα αθλητικά σου, τρέξε πέντε χιλιόμετρα την ημέρα, πήγαινε στο γυμναστήριο για τρεις ώρες την ημέρα, και σταμάτα να μπουκλώνεσαι με πίτσα». Αυτό εννοώ με το τίμημα.

Και πιθανόν να απαντούσα: «Υπάρχει κάποιος άλλος τρόπος να έχω ένα σώμα σαν αυτό;». Εκατομμύρια άνθρωποι θα ήθελαν να έχουν ένα υπέροχο σώμα, αλλά λίγοι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα. Και αυτός είναι ο λόγος που πιστεύουν ψεύτικες διαφημίσεις που υπόσχονται: «Θα χάσετε βάρος και θα εξακολουθείτε να μπορείτε να τρώτε ό,τι θέλετε. Απλώς πάρτε αυτό το μικρό, μαγικό χάπι». Ή: «Μπορείτε να γίνετε σαν αυτό το πανέμορφο μοντέλο χωρίς γυμναστική και δίαιτα». Είτε πρόκειται για χρήματα είτε για ένα σέξι σώμα είτε για υπέροχες σχέσεις είτε για ευτυχία ή οτιδήποτε άλλο επιθυμούμε εμείς οι άνθρωποι, οι μεγάλες διαφημιστικές εταιρείες θα σκεφτούν μια διαφημιστική καμπάνια που υπόσχεται τον γρήγορο και εύκολο τρόπο για να πάρετε αυτό που θέλετε. Παρ' όλ' αυτά, τα περισσότερα από τα προϊόντα που προωθούν οι διαφημίσεις δεν έχουν αποτέλεσμα και οι άνθρωποι που τα αγοράζουν δεν είναι διατεθειμένοι να δουλέψουν σκληρά μόνοι τους ή να πληρώσουν το πραγματικό τίμημα.

Συχνά αναφέρομαι στο μάθημα επενδύσεων σε ακίνητα αξίας 385 δολαρίων που αγόρασα από ένα τηλεοπτικό διαφημιστικό σποτ πριν από πολλά χρόνια. Θυμάμαι να κάθομαι στο σπίτι και να αλλάζω κανάλια όταν πέτυχα αυτή τη διαφήμιση. Η διαφήμιση με ενθάρρυνε να πάω σε ένα δωρεάν απογευματινό σεμινάριο στο Hilton Hawaiian Village, ένα ξενοδοχείο στην παραλία Γουαϊκίκι, ακριβώς δίπλα στην πολυκατοικία όπου έμενα. Κάλεσα για να κάνω την κράτησή μου και παρακολούθησα το δωρεάν σεμινάριο. Ύστερα δήλωσα συμμετοχή στο σεμινάριο του Σαββατοκύριακου, αξίας 385 δολαρίων. Ήμουν ακόμη στο Σώμα των Πεζοναυτών εκείνη την εποχή και έτσι κάλεσα έναν συνάδελφο πιλότο πεζοναύτη να έρθει μαζί μου στο σεμινάριο του Σαββατοκύριακου. Το σεμινάριο δεν του άρεσε καθόλου, το αποκάλεσε πλήρη κοροϊδία, χάσιμο χρόνου και ζήτησε επιστροφή χρημάτων. Πίσω στη μοίρα, μου είπε: «Το ήξερα ότι θα ήταν κοροϊδία. Δεν έπρεπε να σε είχα ακούσει σε καμία περίπτωση».

Η δική μου εμπειρία ήταν τελείως διαφορετική. Έφυγα από το σεμινάριο, πήρα τα βιβλία και τις κασέτες, διάβασα και άκουσα,

και έχω βγάλει εκατομμύρια δολάρια από τις πληροφορίες που έμαθα από αυτό.. Όπως μου είπε ένας φίλος μου κάποια χρόνια αργότερα, «Το θέμα με τον φίλο σου ήταν ότι ήταν πολύ έξυπνος και δεν πήρε τίποτα από το σεμινάριο. Εσύ ήσουν αρκετά χαζός για να πιστέψεις τον εκπαιδευτή και βγήκες εκεί έξω και έκανες ό,τι σου δίδαξε».

Σήμερα, εξακολουθώ να συνιστώ στους ανθρώπους να εγγραφονται σε σεμινάρια για να μάθουν τα βασικά για την αγορά ακινήτων, το ξεκίνημα μιας επιχείρησης, την επένδυση σε μετοχές ή οτιδήποτε άλλο. Συχνά το κοινό μου απαντάει: «Και αν το σεμινάριο δεν είναι καλό; Και αν με πιάσουν κοροϊδοί; Και αν δεν μάθω τίποτα; Εξάλλου, δεν θέλω να φτιάχνω τουαλέτες ή να έχω μεταμεσονύκτια τηλεφωνήματα από ενοίκους». Όταν ακούω τέτοια σχόλια, συνήθως απαντάω: «Τότε καλύτερα να μην παρακολουθήσεις το σεμινάριο. Το σεμινάριο θα είναι σίγουρα μια κοροϊδία».

Σύμφωνα με την εμπειρία μου, πολλοί άνθρωποι ψάχνουν για τις απαντήσεις που θα κάνουν τη ζωή τους καλύτερη με κάποιον τρόπο. Το θέμα είναι ότι, όταν βρίσκουν την απάντηση, δεν τους αρέσει – ακριβώς όπως δεν μου αρέσει εμένα η απάντηση: «Σταμάτα να μπουκώνεσαι με πίτσα και ξεκίνα να κάνεις βάρη για τρεις ώρες την ημέρα». Με άλλα λόγια, μέχρι να μου αρέσει η απάντηση που θα πάρω, δεν έχω καμία ελπίδα να χτίσω το σώμα ενός αθλητή παγκόσμιας κλάσης. Ο λόγος που οι περισσότεροι άνθρωποι δεν θα γίνουν ποτέ πλούσιοι είναι απλά επειδή δεν τους αρέσουν οι απαντήσεις που παίρνουν. Και κατά τη γνώμη μου δεν είναι μόνο η απάντηση που δεν τους αρέσει. Είναι περισσότερο το τίμημα που έρχεται με την απάντηση αυτό που πραγματικά δεν τους αρέσει.

Όπως είπε και ο πλούσιος μπαμπάς: «Οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να γίνουν πλούσιοι. Απλώς δεν θέλουν να πληρώσουν το τίμημα».

Σε αυτό το βιβλίο μιλάω για το τίμημα του να γίνετε πλούσιοι χωρίς να είστε τσιγκούνηδες, απατεώνες ή να χρειαστεί να παντρευτείτε ένα πλούσιο άτομο. Αλλά υπάρχει ένα τίμημα. Και όπως μου έλεγε συχνά ο πλούσιος μπαμπάς μου: «Το τίμημα για κάτι δεν

μετρίεται πάντα με χρήματα». Σε αυτό το βιβλίο δεν μοιράζομαι μόνο τις απαντήσεις, αλλά και το τίμημα που πλήρωσα. Αν δεν σας αρέσουν οι απαντήσεις μου ή οι απαντήσεις του πλούσιου μπαμπά, θυμηθείτε ότι υπάρχουν περισσότεροι από ένας τρόποι για να γίνετε πλούσιοι. Πάντα θα υπάρχει ένα λαχείο ή ένα τηλεοπτικό παιχνίδι που θα κάνει την ερώτηση: «Ποιος θέλει να γίνει εκατομμυριούχος?».

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΤΣΙΓΚΟΥΝΗΣ;

01

Υπάρχουν πολλά βιβλία που εκλαϊκεύουν την ιδέα της λιτότητας και του να ζει κανείς με λιγότερα. Πολλοί υποτιθέμενοι ειδικοί σε θέματα χρημάτων γράφουν και μιλούν για τα πλεονεκτήματα του να κόβεις τις πιστωτικές σου, να αποταμιεύεις χρήματα, να βάζεις το μέγιστο ποσό

στο σχέδιο συνταξιοδότησής σου, να οδηγείς ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο, να ζεις σε ένα μικρότερο σπίτι, να μαζεύεις κουπόνια, να ψωνίζεις στις εκπτώσεις, να τρως στο σπίτι, να δίνεις χρησιμοποιημένα ρούχα από τα μεγαλύτερα παιδιά στα μικρότερα, να κάνεις φθηνότερες διακοπές και άλλες στρατηγικές.

Ενώ αυτές είναι εξαιρετικές ιδέες για πολλούς ανθρώπους και ενώ υπάρχει ο σωστός χρόνος και χώρος για λιτότητα, στους περισσότερους ανθρώπους δεν αρέσουν αυτές οι ιδέες. Θα ήθελαν πολύ να απολαμβάνουν τα πιο εκλεκτά πράγματα της ζωής. Ένα μεγάλο σπίτι, ένα καινούριο αυτοκίνητο, τα ωραία παιχνίδια και οι ακριβές διακοπές είναι πολύ πιο διασκεδαστικά από το να αποταμιεύεις χρήματα σε μια τράπεζα. Οι περισσότεροι από εμάς τείνουμε να συμφωνούμε με τους σοφούς και συνετούς που πρεσβεύουν τη λιτότητα και την οικονομική εγκράτεια. Παρ' όλ' αυτά, πολλοί από εμάς θα προτιμούσαμε να έχουμε μια πιστωτική κάρτα Platinum

«Οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να γίνουν πλούσιοι, απλώς δεν θέλουν να πληρώσουν το τίμημα».

– Πλούσιος μπαμπάς

χωρίς πιστωτικό όριο – που να την πληρώνει ένας πλούσιος θεός που έχει περισσότερα χρήματα από όλους τους Άραβες σείκηδες πετρελαίου, τις ιδιωτικές ελβετικές τράπεζες και τον Μπιλ Γκέιτς μαζί.

Συνειδητοποιούμε ότι είναι η ακαλίνωτη επιθυμία για τα διασκεδαστικά, εκλεπτυσμένα και φανταχτερά πράγματα της ζωής αυτή που κάνει πολλούς ανθρώπους να αποκτούν οικονομικά προβλήματα. Και είναι τα οικονομικά προβλήματα που γεννούν αυτές οι επιθυμίες που κάνουν τους γκουρού του χρήματος να λένε: «Κόψτε τις πιστωτικές σας. Ζήστε με λιγότερα. Αγοράστε ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο».

Από την άλλη, ο πλούσιος μπαμπάς μου ποτέ δεν μου είπε: «Κόψε τις πιστωτικές σου». Ποτέ δεν είπε: «Ζήσε με λιγότερα». Γιατί να με συμβουλέψει να κάνω πράγματα τα οποία δεν πίστευε ο ίδιος; Όσον αφορά την ιδέα της λιτότητας, έλεγε: «Μπορείς να γίνεις πλούσιος με το να είσαι τσιγκούνης. Αλλά το θέμα είναι ότι ακόμα και να είσαι πλούσιος, πάλι θα είσαι τσιγκούνης. Θα κάνεις τσιγκουνιές και οικονομίες και θα κόβεις από παντού... πάντα θα διαλέγεις τις πιο οικονομικές επιλογές, από εμφιαλωμένο νερό μέχρι δωμάτια ξενοδοχείου». Έλεγε επίσης: «Δεν θεωρώ ότι έχει κάποιο νόημα το να ζεις σαν τσιγκούνης και να πεθαίνεις πλούσιος. Γιατί να θέλει κάποιος να ζήσει σαν τσιγκούνης, να πεθάνει πλούσιος και ύστερα τα παιδιά του να ξοδέψουν τις οικονομίες όλης του της ζωής μετά την κηδεία;». Ο πλούσιος μπαμπάς είχε παρατηρήσει ότι οι άνθρωποι που έκαναν αιματηρές οικονομίες και αποταμίευαν σε όλη τους τη ζωή, συνήθως είχαν παιδιά που έκαναν σαν λυσσασμένες ύαινες μόλις οι γονείς έφευγαν από τη ζωή. Αντί να απολαμβάνουν την κληρονομιά των γονιών τους, συχνά τσακώνονταν για τα χρήματα και τα ξόδευαν όλα μέσα σε λίγο καιρό από τη στιγμή που θα άπλωναν το χέρι τους σε αυτό που αποκαλούσαν «δίκαιο μερίδιο».

Αντί να μου πει να ξοδεύω όσα λιγότερα χρήματα γίνεται, ο πλούσιος μπαμπάς έλεγε συχνά: «Αν θέλεις κάτι, μάθε την τιμή. Ύστερα, πλήρωσε». Επίσης, συνέχιζε λέγοντας: «Αλλά να θυμάσαι πάντα ότι όλα έχουν ένα τίμημα. Και το τίμημα του να γίνεσαι πλούσιος μέσα από το να είσαι τσιγκούνης είναι ότι παραμένεις τσιγκούνης».

Οι διάφοροι τρόποι με τους οποίους μπορείτε να γίνετε πλούσιοι

Μπορείς να γίνεις πλούσιος με το να παντρευτείς κάποιο άτομο για τα χρήματά του. Είχα έναν συμμαθητή στη Νέα Υόρκη που έλεγε συχνά: «Είναι το ίδιο εύκολο να παντρευτείς ένα πλούσιο κορίτσι όσο ένα φτωχό κορίτσι». Όταν αποφοίτησε, παντρεύτηκε μια γυναίκα από πολύ πλούσια οικογένεια, ακριβώς όπως είχε πει ότι θα κάνει. Προσωπικά πιστεύω ότι ήταν γλοιώδης με αυτό που έκανε, αλλά αυτός ήταν ο τρόπος του να γίνει πλούσιος.

Μπορείς να γίνεις πλούσιος με το να γίνεις απατεώνας, και όλοι ξέρουμε το τίμημα αυτής της επιλογής. Όταν ήμουν μικρός, νόμιζα ότι ένας απατεώνας φοράει μάσκα και ληστεύει τράπεζες. Σήμερα, συνειδητοποιώ ότι υπάρχουν πολλοί απατεώνες που φορούν μπλε κοστούμι, λευκό πουκάμισο, κόκκινη γραβάτα, και οι οποίοι είναι συχνά αξιοσέβαστα μέλη στην κοινότητά τους.

Υπάρχουν άλλοι που γίνονται πλούσιοι στοιχηματίζοντας στο καζίνο ή στον ιππόδρομο, παίρνοντας λαχείο ή βάζοντας στα τυφλά τα χρήματά τους στο χρηματιστήριο. Κατά τη διάρκεια της μανίας των dot com, ήξερα πολλούς ανθρώπους που ήταν έτοιμοι να σου κόψουν επιταγή, μόνο αν έλεγες: «Ξεκινάω μια διαδικτυακή εταιρεία».

Μπορείς να γίνεις πλούσιος με το να είσαι νταής, και όλοι ξέρουμε τι συμβαίνει σε έναν νταή. Στο τέλος εμφανίζεται ένας ακόμα μεγαλύτερος νταής. Ή ο νταής ανακαλύπτει ότι οι μόνοι άνθρωποι που θέλουν να συνεργαστούν μαζί του είναι άνθρωποι που τους αρέσει να τους εκφοβίζουν.

Όπως περιέγραψα νωρίτερα, μπορείτε να γίνετε πλούσιοι με το να είστε τσιγκούνηδες. Ο κόσμος έχει την τάση να απεχθάνεται τους πλούσιους ανθρώπους που είναι τσιγκούνηδες – ανθρώπους σαν τον Σκρουτζ στο κλασικό μυθιστόρημα του Τσαρλς Ντίκενς *Μια Χριστουγεννιάτικη Ιστορία*. Οι περισσότεροι από εμάς έχουμε γνωρίσει ανθρώπους που πάντα θέλουν να έχουν μεγαλύτερη έκπτωση, παραπονιούνται για τον λογαριασμό ή, ακόμα χειρότερα, αρνούνται να πληρώσουν τον λογαριασμό για τον έναν ή τον άλλον ανούσιο λόγο. Ένας φίλος που έχει κατάσταση με φορέματα

παραπονιέται συχνά για τον τύπο της πελάτισσας που αγοράζει ένα φόρεμα, το φοράει σε ένα πάρτι, και μετά το επιστρέφει λίγες ημέρες αργότερα, ζητώντας τα χρήματά της πίσω. Και, φυσικά, υπάρχουν και εκείνοι που οδηγούν παλιά αμάξια, φορούν ρούχα για πολύ καιρό, αγοράζουν φθηνά παπούτσια και φαίνονται φτωχοί, αλλά έχουν εκατομμύρια στην τράπεζα.

Ενώ αυτά τα άτομα μπορούν να γίνουν πλούσια με το να είναι τσιγκούνηδες, υπάρχει ένα τμήμα πολύ μεγαλύτερο από τα χρήματα για μια τέτοια συμπεριφορά. Προσωπικά, παλεύω μέσα μου, γιατί είμαι πολύ τσιγκούνης κατά καιρούς, και όμως παρατηρώ ότι οι άνθρωποι τείνουν να χαμογελούν περισσότερο ή να με συμπαθούν περισσότερο όταν είμαι γενναιόδωρος. Για παράδειγμα, όταν δίνω επιπλέον φιλοδώρημα για μια καλή υπηρεσία, αυτό επιστρέφει σε εμένα με άλλους τρόπους. Με άλλα λόγια, οι άνθρωποι τείνουν να συμπαθούν τους γενναιόδωρους ανθρώπους περισσότερο από τους τσιγκούνηδες.

Μπορούν να γίνουν όλοι πλούσιοι;

Ο πλούσιος μπαμπάς και εγώ συζητήσαμε περισσότερο για το τμήμα του να είσαι πλούσιος. «Το τμήμα είναι διαφορετικό για διαφορετικούς ανθρώπους».

«Τι εννοείς λέγοντας ότι το τμήμα είναι διαφορετικό για διαφορετικούς ανθρώπους;» ρώτησα.

«Θέλω να πιστεύω ότι όλοι ερχόμαστε σε αυτόν τον κόσμο με μοναδικά χαρίσματα και ταλέντα, όπως το τραγούδι, η ζωγραφική, τα αθλήματα, η συγγραφή, η ανατροφή των παιδιών, η παρακίνηση μέσω του λόγου υπέρ κάποιας ιδεολογίας, η διδασκαλία και τα λοιπά. Παρόλο που ο Θεός μάς δίνει αυτά τα ταλέντα, το να εξελίξουμε αυτά τα ταλέντα εξαρτάται από εμάς – και η εξέλιξη αυτών των ταλέντων είναι συχνά το τμήμα που πληρώνουμε για να είμαστε πλούσιοι».

Ο πλούσιος μπαμπάς συνέχισε: «Ο κόσμος είναι γεμάτος με έξυπνους, ταλαντούχους και χαρισματικούς ανθρώπους, τους οποίους δεν θα τους λέγαμε επιτυχημένους οικονομικά, επαγγελματικά ή στις προσωπικές τους σχέσεις. Ενώ ο καθένας μας έχει χαρίσματα και

δυνατά σημεία, ο καθένας μας έχει επίσης και προσωπικές προκλήσεις και αδυναμίες να ξεπεράσει. Κανείς δεν είναι τέλειος. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο λέω ότι το τίμημα είναι διαφορετικό για διαφορετικούς ανθρώπους – επειδή ο καθένας από εμάς έχει διαφορετικές προκλήσεις. Οι μόνοι άνθρωποι που πιστεύουν ότι η ζωή θα έπρεπε να είναι εύκολη είναι οι τεμπέληδες».

Δεν ξέρω αν η δήλωση του πλούσιου μπαμπά για τους τεμπέληδες είναι αλήθεια ή όχι. Ξέρω όμως ότι αυτή η δήλωση μου είναι χρήσιμη κάθε φορά που πιάνω τον εαυτό μου να παραπονιέται που τα πράγματα δεν είναι εύκολα ή που δεν πηγαίνουν όλα όπως τα θέλω. Όταν πιάνω τον εαυτό μου να λέει «Εύχομαι να ήταν πιο εύκολα τα πράγματα», ξέρω ότι γίνομαι τεμπέλης. Οπότε σταματάω για λίγο, ελέγχω τη στάση μου και αναρωτιέμαι ποιο είναι σε βάθος χρόνου το τίμημα του να έχω αυτή τη στάση. Δεν είναι ότι δεν ψάχνω για έναν πιο εύκολο τρόπο να κάνω τα πράγματα. Απλώς γνωρίζω ότι, όταν τείνω να είμαι τεμπέλης, ταιγκούνης ή να συμπεριφέρομαι σαν κακομαθημένο, χρειάζεται να αναρωτηθώ ποιο μπορεί να είναι το τίμημα για μια τέτοια συμπεριφορά.

Τα χρήματα είναι η ανταμοιβή του να πληρώνεις το τίμημα

Ο πλούσιος μπαμπάς έλεγε επίσης: «Πρώτα οποιονδήποτε είναι πλούσιος, διάσημος, ή επιτυχημένος, και θα σου πει ότι είχε και έχει προσωπικές προκλήσεις ή δαίμονες να αντιμετωπίσει καθημερινά στην πορεία. Τίποτα δεν σου χαρίζεται. Η δική μου πρόκληση ήταν ότι, όταν ξεκίνησα, δεν είχα ούτε εκπαίδευση ούτε χρήματα. Επίσης, είχα μια οικογένεια να ταΐσω όταν πέθανε ο πατέρας μου. Ήμουν δεκατριών ετών όταν μου δόθηκε αυτή η πρόκληση – και θα έρχονταν ακόμα μεγαλύτερες προκλήσεις. Παρ' όλ' αυτά, κατάφερα να πληρώσω το τίμημα και στο τέλος απέκτησα μεγάλο πλούτο. Εκ των υστέρων, τα χρήματα ήταν η επιβράβευσή μου που πλήρωσα το τίμημα».

Το τίμημα της ασφάλειας

Με την πάροδο των χρόνων, ο πλούσιος μπαμπάς φρόντιζε να είναι σίγουρος ότι ο γιος του, ο Μάικ, και εγώ γνωρίζαμε πάντα ποιο ήταν το τίμημα για κάτι. Όταν ο πραγματικός μου μπαμπάς, ο άντρας που αποκαλώ φτωχό μπαμπά, με συμβούλευσε να βρω μια «ασφαλή και σίγουρη θέση εργασίας», η απάντηση του πλούσιου μπαμπά ήταν: «Θυμήσου, υπάρχει ένα τίμημα για την ασφάλεια».

Όταν τον ρώτησα ποιο ήταν το τίμημα, απάντησε: «Για τους περισσότερους ανθρώπους το τίμημα για την ασφάλεια είναι η προσωπική ελευθερία. Και χωρίς ελευθερία, πολλοί άνθρωποι περνούν τις ζωές τους δουλεύοντας για τα χρήματα, αντί να ζουν τα όνειρά τους. Για εμένα, το να ζήσω τη ζωή χωρίς να πραγματοποιήσω τα όνειρά μου είναι πολύ μεγάλο τίμημα για να έχω ασφάλεια».

Επίσης, σχολίασε τους φόρους, λέγοντας: «Οι άνθρωποι που αναζητούν την ασφάλεια αντί για την ελευθερία πληρώνουν περισσότερους φόρους. Αυτός είναι ο λόγος που οι άνθρωποι οι οποίοι έχουν ασφαλείς και σίγουρες θέσεις εργασίας πληρώνουν περισσότερους φόρους από τους ανθρώπους που έχουν τις επιχειρήσεις που παρέχουν τις θέσεις εργασίας».

Πέρασα κάποιες ημέρες σκεπτόμενος αυτό το σχόλιο, αφήνοντας να συνειδητοποιήσω το μέγεθος της ιδέας. Την επόμενη φορά που είδα τον πλούσιο μπαμπά, τον ρώτησα: «Πρέπει να διαλέξω ανάμεσα στην ασφάλεια και την ελευθερία; Με άλλα λόγια, αυτό σημαίνει ότι μπορώ να έχω είτε το ένα είτε το άλλο;».

Ο πλούσιος μπαμπάς γέλασε όταν συνειδητοποίησε πόσο πολύ είχα σκεφτεί το σχόλιό του. «Όχι», απάντησε, χαχανίζοντας ακόμη. «Δεν χρειάζεται να έχεις μόνο το ένα από τα δύο. Μπορείς να έχεις και τα δύο».

«Εννοείς ότι μπορώ να έχω και ασφάλεια και ελευθερία;» ρώτησα.

«Φυσικά», είπε. «Εγώ έχω και τα δύο».

«Τότε γιατί είπες ότι για τους περισσότερους ανθρώπους το τίμημα της ασφάλειας είναι η προσωπική ελευθερία;» ρώτησα. «Πώς

μπορείς να έχεις και τα δύο όταν λες ότι οι περισσότεροι άνθρωποι μπορούν να έχουν μόνο ένα; Ποια είναι η διαφορά;»

«Το τίμημα», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. Πάντα σου έλεγα ότι όλα έχουν ένα τίμημα. Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα της ασφάλειας, αλλά δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το τίμημα της ελευθερίας. Αυτός είναι ο λόγος που οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν μόνο ένα από τα δύο. Έχουν μόνο είτε το ένα είτε το άλλο».

«Και γιατί εσύ έχεις και ασφάλεια και ελευθερία;» ρώτησε ο Μάικ. Είχε μόλις μπει στο δωμάτιο και είχε ακούσει μόνο ένα μέρος της συζήτησης.

«Γιατί εγώ πλήρωσα διπλό τίμημα», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. «Ήμουν διατεθειμένος να πληρώσω το τίμημα και για την ασφάλεια και για την ελευθερία. Είναι το ίδιο με το να έχεις δύο αυτοκίνητα. Ας πούμε ότι χρειάζομαι ένα φορτηγάκι, αλλά θέλω και ένα σπορ αμάξι. Αν θέλω και τα δύο, θα πληρώσω διπλά. Οι περισσότεροι άνθρωποι περνούν τη ζωή τους πληρώνοντας για το ένα ή το άλλο, αλλά όχι και για τα δύο».

«Οπότε υπάρχει ένα τίμημα για την ασφάλεια και υπάρχει και ένα τίμημα για την ελευθερία», είπα. «Και εσύ πλήρωσες το τίμημα και για τα δύο». Επανελάβα αυτό που είχε πει μόλις ο πλούσιος μπαμπάς μου για να εμπεδώσω την ιδέα στο μυαλό μου.

Ο πλούσιος μπαμπάς έγνεψε. «Ναι, αλλά αφήστε με να προσθέσω κάτι ακόμα, για να ξεκαθαρίσω τι σημαίνει να είσαι διατεθειμένος να πληρώσεις το τίμημα για να έχεις και τα δύο. Βλέπετε, όλοι πληρώνουμε ένα τίμημα ούτως ή άλλως. Πληρώνουμε το τίμημα ακόμα και όταν δεν πληρώνουμε το τίμημα».

«Τι;» απάντησα συνοφρυωμένος και κουνώντας το κεφάλι μου. Ο πλούσιος μπαμπάς φαινόταν τώρα να επαναλαμβάνει τα λόγια που έλεγε.

«Αφήστε με να σας εξηγήσω», είπε ο πλούσιος μπαμπάς, κάνοντας νόημα με τα χέρια του να ηρεμήσουμε. «Θυμάστε όταν σας βοήθησα με τις εργασίες σας στη Φυσική πριν από λίγες εβδομάδες όταν διαβάζατε για τους νόμους του Νεύτωνα;»

Ο Μάικ και εγώ γνέψαμε καταφατικά.

«Θυμάστε τον τρίτο νόμο “για κάθε δράση υπάρχει και μια ίση αντίδραση”;»

Γνέψαμε πάλι καταφατικά.

«Έτσι περίπου πετάει ένα τζετ στον αέρα», είπε ο Μάικ. «Ο κινητήρας προωθεί θερμό αέρα προς τα πίσω και το τζετ κινείται προς τα εμπρός».

«Ακριβώς», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. «Εφόσον οι νόμοι του Νεύτωνα είναι παγκόσμιοι νόμοι, εφαρμόζονται στα πάντα, όχι μόνο σε μηχανές από τζετ». Ο πλούσιος μπαμπάς μάς κοίταξε και τους δύο για να δει αν είχαμε καταλάβει αυτό που μόλις είχε πει. «Στα πάντα», επανέλαβε, για να σιγουρευτεί ότι το καταλάβαμε.

«Εντάξει, στα πάντα», είπε ο Μάικ, λίγο απογοητευμένος από την επανάληψη.

Υποπετυόμενος ότι δεν πιάναμε αυτό που ήθελε να πει σχετικά με «τα πάντα», ο πλούσιος μπαμπάς συνέχισε: «Όταν λέω τα πάντα, το εννοώ εντελώς κυριολεκτικά». Συνέχισε λέγοντας: «Θυμάστε τα μαθήματά μου σχετικά με τις οικονομικές καταστάσεις; Θυμάστε την εξήγησή μου ότι, αν υπάρχει ένα έξοδο, θα πρέπει να υπάρχει και ένα έσοδο κάπου αλλού;»

Τώρα άρχισα να καταλαβαίνω τι εννοούσε με το «όλα». Οι παγκόσμιοι νόμοι του Νεύτωνα εφαρμόζονταν και στις οικονομικές καταστάσεις.

«Έτσι, για κάθε περιουσιακό στοιχείο, υπάρχει και μια ευθύνη», είπα. Απλώς για να του δείξω ότι είχα αρχίσει να καταλαβαίνω τον τρόπο σκέψης του, πρόσθεσα: «Ένας παγκόσμιος νόμος εφαρμόζεται στα πάντα».

«Και για να αυξηθεί κάτι, κάτι άλλο πρέπει να μειωθεί. Και για να είναι κάτι παλιό, κάτι άλλο πρέπει να είναι καινούριο», πρόσθεσε ο Μάικ.

«Σωστά», είπε ο πλούσιος μπαμπάς με ένα χαμόγελο.

«Οπότε πώς εφαρμόζεται αυτό στην ασφάλεια και στην ελευθερία και στην προθυμία σου να πληρώσεις διπλό τίμημα;» ρώτησε ο Μάικ.

«Καλή ερώτηση», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. «Είναι σημαντικό επειδή, αν δεν πληρώσεις διπλό τίμημα, δεν θα πάρεις αυτό που θέλεις ούτως ή άλλως. Με άλλα λόγια, αν δεν πληρώσεις διπλό τίμημα, δεν θα πάρεις αυτό για το οποίο πλήρωσες εξαρχής».

«Τι;» απάντησα. «Αν δεν πληρώσεις διπλό τίμημα δεν παίρνεις αυτό για το οποίο πλήρωσες;»

Ο πλούσιος μπαμπάς έγενεψε καταφατικά και άρχισε να εξηγεί. «Οι άνθρωποι που πληρώνουν μόνο το τίμημα της ασφάλειας ίσως να μη νιώσουν ποτέ ασφαλείς – όπως στην εργασιακή ασφάλεια», δήλωσε ξεκάθαρα. «Ένας άνθρωπος μπορεί να έχει μια ψευδή αίσθηση ασφάλειας, αλλά ποτέ δεν νιώθει πραγματικά ασφαλής».

«Οπότε ακόμα και αν ο πατέρας μου νομίζει ότι έχει μια ασφαλή, σίγουρη εργασία, ποτέ δεν νιώθει πραγματικά ασφαλής;» ρώτησα.

«Σωστά», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. «Επειδή πληρώνει μόνο για τη δράση, αλλά όχι για την εσωτερική του αντίδραση. Όσο πιο σκληρά δουλεύει για την ασφάλεια ή πληρώνει το τίμημα της ασφάλειας, τόσο μεγαλώνει μέσα του η ανασφάλειά του».

«Πρέπει να είναι η ανασφάλεια η αντίδραση;» ρώτησε ο Μάικ.

«Καλή ερώτηση», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. «Όχι, μπορεί να υπάρχουν και άλλα είδη αντίδρασης. Ένας άνθρωπος μπορεί να έχει τόση πολλή ασφάλεια, που η αντίδραση να είναι η βαρεμάρα και μετά η ανησυχία. Θέλει να προχωρήσει παρακάτω, αλλά δεν το κάνει, επειδή θα χάσει την ασφάλειά του. Οπότε γι' αυτό λέω ότι ο καθένας από εμάς έχει διαφορετικές προκλήσεις και ο καθένας από εμάς είναι μοναδικός. Είμαστε μοναδικοί επειδή δεν αντιδρούμε στα πράγματα με τον ίδιο τρόπο που αντιδρούν οι άλλοι».

«Όπως κάποιοι άνθρωποι βλέπουν ένα φίδι και πανικοβάλλονται και κάποιοι άλλοι βλέπουν ένα φίδι και χαίρονται», πρόσθεσα.

«Σωστά. Είμαστε όλοι διαφορετικοί, επειδή είμαστε όλοι διαφορετικά προγραμματισμένοι», είπε ο πλούσιος μπαμπάς.

«Οπότε ποιο είναι το νόημα όλης αυτής της πνευματικής εξάσκησης;» ρώτησα.

«Η εξάσκηση είναι για να σε κάνει να σκεφτείς», είπε ο πλούσιος μπαμπάς. «Πάντα θέλω να θυμάστε ότι όλα έχουν ένα τίμημα – και

«Ο κύριος λόγος που οι άνθρωποι δυσκολεύονται οικονομικά είναι ότι έχουν περάσει χρόνια στο σχολείο, αλλά δεν έχουν μάθει τίποτα για τα χρήματα.

Το αποτέλεσμα είναι ότι οι άνθρωποι μαθαίνουν να δουλεύουν για τα χρήματα... αλλά ποτέ δεν μαθαίνουν να βάζουν τα χρήματα να δουλεύουν για αυτούς».

-Robert Kiyosaki

**Ο ΟΔΗΓΟΣ ΤΟΥ ΠΛΟΥΣΙΟΥ
ΜΠΑΜΠΑ ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΕΤΕ
ΠΛΟΥΣΙΟΙ ΘΑ...**

- Εξηγήσει γιατί το κόστισμα των πιστωτικών σας καρτών είναι μια κοντόφθαλμη, γρήγορη λύση που δεν αντιμετωπίζει το υποκείμενο πρόβλημα του κακού χρέους.
- Περιγράψει τη διαφορά μεταξύ καλού και κακού χρέους.
- Διευκρινίσει πώς η χρήση των πιστωτικών σας καρτών

για την απόκτηση στοιχείων παθητικού (υποχρεώσεων) θα σας κάνει φτωχούς.

- Δείξει γιατί η υπεύθυνη χρήση των πιστωτικών καρτών είναι ένα πρώτο βήμα προς την απόκτηση του ελέγχου του οικονομικού σας μέλλοντος.
- Σας διδάξει τη σημασία τού να βάζετε τα χρήματα να δουλεύουν για εσάς... έτσι ώστε να μην περάσετε τη ζωή σας δουλεύοντας για χρήματα.