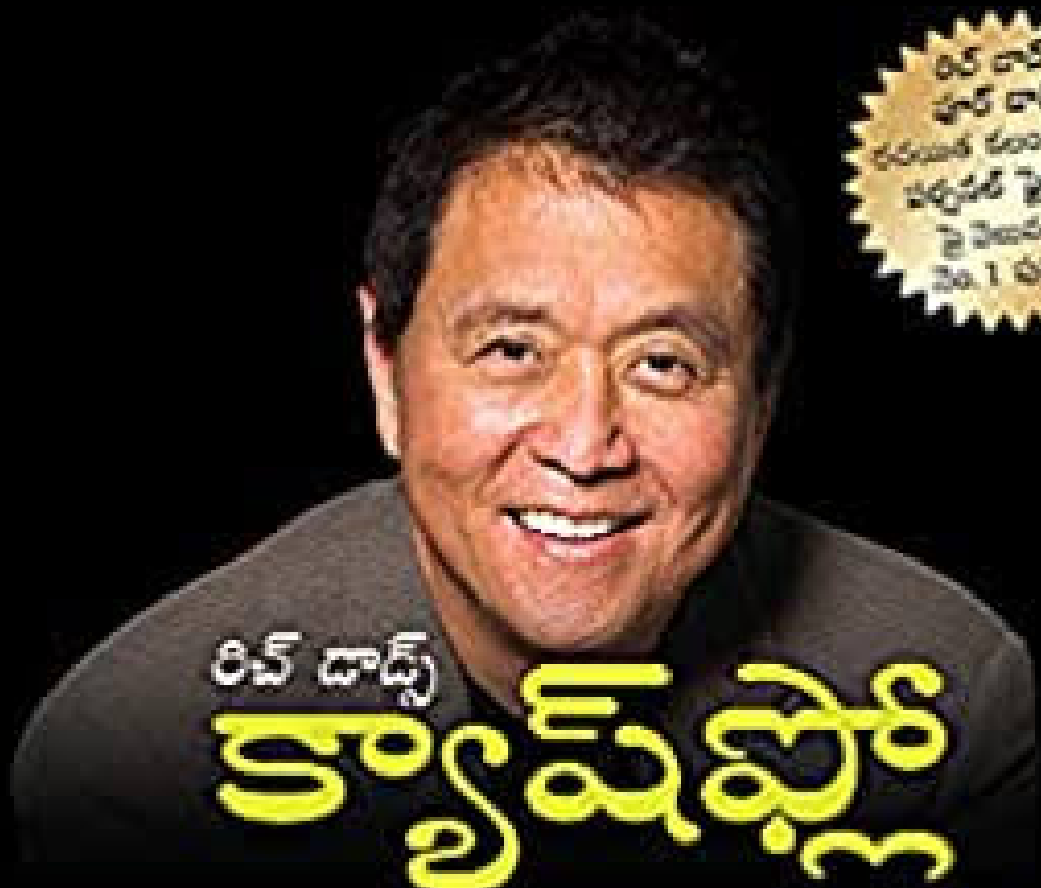


రిచ్ డాక్
ఫూర్ డాక్
అనుభవం కంటే ముందే
పల్లవంతో పైచాన్స్
పై విజయవంతం
No. 1 ఉత్పాదం



రిచ్ డాక్

క్వాంటిటీ

క్వాంటిటీ

ఆర్థిక స్వారంభ్యానికి చిక్కుచి



రాబర్ట్ టి. కియోసాకి

అంతర్జాతీయ బిస్ నెట్వర్క్ క్యాపిటల్ సియూ అనువాదం

Telugu translation of the international bestseller *Capital One*



క్యాష్‌ఫ్లో క్వాడ్రెంట్



క్యాష్‌ఫ్లో క్వాడ్రెంట్

ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి దిక్సూచి

రాబర్ట్ టి. కియోసాకి

అనువాదం

డా॥ పార్థసారథి చిరువోలు



మంజుల్ పబ్లిషింగ్ హౌస్

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as "unsold and destroyed" to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received and payment for this "stripped book."

This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, financial, or other professional advice. Laws and practices often vary from country to country, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought. The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

Copyright © 2011 by Robert T. Kiyosaki
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Visit our website at www.richdad.com

First published in India by



Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

• 2nd Floor, Usha Preet Complex,
42 Malviya Nagar, Bhopal 462003 – India

Sales and Marketing Office

• 7/32, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110002 India
Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Telugu translation of *Rich Dad's Cashflow Quadrant* by *Robert T. Kiyosaki*

This edition first published in 2021

ISBN 978-93-90924-91-2

Translation by Dr. Pardha Saradhi Chiruvolu

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

నా రిచ్‌డాడ్ తరచూ చెప్పేవారు
“ఆర్థిక స్వేచ్ఛను పొందకుండా నిజమైన
స్వాతంత్ర్యాన్ని దక్కించుకోలేరు” అని.
అలాగే మరో మాట చెప్పేవారు.
“స్వాతంత్ర్యం అనేది ఉచితంగానే లభిస్తుంది.
కానీ దానికి ఖరీదు ఉంటుంది” అని.
ఎవరైతే ఆ ధరను చెల్లించడానికి సిద్ధమవుతారో
వారికి ఈ పుస్తకం అంకితం.

సంపాదకుని మాట

కాలం మారుతోంది

1997లో 'రిచ్ డాడ్' ప్రచురితమైన సమయంతో పోలిస్తే మన ఆర్థిక రంగంలోనూ, పెట్టుబడి వాతావరణంలోనూ నేడు చాలా మార్పులు చోటు చేసుకున్నాయి. 14 ఏళ్ల క్రితం రాబర్ట్ కియోసాకి.. "మీ ఇల్లు మీకు ఆస్తి కాదు" లాంటి వ్యాఖ్యలు చేసి సాంప్రదాయవాదులను సవాలు చేశారు. పరస్పర విరుద్ధమైన ఆయన అభిప్రాయాలు అనేక విమర్శలకు, సంశయాలకు, అవమానాలకు గురయ్యాయి.

2002లో రాబర్ట్ మరో పుస్తకం "రిచ్ డాడ్ ప్రొఫెసీ"లో రాబోయే ఆర్థిక రంగ పతనాన్ని ఎదుర్కోవడానికి సిద్ధంగా ఉండాలని సూచించారు. 2006లో అమెరికాలో మధ్య తరగతి ఆదాయం కుప్పకూలుతున్న తరుణంలో రాబర్ట్ డొనాల్డ్ ట్రంప్ బృందంతో కలిశారు. అప్పుడే "వై ఉయ్ వాంట్ యూ టూ బీ రిచ్" అన్న పుస్తకం రాశారు.

రాబర్ట్ ఆర్థిక రంగానికి సంబంధించిన విద్యను అందించటానికి నిరంతరం తపిస్తారు. ఆర్థికవ్యవస్థ కుప్పకూలి మాంద్యం తరుముతున్న ప్రస్తుత కాలంలో పరిస్థితులు ప్రవక్తలా ఆయన చేసిన సూచనలను ప్రతిబింబించడమే కాదు, ఆ అంశానికి సంబంధించి తగినంత జ్ఞానాన్ని ఇస్తున్నాయి. ఒకప్పుడు ఆయనను సంశయించిన వారు ఇప్పుడు ప్రగాఢంగా ఆయన సిద్ధాంతాలను విశ్వసిస్తున్నారు.

2011లో "రిచ్ డాడ్ క్యాష్ ఫ్లో క్వార్టెంట్" రచన చేసే సమయానికి రాబర్ట్ రెండు విషయాలను స్పష్టంగా గ్రహించారు. తాను ఇచ్చిన సందేశం, బోధనలు కాల పరీక్షకు తట్టుకుని నిలబడగలిగాయి. అయితే పెట్టుబడిదారుల ప్రపంచంలో చాలా నాటకీయ మార్పులు చోటుచేసుకున్నాయి. ఈ మార్పులు ప్రభావవంతమైనవి. పెట్టుబడి రంగాన్ని కుదిపేసేవి. ఆ విషయాన్ని గమనంలోకి తీసుకున్న రాబర్ట్ ఈ పుస్తకం ఐదో విభాగం 'ఐదు స్థాయిల పెట్టుబడిదారులు'లో అదనపు అంశాలను జోడించారు.

కృతజ్ఞతలు

'రిచ్‌డాడ్ పూర్‌డాడ్' అసాధారణ విజయం ప్రపంచ వ్యాప్తంగా
కోట్లాది మంది కొత్త స్నేహితులను నాకు సంపాదించి పెట్టింది.

వారి స్నేహం, ప్రేమపూర్వకమైన సంభాషణలు, పట్టుదలతో, అభిరుచితో
రిచ్ డాడ్ సూత్రాలను తమ జీవితాలకు అన్వయించుకుని వారు
విజయం సాధించిన తీరు, అద్భుతమైన ఆ కథలు,

'రిచ్‌డాడ్ - క్యాష్ ఫ్లో క్వెస్టెంట్' (ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి దిక్సూచి) అన్న
కొత్త పుస్తకం రాయటానికి నాకు ప్రేరణ కలిగించాయి.

ఇలా నా కొత్త, పాత స్నేహితులకు-
కలలో కూడా సాధ్యం కాని విధంగా,

వారు అందిస్తున్న ప్రోత్సాహపూర్వకంగా మద్దతుకు
మనసారా కృతజ్ఞతలు చెబుతున్నాను.

విషయ సూచిక

పరిచయం

మీరు ఏ విభాగానికి చెందినవారో తెలుసుకోండి 1

మొదటి భాగం : క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్

మొదటి అధ్యాయం : నువ్వెందుకు ఉద్యోగం సంపాదించుకోవు? 11

రెండో అధ్యాయం : భిన్న వ్యక్తులు - వేర్వేరు విభాగాలు 25

మూడో అధ్యాయం : జనం ఆర్థిక స్వేచ్ఛ కంటే భద్రతనే ఎందుకు ఎక్కువ కోరుకుంటారు? 57

నాలుగో అధ్యాయం : మూడు రకాల వ్యాపార వ్యవస్థలు 79

ఐదో అధ్యాయం : ఐదు స్థాయిల పెట్టుబడిదారులు 91

ఆరో అధ్యాయం : డబ్బుని మీరు కళ్లతో చూడలేరు మనసుతో స్పష్టంగా చూడగలరు 115

రెండో భాగం : మీలో అత్యుత్తమ వ్యక్తిని వెలికి తీయటం ఎలా?

ఏడో అధ్యాయం : మీరేం కాదలుచుకున్నారో అది అవ్వండి 143

ఎనిమిదో అధ్యాయం : నేనెలా ధనికుణ్ణి అవుతాను? 159

తొమ్మిదో అధ్యాయం : బ్యాంక్‌వి కా.. బ్యాంకర్‌వి కాకు ధనికులు సంపద సృష్టిస్తారు 181

మూడో భాగం	: 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో రాణించడం ఎలా?	
10వ అధ్యాయం	: పరిగెత్తటానికి ముందు నడక నేర్వాలి	211
11వ అధ్యాయం	: త్వరితగతిన ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం పొందేందుకు ఏడు అడుగులు మొదటి అడుగు : మీ వ్యక్తిగత వ్యవహారాలపైన దృష్టిపెట్టవలసిన సమయమిది	227
12వ అధ్యాయం	: రెండో అడుగు : మీ నగదు కదలికపైన పట్టు పెంచుకోండి	231
13వ అధ్యాయం	: మూడో అడుగు : రిస్క్‌కి, రిస్కీకి మధ్య తేడాను అర్థం చేసుకోండి	239
14వ అధ్యాయం	: నాలుగో అడుగు : మీరేతరహా పెట్టుబడిదారు కాదలుచుకున్నారు?	243
15వ అధ్యాయం	: ఐదో అడుగు : మార్గదర్శకులను ఎంపిక చేసుకోండి	251
16వ అధ్యాయం	: ఆరో అడుగు : నిరాశలను మీ బలంగా మలుచుకోండి	261
17వ అధ్యాయం	: ఏడో అడుగు : పరిపూర్ణ విశ్వాసంతో రంగంలోకి దిగండి	267
18వ అధ్యాయం	: సారాంశం	273

ముందుమాట

మీ జీవిత గమ్యమేమిటి?

“నువ్వు పెద్దయ్యాక ఏమవుదామనుకుంటున్నావు?”- చిన్నప్పుడు మనలో చాలా మంది ఎదుర్కొన్న ప్రశ్న ఇది.

నాకు బాల్యంలో చాలా ఆసక్తులుండేవి. మెరైన్ బయాలజిస్ట్, మెరైన్ కార్పస్ ఆఫీసర్, షిప్ ఆఫీసర్, పైలెట్, ఆస్ట్రోనాట్, ఫుట్బాల్ ప్లేయర్... ఇలా ఉత్తేజకరమైనవి, పలుకుతుంటే ఉత్సాహం కలిగే ఎన్నో వృత్తుల్లో ప్రవేశించాలనుకునేవాడిని.

ఇందులో మెరైన్ కార్పస్ ఆఫీసర్, షిప్ ఆఫీసర్, పైలెట్ వృత్తుల్లోకి ప్రవేశించి నేను అనుకున్నది సాధించగలిగాను. నాకు టీచర్, ఎకౌంటెంట్, రైటర్ వృత్తులంటే విసుగు. బదులంటే నాకు ఇష్టం లేదు. అందుకే టీచర్ను కావాలనుకోలేదు. ఇంగ్లీషు పరీక్షలో రెండు సార్లు తప్పాను. దీనివల్ల రచయితనీ కావాలనుకోలేదు. జమాఖర్చుల ఖాతా (ఎకౌంట్స్) పట్ల ఉన్న అనాసక్తి ఎంబీఏ కోర్సును మధ్యలో వదిలేలా చేసింది.

అయితే-

చిత్రంగా కొన్నేళ్ల తర్వాత నాకు అయిష్టమైన పనులెన్నింటినో తలకెత్తుకోవలసి వచ్చింది. స్కూల్ పైన విముఖత ఉన్నా, ఇప్పుడు నేను పెద్ద విద్యాసంస్థను నిర్వహిస్తున్నాను. అలాగే ప్రపంచ వ్యాప్తంగా పర్యటనలు చేస్తూ ప్రసంగాలు చేస్తున్నాను. ఇంగ్లీషులో రెండు సార్లు తప్పి, రాయడం పట్ల అంతగా ఇష్టం లేని వ్యక్తిని, ఇప్పుడిలా రచయితగా పేరు ప్రఖ్యాతులు సంపాదించాను. నా పుస్తకం “రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్” ఏడేళ్లకు పైగా న్యూయార్క్ టైమ్స్ బెస్ట్ సెల్లర్ లిస్ట్లో ఒకటిగా నిలిచింది. అంతే కాదు అమెరికాలో అత్యధికంగా అమ్ముడవుతున్న మూడు పుస్తకాల్లో ఒకటిగా పేరు తెచ్చుకుంది. ఆ మిగతా రెండు పుస్తకాలు ‘ది జాయ్ ఆఫ్ సెక్స్’, ‘ది రోడ్ లెస్ ట్రావెల్ డ్’ ఇవన్నీ ఇలా అంటే ఇంకా విచిత్రమైన సంగతి ఏమిటంటే రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్, క్యాష్ ఫ్లో బోర్డ్ గేమ్లు ఎకౌంట్స్కు సంబంధించిన ప్రామాణిక పుస్తకాలు, గేమ్స్ గా పేరు తెచ్చుకున్నాయి.

దీన్నిబట్టి ఎవరినైనా “మీ జీవిత ధ్యేయమేమిటి?” అని ప్రశ్నించటం ఎంత అసంబద్ధమో అర్థం చేసుకోవచ్చు. వియత్నాం మత గురువు థిక్ నాట్ హాస్ చెప్పిన మాటను ఇక్కడ గుర్తుచేసుకోవాలి. ‘నీ గమనమే నీ గమ్యం’ అంటారాయన. వివరంగా చెప్పాలంటే - జీవితంలో నువ్వు ప్రయాణించవలసిన మార్గాన్ని గుర్తించడమే నీ గమ్యం. నువ్వు చేపట్టే వృత్తి, నీ సంపాదన, పేరు ప్రఖ్యాతలు, గెలుపు ఓటములు ఇవేమీ కావు. ఈ భూమ్మీద ఏం లక్ష్యం సాధించటానికి ప్రాణం పోసుకున్నావో గ్రహించగలగాలి. **నువ్వు పుట్టటం జీవితం నీకిచ్చిన బహుమతి - మరి జీవితానికి నువ్వేం తిరిగి బహుమతిగా ఇవ్వదలిచావు? దీని గురించి లోతుగా ఆలోచించాలి.**

నా విషయానికి వస్తే చదువుకోవటమనేది నా మార్గం కాదు. మిలట్రీ పాఠశాలలో నాలుగేళ్ల పాటు షిప్స్ ఆఫీసరుగా శిక్షణ పొందాను. స్టాండర్డ్ ఆయిల్ సంస్థలో ఆయిల్ ట్యాంకర్ల పనిలో కొనసాగితే నా జీవిత ధ్యేయాన్ని ఏ మాత్రం అందుకోలేకపోయే వాడిని. మెరైన్స్ లో కొనసాగినా, విమానాల్లో ఫైలెట్ గా ఉన్నా కూడా అంతే అంతర్జాతీయంగా పేరు తెచ్చుకున్న రచయిత కాకపోయేవాడిని. ఓఫ్రావిన్ డ్రే షోల్లో ముఖ్య అతిథిగా కనిపించేవాడిని కాను. డౌనాల్డ్ ట్రంప్ తో కలిసి పుస్తకం రాయడం, పేరొందిన విద్యాసంస్థ ఏర్పాటు చేసి పెట్టుబడులు, వ్యాపార రంగంలో మూల సూత్రాలు బోధించేందుకు, ప్రపంచ వ్యాప్తంగా పర్యటించటం ఇవేమీ సాధ్యమయ్యేవి కావు.

మీ మార్గాన్ని కనుగొనటం ఎలా?

ఈ ‘క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్’ పుస్తకం మీ జీవిత గమ్యానికి చేరుకోవటమెలాగో నేర్పుతుంది. బడికెళ్లి చదువుకో, మంచి ఉద్యోగం సాధించుకో అంటూ పెద్దవాళ్లు చిన్నప్పటి నుంచి మన మెదళ్లను ప్రోగ్రామ్ చేస్తారు. నిజానికి స్కూలు అనేది ‘ఇ’ (ఉద్యోగం) లేదా ‘ఎస్’ (స్వయం ఉపాధి) విభాగంలో స్థానాన్ని వెతుక్కోవటానికి మాత్రమే ఉపకరిస్తుంది తప్ప, మీ జీవిత గమ్యాన్ని చేరుకోవటానికి ఎంత మాత్రం కాదు.

చిన్నప్పుడే కొంత మంది వ్యక్తులు తమ లక్ష్యాన్ని కనుగొనగలుగుతారు. తాము డాక్టర్ గానో, లాయర్ గానో, సంగీత కళాకారునిగానో, గోల్ఫర్ గానో, నటునిగానో తయారు కావాలన్న సంకల్పంతో ఎదుగుతారు. కొందరు చిన్నారుల్లోనయితే అసాధారణ ప్రజ్ఞ ఉంటుంది. అయితే ఇవన్నీ వృత్తులే తప్ప, జీవిత గమ్యాలు కానవసరం లేదు.

నా దగ్గర మంత్రదండం లేదు

నా దగ్గర మంత్రదండం అనేది ఉంటే దాని సాయంతో కచ్చితంగా మీ జీవిత గమ్యాన్ని కనుగొనటానికి దారి చూపెట్టేవాడిని. కానీ అలాంటి శక్తులేమీ నా దగ్గర లేవు. నేను చేయగలిగిందల్లా నేనేం చేశానో మీకు చెప్పటమే. మనసు మాటని (ఇంట్యూషన్) విని,

నా బుద్ధిని నమ్మి, నిర్భయంగా తెగించి అడుగు వేశాను. ఉదాహరణకు 1973లో యుద్ధం నుంచి తిరిగి వచ్చిన తర్వాత నా పూర్ డాడ్ బడికెళ్లి చదువు కొనసాగించి డిగ్రీ పొంది ప్రభుత్వోద్యోగిగా పని చేయమని చెప్పినప్పుడు నా మెదడు మొద్దుబారింది. గుండె బరువెక్కింది. “ఎంత మాత్రం కుదరదు” అని ధైర్యంగా చెప్పేశాను.

స్టాండర్డ్ ఆయిల్లోనో, ఎయిర్లైన్స్లోనో పాత ఉద్యోగంలో కుదురుకోమని చెప్పినప్పుడు అలాగే, సైలర్గానూ, పైలట్గానూ మంచి వేతనం వచ్చే అవకాశం ఉన్నా, మనసు మాట విని వాటిల్లో స్థిరపడటానికి తిరస్కరించాను.

1973 నాటికి, 26 ఏళ్ల వయసు వచ్చేసరికి నా తల్లిదండ్రులు కోరినట్టే చదువు పూర్తి చేసుకుని, డిగ్రీ సాధించి నా చేతిలో షిప్ ఆఫీసర్ లైసెన్స్, పైలెట్ లైసెన్స్ సొంతం చేసుకొన్నాను. వచ్చిన ఇబ్బందేమిటంటే, ఈ రెండు వృత్తులే తప్ప నా జీవిత గమ్యాలు కావు.

చదువు అనేది నిరంతరం కొనసాగవలసిన ప్రక్రియ అని అప్పటికే గ్రహించగలిగాను. షిప్ ఆఫీసర్ కావటానికి అవసరమైన విద్య నేర్చుకున్నాను. విమానయానం కోసం రెండేళ్ల పాటు నేవీ ఫైట్ స్కూళ్లో విద్యాభ్యాసం చేశాను. ఆ తర్వాత కొనసాగించవలసిన చదువు విషయంలో కొత్తగా ఆలోచించటం మొదలు పెట్టాను. నాలో కొత్త ఊహలు చోటుచేసుకున్నాయి. అప్పటి వరకు సాంప్రదాయ చదువులు నాకు ఉపయోగపడ్డాయి. కొన్ని వృత్తుల్లో రాణించాను. నేనేం చేయకూడదో దీనివల్ల తెలుసుకోగలిగాను గానీ, ఏం చేయాలో మాత్రం స్పష్టంగా గుర్తించలేక పోయాను. దీనితో కలవరపాటుకు లోనయ్యాను.

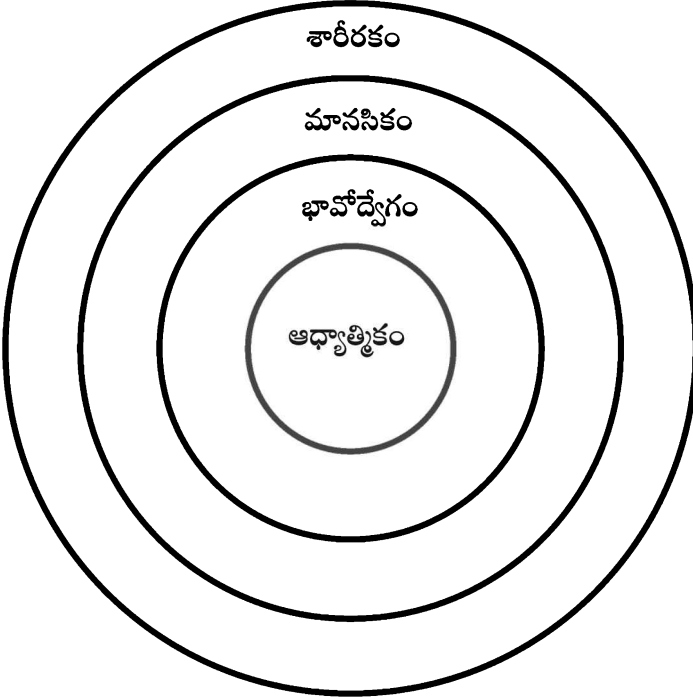
కొత్త వృత్తుల్లో రాణించాలనుకుంటే ఒకటే దారి. వైద్యుడు కాదలుచుకుంటే మెడికల్ కాలేజీకి వెళ్లటం, న్యాయవాది కావాలనుకుంటే లా కాలేజీకి వెళ్లటం, ఇంకో ప్రొఫెషనల్ డిగ్రీ పొందేందుకు మరో కాలేజీకి వెళ్లడం. అయితే దాని వెలుపల వేరే ప్రపంచం ఉంది. నా ఆలోచనలు క్రమంగా ఈ అంశం గురించి ఆలోచించసాగాయి.

సరికొత్త చదువు

1973లో హవాయిలో మెరైన్ కార్పొరేషన్‌లో చివరి సంవత్సరం కోర్సులో ఉన్నాను. అప్పుడు రిచ్‌డాడ్ మార్గాన్ని అనుసరించాలని గట్టిగా నిర్ణయించుకున్నాను. మెరైన్స్‌లో ఉన్నప్పుడే వారాంతంలో రియల్ ఎస్టేట్ కోర్సులకు బిజినెస్ కోర్సులకి దరఖాస్తు చేశాను. 'బి' (వ్యాపారం), 'ఐ' (పెట్టుబడిదారు) విభాగంలో రాణించాలని సిద్ధం కాసాగాను.

అదే సమయంలో ఒక స్నేహితుని సలహాపైన నన్ను నేను తెలుసుకునేందుకు వ్యక్తిత్వవికాసం శిక్షణలో చేరాను. గ్రేడుల కోసం గానీ, క్రెడిట్‌ల కోసం గానీ నేను ఇందులో చేరలేదు. నిజం చెప్పాలంటే రియల్ ఎస్టేట్ కోర్సు ద్వారా నాకెలాంటి ప్రయోజనం కలుగుతుందో అవగాహన లేదు. నేను రాణించగల రంగం ఏదో తెలుసుకోవాలనేదే నా ప్రయత్నం.

వ్యక్తిత్వవికాసశిక్షణలో వారాంతంలో ఒక చార్టు మీద ఈ కింద బొమ్మ గీసి చూపించారు.



“ఈ చిత్రం ద్వారా అర్థమయ్యే విషయమేమిటంటే-

మనం సంపూర్ణంగా ఎదగటానికి మానసిక, శారీరక..

ఆధ్యాత్మిక, భావోద్వేగపరమైన విద్య అవసరం”-

అంటూ శిక్షకురాలు వివరించింది.

ఆమె చెప్పిన దాన్ని బట్టి నాకు అర్థమైందేమిటంటే, సాంప్రదాయ చదువులు కేవలం మానసికంగా ఎదగటానికి మాత్రమే దోహదం చేస్తాయి. జీవితం పట్ల పరిపూర్ణమైన అవగాహన పెంచవు. అందుకే చాలా మంది చదువుల్లో మంచి మార్కులతో ఉత్తీర్ణులు కాగలుగుతారుగానీ, జీవితంలో అందులోనూ డబ్బు సంపాదన అన్న విషయంలో విజయం సాధించలేరు.

ఈ కోర్సులో ముందుకెడుతున్న కొద్దీ నేనెందుకు సాధారణ చదువుపట్ల విముఖత ప్రదర్శించేవాడినో అర్థమైంది. నాకు నేర్చుకోవటం అంటే అమితమైన ఇష్టం. అదే సమయంలో స్పూర్ణ చదువుపైన అయిష్టం.

సాంప్రదాయకమైన చదువు - “ఎ” గ్రేడు తెచ్చుకునే విద్యార్థులకు తగినది కానీ, నాకు కాదు. అది నా ఉత్సాహాన్ని అణగదొక్కుతోంది. భయపెడుతోంది. పరీక్షల్లో ఉత్తీర్ణుణ్ణి కాలేనేమోనన్న ఆందోళన కలిగిస్తోంది. ఇంత చదువు చదివి, చివరకు ఉద్యోగం తెచ్చుకోగలనా లేదా అని బెంబేలెత్తేలా చేస్తోంది. నన్ను ఒక ఉద్యోగిగా ‘ఇ’ లేదా ‘ఎస్’ విభాగాల్లో నెట్టాలని చూస్తోంది. నేను కంటున్న కల వ్యాపారవేత్తగా ‘బి’ లేదా ‘ఐ’ విభాగాల్లో రాణించాలని. అందుకే కాబోలు చాలా మంది వ్యాపారవేత్తలు తమ విద్యాభ్యాసాన్ని అసంపూర్ణంగా ముగించారు. జనరల్ ఎలక్ట్రికల్ వ్యవస్థాపకుడు థామస్ ఎడిసన్, ఫోర్డ్ మోటారు కంపెనీ అధినేత హెన్రీ ఫోర్డ్, యాపిల్ వ్యవస్థాపకుడు స్టీవ్ జాబ్స్, మైక్రోసాఫ్ట్ వ్యవస్థాపకుడు బిల్ గేట్స్, డిస్నీల్యాండ్ వ్యవస్థాపకుడు వాల్ట్ డిస్నీ, ఫేస్ బుక్ వ్యవస్థాపకుడు మార్క్ జుకెర్బెర్గ్ వీళ్లంతా ఈ కోవలో వారే.

వ్యక్తిత్వవికాస శిక్షణలో భాగంగా శిక్షకురాలు నాలుగు రకాలయిన విద్యల గురించి విడమరించి చెబుతున్న కొద్దీ నేనెంత దుర్భరమైన వాతావరణంలో ఇంత కాలం చదువుల కోసం సమయం వృథా చేశానో అర్థమైంది. మిలటరీ అకాడమీలో నాలుగేళ్లు, మెరైన్ పైలెట్ గా ఐదేళ్లు శిక్షణలో మానసికంగా, శారీరకంగా దృఢంగా తయారయ్యాను. మెరైన్ పైలెట్ గా భావోద్వేగపరంగా, ఆధ్యాత్మికపరంగా కూడా శక్తివంతునిగా ఉండేవాడిని. నాలో స్త్రీ పార్శ్వం, సున్నితత్వం అంతగా ఉండేది కాదు. నేను పొందిన శిక్షణ ఎలాంటిదంటే ఎంత ఒత్తిడి వాతావరణంలోనైనా ప్రశాంతంగా ఉండగలను. శత్రువును తుదముట్టించగలను. ఇది భావోద్వేగాల నియంత్రణకు సంబంధించిన విషయం. ఆధ్యాత్మిక విషయానికొస్తే నేను దేశం కోసం ప్రాణాలు అర్పించటానికైనా సిద్ధపడగలను.

మీరు టామ్ క్రూయిజ్ నటించిన ‘టాప్ గన్’ సినిమా చూస్తే, కండలు తిరిగిన మిలటరీ పైలెట్లు ధైర్య సాహసాలు ప్రదర్శించటం గురించి మీకు అర్థమవుతుంది.

నాకు ఆ ప్రపంచం అంటే ఎంత ఇష్టం. పిరికిపందలకు అందులో స్థానం లేదు. పోరాటయోధులకు నిలయమైన ఆ రంగంలో నాకు నిజమైన సామర్థ్యం ఉంది.

వ్యక్తిత్వ వికాస శిక్షణలో ఉన్నప్పుడు మానసికంగా కదిలిపోతూ భావోద్వేగాలను నియంత్రించుకోలేకపోయే వాడిని. తెలియకుండానే దుఃఖం తన్నుకొచ్చేది. గుండెలు అవిసిపోయేలా ఏద్యేవాడిని. బాధను తట్టుకోలేక పక్కనున్న వ్యక్తిని ఓసారి గాఢంగా కౌగిలించుకున్నాను. అంతకు ముందు ఎప్పుడూ పరాయి మగాడితో ఇలా ప్రవర్తించలేదు. ఆఖరికి సొంత తండ్రిని కూడా ఎప్పుడూ కౌగిలించుకోలేదు.

ప్రతి ఆదివారం రాత్రి వ్యక్తిత్వవికాస శిక్షణ తరగతులు ముగించి ఇంటికి వెళ్లేటప్పుడు మనసు భారంగా ఉండేది. అక్కడి వాతావరణం నాకు అంతగా నచ్చింది. సరదాగా, సున్నితంగా, ప్రేమాస్పదంగా ఉండే అలాంటి వాతావరణం నుంచి విమానంలో రోజు అహంకారపూరితులైన మెరైన్ పైలెట్ల మధ్య గడపటం కష్టంగా అనిపించేది.

ఆ వారాంతపు సెమినార్ తర్వాత, మార్పు వైపు అడుగులు వేయవలసిన సమయం వచ్చిందన్న గ్రహింపు కలిగింది. అయితే ఇన్నాళ్లు మిలటరీ అకాడమీలోనూ, ప్లయిట్ స్కూళ్లలో నేను పొందిన శిక్షణ వల్ల నేను సున్నితంగా మారటం కష్టమన్న సంగతి నాకు తెలుసు. ఆ తర్వాత మరెప్పుడూ గ్రేడులు, డిగ్రీలు, ప్రమోషన్ల కోసం చదువు వైపు నేను మళ్లలేదు. కేవలం కొత్త విషయం నేర్చుకోవటం వైపు దృష్టి పెట్టి విద్య కొనసాగించాను. జీవితపర్యంతం అదే నా దృక్పథంగా మారింది.

హైస్కూలు, కాలేజీల నుంచి పొందే డిగ్రీలు, గ్రాడ్యుయేషన్, పోస్టు గ్రాడ్యుయేషన్ సర్టిఫికెట్లు మీకు గుర్తింపును, గౌరవాన్ని తెచ్చి పెడతాయన్నది కాదనలేని వాస్తవం. మెరైన్ పైలెట్ల గుండెల మీద మెరిసే మెడల్స్, రిబ్బన్ల మాదిరిగా విద్యాధికుల్లో గౌరవ మర్యాదలు పెంపొందించేవి ఈ డిగ్రీలే. వీళ్ల దృష్టిలో స్కూలు చదువు పూర్తి చేయని వారు అసమర్థులు, చేతగాని వాళ్లు. మాస్టర్స్ డిగ్రీ చదివిన వాళ్లు, కేవలం డిగ్రీ చదివిన వాళ్లను చులకనగా చూస్తారు. అలాగే డాక్టరేట్ చేసిన వాళ్లు డిగ్రీ మాత్రమే చదివిన వాళ్లని చిన్న చూపు చూస్తారు. ఏది ఏమైతేనేం 26 ఏళ్ల వయసులో ఇలాంటి డిగ్రీ చదువుల ప్రపంచం నుంచి నేను దూరంగా జరిగాను.

(సంపాదకుని మాట: 2009లో రాబర్ట్ కియోసాకి లిమా, ప్రసిద్ధ శాన్ ఇగ్నాషియా డి లయోలా సంస్థ నుంచి వ్యాపారరంగంలో గౌరవ డాక్టరేట్ లభించింది. ఆయనతో పాటు స్పెయిన్ మాజీ అధ్యక్షుడు, కొందరు రాజకీయ ప్రముఖులు ఈ గౌరవాన్ని పొందారు.)

నా మార్గాన్వేషణ

డిగ్రీలు సంపాదించిపెట్టని ఈ చదువుల వెనుక నేనెందుకు పడ్డానని మీలో కొంత మందికి సందేహం కలగొచ్చు.

ఇందుకు కారణం మొదటి సెమినార్, నాలో నేర్చుకోవాలన్న జిజ్ఞాసను అధికం చేసింది. అది పూర్తికాగానే సెమినార్ జంకీగా తయారయ్యాను. ఒక దాని వెంట మరొకటిగా అనేక సెమినార్లకు హాజరవుతూ వచ్చాను. నా శరీరానికి, మనసుకు, ఆత్మకు, భావోద్వేగాలకు నడుమ సంబంధాలను తెలుసుకునే ప్రయత్నాన్ని కొనసాగించాను.

ఈ చదువు కొనసాగించిన కొద్దీ సాంప్రదాయ విద్యావిధానంపైన నాలో అనేక ప్రశ్నలు మొదలయ్యాయి.

- దేనికి కొంత మంది చిన్నారులు పాఠశాలలను ద్వేషిస్తారు?
- మరి కొంత మంది ఎందుకు ఉత్సాహం చూపుతారు?
- విద్యావంతులు నిజ జీవితంలో ఎందుకు రాణించలేకపోతున్నారు?
- పాఠశాల చదువు నిజంగా విద్యార్థులను జీవితాన్ని ఎదుర్కోవటానికి సంసిద్ధం చేస్తోందా?
- నేనెందుకు బదులను ద్వేషిస్తున్నాను? అదే సమయంలో నేర్చుకోవటంపైన ఆసక్తి చూపిస్తున్నాను?
- ఎక్కువ మంది పాఠశాల ఉపాధ్యాయులు పేదరికంలో మగ్గిపోవటానికి కారణమేమిటి?
- స్కూళ్లలో డబ్బు సంపాదన గురించి బోధించరెందుకని?

ఈ ప్రశ్నలు నాలుగోడల మధ్య సాగే సాంప్రదాయ చదువులకు భిన్నమైన విద్య వైపు నన్ను నడిపాయి. దీని లోతుపాతులు తెలుసుకుంటున్న కొద్దీ, చదువు చెప్పే స్కూళ్లు హెచ్చుమంది విద్యార్థుల ప్రయోజనాలను నెరవేర్చటం లేదన్న విషయం అర్థమవుతూ వచ్చింది. ఆఖరికి 'ఎ'గ్రేడు సాధించే వాళ్ల విషయంలోనూ ఇదే అభిప్రాయం నాకు కలిగింది. నాలో ఉత్సుకత మరింత పెరిగింది. ఆత్మగతమైంది. దీంతో నేను విద్యారంగంలో వ్యాపారవేత్తను కాగలిగాను. ఇదే ఉత్సుకత లేకపోతే నేను రచయితను కాలేకపోయేవాడిని. అర్థికరంగంలో ఆనుపానులు నేర్పే ఎడ్యుకేషన్ గేమ్స్ రూపకర్తనూ కాలేకపోయేవాడిని. నా ఆధ్యాత్మిక మార్గం ఈ మార్గాన్ని నాకు ప్రబోధించింది.

మన జీవితాలకు మార్గాన్ని చూపేది బుద్ధి కాదు. అది హృదయగతంగా జనిస్తుంది.

సాంప్రదాయ చదువుల్లో జీవన మార్గం దొరకదని చెప్పటం నా ఉద్దేశం కాదు. చాలా మందికి దొరకచ్చు కూడా. నా విషయంలో అది సాధ్యం కాలేదు.

మార్గాన్ని ఎంచుకోవటం దేనికి?

మనలో చాలా మంది విపరీతంగా డబ్బు సంపాదిస్తారు. దానికి కారణమైన పనిని ద్వేషిస్తారు. కొందరు డబ్బు సంపాదించలేరు. పనినీ అసహ్యించుకుంటారు. మరికొందరు డబ్బుకోసమే పని చేస్తారు.

నా స్నేహితుడొకడు ఉండేవాడు. మర్చెంట్ మెరైన్ అకాడమీలో శిక్షణ పొందుతూ జీవితమంతా సముద్రయానం చేయవలసి రావటం అతనికి నచ్చలేదు. ఒక రోజున దానిలో నుంచి బయటపడ్డాడు. 'లా' స్కూలులో చదివి ప్రయివేటు ప్రాక్టీసు ఆరంభించాడు. ('ఎస్' విభాగంలోకి వస్తాడతను) విపరీతంగా డబ్బు సంపాదించాడు. అదేంటోగానీ 50 ఏళ్లు నిండకుండానే కన్నుమూశాడు. లాయర్‌గా విజయవంతమయ్యాడు గానీ అతనిలో ఏదో అసంతృప్తి ఉండేది. 26 ఏళ్ల వయసు వచ్చే నాటికే అతనికి నాలా రెండు డిగ్రీలు చేతిలో ఉన్నాయి. లాయర్ వృత్తి అంటే ఆసక్తి లేకపోయినా, భార్య, పిల్లలు, కుటుంబపోషణ, అప్పులు, బిల్లులు చెల్లించవలసి రావటం, వీటన్నింటి వల్ల అతను ఇందులోనే కొనసాగాడు.

అతను చనిపోవడానికి ఏడాది ముందు న్యూయార్క్‌లో మా పాత స్నేహితుల సమావేశం సందర్భంగా మేం కలవటం తటస్థించింది. మనిషి ఏదో కోల్పోయినట్టుగా, దిగాలుగా కనిపించాడు.

“నేను చేస్తున్న పని చికాకెత్తిస్తోంది. ఎవరి దగ్గర పనిచేస్తున్నానో వారిని అసహ్యించుకుంటున్నాను. ఏదో నీబోటి డబ్బున్న వాళ్ల వెనక నిలబడగలుగుతున్నాను తప్ప నాకు దీనివల్ల ఒరుగుతున్నదేమీ లేదు” అన్నాడు నిర్వేదంగా.

“మరేదైనా చేయవచ్చుగా?” సలహా ఇచ్చే ప్రయత్నం చేశాను.

“ఈ పని చేయకుండా ఆపటం సాధ్యం కాదు. మా పెద్దమ్మాయి కాలేజీలో చేరుతోంది. ఖర్చులవీ దండిగా ఉన్నాయి” అన్నాడు.

ఆ అమ్మాయి గ్రాడ్యుయేషన్ కాక మునుపే మా వాడు ఈ లోకం విడిచి పెట్టాడు.

వృత్తిపరమైన శిక్షణవల్ల అతను బాగానే డబ్బును గడించాడు. కాని భావోద్వేగాల పరంగా అతను అసహనాన్ని, కోపాన్ని నియంత్రించుకోలేకపోయేవాడు. ఆధ్యాత్మికంగా ముందుగానే మరణించాడు. ఆ తర్వాత అతని శరీరం కూడా ఇదే దారి పట్టింది అనుకుంటాను నేను.

ఈ ఉదాహరణ తీవ్రమైనదే కావచ్చు. నా స్నేహితుడిలా అందరూ తాము చేస్తున్న వృత్తిని అంతగా ద్వేషించకపోవచ్చు. కానీ తామే చేస్తున్న పని నచ్చక, అందులో నుంచి బయట పడే మార్గం తెలియక, నలిగిపోయే వాళ్లెందరో మన మధ్య ఉంటారనేది వాస్తవం.

సాంప్రదాయ విద్యావిధానంలో నేను గుర్తించిన ప్రధాన లోపం ఇదే. లక్షలాది మంది తమ చదువులు పూర్తయ్యాక అంతగా నచ్చని ఉద్యోగాల్లో మగ్గిపోతారు. జీవితంలో తామేదో కోల్పోయామన్న భావన వారిని నిరంతరం వెన్నాడుతుంటుంది. ఆర్థికంగా తమ అవసరాలు తీరేందుకు డబ్బు సంపాదిస్తూ అందులో నుంచి బయటపడలేక సతమతమవుతారు. వారిలో ఇంకా డబ్బు సంపాదించాలన్న ఆశ ఉంటుంది. అదెలాగో అన్న విషయం మాత్రం వారికి అర్థం కాదు.

ఆర్థిక విద్య లేకపోవటం వల్లనే చాలా మంది జీవితాంతం 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగాల్లో ఉండిపోతారు. కొత్త ప్రొఫెషన్స్ గురించో, లేదా ఉన్నదానిలో వేతనం పెరగటం గురించో ఆలోచిస్తారు తప్ప 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల గురించి వీరికి తట్టదు, తెలియదు కూడా.

నేనెందుకు బోధకుడినయ్యాను?

'బి' విభాగాన్ని ఎంచుకున్న నేను టీచర్ ను ఎందుకు కావలసి వచ్చింది? ఇతరులకు ఆర్థిక విద్య (ఫైనాన్షియల్ ఎడ్యుకేషన్)ను బోధించాలన్న ఆశయమే నన్ను బోధకుడిని చేసింది. నేర్చుకోవాలన్న అభిలాష ఉంటే చాలు, ఎవరైనా దీనిని అభ్యసించవచ్చు. చదువుల్లో గ్రేడులతో ఏ మాత్రం సంబంధం లేదు.

క్యాష్ ఫ్లో గేమ్ తో రిచ్ డాడ్ కంపెనీని ప్రారంభించాను. ఇందులో అనుభవజ్ఞులైన ఉపాధ్యాయునితో ఎంత మాత్రం పనిలేదు. జనం ఒకరికొకరు నేర్పే సులభతరమైన విద్య ఇది. ఈ క్యాష్ ఫ్లో గేమ్ 16 భాషల్లో కోట్లాది మందికి చేరి వారికి ప్రయోజనాన్ని కలగజేస్తోంది.

ప్రస్తుతం రిచ్ డాడ్ కంపెనీ ప్రజలకు ఆర్థిక విద్య నేర్పేందుకు రకరకాల కోర్సులను నిర్వహిస్తోంది. 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల్లో మగ్గిపోతున్న వారు, తమ జీవితాలను 'బి', 'ఐ' విభాగాల వైపు మళ్లించటమెలా అన్నదే ఇందులో మూల సూత్రం. అందరూ అందులో విజయం సాధించగలుగుతారా అని ప్రశ్న వేస్తే 'అవును' అని కచ్చితంగా సమాధానం ఇవ్వలేం. వారు మార్పును కోరుకుంటే కచ్చితంగా ఈ శిక్షణ అందుకు అవసరమైన మార్గదర్శకత్వాన్ని, అవగాహనను కలిగిస్తుంది అని మాత్రం నేను ధీమాగా చెప్పగలను.

మార్పు అంత సులభం కాదు

‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల నుంచి మిగతా రెండింటికి మారటం అనేది నా విషయంలో అంత సులభంగా సిద్ధించలేదు. బాగా విద్యావంతులై, ఉన్నతోద్యోగాల్లో స్థిరపడి, ‘ఇ’ విభాగంలో రాణించే కుటుంబం నుంచి వచ్చిన వాడిని. మంచి చదువు, ఉద్యోగం, సంపాదన, ఆర్థిక భద్రత, పెన్షన్, ఇతర సదుపాయాల గురించి ఆలోచించే సాంప్రదాయం పుట్టినప్పటి నుంచి నాలో జీర్ణించుకుపోయింది. అందులో నుంచి బయటపడి కొత్త మార్గాన్ని ఎంచుకుని వ్యాపారవేత్తగా పెట్టుబడిదారునిగా మారాలనుకున్నప్పుడు మార్పు కష్టమైంది. పెద్దవాళ్ల నుంచి ప్రతిబంధకాలు, ప్రశ్నలు అనేకం నాకు ఎదురయ్యాయి. అందులో కొన్ని

- నీకు ఉద్యోగం అంటూ ఒకటి ఉండాలిగా?
- ఎక్కువ రిస్క్ తీసుకుంటున్నావేమో ఆలోచించు
- ఒక వేళ ఇందులో నువ్వు విఫలమయితే..?
- హాయిగా యూనివర్సిటీకి పోయి మాస్టర్ డిగ్రీ చెయ్యి
- డాక్టర్లు బాగా డబ్బు సంపాదిస్తున్నారు. అదేమైనా చేయగలవేమో ఆలోచించు
- ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించాలనుకోవటం దురాశ, అది తప్పు...
- నీకు డబ్బు సంపాదన అనేది అంత ముఖ్యమైన అవసరమా?
- డబ్బు నిన్ను సంతోషానికి దూరం చేస్తుంది.
- నీ అవసరాలకు తగినంత మాత్రమే సంపాదించు
- నీ కలల ప్రపంచంలో మగ్గి డబ్బు వృథా చేసుకోకు, తగిన జాగ్రత్తలు తీసుకో

మితాహారం.. తగినంత వ్యాయామం

భావోద్వేగాల పరంగా, ఆధ్యాత్మికపరంగా ఎదుగుదల మనిషిలో శాశ్వతమైన మార్పును తెచ్చిపెడుతుందని ఇంతకు ముందే చెప్పుకున్నాం.

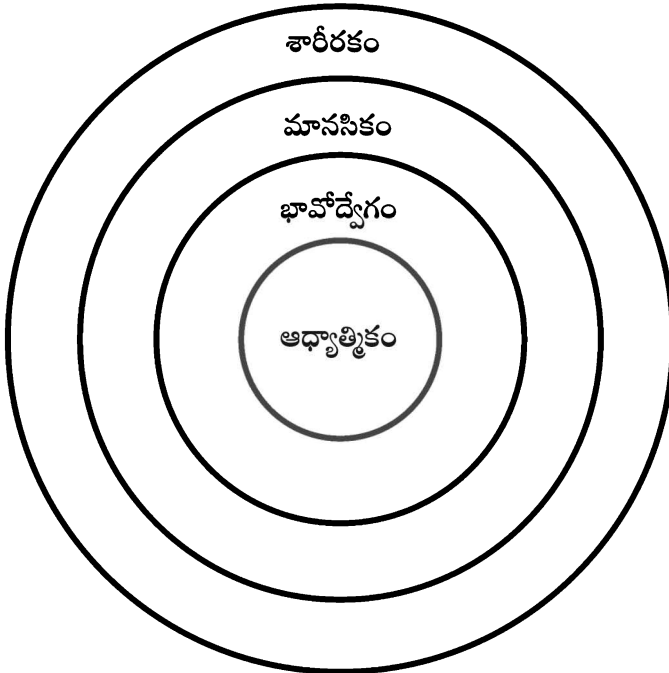
ఊబకాయం ఉన్న వ్యక్తితో “నువ్వు తక్కువగా భుజించు. అధికంగా వ్యాయామం చేయి” అని చెబితే ఎలా ఉంటుంది. ఆహారం, వ్యాయామం రెండూ మానసికంగా ఉత్తేజాన్ని కలుగజేస్తాయి. అధిక బరువు ఉండే వ్యక్తులు ఆకలి కలగటం వల్ల తినరు. వారి భావోద్వేగాల్లోనూ ఆత్మలోనూ ఏదో శూన్యత ఆవరించి ఉంటుంది. దాన్ని పూరించుకోవటానికి మాత్రమే ఇలా చేస్తారు. డైట్, ఎక్సర్‌సైజ్ ప్రోగ్రామ్‌లకు ఇలాంటి వారు హాజరయితే - శరీరం, బుద్ధి రెండింటి గురించే వీళ్లు ఆలోచించగలుగుతారు. ఆత్మోన్నతి, భావోద్వేగాల నియంత్రణ ఏ మాత్రం పట్టించుకోకుండా అడుగులు వేస్తే,

ఆరు నెలల డైటింగ్ తర్వాత బరువు తగ్గినట్టు తగ్గి, ఆ తర్వాత కొన్నాళ్లకు మరింతగా బరువు పెంచుకుంటారు.

విభాగాలు మారడం కూడా ఇలాంటిది. చెయిన్ స్కోకర్ ఒకరు - “రేపటి నుంచి సిగరెట్ మానేస్తాను” అని ప్రకటిస్తే ఎలా ఉంటుంది? అలాగే నేను రేపట్నుంచి ‘బి’ విభాగంలో వ్యాపార వేత్తను కావాలనుకుంటున్నాను” అనటం కూడా అంతే. ధూమపానం ఒక బలహీనత. భావోద్వేగపరంగా ఈ బలహీనత వ్యసనంగా రూపుదాలుస్తుంది. దీన్ని జయించనంత కాలం వ్యసనాన్ని అధిగమించటం ఎంత మాత్రం సాధ్యం కాదు. ఇదే తాగుబోతులకి, స్త్రీ బలహీనత ఉన్నవారికి, విపరీతంగా షాపింగ్ చేసే పిచ్చి ఉన్నవారికి కూడా వర్తిస్తుంది. ఆత్మగతంగా ఆనందాన్ని వెతుక్కోనే ప్రయత్నాలే ఈ వ్యసనాలన్నీ.

అందుకే మా కంపెనీ కోర్సుల్లో శిక్షణ శారీరక, మానసిక మార్పులకే పరిమితం కాకుండా భావోద్వేగాల పరంగా ఆధ్యాత్మికంగా ఉన్నతి సాధించడానికి ఉపకరిస్తాయి.

కొందరు ఒంటరిగానే ఈ ప్రయాణం చేస్తారు. నేను అలాంటి వాళ్లలో ఒకడిని కాను. రిచ్ డాడ్ లాంటి కోచ్. నా భార్య కిమ్ సహకారం లేకపోయింటే నేను ఇదంతా సాధించగలిగేవాడిని కాను. చాలా సార్లు మధ్యలోనే ఆగిపోదామనుకునే వాడిని. వాళ్లిద్దరి జోక్యం వల్ల అలా నిలిచిపోకుండా చివరికి లక్ష్యాన్ని చేరుకోగలిగాను.



‘ఎ’గ్రేడ్ సాధించిన వాళ్లు ఎందుకు విఫలమవుతారు?

ఆర్థిక ప్రపంచంలో ‘ఎ’ గ్రేడు విద్యార్థులు దేనికి విఫలమవుతున్నారో ఈ బొమ్మ ద్వారా సులభంగా అర్థం చేసుకోవచ్చు.

ఒకరు బాగా విద్యావంతుడు కావచ్చు. భావోద్వేగపరంగా అతను విద్యావంతుడు కాకపోతే, తను చేయవలసిన పనిని చేయడానికి తరచూ భయపడుతుంటాడు. అందుకే చాలా మంది ‘ఎ’ స్టూడెంట్స్ నిరంతర విశ్లేషణ (ఎనాలసిస్ పెరాలసిస్)లో మునిగి, ఏది చెయ్యాలన్నా వెనకా ముందు ఆలోచిస్తూంటారు.

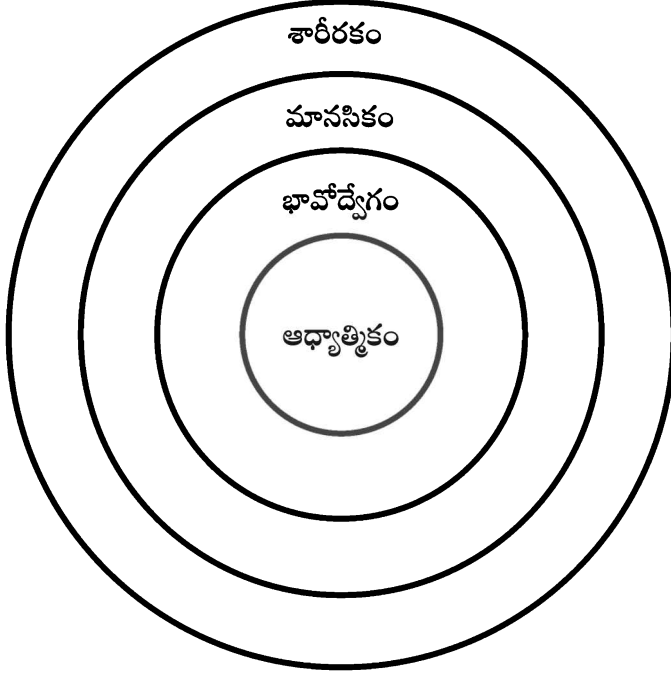
మన విద్యా విధానం వల్ల ఎదురైన సమస్య ఇది. చదువు తప్పులు చేసే వాళ్లని శిక్షిస్తుంది. ‘ఎ’ స్టూడెంట్స్ తక్కువ తప్పులు చేసిన వాళ్లు కావటంతోనే వాళ్లు ఆ స్థాయిలో ఉన్నారు. అదే దృక్పథం వాళ్లని చొరవగా ముందడుగు వేయకుండా నిరోధిస్తుంది. దాన్ని ‘ఎమోషనల్ సైకోసిస్’ అంటారు.

నిజజీవితంలో తప్పులు చేయటం, అందులో నుంచి పాఠాలు నేర్చుకోవటం తప్పనిసరి. అలా తప్పులు చేయటానికి సిద్ధపడిన వారే దేన్నయినా సాధించగలిగిన వారు.

ఒకసారి అమెరికన్ అధ్యక్షులు క్లింటన్, బుష్‌ల విషయమే తీసుకోండి. అధ్యక్ష పదవిలో ఉండి వివాహేతర సంబంధాన్ని పెట్టుకున్న విషయాన్ని క్లింటన్ అధికారికంగా ఒప్పుకొలేదు. తన పదవీకాలంలో బుష్ అలాంటి తప్పిదాలు చేసిన దాఖలాలు లేవు. తప్పులు చేయటం మానవ సహజం. వాటిని ఒప్పుకోకపోవటం నేరం. క్రిమినల్ చర్య కూడా.

విద్యుత్ బల్బు కనుక్కునే ముందు 1,014 తప్పులు చేశావని విమర్శించినప్పుడు, ఎడిసన్ ఆ మాటల్ని తేలిగ్గా కొట్టిపారేశాడు. “నేను 1014 సార్లు విఫలం కాలేదు. ఏది సరైన విధానం కాదో 1014 సార్లు విజయవంతంగా తెలుసుకోగలిగాను” అని ప్రకటించాడు.

ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే-



చాలా మంది జీవితంలో విఫలం కావటానికి కారణం అనేకసార్లు ప్రయత్నం చేయకపోవటం, వీలైనన్ని సార్లు విఫలం కాకపోవటమే కారణమని చెప్పాలి. మరోసారి ఈ చిత్రాన్ని పరీక్షగా చూడండి.

భావోద్వేగాలను నియంత్రించు కోవటానికి సంబంధించిన విద్య నేర్వకపోవటం వల్లనే చాలామంది ఉద్యోగ భద్రతనే ఎక్కువగా పట్టించుకుంటారు. భయం వారిని ముందడుగు వేయకుండా నిరోధిస్తుంది.

మిలట్రీ స్కూల్లో విద్యాబోధనలో చెప్పుకోదగ్గ విషయం ఏమిటంటే, అది యువతీయువకుల్ని శారీరకంగా, మానసికంగా, ఆధ్యాత్మికంగా, భావోద్వేగపరంగా తీర్చిదిద్దుతుంది. అది కఠినమైన శిక్షణే గానీ పరిపూర్ణమైనది కాదు. ఒక దుర్మార్గమైన బాధ్యతను తలకెత్తుకోవటానికి దీన్ని నిర్దేశించారు.

“క్యాష్ ఫ్లో గేమ్”ను నేను రూపొందించింది, మనిషికి సంపూర్ణంగా ఉపయోగ పడాలనే. ఇది బోధనా ఉపకరణమే తప్ప గొప్ప పాఠమో, లెక్చర్ కాదు. ఆటగాడి శరీరం, మనసు, ఆధ్యాత్మికత, భావోద్వేగాలు ఇందులో ఇమిడి ఉంటాయి.

డమ్మీనగదుతో వీలైనన్ని తప్పులు చేసే విధంగా దీన్ని రూపొందించాం. ఈ తప్పుల నుంచే పాఠాలు నేర్చుకోవలసి ఉంటుంది. డబ్బు గురించి వివరించగల మానవీయమార్గం (హ్యూమన్ వే) ఇదని నాకు అనిపిస్తుంది ఎప్పుడూ.

నేడు ప్రపంచ వ్యాప్తంగా అనేక 'క్యాష్ ఫ్లో క్లబ్'లు వెలిశాయి. ఇవన్నీ ఆర్థికంగా ఒడిదొడుకులు ఎదుర్కొన్నప్పుడు, మీకు ఓదార్పునిచ్చి జీవిత ప్రయాణంలో సహాయకారిగా నిలుస్తాయి. క్యాష్ ఫ్లో క్లబ్ లో చేరితే, మీలాంటి అనేక మందిని కలుసుకోగలుగుతారు. వీరంతా మారాలని కలలు కంటూ కూర్చున్నవారు కాదు. నిజంగా మారటానికి సిద్ధమైనవారు.

స్కూలులో లాగా ఇక్కడ ర్యాంకులతో పని లేదు. కావలసినదల్లా నేర్చుకోవాలన్న తపన, మారాలన్న బలమైన సంకల్పం ఒక్కటే. ఆటలాడుతూ వివిధ ఆర్థిక సందర్భాల్లో తప్పులు చేయటం, డమ్మీ నగదు చేత ఈ తప్పుల్నించి పాఠాలు నేర్చుకోవటం ఉంటుంది.

గబుక్కున ధనవంతులు కావటానికి క్యాష్ ఫ్లో క్లబ్ లు సాయపడవు. సుదీర్ఘమైన ప్రయాణంలో వ్యక్తి ఆర్థికంగా ఎదగటానికి శారీరకంగా, మానసికంగా భావోద్వేగపరంగా, ఆధ్యాత్మికంగా సహాయకారిగా నిలుస్తాయి. ఒక్కొక్కరు ఒక్కొక్కరైన వేగంతో మార్పు దిశగా కదులుతారు. మీరు కూడా మీకు సాధ్యమైనంత వేగంతో పరుగుపెట్టొచ్చు.

చివరగా...

నిజంగా తాము ప్రయాణించవలసిన మార్గాన్ని కనుగొనటం అంత తేలికైన విషయం కాదు. ఈ రోజుకీ నేను నా మార్గాన్ని కనుక్కోగలిగానా అన్న సందేహం నన్ను వెంటాడుతుంటుంది. ఒక్కోసారి ఈ అన్వేషణలో మనల్ని మనం పోగొట్టుకుంటాం. కాలాతీతం అవుతుంది కూడా. వెనక్కి తిరిగి ప్రయాణించలేం.

మీరు సరైన విభాగంలో లేరని భావిస్తుంటే, తక్షణం అందులో నుంచి బయటపడి, మనసు, బుద్ధి సూచించిన మేరకు కొత్త మార్గాన్ని వెతుక్కోవాలి. మీ మనసులో దిగువ చెప్పిన అభిప్రాయాలు ఏర్పడ్డాయా? మీరు మారవలసిన సమయం ఆసన్నమైందని గుర్తించండి.

- నేను చెత్త వెధవలతో కలిసి పనిచేస్తున్నాను.
- నేను చేసే పనిని ప్రేమిస్తున్నాను. కానీ మరింత డబ్బు సంపాదించాలని ఆశపడుతున్నాను.
- వారాంతాల వరకు ఎదురుచూడటం సాధ్యమయ్యే పనికాదు
- నేను సొంతంగా ఏదైనా చేయాలనుకుంటున్నాను.
- నేను బయటపడటానికి తగిన సమయం వచ్చిందా?

నా సోదరి బుద్ధిస్ట్ నన్ గా పనిచేస్తుంది. దలైలామాకు సహకరించటం జీవితంలో ఆమె ఎంచుకున్న మార్గం. ఇందులో ఆర్థికంగా ఆమెకు వచ్చేదేమీ ఉండదు. సంపాదన ఉండదు. అంటే ఆమె పేద నన్ అని నేను చెప్పబోవటం లేదు. ఆమె బంగారంలో పెట్టుబడులు పెట్టింది. నెలవారీ అద్దెలు కూడా ఆమెకు లభిస్తాయి. ఆమె సామర్థ్యం, ఆర్థికంగా ఆమెకున్న అవగాహన జీవితంలో పేదరికం బారిన పడకుండా తను ఎంచుకున్న మార్గంలో ముందుకెళ్లటానికి సహాయకారిగా నిలుస్తున్నాయి.

స్కూలులో బుద్ధిహీనుడినని నేను తెచ్చుకున్న చెడ్డపేరు అనేక విధాలుగా జీవితంలో నాకు ఉపయోగపడింది. భావోద్వేగాల పరంగా ఇది బాధాకరమైన విషయమే అయినా, ఆ బాధ ఒక గురువుగా నా మార్గాన్ని నిర్దేశించింది.

థిక్ నాట్ హాస్ చెప్పినట్టు - నువ్వు సాగే మార్గమే నీ గమ్యం

పరిచయం

మీరు ఏ విభాగానికి చెందినవారో తెలుసుకోండి

క్యాష్‌ఫ్లో క్వాలిఫైర్, వ్యక్తులు డబ్బు సంపాదించే మార్గాలను
అధారంగా చేసుకుని వారే విభాగానికి చెందుతారో చెబుతుంది.

మీరు అర్థికంగా స్వేచ్ఛగా ఉన్నారా? అర్థిక చిక్కుముడుల్లో మీ జీవితం నలిగిపోతుంటే
రిచ్ దాడ్ క్రాష్‌ఫ్లో క్వాలిఫైర్ పుస్తకం మీకు ప్రయోజనం కలిగిస్తుంది. జీవితాన్ని మీ
స్వాధీనంలోకి తెచ్చుకుని, అర్థికంగా మీ అదృష్టాన్ని మలుచుకోవలసినట్లుంటే ఇంత
కంటే గొప్ప సాధనం మరొకటి లేదు.

క్యాష్‌ఫ్లో క్వాలిఫైర్లో నాలుగు విభాగాలుంటాయి.

మనమంతా క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిఫైర్లో ఏదో ఒక విభాగంలో ఉంటాం. మన మెక్కడ
ఉన్నామనేది డబ్బు ఏ మార్గంలో వస్తుందనే దాన్ని బట్టి చెప్పాలి. మనలో చాలా మంది



- E** ఎంప్లాయి
(ఉద్యోగి)
- S** సెల్ఫ్ ఎంప్లాయిడ్ లేదా
స్మాల్ బిజినెస్
(స్వయం ఉపాధి/ చిన్న వ్యాపారం)
- B** బిగ్ బిజినెస్
(పెద్ద వ్యాపారం)
- I** ఇన్వెస్టర్
(పెట్టుబడిదారు)

నెలవారీ పే చెక్‌లపైన ఆధారపడే ఉద్యోగులం. మిగిలిన వారిది స్వయం ఉపాధి. స్వయం ఉపాధి పొందేవారు 'క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్' విభాగంలో ఎడమవైపు నిలబడతారు. ఇక కుడివైపు విభాగంలో సొంత వ్యాపారం ద్వారాగానీ, పెట్టుబడుల ద్వారా గానీ డబ్బు పొందేవారు కనిపిస్తారు.

క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్ వ్యక్తులు ఏ వర్గానికి చెందుతారో సులువుగా వర్గీకరిస్తుంది. ఏ విభాగానికి ఆ విభాగం ప్రత్యేకమైనది. వారి కంటూ ప్రత్యేకమైన స్వభావం ఉంటుంది. ఇప్పుడు ఏ విభాగంలో ఉన్నారో, ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛ పొందటానికి, మరే విభాగంలో చేరాలో అందుకు ఏ మార్గాన్ని అనుసరించాలో కూడా ఇది నిర్దేశిస్తుంది. నిజానికి ఏ విభాగంలోనైనా దానికి తగినట్టుగా ఆర్థిక స్వేచ్ఛ ఉంటుంది. 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగంలో చేరితే ఆ స్వేచ్ఛ మరింత వేగంగా త్వరితగతిన లభిస్తుంది. 'ఇ' విభాగంలో విజయవంతమైన వారు అంత సులువుగా 'ఐ' విభాగంలో రాణించలేరు. అందుకు కొంత పరిశ్రమ అవసరం.

మీరు పెద్దయ్యాక ఏం కావాలనుకుంటున్నారు?

ఈ పుస్తకం అనేక విధాలుగా నా రిచ్‌డాడ్ ఫూర్‌డాడ్ పుస్తకానికి కొనసాగింపుగా వచ్చిన రెండో భాగం. ఇందులో నా ఇద్దరు తల్లిదండ్రులు నాకు డబ్బు గురించి, జీవితంలో చేసుకునే ఎంపికల గురించి చెప్పిన పాఠాలున్నాయి. అందులో ఒకరు నా అసలైన తండ్రి. మరొకరు నా ప్రాణమిత్రుని తండ్రి. ఒకరు బాగా చదువుకున్న వ్యక్తయితే, మరొకరు అర్థాంతరంగా చదువు ముగించిన వారు. ఒకరు పేదవాడు, మరొకరు ధనికుడు.

ఫూర్‌డాడ్ సూచనలివి

బాగా చదువుకుని, నిరుపేదగా ఉన్న నా అసలు తండ్రి ఎప్పుడూ చెప్పేవారు.

“బాగా చదువుకో, మంచి గ్రేడ్లు సంపాదించు. భవిష్యత్తుకు భరోసా ఇచ్చే మంచి ఉద్యోగం సంపాదించుకో” అనే వారు.

ఫూర్ డాడ్ - నేను బాగా సంపాదించే 'ఇ'-విభాగంలో ఉద్యోగి లేదా బాగా రాబడి ఉండే మెడికల్ డాక్టర్, లాయర్, ఎకౌంటెంట్‌గా 'ఎస్' విభాగంలో ఉండాలని



ఆశించేవారు. క్రమం తప్పకుండా 'పే' చెక్లు, ఉద్యోగ భద్రత, వీటిపైన ఆయనకు ఆసక్తి ఎక్కువగా ఉండేది. అందుకే ఆయన మంచి ప్రభుత్వోద్యోగిగా, స్టేట్ ఆఫ్ హవాయిలో, హెడ్ ఆఫ్ ఎడ్యుకేషన్ గా జీవితంలో స్థిరపడ్డారు.

రిచ్ డాడ్ సూచనలివి

అంతగా చదువుకోని ధనికుడైన నా రిచ్ డాడ్ సలహాలు భిన్నంగా ఉండేవి.

“బాగా చదువుకో. గ్రాడ్యుయేషన్ పూర్తి చెయ్యి. తర్వాత వ్యాపారరంగంలోకి ప్రవేశించు. విజయవంతమైన పెట్టుబడిదారుడిగా రాణించు” అని చెప్పేవారు.

ఆయన సూచించే జీవిత మార్గం ఇలా ఉండేది.

ఈ పుస్తకం - రిచ్ డాడ్ సూచనల మేరకు నేను సాగించిన ప్రయాణంలో నాకెదురైన మానసిక, భావోద్వేగపరమైన అనుభవాల సమాహారం.



ఈ పుస్తకం ఎవరి కోసం?

ఈ పుస్తకం- ప్రధానంగా 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగంలో ఉండి, అక్కడ నుంచి 'బి' లేదా 'ఐ' కేటగిరీకి తమను తాము మార్చుకోవాలనే వారి కోసం రూపొందింది. కేవలం ఉద్యోగ భద్రతకు మాత్రమే పరిమితం కాకుండా, పరిపూర్ణమైన ఆర్థిక స్వేచ్ఛ కోరుకునే వ్యక్తుల అవసరాలను ఇది తీరుస్తుంది. ఇదంతా సులువుగా సాగే ప్రయాణం కాదుగానీ, గమ్యం చేరిన తర్వాత మాత్రం లభించే ఆర్థిక స్వేచ్ఛ నిజమైన తృప్తి నిస్తుంది.

నా 12 ఏళ్ల వయసులో, రిచ్ డాడ్ నాకో కథ చెప్పారు. నేను ఐశ్వర్యవంతుణ్ణి కావటానికి ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోటానికి ఈ చిన్న కథ నాకు మార్గనిర్దేశం చేసింది. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమవైపునున్న 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాలకు, కుడివైపునున్న 'బి', 'ఐ' విభాగాల మధ్య వ్యత్యాసాన్ని నేను అవగాహన చేసుకోటానికి ఎంతగానో ఉపయోగపడింది.

ఆ కథ ఇలా సాగుతుంది.

అనగనగా అదో కుగ్రామం. అక్కడ నివసించే వాళ్లకు అన్ని సౌకర్యాలున్నాయి. వాళ్లకి ఒకటే సమస్య. వర్షాకాలం తప్ప మిగిలిన రోజుల్లో గుక్కెడు తాగు నీరు అందుబాటులో ఉండేది కాదు. ఈ సమస్య పరిష్కారానికి గ్రామపెద్దలు ఒక నిర్ణయం తీసుకున్నారు. నిత్యం గ్రామానికి నీరు సరఫరా చేయటానికి కాంట్రాక్టర్లను బిడ్లు వేయమని కోరారు. చివరకు ఇద్దరు వ్యక్తులు స్వచ్ఛందంగా ముందుకొస్తే వారికే కాంట్రాక్ట్ ను

కట్టబెట్టారు. ఇద్దరు వ్యక్తులు రంగంలో ఉంటే వారి మధ్యన పోటీ ఉంటుందని, ధర విషయంలో బేరానికి ఆస్కారం ఉంటుందని, ఒకరు కాకపోతే మరొకరయినా సేవలందిస్తారని భావించారు.

కాంట్రాక్టు దక్కించుకున్న వారిలో మొదటి వ్యక్తి ఈజ్. రెండు పెద్ద స్టీలు బక్కెట్లతో వెంటనే రంగంలోకి దిగాడు. కొద్ది దూరంలో ఉన్న సరస్సు నుంచి నీటిని మోసుకొచ్చి గ్రామస్తులు నిర్మించిన ట్యాంకులో నింపటం మొదలు పెట్టాడు. గ్రామంలో వ్యక్తులందరికంటే ముందుగా నిద్రలేచి తెల్లవారేటప్పటి కల్లా పని ప్రారంభించేవాడు. సాయంత్రం వరకు ఒళ్లు తెలియకుండా కష్టపడేవాడు. కాంట్రాక్ట్ దక్కినందుకు, డబ్బు తనకి ఒక్కడికే దక్కుతున్నందుకు గర్వపడేవాడు.

ఇక రెండో వ్యక్తి బిల్. కాంట్రాక్ట్ అందుకోగానే మాయమయ్యాడు. నెలల తరబడి అతను ఏమయ్యాడో ఎవరికీ తెలియలేదు. బిల్ కనిపించకపోవడం కూడా ఈడ్ కు సంతోషం కలిగించింది. తనొక్కడికే డబ్బు దక్కుతున్నందుకు తెగ సంబరపడ్డాడు.

ఈడ్ తో పోటీపడటానికి తను కూడా రెండు బక్కెట్లతో రాలేదు బిల్. ఒక వ్యాపార ప్రణాళికను రూపొందించుకుని గ్రామంలో ప్రత్యక్షమయ్యాడు. ముందుగా నలుగురు పెట్టుబడిదారులను ఎంచుకున్నాడు. రోజువారీ పనిచేయటానికి, పర్యవేక్షించడానికి ఒక వ్యక్తిని నియమించాడు. ఆరునెలల తర్వాత కొందరు పనివాళ్లతో అడుగుపెట్టిన అతన్ని గ్రామస్తులంతా విభ్రమంగా చూశారు. అందరూ చూస్తుండగానే బిల్ బృందం సరస్సు నుంచి గ్రామానికి స్టీలు పైపులైను నిర్మించింది.

ప్రారంభోత్సవం రోజున తాను ఈడ్ కంటే స్వచ్ఛమైన తాగు నీరు అందించబోతున్నట్టు బిల్ ప్రకటించాడు. అప్పటికే ఈడ్ తెస్తున్న నీటి స్వచ్ఛత గురించి గ్రామస్తుల ఫిర్యాదులు అతని చెవిన పడి ఉన్నాయి. ఇదొక్కటే కాదు. ఈడ్ కంటే 75 శాతం తక్కువ ధరకు నీరు అందచేస్తానని చెప్పాడు. రోజుకి 24 గంటల పాటు వారమంతా నీరు పొందవచ్చని చెప్పటం చాలా మందిని ఆకర్షించింది. అప్పటి వరకూ ఈడ్ వారాంతంలో నీరందించేవాడు కాదు. దానితో జనం బిల్ పైపులైన్ ను ఆశ్రయించటం మొదలు పెట్టారు.

ఈ పోటీని తట్టుకోవటానికి ఈడ్ కూడా నీటి ధర 75 శాతం తగ్గించాడు. తన దగ్గరున్న రెండు బక్కెట్లకి అదనంగా మరో రెండు బక్కెట్లను సమకూర్చుకున్నాడు. వాటికి మూతలు కూడా సిద్ధం చేసుకున్నాడు. వారాంతాల్లోనూ, రాత్రి సమయాల్లోనూ తనకు సాయంగా ఉండమని తన ఇద్దరు పిల్లలను కోరాడు. వాళ్లు కాలేజీకి వెళ్లినప్పుడల్లా, త్వరగా వచ్చేయండి, ఇందులో సరిగా కుదురుకుంటే భవిష్యత్తులో ఈ వ్యాపారం మీదే అవుతుందని వారిని ఒత్తిడి చేసేవాడు.

ఇద్దరు కొడుకులు అందుకు సిద్ధపడలేదు. క్రమంగా ఈడ్ ను సమస్యలు చుట్టుముట్టాయి. పనివాళ్లు సహకరించలేదు. యూనియన్ గొడవలూ ఎక్కువయ్యాయి.

ఎక్కువ వేతనాలు, ఇతర సౌకర్యాలు కల్పించాలని, ఒకసారి ఒక బకెట్ నీరు మాత్రమే తెచ్చేలా పని విధానాన్ని మార్చాలని ఇలా ఏవో డిమాండ్లతో అతన్ని సతాయించారు.

ఈలోగా బిల్‌లో వ్యాపార మనస్తత్వం కొత్త దారులు వెతికింది. సరిగ్గా ఈ గ్రామం మాదిరిగా చుట్టుపక్కల నీటి కోసం అల్లాడే గ్రామాలు ఎన్నో ఉన్నాయని గ్రహించాడు. ఆయా ప్రాంతాల్లో తన 'స్వచ్ఛనీటి' పంపిణీ ప్రణాళికను విస్తరింపచేశాడు. తక్కువ ధర, ఎక్కువ వేగంతో లభించే ఈ నీటి కోసం జనం ఎగబడ్డారు. ఒక్కో బకెట్‌కు ఒక్క పెన్నీ మాత్రమే అతనికి లభించేది. కాని నిత్యం అతను లక్షలాది బకెట్లు నీరు సరఫరా చేసేవాడు. అతను పనిచేసినా పనిచేయకపోయినా, లక్షలాది మంది, లక్షల బకెట్లు నీటిని వినియోగించేవారు. దానికి సంబంధించిన డబ్బంతా అతని బ్యాంక్ ఎకౌంట్‌లో జమ అయ్యేది. గ్రామస్తులకు నీరందించటానికి పైపులైను వేసినట్టే, తన ఎకౌంట్లో డబ్బు రావటానికీ బిల్ పైపులైన్ వేసుకున్నాడు.

ఆ తర్వాత బిల్ సంతోషంగా జీవనాన్ని కొనసాగించాడు. ఈడ్ ఒక్క హూనమయ్యేట్లు శ్రమ పడగలిగినన్ని రోజులు కష్టపడ్డాడు. తర్వాత కొన్నాళ్లకి ఆర్థికంగా సమస్యలు చుట్టుముట్టాయి. అంతే అతని కథ సమాప్తమైంది.

బిల్, ఈడ్ల ఈ కథ నన్ను చాలా కాలం వెంటాడేది. జీవితంలో సరైన నిర్ణయాలు తీసుకోవటానికి ఇది ఎంతగానో దోహదపడింది.

తరచూ నాకు నేనే ఈ ప్రశ్నలు వేసుకునే వాడిని.

- నేను పైపులైను వేస్తున్నానా? లేక చెమటోడ్చేలా రోజూ బకెట్లతో నీరు తోడుతున్నానా?
- హార్డ్ వర్క్ చేస్తున్నానా? లేకపోతే స్ట్రాబ్‌గా వ్యవహరిస్తున్నానా?

ఈ ప్రశ్నలకు నాకు దొరికిన సమాధానాలే ఆర్థికంగా నన్ను నిలదొక్కుకునేలా చేశాయి.

ఈ పుస్తకం 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో నిలదొక్కుకోవటం ఎలాగో నేర్పుతుంది. బకెట్లు నీరుతోడుతూ శ్రమ పడటం నుంచి సొంతంగా పైపులైను నిర్మించుకోవటం గురించి నేర్పుతుంది. తమ జేబుల్లోకి నిరంతరాయంగా ధనం ప్రవహించటం ఎలాగో బోధిస్తుంది.

ఈ పుస్తకం మూడు భాగాలుగా సాగుతుంది

మొదటి భాగం: నాలుగు విభాగాల్లో ఉన్న వ్యక్తుల సామ్యాలను ఇందులో చూడొచ్చు. ఒకరు ఒకే విభాగంలో ఎందుకు కూరుకుపోతారో, రెండో విభాగానికి మారలేకుండా పోవటానికి కారణాలేమిటో వివరిస్తుంది. ఇప్పుడు మీరు ఏ విభాగంలో ఉన్నారో గుర్తించగలిగేటట్టు చేయటమే కాదు. వచ్చే ఐదేళ్లలో ఎక్కడ, ఎలా ఉండదలుచుకున్నారో అర్థమయ్యేటట్టుగా చెబుతుంది.

రెండో భాగం: రెండోభాగం వ్యక్తిత్వంలో మార్పుల గురించి చెబుతుంది. నువ్వేం చేయాలి అనే చెప్పటం కంటే, నువ్వెలా ఉండాలి అన్న విషయం గురించి వివరిస్తుంది.

మూడో భాగం: క్యాష్ ఫ్లో క్వార్టెంట్లో కుడి వైపునున్న 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో విజయవంతం కావటమెలాగో ఇందులో వివరంగా ఉంటుంది. రిచ్డాడ్ చెప్పిన విజయసూత్రాలను ఇందులో తెలుసుకోవచ్చు. వాటి ద్వారా మీరెలాంటి మార్గాలను అనుసరించాలో గ్రహించగలుగుతారు.

రిచ్డాడ్ 'క్యాష్ ఫ్లో క్వార్టెంట్' పుస్తకం ఆసాంతం ఆర్థిక స్వేచ్ఛ గురించి మాట్లాడుతుంది. ఎడమవైపునున్న 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాలతో పోలిస్తే, కుడివైపునున్న 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల్లో విజయవంతం కావటానికి ఎక్కువ చురుకుదనం అవసరం. డబ్బు ప్రవహించే మార్గాన్ని (నగదు కదలికలను) నియంత్రించగల సామర్థ్యాన్ని పెంపొందించుకోవలసి ఉంటుంది.

ఇందుకు తగిన విధంగా మారటానికి సిద్ధపడే వ్యక్తుల కోసమే ఈ పుస్తకం రూపొందింది. ఉద్యోగ భద్రత అన్న అంశానికే పరిమితమయ్యే వ్యక్తులు అందులో నుంచి బయటపడి ఆర్థిక స్వేచ్ఛ పొందేలా సొంతంగా పైపులైను నిర్మించుకోవటమెలాగో ఇది వివరిస్తుంది.

మనం సమాచార ప్రపంచంలో ఉన్నాం. గతంతో పోలిస్తే ఆర్థిక రంగంలో ఎన్నో అవకాశాలు తలుపు తడుతున్నాయి. వీటిని అందిపుచ్చుకోవటంలోనే 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల్లో చేరే వ్యక్తుల సామర్థ్యం ఆధారపడి ఉంటుంది. నాలుగు విభాగాల్లో ఉన్న అవకాశాలను ఎప్పటికప్పుడు తెలుసుకోవటం ఎదుగుదలకు అవసరం. మన చదువులు ఇందుకు ఎలాంటి అవకాశాలను ఇవ్వటంలేదు. సమాచార ప్రపంచంలోకి మారినా. పారిశ్రామిక యుగం మాదిరిగానే క్యాష్ ఫ్లో క్వార్టెంట్లో ఎడమవైపునున్న 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాల్లోకి చేరేందుకే వ్యక్తులను సిద్ధం చేస్తున్నాయి.

ఈ సమాచార యుగంలో వేగంగా ముందడుగు వేయటానికి ఈ పుస్తకం ఉపయోగపడుతుంది. మీకు తట్టే అన్ని ప్రశ్నలకు ఇందులో సమాధానం దొరక్కపోవచ్చు గానీ 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాల నుంచి 'బి' 'ఐ'ల వైపు నేను ప్రయాణించే క్రమంలో ఎదురైన అనుభవాల్లో లోతైన విషయాలున్నాయి. అవి కచ్చితంగా మీకు ఉపయుక్తంగా ఉంటాయని నేను చెప్పగలను.

మొదటి విభాగం

క్యాష్‌ఫ్లో
క్వాడ్రెంట్

ఒకటో అధ్యాయం

నువ్వెందుకు ఉద్యోగం సంపాదించుకోవు?

ఉద్యోగాన్ని అమితంగా విలువ ఇచ్చే వ్యక్తికి,
అది అంత ప్రాముఖ్యం కలది కాదని అర్థమయ్యేలా చెప్పటం కష్టం.

అది 1985 నాటి సంగతి. నేను, నా భార్య ఉండటానికి ఇల్లనేదే లేని పరిస్థితి. మే మిద్దరం నిరుద్యోగ జీవితాన్ని గడుపుతున్నాం. పొదుపుచేసిన కాసంత డబ్బు తప్ప ఆర్థికంగా చాలా ఇబ్బందుల్లో ఉన్నాం. మా క్రెడిట్ కార్డుల సేవలు నిలిచిపోయాయి. పాత టయోటా కారులో అందులో రెక్లయినర్ సీట్లను మంచంగా చేసుకుని అందులోనే నిద్రపోయేవాళ్లం. వారం గడిచాక మేమెవరమో, ఏం చేస్తున్నామో, మా పరిస్థితి ఎంత ఘోరంగా తయారయ్యిందో అన్న కఠిన వాస్తవం మా మెదడులోకి ఇంకటం ప్రారంభించింది. రెండు వారాలు ఇలాగే గడిచాయి. మా దుర్భర పరిస్థితిని గుర్తించిన స్నేహితురాలొకరు తన ఇంటి బేస్మెంట్లో ఉండటానికి మాకు అనుమతినిచ్చింది. 9 నెలల పాటు అక్కడే ఉండిపోయాం

మేం పరిస్థితిని నలుగురికీ తెలియనివ్వలేదు. పైకి కిమ్, నేను మామూలుగానే ఉండేవాళ్లం. మా దుస్థితి తెలిసిన తర్వాత స్నేహితులు ఒకే సలహాచెప్పేవారు. “మీరెందుకు కొత్త ఉద్యోగం వెతుక్కోకూడదు” అని. మొదట్లో మేం అందుకు ఎందుకు నిర్దోషపడటం లేదో వివరించాలని ప్రయత్నం చేసేవాళ్లం. అందుకు కారణాలు వారికి సహేతుకంగా కనిపించేవి కావు. ఉద్యోగాన్ని ప్రేమించే వ్యక్తులకి అది అంత ముఖ్యమైన విషయం కాదని వివరించి చెప్పటం చాలా కష్టం.

మేము చిన్నాచితక ఉద్యోగాలు చేయకపోలేదు. అవి కడుపు నింపుకోవటానికి, కారులో గ్యాస్ నింపటం కోసం మాత్రమే. ఏవో చిన్న చిన్న పనులు చేసి డాలర్లు

కూడబెట్టే వాళ్లం. ఆ కాస్త సొమ్మే మా ఏకైక లక్ష్యం వైపు సాగటానికి ఇంధనంగా ఉపయోగపడేది వ్యక్తిగత సందేహాలు, భవిష్యత్తుపై భయాలు వెంటాడుతున్నప్పుడు ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోటానికి నెలనెలా వేతనం ఇచ్చే ఉద్యోగం ఆకర్షణీయంగా కనిపిస్తుంది. అందులో సందేహం లేదు. మేం ఆశిస్తున్నది ఉద్యోగ భద్రత కాదు. ఆర్థిక సంక్షోభం అనే కత్తిమొన అంచున దినదినగండంగా రోజుల్ని నెట్టుకొచ్చాం.

1985 నాటికి మా పరిస్థితి మరింత ఘోరంగా తయారైంది. డబ్బు మనిషి జీవితంలో అంత పెద్ద ముఖ్యమైన విషయం కాదని లెక్కర్చిచ్చిన వారంతా ఒక్కొక్కరే మాకు దూరమయ్యారు. కిమ్, నేనూ తరచూ వాడులాటలకు దిగేవాళ్లం. యుద్ధం చేసుకునే వాళ్లం. భయం, భవిష్యత్తుపైన అనిశ్చితి, ఆకలి మనిషిలో భావోద్వేగాలపై ప్రభావం చూపుతాయి కదా! మమ్మల్ని అమితంగా ప్రేమించే వ్యక్తులతోనూ గొడవ పడేవాళ్లం. చిత్రమేమిటంటే, ఇంత గొడవలు పడినా, మా బంధం పటిష్ఠమైనదే కానీ, ఏనాడూ బలహీనపడలేదు. కిమ్ కి నాకు మధ్య ఉన్న ప్రేమ గొప్పతనం అది. పేదరికం మరింత బలంగా దాని పునాదిని పటిష్ఠం చేసింది. మేం ఎటు వెళుతున్నామన్న స్పష్టత ఉంది గానీ, చివరికి ఆ గమ్యాన్ని చేరుకుంటామో లేదా అన్న వేదన మమ్మల్ని వెంటాడేది.

మాకు తెలుసు, మేం ఇద్దరం మంచి వేతనం, ఆర్థిక భద్రత ఇచ్చే అన్ని విధాలా సౌకర్యవంతమై ఉద్యోగం పొందగలం. ఇద్దరం గ్రాడ్యుయేట్లం. మంచి నైపుణ్యాలు, సామర్థ్యం ఉన్నవాళ్లం. కానీ మేం కోరుకునేది ఉద్యోగ భద్రత కాదు. ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛాయుతంగా జీవించాలని ఆశించాం.

1989 నాటికి మిలీయనీర్ల మయ్యాం. ఆర్థికంగా మేం విజయవంతమైన దశకు చేరినట్లు కొందరికి కనిపించినా, నిజమైన ఆర్థిక స్వేచ్ఛ స్థాయికి మేం చేరుకోలేదు. మరో ఐదేళ్లకి అంటే 1994 నాటికి గానీ అది సాధ్యం కాలేదు. ఆ తర్వాత మేం మళ్లీ పని కోసం ఆలోచించవలసిన పరిస్థితి ఏర్పడలేదు. ఏవో కనిపించని చిన్నా చితకా ఆర్థిక ఒడిదొడుకులు తప్ప ఆర్థికంగా మేం సంపూర్ణ స్వేచ్ఛను సాధించగలిగాం. అప్పుడు కిమ్ వయసు 37. నేను 47కి చేరువయ్యాను.

డబ్బు సంపాదనకు డబ్బు కావాలా?

మేము తలదాచుకోటానికి ఇల్లు కూడా లేని పరిస్థితిని వివరించటంతో ఈ విభాగాన్ని ప్రారంభించాను. 1985లో మా దగ్గర చిల్లిగవ్వలేదు. చాలా మంది డబ్బు సంపాదించాలంటే అందుకు డబ్బు అవసరం అంటారు. నేను ఈ అభిప్రాయంతో ఏకీభవించను. '85లో ఇల్లు లేని పరిస్థితి నుంచి' 89లో ధనవంతుడిని కావటం, ఆ తర్వాత 94లో ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛను పొందగలిగే స్థాయికి చేరటం గురించి మీకు చెప్పాను. మా ప్రయాణాన్ని ప్రారంభించినప్పుడు మా దగ్గర డబ్బులేదు. ఇంకా చెప్పాలంటే అప్పులపాలయి ఉన్నాం కూడా.

అలాగే డబ్బు సంపాదనకు పెద్దగా విద్యార్హతలు కూడా అవసరం లేదు. నాకు కాలేజీ డిగ్రీ ఉంది అది వేరే విషయం. నిజాయితీగా చెప్పాలంటే నేను ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకుని స్వేచ్ఛను పొందటానికి కాలేజీలో నేను చదువుకున్న క్యాలిక్యులస్, స్పెరికల్ ట్రైగ్నోమెట్రీ, కెమిస్ట్రీ, ఫిజిక్స్, ఫ్రెంచ్, ఇంగ్లీషు లిటరేచర్ ఇవేమీ నాకు అక్కరకు రాలేదు.

జీవితంలో విజయవంతమైన అనేక మంది వ్యక్తులు కాలేజీ డిగ్రీలు పొందకుండానే అర్థంతరంగా చదువులు ముగించారు. థామస్ ఎడిసన్, హెన్రీ ఫోర్డ్, బిల్ గేట్స్ లే కాదు. సీఎన్ఎన్ వ్యవస్థాపకుడు టర్నల్, డెల్ కంప్యూటర్ వ్యవస్థాపకుడు మైఖేల్ డెల్, యాపిల్ కంప్యూటర్స్ స్థాపకుడు స్టీవ్ జాబ్స్, పోలో వ్యవస్థాపకుడు రాల్ఫ్ లారెన్.. వీరంతా ఈ కోవలో వారే. సాంప్రదాయ వృత్తులకు కాలేజీ చదువు అవసరం గానీ, తమ రంగాల్లో విజయం సాధించి ఐశ్వర్యవంతులుగా నిలిచిన వీళ్లకి కాదు. వీరంతా తమదైన వ్యాపార సామ్రాజ్యాన్ని నిర్మించుకున్నారు. నేను, కిమ్ తపనపడింది సరిగ్గా ఈ తరహా విజయం కోసమే.

ఇది సాధించాలంటే ఏం చేయాలి?

“డబ్బు సంపాదించడానికి డబ్బే అవసరం లేదు అంటున్నారు. మేము చదువుకునే చదువు ఆర్థిక పరిజ్ఞానాన్ని ఇవ్వటం లేదు. మరి ఇందులో రాణించాలంటే ఇంకేం చేయాలి”.

చాలా మంది ఈ ప్రశ్న అడుగుతుంటారు.

దీనికి నా సమాధానం.



- E* ఎంప్లాయి (ఉద్యోగి)
- S* సెల్ఫ్ ఎంప్లాయిడ్ లేదా స్మాల్ బిజినెస్ (స్వయం ఉపాధి/ చిన్న వ్యాపారం)
- B* బిగ్ బిజినెస్ (పెద్ద వ్యాపారి)
- I* ఇన్వెస్టర్ (పెట్టుబడిదారు)

“మీరు నుంచి కలగనాలి. సాధించాలన్న పట్టుదల, నేర్చుకోవాలన్న తపన, సులువుగా గ్రహించగల శక్తి, దైవం మీకు అందజేసిన ఆస్తిపాస్తుల్ని నేర్పుగా ఉపయోగించటం, ఇవే మిమ్మల్ని లక్ష్యానికి చేరువ చేస్తాయి.”

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఆదాయం రావటానికి ఏది సరైన విభాగం అనేది గుర్తించి ముందడుగు వేయాలి.

ఏ విభాగం నుంచి ఆదాయం వస్తోంది?

డబ్బు లేదా ఆదాయం ఏ విభాగం నుంచి అందుతోంది అనే దాన్ని క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ ప్రతిబింబిస్తుంది. ఉదాహరణకు ఒక ఉద్యోగికి, ఒక వ్యక్తి లేదా కంపెనీలో పనిచేయటం ద్వారా డబ్బు వస్తుంది. వ్యక్తిగతంగా తను ఎంచుకున్న మార్గం ద్వారా స్వయం ఉపాధి పొందే వ్యక్తికి ధనం అందుతుంది. వ్యాపారి తాను ఎంచుకున్న వ్యాపారం ద్వారా ఆదాయం పొందుతాడు. పెట్టబడిదారు తాను పెట్టే వివిధ పెట్టుబడుల మేరకు సొమ్ము గడిస్తాడు. ఇందులో డబ్బు మరింత డబ్బును వారికి సంపాదించి పెడుతుంది.

ఆదాయం పొందే మార్గాలు ఒక్కో విభాగంలో ఒక్కోరకమైన మనస్తత్వం, నైపుణ్యం, పద్ధతుల మేరకు సాగుతాయి. వివిధ స్వభావాలున్న వ్యక్తులు, వివిధ విభాగాలవైపు ఆకర్షితులవుతారు.

డబ్బు అనేది ఒకే విలువ కలిగినదైనా, అది సంపాదించే మార్గాలు భిన్నంగా ఉంటాయి. నాలుగు విభాగాలను జాగ్రత్తగా పరిశీలిస్తే మీరు ఆదాయం పొందే మార్గాలను విశ్లేషించుకుంటే, మీరే విభాగానికి చెందిన వారన్న విషయం సులువుగా అర్థమవుతుంది.

మరోసారి ఇదే విషయం చెప్పుకుందాం..

ఒక్కో విభాగం భిన్నమైనది. ప్రతి విభాగంలో డబ్బు సంపాదనకు దానిదైన ప్రత్యేకత, సామర్థ్యాలు ఉంటాయి. పైకి మనుషులందరూ ఒకే తీరుగా కనిపించినా. ఒక్కో విభాగంలో వారి మనస్తత్వం ఒక్కో తీరుగా ఉంటుంది. ఈ విభాగం నుంచి ఆ విభాగానికి మారుతూ ఉండాలనుకోవటం, ఉదయం గోల్ఫ్ ఆడటం, రాత్రికి బ్యాల్ లేలో పాల్గొనడం లాంటిది.

నాలుగు విభాగాలూ ఆదాయం పొందగలిగినవే

అన్ని విభాగాల నుంచి డబ్బు సంపాదించే సామర్థ్యం మనలో చాలా మందికి ఉంటుంది. ప్రాథమికంగా మనకు లభించే ఆదాయం, మనం ఎంపిక చేసుకునే విభాగం ఇవేమీ మనం చదువుకున్న చదువుపైన ఆధారపడదు. మన ఆసక్తులు, బలాబలాలు, సామర్థ్యం కలిసి గంపగుత్తగా ప్రభావం చూపుతాయి. ఫలానా విభాగానికి ఆకర్షితులు కావటానికి గానీ, ఫలానా విభాగాన్ని వ్యతిరేకించటానికి గానీ మన మనస్తత్వమే కారణమవుతుంది.

మనం చేపట్టే పని ఏదయినా కావచ్చు. మనం నాలుగు విభాగాల నుంచి ఆదాయం పొందవచ్చు. ఉదాహరణకు ఒక డాక్టర్‌నే తీసుకుందాం. అతను 'ఇ' విభాగంలో ఆదాయం పొందవచ్చు. అదే సమయంలో ఒక పెద్ద హాస్పిటల్లో చేరి సేవలందించవచ్చు. ప్రభుత్వపరంగా పబ్లిక్ హెల్త్ డిపార్ట్‌మెంట్‌లో పనిచేయవచ్చు. మిలట్రీ డాక్టర్ గానో, ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీలోనో పనిచేయవచ్చు.

అదే వైద్యుడు, ప్రయవేటు ప్రాక్టీసు ప్రారంభించి, 'ఎస్' విభాగంలో ఆదాయం పొందవచ్చు. ఒక ఆఫీసు, కొంత మంది ఉద్యోగులతో దీన్ని నిర్వహించవచ్చు.

అలాగే డాక్టర్ 'బి' విభాగంలోనూ చేరవచ్చు. సొంతంగా క్లినిక్, లేబొరేటరీ పెట్టి ఇతర వైద్యులకు ఉపాధి అవకాశం కల్పించవచ్చు. ఈ మొత్తాన్ని పర్యవేక్షించేందుకు ఒక బిజినెస్ మేనేజర్‌కు బాధ్యత అప్పగించవచ్చు. ఈ విధానంలో డాక్టర్‌కు సొంత వ్యాపారం ఉంటుంది గానీ, అందులో తాను పనిచేయవలసిన అవసరం ఉండదు. అలాగే ఈ డాక్టర్ వైద్యరంగానికి భిన్నమైన వ్యాపారాన్ని ఎంచుకుని.. తను వైద్యునిగా ఆదాయం పొందవచ్చు. ఈ రకంగా అతను 'ఇ' 'బి' విభాగాలు రెండింటిలో ఆదాయం పొందగలుగుతాడన్న మాట.

ఇక ఇదే వైద్యుడు 'ఐ' విభాగంలో సంపాదనకు, ఇతరుల వ్యాపారాల్లో పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు. స్టాక్ మార్కెట్, రియల్ ఎస్టేట్, బాండ్ మార్కెట్లలో పెట్టుబడి పెట్టడం ద్వారా ఆదాయం పొందవచ్చు.

మనమేం చేస్తున్నామనేది కాదు, సంపద ఎలా సృష్టిస్తున్నాం అనేది పరిగణనకు తీసుకోవాలి. ఇక్కడ సంపద, సృష్టి అనేవి ముఖ్యమైన విషయాలు.

ఆదాయం సంపాదించుకునే మార్గాలు వేర్వేరు

అన్నింటికంటే ముఖ్యంగా మన బలాలు, బలహీనతలు, ఆసక్తులు ఏ విభాగం నుంచి ఆదాయం పొందగలం అనేది నిర్దేశిస్తుంది. కొంత మంది ఉద్యోగస్తులు కావటానికి ఇష్టపడతారు. మరికొందరు ఉద్యోగం చేయడానికిష్టపడరు. కొందరు సొంతంగా కంపెనీలుంటాయి గానీ వాటిని నిర్వహించాలన్న ఆసక్తి ఎంత మాత్రం ఉండదు. కొందరికి పెట్టుబడి పెట్టటం అంటే మక్కువ. ఇంకొందరికి డబ్బు పోతుండేమోనన్న ఆలోచనతో ఇలాంటి వాటికి దూరంగా ఉంటారు. మనందరిలోనూ ఇందులో ఎంతో కొంత ఈ రకమైన స్వభావాలుంటాయి. నాలుగు విభాగాల్లోనూ విజయవంతం కావటానికి మనలో అంతర్గతమైన స్వభావాలను మార్చుకోవలసి ఉంటుంది.

మీరు ధనికులైనా కావచ్చు - పేదవారయినా అయిపోవచ్చు

ఈ నాలుగు విభాగాల ద్వారా మీరు ధనికులైనా కావచ్చు. పేదవారిగా మిగలొచ్చు. కొందరు కోట్లాది రూపాయలు వెనకేసుకుంటారు. మరికొందరు అన్ని విభాగాల్లోనూ

దివాళా తీసి ఉంటారు. ఒక విభాగంలో బాగా డబ్బులొస్తాయని గానీ, లేదా మరో విభాగంలో నష్టపోతామని కచ్చితంగా తేల్చి చెప్పటం కష్టం.

అన్ని విభాగాలూ సమానమైనవి కావు

ఒక్కో విభాగం స్వభావం అవగాహన పెంచుకోగలిగితే ఏ విభాగం లేదా ఏ విభాగాలు మీకు అనువైనవో అర్థమవుతుంది.

ఉదాహరణకు, నేను 'బి' లేదా 'ఇ' విభాగాల్లో పనిచేయాలనుకోవటానికి కారణం, - అందులో పన్ను వెసులుబాటు ఎక్కువగా ఉండటమే. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమవైపునున్న విభాగాల్లో పన్నుల బెడద ఎక్కువగా ఉంటుంది. కుడివైపు విభాగాల్లో మినహాయింపులు వుప్పలంగా ఉంటాయి. 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల్లో ఆదాయం వేగంగా అందుతుంది. ఇందులో నుంచి ఎక్కువ మొత్తం ప్రభుత్వ ఖజానాకు చేరకుండా ఆ సొమ్ము నాకు భరోసా ఇస్తుంది. అందుకే దీన్ని నేను ఎంచుకున్నాను.

డబ్బు సంపాదనకు మార్గాలు

కిమ్, నేనూ చిన్న గూడు కూడా లేకుండా, అవస్థలు పడుతూ జీవించినప్పుడు చాలా మంది నన్నడిగేవారు. 'ఏదైనా మంచి ఉద్యోగం వెతుక్కోవచ్చు కదా?' అని. రిచ్ డాడ్ నాకు చెప్పిన పాఠం. నాకు డబ్బు ప్రాణావసరం కానీ దాని కోసం నేను జీవితాంతం పనిచేస్తూ గడపలేను. అందుకే ఉద్యోగం కావాలనుకోలేదు. బాధ్యతగల పౌరులుగా మేమిద్దరం ఆశించిందేమిటంటే డబ్బు గడించడం కోసం మేము స్వయంగా కష్టపడకుండా డబ్బే మా కోసం నిరంతరాయంగా పనిచేసే మార్గాన్ని కోరుకున్నాం.

అందుకే క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ చాలా ముఖ్యమైనదని చెప్పటం. అది డబ్బు సంపాదించే వివిధ మార్గాలను ప్రతిబింబిస్తుంది. బాధ్యతాయుతంగా సంపద సృష్టించడానికి రేయింబవళ్లు శారీరక, శ్రమ చేయనవసరం లేదు. దానికి అనేక మార్గాలున్నాయి.

ఇద్దరు తండ్రులు, భిన్నమైన సంపాదన మార్గాలు

నా ఇద్దరు తండ్రుల గురించి మరొకసారి చెప్పుకుందాం. బాగా విద్యావంతుడైన నా అసలు నాన్నకు డబ్బును అమితంగా ప్రేమించడం చేటు తెస్తుందని అభిప్రాయం. ఆయన దురాశపరులే డబ్బు కోసం వెంపర్లాడతారని బలంగా నమ్మేవారు. పత్రికల్లో సంపాదన గురించిన వార్తలు వచ్చినప్పుడల్లా, తోటి వారితో పోలిస్తే తనకు వేతనం అధికంగా ముట్టచెబుతున్నారని తెగ బాధపడేవారు. ఆయన మంచివాడు, నిజాయితీ పరుడు, కష్టించి పనిచేసే స్వభావం ఉన్నవాడు. డబ్బు అంత ముఖ్యమైనది కాదని వాదించి నెగ్గటంలో ఆయన దిట్ట.

బాగా చదువుకున్న పేదవాడయిన నా తండ్రి తరచూ చెబుతూంటారు.

- నాకు డబ్బు పట్ల వ్యామోహం ఎంత మాత్రం లేదు
- నేనెప్పుడూ ధనికుణ్ణి కాలేను
- దాన్ని భరించగల శక్తి నాకు లేదు.
- పెట్టుబడులు పెట్టడం అనేది రిస్క్
- డబ్బే సర్వస్వం కాదు

డబ్బు జీవితానికి ఇంధనం

నా రిచ్‌డాడ్ ఆలోచన దీనికి భిన్నంగా ఉంటుంది. జీవితాంతం డబ్బు కోసం శ్రమపడుతూ అదేమంత ముఖ్యమైనది కాదని పైకి నటించడం, వాదించటం అవివేకం అంటారు ఆయన. డబ్బు కంటే జీవితం ముఖ్యమైనదే, కానీ జీవితం సజావుగా సాగటానికి డబ్బు చాలా అవసరమైన వనరు అనేది రిచ్‌డాడ్ అభిప్రాయం. “రోజులో చాలా సమయం ఉంటుంది. డబ్బు కోసం అంతగా కష్టపడటం దేనికి? డబ్బు సంపాదించటం నేర్చుకో, నీ కోసం కష్టపడి సంపాదించే వ్యక్తులను పెంచుకో. నీవు నీ సమయాన్ని ఇతర ముఖ్యమైన పనుల కోసం వినియోగించుకోవచ్చు.” అనేది తరచూ ఆయన చెప్పే మాట.

నా రిచ్ డాడ్‌కు ముఖ్యమైన విషయాలేంటంటే

- పిల్లల్ని సాకటానికి చాలా సమయం వెచ్చించాలి
- తను మద్దతిస్తున్న ప్రాజెక్టులకు, సేవా సంస్థలకు చెల్లించటానికి డబ్బు కావాలి
- కమ్యూనిటీలో ఉద్యోగాల సృష్టి, ఆర్థిక స్థిరత్వం కోసం ప్రయత్నించాలి
- ఆరోగ్యం సరిచూసుకునేందుకు తగినంత సమయం, డబ్బు ఉండాలి
- కుటుంబ సభ్యులతో ప్రపంచ వ్యాప్తంగా చుట్టిరావాలి

“వీటన్నింటినీ సక్రమంగా నెరవేర్చాలంటే నాకు డబ్బు అవసరం. కాని దాని కోసం జీవితాంతం శ్రమించలేను” అని రిచ్‌డాడ్ చెబుతూండేవారు

విభాగాల ఎంపిక

ఇల్లు లేని రోజుల్నుంచీ కిమ్, నేనూ ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాలపైన దృష్టి పెట్టాం. ఇందులో నాకు తగినంత అవగాహన, శిక్షణ ఉండటమే అందుకు కారణం. రిచ్ డాడ్ మార్గదర్శకత్వంలో నాకు ప్రతి విభాగంలోను ఉండే ఆర్థికపరమైన, వృత్తిపరమైన

లాభనష్టాలపైన స్పష్టత ఉంది. కుడివైపునున్న 'బి' 'ఐ' విభాగాలు దీర్ఘకాలం ఆర్థికపరమైన స్వేచ్ఛను, విజయాన్ని అందించగల అవకాశం ఉందని నేను నమ్మాను. 37 ఏళ్ల వయసుకే నాలుగు విభాగాల్లోనూ లాభనష్టాలను చవి చూశాను. వ్యక్తిగతమైన భావోద్వేగాలు, ఇష్టాయిష్టాలు, ఆసక్తుల మేరకు నా అవగాహన మెరుగుపడింది.

తల్లిదండ్రులే గురువులు

నా చిన్నతనంలోనే రిచ్ డాడ్ నాకు క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ ను పరిచయం చేశారు. ఎడమ వైపున ఉన్న విభాగాల్లో విజయం సాధించేవారికి, కుడివైపు విభాగాల్లో విజయం సాధించే వారికి నడుమనున్న వ్యత్యాసాన్ని వివరించి చెప్పే ప్రయత్నం చేసేవారు. అప్పట్లో నేను ఆ విషయంపైన అంతగా శ్రద్ధ పెట్టేవాడిని కాను. చిన్నతనం వల్ల కావచ్చు. ఉద్యోగి మానసిక స్థితికి వ్యాపార రంగంలో ఉన్న వారి మానసిక స్థితికి తేడా ఏమిటో గ్రహించగల శక్తి నాకు ఉండేది కాదు. స్కూలు చదువును నెట్టుకు రావటమే నాకు ముందున్న సవాలు.

కొద్దికాలం గడిచాక ఆ మాటలు నాపై ఎంతగానో ప్రభావం చూపాయి. ఇద్దరు చురుకైన, విజయవంతమైన తండ్రులను ప్రత్యక్షంగా చూడటంతో, వారి చెప్పే ప్రతి మాటా నా మెదడులోకి ఇంకటం ప్రారంభమయింది. ఆ మాటలు ఎంతో అర్థవంతంగా ఉండేవి. వాళ్ల పని విధానాన్ని స్వయంగా చూడటం ప్రారంభించిన తర్వాత 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాలకు, అలాగే 'బి' 'ఐ' విభాగాలకు మధ్య తేడాను గ్రహించగలిగాను.

మొదట్లో ఈ తేడా సూక్ష్మంగా ఉండేది. రానానూ అది కొట్టొచ్చినట్టుగా మెరుపులా కనిపించసాగింది.

ఉదాహరణకు, నా ఇద్దరు తండ్రుల్లో నా కోసం ఎవరెంత సమయం వెచ్చించగలుగుతున్నారని ఆలోచించటం మొదలు పెట్టాను. వాళ్లు ఎంచుకున్న మార్గంలో వాళ్ల ప్రాధాన్యతలు, విజయాలు పెరిగిపోయాక, ఒక తండ్రికి తన భార్య, నలుగురు పిల్లలతో వెచ్చించటానికి సమయమే దొరికేది కాదని గుర్తించాను. నా అసలు తండ్రి నిత్యం రోడ్డుమీదనో, సమావేశాల్లోనో, సెమినార్లకి వేరే ప్రాంతానికి వెళ్లటానికి ఎయిర్ పోర్ట్ కు వెళుతూనో ఎక్కువ సమయం గడిపేవారు. ఆయన పేరు ప్రఖ్యాతులు గడించేకొద్దీ కుటుంబ సభ్యులతో కలిసి డిన్నర్ చేయటానికే వీలయ్యేది కాదు. వారంతాల్లో ఇంట్లోనే గడిపినా, ఏదో పేపర్ వర్క్ లో మునిగిపోయేవారాయన.

మరో వైపు నా రిచ్ డాడ్ కి చాలా సమయం ఉండేది. ఆయన ఎదుగుతున్న కొద్దీ ఇది మరింతగా పెరిగింది. నేను డబ్బు గురించి, వ్యాపారం గురించి, ఆర్థికరంగంలో లావాదేవీల గురించి ఎక్కువగా నేర్చుకోగలగడానికి కారణం నా రిచ్ డాడ్ కి తన పిల్లలకూ, నాకూ వెచ్చించడానికి తగిన సమయం ఉండటమే కారణమని చెప్పాలి.

మరో ఉదాహరణ

తమ రంగాల్లో విజయవంతమైన కొద్దీ, నా ఇద్దరు తండ్రులు విపరీతంగా డబ్బు సంపాదించారు. బాగా చదువుకున్న నా అసలు తండ్రి అప్పుల్లో కూరుకుపోవలసిన పరిస్థితి ఎదురైంది. దీనితో బాగా కష్టపడి మరింతగా సంపాదించడం మొదలు పెట్టారు. ఫలితంగా ఎక్కువ ఆదాయం పొంది ఆ విభాగంలో పన్ను కట్టవలసిన పరిస్థితిని ఎదుర్కొన్నారు. ఈ పన్ను మినహాయింపు కోసం పెద్ద ఇల్లు కొనుగోలు చేయమని ఆయన బ్యాంకర్ / ఎకౌంటెంట్లు సలహా ఇచ్చారు. ఈ సలహాను ఆయన పాటించారు. అప్పు తీర్చటం కోసం ఇంకా ఇంకా కష్టపడ్డారు. సంపాదన రంధిలో పడి కుటుంబానికి మరింత దూరంగా జరిగారు.

నా రిచ్ డాడ్ ఎక్కువైక్కువ డబ్బు సంపాదించారు. కానీ తక్కువ మొత్తంలో పన్ను చెల్లించారు. ఆయనకూ బ్యాంకర్లు, ఎకౌంటెంట్లు ఉన్నారు గానీ, మా నాన్నకి చెప్పినట్టు ఖరీదైన ఇల్లు కొనుక్కోమన్న సలహా ఇచ్చిన వాళ్లెవరూ లేరు.

చివరి రోజుల్లో...

నా పేద తండ్రి చివరి రోజుల్లో ఎదుర్కొన్న పరిస్థితులు స్వయంగా చూశాక నేను ఎడమ వైపు విభాగంలో మిగలరాదన్న నిర్ణయం తీసుకున్నాను. కెరీర్ ఉన్నత దశలో ఉన్నప్పుడు ఆయనను అనుకోని పరిణామాలు చుట్టుముట్టాయి.

అవి 1970లో తొలి రోజులు. పెన్స్యకోలా (ఫ్లోరిడా)లో కాలేజీ చదువు ముగించుకుని మెరైన్ కార్పస్లో పైలెట్ శిక్షణలో ఉన్నాను. అప్పుడు నా అసలు తండ్రి స్టేట్ ఆఫ్ హవాయిలో ఎడ్యుకేషన్ సూపరింటెండెంట్గా ఉండేవారు. గవర్నర్ స్టాఫ్లో సభ్యుడు కూడా.

ఒక రోజు ఫోన్ చేసి ఆసక్తికరమైన విషయం చెప్పారు.

“నాన్నా! నేను ఉద్యోగం రాజీనామా చేసి, రిపబ్లికన్ పార్టీ తరపున లెఫ్టినెంట్ గవర్నర్ పదవికి పోటీ పడదామనుకుంటున్నాను” అన్నారు. ఆయన చెప్పింది నాకు మింగుడుపడలేదు.

“మీ బాస్కు వ్యతిరేకంగా పని చేయటానికి సిద్ధమవుతున్నారా?” అని నిలదీశాను.

“అవును అని సమాధానం చెప్పారు.” నాకర్థం కాక,

“ఇలాంటి నిర్ణయం ఎందుకు తీసుకోవలసి వచ్చింద”ని గట్టిగా అడిగాను. హవాయిలో రిపబ్లికన్ పార్టీకి స్థానమే లేదు. డెమోక్రటిక్ పార్టీ లేబర్ యూనియన్లు శక్తివంతంగా ఉన్నాయి కదా? అని కూడా అడిగాను.

“నాకు ఆ విషయం తెలుసు” స్థిరంగా చెప్పారాయన. “మనకు గెలవగల ఆశీస్సులు లేవు. జడ్జి శామ్యూల్ కింగ్ గవర్నర్ అభ్యర్థిగా పోటీకి దిగుతున్నారు. నేను ఆయన రన్నింగ్‌మేట్‌ని అన్నారు.

అప్పటికీ నాకు అర్థం కాక-

“ఓడిపోతానని స్పష్టంగా తెలిసీ, మీ బాసుకు వ్యతిరేకంగా పోటీలోకి దిగడం దేనికి?” అని అడిగాను.

“నా మనస్సాక్షి ఇలాంటి నిర్ణయం తీసుకోమని ప్రేరేపిస్తోంది. ఇంతకు మించి నాకు మరో దారి లేదు. ఈ రాజకీయాలకు తట్టుకోలేక పోతున్నాను.” అన్నారు బలహీన స్వరంతో.

“అంటే వారంతా అవీనితి పరులనా మీరు చెప్పడం?”

“నేను ఆ మాట చెప్పటం లేదు” నిర్వేదంగా సమాధానమిచ్చారు నా పూర్ డాడ్.

ఆయన నిజాయితీ పరుడు. విలువలంటే ప్రాణమిచ్చే మనిషి. ఇతరుల గురించి నిందాపూర్వకంగా ఎలాంటి వ్యాఖ్యలు చేయరు. తన మనస్సాక్షి గురించి చెబుతున్నప్పుడు ఆయన కలత చెందారని, పరిస్థితులపైన ఆగ్రహంగా ఉన్నారని నాకు అర్థమైంది.

“తెరవెనుక జరుగుతున్న వాటిని చూసినప్పుడు చేతులు ముడుచుకొని కూర్చోవాలనిపించలేదు. నా మనస్సాక్షి కంటే ఈ ఉద్యోగం, పే చెక్ ఏమంత ముఖ్యమైనవి కావు” అని ఘంటాపథంగా చెప్పేశారు. కొంత దీర్ఘ నిశ్శబ్దాన్ని పాటించాక, ఆయన మనస్సులో గాఢమైన నిర్ణయం తీసుకున్నారని గ్రహించాక, నేను ఆయనను మనస్ఫూర్తిగా అభినందించాను.

“మీ ధైర్యానికి గర్వపడుతున్నాను. మీ బిడ్డనయినందుకు ఈ సమయంలో నాకెంతో గర్వంగా, ముచ్చటగా ఉంది” అని ముగించాను.

ఫలితాలు ఊహించినట్టుగా వచ్చాయి. రిపబ్లిక్ పార్టీని, నా తండ్రిని పూర్తిగా అణగదొక్కేశారు. ఎన్నికయిన గవర్నర్, మానాన్న స్టేట్ ఆఫ్ హవాలో పనిచేయరాదని తీర్మానించాడు. మా నాన్న కూడా తిరిగి అందులో చేరే ప్రయత్నం చేయలేదు.

54 ఏళ్ల వయస్సులో మా నాన్న కొత్త ఉద్యోగ ప్రయత్నాలు ప్రారంభించగా, ఆ సమయంలో నేను వియత్నాం ప్రయాణంలో ఉన్నాను.

ఆయన ఉద్యోగాల వేట దయనీయంగా సాగింది.

హోదాలు పెద్దవిగా గంభీరంగా ఉండేవి. వారు మాత్రం తక్కువ చెల్లించేందుకు ముందుకొచ్చేవారు. రకరకాల ఉద్యోగాల కోసం ఆయన ప్రయత్నాలు కొనసాగాయి. ఆయనకు బాగా అనుభవం ఉన్న ప్రభుత్వ ఉద్యోగాల్లో ప్రవేశానికి అవకాశం ఉండేది కాదు. ఇతరులు అహ్వనించే వారు కాదు. చిన్నాచితక వ్యాపారాలు చేయాలని ఆశించారు. కొద్ది కాలం కన్నులెంట్‌గా ప్రయత్నించారు గానీ, అదేమంతగా సాగలేదు. ఏదీ కలిసిరాక,

వయసు మీద పడిన కొద్దీ ఆయనలో శక్తి సామర్థ్యాలు సన్నగిల్లాయి. మళ్లీ మొదటినుంచి ప్రారంభించి గెలవాలన్న సంకల్పమూ సన్నగిల్లింది. ఒక్కో ప్రయత్నం విఫలమైన కొద్దీ, ఆయనలో తనపైన తనకు నమ్మకం సడలింది.

‘ఇ’ విభాగంలో అత్యంత విజయవంతమైన ఆయన, ‘ఎస్’ విభాగంలో అడుగుపెట్టి మనుగడ సాగించాలని విఫలయత్నం చేశారు. అందులో ఆయనకు తగినంత శిక్షణ, అనుభవం లేకపోవటంతో నెగ్గుకురాలేకపోయారు. పైగా ఆయన అందులో రాణించేందుకు మనసు పెట్టలేదు. పబ్లిక్ ఎడ్యుకేషన్ రంగాన్ని ఆయన బాగా ప్రేమించారు. అందులోకి తిరిగి ప్రవేశించడానికి ఆయన దారులు వెతకలేదు. రాష్ట్ర ప్రభుత్వంలో పనిచేయటానికి ఆయన పైనున్న నిర్బంధం తీవ్రమైన ప్రభావాన్ని చూపింది. ఆయన పూర్తిగా నలిగిపోయారు.

సోషల్ సెక్యూరిటీ, మెడికల్ విషయాలను పక్కన బెడితే ఆయన చివరి రోజులు ఘోరంగా గడిచాయి. పరిస్థితులపట్ల ఆగ్రహంతో, మనస్సాక్షిని చంపుకోలేక దిగులుతో చివరకి ఆయన కన్నుమూశారు.

ఈ చీకటి రోజుల్లో ఆ విషయాలే తరచూ నన్ను వెంటాడేవి. విద్యావంతుడైన నాన్న ఇంట్లో కూర్చుని నిత్యం మోగే ఫోన్ కోసం ఎదురుచూస్తూ గడిపే సన్నివేశం భరించరానిదిగా ఉండేది. తనకు ఏ మాత్రం పరిచయం లేని వ్యాపారరంగంలో రాణించడానికి ఆయన చేసే ప్రయత్నం నాకు మింగుడుపడేది కాదు. అదే సమయంలో నా రిచ్‌డాడ్ సంతోషంగా, ఉత్సాహంగా ఎదిగే సందర్భాలు నాకు ఏదో తెలియని ప్రేరణనిచ్చేవి. 54 ఏళ్ల వయసులో నా అసలు తండ్రిలా కుప్పకూలటం కాకుండా మరింతగా ఆయన వికసించారు. అప్పటికే ఆయన ధనవంతుడు. క్రమంగా ఐశ్వర్యవంతుల జాబితాలో చేరారు. తరచూ ఆయన పేరు పత్రికల్లో వస్తూండేది. వైకిరి మై లాంటి ద్వీపాలను కొనుగోలు చేస్తున్నారంటూ, ఏవేవో వార్తలు ప్రచారంలో ఉండేవి. ఏళ్ల తరబడి క్రమపద్ధతిలో సాగే వ్యాపారం, పెట్టుబడులు ఆయనకు తిరుగులేని విధంగా సంపదను సమకూర్చిపెట్టాయి. ఆ ద్వీపంలోనే అత్యధిక సంపన్నుడిగా ఎదిగే క్రమంలో ఆయన ఉన్నారు.

చూసేందుకు తేడాలు చిన్నగానే కనిపించినా

నా రిచ్‌డాడ్ అన్ని విభాగాల గురించి నాకు అవగాహన పెంచారు. ఆయా విభాగాల నడుమ వ్యత్యాసాలు, ముందు చిన్నవిగా కనిపించినా కాలం గడుస్తున్న కొద్దీ వాటి మధ్య అంతరం పెరిగిపోతూ ఉంటుందని గ్రహించగలిగాను. క్యాష్ ఫ్లో క్వార్టైంట్ వల్లనే నేనేం చేయాలి? అన్న విషయంపైన కాకుండా, భవిష్యత్తులో నేనేం కాదలిచాను? అన్న అంశంపై దృష్టి సారించగలిగాను. ఆ చీకటి రోజుల్లో ఈ విషయంపై ఇద్దరు తండ్రులు నాకు కలిగించిన అవగాహన, నేను నేర్చుకున్న పాఠాలు నన్ను జీవితంలో ముందుకు నడిపాయి.

అవి కేవలం అక్షరాలు, గీతలు కావు

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ - రెండు గీతలు, నాలుగు అక్షరాలు మాత్రమే కాదు. ఆ బొమ్మను నిశితంగా పరిశీలిస్తే భిన్న ప్రపంచాలు, ప్రపంచాన్ని దర్శించటానికి భిన్న కోణాలు కనిపిస్తాయి. కుడి, ఎడమ రెండువైపులా అన్ని విభాగాలలోనూ పరిచయం ఉన్న వాడిని కనుక, నిజాయితీగా నేను చెప్పదలుచుకున్నదేమిటంటే, నువ్వే వైపున ఉన్నా, ఆ ప్రపంచం భిన్నంగా కనిపిస్తుంది.



ఒక విభాగం రెండో విభాగం కంటే భిన్నమైనది కానీ, గొప్పది కానీ కాదు. ప్రతి విభాగానికి బలాలున్నట్టే బలహీనతలున్నాయి. ఈ పుస్తకం వల్ల అన్ని విభాగాలతోనూ మీకు పరిచయం కలుగుతుంది. మీ వ్యక్తిత్వం ఆధారంగా మీరు ఎంచుకున్న విభాగంలో విజయం సాధించడానికి ఏం చేయాలనే అవగాహన ఏర్పడుతుంది. నచ్చినది ఎంపిక చేసుకోవటానికి అవసరమైన అంతర దృష్టి పెరుగుతుంది.

కుడివైపునున్న విభాగంలో విజయం సాధించటానికి అవసరమైన జ్ఞానం స్కూళ్లలో లభించదు. బిల్‌గేట్స్, టెడ్ టర్నర్, థామస్ ఎడిసన్ లాంటి వాళ్లు చిన్నతనంలోనే చదువుకు స్వస్తి చెప్పారు. 'బి', 'ఇ' విభాగాల్లో రాణించగలిగారు. ఈ పుస్తకం పై రెండు విభాగాల్లో విజయం సాధించేందుకు అవసరమైన నైపుణ్యాలను మానసిక స్థితిని గుర్తించగలిగేలా చేస్తుంది. అన్ని విభాగాలను పరిచయం చేసిన అనంతరం 'బి', 'ఇ' విభాగాల గురించి లోతుగా చర్చించటం జరుగుతుంది.

ఈ పుస్తకం చదవటం ముగిశాక, తక్షణం కొందరు ఆదాయం పొందే మార్కెట్లో మార్పు చేసుకుంటారు. తాము అనుసరిస్తున్న మార్గంలో సౌలభ్యం ఉన్న విషయాన్ని గుర్తించి కొందరు అందులోనే స్థిరంగా ఉండిపోతారు. కొందరు ఒకటి కంటే ఎక్కువ

విభాగాల్లో రాణించేందుకు కూడా ప్రయత్నించవచ్చు. మనమంతా భిన్నమైన స్వభావాలున్న వాళ్లం, ఒక విభాగం రెండో దాని కంటే భిన్నమైనది, అలాగని ఏదీ గొప్పది కాదు. ప్రపంచ వ్యాప్తంగా ఎన్నో గ్రామాలు, పట్టణాలు, నగరాలు, దేశాలున్నాయి. అనేక తరహా వ్యక్తులున్నారు. సమాజం స్థిరంగా సంపద సృష్టించి ఆర్థిక స్థిరత్వం సాధించాలంటే అన్ని విభాగాల నుంచి ఆదాయం రాబట్టగలిగే ప్రతిభ ఉండాలి.

మన వయసు, అనుభవం పెరిగిన కొద్దీ ఆసక్తుల్లోనూ మార్పు వస్తుంది. నేను గమనించినదేమిటంటే, చదువు పూర్తికాగానే, ఉద్యోగం రావటం చాలా మందికి సంతోషాన్ని కలిగిస్తుంది. కొంతకాలం గడిచాక తాము ఎంపిక చేసుకున్న ఉద్యోగంలో తృప్తి కనిపించదు. కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో పోటీ పడాలన్న ఆసక్తి ఉండదు. అప్పుడు వ్యక్తిగత సంతోషాల కోసం, కొత్త అవసరాల కోసం, డబ్బోచ్చే కొత్త మార్గాలు వెతుకుతూ ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోడానికి ప్రయత్నాలు ప్రారంభిస్తారు. అలాంటి వారికి కొన్ని సలహాలు, సూచనలు ఇందులో లభ్యమవుతున్నాయి.

మొత్తంగా ఈ పుస్తకం నిరాశ్రయులుగా మిగలటం గురించి చెప్పదు. ప్రతి విభాగం నుంచి, లేదా విభాగాల నుంచి ఆశ్రయం పొందటం ఎలాగో నేర్పుతుంది.

రెండో అధ్యాయం

భిన్న వ్యక్తులు- వేర్వేరు విభాగాలు

విభాగాలను మార్చుకోవటం అనేది
మన స్వభావాలను ఆసాంతం మార్చుకోవటమే.

“పాత కుక్కకు కొత్త విద్య నేర్పలేము” అనే వారు మా అసలు నాన్న (పూర్ డాడ్)

అనేక సందర్భాల్లో క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిటీ గురించి ఆయనకు వివరించే ప్రయత్నం చేశాను. ఇది ఆర్థికంగా ఆయనకు ఉపకరిస్తుందని కొత్తదారులు వెతికేలా చేస్తుందని నమ్మేవాడిని. 60 ఏళ్లకు చేరుతున్న దశలో, తన కలలను నెరవేర్చుకోలేకపోయానన్న చింత ఆయనలో కనిపించేది. రాష్ట్ర ప్రభుత్వం విధించిన నిర్బంధం, తనను తాను బంధించుకునేలా చేసింది. అందులో ఆయన చిక్కుకుపోయారు.

“నేను ప్రయత్నించాను గానీ ఫలితం లేకపోయింది” అన్నారు ఆయన నిర్వేదంగా. ఆయన వివరిస్తున్నది కన్నలైంటుగా విజయం సాధించటానికి ‘ఎస్’ విభాగంలో ఆయన చేసిన ప్రయత్నం గురించి. జీవితకాలం సంపాదించిన మొత్తమంతా ఐస్ క్రీం ఫ్రాంచైజ్ లో పెట్టుబడిగా పెడితే (బి విభాగం) ఆ వ్యాపారం కుప్పకూలటం గురించి. నిజానికి ఆయన చాలా చురుకైన వారు. నాలుగు విభాగాల్లో రాణించటానికి అవసరమైన సాంకేతిక సామర్థ్యాలపైన ఆయనకు అవగాహన ఉంది. ఏది అవసరమైతే అది నేర్చుకోగలనన్న ధీమా కూడా ఆయనలో కనిపించేది. మరి ఆయనను నిలువరించిన శక్తి వేరేదో ఉందని నాకు అనిపించేది.

భోజనం చేస్తున్నప్పుడు ఓ సందర్భంలో నా రిచ్ డాడ్ తో, పూర్ డాడ్ విషయం ప్రస్తావించాను.

మీ నాన్న నేనూ ఒకే తరహా వ్యక్తులం కాం” అన్నారు రిచ్ డాడ్.

“మా బలాలు, బలహీనతలు, నమ్మకాలు, భయాలు, సందేహాలు వేర్వేరు. వాటికి మేం స్పందించే తీరు కూడా భిన్నంగా ఉంటుంది.

“అదేమిటో వివరించగలరా?” అడిగాను నేను.

ముందు భోజనం పూర్తిచెయ్యి అన్నారు. ఆ తర్వాత చెప్పటం ప్రారంభించారు. “ఒక విభాగంలో ఉండటం లేదా మారటం అనేది మనమెలా స్పందిస్తున్నాం అన్న అంశంపై ఆధారపడి ఉంటుంది. మీ నాన్న తనకు అలవాటయిన ‘ఇ’ విభాగం నుంచి ‘బి’ విభాగంలోకి ప్రయాణం చేయాలని సంకల్పించారు. దానికి అవసరమైన విధానాన్ని తెలివితేటలపరంగా నేర్చుకోగలిగారు కానీ భావోద్వేగాలపరంగా ఆ పరిస్థితిని ఎదుర్కోలేకపోయారు. వ్యాపారం సజావుగా సాగక, డబ్బు పోగొట్టుకుంటున్నప్పుడు ఆ సమస్యను ఎలా పరిష్కరించాలో తెలుసుకోలేకపోయారు. మళ్లీ పాత విభాగమైన ‘ఇ’లోకి వెనక్కి ప్రయాణించాలని చూశారు.

“ ‘ఇ’ ఒక్కటే కాదు, కొన్ని సార్లు ‘ఎస్’ విభాగంలోకి కూడా” అన్నాను. ఆయన మాటలకు శ్రుతి కలుపుతూ, రిచ్ డాడ్ అంగీకారంగా తలాడించారు.

“డబ్బు పోతోందన్న భయం, బాధ, మనసును తొలిచేస్తున్నప్పుడు ఆందోళన మా ఇద్దరిలోనూ ఉంటుంది. ఆయన ఆర్థిక భద్రత గురించి ఆలోచిస్తే, నేను అందులో నుంచి బయటపడే స్వాతంత్ర్యాన్ని కోరుకుంటాను” అన్నారు నింపాదిగా.

“ఇద్దరి మధ్యనా ప్రధాన తేడా అదన్నమాట” అన్నాను. వెయిటర్‌కి బిల్లు తీసుకోమని సూచన చేస్తూ - “మనం అందరం మనుషులమే అయినా డబ్బు దానితో ముడివడిన భావోద్వేగాల విషయంలో ఒక్కొక్కరం ఒక్కో తీరుగా స్పందిస్తాం. మనమెలా సంపాదిస్తామన్నదే చాలా సందర్భాల్లో మనం ఏ విభాగం నుంచి ఆదాయం పొందాలనేది నిర్ణయిస్తుంది” అన్నారు రిచ్‌డాడ్.

ఆ మాటలకు

“వేర్వేరు విభాగాలు.. వేర్వేరు వ్యక్తులకు” అని జోడించాను నేను.

“అవును ఇది నిజం” అన్నారు రెస్టారెంట్ తలుపు బయటకు నెడుతూ రిచ్‌డాడ్. ఇద్దరం బయటకు వచ్చాం...

“ ఏ విభాగంలో రాణించాలన్నా, సాంకేతిక విషయాల కంటే, ఆకళింపు చేసుకోవలసిన సంగతులు ఎన్నో ఉంటాయి. ప్రజలు వేర్వేరు విభాగాలను ఎందుకు ఎంచుకుంటారన్న అవగాహన, వాటిలో లోటుపాట్లు తెలియాలి. అప్పుడే సులువుగా జీవితం ముందుకు సాగుతుంది” అని వివరించారు.

ఇంతలో రిచ్‌డాడ్ కారు ఆయనను తీసుకెళ్లడానికి రావటంతో షేక్ హ్యాండిచ్చి బయలుదేరబోయారు.

“ఒక్క నిమిషం” ఆయనను ఆపాను.

“మా నాన్నలో మార్పు వస్తుందా?” ఆత్రంగా అడిగాను.

‘కచ్చితంగా’ జవాబిచ్చారు రిచ్ డాడ్.

“ఎవరిలోనైనా మార్పు సాధ్యమే. అయితే ఈ విభాగాలు మారడమనేది, ఉద్యోగాలు మారటమో, వృత్తులు మారటమో లాంటిది కాదు. మీరెవరో, ఎలా ఆలోచిస్తారో? ప్రపంచాన్ని ఎలా చూస్తారో అన్న అంశాల్లో సంపూర్ణమైన పరివర్తన రావాలి. కొందరు మార్పును సులువుగా అంగీకరిస్తారు. ఆహ్వానిస్తారు. మరికొందరు మార్పుకు సంసిద్ధం కాలేరు. విభాగాలు మారటమనేది ఒక్కోసారి జీవితకాల అనుభవం. గొంగళిపురుగు సీతాకోకచిలుకలా అందంగా రూపాంతరం చెందటం అన్న అంశంతో దాన్ని పోల్చవచ్చు.

మీరు మారగలరు. అలాగే మీ స్నేహితులు కూడా. అయితే మీరు మీ పాత స్నేహితులతో బంధాన్ని యథావిధంగా కొనసాగిస్తే, గొంగళిపురుగులా చేయగలిగిన పనిని, సీతాకోకచిలుకలు చేయలేని విధంగా పాత దారిలోనే ఉంటారు. మార్పు సాధ్యం కాదు. మారటం అంటే ఏదో స్వల్పంగా కాదు. పెద్దగా.. ఎక్కువగా..” అని చెప్పి ఆయన వెళ్లిపోయారు. కారు వెళ్లిన వైపు చూస్తూ ఉండిపోయాను. ఈ మార్పులను గురించి నా మెదడు ఆలోచించసాగింది.

ప్రధాన తేడాలేంటి?

నాకు అంతగా పరిచయంలేని వ్యక్తుల గురించి కూడా, వాళ్లు ‘ఇ’ ‘ఎస్’ ‘బి’ ‘ఐ’ విభాగాల్లో దేనిలో ఉన్నవారో నేనెలా చెప్పగలుగుతున్నాను. కేవలం వారు చెప్పే మాటల ఆధారంగానే..

మనుష్యుల్ని చదవటం అనేది నా రిచ్ డాడ్ కున్న ప్రత్యేకమైన నైపుణ్యం. పుస్తకాన్ని దాని అట్ట చూసి తీర్పు చెప్పవద్దు అన్న సామెతను ఆయన నమ్మేవారు. హెన్రీఫోర్డ్ మాదిరిగానే రిచ్ డాడ్ పెద్దగా చదువుకోలేదు. ఇద్దరికీ ఎలాంటి వ్యక్తుల్ని పనిలో నియమించుకోవాలి, ఎలా పనిచేయించుకోవాలన్న విషయంపై స్పష్టత ఉంది. మంచి సామర్థ్యం ఉన్న వ్యక్తుల్ని నియమించుకుని పని చేయించుకోగలగటం అన్న విద్యలో తాను ఆరితేరిపోయానని చాలాసార్లు రిచ్ డాడ్ స్వయంగా చెబుతుండేవారు.

నాకు తొమ్మిదేళ్ల వయసున్నప్పుడే రిచ్ డాడ్, ‘బి’ ‘ఐ’ విభాగాలను పరిచయం చేసి అందులో విజయం సాధించే విద్యను నేర్పారు. మనుషుల్ని ఉపరితలం నుంచి చూడటం కంటే వారి అంతరంగాల్లోకి తొంగిచూడటం ఆయన అలవాటుచేసుకున్నారు. ఒక వ్యక్తి మాట్లాడుతున్నప్పుడు అతని ఆత్మను తాను పట్టుకోగలను అని చెప్పేవారు రిచ్ డాడ్. చిన్న పిల్లవాడినే అయినా రిచ్ డాడ్ ఉద్యోగ నియామకాలు చేపట్టినప్పుడు ఆయన పక్కన కూర్చునేవాడిని. ఈ ఇంటర్వ్యూలో నేను వినటం నేర్చుకున్నాను. అవి

పైపై మాటలు కావు. వ్యక్తుల అంతరంగికాలు. వారి ప్రధాన విలువలు. రిచ్ డాడ్ చెప్పినట్టు అవి వారి ఆత్మలను పరిచయం చేసేవి.

‘ఇ’ విభాగంలో వ్యక్తి

‘ఇ’ (ఎంప్లాయి) విభాగానికి చెందిన వ్యక్తి మాటలు ఇలా ఉంటాయి. “నాకు సురక్షితమైన, భద్రతనిచ్చే ఉద్యోగం కావాలి. మంచి వేతనం, ఇతరత్రా ప్రయోజనాలుండాలి.”

‘ఎస్’ విభాగంలో వ్యక్తి

‘ఎస్’ (సెల్ఫ్ ఎంప్లాయిడ్) విభాగానికి చెందిన వారు ఇలా మాట్లాడతారు. “నా రేటు గంటకు 75 డాలర్లు... మొత్తం ధరలో నా కమిషన్ 6 శాతం... ఈ పని సరిగా చేయగలిగిన వ్యక్తిని నేను గుర్తించలేకపోతున్నాను. ఈ ప్రాజెక్టులు పూర్తి చేయటానికి నా దగ్గర 20 గంటల కంటే ఎక్కువ సమయం ఉంది...”

‘బి’ విభాగంలో వ్యక్తి

‘బి’ (బిజినెస్ ఓనర్) విభాగంలో ఉన్న వ్యక్తి - “నా కంపెనీ నిర్వహించటానికి సమర్థుడైన కొత్త సీఈఓ కోసం చూస్తున్నాను” అంటాడు.

‘ఐ’ విభాగంలో వ్యక్తి

‘ఐ’ (ఇన్వెస్టర్) విభాగంలో వ్యక్తి వ్యాఖ్యలు ఇలా ఉంటాయి. “నా నగదు కదలిక” ‘ఇంటర్నల్ రేట్ ఆఫ్ రిటర్న్స్’ మేరకు సాగుతోందా? ‘నెట్ రేట్ ఆఫ్ రిటర్న్స్’ మేరకా?” అనడుగుతాడు.

మాటలే శక్తివంతమైన ఆయుధాలు

“మాటలే శక్తివంతమైన ఆయుధాలు” అని తరుచూ రిచ్‌డాడ్ చెబుతుంటారు. ఒక వ్యక్తిని ఇంటర్వ్యూ చూసి అతనిలో ప్రధాన విలువలను గుర్తించిన అనంతరం, వారేం కోరుకుంటున్నారు? వాళ్లను ప్రభావితం చేసి తన దారిలోకి తెచ్చుకోవటమెలా? తాను షరతులను అంగీకరించేటట్టు వారిని ఎలా మలుచుకోవాలి అనే అంశాలపై ఆయన ప్రధానంగా దృష్టి పెట్టేవారు. ఇందుకు మాటలే తగిన పనిముట్లు అని ఆయన నమ్మేవారు.

ఆయన కొడుకు వైజ్‌ఫేల్‌ని, నన్ను కూర్చోబెట్టి “మీరు నాయకునిగా ఎదగాలనుకుంటే మాటలతో ఆడుకోవటం నేర్చుకోవాలి” అని హితబోధ చేసేవారు.

‘బి’ విభాగంలో రాణించదలుచుకున్న వారు మాటల్ని ప్రయోగించటంలో దిట్ట కావాలి. ఏ తరహా వ్యక్తులపైన ఎలాంటి మాటలు ప్రభావం చూపుతాయో గుర్తించగలిగే నైపుణ్యాన్ని అలవరుచుకోవాలి. నిశితంగా మాటల్ని వినటం అనే విద్యను రిచ్‌డాడ్ మాకు నేర్పారు. ఆ తర్వాత మేం ఏది, ఎప్పుడు, ఎలా మాట్లాడాలి? అవతలివాళ్లను సమర్థవంతంగా మా మార్గంలోకి ఎలా మళ్లించుకోవాలి అనేది గుర్తించగలిగే వాళ్లం.

“కొన్ని మాటలు ఒక రకమైన వ్యక్తుల్ని ఉత్తేజపరిస్తే, మరికొందరిని అవే మాటలు వ్యతిరేకంగా ప్రవర్తించేలా చేస్తాయి” అనే వారు రిచ్‌డాడ్

ఉదాహరణకు, ఇందులో కొంచెం ముప్పు ఉంది. అన్న వాక్యం.. ‘ఐ’ విభాగంలో ఉన్న వ్యక్తికి ప్రేరణ కలిగిస్తే - ‘ఇ’ విభాగంలో ఉన్న వ్యక్తిలో భయాందోళనలను కలగచేస్తుంది.

గొప్ప నాయకుడు కావాలంటే కచ్చితంగా మీరు ఇతరులు చెప్పేది పూర్తిగా వినే గొప్ప శ్రోత కావాలి అని రిచ్ డాడ్ చెప్పేవారు. ఒక వ్యక్తి మాట్లాడే మాటల్ని పూర్తిగా మీరు వినకపోతే వారి ఆత్మలను పూర్తిగా మీరు సంతృప్తి పరచలేరు. (ఫీడ్ బ్యాక్ సోల్స్). వారి ఆత్మలను మీరు స్పృశించకపోతే, మీరెవరితో మాట్లాడుతున్నారన్న విషయాన్ని మీరు ఎప్పటికీ గ్రహించలేరు. “వాళ్ల మాటలు విను. ఆత్మల్ని అనుభూతి చెందు” అని రిచ్‌డాడ్ ఎప్పుడూ చెప్పేమాట. మనుషులు ఎంపిక చేసుకునే మాటల్లో ఆయా వ్యక్తుల ప్రధాన విలువలు ప్రతిబింబిస్తాయి. ప్రధాన తేడా కూడా వాటిలోనే కనిపిస్తుంది. ఒక్కో విభాగంలోని వ్యక్తులు సాధారణంగా ప్రవర్తించే తీరు ఒక్కో రకంగా ఉంటుంది.

E

1. 'ఇ' విభాగం వ్యక్తి మాటలు

భద్రత, ప్రయోజనం అన్న మాటలు నా చెవిన పడగానే ప్రధానంగా ఆ వ్యక్తి ఏ విభాగానికి చెందినవాడో నేను సులభంగా అర్థం చేసుకోగలుగుతాను. సాధారణంగా భయం అనే భావోద్వేగం వల్ల వచ్చే స్పందన ఈ తీరుగా మాట్లాడేలా చేస్తుంది.

ఎప్పుడయితే వ్యక్తిలో భయం అన్న భావోద్వేగం తలెత్తినట్లైతే అతను భద్రత గురించి ఎక్కువ ఆలోచిస్తాడు. 'ఇ' విభాగం నుంచి వచ్చే వ్యక్తుల నుంచే ఈ తరహా వ్యాఖ్యలు వ్యక్తమవుతాయి. ఇక ప్రయోజనాలు అంటే ఉద్యోగాల పరిభాషలో అదనపు ఆదాయం. అదనపు బహుమతి - హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ రూపంలోనూ, రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్‌ల రూపంలోనో లభిస్తుంది. వారు భద్రతను ఆశిస్తారు. అది రాతపూర్వకంగా ఉండాలని కోరుకుంటారు. సహజంగా అనిశ్చితి వారిని ఆందోళనకు గురిచేస్తుంది. స్థిరత్వం వారికి సంతృప్తి కలగచేస్తుంది. "నేను నీకిది చేస్తాను. నువ్వు అది చేస్తానని నాకు వాగ్దానం చేస్తే" అన్నది వారి తీరు.



వాళ్లు స్థిరత్వం నుంచి భయాల్ని పారద్రోలాలనుకుంటారు. ఉద్యోగపరంగా భద్రతను, ఒప్పందాన్ని ముందుగా కోరుకునేది అందుకే. నాకు డబ్బు పైన వ్యామోహం లేదు అని ప్రకటిస్తుంటారు. డబ్బు కంటే భద్రత వారికి ప్రధానమైన అంశం.

ఉద్యోగాల్లో పెద్ద కంపెనీలకు ప్రెసిడెంట్లుగా వ్యవహరిస్తారు. వాళ్లు చేసే పనికి కాదు. కంపెనీతో లేదా వ్యక్తితో వాళ్లు కుదుర్చుకున్న అగ్రిమెంట్లు ప్రధాన పాత్ర పోషిస్తాయి.

2. 'ఎస్' విభాగంలో వారి మాటలు

వాళ్లు తమకు తాము యజమానులుగా ఉండాలని కోరుకుంటారు. తమ పనులు తామే చేసుకోవాలని భావిస్తారు. వీళ్లను 'డు ఇట్ యువర్ సెల్ఫర్స్'గా పేర్కొనవచ్చు. డబ్బు విషయంలో వీరి వ్యవహారం నిర్దిష్టంగా ఉంటుంది. 'ఎస్' విభాగంలో వారు ఇతరులపైన ఆధారపడి డబ్బు సంపాదించటానికి ఇష్టపడతారు. కష్టపడి పనిచేయటం, శ్రమకు తగ్గ విలువను రాబట్టుకోవటం వారి నైజం.

కష్టపడని వ్యక్తి, లేదా వ్యక్తులు చెప్పినట్లు నడుచుకోవటానికి సుముఖత చూపరు. మేం కష్టపడుతున్నాం, అందుకు తగ్గ ప్రతిఫలం రావలసిందే అన్న పట్టుదల వీరిది. తాము కష్టపడకపోతే, ఎక్కువ సంపాదించలేమని బలంగా నమ్ముతారు. డబ్బు విషయంలో స్వేచ్ఛాపరమైన ధోరణి వారిది.

భయాన్ని ధీరునిలా ఎదుర్కొంటారు

'ఇ' విభాగంలో వారు డబ్బులేకపోవటం అనే భయాన్ని పోగొట్టుకోవటానికి భద్రతను కోరుకుంటే, 'ఎస్' విభాగం వారి స్పందన భిన్నంగా ఉంటుంది. వీరు భద్రతను కోరుకోరు. పరిస్థితులను స్వాధీనంలోకి తెచ్చుకుని, తమకు అనుకూలంగా మార్చుకోవటానికి ప్రయత్నిస్తారు. మరోలా చెప్పాలంటే ఎద్దుల కొమ్ములను వంచి లోంగదీసుకుంటున్నట్టుగా వ్యవహరిస్తారు. భయం, ఆర్థిక ఇబ్బందులను దీటుగా ఎదుర్కోవటానికి ధీరునిలా నిలబడతారు. డు - ఇట్ - యువర్ సెల్ఫ్ గ్రూపుగా 'ఎస్' విభాగం వారి గురించి చెప్పుకోవచ్చు.

ఈ విభాగంలో బాగా విద్యావంతులైన వృత్తినిపుణులు - డాక్టర్లు, లాయర్లు, డెంటిస్టులు చేరతారు. రిటైల్ షాప్ ఓనర్లు, క్లీనర్లు, రెస్టారెంట్ ఓనర్లు, కన్సల్టెంట్లు, థెరఫిస్టులు, కార్పొరేటర్లు, ఎలక్ట్రీషియన్లు, ప్లంబర్లు, ట్రావెల్ ఏజెంట్లు, హెయిర్ స్టైలిస్టులు, ఆర్టిస్టులు ఈ కోవలోకే వస్తారు. సాంప్రదాయ విద్యతో పాటు ఇతరత్రా అదనంగా విద్యాభ్యాసం చేసేవారూ ఇందులో కనిపిస్తారు.

“మా కంటే భిన్నంగా ఎవరూ చేయలేరు. నేను నా మార్గంలో చేశాను” అనేది వారి నినాదంగా కనిపిస్తుంది.

స్వయంఉపాధి బాటలో ఉన్నవారు పరిపూర్ణంగా వ్యవహరిస్తారు (హార్డ్ కోర్ పర్సెక్షనిస్టులు). ఏ పని చేసినా తమదైన నైపుణ్యాలను ప్రదర్శిస్తారు. ఇతరుల కంటే మెరుగ్గా, భిన్నంగా చేయాలని ఆశిస్తారు. తమకంటే బాగా ఎవరూ చేయలేరని అనుకుంటారు. అలానే ఇతరులను నమ్మరు. తమదైన వ్యవహారశైలితో పనులు నెరవేరుస్తారు.

అందుకే మనం వాళ్లను మన పనులకు ప్రత్యేకంగా ఎంపిక చేసుకుంటాం. ఉదాహరణకు ఒక బ్రెయిన్ సర్జన్ అవసరమైతే, ఉన్న వాళ్లలో మంచి పేరు లేదా నైపుణ్యం, అనుభవం ఉన్నవారిని ఎంపిక చేసుకుంటాం. అన్నిటి కంటే ముఖ్యంగా అద్భుతమైన ఫలితాలు రాబట్టగలదా, పర్ఫెక్షనిస్టు అవునా కాదా అన్నది వాకబు చేసి తెలుసుకుంటాం. ఇదే డెంటిస్టు, హెయిర్ స్టైలిస్ట్, మార్కెటింగ్ కన్సల్టెంట్, ప్లంబర్, ఎలక్ట్రిషియన్, లాయర్ లేదా కార్పొరేట్ ట్రెయినర్ ఎవరికయినా వర్తిస్తుంది. క్లయింట్లుగా మనం వారిలో అత్యుత్తమ వ్యక్తులనే ఎంపిక చేసుకుంటాం.

వాళ్లకి డబ్బు ప్రాధాన్యమైన అంశం కాదు. స్వేచ్ఛ, పనిని తాము అనుకున్న మార్గంలో చేయటం, నిపుణులుగా గౌరవాన్ని పొందటం వారు విలువ నిచ్చే అంశాలు. వాళ్లకి పని అప్పగించే ముందు మనం ఏం కోరుకుంటామో తెలియచేస్తే చాలు, ఆ తర్వాత వాళ్లనుకున్న విధంగా పని చేసుకుపోతారు. మధ్యలో జోక్యాన్ని పర్యవేక్షించటాన్ని వాళ్లు ఆమోదించరు. అతిగా జోక్యం చేసుకుంటే, 'మావల్ల కాదు, వేరేవాళ్లతో చేయించుకోండి' అని నిర్మోహమాటంగా చెప్పేసి తప్పుకుంటారు. డబ్బు కంటే స్వేచ్ఛ వారికి మధురానుభూతి ఇస్తుంది. వారు చేస్తున్న పనిని ఇతరులకు అప్పగించటానికి సుముఖత చూపరు. మానసికంగా తామే అన్ని విధాలా సమర్థులమన్న భావనలో ఉంటారు. వారెవరికయినా శిక్షణ ఇస్తే ఆ వ్యక్తి కూడా ఇదే తరహాలో స్వతంత్ర భావాలతో తమ వ్యక్తిత్వాన్ని నైపుణ్యాన్ని ప్రత్యేకంగా చూపాలన్న ధోరణితో వ్యవహరిస్తారు.

'ఎస్' విభాగంలో వ్యక్తులు ఎక్కువ మంది ఇతరులకు పని అప్పగించటం గానీ, శిక్షణ ఇవ్వటం గానీ చేయరు. అవతల వ్యక్తులను తమకు పోటీదారులుగా భావిస్తారు. వాళ్లు రంగంలో దిగితే తమకు పోటీ అవుతారని భావిస్తారు.



3. 'బి' విభాగం వారి మాటలు

ఈ బృందంలో వ్యక్తులు 'ఎస్' విభాగం వారికి సరిగ్గా వ్యతిరేకమైన స్వభావంతో ఉంటారు. నిజమైన 'బి' విభాగం వారు 'ఇ' 'ఎస్' 'బి' 'ఐ' అన్ని విభాగాల వారిని తమలో కలుపుకోగలుగుతారు.

నా కంటే ఇంకెవరూ బాగా చేయలేరు అని బలంగా నమ్ముతూ ఇతరులకు పని అప్పగించటానికి వెనకడుగు వేసే 'ఎస్' విభాగం వారిలా వారు ప్రవర్తించారు.

'బి' వర్గం వారి ఆలోచన ఎలా ఉంటుందంటే "నీ కంటే మెరుగ్గా, నీ కోసం పనిచేయగలుగుతున్న వారు అందుబాటులో ఉన్నప్పుడు, నువ్వెందుకు ఆ పని చేయటం? అని తీరులో సాగుతుంది.

హెన్రీఫోర్డ్ ఈ కోవలో సరిగ్గా ఇముడుతాడు. ఆయన గురించిన ఓ కథ ప్రచారంలో ఉంది. మేధావుల బృందం ఒకటి ఆయన అమాయకత్వాన్ని బాహ్య ప్రపంచానికి తెలియచెప్పాలని రంగంలోకి దిగింది. ఆయనకు ఏ మాత్రం తెలివితేటలు లేవని బల్లగుద్ది వాదించింది. ఫోర్డ్ వారిని ఆహ్వానించి, వారే ప్రశ్నవేసినా తాను సమాధానం చెప్పగలనని సవాల్ చేశాడు. అమెరికాలో శక్తివంతులైన పారిశ్రామికవేత్తల బృందం సమావేశమై ఫోర్డ్ కి ప్రశ్నలు వేయటం మొదలుపెట్టింది. వాళ్లు ప్రశ్నలు అడిగిందే తడవు ఫోర్డ్ తన బల్ల మీదున్న అనేక ఫోన్లలో ఒక దాన్ని అందుకుని తన అసిస్టెంట్లను పిలవటం, వారొచ్చి ఆ ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పటం చకచకా జరిగిపోయాయి. తాను బాగా చదువుకున్న, చురుకైన, సమర్థులైన వ్యక్తులను ఇలాంటి ప్రశ్నలకు బదులిచ్చేందుకు ఎంపిక చేసుకుంటానని ఇంతకంటే ముఖ్యమైన అంశాలను ఆలోచించుకోవటానికి తన మెదడును ఖాళీగా ఉంచుకుంటానని చెప్పి, చర్చ ముగించారు హెన్రీఫోర్డ్.

"అన్నింటి కంటే ముఖ్యమైన అంశం ఆలోచించుకోగలగడం. అది కొద్ది మంది మాత్రమే చేయగలరు" అన్న హెన్రీఫోర్డ్ సూక్తి ప్రఖ్యాతమైంది.

నాయకత్వం అంటే అత్యుత్తమ వ్యక్తులను పసిగట్టటమే

నా రిచ్ డాడ్ కు హెన్రీఫోర్డ్ ఆదర్శం. ఆయన హెన్రీఫోర్డ్, స్టాండర్డ్ ఆయిల్ వ్యవస్థాపకుడు రాక్ ఫెల్లర్ పుస్తకాలను నా చేత చదివించారు. నాయకత్వలక్షణాల సారాన్ని, అందుకవసరమైన సాంకేతిక నైపుణ్యాన్ని గ్రహించమని నాకు మైఖేల్ కు తరచూ చెబుతుండేవారు. పునరాలోచిస్తే, చాలా మందిలో ఆ రెండింటిలో ఏదో ఒకటి పట్టుబడుతుంది. నిజంగా 'బి' విభాగంలో చేరదలిచినవారికి రెండింటిలోనూ సామర్థ్యం ఉండాలి. రెండూ నేర్చుకోగలిగినవే. బిజినెస్, లీడర్ షిప్ అనేవి సైన్స్, ఆర్ట్స్ మాదిరిగా జీవితాంతం అధ్యయనం చేయదగిన అంశాలు.

నా చిన్నతనంలో రిచ్‌డాడ్ నాకు 'స్టోన్ సూప్' అనే పుస్తకాన్నిచ్చి చదవమన్నారు. మార్షియా బ్రౌన్ రాసిన 1947 నాటి పుస్తకం నేటికీ నా దగ్గర భద్రంగా ఉంది. వ్యాపార రంగంలో నాయకత్వ లక్షణాల గురించి ప్రాథమికంగా అవగాహన పెంచుకోవటానికి ఆయన నాకు ఈ పుస్తకాన్నిచ్చారు.

“నాయకత్వమంటే వ్యక్తుల్లో ఉన్న ప్రతిభాసామర్థ్యాలను వెలికితీయడం” అనే వారు రిచ్‌డాడ్. వ్యాపార రంగంలో రాణించటానికి అవసరమైన సాంకేతిక నైపుణ్యాల శిక్షణను నాకూ, మైఖేల్‌కు అందించారు. సాంకేతిక నైపుణ్యాలంటే ఆర్థిక నివేదికలను చదవటం, మార్కెటింగ్, సేల్స్, ఎక్స్‌కాంటింగ్, మేనేజ్‌మెంట్, ప్రొడక్షన్, వ్యాపారవర్గాలతో సంప్రదింపులు(నెగోషియేషన్స్) వంటి విషయాల్లో అవగాహన పెంచారు. అన్నింటి కంటే ముఖ్యంగా వ్యక్తులతో కలిసి పనిచేయటం, వారిని ముందుకు నడపటం ఎలాగో నేర్చుకోవలసిందిగా సూచించారు. వ్యాపారంలో సాంకేతిక విషయాలు నేర్చుకోవటం సులువు. వ్యక్తులను నడపటమే కష్టం అనే వారెప్పుడూ ఈ విషయాన్ని గుర్తుంచు కోవటానికి నేను 'స్టోన్ సూప్' పుస్తకం చదువుతూనే ఉంటాను. దేనికంటే పరిస్థితులు నేను అనుకున్న విధంగా సాగనప్పుడు, నేను నాయకునిగా వ్యవహరించలేను. నిరంకుశంగా ప్రవర్తిస్తా.

నా వ్యాపారరంగ ప్రవేశం

“నేను కొత్తగా వ్యాపారం ప్రారంభిద్దామనుకుంటున్నాను” తరచూ ఈ తరహా మాటలు నా చెవిన పడుతుంటాయి. ఆర్థిక భద్రత, సంతోషం తాము స్వయంగా వ్యాపారం ప్రారంభించి, కొత్త ఉత్పత్తిని మార్కెట్లోకి తేవటమో లేదా సొంతంగా మరేదయినా చేస్తేనో లభిస్తుందని చాలా మంది నమ్ముతారు.

చాలా మంది 'ఎస్' విభాగం తరహా వ్యాపారంలో ప్రవేశించాలనుకుంటారు.



అయితే ఇందులో ఏదీ ఒక దానికంటే మరొకటి మెరుగైనది కాదు, రెండూ భిన్నమైన సామర్థ్యాలు కలవి. బలాబలాలు, బలహీనతలూ, సవాళ్లూ, ప్రయోజనాలు దేనికవే ఉన్నాయి. అయితే చాలా మంది 'బి' విభాగంలోకి వెళ్లాలన్న ఆలోచనతో మొదలై, అందులోకి వెళ్లలేక 'ఎస్' విభాగంలోనే మిగిలిపోతారు.

కొత్త తరం వ్యాపారులు ఇలా చేయాలనుకుంటారు.



ఇలా మిగిలిపోతారు.



ఎక్కువ మంది ఇలాంటి ప్రయత్నం చేశారు



ఈ ప్రయత్నం చేసిన వారిలో కొద్దిమందే విజయం సాధించగలుగుతారు. కారణం సాంకేతిక నైపుణ్యాలు మానవీయ నైపుణ్యాలు దేనికవే భిన్నమైనవి. సంబంధంలేని విభాగంలో విజయం సాధించాలంటే దానికవసరమైన నైపుణ్యం, మనస్తత్వం అవసరం.

వ్యాపారంలో 'ఎస్', 'బి' విభాగాల నడుమ వ్యత్యాసం

'బి' విభాగానికి చెందిన వ్యాపారులు, ఏడాది, అంతకు మించి ఎక్కువ కాలం బయటతిరిగొచ్చినా, వ్యాపారాన్ని లాభాల్లో నడవవచ్చు. 'ఎస్' విభాగంలో అలా వదిలి వెళ్లే అవకాశం ఉండదు. అంతకాలం వ్యాపారం నుంచి దూరమైతే, తిరిగి దాన్ని నిలబెట్టుకోవటం, నిలదొక్కుకోవటం కష్టం. ఇందులో ఏం వ్యత్యాసం ఉంది. 'ఎస్' విభాగం అతని సొంతం. 'బి'లో వ్యవస్థకు అతను బాధ్యత వహిస్తాడు. సమర్థులయిన వ్యక్తులను ఎంపిక చేసుకుని ఆ వ్యవస్థ నడిపే బాధ్యతను వారి చేతిలో పెడతాడు.

ఉదాహరణకు ఒక డెంటిస్ట్ ఉన్నాడనుకుందాం. అతను బాగా చదువుకొని క్లినిక్ ఏర్పాటు చేశాడు. పన్ను నొప్పి వచ్చి వైద్య సేవలు పొందటానికి మీరు ఆయన దగ్గరకెళ్లారు. అతను డబ్బు తీసుకుని మంచిగా పన్ను కట్టాడు. మీరు సంతోషపడి, ఆ విషయం మీ స్నేహితులు, చుట్టూపక్కల వారితో పంచుకుంటారు. చాలా సందర్భాల్లో డెంటిస్ట్ తనే మొత్తం చేస్తాడు. ఒక వేళ డెంటిస్ట్ సెలవులకి వెళ్లిపోతే ఆ ప్రభావం అతని ఆదాయంపైన పడుతుంది.

'బి' విభాగానికి చెందిన వ్యాపారులు జీవితాంతం సెలవులో ఉండొచ్చు. వారు, ఒక వ్యవస్థకు బాధ్యత వహిస్తారు తప్ప, ఉద్యోగంలా చేయరు. సెలవల్లో ఉన్నా వారి ఆదాయంపై ఎలాంటి ప్రభావం పడదు. అది వస్తూనే ఉంటుంది.

‘బి’ విభాగంలో విజయవంతం కావటానికి

1. వ్యవస్థ నియంత్రణ లేదా యాజమాన్యం
2. వ్యక్తులను నాయకత్వం వహించే సామర్థ్యం

ఈ రెండూ ఉండాలి.

‘ఎస్’ విభాగం నుంచి ‘బి’ విభాగానికి మారాలంటే రెండో అంశంపై స్పష్టత, మారగల నేర్పు ఉండాలి. చాలా మందిలో ఆ సామర్థ్యం కొరవడుతుంది. దానికే అతుక్కుపోయి, ఇతర వ్యక్తుల ప్రమేయాన్ని పెరిగేలా చేసుకుంటారు.

మెక్‌డొనాల్డ్ కంటే మెరుగైన బర్గర్ మీరు తయారు చేయగలరా?

నా దగ్గరకు అనేక మంది సలహాల కోసం వస్తూంటారు. కంపెనీ ప్రారంభించాలనో, కొత్త ప్రొడక్ట్‌ను మార్కెట్‌లోకి తేవాలనుకుంటున్నామనో, ఒక కొత్త బడియాను ప్రవేశపెట్టాలనుకుంటున్నామనో. ఇలా వచ్చేవారు చెప్పినదంతా నేను శ్రద్ధగా వింటాను. అందుకు సాధారణంగా పది నిమిషాల సమయమే పడుతుంది. ఈ సమయంలోనే వారు చెప్పింది విని వారి వ్యాపార దృష్టి ఎలా ఉందో నేను గ్రహించగలుగుతాను. వారి ఆలోచన ప్రొడక్ట్‌కు సంబంధించిందా? వ్యాపార వ్యవస్థను వారు రూపొందించగలుగుతారా అనే అంశంపై అంచనాకు వస్తాను. మంచి శ్రోత అయితే తప్ప వారి ప్రధాన విలువయిన ఆత్మను స్పృశించలేను కదా!

సాధారణంగా వాళ్లు చెప్పేమాటలు ఎలా ఉంటాయంటే...

- ఫలానా వారి కంటే మెరుగైన ప్రొడక్ట్ అది
- ప్రతి చోటా వెతికి చూశాం, ఇలాంటిది లేనేలేదు
- ఈ ఆలోచన మీ చేతిలో పెడతాను. నాకు 25 శాతం లాభం వస్తేచాలు.
- గత కొన్నేళ్లుగా దీని కోసం పనిచేస్తున్నాను. (ప్రోడక్ట్, బుక్, మ్యూజిక్ స్కోర్, కొత్త ఉపకరణం తదితరాలు)

‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల వైపు నుంచి వచ్చే వ్యక్తుల మాటలు ఈ తరహాలోనే సాగుతాయి. ఈ సమయంలో నేను స్పష్టతతో వ్యవహరించాలి. నేను ఓర్పుగా లేదా సున్నితంగా వ్యవహరించని పక్షంలో ఒక మంచి ఆలోచన భూస్థాపితం అవుతుంది. ఒక వ్యక్తి ఒక విభాగం నుంచి రెండో విభాగంలోకి మారే అవకాశం కోల్పోతాడు.

హోంబర్గర్ - వ్యాపార సూత్రాలు

నేను వీలయినంత సున్నితంగా నా సంభాషణ కొనసాగించవలసిన పరిస్థితుల్లో, వివరణ కోసం నేను ‘మెక్ డొనాల్డ్’ హోంబర్గర్ ఉదాహరణ వాడతాను.

“మెక్‌డొనాల్డ్ కంటే మెరుగైన హోంబర్గర్ మీరు తయారు చేయగలరా?”

ఇప్పటికి నాకు ఎదురైన వ్యక్తులందరూ నూటికి నూరుపాళ్లు తాము అందుకు సిద్ధమని చెప్పటమే కాదు. వారు దాన్ని తయారు చేసుకొచ్చి మరీ వడ్డించడానికి సిద్ధపడేవారు. తర్వాత నేను వారిని మరో ప్రశ్న అడిగేవాడిని. “మెక్ డొనాల్డ్ కంటే మీరు మెరుగైన వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించగలరా?”

ఈ ప్రశ్న కొందరికి అర్థమయ్యేది. మరి కొందరికి అర్థమయ్యేది కాదు.

మెరుగైన బర్గర్ తయారు చేయాలన్న ఆలోచన ఎడమ వైపు విభాగానికి సంబంధించింది. అది బర్గర్ తయారుచేయడం వరకే పరిమితమైంది. కుడివైపు విభాగానికి చెందినవారు వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించడం గురించి ఆలోచన చేస్తారు.

వారికి వివరంగా చెప్పాను. ప్రస్తుతం ఉన్న మల్టీనేషనల్ కంపెనీల కంటే నాణ్యంగా సర్వీసులను, ప్రొడక్ట్‌లను ఇవ్వగలిగిన వ్యక్తులుంటారు. అలాగే మెక్‌డొనాల్డ్ కంటే రుచికరమైన బర్గర్లు తయారు చేసే వ్యక్తులుండొచ్చు. కానీ, మెక్ డొనాల్డ్ బిలియన్ల కొద్దీ బర్గర్లను తయారు చేసే వ్యవస్థకు రూపకల్పన చేసింది.

రెండో వైపు చూడటం అలవాటు చేసుకోండి

నేను చెప్పిన అంశంలోని వాస్తవాన్ని గ్రహించారని అర్థమయ్యాక వారికి ఇలా చెప్పేవాడిని. మెక్‌డొనాల్డ్‌కి వెళ్లి, బర్గర్‌కి ఆర్డర్ ఇవ్వండి. ఓ మూల కూర్చుని అక్కడి విధానాన్ని గమనించండి. అలాగే రా బర్గర్ సరఫరా చేసే ట్రక్కులను, బీఫ్ తెచ్చేవారిని, బీఫ్ అమ్మకాల ప్రచారానికి చేసే టీవీ ప్రకటనలను గమనించండి. ఫ్రాంచైజ్ అలంకరణ, స్థానిక ప్రాంతీయ కార్యాలయాలు, బస్‌లు చెక్ చేసే బేకరీలు, కస్టమర్లను ఆహ్వానించేందుకు బేరర్లు ఉపయోగించే భాష, వాడే పదాలు పరిశీలించండి. ఇవే కాదు మిలియన్ల కొద్దీ తయారయ్యే ఫ్రెంచ్ ఫ్రైస్ రుచిని ఆస్వాదించండి. ప్రపంచవ్యాప్తంగా వాటి రుచి ఒకేలా ఉంటుంది. కార్యాలయాలు ఒకే మాదిరిగా ఉంటాయి. వ్యక్తులు సంభాషించే తీరు దాదాపు ఒకే తీరుగా సాగుతుంది. వాల్‌స్ట్రీట్‌లో మెక్‌డొనాల్డ్ కోసం పెట్టుబడులు సంపాదించి స్టాక్ బ్రోకర్లను చూడండి. అప్పుడు మీకు పూర్తి పరిస్థితి అర్థం కావటమే కాదు, ‘బి’ ‘ఐ’ విభాగాలవైపు మారే ఆలోచన కలుగుతుంది.

వాస్తవం ఏమిటంటే, మన చుట్టూ లెక్కలేనన్ని కొత్త ఆలోచనలు ఉన్నాయి. కోట్లాది మంది ప్రజలు కొత్త సర్వీసులను, ఉత్పత్తులను ఇవ్వటానికి సిద్ధంగా ఉన్నారు. ఇందులో కొద్ది మంది మాత్రమే వ్యాపార వ్యవస్థలను (బిజినెస్ సిస్టమ్)ను రూపొందించగలరు.

బిల్‌గేట్స్ కొత్త ప్రొడక్ట్‌ను నిర్మించలేదు. ఇతరుల ప్రొడక్ట్‌ను కొనుగోలు చేసుకుని శక్తివంతమైన వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించగలిగారు.



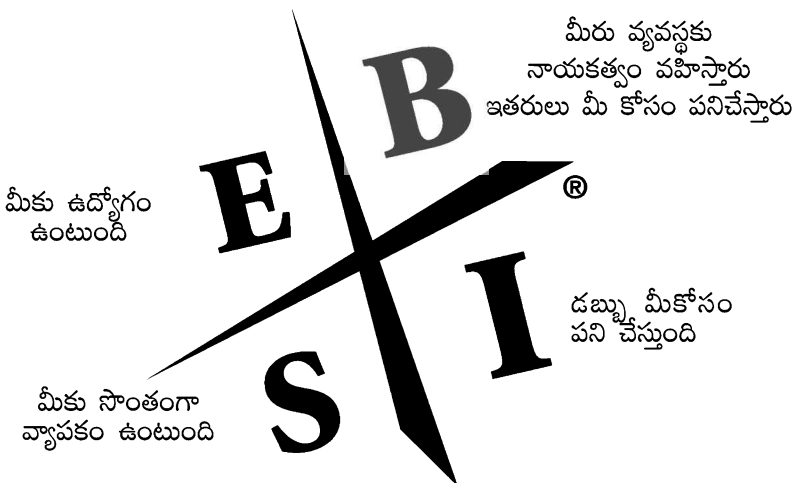
4. 'ఐ' విభాగం(ఇన్వెస్టర్) వారి మాటలు

పెట్టుబడిదారులు డబ్బుతో డబ్బు సంపాదిస్తారు. వారు పనిచేయనవసరం లేదు. డబ్బే వారి కోసం పనిచేస్తుంది.

'ఐ' విభాగం అనేది ధనవంతుల క్రీడాక్షేత్రం. వ్యక్తులు ఏ విభాగం నుంచి డబ్బు సంపాదించినా, ఏదో ఒక రోజున తాము ధనవంతులం కావాలని కోరుకుంటే, కచ్చితంగా 'ఐ' విభాగం వైపు దృష్టిపెడతారు. డబ్బు, సంపదగా రూపాంతరం చెందటానికి 'ఐ' విభాగం దోహదం చేస్తుంది.

క్యాష్ ఫ్లో క్వాడ్రెంట్

'క్యాష్ ఫ్లో క్వాడ్రెంట్' అనేది... ఆదాయం ఎలా పొందుతున్నారనే అంశంపై ఆధారపడుతుంది. 'ఇ' (ఎంప్లాయి), ఎస్ (సెల్ఫ్ ఎంప్లాయి) బి(బిజినెస్ ఓనర్), 'ఐ' (ఇన్వెస్టర్) విభాగాల్లో తేడాలు దిగువ చిత్రం ద్వారా అర్థం చేసుకోవచ్చు.



రెండు రహస్యాలు

బాగా ధనం సంపాదించడానికి, సంపద సృష్టించడానికి రెండు రహస్యాలున్నాయి

- ఒపీటీ - అదర్ పీపుల్స్ టైం (ఇతరుల సమయం)
- ఒపీఎం- అదర్ పీపుల్స్ మనీ (ఇతరుల డబ్బు)

ఒపీటీ, ఒపీఎంలు- 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో కనిపిస్తారు. 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల్లో ఎవరయితే పనిచేస్తుంటారో వారే ఒపీటీ (అదర్ పీపుల్) కిందకు వస్తారు. వారి సమయం, డబ్బు ఇతరులకు ఉపయోగపడతాయి.

కిమ్, నేనూ - 'బి' విభాగం తరహా వ్యాపారాన్ని ఎంచుకోటానికి తగిన కారణం ఇతరుల సమయాన్ని ఉపయోగించుకోవటంలో ఉండే దీర్ఘకాలిక ప్రయోజనమే. విజయవంతమైన 'ఎస్'గా నిలబడటమంటే ఎక్కువ శ్రమ పడటం అన్నమాట. మరో రకంగా చెప్పాలంటే ఎక్కువ శ్రమ, మరిన్ని పనిగంటలు మంచి పనికి కారణమవుతాయి. 'బి' విభాగంలో వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించాలంటే సమర్థులయిన వారిని ఎంపిక చేసుకోవాలి. ఇందులో తక్కువగా పని చేయటం, ఎక్కువ సంపాదించటం, వీలయినంత ఖాళీ సమయాన్ని గడపటం ఉంటుంది.

క్యాష్‌ఫ్లో క్వార్టెంట్‌లో కుడివైపునున్న విభాగాల్లో రాణించేందుకు అవసరమైన నైపుణ్యాలు, ఆలోచనా విధానం గురించి ఈ పుస్తకం మిగిలిన భాగం వివరిస్తుంది. కుడివైపు విభాగంలో విజయవంతం కావటానికి భిన్నమైన సాంకేతిక నైపుణ్యాలు, ఆలోచనా విధానం అవసరమనేది నా అనుభవం చెబుతోంది. వ్యక్తులు సులువుగా మారే స్వభావం కలవారయితే, ఆర్థిక భద్రత, స్వేచ్ఛకు ప్రయాణించే ఈ మార్గం అనువుగా ఉంటుంది. ఒకే రకమైన ఆలోచనా విధానంతో ఒకే విభాగంలో కూరుకుపోయేవారికి పరిస్థితులు సానుకూలంగా ఉండవు. భారంగా మారుతాయి కూడా.

సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే, కొందరు వ్యక్తులు తక్కువ శ్రమ పడుతూ ఎక్కువగా సంపాదిస్తారు. తక్కువ పన్నులు కడుతూ ఆర్థికంగా భద్రమైన జీవితం గడపటానికి వారు తమకు అనువైన 'బి' విభాగాన్ని ఎంచుకోవటమే ఇందుకు కారణం.

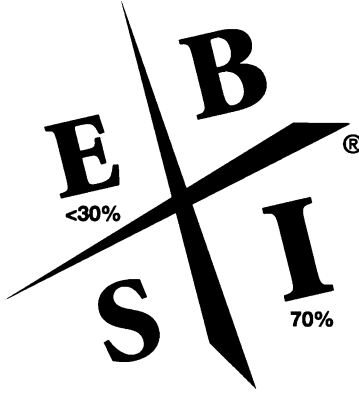
ఆర్థిక స్వేచ్ఛకు దారి

క్యాష్‌ఫ్లో క్వార్టెంట్ నియమాల సమాహారం కాదు. అది దాన్ని ఉపయోగించుకో దలిచిన వారికి దిక్సూచిగా ఉపయోగపడుతుంది. నేను, కిమ్, ఆర్థిక సంక్షోభం నుంచి ఆర్థిక భద్రతకు, అటునుంచి ఆర్థిక స్వేచ్ఛను పొందటానికి దారి చూపింది అదే.

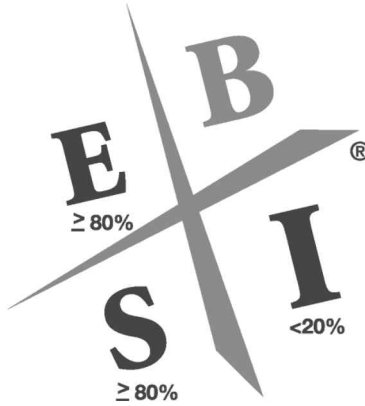
ధనికులకు, ఇతరుల నడుమనున్న భేదం

కొన్నేళ్ల క్రితం ఓ వ్యాసంలో నేనిది చదివాను. ధనికులు తమ ఆదాయంలో 70 శాతం పెట్టుబడుల నుంచే పొందుతారట. 30 శాతం కంటే తక్కువ, వేతనాల ద్వారా వారికి లభిస్తుంది. 'ఐ' విభాగం వారు పెట్టుబడి పెట్టాలంటే తమ సొంత కార్పొరేషన్లో ఉద్యోగస్థులయి ఉంటారు.

వారి ఆదాయ మార్గం ఇలా ఉంటుంది



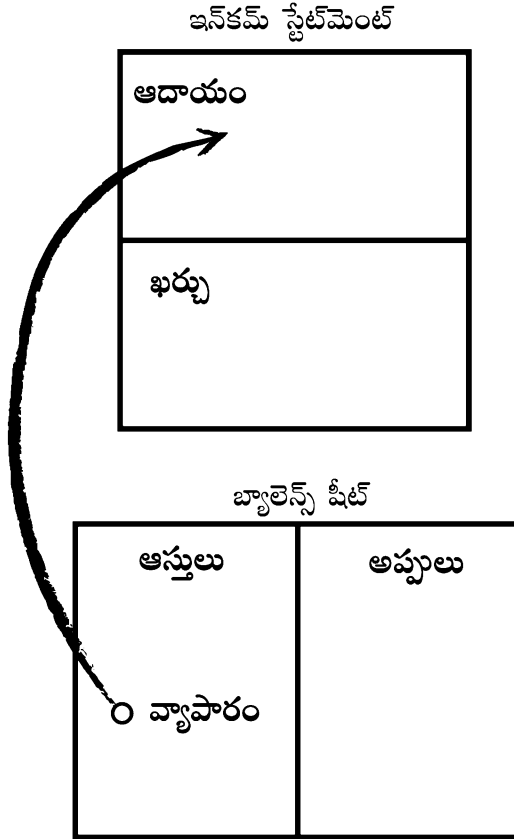
ఇతరుల్లో ఎక్కువ మందికి, అంటే పేద, మధ్య తరగతి వారి ఆదాయాల్లో ఎక్కువ భాగం, దాదాపు 80 శాతం వేతనాల ద్వారా, 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల నుంచి దక్కుతుంది. 20 కంటే తక్కువ శాతం 'ఐ' విభాగం పెట్టుబడుల నుంచి లభిస్తుంది.



ధనికునికి ఐశ్వర్యవంతునికి మధ్య తేడా

మొదటి విభాగంలో కిమ్, నేను 1989లో మిలియనీర్లమయ్యామని, 94 వరకూ ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛ కలిగే స్థాయికి చేరలేదని చెప్పిన విషయం మీకు గుర్తుండే ఉంటుంది.

ధనికుడు కావటానికి, ఐశ్వర్యవంతుడవటానికి తేడా ఉంది. 1989 నాటికి మా వ్యాపారం బాగా ధనాన్ని సంపాదించి పెడుతోంది. మేం ఎక్కువ సంపాదిస్తున్నాం. అదీ తక్కువగా పనిచేస్తూ. మా వంతు ప్రయత్నమేదీ లేకుండా వ్యవస్థ తన పని అది చేసుకుపోతోంది. చాలా మంది భావించే ఆర్థిక విజయాన్ని మేం సాధించినట్టే లెక్క మా నగదు కదలికలను మరింత వ్యాపారపరంగా మార్చి అదనపు ఆదాయాన్ని గడించవలసి ఉంది. మేం వ్యాపారాన్ని విజయవంతంగా మలిచాం. మా నగదు కదలికలు అన్ని ఆస్తుల నుంచి వీలయినంత ఎక్కువగా రాబట్టే అంశంపై దృష్టి పెట్టాం. జీవన వ్యయం కంటే ఇది ఎన్నో రెట్లు అధికం



1994 నాటికి మా అన్ని ఆస్తుల నుంచి లభించే ఆదాయం మా ఖర్చుల కంటే ఎన్నో రెట్లు అధికం. ఆ సమయానికి మేం ఐశ్వర్యవంతులమయ్యామన్నమాట. మా వ్యాపారాన్ని ఆస్తిగా పరిగణించాలి. అది ఏ మాత్రం వ్యక్తిగతమైన పరిశ్రమ లేకుండా ఆదాయాన్ని సంపాదించి పెడుతోంది. మా సంపదను లెక్కించుకోగలిగిన స్థాయికి

చేర్చి సంతృప్తి చెందడానికి వీలుగా మా ఖర్చుల కంటే ఎక్కువ మొత్తాన్ని రియల్ ఎస్టేట్, స్టాక్స్ లలో పెట్టుబడిగా పెట్టాం. వ్యాపారంలో వచ్చే డబ్బు కంటే, ఈ ఆస్తుల నుంచి వస్తున్న సొమ్ము అధికంగా ఉన్నప్పుడు మా వ్యాపారాన్ని భాగస్వామికి విక్రయించేశాం. ఇప్పుడు మేం ధనికులం అని తృప్తి చెందాం.

సంపద అంటే

సంపదకు నిర్వచనం చెప్పాలంటే, వ్యక్తిగతంగా మీరు లేదా మీ కుటుంబ సభ్యులు ఏ మాత్రం పనిచేయకుండా జీవించగలగటం. మీ స్థాయి లేదా జీవన ప్రమాణాలకు ఏ మాత్రం ఇబ్బంది కలగకుండా మనుగడ సాగించటం.

ఉదాహరణకు మీ నెలవారీ ఖర్చులు ఐదువేల డాలర్లు. బ్యాంకు ఖాతాల్లో మీరు దాచుకున్న సొమ్ము 20 వేల డాలర్లు అనుకుందాం. మీ సంపద 4 నెలలు లేదా 120 రోజులు. సంపదను కాలంతో కొలుస్తారు. డాలర్లలో కాదు. 1994 నాటికి నేను, కిమ్ మరే ఆలోచనకూ తావులేకుండా ఐశ్వర్యవంతులమయ్యాం. మా నెలవారీ ఖర్చుల కంటే ఎన్నో రెట్లు అధిక మొత్తం మా పెట్టుబడుల నుంచి ఆదాయంగా లభించేది.

మనం ఎంత డబ్బు సంపాదిస్తున్నామనేది కాదు. అంతిమంగా ఎంత ధనాన్ని నిల్వ చేయగలుగుతున్నాం? ఎంత కాలం ఆ ధనం మన కోసం పనిచేస్తుంది అన్నదే కొలమానం. నేను నిత్యం బాగా సంపాదిస్తున్న వారిని చూస్తుంటాను. వారి సొమ్ములో అత్యధిక భాగం ఖర్చుల రూపంలో పోతుంటుంది.

కాస్త డబ్బు సంపాదించగానే షాపింగ్ కు బయలుదేరుతారు. ఖరీదైన ఇంటికో, విలాసవంతమైన కారుకో డబ్బు ఖర్చుపెడతారు. దాని వల్ల దీర్ఘకాలం అప్పు ఉంటుంది. దాన్ని తీర్చడానికి ఎక్కువ శ్రమ పడవలసిన అవసరం ఏర్పడుతుంది. ఆస్తులకు అదనపు చేరిక ఉండకపోగా, ఆ డబ్బు వేగంగా అప్పుల రూపంలోకి మారిపోతుంది. దిగువ చిత్రాన్ని గమనిస్తే దీన్ని సులువుగా అర్థం చేసుకోవచ్చు.

డబ్బే డబ్బును సృష్టించటం

ఎంత ధనం సంపాదించే వారయినా, కొంత సొమ్ము 'ఇ' విభాగంలో పెట్టుబడిగా పెడతారు. ఈ విభాగంలోని డబ్బు డబ్బును సృష్టిస్తుంది. డబ్బు కోసం స్వయంగా మీరు అంతగా కష్టపడనవసరం లేదు. అదే మీ కోసం కష్టపడుతుంది అనేది 'ఐ' విభాగం మూలసూత్రం. ఆర్థికంగా ఆరోగ్యంగా ఉండటానికి 'ఐ' విభాగమే ముఖ్యమైనది. దానికి అదనంగా మరికొన్ని మార్గాలున్నాయి.

ఇతర రకాల పెట్టుబడులు

చదువుపై కొందరు పెట్టుబడి పెడతారు. సాంప్రదాయక విద్య ముఖ్యమైనది. విద్య పెరిగిన కొద్దీ డబ్బు సంపాదించే అవకాశాలు మెరుగుపడతాయి. మీ విద్యార్హతల మేరకు ఎంపిక చేసుకునే వృత్తి ఇందుకు దోహదం చేస్తుంది. ఒక కాలేజీలోనో, విద్యా సంస్థలోనో సగటున 40 ఏళ్ల పాటు చేసే పని, పెట్టుబడి రూపంలో లాభం తెస్తుంది.

పని చేసి సంస్థ పట్ల విధేయునిగా ఉండటం మరో రకమైన పెట్టుబడి. ప్రతిగా జీవితపర్యంతం పెన్షన్ సదుపాయం లభిస్తుంది. ఉద్యోగ సమయంలో కొన్ని ఒప్పందాలు చేసుకునే వీలుంటుంది. పారిశ్రామిక యుగంలో ఇదే అసలైన పెట్టుబడి. ఇప్పటి సమాచార యుగంలో ఎంత మాత్రం కాదు.

మరికొంతమంది పిల్లల్ని బాగా చదివించి ప్రయోజకుల్ని చేస్తారు. ప్రతిగా పిల్లలు వారిని వృద్ధాప్యంలో అన్ని విధాలా ఆదుకుంటారు.

ప్రభుత్వం నెలవారీగా వేతనాల్లో కోత విధించి, కొంత సొమ్ము జమ చేసి ప్రజలకు సామాజిక భద్రత (సోషల్ సెక్యూరిటీ) వైద్య సేవలు (మెడికేర్) వంటివి చట్టపరంగా అమలు చేస్తుంది. జనాభా పెరగటం, ధరలు అధికం కావటం తదితర కారణాల వల్ల ప్రభుత్వం తానిచ్చే అనేక హామీలను ఇప్పుడు నెరవేర్చలేక పోతోంది.

ఇక వ్యక్తిగతంగా పదవీవిరమణ ప్రణాళికలు ఉండనే ఉంటాయి. సమాఖ్య ప్రభుత్వం (ఫెడరల్ గవర్నమెంట్) అటువంటి విధానాలు అమలు చేసేందుకు యాజమాన్యాలకు, ఉద్యోగులకు కూడా పన్ను మినహాయింపులిస్తుంది. అమెరికాలో అటువంటిదే 401(కె) పథకం అమలవుతోంది. ఆస్ట్రేలియాలో వాటిని పదవీవిరమణ ప్రణాళికలంటారు.

పెట్టుబడుల నుంచి ఆదాయం

ఇవన్నీ వివిధ రకాల పెట్టుబడులే అయినా, 'ఐ' విభాగంలో పెట్టుబడులు మీరు పని చేస్తున్న కాలంలోనే ఆదాయాన్ని సమకూర్చి పెడతాయి. ఇందులో సమర్థవంతంగా

రాణించాలంటే, అన్ని విభాగాల్లో ఆదాయం ఎలా లభిస్తుందో అవగాహన పొందాలి. మీ డబ్బు మీ కోసం పనిచేస్తూ ఆదాయం సంపాదించి పెడుతుండా అనేది ఆలోచించండి.

పెట్టుబడుల కోసం ఒక వ్యక్తి ఇల్లు కొనుగోలు చేశాడనుకుందాం. తర్వాత అతను ఆ ఇల్లు అద్దెకు ఇచ్చాడు. అతనికి నెలవారీగా లభించే అద్దె మొత్తం, ఆ ఇంటి కోసం అతను నెలనెలా చెల్లించే రుణం కంటే అధికంగా ఉన్నప్పుడు అతను 'ఐ' విభాగం నుంచి ఆదాయం పొందుతున్నట్టు లెక్క. ఇదే అంశం పొదుపుఖాతాల నుంచి వచ్చే వడ్డీకి స్టాక్స్, బాండ్స్ నుంచి లభించే డివిడెండ్స్‌కీ వర్తిస్తుంది. దీన్ని బట్టి చెప్పొచ్చే దేమిటంటే 'ఐ' విభాగంలో అర్హత పొందటం అంటే దానిలో ఏ మాత్రం పనిచేయకుండా ఆదాయం పొందటం అన్నమాట.

పదవీవిరమణ కోసం దాచుకునే డబ్బు పెట్టుబడి కిందకు వస్తుందా?

రిటైర్‌మెంట్ ఎకౌంట్‌లో నెలవారీ డబ్బులు జమచేయడాన్ని 'ఇ' విభాగంలో ఉద్యోగులు చాలా మంది అనుసరిస్తారు. ఇవేమీ ప్రమాదకరమైనవి కావు. వీటిల్లో ఎలాంటి ముప్పు లేదు. అయితే వాటి నుంచి లభించే రాబడి ఏ మాత్రం ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛను మిగల్చదు.

ఉద్యోగ కాల పరిమితి ముగిశాక, చాలా మంది పెట్టుబడి రంగం వైపు మళ్లాలన్న ఆలోచనకు వస్తారు. ఈ పుస్తకం, ఉద్యోగం చేస్తున్న సమయంలోనే 'ఐ' విభాగం నుంచి ఆదాయం గడించటం గురించి మాట్లాడుతుంది. వాస్తవంగా చాలా మంది రిటైర్‌మెంట్ ఎకౌంట్‌లో డబ్బు జమ చేసేది తాము పొదుపు చేస్తున్న సొమ్ము పదవీవిరమణ చేసే నాటికి ఎక్కువ మొత్తం అవుతుందన్న ఆలోచనతోనే. అయితే రిటైర్‌మెంట్ ఎకౌంట్‌లో సొమ్ము పొదుపు చేసేవారికి, పెట్టుబడులు పెడుతూ రిటైరయ్యేనాటికి ఈ డబ్బు తమకు మరింత డబ్బు సంపాదించేలా చేసేవారికి మధ్య చాలా వ్యత్యాసం ఉంది.

స్టాక్‌బ్రోకర్లు పెట్టుబడిదారులేనా?

ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ ప్రపంచంలో, ఎక్కువ మంది ఆర్థిక సలహాదారులు తమ ఆదాయాన్ని 'ఐ' విభాగం నుంచి పొందటం లేదు. ఉదాహరణకు, ఈ రంగంలో ఉన్న స్టాక్ బ్రోకర్లు, రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్లు, ఫైనాన్షియల్ అడ్వయిజర్లు, బ్యాంకర్లు, ఎకౌంటెంట్లలో అధిక శాతం మంది 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగానికి చెందిన వారు. తమ ఆదాయాన్ని వృత్తిపరమైన సేవలందించి పొందుతారే తప్ప, తమ సొంత ఆస్తిపాస్తుల పెట్టుబడి నుంచి కాదు.

నాకు చాలా మంది స్టాక్ బ్రోకర్లు స్నేహితులుగా ఉన్నారు. వారు తక్కువ ధరకు స్టాక్‌లు కొని, ఎక్కువకు అమ్మాలని చూస్తారు. హోల్‌సేల్ మార్కెట్‌లో వస్తువులు కొని రిటైల్ ధరకు అమ్మే షాపుల్లాంటిది వారి వర్తకమంతా. నిజానికి వాళ్లు డబ్బు

సంపాదించటానికి ఇంత కంటే ఎక్కువే చేయవలసి ఉంది. వారు చేసే పని విధానాన్ని బట్టి చెప్పాలంటే వారు 'ఐ' విభాగం కంటే 'ఎస్' విభాగానికే చెందుతారు.

వీళ్లంతా పెట్టుబడిదారులేనా అని ప్రశ్నిస్తే అవుననే చెప్పాలి. అయితే వాళ్లనే అడిగి తెలుసుకోండి. వాళ్ల ఆదాయంలో కమీషన్ల రూపంలో వచ్చేదెంత? తక్కువకు కొని, ఎక్కువకు అమ్మి పెట్టుబడుల్లో డబ్బులు పెట్టి ఆదాయంగా పొందుతున్నదెంత? అప్పుడు తెలుస్తుంది. పెట్టుబడుల నుంచి ఆదాయం పొందే మార్గాలు ఆర్థిక సలహాదార్లకు అంతగా తెలియవనేది సత్యం. వాళ్లు ప్రవచించే దానికి, చేస్తున్న దానికి సాపత్యమనేదే లేదు.

'ఐ' విభాగంలో ఆదాయం వల్ల ప్రయోజనాలు

'ఐ' విభాగంలో ఆదాయం పొందే వారిలో వైవిధ్యం కనిపిస్తుంది. వారు డబ్బుతో డబ్బును సంపాదించడంపైన దృష్టిపెడతారు. ఇందులో వారు సమర్థులయితే ఆ డబ్బు తమకు, తమ కుటుంబానికి తరతరాలుగా ఆదాయాన్ని సమకూర్చిబెడుతుంది.

ఏ మాత్రం వ్యక్తిగతంగా పనిచేయకుండా సంపాదించటమెలాగో తెలుసుకోవటం ఒక్కటే కాదు. డబ్బు కోసం పనిచేస్తున్న వారితో పోలిస్తే, వీరు అనేక రకాలైన పన్ను మినహాయింపులు పొందే అవకాశం ఉంది.

ధనవంతుడు మరింత ధనికుడు అవుతాడు. కోట్లాది రూపాయలు గడించినా కూడా, చట్టపరంగా తక్కువ లేదా అసలు పన్నే చెల్లించని పరిస్థితి ఉంటుంది. వారు సంపాదించేదంతా ఆదాయం కిందకు రాదు. ఆస్తుల కింద నమోదవుతుంది. వారు పెట్టుబడిదారులుగా డబ్బు సంపాదిస్తారు. వర్కర్లుగా కాదు. అంతేకాదు, డబ్బు కోసం పనిచేసే వారికి పన్నుల భారం, పెట్టుబడిదారులతో పోలిస్తే అధికంగా ఉంటుంది. ఈ పన్నును వేతనం నుంచి నిర్బంధంగా వసూలు చేస్తారు. ఆదాయంలో ఆ మొత్తాన్ని వారెప్పుడూ చూసుకోలేరు కూడా.

ఎక్కువ మంది ఎందుకు పెట్టుబడుల జోలికి పోరు

'ఐ' విభాగం అంటే తక్కువ పని, ఎక్కువ సంపాదించటం, పన్నుల పరంగా తక్కువ ఖర్చు చేయటం. మరెందుకు చాలా మంది పెట్టుబడిదారులుగా మారటం లేదనేది పెద్ద ప్రశ్న. చాలా మంది వ్యాపార రంగంలోకి ప్రవేశించకపోవటానికి, వారు రిస్కును ఎదుర్కోటానికి భయపడటమే కారణం.

చెమటోడ్ల సంపాదించిన సొమ్మును పెట్టుబడిగా మార్చాలంటే చాలా మందికి భయం. ఈ భయం కొందరిలో ఎంత తీవ్రంగా ఉంటుందంటే, ఇంతకంటే ఎక్కువ మొత్తం తిరిగి లభిస్తుందని నమ్మకంగా చెప్పినా, ఆ సాహసం చేయరు.

“పెట్టుబడులపైన రాబడి గురించి కాదు. పెట్టుబడి గురించే నా చింత అంతా” అన్నాడు ఓ హాలీవుడ్ సెలబ్రిటీ.

ఇలా డబ్బు పోతుందన్న భయం కోణంలో చూస్తే పెట్టుబడిదారులను నాలుగు విధాలుగా వర్గీకరించవచ్చు.

1. రిస్క్‌కు సిద్ధపడని వారు, సేఫ్‌గేమ్ ఆడేవారు. ఇలాంటివారు తమ సొమ్మును బ్యాంకులో భద్రపరుస్తారు.
2. ఇతరులు, అంటే మ్యూచువల్ ఫండ్ మేనేజర్లు, ఫైనాన్షియల్ అడ్వైజర్ల సలహాల మేరకు ముందడుగు వేసేవారు.
3. జూదగాళ్లు (గ్యాంబ్లర్లు)
4. పెట్టుబడిదారులు (ఇన్వెస్టర్లు)

జూదగాళ్లకు, పెట్టుబడిదారులకు మధ్య వ్యత్యాసం సులువుగా చెప్పవచ్చు. పెట్టుబడిదారులు నైపుణ్యంతో వ్యవహరిస్తే, జూదగాళ్లకు పెట్టుబడి పెట్టి డబ్బు రాబట్టడం కేవలం అదృష్టం మాత్రమే. ఒక్కసారి రావచ్చు, రాకపోవచ్చు కూడా. ఇక ఇతరుల సలహా మేరకు పెట్టుబడులు పెట్టడానికి సిద్ధపడేవారు స్వయంగా ఆ విద్య నేర్చుకోరు. నిపుణులైన ఆర్థిక సలహాదారులను ఎంచుకోమని ఇలాంటి వారికి నేనిచ్చే సలహా. రాబోయే విభాగాల్లో ఈ అంశంపైన మరింత లోతుగా చర్చిద్దాం.

ఏ మాత్రం ముప్పు లేకుండా పని చేయవచ్చు

కొద్దిగా ముప్పు లేదా ఏ మాత్రం ముప్పుకు తావులేకుండా పెట్టుబడులు పెట్టే దారులున్నాయి. అయితే ఆ విద్య నేర్చితే చాలు.

నిజమైన పెట్టుబడిదారుడు, తాను పెట్టుబడి పెట్టిన సొమ్మును వీలయినంత త్వరగా ఆదాయంగా మలుచుకోవాలనుకుంటాడు. రిటైర్‌మెంట్ ఎక్స్‌చేంజ్‌లో పెట్టుబడి పెట్టేవారు, ఆ సొమ్ము కోసం చాలా కాలం ఎదురుచూడవలసి ఉంటుంది. ఇదే ప్రొఫెషనల్ ఇన్వెస్టర్‌కి, రిటైర్‌మెంట్ కోసం డబ్బు పక్కన పెట్టేవారికి మధ్య నున్న ప్రధానమైన తేడా.

డబ్బు పోతుందన్న భయమే చాలా మందిని పెట్టుబడులవైపు మళ్లకుండా భద్రతను కోరుకునేలా చేస్తుంది. ప్రజలు అనుకుంటున్నట్లు 'ఐ' విభాగం అంత నమ్మక ద్రోహం చేయదు. అదీ మిగతా విభాగాల మాదిరిదే. దానికి ప్రత్యేక నైపుణ్యాలు, ఆలోచనా విధానం కావాలి. మీరు నేర్చుకోవాలి ఆసక్తి చూపి, తగినంత సమయం వెచ్చించగలిగితే 'ఐ' విభాగంలో తప్పక విజయం సాధించగలుగుతారని నమ్మకంగా చెప్పగలను.

కొత్త యుగం ప్రారంభం

1989 బెర్లిన్ గోడ కుప్పకూలింది. కమ్యూనిజం విచ్ఛిన్నమైంది. నా ఉద్దేశంలో పారిశ్రామిక యుగానికి ఈ సంఘటనలతో తెరపడినట్టే. సమాచార యుగానికి నాంది పడిందని చెప్పాలి.

నాడు-నేడు, పెన్షన్ ప్లాన్లో మార్పులు

యాదృచ్ఛికంగా 1492లో కొలంబస్ చేపట్టిన సముద్రయానంతో పారిశ్రామిక యుగానికి మొగ్గతొడిగింది. 1989లో బెర్లిన్ గోడ కూలటంతో దానికి సమాధి పడింది. కారణాలేమైనా ప్రతి 500 ఏళ్లకు చరిత్రలో విపత్తులు ఎదురవుతూంటాయి. ప్రస్తుతం మనం అలాంటి విపత్తర పరిస్థితుల్లోనే ఉన్నాం.

ఈ తరుణంలో ఏర్పడుతున్న మార్పులు కోట్లాది మంది ప్రజల ఆర్థిక భద్రతను సవాలు చేస్తున్నాయి. దీని ప్రభావాన్ని చాలా మంది గుర్తించలేకపోతున్నారు. దాన్ని భరించగల శక్తి కూడా చాలా మందిలో లేకపోవటం విచారించవలసిన అంశం.

పారిశ్రామిక యుగం నాటి పెన్షన్ ప్లాన్లకు ఆ తర్వాత వచ్చిన సమాచారయుగం పెన్షన్ ప్లాన్లకు మధ్య చాలా తేడానే ఉంది.

నేను బాల్యంలో ఉండగానే, నా రిచ్‌డాడ్ ముప్పును సవాలుగా తీసుకుని దబ్బును పెట్టుబడిగా మలచమని ప్రోత్సహించారు. “నువ్వు ధనికుడు కాదలుచుకుంటే రిస్క్ తీసుకోవటం అలవాటు చేసుకోవాలి. పెట్టుబడిదారుగా ఎదగటం నేర్చుకో” అనే వారెప్పుడూ. రిచ్‌డాడ్ చెప్పిన విషయాన్ని ఇంటిదగ్గర విద్యావంతుడైన నా ఫూర్‌డాడ్‌కు వివరించి, అందులోకి ప్రవేశించమని చెప్పాను.

పెట్టుబడి గురించి నేను ఆలోచించవలసిన పనే లేదు. నా దగ్గర గవర్నమెంట్ పెన్షన్ ప్లాన్ ఉంది. అది తప్పనిసరి భద్రత నిచ్చేందుకు యూనియన్ ఏర్పాటు చేసింది. నా దబ్బుతో నేను రిస్క్ చేయవలసిన పనేముంది?” అని ప్రశ్నించారు.

పారిశ్రామిక యుగం నాటి పెన్షన్ ప్లాన్‌ను ఆయన సంపూర్ణంగా విశ్వసించేవారు. అవి పూర్తిస్థాయి భద్రతను భరోసాను ఇస్తాయని నమ్మేవారు. యూఎస్ మెరైన్ కార్ప్స్ కు దరఖాస్తు చేసినప్పుడు ఎంతగానో సంతోషించారు. వియత్నాంలో నేను నా జీవితాన్ని కోల్పోతానన్న సంగతిని విన్నురించి, ‘20 ఏళ్లు అందులో పనిచేయి. జీవిత కాలం పెన్షన్, మెడికల్ బెనిఫిట్స్ లభిస్తాయి’ అని ప్రోత్సహించారు.

ఇప్పుడు అలాంటి పెన్షన్ ప్లాన్లకు అంతగా ఆదరణ లేదు. పదవీ విరమణకు సంబంధిత కంపెనీ బాధ్యత వహించటం, పెన్షన్ స్కీంల ద్వారా తర్వాత కాలంలో ప్రభుత్వం ఆ బాధ్యత తీసుకోవటం, ఇదంతా పాత ఆలోచన. అలాంటి వాటికి కాలం చెల్లింది.

ప్రజలే పెట్టుబడిదారులు కావాలి

కచ్చితంగా ఇవీ పెన్షన్ ప్రయోజనాలు అని నిర్వచించే పారిశ్రామిక యుగం నాటితో పోలిస్తే, మీ భాగస్వామ్యంతో కూడిన సమాచార యుగం నాటి పెన్షన్ ప్లాన్ అనేక విధాలుగా లాభదాయకం. వ్యక్తిగా మీరే మీ ఆదాయానికి, రాబడికి బాధ్యులవుతారు. ఈ విషయాన్ని గ్రహించి అందరూ ఇందులో ప్రవేశించటానికి సిద్ధపడుతున్నారు.

పారిశ్రామికయుగంలో

పారిశ్రామిక యుగం నాటి పెన్షన్ ప్లాన్ గురించి చెప్పాలంటే, కంపెనీ మీరు జీవించి ఉన్నంతకాలం నెలవారీగా ఇంత అని సొమ్ము అందిస్తుంది. ఇలా స్థిరమైన ఆదాయం పొందటాన్నే చాలా మంది భద్రతగా భావించేవారు.

సమాచారయుగంలో...

1974లో ప్రభుత్వం ఎంప్లాయి రిటైర్‌మెంట్ ఇన్‌కం సెక్యూరిటీ యాక్ట్ (ఇ ఆర్ ఐ ఎస్ ఐ) ప్రవేశపెట్టడంతో పెన్షన్ ప్రణాళికలో మార్పులొచ్చాయి. కంపెనీలు ఉద్యోగికి పదవీవిరమణ అనంతరం ఆర్థిక భద్రతనివ్వటాన్ని తిరస్కరించాయి. బదులుగా ఉద్యోగి భాగస్వామ్య విధానాన్నీ అమలు చేయటం మొదలు పెట్టాయి. మీరు పని చేస్తున్నకాలంలో మీరు, కంపెనీ కలిసి ఎంత మొత్తాన్ని జమ చేయగలరో, అంత మొత్తం పదవీ విరమణ అనంతరం పొందుతారు. మీరు, కంపెనీ ఇద్దరి భాగస్వామ్యం లేకపోతే మీకు దక్కేదేమీ ఉండదు. సమాచార యుగంలో వ్యక్తుల సగటు ఆయుర్దాయం పెరిగింది. పెన్షన్ పొందేకాలం ఎక్కువే ఉంటోంది.

ఇందులోనూ ముప్పుంది

ఇందులో ముప్పుని చాలా మంది గ్రహించలేరు. మీరు మీ యజమాని కలిసి దాచిన సొమ్ము పదవీ విరమణ సమయంలో పూర్తిగా లభిస్తుందన్న భరోసా ఏ కోశానా లేదు. మార్కెట్ శక్తులపైన ఆధారపడి రిటైర్‌మెంట్ 401 కె(K) వంటి పథకాలు పనిచేస్తాయి.

మరో రకంగా చెప్పాలంటే- ఒక రోజు ఆ ఎక్స్‌కాంట్‌లో కోట్లాది రూపాయలు ఉండొచ్చు. స్టాక్ మార్కెట్లు కుప్పకూలితే (అది సాధారణంగా మార్కెట్లో జరిగే విషయమే) మీ కోట్లాది రూపాయల్లో సగమే దక్కవచ్చు. లేదా అదే తుడిచిపెట్టుకుపోవచ్చు. జీవిత కాలం ఆదాయం అన్న మాటకే అక్కడ ఆస్కారం లేకుండా పోతుంది.

65 ఏళ్లకు పదవీ విరమణ చేసిన వ్యక్తికి కొన్నాళ్లకు అంటే అతను 75 ఏళ్లు వచ్చేనాటికి ఈ ప్లాన్ నిరుపయోగం అవుతుంది. అప్పుడు అతనేం చేయాలి? మళ్లీ తన వ్యక్తిగత వివరాలు (రెజ్యూమ్) తీసుకొని ఉద్యోగాల వేటకు బయలుదేరాలా?

మరి అంతకు ముందు ప్రభుత్వం హామీ ఇచ్చిన పెన్షన్ ప్లాన్ సంగతేమిటి? అమెరికాలో సోషల్ సెక్యూరిటీ 2037 నాటికి దివాళా తీస్తుంది. మెడికేర్ 2017 నాటికి దివాళా తీస్తుంది. ఇప్పటికీ సోషల్ సెక్యూరిటీ అనేది ఆదాయంగా ఉపయోగపడటం లేదు. 7 కోట్ల మంది ఒకేసారి తాము కట్టమని కోరితే ఇంకేమవుతుంది?

1998లో ప్రెసిడెంట్ క్లింటన్ నినాదం- 'సేవ్ సోషల్ సెక్యూరిటీ' మంచి ఫలితమిచ్చింది. డెమోక్రటిక్ సేనెటర్ ఎర్రెస్ట్ హాలింగ్స్ చెప్పినట్లు, సోషల్ సెక్యూరిటీని రక్షించటం అంటే దాన్లో సొమ్మును దోచుకోకుండా ఉండటమే. కొన్ని దశాబ్దాలు ఫెడరల్ ప్రభుత్వం ఈ రిటైర్మెంట్ సొమ్మును అప్పుగా తీసుకుని ఇష్టారాజ్యంగా ఖర్చుపెడుతోంది.

రాజకీయ నాయకులు సోషల్ సెక్యూరిటీ సొమ్మును ఖర్చు పెట్టగల ఆదాయంగా అనుకుంటారు. ట్రస్ట్ లో నిల్వ చేయగల ఆస్తిగా భావించరు.

ఇప్పటి సమాచారముగాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకునే నేను పుస్తకాలు, క్యాష్ షో బోర్డ్ గేమ్స్ లాంటివి రూపొందించాను. పారిశ్రామిక యుగం ఓ చరిత్ర. మనం సమాచారయుగం నాటి అవకాశాల కోసం ఎదురుచూడాలి. నా ఆందోళన ఏమిటంటే ఇప్పటి తరం ఈ అవకాశాలను అందిపుచ్చుకోవటంలో వెనకబడింది. పదవీ విరమణ కోసం మనమెలా సిద్ధమవుతున్నాం అన్న విషయమే తీసుకోండి. అది సరైన ఉదాహరణ అని నాకు అనిపిస్తుంది.

“బడికెళ్లు.. చదువుకో.. మంచి రక్షణ, భద్రతనిచ్చే ఉద్యోగం సంపాదించుకో” అన్న సలహా-1930 కంటే ముందు జన్మించిన వాళ్లకు సరిపోతుంది. ఈ రోజుల్లో జూబ్ లేదా కెరీర్ నిర్మించుకోవటానికి ప్రతి ఒక్కరు చదువు కొనసాగించవలసిందే. అదే సమయంలో పెట్టుబడి పెట్టటం అనేది ఎలాగో నేర్చుకోవాలి. పెట్టుబడి గురించి ఏ కాలేజీ చదువుల్లోనూ నేర్పరు.

పారిశ్రామికయుగం నాటి పరిస్థితుల్లో ఇబ్బందికరమైన అంశం ఏమిటంటే ఎక్కువ మంది తమ వ్యక్తిగత సమస్యల పరిష్కారానికి ప్రభుత్వంపై అధికంగా ఆధారపడేవారు.

ఈ రోజుల్లో అంత కంటే ఎక్కువ సమస్యలే మనల్ని వెంటాడుతున్నాయి. వ్యక్తిగత ఆర్థిక భద్రత అంశాన్ని కూడా మనం ప్రభుత్వం చేతుల్లోనే పెట్టాం.

ఒక అంచనా ప్రకారం, 2020 నాటికి 27 కోట్ల 50 లక్షల మంది అమెరికన్లలో 10 కోట్ల మంది ఏదో రకంగా ప్రభుత్వ సాయం కోరుకుంటారు. ఫెడరల్ ఎంప్లాయిస్, మిలట్రీ రిటైరీస్, పోస్టల్ వర్కర్లు, టీచర్లు తదితరులు ప్రభుత్వం నుంచి సోషల్ సెక్యూరిటీ, మెడికేర్ సేవలను కోరుకుంటారు. ఒప్పందం ప్రకారం వారిలా ఆశించటం సబబే. వారంతా ఉద్యోగం చేసినన్ని రోజులూ తమ సంపాదనలో కొంత మొత్తాన్ని ఈ ప్లాన్ కోసం చెల్లించిన వారే. చాలా సంవత్సరాలుగా ప్రభుత్వం నుంచి వారికి అందుతున్న హామీ ఇది. కానీ బిల్లుల చెల్లింపు నాటికి భారంగా మారుతోంది.

ప్రభుత్వం తన హామీలను నిలబెట్టుకోవడానికి ప్రజలపై ఎక్కువ పన్నులు విధించి సొమ్ము రాబట్టుకోవలసి ఉంటుంది. దాంతో పన్నులు చెల్లించటానికి అంతగా ఇష్టపడని వారు, ఏ దేశంలో పన్నుల భారం తక్కువగా ఉంటుందో అక్కడికి వలస పోయే అవకాశం ఉంది. ఇందులో స్వర్గధామం లాంటి ప్రదేశాలు అనేకం ఉన్నాయి. ఇవి ఇతర దేశాలే కానవసరం లేదు. సైబర్ స్పేస్ కూడా కావచ్చు.

మార్పు దగ్గరలోనే ఉంది

ప్రెసిడెంట్ జాన్ ఎఫ్ కెన్నడీ ఒక మాట అనేవారు. “మార్పు మనకు అతి దగ్గరగా ఉంది” అని. ఇప్పుడు ఆ మార్పు రానే వచ్చేసింది.

పెట్టుబడి పెట్టటం: (ఇన్వెస్టింగ్)

పెన్షన్ ప్లాన్ లో మార్పులు రావటంతో కోట్లాది మంది ప్రజలకు పెట్టుబడి గురించి స్వల్పమైన అవగాహన ఏర్పడింది. రిస్క్ అన్న భావనతో పెట్టుబడి పెట్టటానికి వెనకంజ వేసేవారంతా ఇప్పుడు ధైర్యం చేసి ఇందులోకి అడుగుపెడుతున్నారు. రిటైరయ్యే నాటికి తాము తెలివైన పెట్టుబడిదారులా, నిర్లక్ష్యంగా వ్యవహరించే జూదరులా అన్నది వారే అర్థం చేసుకోగలుగుతారు. పెట్టుబడిదారులు కాని వారు అనేక మంది ఇన్వెస్ట్ చేయటానికి ముందుకు రావటం స్టాక్ మార్కెట్ లో చూస్తున్నాం. వారి ఆర్థిక గమనం ఇలా సాగుతుంది. ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల్లోని అనేక మంది భద్రతకు ప్రాధాన్యమిస్తారు. అందుకే వారు భద్రమైన ఉద్యోగాలకు, తాము నియంత్రించగల చిన్న చిన్న స్వయం ఉపాధి పనుల



వైపు మొగ్గుచూపుతారు. నిర్దేశిత భాగస్వామ్యం ఉన్న పన్ను విధానం (డిఫైన్డ్ కంట్రీబ్యూషన్ రిటైర్ మెంట్ ప్లాన్) లోకి వారు తమ సొమ్మును మళ్లిస్తూ ‘ఐ’ విభాగంలోకి చేరే ప్రయత్నం చేస్తున్నారు. దీనివల్ల పని చేయటం ఆపేసే నాటికి తమకు భద్రత ఉంటుందని నమ్ముతున్నారు. దురదృష్టవశాత్తు ‘ఐ’ విభాగం భద్రతకు ఎలాంటి పూచీ ఇవ్వదు. ఇదంతా ‘రిస్క్’ తో కూడిన వ్యవహారం. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమ వైపునున్న ప్రజలు ఎక్కువ భద్రతను ఆశిస్తారు.

1. వికేంద్రీకరణ: (డైవర్సిఫికేషన్)

భద్రత కోరుకునే వ్యక్తులు వికేంద్రీకరణ గురించి ఎక్కువ మాట్లాడతారు. పెట్టుబడి వృథా కాకుండా ఉండేందుకు. సొమ్ము భద్రంగా ఉండేందుకు, ఈ తరహా ఆలోచన చేస్తారు. గెలవటం గురించి కాక, కోల్పోకుండా ఉండటం పైన వారికి ఎక్కువ దృష్టి ఉంటుంది. ధనికులైన లేదా విజయవంతమైన ఇన్వెస్టర్లు ఎవరూ వికేంద్రీకరణ గురించి ఆలోచించరు. ప్రపంచ ప్రసిద్ధ ఇన్వెస్టర్ వారెన్ బఫెట్ లాంటి వాళ్లు కూడా వికేంద్రీకరణ విధానాన్ని అంతగా సమర్థించలేదు.

“పోర్ట్ ఫోలియో కాన్సన్ ట్రేషన్” అంటే పెట్టుబడులిచ్చే వివిధ ఫోర్ట్ ఫోలియోలపైన దృష్టి పెట్టటం కాకుండా ఎంపిక చేసిన వాటిపైనే ఆధారపడటం మెరుగైన వ్యూహం. ఇందుకు మీ ఆలోచనల్లోనూ, చర్యల్లోనూ మరింత చురుకుదనం అవసరం. సగటు పెట్టుబడిదారుడు ఈ పరిస్థితిని అంతగా ఇష్టపడకపోవచ్చు గానీ, నిజమైన పెట్టుబడిదారుడు దీన్ని అమితంగా స్వాగతిస్తాడు” అని దాన్ని ముగించారు.

నేను కిమ్ ఆర్థిక ఇబ్బందులను అధిగమించి ఆర్థిక స్వేచ్ఛ కోసం ప్రయత్నిస్తున్న సమయంలోనూ మేం పెట్టుబడులపై దృష్టిపెట్టామే గానీ వికేంద్రీకరణ వైపు మొగ్గుచూపలేదు.

2. బ్లాచిప్ స్టాక్స్

భద్రత కోరుకునే పెట్టుబడిదారులు ఎక్కువ బ్లాచిప్ స్టాక్స్ కొనుగోలు వైపు మొగ్గు చూపుతారు. అవి సురక్షితం అని వారి ఉద్దేశం. ఆయా కంపెనీలు సురక్షితం కావచ్చు, గానీ స్టాక్ మార్కెట్ కాదు అన్నది వారికి తెలియదు. మార్కెట్లు పతనమైనప్పుడు ఈ స్టాక్స్ వారి సొమ్మును రక్షించలేవు.

3. మూచ్యవల్ ఫండ్స్

పెట్టుబడుల గురించి అంతగా తెలియని వారు, దీనిపై బాగా అవగాహన ఉన్న ఫండ్ మేనేజర్ ను ఆశ్రయించటం శ్రేయస్కరమని భావిస్తారు. నిజానికిది తెలివైన నిర్ణయమే. వ్యూహం సరైనదే కానీ, మూచ్యవల్ ఫండ్స్ అన్నీ సురక్షితం కావు.

నేడు మానసికంగా భద్రతను కోరుకునే వారే ఎక్కువ మంది ఉన్నా, ఆర్థిక వ్యవస్థలో వచ్చిన మార్పులు, క్యాష్ ఫ్లో క్వెస్టెంట్ లో ఎడమవైపునున్న వారిని నిర్బంధంగా కుడివైపునకు నెడుతున్నాయి.

ఆర్థిక విప్లవం తరుముకొస్తోంది

పాతశకం ముగిసి కొత్త శకం ఆవిర్భవించే ప్రతి సందర్భంలోనూ ఆర్థిక రంగంలోకి విప్లవాత్మక ధోరణులు చోటుచేసుకుంటాయి. అప్పుడు కొంత మంది మార్పును గుర్తించి చకచకా ముందుకెళతారు. మరికొంతమంది పాతవాటినే అంటిపెట్టుకుని చింతిస్తారు. తమ ఆర్థిక భద్రత అంశాన్ని ప్రభుత్వమో లేదా కంపెనీనో చూసుకుంటుందన్న భావన పారిశ్రామిక యుగం నాటిది. ఇప్పటి సమాచారయుగానికి అది వర్తించదు. రాబోయే రోజుల్లో ఈ మార్పులు మరిన్ని కనిపించవచ్చు.

నేను బిజినెస్ న్యూస్ తెలుసుకోవటానికి ఇష్టపడతాను. అందుకే వివిధ పత్రికలకి చందా కట్టాను. వాటిల్లో మార్కెట్ ఫలితాలకు సంబంధించి ఒకరు చెప్పేదానికి, మరొకరికి పొంతన ఉండదు. ఒకరు మార్కెట్ అద్భుతంగా ఉంటుందని చెబితే, మరికొంతమంది మాంద్యం తరుముకొస్తోంది, మార్కెట్లు కుప్పకూలటం ఖాయమని జోస్యం చెబుతారు. నేను ఈ రెండింటి గురించి తెలుసుకుంటాను. స్పష్టంగా భవిష్యత్తును ఊహించగల జోస్యజ్ఞి కాను. లక్ష్యం మేరకు ఉండటానికి ప్రయత్నిస్తాను. 'బి', 'ఐ' విభాగాలు రెండింటినీ జాగ్రత్తగా అవగాహనతో కనిపెట్టుకుని భవిష్యత్తుకు సిద్ధపడతాను. ఇలా సిద్ధపడే వ్యక్తి, ఆర్థిక వ్యవస్థ ఏ దిశగా కదిలినా నిబ్బరంగా ఉండగలుగుతాడు.

చరిత్రను ఒక సూచికగా తీసుకుంటే, 75 ఏళ్ల పాటు జీవించే వ్యక్తి, తన జీవిత కాలంలో కచ్చితంగా ఒకటో రెండో ఆర్థిక మాంద్యాలను చూడవలసివస్తుంది. మా తల్లిదండ్రులకీ ఇలాంటి అనుభవం ఉంది.

ఇప్పటి పరిస్థితులను బట్టి కేవలం ఉద్యోగభద్రత అన్న ఒక్క విషయం గురించే మనం ఆలోచిస్తే సరిపోదు. దీర్ఘకాల ఆర్థిక భద్రత గురించి దృష్టి పెట్టాలి. అలాగని ప్రభుత్వంపైనో, కంపెనీలపైనో బాధ్యత ఉంచటం కూడా సరికాదు. ప్రభుత్వం పెన్షన్ ప్లాన్లో తెచ్చిన మార్పులూ ఈ అంశాన్ని ధృవపరుస్తున్నాయి. మీరు నిల్వచేసే మొత్తం (డిఫైన్డ్ కంట్రీబ్యూషన్ ప్లాన్) పైనే ఆదాయం ఆధారపడుతుంది. కంపెనీలు కూడా మీ పదవీ విరమణ సమయానికి మీ పూచీగా నిలవలేం అని స్పష్టంగా చెప్పేస్తున్నాయి. దీన్నిబట్టి అర్థమయ్యేదేమిటంటే ఆర్థిక మార్కెట్లపైన అవగాహన పెంచుకుని తెలివైన పెట్టుబడిదారులుగా మీరు ఎదగటమే ఇప్పటి అవసరం. ఆ లోగా ఏ ఆర్థిక సలహాదారుని ఆశ్రయించినా సరైన నిర్ణయం తీసుకున్నాడా, మనం లాభం పొందామా లేదా అనేది తెలుసుకోవటానికి కొన్నేళ్లు పడుతుంది. అతను తప్పుడు నిర్ణయాలు తీసుకుంటే జీవితకాలం మనం శ్రమపడవలసి వస్తుంది. మళ్లీ డబ్బుకోసం 'పని' వెతుక్కోవలసి వస్తుంది. పెట్టుబడి పెట్టడంలోనూ, దాని గురించి నేర్చుకోవటంలోనూ చాలా ఆలస్యం చేయటం వల్ల కోట్లాది మంది నష్టపోతున్నారని తెలుసుకోండి.

ముప్పును సమర్థించుకోవటం ఎలా?

తక్కువ ముప్పుతో ఎక్కువ ఆదాయం పొందటం సాధ్యమే, అయితే అదెలాగనేది మీరే తెలుసుకోవలసి ఉంటుంది. ఒక రకంగా ఇది సైకిల్ నేర్చుకోవటం లాంటిదే. ముందు కిందపడతారు. ఆ తర్వాత పడకుండా నిలదొక్కుకోవటం ఎలాగో అవగాహన వచ్చాక దూసుకుపోతారు. పెట్టుబడుల విషయంలోనూ అంతే. మొదట్లో పడిపోతారు. కొంత కాలమయ్యాక పడటం ఆగిపోతుంది. పెట్టుబడి పెట్టటం, అందులో రాణించటం అలవాటుగా, స్వభావంగా మారిపోతుంది.

క్యాష్‌ఫ్లోక్వాడ్రెంట్‌లో ఎడమవైపునున్న వ్యక్తులు సాధారణంగా ముప్పుకు దూరంగా ఉంటారు. 'రిస్క్' నుంచి తప్పించుకోవాలని అనుకోకుండా, దాన్నెలా ఎదుర్కోవాలి, సమర్థించుకోవాలి అనేది తెలుసుకోవటం వివేకవంతమైన నిర్ణయమని నేనంటాను.

అందుకు సిద్ధపడండి

ముప్పు ఎదుర్కోటానికి సిద్ధపడేవారు మాత్రమే ఈ ప్రపంచాన్ని మార్చగలరు. చాలా తక్కువ మంది రిస్క్ తీసుకోకుండా ధనికులు కాగలిగారు. ఈ 'రిస్క్'ను తప్పించుకోటానికి చాలా మంది ప్రభుత్వంపై ఆధారపడతారు. పారిశ్రామిక యుగంలో చిన్న చిన్న ప్రభుత్వాలుండేవి. అప్పటి అవసరాలకు తగిన విధంగా పెన్షన్ సదుపాయాలు కల్పించేవారు. ఇప్పటి సమాచారయుగంలో అవేవీ సాధ్యమయ్యేవి కావు. ప్రతిఒక్కరూ స్వయంసమృద్ధి సాధించాలి. పదవీ విరమణ సమయానికి తమను తాము నిభాయించేలా ఆర్థికంగా ఎదగాలి.

“కష్టపడి బాగా చదువుకో- మంచి ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకో” అనేది పారిశ్రామికయుగం నాటి పరిస్థితులకు సరిపోతుంది. ఇప్పటికి కాదు. మనలో చాలా మంది దాన్నే అంటిపెట్టుకుని మారటానికి సిద్ధంగా లేరు. చట్టపరంగా తమకు హక్కుంది. ప్రభుత్వమే అన్నీ చూసుకోవాలని భావిస్తారు. ప్రభుత్వం, వ్యాపారస్థులు, లేబర్ యూనియన్లు, మూచ్యవల్ సంస్థతో పాటు తమ కుటుంబం కూడా తాము పదవీ విరమణ చేశాక, తమ బాధ్యత తీసుకుంటాయన్న భావనలో ఉంటారు. వారదే అభిప్రాయంలో స్థిరపడితే ఈ పుస్తకాన్ని ఇక్కడ నుంచి చదవవలసిన అవసరం లేదు.

రిచ్ డాడ్... క్యాష్ ఫ్లో క్వాడ్రెంట్

ఈ పుస్తకం ఎడమవైపు నుంచి కుడివైపునకు సాగిపోవాలని అనుకునేవారి కోసం రాయబడింది. తగినన్ని నైపుణ్యాలతో, పట్టుదలతో ఎవరైనా దీన్ని సాధించవచ్చు కూడా.

మీరిప్పటికే ఆర్థిక స్వేచ్ఛను సాధించిన వారయితే మీకు నా అభినందనలు. మీ తోటివారికి కూడా మార్గదర్శకం చేసి వారూ ఈ గమ్యాన్ని సాధించేలా తోడ్పడండి.

ఎవరైనా సాయం కోరితే ముందు కొచ్చి అందుకు అవసరమైన సలహాలనివ్వండి. తామే ఆ మార్గాన్ని కనుగొనేలా చూడండి. లక్ష్యాన్ని చేరటానికి ఎన్నో దారులున్నాయి. మీరే మార్గాన్ని అనుసరిస్తారనేది మీ ఇష్టం. మీరేం నిర్ణయించుకున్నా, ఒక విషయం జ్ఞాపకం పెట్టుకోండి. ఆర్థిక స్వేచ్ఛ అనేది ఉచితంగానే లభిస్తుంది. అలాగని చౌకగా కాదు. దానికో విలువ, ధర ఉన్నాయి. అవి వెచ్చించగలిగిన వారికే అది దక్కుతుంది.

ఇందులో ఉన్న పెద్ద రహస్యం ఏమిటంటే ఆర్థిక స్వేచ్ఛ సాధించేందుకు పెద్దగా ధనం అవసరం లేదు. చదువుతోనూ పెద్దగా పనిలేదు. 'రిస్క్'లు తీసుకోసవసరం లేదు. కానీ, ఆర్థిక స్వేచ్ఛ విలువను కలలతో, ఆశయంతో, ఈ ప్రయాణంలో ఎదురయ్యే నైరాశ్యాన్ని సమర్థంగా ఎదుర్కోగల సత్తాతో కొలుస్తాం.

నిజంగా ఇది సాధించేందుకు మీరు సిద్ధపడుతున్నారా? అందుకు అవసరమైన ఖరీదును చెల్లించగలుగుతారా?

మా ఇద్దరి తల్లిదండ్రుల్లో ఒకరు ఆ విలువను చెల్లించి విజయం సాధించగలిగితే మరొకరు అందులో విఫలమయ్యారు. ఇరువురి అనుభవాలు వేరు.



'బి' విభాగానికి చెందిన ప్రశ్నలు

మీరు నిజమైన వ్యాపారవేత్తనా?

అలా అయితే మీరు 'అవును' అని ఈ దిగువ ప్రశ్నకు సమాధానం చెప్పవలసి ఉంటుంది.

మీరు ఓ ఏడాది లేదా అంత కంటే ఎక్కువ కాలం వ్యాపారాన్ని విడిచిపెట్టి వెళ్లి తిరిగొచ్చాక అని మీరు వదిలినప్పటి కంటే లాభదాయకంగా, సజావుగా సాగుతుందని అంగీకరించటానికి సిద్ధపడగలరా?

అవును

కాదు

మూడో అధ్యాయం

జనం ఆర్థిక స్వేచ్ఛకంటే భద్రతనే ఎందుకు ఎక్కువ కోరుకుంటారు?

ఎక్కువ మంది ఉద్యోగ భద్రతను కోరుకోవటానికి కారణం-
ఇంట్లోనూ, చదువులోనూ ఎక్కువ మంది దాని గురించి బోధించటమే.

నా ఇద్దరు తండ్రులు కాలేజీకి వెళ్లి డిగ్రీ సంపాదించమనే చెప్పారు. ఆ తర్వాత దశలోనే ఇద్దరు చెప్పిన దారులు వేరయ్యాయి. విద్యావంతుడైన నా అసలు తండ్రి (ఫూర్ డాడ్) నన్ను బాగా చదువుకుని మంచి గ్రేడ్లు సంపాదించి సురక్షితమైన, భద్రమైన ఉద్యోగం సంపాదించుకోమని తరచూ సలహా ఇచ్చేవారు.

ఆయన సలహా, క్యాప్షిఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో ఎడమవైపు మార్గాన్ని అనుసరించమని సూచించేది.



ఇరువురి సలహాలు చెరోదారిలో ఉండేవి. ఒకరు ఉద్యోగ భద్రత గురించి మాట్లాడితే మరొకరు ఆర్థిక స్వేచ్ఛపైన దృష్టినిలపమని చెప్పేవారు.

ఉద్యోగభద్రతను ఎందుకు కోరుకుంటారు?

ఇంట్లోనూ, చదువులోనూ ఇదే విషయం గురించి ఎక్కువ చెబుతూండటంతో చాలా మంది ఉద్యోగభద్రతను కోరుకుంటారు. కోట్లాది మంది ఇదే మార్గాన్ని అనుసరిస్తున్నారు. పెద్దవాళ్లు మన వ్యక్తిత్వాలను ఆ తీరుగా సిద్ధం చేస్తారు. మనం దానికే అలవాటుపడి ఆర్థిక భద్రత, ఆర్థిక స్వేచ్ఛ లాంటి అంశాలను పక్కనపెట్టి కేవలం ఉద్యోగ భద్రతనే కోరుకుంటుంటాం. సూట్లోనూ, ఇంట్లోనూ కూడా డబ్బు సంపాదన గురించి నేర్చుకోం. దాంతో మన ఆలోచనలు అలాగే స్థిరపడిపోతాయి. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ను గమనిస్తే, అందులో ఎడమవైపు నున్న విభాగాలు భద్రత అన్న అంశంపై ప్రభావితమైతే కుడివైపువి స్వేచ్ఛ గురించి చెబుతాయి.



అప్పుల ఉచ్చులోకి

90 శాతం మంది ఎడమవైపు విభాగాల వైపు పనిచేయటానికి, వారు చదివిన చదువు ముఖ్య కారణం. చదువు పూర్తి కాగానే వారికి ఖర్చులు పెరిగిపోతాయి. అప్పుల భారమూ పెరుగుతుంది. దీనివల్ల వాళ్లు ఉద్యోగానికి అతుక్కుపోతారు. సెక్యూరిటీని ఆశిస్తారు. ఇదంతా నెలవారీగా మీదపడే బిల్లుల చెల్లింపు కోసమే.

కాలేజీ చదువులు పూర్తయిన అనేక మందికి డిగ్రీలతో పాటు వారు చదివిన చదువుకు తీర్చవలసిన రుణబకాయిల భారం కూడా వెన్నంటి ఉంటుంది. ఈ విషయం తలుచుకున్నప్పుడు తీవ్రవైరాశ్యానికి గురవుతామని చాలా మంది చెబుతూంటారు.

కాలేజీ, యూనివర్సిటీ చదువులు పూర్తిచేయటానికి లక్షలాది రూపాయలు (డాలర్లు) ఖర్చు చేయవలసి ఉంటుంది. ఒక వేళ ఫీజుల భారాన్ని తల్లిదండ్రులే మోసినా, అది ఆయా పెద్దలకి జీవితాంతం తట్టుకోలేని భారంగా మారుతుంది.

అమెరికాలో చాలా మంది స్కూలు చదువులు చదివే రోజుల్లోనే క్రెడిట్ కార్డు సొంతం చేసుకుంటారు. అది చాలు జీవితాంతం అప్పులు తీరుస్తూ ఉండటానికి. పారిశ్రామిక యుగం నాటి విధానాలను అనుసరిస్తూ పోవటం వల్ల వచ్చిన చిక్కె ఇదంతా.

ఒకే బాటన నడవటం: (ఫాలో ది స్క్రిప్ట్)

సగటు మనిషి జీవన విధానాన్ని గమనిస్తే, వారి ఆర్థిక గమనం దాదాపుగా ఒకే బాటన సాగుతుంది.

పిల్లవాడు స్కూలు, కాలేజీలకు వెళతాడు. గ్రాడ్యుయేట్ అవుతాడు. ఉద్యోగం సంపాదించుకుని నెలవారీ కొంత సొమ్ము గడిస్తాడు. అప్పుడు అతను అపార్ట్ మెంట్, ఇంట్లో ఫర్నిచర్, కారు, కొత్త బట్టలు, ఎలక్ట్రానిక్ వస్తువుల వెంటబడతాడు. వాటిని సొంతం చేసుకునే క్రమంలో ఖర్చులొచ్చి పడతాయి. ఒక రోజున ఆ యువకుడు ఓ అద్భుత వ్యక్తిని కలుసుకుంటాడు. ప్రేమలో పడతాడు. ఇద్దరూ వివాహం చేసుకుంటారు. జీవితం ఆనందమయంగా మారుతుంది. వీలయినంత తక్కువ వ్యయం చేస్తూ ఇద్దరూ సంతోషకరమైన సంసారం సాగిస్తారు. కొంత సొమ్ము పొదుపు చేస్తారు. అప్పుడు వాళ్ల ఆలోచనలు కొత్త ఇల్లు కొనుగోలు చేయటం వైపు మళ్లుతాయి.

ఓ ఇల్లు చూస్తారు. మొదటి వాయిదాగా అప్పటి వరకూ తాము నిల్వ చేసుకున్న పొదుపు మొత్తాన్ని తెచ్చి రుణం తీసుకుంటారు. ఇల్లు తనఖాలో ఉంటుంది.

కొత్త ఇల్లు సమకారిన ఆనందంలో, దానికి తగిన విధంగా ఫర్నిచర్ జోడించాలన్న కోరిక పుడుతుంది. ఫర్నిచర్ షోరూమ్ ను వెతుకుతారు. “మీరు పైసా చెల్లించనక్కరలేదు. నెల వారీ వాయిదాలు చెల్లిస్తే చాలు” అన్న ప్రకటన ఆకర్షణీయంగా కనబడుతుంది.

జీవితం అద్భుతంగా ఉంటుంది. కొత్త ఇల్లు, ఫర్నిచర్, ఇతరత్రా ఆడంబరాలలో కళకళలాడుతూ ఉంటుంది. స్నేహితులతో ఈ ఆనందాన్ని పంచుకోవాలని గృహప్రవేశం లాంటిదో, పార్టీలాంటిదో ఏర్పాటు చేసి అందరినీ ఆహ్వానించి విలాసవంతంగా వేడుక నిర్వహిస్తారు. అప్పటికే వారిని అప్పులు వెంటాడుతుంటాయి. ఈలోగా మొదటి బిడ్డ రంగ ప్రవేశం చేస్తాడు. పిల్లల్ని నర్సరీ స్కూల్లో చేర్చే సమయానికి, తల్లిదండ్రులు ఉద్యోగాల్లో డబ్బు సంపాదించటానికి ఆపసోపాలు పడుతూంటారు. నెలవారీ చెల్లించవలసిన బిల్లులు వారిని వెంటాడుతుంటాయి. ఉద్యోగ భద్రత కోసం ఆరాటపడటానికి ముఖ్యకారణం ఇదే. సగటున మూడునెలల లోపే దివాళా తీసే స్థితిలో ఎక్కువ మంది ఉంటారు. “ఈ ఉద్యోగం వదలటం నా వల్ల కాదు. చాలా బిల్లులు చెల్లించాలి” అని తరచూ వాపోతారు.

విజయాల పరంపర

నేను నా రిచ్ డాడ్ నుంచి ఎక్కువగా నేర్చుకోగలగటానికి ఆయన వీలయినంత సమయం వెచ్చించగలగటమే కారణం. ఆర్థికంగా ఎదిగిన కొద్దీ ఆయనకు ఎక్కువ ఖాళీ సమయం, ఎక్కువ డబ్బు అందుబాటులో ఉండేవి. వ్యాపారం వృద్ధిచెందిన కొద్దీ, ఆయనకు కష్టించి పని చేయవలసిన అవసరం ఉండేది కాదు. తానే ఎంపిక చేసుకున్న ప్రెసిడెంట్ ఆ బాధ్యతలు చూసేవాడు. వ్యాపార విస్తరణకు అర్హులైన వారిని ఎక్కువ మందిని నియమించేవారు. పెట్టుబడులు మంచి ఫలితాన్నిచ్చినప్పుడు ఆ సొమ్మును మరింత మదుపు చేసి పెట్టుబడులుగా మార్చేవారు నా రిచ్ డాడ్. అధికంగా శ్రమించడానికి బదులు, నన్నూ, వాళ్లబబ్బాయిని కూర్చోబెట్టి వ్యాపారం, పెట్టుబడుల్లోని మెలకువలను మాకు వివరంగా చెప్పేవారు. స్కూల్లో కంటే ఆయన వద్దనే నేను ఎక్కువగా నేర్చుకోగలిగాను. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో కుడివైపు విభాగాల్లో బాగా శ్రమిస్తే ఇలాగే జరుగుతుంది.

బాగా చదువుకున్న నా ఫూర్ డాడ్ కూడా విపరీతంగా శ్రమించారు. ఆయన ఎడమవైపు విభాగాల్లో కష్టపడ్డారు. ఆయన అమితంగా శ్రమపడటంతో పదోన్నతులు లభించాయి. ఎక్కువ బాధ్యతలు మీద పడ్డాయి. తన కుటుంబంతోనూ, పిల్లలతోనూ కలిసి గడిపేందుకు ఖాళీ సమయం తగ్గిపోయింది. ఉదయం ఏడు గంటలకల్లా ఆయన పని కోసం ఇల్లు విడిచివెళ్లేవారు. మరెప్పుడు ఆయన తిరిగివచ్చేవారో. మేం నిద్రపోయే వేళకి ఆయనను చూసిన జ్ఞాపకం మా కంఠగా లేదు. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమవైపున ఉన్న 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాల్లో అంతే. విజయం అనేది తక్కువ సమయాన్ని మీకు మిగులుస్తుంది. అది డబ్బులెంతగా తెచ్చిపెట్టినా.

ధన ప్రవాహం (ది మనీ ట్రాప్)

'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో విజయం సాధించటానికి డబ్బుకు సంబంధించిన ప్రత్యేకమైన, ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు ఉండాలి. "మీరెంత సంపాదిస్తారు అనేది కాకుండా, మీరెంత మిగుల్చుకుంటారు, ఆ డబ్బు మీ కోసం ఎలా ఉపయోగపడుతుంది? ఎన్ని తరాల వాళ్లు దాని వల్ల ప్రయోజనం పొందుతారు" అనేది ప్రాధాన్యమైన అంశమని రిచ్ డాడ్ చెప్పేవారు. తెలివితేటలు అంతగా లేని వ్యక్తులు క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో కుడివైపు విభాగంలో అంతగా రాణించలేరు.

నా రిచ్ డాడ్ డబ్బు విషయంలోనే కాదు. తన కోసం డబ్బు సంపాదించే వారి విషయంలోనూ మంచిగా ఉండేవారు. ధనాన్ని సృష్టించటం, తక్కువ మంది వ్యక్తులతో ఈ పని చేయించి ఖర్చు తగ్గించుకోవటం, లాభాలు గడించటం ఇదీ. ఆయన అనుసరించిన మార్గం. కుడివైపున రాణించాలంటే అవసరమైన నైపుణ్యాలు అవేనని నేను ఘంటాపథంగా చెప్పగలను. మీరు సొంతం చేసుకునే ఇల్లు ఆస్తి కాదు. బరువు (రుణభారం) అనేవారు. రిచ్ డాడ్ గణాంకాలతో దాన్ని నిరూపించే వారు కూడా.

నా విద్యావంతుడైన తండ్రి (ఫూర్డాడ్) డబ్బును, మనుషుల్ని సమర్థవంతంగా నిర్వహించలేకపోయేవారు. తాను బాగా చేస్తున్నాననే ఆయన నమ్మేవారు. స్టేట్ సూపరింటెండెంట్ ఆఫ్ ఎడ్యుకేషన్ హోదాలో వేలాది మంది ఉద్యోగాలు, కోట్లాది రూపాయల బడ్జెట్ ఆయన నిర్వహణలో ఉండేవి. ఈ డబ్బు స్వయంగా ఆయన సృష్టించింది కాదు. పన్నుల రూపేణా సమకూరింది. ఆ మొత్తాన్ని ఖర్చు చేయటం ఆయన ఉద్యోగ బాధ్యత. ఒక వేళ ఏ కారణం చేతయినా ఆయన డబ్బు ఖర్చు చేయలేకపోతే మరుసటి ఏడాది బడ్జెట్లో ప్రభుత్వం ఆయన తక్కువ సొమ్ము ఇచ్చేది. దీంతో ఆర్థిక సంవత్సరం ముగిసే నాటికల్లా బడ్జెట్ మొత్తాన్ని వ్యయం చేయాలనేది ఆయన లక్ష్యంగా ఉండేది. ఇందుకోసం ఎక్కువ మందిని పనికి నియమించేవారు. ఎంత ఎక్కువ మందిని నియమిస్తే, అంత ఎక్కువగా ఆయనను సమస్యలు వెంటాడేవి. చిన్నతనం నుంచే ఈ ఇద్దరి తండ్రులను గమనిస్తూ నేనే దిశలో వెళ్లాల్సి, ఎలా జీవితం సాగించాలనే విషయంలో మానసికంగా లెక్కలు కట్టుకునేవాడిని.

విద్యావంతుడైన నా తండ్రి విస్తృతంగా పుస్తకాలు చదివేవారు. ప్రపంచ సాహిత్యమంతా ఆయన అధ్యయనం చేశారు. ఆర్థిక సంబంధ విషయానికొస్తే మాత్రం ఆయన నిరక్షరాస్యుడనే చెప్పాలి. ఆర్థిక నివేదికల అంకెలు చదివి అవగాహన చేసుకోగలిగిన సామర్థ్యం ఆయనకు లేకపోవటంతో బ్యాంకర్లు, ఎకౌంటెంట్లపై అధికంగా ఆధారపడేవారు. వాళ్ల మాటలు నమ్మే పెద్ద ఇల్లు అస్తి అనుకుని తప్పు చేశారు. ఇంటికోసం ఆయన కష్టపడి పనిచేయవలసి వచ్చింది. తద్వారా మరింతగా అప్పుల్లో కూరుకుపోయారు. కష్టపడి పనిచేసి, ప్రమోషన్ తెచ్చుకున్న ప్రతిసారీ, ఆయనకు వేతనం పెరిగేది, వేతనం అధికమైన కొద్దీ పన్ను ఎక్కువ చెల్లించవలసి వచ్చేది. 1960, 70 ప్రాంతాల్లో ఎక్కువ వేతనం పొందే ఉద్యోగులకు పన్నులు కూడా అధికంగా ఉండేవి. ఇల్లు కొని, దాని వడ్డీ మినహాయింపుతో పన్ను తగ్గుతుందని మా నాన్నకు బ్యాంకు రుణం తీసుకోమని సలహా ఇచ్చారు. డబ్బు పెరగటం, పన్ను మొత్తం పెరగటం, అప్పు పెరగటం ఒక దాని వెంట మరొకటి కొనసాగాయే గానీ, ఆయన ఆ ఉప్పు నుంచి ఎప్పటికీ బయట పడలేకపోయారు. వృత్తిలో విజయవంతమైన కొద్దీ మరింతగా ఆయన శ్రమపడవలసివచ్చేది. కుటుంబ సభ్యులతో గడిపే సమయం బాగా తగ్గిపోయేది. కొద్ది కాలానికి పిల్లలందరూ వెళ్లిపోయారు. అలా ఖర్చుల కోసం ఆయన పనిచేస్తూనే ఉండిపోవలసి వచ్చింది. తర్వాత వచ్చే ప్రమోషన్తో తన కష్టాలు గట్టెక్కుతాయని ఆయన బలంగా నమ్మేవారు. డబ్బు సంపాదించటం పెరిగినా, అవే సమస్యలు కొనసాగాయి. అప్పుల్లో మరింతగా మునిగిపోయారు. పన్నులు ఎక్కువగా చెల్లించారు.

ఉద్యోగంలో, ఇంట్లోనూ పరిస్థితులు దుర్భరంగా మారటంతో మరింతగా ఆయన ఉద్యోగభద్రతను కోరుకున్నారు. మానసికంగా ఉద్యోగంతో మరింత అనుబంధాన్ని పెంచుకున్నారు. నెలవారీ బిల్లులు చెల్లింపులకు మరింతగా 'పే' చెక్కులపైన ఆధారపడుతూ, పిల్లలందరినీ సురక్షితమైన భద్రతనిచ్చే ఉద్యోగాలు సంపాదించుకోమని

ప్రోత్సహించారు. అభద్రతా భావం పెరిగిన కొద్దీ, మరింతగా ఆయన ఉద్యోగ భద్రతను ఆశించారు.

రెండు అతిపెద్ద ఖర్చులు

పూర్వదాక్కు ఆర్థిక నివేదికలు చదివి అర్థం చేసుకునే సామర్థ్యం లేకపోవటంతో, తాను ఎదుగుతున్న కొద్దీ ఆర్థిక చిక్కుల్లో కూరుకుపోతున్నాననే విషయాన్ని గ్రహించలేకపోయేవారు. అవే చిక్కులు నేటి కోట్లాది మంది విజయవంతమైన శ్రమజీవుల్ని ఆర్థిక ఇబ్బందుల్లోకి నెడుతున్నాయి.

ఈ ఆర్థిక ఒడిదుడుకులను ఎదుర్కోవటానికి కారణం, వారు బాగా డబ్బు సంపాదించటం దాని వల్ల తప్పనిసరిగా అధికమయ్యే ఖర్చులు. అవేమిటంటే ఒకటి పన్ను ఎక్కువ కట్టవలసిరావటం, రెండోది తాను చేసిన అప్పుపైన అధిక వడ్డీ చెల్లించవలసి రావటం. అప్పుల్లో వీరు మరింతగా కూరుకుపోవటానికి ప్రభుత్వమే పన్ను మినహాయింపు కల్పించటమే కారణమని చెప్పాలి. మా నాన్న చరమాంకంలో ఆయన మిగుల్చుకున్న కొద్దిపాటి సొమ్మును కూడా ప్రభుత్వం వీలునామా రూపంలో (ప్రోబేట్ టాక్సెస్) ధారాదత్తం చేసుకుంది.

స్వేచ్ఛకోసం అన్వేషణ

చాలా మంది స్వేచ్ఛను, సంతోషాన్ని కోరుకుంటారు. కాని 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల్లో స్థిరపడేందుకు తగిన శిక్షణ పొందటం లేదు. కేవలం ఉద్యోగ భద్రత అన్న వరకూ మాత్రమే వారు ఆలోచించగలుగుతున్నారు. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమవైపునున్న 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాలకు పరిమితమవుతున్నారు. ఇందులో తాము ఆశించే ఆర్థిక స్వేచ్ఛ, ఆర్థిక భద్రత అనేవి అంతగా లభించవు. ఇవి పూర్తిగా కుడివైపు విభాగాలకే పరిమితమైనవి. ఈ సత్యాన్ని త్వరగా గ్రహించి ముందడుగువేయాలి.

నిలకడలేకుండా ఉద్యోగాల వేటలో

ఆర్థిక స్వేచ్ఛను కోరుకునే క్రమంలో కొందరు ఒక ఉద్యోగం నుంచి మరొక ఉద్యోగానికి మారుతూ జీవితాంతం గడిపేస్తారు. హైస్కూలులో నాకో స్నేహితుడుండేవాడు. ప్రతి ఐదేళ్లకో కొత్త ఉద్యోగంలోకి మారేవాడు. ఉద్యోగంలో చేరిన కొత్తలో, తను కలగన్న కంపెనీలో అవకాశం వచ్చిందని గొప్పగా చెప్పేవాడు. కంపెనీ, అక్కడ పని, తన తోటి ఉద్యోగులు, వేతనం, ఇతరత్రా సౌకర్యాలు. పదోన్నతులకున్న అవకాశాలు, వీటన్నింటి గురించి ఆసక్తిగా చెప్పుకునేవాడు. నాలుగున్నరేళ్లు గడిచేసరికల్లా అంతా మారిపోయేది. ఆ కంపెనీలో పరిస్థితులన్నీ దుర్భరమని, ఉద్యోగులను గౌరవించరని బాస్ అంటే అసహ్యమని, ప్రమోషన్ ఇవ్వకుండా తనను పక్కన పెట్టారని, ఇలా ఏవేవో చెప్పేవాడు.

ఆరు నెలల కల్లా మరో ఉద్యోగం కోసం వెతుక్కుని పాత దానిని వదిలేసేవాడు. ఆ తర్వాత మళ్లీ మామూలే. కొన్నాళ్లు సంతోషంగా పనిచేయటం, అక్కడి నుంచి మారిపోవటం.. ఈ చక్రం ఇలా కొనసాగుతూనే ఉండేది. కుక్క దాని తోకను అదే వెంటాడుతున్న చందంగా ఉండేది ఈ వ్యవహారమంతా.

అతని ప్రయాణాన్ని ఇలా చెప్పవచ్చు.



ఉద్యోగం నుంచి ఉద్యోగానికి మారుతూ కొన్ని వేల డాలర్లు పొందుపుచేసి నెట్టుకొచ్చేవాడు. రిటైర్మెంట్ గురించి ఇప్పుడే ఆలోచించనవసరం లేదని నమ్మేవాడు. అతను అందమైన వాడు, చురుకైన వాడు. కొత్త ఉద్యోగం పొందగల వైపుణ్యాలూ ఉన్నాయి. కాలం గడిచే కొద్దీ కొత్త తరం ఉద్యోగాలను తన్నుకుపోతుంది. ఎప్పటిలానే అవకాశాలు పొందే పరిస్థితి ఉండకపోవచ్చు. అతను వీలయినంత త్వరగా 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల వైపు మళ్లటం మంచిదని నాకనిపించేది. కొత్త వైఖరిని ఎంచుకుని, ఇందుకు అవసరమైన అధ్యయనాన్ని కొనసాగిస్తే, ఖచ్చితంగా అతని భవిష్యత్తు బావుంటుంది. ఇప్పటికే అతని కుటుంబ పరిస్థితులు సజావుగా లేవు. 8 ఏళ్ల వయసున్న తన చిన్న బిడ్డ తన మాజీ భార్య దగ్గర ఉంటున్నాడు. అందరికంటే పెద్దవాడు, 14 ఏళ్ల వాడిని తను సాకుతున్నాడు. సొంత ఇంటిపైన అప్పు ఉంది. కాలేజీ ఫీజులు చెల్లించవలసిన పరిస్థితి ఉంది. అకస్మాత్తుగా ఒక లాటరీ తగలటమో, ధనవంతురాలయిన ఒకామె వివాహానికి సిద్ధపడటం లాంటి అద్భుతమైన పరిణామాలు సంభవిస్తే తప్ప జీవితాంతం అతను ఉద్యోగం చేస్తూ శ్రమపడి తీరవలసిందే అని నాకనిపిస్తుంది.

సొంతంగా పని

'ఇ' విభాగం నుంచి 'ఎస్' విభాగం వైపు ఉద్యోగులు తరచూ మారటం గమనిస్తూనే ఉంటాం. ఉద్యోగులను భారీగా తొలగించటం. నిరుద్యోగం పెరిగిపోతున్న తరుణంలో చాలా మంది దృష్టి ఇటువైపు పడుతుంది. కొత్త ఉద్యోగాల కోసం ప్రయత్నించే బదులు, తాము సొంతంగా ఏదైనా చేపట్టి తమ కాళ్లమీద తాము నిలబడాలన్న నిర్ణయానికొస్తాడు.

ఇంటిపట్టున ఉండి చేసుకునే వ్యాపారాల్లో ఇటీవల బాగా వృద్ధి కనిపిస్తోంది. ఎక్కువ మంది తమకు తామే బాస్‌గా ఉండి వ్యాపార కార్యకలాపాలను నిర్వహించాలని ఆశపడుతున్నారు.



మిగిలిన అన్ని విభాగాలతో పోలిస్తే ఇందులో ముప్పు ఉంటుంది. అయితే అధిక ప్రతిఫలం దక్కతుంది. వైఫల్యాలు ఎక్కువగానే చోటు చేసుకుంటాయి, ఒక వేళ విజయవంతమయ్యారో? మీరు మరింత అధికంగా శ్రమపడవలసిన అగత్యం ఏర్పడుతుంది. ఇందుకు కారణమేమిటంటే ప్రతి చిన్న పనీ స్వయంగా మీరే చేసుకోవలసి రావటం- “బీఫ్ కుక్, బాటిల్ వాషర్” అని వ్యంగ్యంగా ఈ విభాగం వారి గురించి చెప్పుకోవాలి. పెద్ద కంపెనీల్లో మేనేజర్లు, ఉద్యోగులు చేసే వివిధ రకాల పనులను ‘ఎస్’ విభాగంలో ఉండేవారు స్వయంగా చక్కబెట్టాలి. కస్టమర్ల ఫోన్లకు సమాధానం చెప్పటం, బిల్లులు చెల్లించటం, సేల్స్‌కాల్స్ చేయటం. వ్యాపారాభివృద్ధికి తన స్థాయిలో చిన్నచిన్న ప్రకటనలివ్వటం, ఉద్యోగులను ఎంచుకోవటం, తొలగించటం లేదా పన్నుల అధికారులతో మాట్లాడుకోవటం, ప్రభుత్వ ప్రతినిధులతో వ్యవహారాలు ఇవన్నీ స్వయంగా వారే చక్కబెట్టవలసి ఉంటుంది.

ఎవరైనా తాము స్వయంగా వ్యాపారాన్ని ప్రారంభిస్తున్నామని చెప్పినప్పుడు నా గుండె దడదడ లాడుతుంది. అలాగే ముందుకెళ్లండి అని పైకి ప్రోత్సాహిస్తాను గానీ లోలోన ఆందోళన చెందుతాను..

‘ఇ’ విభాగంలో ఉన్న చాలా మంది తమ సేవింగ్స్ ఖాతాల్లో ఉన్న డబ్బునో, స్నేహితుల నుంచి అప్పుతెచ్చి వ్యాపారం ప్రారంభిస్తారు. మూడేళ్లకో, నాలుగేళ్లకో వ్యాపారం కుంటుపడుతుంది. జీవితకాలం కూడబెట్టుకున్న సొమ్ము మాయమై, తీర్చవలసిన అప్పులు పెరిగిపోతాయి.

సాధారణంగా పదింటో తొమ్మిది వ్యాపారాలు ఐదేళ్లలో దెబ్బతింటాయి. ఆ మిగిలిన ఒక్కటి కులటానికి మరో ఐదేళ్లు పడుతుంది. మొత్తంగా నూటికి

99 వ్యాపారాలు పదేళ్ల కాలవ్యవధిలో కనుమరుగవుతాయి. తగినంత అనుభవం, పెట్టుబడి లేకపోవడంతో మొదటి ఐదేళ్లలో వ్యాపారాలు దెబ్బతింటాయి. అందులో బతికిబట్టకట్టినవారు తర్వాత ఐదేళ్లలో విఫలం కావటానికి పై రెండూ కారణాలు కావు. వాళ్లలో అప్పటికి శక్తి సన్నగిల్లుతుంది. ఉత్సాహం ఆవిరి అయిపోతుంది. ఇందులో ఎక్కువ కాలం కొనసాగేవారు, పరిస్థితులను తట్టుకుంటూ నిరంతరం పరిశ్రమించటం అలవాటు చేసుకుంటారు.

నాకో స్నేహితుడున్నాడు. అతని తల్లిదండ్రులు దాదాపు నాలుగు దశాబ్దాలుగా మద్యంషాపు నడుపుతున్నారు. వారు గంటల కొద్దీ అక్కడే పని చేసేవారు. చుట్టుపక్కల నేరాలు పెరిగిపోవడంతో ఇంటి కిటికీలకు, తలుపులకు స్టీలు బార్లు పెట్టి రక్షణ ఏర్పాట్లతో వ్యాపారం చేయటం ప్రారంభించారు. బ్యాంకుల్లో మాదిరిగా చిన్న రంధ్రం ద్వారా డబ్బు ఇచ్చి పుచ్చుకుంటారు. ఉదయం 10 గంటల నుంచి అర్ధరాత్రి 2 గంటల వరకు తమ సొంత ఇంట్లో తామే ఖైదీలుగా గడుపుతున్న వారిని చూస్తుంటే నా హృదయం ద్రవిస్తుంది. ప్రేమాస్పదులయిన వ్యక్తులు వారు.

‘ఎస్’ విభాగంలో తెలివైన వారు, తాము ఉచ్చస్థితిలో ఉన్నప్పుడే తమ వ్యాపారాన్ని పెట్టుబడి పెట్టగలిగిన శక్తివంతులైన ఇతరులకు అప్పగించి తప్పుకుంటారు. మరో కొత్త వ్యాపారంపై దృష్టి పెడతారు. స్వయంగా ఉపాధిని ఎంచుకోవటం అంటే వారికి మక్కువ గనుక అదే పనిలో నిమగ్నమవుతారు. ఎప్పుడు అందులో నుంచి బయటకు రావాలనేది తెలియటమే ఇందులో అసలైన విజయ రహస్యం.

ఇలాంటి సలహాలతో చేటు

“స్కూలుకు వెళ్లి చదువుకో, మంచి గ్రేడ్లు తెచ్చుకో. భద్రత నిచ్చే ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకో” అన్న సలహా 1930 కంటే ముందు పుట్టిన వాళ్లకి ఉపయోగపడు తుందేమోగానీ, మిగిలిన వాళ్లకి ఎంత మాత్రం కాదు. ఎందుకు? అని ప్రశ్నిస్తే పన్నులు, అప్పులు అని సమాధానం చెప్పవలసి వస్తుంది.

‘ఇ’ విభాగం నుంచి ఆదాయం గడించేవారికి పన్నుల భారం నుంచి తప్పించుకునే మార్గమే లేదు. అమెరికాలో ఉద్యోగి కావటమంటే, ప్రభుత్వంతో 50:50 భాగస్వామ్యంతో చేరటం అన్నమాట. ఉద్యోగి వేతనంలో 50 శాతాన్ని నెలవారీ వేతనం ఇవ్వటం కంటే ముందుగానే ప్రభుత్వం తన ఖాతాలోకి స్వీకరిస్తుంది. నెలవారీ పన్ను మినహాయింపుల పేరుతో, మరింతగా అప్పుల్లోకి నెట్టే విధానం అమలు చేయడంతో ‘ఇ’ ‘ఎస్’ విభాగాల్లోని వారు ఎప్పటికీ ఆర్థిక స్వేచ్ఛను అందుకోలేకపోతున్నారు. ‘ఇ’ విభాగంలో బాగా ఆదాయం గడించేవారిని, మరింత పెద్ద ఇల్లు కొనుగోలు చేసి పన్ను మినహాయింపు పొందమని పెట్టుబడిరంగ నిపుణులు సలహాలనివ్వటం మనం చూస్తునే ఉన్నాం. ఇలాంటి సలహాలు ఎడమవైపునున్న వారిని ప్రభావితం చేస్తాయేమోగానీ, కుడివైపునున్న ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వారికవి వర్తించవు.

పన్నులు ఎక్కువ చెల్లించే వారెవరు?

ఎక్కువ ఆదాయ పన్ను చెల్లించేవారిలో ధనవంతులు అంతగా ఉండరు. ఉద్యోగుల మాదిరిగా వారు ఆదాయం గడించరు. పన్ను ఎగవేసేందుకు లేదా తప్పించుకునేందుకు చట్టపరమైన మార్గం 'బి', 'ఐ' విభాగాల నుంచి ఆదాయాన్ని పొందటమేనన్న రహస్యం వారికి తెలుసు. 'ఇ' విభాగంలో డబ్బు సంపాదించే వారికి పన్ను తగ్గించుకోటానికున్న మార్గం ఒకటే. పెద్ద ఇల్లు కొనుక్కోవటం. (మరింత అప్పుల పాలు కావటం) క్యాష్ ఫ్లో క్యాడెంట్‌లో కుడివైపున ఉన్నవారి దృష్టి కోణంతో చూస్తే- ఇదేమంత వివేకవంతమైన నిర్ణయం కాదు. ఒక డాలరు మీరు ఇస్తే, అందులో 50 సెంటులు తిరిగిస్తాం అనటం లాంటిది.

పన్నువ్యతిరేక ఉద్యమాలు

పన్నులు చెల్లించకపోవటం అమెరికా విధానం కాదని చాలా మంది చెబుతుంటారు. వారంతా దేశ చరిత్రను మరిచిపోయిన వారని నేనంటాను. అసలు పన్నువ్యతిరేక ఆందోళనల నుంచే అమెరికా ఉద్భవించింది. 1773 నాటి 'బోస్టన్ టీ పార్టీ' గురించి వారు మరిచిపోయింటారు. ఆ తర్వాత వచ్చిన ప్రజాయుద్ధం ప్రాతినిధ్యం లేని పన్నుల నేపథ్యంలోనే తలెత్తింది. 'పీ రెబెలియన్', 'విస్కీ రీబెలియన్', 'టారిఫ్ వార్'లూ ఈ కోవలోవే. పన్నులకు వ్యతిరేకంగా సాగిన రెండు ప్రసిద్ధ పోరాటాలున్నాయి. వాటిలో అమెరికన్ల పాత్ర లేదు గానీ పన్నుల ప్రస్తావన చేసినప్పుడు వాటిపై చర్చించుకోవలసిన అవసరం ఉంటుంది. విలియం టెల్ కథ ఇందులో ఒకటి. పన్నులు చెల్లించటానికి అతను నిరాకరించడంతో, అతని బిడ్డ తలపై యాపిల్ ఉంచి, తుపాకీతో కాల్యాలని అధికారులు ఉత్తర్వులిచ్చారు. బిడ్డ ప్రాణాన్ని అతను పణంగా పెట్టవలసి వచ్చింది.

లేడీ గోడివా కథ మరొకటి ఆమె తన భర్త ఎర్ ఆఫ్ మెరికాను తన పట్టణంలో పన్నులు తగ్గించాలని కోరింది. పట్టణంలో ఆమె నగ్నంగా సంచరిస్తే తాను ఆ పని చేస్తానని హామీ ఇచ్చాడు. అందుకు సమ్మతించి ఆమె అలాగే చేసింది.

పన్ను కడితే లాభమే

నాగరిక సమాజంలో పన్నుల వడ్డింపు అనేది అవసరమైనదే. అది సరిగా వినియోగం కాకపోవటమే అసలు సమస్య. కోట్లాది మంది ఉద్యోగ బాధ్యతల నుంచి పదవీ విరమణ చేయడంతో సామాజిక బాధ్యత(సోషల్ సెక్యూరిటీ) పేరిట ప్రభుత్వమే వారికి అనేక సదుపాయాలు కల్పించవలసి వస్తోంది. ఇందుకోసం అధికంగా పన్నులు రాబట్టక తప్పనిపరిస్థితి ఏర్పడుతోంది. దీనివల్ల అమెరికానే కాదు. అనేక దేశాలు ఆర్థిక ఇబ్బందుల్లో

కూరుకుపోతున్నాయి. పన్నులు వడ్డించే దేశాలను వదిలిపెట్టి వాటి బాధలేని ప్రాంతాలకు ధనికులు తరలిపోయే పరిస్థితులు ఎదురవుతున్నాయి.



ఇదో చారిత్రక తప్పిదం

ఒకసారి ఓ పత్రికా విలేకరి నన్ను కలిసినప్పుడు-
ఒక ప్రశ్నవేశాడు.

“గత ఏడాది మీరెంత సంపాదించి ఉంటారు?”

“సుమారుగా పది లక్షల డాలర్లు” అని నేను సమాధానం చెప్పాను.

“ఎంత మొత్తం పన్ను చెల్లించారు?”

అతను అనుబంధ ప్రశ్న వేశాడు.

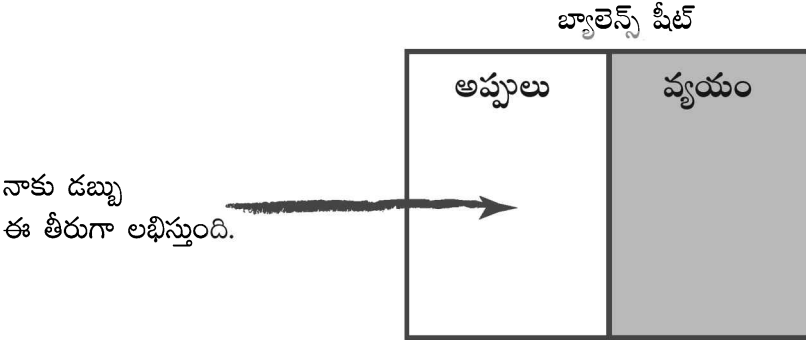
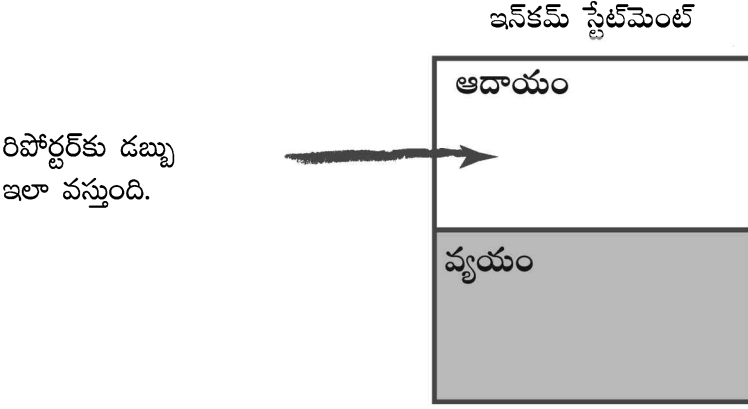
“ఏమీ చెల్లించలేదు” అన్నాను. నా సంపాదనను మూలధన లాభంగా చూపించటంతో ఆ మొత్తానికి పన్ను చెల్లించ వలసిన అవసరం లేకుండా పోయింది. (టాక్స్ డిఫరెల్) మూడు స్థలాలను అమ్ముగా వచ్చిన మొత్తాన్ని యూఎస్ ఇంటర్నల్ రెవెన్యూ కోడ్ 1301 సెక్షన్ కింద నమోదు చేశాను. ఆ డబ్బును నేను ముట్టుకోలేదు. మరో పెద్ద ఆస్తికోసం పెట్టుబడి పెట్టాను” అని వివరంగా చెప్పాను.

ఆ పత్రిక కొన్నాళ్ల తర్వాత ఓ కథనం ప్రచురించింది.

“పది లక్షల డాలర్లు సంపాదించిన ధనికుడు ఆ మొత్తానికి ఒక్క డాలరు కూడా పన్ను చెల్లించలేదు పైగా ఆ విషయాన్ని బహిరంగంగా ప్రకటించారు” అని ఆ కథనం సారాంశం. నేను చెప్పిన విషయాల్లో కొన్ని ఎంపిక చేసుకున్న పదాలు తప్పిపోవటంతో కథనం దారితప్పింది. సమాచారం వక్రీకరణకు గురయ్యింది. రిపోర్టర్కి నిజంగా 1031 ఎక్స్‌చేంజ్ గురించి అర్థం కాలేదో, లేకపోతే ఉద్దేశపూర్వకంగా నా ప్రతిష్ఠకు భంగం

కలిగించడానికి ఆ అంశాన్ని మినహాయించాడో తెలియదు గానీ, నాకు నష్టమైతే జరిగిపోయింది. సరే ఈ విషయాన్ని అలా ఉంచితే, వివిధ విభాగాల వ్యక్తుల నుంచి వ్యక్తమయ్యే భిన్నమైన అభిప్రాయాలకు ఇదో ఉదాహరణ. ఇంతకు ముందే చెప్పుకున్నట్టు అన్ని ఆదాయాలు ఒకటి కాదు. కొన్ని ఆదాయాలకు, మిగతా వాటితో పోలిస్తే తక్కువ పన్ను చెల్లిస్తే సరిపోతుంది.

కొందరి దృష్టి ఆస్తులపైనే.. ఆదాయం పైన కాదు



రిపోర్టర్ కు డబ్బు
ఈ విధంగా వస్తుంది



నేను పది లక్షల డాలర్లు
ఈ విభాగం నుంచి
సంపాదించాను

కొంతమంది నేను మళ్ళీ చదువుతున్నాను క్వాలిఫికేషన్ పెంచుకుంటున్నాను. నాకు ప్రమోషన్ వచ్చే అవకాశం ఉంది” అనో, లేకపోతే “బాగా కష్టపడుతున్నాను. కచ్చితంగా ప్రమోషన్ వస్తుంది” అనో చెప్పటం వింటూ ఉంటాం. ‘ఇ’ విభాగంలో ఆదాయం పొందేవారే ఈ మాటలు చెబుతారు. తాము సంపాదించే మొత్తంలో సగం ప్రభుత్వానికే చెందుతుందని గుర్తించక, ఆ దిశగా లెక్కలేసుకుంటారు.

రాబోయే అధ్యాయాల్లో క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిఫికేషన్లో కుడివైపు విభాగాల వారు పన్నుల్ని ఆస్తులుగా ఉపయోగించుకుని ఎలా వృద్ధి చెందుతారో చెబుతాను. (ఎడమవైపు వారికి అదో బరువు, భద్రత కూడా) పన్నులు చెల్లించకపోవటం అంటే చట్టాన్ని గౌరవించకపోవటం, దేశభక్తిలేకపోవటం అనుకోవటం సరికాదు. పెట్టుబడిదారులు చట్టపరంగా తమకు లభించిన హక్కులను కాపాడుకుంటూ వీలయినంత డబ్బు తమకు మిగుల్చుకుంటారు. ఏ దేశంలోనయితే ప్రజలు పన్నులను వ్యతిరేకించారో, దాని ప్రభావం ఆర్థికవ్యవస్థపైన పడుతుంది.

త్వరగా ధనికులు కావడం

కిమ్, నేనూ నిలువ నీడలేకుండా ఉన్న స్థితి నుంచి ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకొని స్వేచ్ఛ పొందగలిగే స్థాయికి చేరటానికి ‘బి’ ‘ఐ’ విభాగాల నుంచి మేం ఆదాయం పొందటమే కారణం. ఈ విభాగాల్లో చట్టపరంగా తక్కువ పన్ను చెల్లించగలిగే వెసులుబాటు, వీలయినంత త్వరగా ధనికులు కాగల సౌలభ్యం ఉంటాయి. మేం స్వయంగా ఎక్కువ డబ్బు నిల్వ చేసుకుని త్వరలోనే ఆ డబ్బు మా కోసం పనిచేసేలా మార్చుకుని ఆర్థిక స్వేచ్ఛను పొందాం.

ఆర్థిక స్వేచ్ఛ పొందేదెలా?

అప్పులు, పన్నులు.. ఈ రెండే వ్యక్తుల ఆర్థిక భద్రతను, ఆపైన స్వేచ్ఛను పొందకుండా నిలువరించే శక్తులు. స్వేచ్ఛకు గానీ, ఆర్థిక భద్రతను గానీ పొందేందుకు మార్గం 'క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్'లో కుడివైపు విభాగంలో కనిపిస్తుంది. ఉద్యోగ భద్రత అన్న ఆలోచన నుంచి బాగా దూరంగా జరగాలి. ఆర్థిక భద్రతకు, ఆర్థిక స్వేచ్ఛకు మధ్య తేడాను గ్రహించాలి.

మీకు ఇతను ముందే చెప్పినట్లు, విద్యావంతుడైన నా పూర్వీకాడ తన తరంలో చాలా మంది తరహాలోనే ఉద్యోగ భద్రత అన్న ఒక్క అంశంపైనే దృష్టి నిలిపారు. ఉద్యోగ భద్రత ఉంటే ఆర్థిక భద్రత కూడా తోడవుతుందని పరిపూర్ణంగా నమ్మారు. చివరకి ఆయన, ఉన్న ఉద్యోగం కోల్పోవటమే కాదు. కొత్త ఉద్యోగమూ సంపాదించుకోలేని పరిస్థితిని అనుభవించారు. నా రిచ్ డాడ్ జాబ్ సెక్యూరిటీ అన్న అంశం గురించి ఎప్పుడూ చెప్పలేదు. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం అన్నదే ఆయన నినాదం.

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో వివిధ విభాగాలను పరిశీలించటం ద్వారా వీటి గురించిన అవగాహన మెరుగుపరుచుకోవచ్చు.

ఉద్యోగ భద్రత గురించి ఆలోచించే వారి తీరు ఇలా ఉంటుంది:



వీరు ఉద్యోగంలో అద్భుతంగా రాణిస్తారు. చదువు, ఆ తర్వాత ఉద్యోగంలో అనుభవం గడించటానికి అనేక సంవత్సరాలు వెచ్చిస్తారు. వచ్చిన చిక్కల్లా ఏమిటంటే 'బి', 'ఐ' విభాగాల గురించి వారికి ఏ మాత్రం అవగాహన ఉండదు. పదవీ విరమణ నాటికి డబ్బు నిల్వ చేయాలన్న ఆలోచనలున్నా, ఈ అంశాలను పెద్దగా పట్టించుకోరు. వారు ఆర్థికంగా అభద్రతతో ఉండటానికి కారణం, కేవలం ఉద్యోగ భద్రత గురించి మాత్రమే నేర్చుకోవటం, అందుకు అవసరమైన శిక్షణ పొందటమే.

జ్ఞానంతోనే వివేకం

ఆర్థికంగా భద్రతను సాధించాలంటే 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాలపైన అవగాహన పెంపొందించుకోవాలి. అప్పుడు వారికి డబ్బు తక్కువగానే ఉన్నా, క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిటీలో రెండు విభాగాలపైనా అవగాహన ఉంటుంది. కనుక ధీమాగా భరోసాతో ఉండగలుగుతారు. అవకాశం తలుపుతట్టినప్పుడు ధైర్యంగా నిర్ణయం తీసుకొని ముందుకు వెళ్లగల సత్తా వారిలో ఉంటుంది. నిజమైన జ్ఞానం మనిషిని శక్తివంతునిగా మారుస్తుంది. భగవంతుడు అందుకే మనిషికి రెండు కాళ్లిచ్చాడు. మనకు ఒకటే కాలుండనుకోండి. నిత్యం చలనం లేకుండా అభద్రతతో ఉండేవాళ్లం. క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిటీలో కుడి, ఎడమ విభాగాలవైపు జ్ఞానం పెంచుకుంటూ పోతే భద్రతా భావం మరింత పెరుగుతుంది. ఉద్యోగం లేదా తాము చేస్తున్న వృత్తి ఒక్క దాని గురించే తెలిసి ఉండటం అనేది ఒక కాలు మాత్రమే ఉండటంలాంటిది. ఆర్థిక గాలులు కుదిపేసినప్పుడు, రెండు కాళ్లు ఉన్నవాళ్ల కంటే వారెక్కువ నష్టపోతారు.

ఆర్థిక భద్రతకు దారి

'ఇ' విభాగాల వారు ఆర్థికభద్రతను పొందేందుకు ఇదీ మార్గం:



కేవలం రిటైర్మెంట్ ఎకౌంట్లో పెట్టుబడి పెట్టటానికే పరిమితం కాకుండా ఉద్యోగిగానూ, పెట్టుబడిదారునిగానూ రాణించగలిగితే భరోసాతో జీవించవచ్చని ఈ బాణం గుర్తులు సూచిస్తున్నాయి. ఉద్యోగం కోసం ఎలాగయితే చదువు నేర్చుకుంటామో, ప్రొఫెషనల్ ఇన్వెస్టర్ కావటానికీ విద్య నేర్వటం అవసరమని నేను చెబుతున్నాను.

ఆస్తుల విభాగంలో పది లక్షల డాలర్లు సంపాదించి, పన్ను చెల్లించని నన్ను చూచి ఆందోళనకు గురైన ఆ పత్రికా విలేకరి నేను ఆ పది లక్షల డాలర్లు ఎలా

సంపాదించానన్న ప్రశ్న మాత్రం వేయలేదు. నా దృష్టిలో అదే అసలైన ప్రశ్న చట్టపరంగా పన్ను ఎగవేయగలగటం తేలిక, దాన్ని సంపాదించటం మాత్రం ఇతరులు అనుకున్నంత సులువు మాత్రం కాదు. ఆర్థిక భద్రతకు అది మరోదారి:



‘ఎస్’ విభాగంలో వారు ఆర్థికభద్రతను పొందేందుకు మార్గం:



అమెరికాలో నివసించే సగటు బిలియనీర్ ఎవరైనా స్వయం ఉపాధితో జీవిస్తారు. మితంగా వ్యయం చేస్తూ, దీర్ఘకాలం పెట్టుబడులు పెడుతూ ఉంటారు. వారి ఆర్థిక గమనానికి పై చిత్రం ప్రతీక.

మరోమార్గం- ‘ఎస్’ నుంచి ‘బి’లోకి మారటం. బిల్ గేట్స్ లాంటి ప్రఖ్యాత పారిశ్రామికవేత్తలు ఇదే మార్గాన్ని ఆశ్రయిస్తారు. అది అంత సులువైనది కాదు. కానీ అది అత్యుత్తమమైనది.



ఒకటి కంటే రెండు విభాగాల్లో ప్రయత్నించాలి

ఇంతకు ముందు రెండో అధ్యాయంలో సగటు ధనవంతుడు తన ఆదాయంలో 70 శాతాన్ని కుడివైపు విభాగాల ద్వారా పొందితే 30 శాతం కంటే తక్కువ మొత్తాన్ని ఎడమవైపు విభాగాల నుంచి పొందుతారని చెప్పాను. ఎంత ఆదాయాన్ని గడించారనే దానితో నిమిత్తం లేకుండా ఒకటి కంటే ఎక్కువ విభాగాల నుంచి పనిచేయగలిగితే, ఎక్కువ భద్రతా భావాన్ని కలిగి ఉంటారనేది నేను గ్రహించాను. క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్ రెండు విభాగాల్లో పనిచేయటం ద్వారా ఆర్థిక భద్రతను త్వరగా సాధించవచ్చు.

ఇద్దరు మిలియనీర్ల విజయగాథ

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో రెండు వైపులా విజయం సాధించిన వారు నా మిత్రుల్లో ఇద్దరు అగ్నిమాపకశాఖ ఉద్యోగాలు ఉన్నారు. వారికి మంచి ఉద్యోగ భద్రత ఉంది. మంచి వేతనం, ఇతర ప్రయోజనాలు ప్రభుత్వం నుంచి పొందేవారు. అదే సమయంలో కుడివైపు విభాగం ద్వారా పెట్టుబడులతో సంపదను సొంతం చేసుకున్నారు. సిటీ గవర్నమెంట్ విభాగంలో వారు అగ్నిమాపక శాఖ ఉద్యోగులు. ఉద్యోగపరంగా స్థిరమైన వేతనం, ఇతర ప్రయోజనాలు, పదవీ విరమణ సౌకర్యాలుండేవి. వారికి రెండు రోజులే ఉద్యోగ బాధ్యతలు. మిగిలిన మూడు రోజులు ప్రొఫెషనల్ ఇన్వెస్టర్స్‌గా పనిచేసేవారు. ఆఖరి రెండు రోజులూ విశ్రాంతిగా కుటుంబ సభ్యులతో గడిపేవారు.

ఇందులో ఒకరు పాత ఇళ్లను కొని చిన్నపాటి మార్పులు చేసి నెలనెలా అద్దె వసూలు చేసేవాడు. ప్రతినెలా అప్పులు, ఖర్చులు, పన్నులు, ఇన్సూరెన్స్ అన్నీ పోగా నెలనెలా పదివేల డాలర్లు మిగిలే 45 ఇళ్లుండేవి. అగ్నిమాపక శాఖ ఉద్యోగిగా నెలకి

3500 డాలర్ల పేతనం పొందేవాడు. ఇదంతా కలిపి నెలకి 13 వేల డాలర్ల వంతున (లక్షా 50 వేల డాలర్లు) ఏటా ఆదాయం సంపాదించేవాడు. పదవీ విరమణకు ఇంకా ఐదేళ్ల సమయం ఉంది. అప్పటికి రెండు లక్షల డాలర్లు సంపాదించాలనేది ఆయన లక్ష్యం. నలుగురు పిల్లలున్న ప్రభుత్వ ఉద్యోగి విషయంలో ఇది మామూలు సంగతి కాదు.

రెండో మిత్రుడు ఎక్కువ సమయం కంపెనీలు, అందులో ఉన్న స్టాక్ ఆప్షన్లను అధ్యయనం చేస్తుంటాడు. అతని పోర్ట్ ఫోలియోలో ఇప్పటికీ మూడు మిలియన్ డాలర్లున్నాయి. ఈ మొత్తాన్ని బయటకు తీసి, ఏడాదికి 10 శాతం వడ్డీ వచ్చేదానిలో పెట్టుబడిగా పెడితే జీవితాంతం మూడు లక్షల డాలర్లు సంపాదించగలుగుతాడు. (మార్కెట్ ఒడి దొడుకులను పరిగణనలోకి తీసుకున్నా సరే) ఇద్దరు పిల్లలున్న ప్రభుత్వ ఉద్యోగి ఈ స్థాయికి చేరటం చిన్న విషయం కాదు.

20 ఏళ్ల పెట్టుబడి వల్ల వారిరువురు 40 ఏళ్లు వచ్చే నాటికి తగిన నిష్క్రియాత్మక ఆదాయాన్ని (పాసివ్ ఇన్ కం) పొందగలుగుతున్నారు. అదే సమయంలో తమ ఉద్యోగం వల్ల వారు సంతోషాన్ని, ఇతర ప్రయోజనాలను పొందగలుగుతున్నారు. క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో కుడి, ఎడమ విభాగాల్లో రెండింటోనూ విజయవంతం కాగలుగుతున్నారు.

డబ్బు ఒక్కటే భద్రతను తెచ్చిపెట్టదు

రిటైర్ మెంట్ ఎకౌంట్లో మిలియన్ల కొద్దీ డబ్బున్నా అభద్రతాభావానికి లోనవుతున్న వాళ్లని నేనెరుగుదును. ఇదంతా విభాగంలోని ఎడమవైపు విభాగంలోని ఉద్యోగం, స్వయంఉపాధివల్ల సంక్రమించిన డబ్బు. వారు తమ డబ్బునంతా రిటైర్ మెంట్ ఎకౌంట్లో ఇన్వెస్ట్ చేస్తారు. దాని గురించి వారికేమాత్రం అవగాహన ఉండదు. పెట్టుబడుల గురించి ఆలోచించరు. ఆ డబ్బు మాయమై, పనిచేసే రోజులు తగ్గిపోతే వారి భవిష్యత్తు మాటేమిటి? ఆర్థిక మార్పులు సంభవించినప్పుడు, సంపద బదిలీ అవుతుంది. ఎక్కువ డబ్బులు లేకపోయినా, చదువుపైన పెట్టుబడి పెట్టటం లాభిస్తుంది. అనుకోని పరిణామాలు సంభవిస్తే తట్టుకుని నిలబడటానికి విద్య ఉపయోగపడుతుంది. భవిష్యత్తును మనం ఊహించలేం. ఏది జరిగినా దాన్ని తట్టుకోగలిగేలా సంసిద్ధులం కావటం మంచిది.

ఆర్థిక స్వేచ్ఛకు ఇదీ దారి

నా రిచ్ డాడ్ ప్రతిపాదించిన మార్గం ఇది. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి రాచబాట. 'బి' విభాగంలో ఇతరులు నీ కోసం పనిచేస్తారు. 'బి' విభాగంలో ఆ పని డబ్బు చేస్తుంది. నువ్వు పనిచేయాలనుకుంటే చేయవచ్చు లేదంటే లేదు. పని నుంచి వీడ్కోలు పొందే స్వేచ్ఛ ఈ విభాగాల్లో మీకు దక్కుతుంది.



అత్యధిక ధనవంతులు (అల్ట్రారిచ్) అనుసరించే విధానం ఇది. 'బి', 'ఐ'ల మధ్య లూప్ అనుసంధానంలా పనిచేస్తుంది. బిల్ గేట్స్, రూపల్డ్ ముర్దోక్, వారెన్ బఫెట్ వంటివారు ఆదాయం పొందే మార్గం ఇది.

ఇక్కడో చిన్న హెచ్చరిక చేయదలిచాను బి విభాగం, ఐ విభాగం కూడా ఒకదానికొకటి భిన్నమైనవి. 'బి' విభాగంలో బాగా విజయం సాధించిన కొందరు తమ వ్యాపారాన్ని మిలియన్ల లాభానికి విక్రయిస్తారు. ఆ తర్వాత వారిలో గర్వం తలకెక్కుతుంది. ఇంత పెద్ద ఎత్తున సంపాదించటం తమ తెలివితేటల వల్లనే అన్న భావానికి లోనవుతారు. ఆ తర్వాత 'ఐ' విభాగానికి మారి మొత్తం తమ సంపద యావత్తు కోల్పోతారు. ఈ రెండు విభాగాల్లో ఆట, నిబంధనలు వేర్వేరు. అది తెలియకపోతే నష్టాలు తప్పవు. అహాన్ని పక్కనపెట్టి రెండు విభాగాల పైన అవగాహన పెంచుకోవాలి. అప్పుడు ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి తగినంత భద్రత లభిస్తుంది.

దారుల ఎంపిక ముఖ్యం

ప్రజలు తమ ఆదాయం పొందటానికి ఎంచుకునే దారులు వేరు. దురదృష్టవశాత్తు ఎక్కువ మంది ఉద్యోగ భద్రతను ఆశిస్తారు. ఆర్థికవ్యవస్థ కుదుపునకు లోనయినప్పుడు నిస్సహాయ స్థితికి గురై వారితో మరింతగా భద్రతను కోరుకుంటారు. నిజానికి చేస్తున్న ఉద్యోగంతో పాటు, పెట్టుబడులు పెట్టటంలోనూ సరైన అవగాహన పెంచుకోగలిగితే ఇబ్బందులను సులభంగా అధిగమించవచ్చు. అసలు రహస్యం ఏమిటంటే మార్కెట్ నష్టాల్లో ఉన్నప్పుడు, నిజమైన పెట్టుబడి దారుడు ఎక్కువ లాభాలను గడిస్తారని చెబితే ఆశ్చర్యం కలుగుతుంది గానీ అది నిజం.

మార్కెట్లు కుదుపునకు లోనవుతున్నప్పుడు, పెట్టుబడిదారులు కానివారు ఆందోళనకు గురై స్టాక్స్ అన్నీ అమ్మేస్తుంటారు. పెట్టుబడిదారులైన వారు వాటిని కొంటూ

లాభపడతారు. ఆర్థిక రంగం ఒడిదొడుకులకు నేనెప్పుడూ భయపడలేదు. మార్పులు అంటే సంపద బదిలీ కావటమేనని నేను నమ్ముతాను.

బాస్ నిన్ను ధనవంతుణ్ణి చేయలేదు

నా స్నేహితుడొకరు తన కంపెనీని అమ్మి, ఒప్పందం కుదిరిన రోజు 15 మిలియన్ డాలర్లను తన ఖాతాలో వేసుకున్నాడు. అదే సమయంలో ఆయన కంపెనీ ఉద్యోగులు మాత్రం కొత్త ఉద్యోగాల కోసం వెతుకులాటలో పడ్డారు.

వీడ్కోలు పార్టీలో అందరి ముఖాల్లోనూ దిగులు తాండవించింది. అసహనం, ఆగ్రహం వారి మనసుల్లో అంతర్లీనంగా కనిపించింది. ఇన్ని సంవత్సరాలుగా యజమాని వారికి మంచి వేతనాలే చెల్లించాడు. అయితే వారిలో చాలా మంది మొదటి రోజున ఉద్యోగంలో చేరినప్పుడు ఎలా ఉన్నారో, ఉద్యోగం వదిలివేయవలసిన రోజునా అదే స్థితిలో మిగిలారు. కంపెనీ యజమాని మరింత ధనవంతుడయ్యాడు, తాము నెలజీతాలు తీసుకుంటూ బిల్లులు చెల్లిస్తూ నెలల తరబడి గడిపేశామన్న సత్యాన్ని గ్రహించారు.

అసలు వాస్తవమేమిటంటే, మిమ్మల్ని ధనవంతుడిని చేయటం కంపెనీ యజమాని బాధ్యత కాదు. నెలనెలా వేతనం సక్రమంగా చెల్లించటం వరకూ మాత్రమే అతను చేయవలసి ఉంది. ధనవంతులవుతారా లేదా అనేది మీ చేతుల్లో ఉంటుంది. అది మీ బాధ్యత. మీరు వేతనం పొందిన తొలి రోజునుంచే దాన్ని గురించి ఆలోచించాలి. ధనాన్ని నిర్వహించే సామర్థ్యం (మనీ మేనేజ్మెంట్ స్కిల్స్) మీలో లేకపోతే ఈ ప్రపంచంలో ఏ శక్తి మిమ్మల్ని రక్షించలేదు. తెలివిగా ఆదాయాన్ని మదింపు చేసుకుని ఉద్యోగం పొందిన తొలిరోజు నుంచి 'బి' లేదా 'బ' విభాగంలో పెట్టుబడులు పెట్టటం నేర్చుకోగలిగితే మీరు అదృష్టవంతులవుతారు. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి దారి కనిపిస్తుంది. నా రిచ్ డాడ్ ఆయన కొడుక్కి, నాకూ కూడా ఒక విషయం స్పష్టంగా చెప్పేవారు. "ధనికులకు, పేదవారికి వ్యత్యాసం వారు ఖాళీ సమయాన్ని ఎలా వినియోగిస్తారన్న దాన్ని బట్టి చెప్పేయొచ్చు" అని.

నేనెప్పుడూ ఈ వ్యాఖ్యలను సమర్థిస్తాను. గతంతో పోలిస్తే ప్రజలు ఇప్పుడు బిజీగా గడుపుతున్నారు. ఖాళీ దొరకటం అనేది గగనమై పోతోంది. అందుకే దానికి విలువ ఎక్కువ. క్యాష్ షో క్వడెంట్ లో రెండు వైపులా బిజీగా వ్యవహరించగలిగితే, మీకు ఆర్థిక స్వేచ్ఛ, వీలయినంత ఖాళీ సమయం లభిస్తుంది. పనిచేసేటప్పుడు, సాధ్యమైనంతగా కష్టపడండి. ఆ పని తర్వాత దొరికే ఖాళీ సమయంలో మీకు దక్కే డబ్బుతో ఏంచేస్తారనేది మీ భవిష్యత్తును నిర్ణయిస్తుంది. ఎడమవైపు విభాగంలో కష్టపడుతున్నారనుకోండి. జీవితాంతం అలాగే కష్టపడుతూనే ఉండాలి. అదే కుడివైపు విభాగంలో శ్రమపడుతుంటే - మీకు స్వేచ్ఛ దొరికే అవకాశం ఉంది.

నేను సూచించే మార్గం ఇదీ

‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల్లో వారు తరచూ నన్ను అడుగుతూ ఉంటారు. తాము ఎలా ముందుకు వెళ్లాలో చెప్పమని నాకు రిచ్‌డాడ్ సూచించిన మార్గాన్నే చెబుతాను. అది రోజ్ పెరటే, బిల్‌గేట్స్ లాంటి వాళ్లు అనుసరించింది. ఆ మార్గం ఇలా ఉంటుంది.



మేం ఇన్వెస్టర్లు అవుతాం అని కొందరు ఉత్సాహంగా చెబుతారు. అదే అనుసరించమని నేను ప్రోత్సహిస్తాను. మీ దగ్గర బాగా డబ్బు, వీలయినంత ఖాళీ సమయం ఉంటే నేరుగా ‘ఐ’ విభాగాన్ని ఎంచుకోవటం మంచిదే. కానీ అవి రెండూ తగినంత లేనప్పుడు నా రిచ్‌డాడ్ సూచించిన మార్గమే భద్రమైనది.

‘ఐ’ విభాగం పెట్టుబడి ‘బి’లో

చాలా సందర్భాల్లో జనం దగ్గర తగినంత డబ్బు సమయం రెండూ ఉండవు. ముందు ‘బి’ విభాగం పైన దృష్టి పెట్టమంటారెందుకు? అని వాళ్లంతా నన్ను అడుగుతారు. దానికి సమాధానం చెప్పాలంటే చాలానే చర్చించాలి. సమయం పడుతుంది. క్లుప్తంగా కొద్ది మాటల్లో చెప్పాలనుకుంటున్నాను.

1. అనుభవం, అవగాహన (ఎక్స్‌పీరియన్స్ అండ్ ఎడ్యుకేషన్)

‘బి’గా మొదట విజయవంతమైతే, శక్తివంతమైన ‘ఐ’గా రూపాంతరం చెందటం సులువు. ముందుగా వ్యాపారం అంటే ఏమిటో పూర్తిగా తెలుసుకో గలిగినప్పుడు, పెట్టుబడి విషయంలో తెలివిగా వ్యవహరించగలుగుతారు. నిజమైన పెట్టుబడిదారులు విజయవంతమైన ‘బి’లను ఎంపిక చేసుకో గలుగుతారు. ప్రోడక్ట్‌కి (ఉత్పత్తికి), సిస్టమ్‌కి (వ్యవస్థకి) ఉన్న తేడాపై స్పష్టత

లేకుండా, నాయకత్వ లక్షణాలు తెలియకుండా 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగాల్లో పెట్టుబడి పెట్టటం రిస్క్ అవుతుంది.

2. నగదు కదలిక

మీ కంటూ ఒక వ్యాపారం అనేది ఉంటే, మీకు తగినంత నగదు కదలికతో పాటు ఖాళీ సమయం దొరుకుతుంది. 'ఐ' విభాగంలో సాధారణంగా ఉండే ఒడిదొడుకులను తట్టుకోగలుగుతారు. 'ఐ', 'ఎస్' విభాగాల్లో ఉంటూ డబ్బుకి కటకటలాడే వ్యక్తులు చాలా మందిని నేను చూశాను. ఏ రకమైన ఆర్థిక నష్టాన్నయినా ఎదుర్కోగల సత్తావారికి ఉండదు. ఒక చిన్న మార్కెట్ కుదుపుతో తుడిచిపెట్టుకుపోతారు. ఆర్థికపరంగా వారి కార్యకలాపాలన్నీ రెడ్‌లైన్ పైనేసాగుతాయి. వాస్తవమేమిటంటే పెట్టుబడి అంటే డబ్బు ఒక్కటే కాదు. ఈ రంగానికి సంబంధించిన జ్ఞానం కూడా. చాలా సందర్భాల్లో ఈ అవగాహన పొందడానికి చాలా డబ్బు, సమయం అవసరమవుతాయి. విజయవంతమైన పెట్టుబడిదారులు అనేక మంది తాము గెలవటానికి ముందు చాలాసార్లు నష్టపోయినవారే. పరుగులో విజయవంతమైన వారికైనా ఒక విషయం స్పష్టంగా తెలుసు. విజయం అనేది పేద గురువు. తరచూ తప్పులు చేస్తూ విఫలమైతేనే మరింత జ్ఞానం లభిస్తుంది. 'ఐ' విభాగంలో ఈ పొరపాట్లు ఖరీదైనవి. అవి డబ్బుతో ముడిబడి ఉంటాయి. మీకు పెట్టుబడిపెట్టటానికి తగినంత డబ్బు, అవసరమైన జ్ఞానం లేకుండా ఇందులోకి ప్రవేశించటం ఆత్మహత్యా సదృశం.

ముందుగా 'బి' విభాగంలోకి ప్రవేశించి దాని ఆనుపానులు తెలుసుకుని. నగదు కదలికలపై అవగాహన పెంచుకుంటే మంచి ఇన్వెస్టర్ కాగలుగుతారు. 'బి' విభాగంలో వృద్ధి చేసిన వ్యాపారం, పెట్టుబడికి అవసరమైన అవగాహన కలిగిస్తుంది. మంచి పెట్టుబడిదారుడిగా డబ్బు సంపాదించటానికి అసలు డబ్బు అవసరం లేదని నేను చెప్పే మాటల్ని అవగాహన చేసుకోగలుగుతారు.

శుభవార్త

సాంకేతిక వ్యాప్తి కారణంగా గతంలో కంటే వ్యాపార రంగంలో రాణించటం సులువు. విద్యార్హతలు లేకుండా కనీస వేతనం వచ్చే ఉద్యోగం పొందటం కష్టం. అదే సమయంలో ఇప్పటి వ్యవస్థ 'బి' విభాగంలో ఎందరెందరికో అవకాశాల్నిస్తోంది. వారు ఎదగటానికి అవసరమైన వాతావరణాన్ని అందుబాటులోకి తెస్తోంది.

నాలుగో అధ్యాయం

మూడు రకాల వ్యాపార వ్యవస్థలు

ఒక వ్యవస్థను సొంతం చేసుకోవటం, ఆ వ్యవస్థలో వ్యక్తులు
మీ కోసం పనిచేసేలా చూడటం మీ లక్ష్యం కావాలి.

‘బి’ విభాగంలోకి ప్రవేశించదలిచినప్పుడు ఒక విషయాన్ని అర్థం చేసుకోవాలి. మీరు ఓ వ్యాపార వ్యవస్థను సొంతం చేసుకోవాలి. అందులోని వ్యక్తులు మీ కోసం పనిచేయవలసి ఉంటుంది. ఈ వ్యాపార వ్యవస్థను స్వయంగా మీకు మీరే ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చు లేదా అప్పటికే మనుగడలో ఉన్న దాన్ని కొనుగోలు చేయవచ్చు. ఎడమవైపు విభాగం నుంచి కుడివైపు విభాగానికి మరలేందుకు వంతెన లాంటి వ్యవస్థను సొంతం చేసుకోగలిగితే, ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి మీకు దారి దొరికినట్టే.

మూడు రకాలయిన వ్యాపార విధానాలు నేడు వాడుకలో ఉన్నాయి.

1. సాంప్రదాయక ‘సి’ కార్పొరేషన్లు: ఇందులో మీరే స్వయంగా వ్యవస్థను అభివృద్ధి చేసుకోవలసి ఉంది.
2. ఫ్రాంచైజీలు: అప్పటికే సిద్ధంగా ఉన్న వ్యవస్థను మీరు కొనుగోలు చేయాలి.
3. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్: మీరు దాన్ని కొని, ఆ వ్యవస్థలో భాగస్వాములు కావలసి ఉంటుంది.

ఈ మూడింటిలోనూ దేని ప్రత్యేకతలు దానికున్నాయి. అలాగే లోపాలు కూడా. పని విధానం దాదాపు అన్నింటికీ ఒకే తీరుగా ఉంటుంది. సక్రమంగా నిర్వహిస్తే ఇందులో ఏదయినా స్థిరమైన ఆదాయాన్ని సమకూర్చిబెట్టేదే. వ్యక్తిగతంగా యజమాని ఏమాత్రం శ్రమ పడనవసరం లేదు. అది సక్రమంగా పనిచేస్తున్నదా అన్నది లేదా చూసుకుంటే సరిపోతుంది.

1985లో గూడు కూడా లేని రోజుల్లో కూడా కిమ్, నేనూ “మనం ఓ వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించాలి” అనుకునేవాళ్లం.

సి కార్పొరేషన్, ఫ్రాంచైజీలు సమ్మిళితంగా సాగే వ్యవస్థ అది. ముందే చెప్పినట్టు ‘బి’ విభాగంలో రాణించటానికి ఆ వ్యవస్థ గురించే కాదు, అందులో ఉండే వ్యక్తుల గురించీ అవగాహన ఉండాలి.

మేం రూపొందించవలసిన సొంత వ్యవస్థ చాలా శ్రమతో కూడినది. ఇంతకు ముందు ఇలాంటి ప్రయత్నం చేసి నేను దెబ్బతిన్నాను. మొదట్లో విజయవంతంగా సాగి, ఐదో సంవత్సరం వచ్చే సరికి కుప్పకూలింది. విజయం వరించినప్పుడు, తర్వాత దశను అందుకోవటానికి మేము సిద్ధపడలేదు. దాంతో కష్టపడి పనిచేసే వ్యక్తులు, మా వెంట ఉన్న మా వ్యవస్థ దెబ్బతిన్నాయి. తెరచాపతో నడిచే పడవలో గుర్తించలేని చోట రంధ్రం పడితే ఎలా అవుతుందో మా పరిస్థితి అలా తయారైంది.

ఒకటి రెండు ఎదురు దెబ్బలు తిన్నా ఫరవాలేదు

నేను హైస్కూలులో ఉన్న రోజుల్లోనే నా రిచ్ డాడ్, మైక్‌కి, నాకు ఓ విషయం చెప్పారు. తన 20 ఏళ్ల వయసులో ఒక పెద్ద కంపెనీని దాదాపు కోల్పోయే పరిస్థితిని ఆయన ఎదుర్కొన్నారట. “అది నా జీవితంలో అతి అత్యుత్తమ, అతి విషాదకరమైన అనుభవం” అంటారు ఆయన. “దాన్ని నేనెంత అసహ్యించుకునే వాడినో, అయితే దాన్ని చక్కదిద్దే క్రమంలో చాలా విషయాలు నేర్చుకున్నాను. చివరకు దాన్ని అద్భుతంగా మలిచాను” అని చెప్పేవారు.

నేను కంపెనీ ప్రారంభించే యోచనలో ఉన్నానని తెలిసి రిచ్ డాడ్ నాతో చెప్పారు.

“నువ్వు శాశ్వతంగా నిలిచిపోయే కంపెనీ ఏర్పాటు చేయటానికి ముందు, రెండో, మూడో కంపెనీల్లో పెట్టుబడి పెట్టి నష్టపోవటానికి సిద్ధపడాలి” మైక్‌ను, నన్నూ ఓ సామ్రాజ్యాన్ని అందిపుచ్చుకునేలా తీర్చిదిద్దారు. మా నాన్న ప్రభుత్వోద్యోగి కావటంతో వారసత్వంగా వ్యాపారాన్ని అంది పుచ్చుకునే పరిస్థితి నాకు లేకపోయింది. స్వయంగా నేనే దాన్ని నిర్మించుకోవలసి వచ్చింది.

విజయం అనేది పేద గురువు

“విజయం అనేది పేద గురువు” అనేవారు రిచ్‌డాడ్ ఎప్పుడూ. “మనం దెబ్బతిన్నప్పుడే మనం మన గురించి తెలుసుకుంటాం. అందుకే వైఫల్యాలకు వెరవకూడదు. విజయంలో అదొక భాగం. అసలంటూ వైఫల్యాలు లేకుండా విజయం అనేది దరిచేరదు.” అని చెప్పేవారు.

అది ఆత్మసంతృప్తి కోసం చేసిన పనే కావచ్చు. 1984లో నా మూడో కంపెనీ కూడా కుప్పకూలింది. కోట్లకొద్దీ డబ్బు కొట్టుకుపోయింది. మళ్లీ మొదలు పెట్టవలసిన దశలో కిమ్ను కలుసుకున్నాను. నా దగ్గర కొంచెం కూడా డబ్బు లేదు. నేనేం చేయబోతున్నానో ఆమెకు వివరించాను. నాలుగో కంపెనీ ప్రారంభించదలిచానని ఆమెకి చెప్పినప్పుడు- “నీతో కలిసి నేనూ అందులో పాలుపంచుకుంటా” అని తను చెప్పింది. అంతే కానీ పారిపోలేదు. చివరి వరకూ నా వెంట అండగా నిలిచింది. ఇంకో భాగస్వామితో కలిసి 11 ఆఫీసులు ఏర్పాటు చేసి ప్రపంచ వ్యాప్తంగా వ్యాపార వ్యవస్థకు పునాది వేశాం. మేం పనిచేసినా చేయకపోయినా మాకు ఆదాయాన్ని తెచ్చిపెట్టేలా దీనికి రూపకల్పన చేశాం. అసలు అంటూ ఏమీలేని స్థితి నుంచి 11 ఆఫీసులు ఏర్పాటు చేసే స్థాయికి చేరటానికి ఐదేళ్ల కఠోరశ్రమ, రక్తం, చెమట, కన్నీళ్లు, ఎంత ధారపోశామో చెప్పలేను. చివరికి అది ఫలితమిచ్చింది. విజయవంతమైన నన్ను చూసి నా ఇద్దరి తండ్రులు మనస్ఫూర్తిగా అభినందించారు.

కఠినమైన అంశాలు

“మా నాన్న, నువ్వు చేసినట్టు నేనెప్పటికీ చేయలేనేమో” అనే వాడు మైక్ ఎప్పుడూ. “ఆయన నాకో వ్యవస్థను అందించారు. దాన్నెలా నడపటం అన్నది నాకు తెలిస్తే చాలు” అనేవారు. తను మంచి వ్యవస్థను సొంతంగా నిర్మించగలడన్న నమ్మకం ఉంది. అదంతా వాళ్ల నాన్న శిక్షణ. ఈ విషయంలో వాడి సందేహం నాకు అర్థమైంది. కొత్త కంపెనీ నిర్మించే సమయంలో రెండు వైవిధ్యమైన అంశాలపై దృష్టి నిలిపాలి. ఒకటి వ్యవస్థ. రెండోది ఆ వ్యవస్థను నిర్వహించే వ్యక్తులు. ఈ రెండింటోనూ లోపాలుంటే, వైఫల్యానికి ఎక్కువ అవకాశం ఉంటుంది. కొన్ని సార్లు ఆ లోటు వ్యవస్థదా? లేక అందులో ఉన్న వ్యక్తులదా అని తేల్చి చెప్పటం కూడా కష్టసాధ్యమవుతుంది.

ఆరోజుల్లో-రిచ్డాడ్, ‘బి’ విభాగం గురించి నాకు నేర్పుతున్న సమయంలో ఒకే తరహా వ్యాపారాలుండేవి. పెద్ద వ్యాపారాలు. వాటికే ప్రాబల్యం ఉండేది. ఉదాహరణకు మా హవాయి పట్టణాన్ని తీసుకుంటే - సుగర్ ప్లాంటేషన్స్ ప్రతి వ్యాపారాన్ని నియంత్రించేవి. పెద్ద వ్యాపారాలతో సహా అన్నింటిని. ఇవికాక స్వయం ఉపాధి కింద చేపట్టే చిన్నాచితకా వ్యాపారాలు ఉండేవి.

సుగర్ కంపెనీల్లో అత్యున్నత హోదాల్లో పనిచేయటం రిచ్డాడ్కి, నాకూ వాస్తవిక లక్ష్యంగా అనిపించేది కాదు. జపనీస్, చైనీస్, హవాయిన్స్ పొలాల్లో పనిచేసేవారు తప్ప బోర్డు రూమ్లో వారికి స్థానం ఉండేది కాదు. రిచ్డాడ్ చాలా వ్యాపార రహస్యాలను స్వయంగా ఒక పని చేస్తూ తప్పొప్పులను ప్రయత్నం, వైఫల్యం (ట్రైల్ అండ్ ఎర్రర్స్) అన్న విధానంతో తెలుసుకోగలిగారు.

నేను హైస్కూలులో చదువుకున్న సమయంలో ‘ఫ్రాంచైజీలు’ అన్న మాట విన్నాను గానీ, మా పట్టణానికి అలాంటివి వచ్చిన గుర్తులేదు. మెక్డొనాల్డ్స్, కెంటకీ ఫ్రైడ్

చికెన్, టాక్‌బెల్‌ల పేర్లు అప్పటికి మా చెవిన పడలేదు. రిచ్‌డాడ్‌తో కలిసి పనిచేస్తున్నప్పుడు మా నిఘంటువులో ఆ పదాలే లేవు. అవి ప్రమాదకరమైనవని, మోసపూరితమైనవని, చట్టవిరుద్ధంగా పనిచేస్తాయని ఏవేవో షుకార్లు వస్తుండేవి. వాటిని ఏ మాత్రం నమ్మకుండా, రిచ్‌డాడ్ కాలిఫోర్నియాకు రెక్కలు కట్టుకుని వెళ్లారు. అక్కడ్నుంచి తిరిగొచ్చాక భవిష్యత్తు ‘ఫ్రాంచైజీల’దే అని ఢంకా బనాయించి చెప్పేసారు. తను రెండు ఫ్రాంచైజీల హక్కులను సొంతం చేసుకున్నారు కూడా. ఫ్రాంచైజీల ఆలోచన రావటమే తడవు, ఆయన సంపద ఆకాశాన్ని తాకింది. తన హక్కులను ఇతరులకు అమ్ముతూ, అవతల వారు కూడా సొంతంగా వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేసుకోవటానికి అవకాశం కల్పించారు. ఒకసారి ఆయనను కలిసి, “నేనూ మీ దగ్గర ఓ ఫ్రాంచైజీ కొనుక్కోవచ్చా?” అనడిగాను. “వద్దు, నువ్వు సొంతంగా వ్యాపారాన్ని వృద్ధి చేయాలని ప్రయత్నిస్తున్నావు. దానినే కొనసాగించు. ఎంత మాత్రం నిర్లక్ష్యం చేయవద్దు. కొత్తగా వ్యాపారం ప్రారంభించడానికి ఇష్టపడని వారు, ఎలా ప్రారంభించాలో తెలియని వారికి మాత్రమే ఈ ఫ్రాంచైజీలు, నీలాంటి వారిక్కాదు” అంటూ నిరుత్సాహపరిచారు.

“అయినా నా దగ్గర నుంచి ఫ్రాంచైజీ కొనుగోలు చేయటానికి నీ దగ్గర రెండు లక్షల 50 వేల డాలర్లు లేవుగా” అన్నారు.

ఈ రోజుల్లో మెక్‌డానాల్డ్స్, బర్గర్ కింగ్, పిజ్జా హట్ లేని నగరాలుండవు. ఒకప్పుడు అసలవి ఎక్కడాలేని రోజులూ ఉన్నాయి.

‘బి’ విభాగంలో అంశాలను నేర్వటం ఎలా?

నా రిచ్‌డాడ్ దగ్గర శిక్షణ తీసుకుంటూ, ‘బి’ విభాగం గురించి నేర్చుకున్నాం. మైక్, నేనూ. ‘ఇ’ విభాగంలో ఉండి, ‘బి’కు మారటం ఎలాగో తెలుసుకున్నాం. జాబ్ ట్రైనింగ్ అంటారే, అలా పనిచేస్తూనే చాలా విషయాలు తెలుసుకోగలిగాం. కుటుంబ వ్యాపారాల్లో ఒక తరం నుంచి మరో తరానికి వ్యాపారాన్ని విస్తరించేందుకు చాలా మంది అనుసరించే విధానం ఇదే.

కానీ చాలామందికి నిజమైన వ్యాపారవేత్త ‘బి’ కావటానికి తెరవెనుక జరిగే విషయాలు తెలుసుకునే అవకాశం, అదృష్టం ఉండవు. కార్పొరేట్ మేనేజ్‌మెంట్ శిక్షణల్లో మంచి మేనేజర్ కావటానికి అవసరమైన నైపుణ్యాలు చెబుతారు. కొద్ది మంది ‘బి’ కావటంలో కష్టనష్టాలను వివరిస్తారు అంత వరకే.

చాలా మంది ‘బి’ విభాగానికి చేసే ప్రయాణంలో ‘ఎస్’లో చిక్కుకుపోతారు. వారు సరైన వ్యవస్థకు రూపకల్పన చేయకపోవటంతో ఈ సమస్య తలెత్తుతుంది. అన్నీ తనే చూసుకోవలసిన పరిస్థితి ‘ఎస్’ విభాగం వారిది. తమ ప్రయోజనం లేకుండా వ్యాపారం సజావుగా నడవటం గురించి నిజమైన ‘బి’లు తెలుసుకుంటారు. అలాంటి వ్యవస్థకే రూపకల్పన చేస్తారు.

సాధ్యమైనంత త్వరగా 'బి' గమ్యానికి చేరటానికి మూడు మార్గాలున్నాయి.

1. సరైన మార్గదర్శకుడిని ఎంపిక చేసుకోవటం

నా రిచ్‌డాడ్ నాకు మార్గదర్శి. మనం చేయదలుచుకున్న పనిని, అప్పటికే పూర్తిచేసి విజయవంతమైన ఫలితాలు సాధించిన వారిని మార్గదర్శి అంటారు. సలహాదారు అలా కాదు. మనమేం చేయాలో అతను సూచించగలడు తప్ప వ్యక్తిగతంగా పని చేసిన అనుభవం అతనికి ఉండదు. సలహాదారుల్లో ఎక్కువ భాగం 'ఎస్' విభాగానికి చెందిన వారై ఉంటారు. 'బి', 'ఐ'ల్లో రాణించటం గురించి వారే సలహాలనిస్తూంటారు. ఇలాంటి వారితో చాలా జాగ్రత్తగా ఉండాలి.

నా రిచ్‌డాడ్ సలహాదారు కాదు. మార్గదర్శి. 'సలహాల విషయంలో మనం చాలా జాగ్రత్తగా ఉండాలి'. అందరూ చెప్పేది వింటూనే ఆ సలహా ఏ విభాగం నుంచి వస్తోందో జాగ్రత్తగా గ్రహించాలి" అని ఆయన అప్రమత్తం చేసేవారు.

నాకు వ్యవస్థ గురించి బోధించటమే కాదు, వ్యక్తులు నాయకునిలా ఎలా వ్యవహరించాలో కూడా చెప్పేవారు. "నువ్వు మేనేజర్‌గా కాదు. నాయకునిలా మెలగాలి" అనే వారు. రెండింటి మధ్య తేడా ఏమిటంటే, చాలామంది మేనేజర్లు తమ కింది ఉద్యోగులను బలహీనులుగానూ, తక్కువగానూ చూస్తారు. నాయకులు అలాకాదు. తమ కంటే చురుకైన ఉద్యోగులను కోరుకుని, వారికి దిశానిర్దేశం చేయటానికి ప్రయత్నిస్తారు.

వ్యవస్థ గురించి తెలుసుకోవటానికి ఉన్న సాంప్రదాయకమైన మార్గం ఏమిటంటే- ప్రసిద్ధ సంస్థ నుంచి ఎంబీఏ డిగ్రీ పొందటం, త్వరగా ముందుకెళ్లి (ఫాస్ట్‌ట్రాక్) మంచి కార్పొరేట్ ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోవటం. ఎంబీఏ చదివితే, ఎక్సాంప్టింగ్ గురించిన ప్రాథమికమైన సమాచారాన్ని తెలుసుకోగలుగుతారు. వ్యాపార వ్యవస్థ నిర్మాణానికి అంకెలు కీలకమైనవి. ఈ ఒక్క డిగ్రీతోనే వ్యాపారానికి సంబంధించిన అన్ని విషయాలు తెలుస్తాయని అనుకోవటం అవివేకం. పూర్తిస్థాయి వ్యాపారవేత్త కావటానికి మరిన్ని విషయాలు తెలియటం అవసరం.

ఒక పెద్ద కంపెనీలో వ్యవస్థలన్నింటిపై సమగ్రమైన అవగాహన వచ్చేందుకు అక్కడ 10 నుంచి 15 ఏళ్ల సమయం వెచ్చించవలసి ఉంటుంది. అప్పుడు దాన్ని వదిలి సొంతంగా కంపెనీ ప్రారంభించటం గురించి ఆలోచించాలి. ఒక విజయవంతమైన కంపెనీలో పనిచేయటం అంటే నువ్వు ఎంపిక చేసుకున్న మార్గదర్శి నుంచి సలహాలు, వేతనం పొందటమే.

ఒక మార్గదర్శిని ఎంపిక చేసుకోవటం, ఏళ్ల కొద్దీ క్షేత్రస్థాయి అనుభవం

పొందటం, చాలా శ్రమతో కూడుకున్న వ్యవహారం. సొంతంగా వ్యాపారానికి చాలా ప్రయోగాలు, ప్రయత్నం చేసి నేర్చుకొనే (ట్రైల్ అండ్ ఎర్రర్) పద్ధతులు, చట్టపరమైన అంశాల్లో అవగాహన ఉండాలి. అదే సమయంలో సమర్థులను ఉద్యోగులుగా ఎంపిక చేసుకోవటం కూడా ముఖ్యం.

2. ప్రాంచైజీ కొనుగోలు చేయటం

వ్యాపార వ్యవస్థను సక్రమంగా అర్థం చేసుకోవటానికి, ప్రాంచైజీని కొనుగోలు చేయటం మేలైన మార్గం. ప్రాంచైజీని కొనటం అంటే ప్రయత్నించి విజయవంతంగా నిర్వహిస్తున్న వ్యవస్థను సొంతం చేసుకోవటం. స్వయంగా వ్యవస్థను నిర్మించుకోవటంకంటే ఇది మంచిది. ఇందులో భాగమైతే 'బి'గా విజయవంతం కావటానికి భారం సగం తగ్గినట్లు. పైగా బ్యాంకులు కొత్తగా ప్రారంభమయ్యే స్టార్టప్‌లను పట్టించుకోవుగానీ, రిస్క్ తక్కువగా ఉండి వ్యవస్థ సవ్యంగా నడిచే ప్రాంచైజీలకు రుణాలివ్వటానికి త్వరగా ముందుకొస్తాయి.

(ఓ హెచ్చరిక: ప్రాంచైజీలను నిర్వహించటం 'ఎస్' విభాగం మనస్తత్వం ఉన్న వారికి చాలా కష్టం. వారు అన్నీ తాము కోరుకున్నట్లు తమ పద్ధతుల్లోనే సాగాలని భావిస్తారు. ప్రాంచైజీని కొనాలంటే 'ఇ'లా మెలిగి అచ్చం వాళ్లు చెప్పినట్టే చేసుకుపోవాలి. ప్రాంచైజీ కొత్తగా కొన్నవారికి (ప్రాంచైజీ) దాన్ని నిర్వహించేవారికి (ప్రాంచైజర్స్) నడుమ తగువులుంటే అంతకంటే దుర్భర పరిస్థితి మరొకటి ఉండదు. ఈ తగువులకు కారణం, కొత్తగా ప్రాంచైజీ దక్కించుకున్న వారు వ్యవస్థ తనకు నచ్చిన విధానంలో నడపాలని ఆశించటం, దాన్ని సృష్టించిన వాళ్ల విధానాలతో సంతృప్తి పడకపోవటం. మీరు స్వయంగా కొత్త విధానాలు అమలు చేయాలంటే చేయవచ్చు. ముందుగా ఉన్న విధానాన్ని, వ్యక్తులను సంపూర్ణంగా అర్థం చేసుకున్నాక ముందడుగు వేయాలి.)

ఐస్‌క్రీం ప్రాంచైజీని కొని విద్యావంతుడైన నా పూర్వదాడ్ విఫలమయ్యారు. ఆ వ్యవస్థ బ్రహ్మాండంగా ఉన్నా వ్యాపారం దెబ్బతింది. ఇందులో భాగస్వాములంతా 'ఇ', 'ఎస్' విభాగం మనస్తత్వం ఉన్నవారు కావటం, సమస్యలు ఉత్పన్నమైనప్పుడు పేరెంట్ కంపెనీ సలహాలు స్వీకరించాలన్న ఆలోచన వారు చేయకపోవటమే దానికి కారణమని నాకు అనిపించింది. భాగస్వాములంతా ఒకరితో మరొకరు తగవు పడటంతో వ్యాపారం పూర్తిగా కుప్పకూలింది. వారికి తెలియని విషయం మరొకటుంది.

వ్యవస్థ కంటే నిజమైన 'బి' గొప్పవాడు. పరిస్థితులను చక్కదిద్దగల సామర్థ్యం అతనికి ఉంటుంది. వ్యవస్థను నడిపేందుకు సక్రమమైన వ్యక్తులను ఎంచుకోగలిగినప్పుడే అది సాధ్యమవుతుందన్న విషయాన్ని అతను ముందుగా గుర్తించాలి.

బ్యాంకులు సరైన విధానం లేని వాళ్లకు రుణాలివ్వవు

ఒక విధానం అంటూ లేని చిన్నాచితకా వ్యాపారాలకు బ్యాంకులు రుణాలివ్వవు. నా దగ్గరకు ప్రతి రోజూ చాలా మంది వచ్చి రకరకాల వ్యాపార వ్యూహాలు చెప్పి తమ ప్రాజెక్టుకు లేదా ఆలోచనకు సాయం చేయమని కోరతారు.

చాలా సమయాల్లో నేను వాటిని తిరస్కరిస్తాను. ఉత్పత్తికి, వ్యవస్థకి తేడా చాలా మందికి తెలియదు. కొత్త మ్యూజిక్ సీడీ రూపొందించామనో లేదా ఓ కొత్త లాభాపేక్ష లేని సంస్థ ఏర్పాటు చేయాలన్న ఆలోచనతో నా దగ్గరకు వస్తారు. ఆ వ్యక్తి ఆలోచన లేదా ప్రాజెక్టును నేను ఇష్టపడినా వాటి విషయంలో నేను ముందుకెళ్లను. వ్యాపార వ్యవస్థ నడపటంలో వారికి కనీస అవగాహన ఉందా లేదా అన్న విషయాన్ని గమనించి, వాటిని పక్కన పెడతాను.

మీరు మంచి గాయకుడివయినంత మాత్రాన, ఆ వ్యవస్థలో ఉండే మార్కెటింగ్, ఫైనాన్స్, ఎక్స్కాటింగ్, సేల్స్, రీసోర్సెస్ వంటి అంశాలతో పాటు వ్యాపారం సజావుగా నడవటానికి అవసరమైన ఇతర విషయాల వల్ల మీకు అవగాహన ఉన్నట్టు కాదు. ఒక వ్యాపారం విజయవంతంగా నడవటానికి చాలా అంశాలే కారణమవుతాయి. ఏదైనా సంస్థ బతికి బట్టకట్టాలంటే నూటికి నూరుశాతం వ్యవస్థలన్నీ సక్రమంగా నడవాలి. జవాబుదారీతనంతో పనిచేయాలి. ఉదాహరణకు విమానాన్నే తీసుకుందాం. విమానం టేకాఫ్ అయ్యారే పూర్వం సిస్టమ్ దెబ్బతిందనుకోండి. అది కుప్పకూలుతుంది. శరీరం కూడా అంతే. రకరకాల వ్యవస్థలుంటాయి. శరీర వ్యవస్థలో ఎక్కడైనా లోపం సంభవిస్తే ప్రాణాపాయం ఏర్పడుతుంది. వ్యాపారమూ అంతే. నిజమైన వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించటం అంత సులువుకాదు. వ్యవస్థను విస్మరించటం లేదా తగినంత శ్రద్ధ చూపకపోవటం వల్ల అది అతి దారుణంగా దెబ్బతింటుంది. అందుకే నేను కొత్త ప్రాడక్ట్ లేదా ఐడియాలతో ముందుకొచ్చే 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగాల్లో వ్యక్తులకు పెట్టుబడి పెట్టటానికి అంతగా సుముఖత చూపను. వృత్తిపరమైన పెట్టుబడిదారులు ఎవరైనా తమ విధానాలతో నిరూపించుకున్న వ్యక్తుల వ్యాపార వ్యవస్థల్లోనే పెట్టుబడి పెడతారు. బ్యాంకులే అలాంటి వ్యక్తులను ప్రోత్సహిస్తున్నప్పుడు పెట్టుబడిదారులు అలా చేయటంలో తప్పేం ఉంది?

3. నెట్వర్క్ మార్కెటింగ్లోకి ప్రవేశించటం

దీనినే 'మల్టీలెవల్ మార్కెటింగ్' లేదా 'డైరెక్ట్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ సిస్టమ్స్' అని కూడా వ్యవహరిస్తారు. ఫ్రాంచైజీల మాదిరిగానే అమెరికన్ చట్టాలు మొదట నెట్వర్క్ మార్కెటింగ్ను నియంత్రించి, అవి చట్టవిరుద్ధమైనవని ప్రకటించాయి. చాలా దేశాల్లో వాటిని నిషేధించాయి కూడా. కొత్త వ్యవస్థ లేదా ఆలోచన మొదట్లో అనేక పరీక్షలకు, అవమానాలకు గురికావటం సహజం. నేను

కూడా నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌ను మొదట మోసంగానే భావించాను. కొన్ని సంవత్సరాల పాటు అధ్యయనం చేశాక, నా స్నేహితులు కొందరు-విజయవంతం కావటం చూశాక నా అభిప్రాయాన్ని మార్చుకున్నాను. నా పక్షపాత ధోరణిని విడిచిపెట్టి అధ్యయనం కొనసాగించాను. శ్రద్ధగా, అంకితభావంతో నెట్‌వర్క్, మార్కెటింగ్‌ను కొనసాగిస్తున్న వ్యక్తులను గుర్తించాను. స్వయంగా వారి దగ్గరకు వెళ్లి మాట్లాడాను. వారి వ్యాపారం వ్యక్తుల జీవితాలపై చూపుతున్న ప్రభావాన్ని, ఆర్థిక భవిష్యత్తును మారుస్తున్న వైనాన్ని గమనించాను. మనస్ఫూర్తిగా నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ వ్యవస్థను అభినందించటం మొదలుపెట్టాను. తక్కువలో తక్కువ పెట్టుబడితో (200 డాలర్లకు అటూఇటుగా) ఉన్న వ్యవస్థలోకి అడుగుపెట్టి చాలామంది ఈ వ్యాపారంలోకి చేరుతున్నారు. కంప్యూటర్ రంగంలో వచ్చిన విప్లవాత్మక మార్పులతో గతంలోలా పేపర్ వర్క్ తలనొప్పులు లేవు. ఆర్డర్లు, ప్రాసెసింగ్, పంపిణీ, ఎస్కాటింగ్, ఫాలోఅప్ అంతా సాఫ్ట్‌వేర్‌తో సాగిపోతోంది. కొత్త డిస్ట్రిబ్యూటర్లు తమ ధృష్టినంతా వ్యాపారంపై పెట్టొచ్చు. కొత్త స్టార్టప్‌లోలా లేదా చిన్న వ్యాపారాల్లోలా చిన్నా చితకా విషయాలకు ఆందోళన చెందవలసిన పనిలేదు.

నా పాత మిత్రుడొకతను రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారంలో కొన్ని మిలియన్ డాలర్లు వెనకేసుకుని నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ డిస్ట్రిబ్యూటర్‌గా కొత్త అవతారమెత్తాడు. అతను శ్రద్ధగా ఈ వ్యాపారం చేయటం చూసి నాకు ఆశ్చర్యమనిపించింది. ఒకసారి అతన్ని కలిసినప్పుడు ఇదే విషయం అడిగాను.

“నేను ఫైనాన్స్‌లో ఎంబీఏ చేశాను. నేను ధనవంతుడిని ఎలా అయ్యానని చాలా మంది ప్రశ్నిస్తుంటే మల్టీమిలియన్ డాలర్ల నా రియల్‌ఎస్టేట్ వ్యాపారం గురించి, వందల వేల డాలర్లు నిష్క్రియాత్మక ఆదాయం (పాసివ్ ఇన్‌కం) ఏటా పొందటం గురించి చెబుతూండేవాడిని. ఆ మాటలు విని కొందరు సిగ్గుపడటమో, సంభాషణ మధ్యలో ముగించి వెళ్లిపోవడమో చేసేవారు. ఇది అసాధ్యమన్న అభిప్రాయం వారిలో ఉండేది. దీందో నేను రియల్ ఎస్టేట్‌లో సంపాదించిన మాదిరిగా, ఆ రకం ఆదాయం పొందే వీలు అందరికీ కల్పించాలని సంకల్పించాను. ఆరేళ్ల పాటు దీనికి సంబంధించిన చదువు చదవాను. 12 ఏళ్ల పాటు రియల్ ఎస్టేట్‌లో పెట్టుబడి పెట్టవలసిన అవసరం లేదు. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో చేరితే, ప్రొఫెషనల్ ఇన్వెస్టర్స్‌గా మారటానికి ప్రయత్నిస్తూనే తమకు జీవనాధారంగా ఉండేందుకు నిష్క్రియాత్మక ఆదాయం (పాసివ్ ఇన్‌కం) పొందగలుగుతారు. అందుకే నేను నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌ను సిఫార్సు చేస్తాను. తమ వద్ద అతి తక్కువ సొమ్ము ఉన్న, ఐదేళ్ల కాలానికి (స్వెట్ ఈక్విటీ) పెట్టుబడి పెట్టి ఆదాయం పొందవచ్చు. ఆ మొత్తాన్ని తిరిగి ఇన్వెస్ట్ చేయవచ్చు. తమ సొంత వ్యాపారాన్ని వృద్ధి చేసుకుంటూనే ఖాళీ సమయాల్లో నాతో పాటు పెద్ద ఒప్పందాల్లో పెట్టుబడులు పెడుతూ కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవచ్చు” అన్నాడు.

వివిధ వ్యాపార అవకాశాలను అధ్యయనం చేశాక, నా స్నేహితుడు నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ కంపెనీలో డిస్ట్రిబ్యూటర్‌గా ప్రవేశించి వ్యాపారం ప్రారంభించాడు. తర్వాత ఎప్పుడైనా తనతో పాటు పెట్టుబడులు పెట్టగల వ్యక్తులను సిద్ధం చేసుకున్నాడు. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ బిజినెస్, ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ బిజినెస్ రెండూ చేయటం కొనసాగించాడు. “మొదట్లో ఇతరులకు సహాయం చేయటానికే ఇందులో అడుగుపెట్టాను. కానీ ఈ కొత్త వ్యాపారంలో ప్రస్తుతం నేను డబ్బు బాగా వెనకేసుకుంటున్నాను.” అన్నాడు నా స్నేహితుడు.

నెలలో రెండు శనివారాలు అతను ప్రత్యేక తరగతులు నిర్వహిస్తాడు. వ్యాపార వ్యవస్థ నిర్మించి ‘బి’ విభాగంలో రాణించటం ఎలా అనేది మొదటి తరగతిలోనూ, ఆర్థిక రంగంలో అక్షరాస్యత సాధించటం, అందులో తెలివితేటలు చూపటం తదితర విషయాలను వివరిస్తూ విజయవంతమైన ‘ఐ’ గురించి రెండో తరగతిలోనూ బోధిస్తాడు. అతని తరగతులకు క్రమేపీ ఆదరణ పెరుగుతోంది. అతను ప్రతిపాదించేది, నేను ఇంతకు ముందు సూచించేది ఒక్కటే



వ్యక్తిగత ప్రాంచైజీ

నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌ను ఎంచుకోమని తరుచూ నేను చెబుతూంటాను. కానీ చాలా ప్రసిద్ధమైన ప్రాంచైజీలు కొనుగోలు చేయాలంటే మిలియన్ డాలర్లు వెచ్చించవలసి ఉంటుంది. దానికంటే 200 డాలర్ల కంటే తక్కువ ఖర్చు చేసి, పర్సనల్ ప్రాంచైజీని కొనుగోలు చేయటం మేలైన మార్గం అని నేనంటాను. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ అంటేనే శ్రమ. వ్యక్తిగతంగా నేను నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ చేసి డబ్బు సంపాదించింది లేదు. అయితే వివిధ నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ కంపెనీలు. అవి ఇచ్చే పరిహారం గురించి చాలా అధ్యయనం చేశాను. అవి మంచి ప్రొడక్ట్స్ కావడం వల్ల చాలా కంపెనీల్లో వినియోగదారునిలా చేరాను.

ఇప్పుడు నేను చెప్పదలుచుకున్న విషయం ఏమిటంటే, క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్లో కుడివైపు విభాగానికి చురుగ్గా కదలాలంటే ప్రొడక్ట్పైన ఎక్కువ దృష్టి పెట్టాల్సింది. సంబంధిత సంస్థ ద్వారా మనం ఏం నేర్చుకోగలం అనేది ముందు చూడాలి. నెట్ వర్క్ మార్కెటింగ్ సంస్థల్లో కొన్ని తమ వ్యాపార వ్యవస్థల్ని మీకు అమ్ముతాయి. మరికొన్ని సంస్థలు మిమ్మల్ని ఆ రంగంలో విజయవంతమయ్యేలా జ్ఞానాన్నిస్తాయి.

‘బి’ విభాగంలో విజయవంతం కావటానికి వారి కార్యకలాపాల ద్వారా రెండు విషయాలు నేర్చుకోవాలని నా అధ్యయనం చెబుతోంది.

1. ముందు తిరస్కారానికి గురవుతామేమోనన్న భయాన్ని పోగొట్టుకోవాలి. ఇతరులు మన గురించి ఏమనుకుంటారు? విఫలమైతే ఏమంటారు? అన్న అంశాన్ని పక్కనబెట్టాలి.

స్నేహితులు ఏమనుకుంటారోనన్న భయంతో చాలా మంది కొత్త పనులు చేయటానికి వెనకడుగు వేస్తారు. నేనూ అలాంటి వాడినే. ఒక చిన్న పట్టణం నుంచి వచ్చిన వాడిని కావటంతో అక్కడ ప్రతి ఒక్కరూ రెండోవారికి తెలుసుంటారు. మనం చేస్తున్న పని వాళ్లకు నచ్చని పక్షంలో అందరూ కలిసికట్టుగా దాన్ని వ్యతిరేకించటానికి సిద్ధపడతారు.

“మీరు నా గురించి ఏమనుకుంటున్నారన్నది నాకు అనవసరం. నా గురించి నేను ఎలా ఆలోచిస్తున్నానన్నదే నాకు ప్రధానం” రిచీడాడ్ చెప్పే ఈ మాటల్ని తరచూ నేను మననం చేసుకుంటాను. జిరాక్స్ కార్పొరేషన్లో నాలుగేళ్లు పనిచేయమని మొదట నా రిచీడాడ్ నన్ను ప్రోత్సహించారు. ఆ కంపెనీ నచ్చటం వల్ల ఆయన అలా చెప్పలేదు. సిగ్గును, తిరస్కార భావాన్ని నేను అధిగమించాలని నాకు ఆయన ఆ మార్గాన్ని సూచించారు.

2. విజయవంతంగా ఎదగాలంటే, నాయకత్వ బాధ్యతలు చేపట్టగలగాలి. వివిధ మనస్తత్వాలున్న వ్యక్తులతో కలిసి పనిచేయటం వ్యాపారంలో చాలా కష్టమైన అంశం. వ్యాపారరంగంలో విజయవంతమైన వారిలో చాలా మందికి నాయకత్వ లక్షణాలుంటాయి. మనుషులతో కలిసి పనిచేయటం, వారిలో ప్రేరణ కలిగించటం అనే సామర్థ్యం అమూల్యమైనది, తప్పనిసరిగా నేర్చుకోవలసిన విద్య అది.

ఎడమవైపు విభాగం నుంచి కుడివైపు పరివర్తన చెందటానికి మీరేం చేస్తున్నారనేది ముఖ్యం కాదు. మీరేం అవుతున్నారనేది ప్రధానం. తిరస్కారాలను ఎదుర్కోగలగటం, ఇతరులు ఏమనుకుంటున్నారనేది పట్టించుకోకపోవటం, నాయకత్వ లక్షణాలు పెంచుకుని ఇతరులను ముందుకు నడపగలగటం, ఇవన్నీ ఎదుగుదలకు ఉపకరిస్తాయి. అందుకే, ముందు మిమ్మల్ని వ్యక్తులుగా తీర్చిదిద్దే నెట్ వర్క్ మార్కెటింగ్ సంస్థలను ఎంచుకోమని నేను సలహా ఇస్తాను.

ఎలాంటి వాటిని మీరు ఎంచుకోవాలంటే-

1. ఏళ్ల తరబడి విజయవంతమైన ట్రాక్ రికార్డుతో సాగుతూ మంచి వ్యాపార ప్రణాళిక ఉండేవి. పరిహారం సరిగా అందించేవి.
2. రాణించటానికి అవకాశం ఉన్నవి. సంస్థను నమ్మి అందులోకి ప్రవేశించితే, ఇతరులను ప్రోత్సహించగలిగినవి.
3. వ్యక్తిగా దీర్ఘకాలం అనుభవాన్ని, జ్ఞానాన్ని అందించగలిగినవి. క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిటీలో కుడివైపు విభాగంలో రాణించాలంటే ఆత్మవిశ్వాసం అవసరం.
4. సరైన మార్గదర్శి ఉన్న సంస్థలు నాయకుల నుంచి చాలా విషయాలు గ్రహించవచ్చు. సలహాదారుల నుంచి కాదు. కుడివైపు విభాగంలో నాయకులుగా ఎదిగి, తమను తాము నిరూపించుకున్న వారి నుంచి నేర్చుకుని మీరూ విజయవంతమైన మార్గంలో ప్రయాణించాలి.
5. మీరు అభిమానించే వ్యక్తులన్న సంస్థలు. ఎవరితో కలిసి పనిచేయాలని మీరు తపిస్తున్నారో అటువంటి వ్యక్తులు గల సంస్థలు.

మీరు ఎంచుకోవలసిన సంస్థల్లో, ముందు ఈ ఐదు లక్షణాలున్నాయో లేదో చూడండి. ఆ తర్వాతనే ఉత్పత్తిని చూడండి. చాలా మంది సంస్థను దాని వ్యవస్థను పట్టించుకోకుండా, కేవలం ఉత్పత్తిని చూస్తారు. 'ఎస్' విభాగంలో రాణించటానికి ఇదే ముఖ్యం. కానీ దీర్ఘకాలం పాటు 'బి' విభాగంలో రాణించాలంటే జీవిత పర్యంతం దానికి సంబంధించిన శిక్షణ, వ్యక్తులూ ముఖ్యం. ఈ రంగం గురించి బాగా అవగాహన ఉన్న మిత్రుడొకరు ఇందులో కాలం విలువ, దాని ప్రాధాన్యత గురించి గుర్తుచేశారు.

నెట్ వర్క్ మార్కెటింగ్ కంపెనీలో నిజమైన విజయం ఏమిటంటే తక్కువ సమయంలో కష్టపడి ఫలితాలు సాధించటం. అవి దీర్ఘకాలం పాటు నిష్ప్రియాత్మక ఆదాయం (పాసివ్ ఇన్ కం)ను అందించటం. ఒకసారి సమర్థవంతంగా వ్యవస్థకు మీరు రూపకల్పన చేశారంటే దాని పటిష్ఠత వల్ల మీరే పనిచేయకుండా ఆదాయాన్ని పొందగలుగుతారు. మీకూ, మీ సంస్థకూ దీర్ఘకాలిక నిబద్ధత (లాంగ్ టర్మ్ కమిట్ మెంట్) ఉన్నప్పుడు మీరు మంచి వ్యాపారవేత్తగా ఎదుగగలుగుతారు.

వ్యవస్థ ఏర్పాటు చేసుకోవటం స్వేచ్ఛకు వంతెన

ఇల్లు లేని పరిస్థితిని కిమ్, నేనూ కోరుకోలేదు. కానీ ఆ విషాద అనుభవం మాకు ఎన్నో విలువైన పాఠాలను నేర్పింది. అనంతర కాలంలో ఆర్థిక భద్రత, ఆ తర్వాత ఆర్థిక స్వేచ్ఛ పొందగలిగాం. ఇదంతా సాధించింది మా సంపాదన వల్ల కాదు. డబ్బులుండటం వల్లా కాదు. ఆత్మ విశ్వాసంతో నేర్చుకున్న అనేక విషయాలవల్లనే ఇది సాధ్యమైందని నేను అనుకుంటాను.

అప్పటి నుంచి మేము ఒక రియల్ ఎస్టేట్ కంపెనీ, ఆయిల్ కంపెనీ, మైనింగ్, రెండు ఎడ్యుకేషనల్ కంపెనీలను ఏర్పాటు చేయగలిగాం. ఒక విజయవంతమైన వ్యవస్థను ఏర్పాటుచేయడమెలాగో మేం నేర్వగలిగాం. ఇతరులు ఈ విధానంలో నేర్చుకోవాలని మాత్రం నేను ప్రతిపాదించటం లేదు.

కొన్నేళ్ల క్రితం వరకూ, 'బి' విభాగంలో కేవలం ధనికులు, ధైర్యవంతులు మాత్రమే విజయం సాధించగలిగే వారు. కిమ్, నేనూ ధనవంతులం కాదు కనుక ధైర్యవంతులమే అని నేననుకుంటున్నాను. చాలామంది ఎడమవైపు విభాగంలో ఉండటానికి ఈ ధైర్యమనేది కొరవడటమే కారణం. తమ సొంత వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకోవటాన్ని చాలా మంది ముప్పుగా భావిస్తారు. ఉద్యోగంలో కొనసాగటమే రక్షణ, భద్రత అని భావిస్తారు.

ప్రస్తుతం సాంకేతిక రంగంలో వచ్చిన మార్పులతో వ్యాపార రంగంలో ముప్పు తగ్గింది. సొంతంగా వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకోవటం లేదా నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ద్వారా ఉన్న వ్యవస్థలోకి ప్రవేశించటం సులువవుతోంది.

ఫ్రాంచైజీలు, నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లు సొంతంగా మీరు వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేసుకునే తలనొప్పులను తప్పిస్తున్నాయి. వ్యవస్థ సిద్ధమై ఉంటుంది. మీరు చేయవలసిందల్లా సరైన వ్యక్తులకు పనులు అప్పగించటమే.

క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో ఎడమ వైపు విభాగం నుంచి కుడివైపు విభాగానికి సులువుగా మారటానికి, వంతెనలా నిలిచే వ్యాపార వ్యవస్థను ఎంచుకోండి. విజయవంతమైన 'బి'గా నిరూపించుకోండి.

ఐదో అధ్యాయం

ఐదు స్థాయిల పెట్టుబడిదారులు

ఆర్థిక స్వేచ్ఛ పొందటానికి పెట్టుబడి అనేది కీలకం

నా ఫూర్ డాడ్ “పెట్టుబడి పెట్టటం ముప్పు (రిస్కో)” అని తరచూ చెప్పేవారు. “పెట్టుబడి, ఆర్థిక విషయాల్లో నిరక్షరాస్యునిగా ఉండటమే ముప్పు” అనేవారు నా రిచ్ డాడ్. ఈ రోజుల్లో చాలా మందికి పెట్టుబడి రంగంలోకి ప్రవేశించాలని ఆశిస్తారు. అయితే ఎక్కువమంది నా ఫూర్ డాడ్ లానే ముప్పు ఉంటుందని వెనకడుగు వేస్తారు.

ఆర్థిక విషయాలపట్ల తగినంత అవగాహన, అనుభవం, మార్గదర్శకత్వం లాంటివి ఏమీలేకపోతే ఇది ఇబ్బందికరం అన్న దానితో నేను విభేదించను. అదే సమయంలో ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని కోరుకుంటే కచ్చితంగా పెట్టుబడి గురించి తెలుసుకుని తీరాలని బిల్లగుద్ది చెబుతాను.

పెట్టుబడి గురించి అవగాహన లేకపోయినా లేదా దానికి దూరంగా ఉన్న వ్యక్తులకు ఈ ఐదు రకాల పరిస్థితులు ఎదురవుతాయి.

1. జీవితమంతా వారు కష్టపడి పనిచేయవలసి ఉంటుంది.
2. జీవితమంతా డబ్బు గురించి ఆందోళన చెందుతారు.
3. తమ భవిష్యత్తుకు ఇతరులపైన, అంటే కుటుంబంపైనో, కంపెనీ పెన్షన్ పైనో, ప్రభుత్వంపైనో ఆధారపడతారు.
4. వారి జీవితానికి డబ్బు హద్దులను నిర్ణయిస్తుంది.
5. నిజమైన స్వాతంత్ర్యం అంటే ఏమిటో ఎప్పటికీ వారు తెలుసుకోలేరు.

“ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని పొందితే తప్ప నిజమైన స్వేచ్ఛను పొందలేరు” అని నా రిచ్ డాడ్ చెప్పేవారు. ఈ పెట్టుబడి గురించి నేర్చుకోవటం ఏదైనా వృత్తి నైపుణ్యాలను నేర్చుకోవటం

కంటే ముఖ్యమైనది అని ఆయన ఉద్దేశ్యం. “ఉదాహరణకు డాక్టర్ కాదలుచుకున్నారనుకోండి, ఆ పనిచేయటం తెలియాలి. సంపాదించడం నేర్చుకోవాలి. అదే పెట్టుబడి గురించి తెలియాలంటే డబ్బు మీ కోసం ఎలా పనిచేయాలో తెలుసుకోగలగాలి. డబ్బు మీ కోసం పనిచేయటం ప్రారంభమైనప్పుడే, మీకు స్వాతంత్ర్యం దక్కటం మొదలవుతుంది” అని రిచ్‌డాడ్ వివరించేవారు. ఆయన ఇంకా చెప్పేవారు. “మీ కోసం మరింతగా డబ్బు పనిచేయటం ప్రారంభమై పెట్టుబడిదారుగా మీరు మారితే తక్కువ పన్నులు చెల్లిస్తే సరిపోతుంది”.

పెట్టుబడి గురించి నేర్చుకోవడం

నేను తొమ్మిదేళ్ల వయసులో ఉన్నప్పుడే నా రిచ్‌డాడ్ ‘మోనోపోలి’ అనే ఆట ద్వారా ‘ఐ’ విభాగం గురించి నాకు అవగాహన కలిగించారు. మళ్లీ మళ్లీ ఒక విషయం చెప్పేవారు.

“మోనోపోలి ఆటలో సంపద సృష్టికి సంబంధించిన రహస్యం ఇమిడి ఉంది. దీన్ని సూత్రాన్ని గుర్తుపెట్టుకో. నాలుగు గ్రీన్ హౌస్‌లు, ఒక రెడ్ హోటల్ సాధించాలి”

మోనో పోలి ఆట నగదు కదలికను నేర్పే క్రీడ. మీరు ఒక గ్రీన్‌హౌస్ సొంతదారులై, పది డాలర్లు పొందుతున్నారనుకుంటే, నగదు కదలికలో అది నెలకు 10 డాలర్లు. రెండు హౌస్‌లుంటే 20 డాలర్లు, మూడు హౌస్‌లుంటే 30 డాలర్లుగా లెక్కించుకోవాలి. రెడ్‌హోటలయితే 50 డాలర్లు. ఎక్కువ గ్రీన్‌హౌస్‌లు, రెడ్‌హోటల్స్ సొంతం చేసుకుంటే, మరింత నగదు కదలిక, తక్కువ పన్నులు, తక్కువ పని, మరింత స్వేచ్ఛ.

సులువుగా నేర్చుకోగలిగిన ఆట. అయితే అది విలువైన జీవిత పాఠం నేర్పేది. భవిష్యత్తుకు ఉపకరించేది. నిజజీవితంలో సైతం రిచ్‌డాడ్ మోనోపోలి ఆడేవారు. ఆయన కొడుకుని, నన్ను తరచూ గ్రీన్‌హౌస్‌ను చూడటానికి తీసుకెళ్లేవారు. అవే తర్వాత కాలంలో బీచ్‌లో రెడ్‌హోటల్‌గా మారేవి.

నా రిచ్‌డాడ్ మోనోపోలి గేమ్‌ని నిజ జీవితంలో ఆడటం చూస్తూ పెరిగాను. ఈ క్రమంలో ఎన్నో విలువైన జీవిత పాఠాలను నేర్చుకోగలిగాను.

అవేమిటంటే...

- పెట్టుబడి పెట్టటం రిస్క్ ఎంత మాత్రం కాదు
- అది సరదా అయిన ఆట
- పెట్టుబడి మిమ్మల్ని బాగా బాగా ధనవంతుల్ని చేస్తుంది
- అన్నింటికంటే ముఖ్యంగా పెట్టుబడి మీకు స్వేచ్ఛను ప్రసాదిస్తుంది. స్వేచ్ఛ అంటే జీవితాంతం కష్టపడటం, డబ్బు కోసం అందోళన చెందటం లాంటి వాటి నుంచి విముక్తి.

ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే మీరు చురుగ్గా వ్యవహరిస్తే జీవితాంతం నగదు ప్రవహించేలా పైపులైను నిర్మించగలరు. మంచిలోనూ, చెడులోనూ, మార్కెట్ విజృంభించినప్పుడు, పతనమైనప్పుడు కూడా ఎలాంటి ఇబ్బందిలేని విధంగా మీరు నగదు పొందే వీలుంటుంది. ద్రవ్యోల్బణం వల్ల మరింతగా మీ నగదు కదలికలుంటాయి. అదే సమయంలో పన్నుల భారమూ తగ్గుతుంది.

పెట్టుబడికి రియల్ ఎస్టేట్ ఒక్కటే దారి అని మీకు నేను చెప్పబోడటం లేదు. ధనికులు మరింత ధనికులు కావటానికి ప్రయత్నించిన విధంగానే, నేను మోనోపోలి గేమ్ను ఆసరా చేసుకున్నాను. ఎవరైనా సరే స్టాక్స్నుంచి డివిడెండ్ రూపంలో, బాండ్స్ నుంచి వడ్డీరూపంలో ఆయిల్, బుక్స్, పేటెంట్స్ నుంచి రాయల్టీ రూపంలో డబ్బు సంపాదించవచ్చు. మరింత వివరంగా చెప్పాలంటే మీకు ఆర్థిక స్వేచ్ఛ సాధించటానికి దారులెన్నో ఉన్నాయి.

ఆర్థికనిపుణులుగా వ్యవహరించే వారు

దురదృష్టవశాత్తు ఆర్థిక విద్యను బోధించే స్కూళ్లు, కాలేజీలు లేకపోవడంతో చాలా మంది గుడ్డిగా ఆర్థిక నిపుణులను నమ్ముతారు. బ్యాంకర్లు, ఫైనాన్షియల్ ప్లానర్లు, స్టాక్ బ్రోకర్లు రకరకాల సలహాలనిస్తూంటారు. నిజానికి వారెవరూ 'ఐ' విభాగంలో పెట్టుబడిదారులు కారు. 'ఇ' విభాగంలో నెలవారీగా వేతనాలకోసం పనిచేస్తారు. అదీ తక్కువ ఫీజుకి, కమిషన్ కి. 'ఎస్' విభాగంలో ఉండి ఆర్థిక సలహాలు చెబుతూంటారు. ఈ నిపుణుల్లో ఎక్కువ మంది పనిచేయటం ఆపరు. డబ్బు వారి కోసం పనిచేయదు. 'బి', 'ఐ'ల మాదిరిగా పెట్టుబడి పెట్టి ఈ విషయం తెలుసుకునే ప్రయత్నం ఏనాడు చేయరు.

వారెన్ బఫెట్ అంటారు చమత్కారంగా. "రోల్స్ రోయల్స్ లో, సబ్ వేల నుంచి వచ్చే వారి నుంచి సలహాలు వినటం ఒక్క వాల్ స్ట్రీట్ లోనే కనిపిస్తుంది" అని.

వ్యక్తులకు సరైన ఆర్థిక అవగాహన లేకపోతే, మనకు తగిలిన ఫైనాన్షియల్ సలహాదారు మంచివాడో, మోసగాడో, మాటల మరాటీనో లేకపోతే కేవలం తన పబ్లింగుడువుకునే వ్యక్తి అనే విషయాన్ని గ్రహించలేరు. వాళ్లు చెప్పే మాయమాటలకి లొంగిపోతారు. మీకు నచ్చినట్టు మాట్లాడే శక్తి వారికి లేకపోతే, ఎవరూ వారు చెప్పేది వినరు కనుక వారు మాటల్ని అమ్ముతారు. ఇలా అమ్ముకందారు కావటం తప్పేంకాదు. మనలో ప్రతివారు ఏదో ఒకటి అమ్ముతారు. "మీరు బీమా చేయదలుచుకుంటే , అలాంటి వారిని సంప్రదించవచ్చు" అంటారు వారెన్ బఫెట్. డబ్బు విషయంలో మాయమాటలు చెప్పి మనల్ని బోల్తా కొట్టించి సొమ్ము చేసుకునేవాళ్లు చాలామందే ఉంటారు. ఆసక్తికరంగా, పెట్టుబడిదారుల్లో చాలామంది తమ డబ్బు తీసుకునే వారిని ఎప్పుడూ కలవరు. పశ్చిమదేశాల్లో ఉద్యోగుల వేతనం నుంచి కోత విధిస్తారు. ఆదాయం

పన్ను విభాగం- పన్ను వసూలు చేసిన మాదిరిగానే. అమెరికాలో యాజమాన్యాలు తమ ఉద్యోగుల వేతనాల్లో కోత వేసి 401(కె) రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్‌కి డబ్బు జమ చేస్తారు. ఒక్కో దేశంలో దాన్ని ఒక్కో రకంగా పిలుస్తారు. ఆస్ట్రేలియాలో పదవీ విరమణ ప్రణాళిక అని, జపాన్‌లో 401(కె) అని, కెనడాలో ఆర్‌ఆర్‌ఎస్‌పీ అంటారు. 401(కె) అనేది, పెట్టుబడి విషయంలో ఓ చెత్త విధానం అని నా ఉద్దేశం.

ఇందుకు కారణాలివీ...

1. టైమ్ మ్యాగ్‌జైన్ చెప్పిన మాట

పెద్ద సంఖ్యలో ఉన్న అమెరికన్ జనాభా సొమ్ముతో ప్రభుత్వం రిస్క్ చేయడంలో విజ్ఞతను టైమ్ మ్యాగ్‌జైన్ ప్రశ్నిస్తోంది. దీనికి సంబంధించి అనేక వ్యాసాలు రాసుకొచ్చింది. ఈ పెట్టుబడిని మళ్లించటం వల్ల కోట్లాది మంది పదవీ విరమణ అనంతరం డబ్బును పొందే పరిస్థితి లేదని ఆందోళన వ్యక్తం చేసింది.

401(కె) ప్రణాళిక 80శాతం లాభాలను తీసుకుంటుంది. తెలివైన వారైతే పెట్టుబడిదారునికి 20 శాతం లభిస్తుంది. పెట్టుబడిదారులు వందశాతం డబ్బు పెట్టి వందశాతం రిస్క్ భరిస్తారు. 401(కె)ప్లాన్- సున్నాశాతం డబ్బు పెట్టి సున్నా శాతం రిస్క్‌ను భరిస్తుంది. మీరు డబ్బును కోల్పోతే, 401(కె) కంపెనీ ఎక్కువ సొమ్ము చేసుకుంటుంది.

2. పన్ను విధానం మీకు వ్యతిరేకంగా పనిచేస్తుంది

దీర్ఘకాల మూలధనలాభాలకు తక్కువ పన్నులుంటాయి. (15 శాతం మేర) అదే 401(కె)లో ఆదాయానికి 35 శాతం పన్ను ఉంటుంది. ఆదాయం మూడు రకాలు

- సాధారణంగా గడించే ఆదాయం
- పోర్ట్‌ఫోలియోల ద్వారా పొందే ఆదాయం
- నిష్క్రియాత్మక ఆదాయం(పాసివ్ ఇన్‌కం)

ఈ మూడింటల్లో 401(కె) నుంచి ఎక్కువ పన్ను ఉంటుంది. అదీగాక, 401(కె) నుంచి ముందే డబ్బు తీసుకోదలుచుకుంటే, దీనికి అదనంగా మరో పదిశాతం పన్ను చెల్లించవలసి ఉంటుంది.

3. స్టాక్ మార్కెట్ కుప్పకూలితే, బీమా సౌలభ్యం ఉండదు

కారు నడిపే సమయంలో అనుకోని అవాంతరం సంభవించి కారు ప్రమాదానికి గురైతే, రక్షణకు బీమా ఉండాలి. రియల్ ఎస్టేట్ లో పెట్టుబడులకు, అగ్నిప్రమాదాలు, ఇతర నష్టాలకు బీమా ఉండాలి. 401(కె) పెట్టుబడిదారునికి మార్కెట్ నష్టాలు సంభవించినప్పుడు తట్టుకోవడానికి బీమా సౌలభ్యం లేదు.

4. పదవీవిరమణ తర్వాత కూడా నిరుపేదలుగా మిగలదల్చుకున్నవారి కోసమే

ఆర్థిక రంగ నిపుణులు ఏం చెబుతారంటే-

“మీరు పదవీ విరమణ చేస్తే, తక్కువ మొత్తంలో పన్ను కడతారు.” అంటే పదవీ విరమణ చేశాక. ఆదాయం తగ్గి తక్కువ పన్ను చెల్లించే జాబితాలో చేరతారు, 401(కె)లో అయితే, రిటైరయిన తర్వాత వచ్చే డబ్బుకి ఎక్కువ పన్ను చెల్లించవలసి ఉంటుంది. చిన్న పెట్టుబడిదారులు, పెట్టుబడి పెట్టకముందే ఈ పన్నుల గురించి తెలుసుకుంటారు. ఆర్థిక సలహాదారులు పెన్షన్ ఫండ్ మేనేజర్లలో ఎక్కువ మంది పెట్టుబడి పెట్టేవాళ్లు కారు. అధిక శాతం మంది ‘ఇ’ విభాగంలో ఉద్యోగులు. పెన్షన్దారులు చిక్కుల్లో పడుతున్నది ఈ ఉద్యోగుల సలహాలవల్లే. వారికి పెట్టుబడికి సంబంధించి విద్య, అవగాహన లేవు. స్టాక్స్, బాండ్స్, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ లో దీర్ఘకాలం పెట్టుబడి పెట్టటం గురించి తెలిసితెలియని సలహాలిస్తుంటారు.

‘ఇ’ విభాగంలో ఉద్యోగులు, ‘ఎస్’ విభాగంలో అమ్మకందారులుగా పెట్టుబడిదారుల ముసుగుతో దేనికి ఇలాంటి సలహాలనిస్తారు అనడిగితే, దీనివల్ల తాము లాభపడతారు. వాళ్ల మాటల ఉచ్చలో పడి మీరెంత కాలం పెట్టుబడులు పెడతారో, అంతకాలం వారికి సొమ్ము అందుతూనే ఉంటుంది.

నిజమైన పెట్టుబడిదారులు తమ పెట్టుబడిని ఒక చోట స్తంభింప చేయరు. తరచూ నగదును అటూఇటూ కదుపుతూ ఉంటారు. దీన్నే ‘వెలాసిటీ ఆఫ్ మనీ’ (నగదు చలనం)గా వ్యవహరిస్తారు. పెట్టుబడిదారుని డబ్బు ఎప్పుడూ కదులుతూ, కొత్త ఆస్తులుగా మారుతూ మరిన్ని ఆస్తులను సంపాదించుకుంటూ ముందుకు కదులుతూ వెళుతుంది. కొత్తరంగంలోకి దిగిన పెట్టుబడిదారులు మాత్రమే నగదును ఒకే చోట ఉంచుతారు.

401(కె) ఫ్లాన్ పూర్తిగా చెడ్డదని నేను చెప్పటం లేదు. అది ఖరీదైనది, చిక్కులతో కూడినది. పన్ను లాభం కలిగించినా, చివరికి పెట్టుబడిదారునికి అన్యాయం చేసేది అని మాత్రమే చెప్పదలిచాను.

పెట్టుబడి పెట్టటానికి ఇంత కంటే మెరుగైన మార్గాలున్నాయి. వాటి గురించి తెలియటానికి ఆర్థిక రంగానికి సంబంధించిన విద్య తప్పనిసరిగా అవసరం.

మెరుగైన పెట్టుబడి ఏది?

సగటు పెట్టుబడిదారుడు నగదు కదలిక కోసం పెట్టుబడి పెట్టటానికి, మూలధన లాభం(క్యాపిటల్ గెయిన్స్) కోసం పెట్టుబడి పెట్టటానికి మధ్య తేడాను గ్రహించలేరు. అసలైన పెట్టుబడిదారులు మూలధన లాభాల కోసమే పెట్టుబడి పెడతారు. స్టాక్స్ ధరలు అంతకంతటికి పెరగాలని ఆశిస్తారు. బయటకు పోయే డబ్బుతో పోలిస్తే, లోపలకి వచ్చే నగదు ఎక్కువగా ఉంటే, మన పెట్టుబడి ఫలితమిచ్చినట్టు లెక్క.

వ్యక్తి ధనవంతుడు కావటం, లేదా పేదవాడిగా మిగలటం అనేది, ఏ విభాగంలో పెట్టుబడి పెట్టారనే అంశంపై ఆధారపడదు. “రియల్ ఎస్టేట్‌లో పెట్టుబడి పెట్టటం లాభదాయకమా కాదా” అని నన్నెవరయినా అడిగితే, దానికి “తెలియదు” అని సమాధానం చెబుతాను. అలాగే నువ్వు మంచి ఇన్వెస్టర్‌వా అనడిగినా నాది ఇదే సమాధానం. స్టాక్స్ మంచి ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ అవుతుందా అన్న ప్రశ్నకే దాదాపు ఇదే మాట బదులివ్వాలి అనిపిస్తుంది.

ఇక్కడ నేను చెప్పదలుచుకున్న అంశం ఏమిటంటే, ఏ విభాగంలో పెట్టుబడి పెట్టామనేది ముఖ్యం కాదు. విజయం లేదా వైఫల్యం, లాభం లేదా నష్టం అనేది పూర్తిగా పెట్టుబడిదారు ఎంత చురుగ్గా ఉంటారనే అంశంపై ఆధారపడి ఉంటుంది. చురుకైన ఇన్వెస్టర్ స్టాక్ మార్కెట్‌లో మిలియన్ల కొద్దీ డాలర్లు గడిస్తారు. అంతగా చురుకుదనం లేదా వ్యక్తి అంతే మొత్తాన్ని కోల్పోవచ్చు. పెట్టుబడి పెట్టటం గురించి నేర్చుకుంటే ఈ ఇబ్బందిని అధిగమించవచ్చు. చాలా మంది అలా నేర్చుకోవటం మానేసి మార్కెట్లో నిపుణులుగా చలామణి అయ్యేవారిని ఆశ్రయించి నష్టపోతుంటారు.

ఐదు రకాల పెట్టుబడిదారులు

‘ఇ’ విభాగంలో ఐదు రకాల పెట్టుబడిదారులుంటారు.

మొదటి స్థాయి పెట్టుబడిదారులు: సున్నా ఆర్థిక తెలివితేటలు

ప్రపంచంలోనే ధనవంతమైన దేశంగా పేరెన్నికగన్న అమెరికా జనాభాలో దాదాపు సగం మంది ‘ఐ’ విభాగంలో అట్టడుగు స్థాయిలో ఉంటారు. అంటే వారికి పెట్టుబడి పెట్టగలిగే స్తోమత ఎంత మాత్రం ఉండదు.

చాలా మంది ఇదే విభాగంలో పెట్టుబడి పెట్టి లాభాలు ఆర్జిస్తారు.

నాకో స్నేహితుడు ఉండేవాడు. చూడటానికి బాగా ధనికుడిలా కనిపించేవాడు. రియల్ ఎస్టేట్ బ్రోకర్గా మంచి ఉద్యోగం, అందమైన భార్య, ముగ్గురు పిల్లలు ప్రైవేట్ స్కూల్లో చదివేవారు. శాండింగోలో పసిఫిక్ మహాసముద్రం ఒడ్డున అపురూపమైన భవనం అతని సొంతం. అతను, అతని భార్య ఖరీదైన యూరోపియన్ కార్లు నడిపేవారు. కొద్ది కాలం అయ్యాక అతని పిల్లలూ ఇలాంటి కార్లలో నడపటం నేను చూశాను. చూడటానికి చాలా డబ్బున్నవారిలా కనిపించినా, వారి వెనుక బాగా అప్పులుండేవి. నా ఉద్దేశంలో వారే పేదవాళ్ల కంటే పేదవాళ్లు.

ఇప్పుడు వాళ్లకి ఉండటానికి ఇల్లు అనేది లేదు. రియల్ఎస్టేట్ వ్యాపారం కుప్పకూలినప్పుడు ఉన్నదంతా కోల్పోయారు. తాము చేసిన అప్పులకు వడ్డీ కూడా చెల్లించలేని పరిస్థితి ఏర్పడింది.

మేము యువకులుగా ఉన్నప్పుడు ఆ స్నేహితుడు చాలా డబ్బు సంపాదించాడు. దురదృష్టవశాత్తూ అతనికి ఆర్థిక రంగంలో వ్యవహారాలకు సంబంధించిన తెలివితేటలు శూన్యం కావటంతో కొద్ది కాలం గడిచేసరికి అదే స్థాయికి దిగజారిపోయాడు అతను ఎంతగా అప్పుల్లో కూరుకుపోయాడంటే, (సబ్-జీరో ఇన్వెస్టర్) దాన్నుంచి బయటపడటమెలాగో తెలియనంతగా. అతను కొనే ప్రతి వస్తువు విలువను కోల్పోయి, ఆర్థికంగా అతనిపై మోయలేని భారాన్ని వేశాయి.

రెండోస్థాయి పెట్టుబడిదారులు: పొదుపరులు - కోల్పోయే స్థాయిలో ఉన్నవారు

చాలా మంది డబ్బు పొదుపు చేయటం తెలివైన నిర్ణయం అనుకుంటారు. ఇబ్బందికరమైన విషయం ఏమిటంటే, ఈ డబ్బు రేపటికి దాని విలువను కోల్పోతుంది. కాంతివేగంతో ధనసృష్టి సాగుతోంది. మనం దాచుకునే డబ్బు నకిలీగా మారిపోతుంది.

1971లో అమెరికా అధ్యక్షుడు నిక్సన్ యూఎస్ డాలర్ విలువను బంగారం స్థాయికి చేర్చారు. డబ్బు రుణంగా మారిపోయింది. 1971 నుంచి నిత్యావసరాల ధరలు ఆకాశాన్నందుకోటానికి అమెరికా తన బిల్లులు చెల్లించడానికి డాలర్లను ముద్రించగల అధికారాన్ని సొంతం చేసుకోవటం వల్లనే అని చెప్పాలి.

ఇప్పుడు పొదుపు చేసేవారంటే భారీగా నష్టపోయే వారి కింద లెక్క. 1971 నుంచి యూఎస్ డాలర్ బంగారంతో పోలిస్తే తన విలువను 95 శాతం కోల్పోయింది. మరో 40 సంవత్సరాలకు మిగిలిన ఐదు శాతం విలువను కూడా కోల్పోతుంది.

1971 సమయంలో బంగారం ఔన్స్ విలువ రూ.35 డాలర్లు. 40 ఏళ్లు గడిచేసరికి దాని ధర 1400 డాలర్లకు చేరింది. డాలర్ కొనుగోలు శక్తికి సంబంధించి ఇది భారీ నష్టం. ఈ పరిస్థితి మరింత అధ్వాన్నంగా మారింది. అమెరికా జాతీయ రుణం (యూఎస్ నేషనల్ డెట్) ట్రిలియన్ డాలర్లకు (బిలియన్ మిలియన్లు - 1

బిలియన్, బిలియన్=మిలియన్ మిలియన్ మిలియన్లు = 1 (ట్రిలియన్(10¹⁸)) చేరటం మొదలు కాగానే, అమెరికా మరింతగా నగదును ముద్రించటం మొదలుపెట్టింది.

ఎప్పుడైతే షెడరల్ రిజర్వ్ బ్యాంక్, సెంట్రల్ బ్యాంకులు అత్యంత వేగంతో ఇలా నోట్లను ముద్రించటం ప్రారంభించాయో, పన్నుల భారం పెరిగింది. ద్రవ్యోల్బణం అధికమైంది. ఇవన్నీ ఇలా ఉంటే, కోట్లాది మంది డబ్బు పొదుపు చేయటం మంచిదని నమ్ముతూ వస్తున్నారు. డబ్బు డబ్బుగా ఉన్నప్పుడు నిజానికది మంచి నిర్ణయమే.

బాండ్ మార్కెట్ ప్రపంచంలో అతి పెద్దది. 'బాండ్' అంటే పొదుపునకు అది మరోపేరు. వివిధ రకాలయిన పొదుపుకు వేర్వేరు బాండ్లు అందుబాటులో ఉన్నాయి. యూఎస్ ట్రెజరీ బాండ్స్, కార్పొరేట్ బాండ్స్, మాన్యువల్ బాండ్స్ ఇందులో చెప్పుకోదగ్గవి.

కొన్ని సంవత్సరాల పాటు, యూఎస్ గవర్నమెంట్ బాండ్స్, గవర్నమెంట్ మున్సిపల్ బాండ్స్ సురక్షితమైనవన్న అభిప్రాయం ఉండేది. 2007లో ఆర్థిక సంక్షోభం వచ్చింది. మార్గ్ గేజ్ బాండ్స్ (ఎ.బి.ఎన్) బాండ్లు తాకట్టుపెట్టటం వల్ల ఇది సంభవించిందన్న విషయం అందరికీ తెలిసిందే. మిలియన్లకొద్దీ ఈ బాండ్లు సబ్‌ప్రైమ్ మార్కెట్‌లో అంటారు. వాటి ద్వారా రుణగ్రహీతలకు డబ్బిస్తారు. ఈ రుణ గ్రహీతల్లో ఎక్కువమందికి సరైన ఆదాయంగానీ, వేతనంగానీ ఉండేవి కావు. డబ్బు కట్టలేకపోయినా భారీగా ఇళ్లు కొనుగోలు చేసేవారు.

వాలస్ట్రీట్ బ్యాంకర్లు ఈ సబ్‌ప్రైమ్ రుణాలను తీసుకొని ప్యాకేజీ చేసి బాండ్లుగా విక్రయిస్తారు. వీటిని వ్యక్తిగత పెట్టుబడిదారులతో పాటు సంస్థలు, బ్యాంకులు, ప్రభుత్వానికి అమ్ముతారు. నా ఉద్దేశ్యంలో ఇదో కుంభకోణం. అది బ్యాంకింగ్ వ్యవస్థ చేస్తుందని మనం గ్రహించాలి.

ఒక్కసారి ఈ సబ్‌ప్రైమ్ బారోయర్స్ తమ తాకట్టుపెట్టిన బాండ్లకు వడ్డీని చెల్లించలేరో, ఈ ఎంబీఎస్ బాండ్లు ప్రపంచమంతా వేగంగా దూసుకుపోతాయి. (బ్లోయింగ్ అప్ ఆల్ ఓవర్ ది వరల్డ్)

ఆసక్తికరంగా, వారెన్ బఫెట్ సంస్థ మూడీస్, ఈ సబ్‌ప్రైమ్, మార్కెట్‌కు ఆశీస్సులందించి, అత్యధిక రేటింగ్ ఇచ్చింది. ఇప్పుడు అనేక మంది పెద్ద బ్యాంకులయిన గోల్డ్‌మాన్ సాచెస్, జెపీ మోర్గాన్‌లను సంక్షోభానికి అదే కారణం అని తిట్టిపోస్తున్నారు. నిజానికి ఈ పరిస్థితికి కారణం వారెన్ బఫెట్. ఆయన చురుకైన వ్యాపారవేత్త. తాను చేస్తున్న పనిలో తప్పేమిటో ఆయన అర్థంకాని పరిస్థితిలో ఉంటారని నేననుకోను. ఆయన ఈ వ్యవహారంలో పెద్ద దోషి. కుళ్లిపోయిన కుక్కమాంసాన్ని గ్రేడ్ ఏ బీఫ్‌గా జనాల్ని నమ్మించారు. అది నేరం.

ఈ సబ్‌ప్రైమ్ బాండ్స్ అలలు నేడు ప్రపంచవ్యాప్తంగా తాకుతున్నాయి. ఐర్లాండ్, గ్రీస్ వంటి దేశాలు తీవ్ర ఇబ్బందుల్లో పడ్డాయి. అవి బాండ్లపైన వడ్డీని చెల్లించలేక సతమతమవుతున్నాయి. అమెరికాలో కూడా, వడ్డీలు చెల్లించలేక ప్రభుత్వం మున్సిపాలిటీలు కుంగిపోతున్నాయి.

2011 నాటికి కోట్లాది మంది వ్యక్తులకు, ఎక్కువ మంది పదవీ విరమణ చేసిన వ్యక్తులకు, ఈ బాండ్లు అంత సురక్షితం కావన్న విషయం అర్థమైంది. పెన్షన్ ఫండ్స్, గవర్నమెంట్లు, బ్యాంకులు చిక్కుల్లో పడ్డాయి. అన్నింటి కంటే ముఖ్యంగా ద్రవ్యోల్బణం పెరగటం, ఈ బ్యాంకుల్లో చిక్కుల్ని పెంచుతోంది. డబ్బు భద్రపరుచుకున్న వాళ్లు నష్టపోయే పరిస్థితిని తెచ్చిపెడుతోంది. ఉదా: ఒక బాండుపైన లభించే వడ్డీ 3 శాతం అనుకుందాం. ద్రవ్యోల్బణం 5 శాతం వంతున పరుగుపెడుతుంటే, 3 శాతం విలువున్న ఆ బాండు కుప్పకూలటమే కాదు, పెట్టుబడిదారుడు నష్టపోవలసి వస్తుంది.

ఇలా నష్టపోయే దేశాల్లో అన్నింటికంటే చైనా ముందుంటుంది. చైనా ట్రిలియన్ డాలర్లను యూఎస్ బాండ్లలో పెట్టుబడిగా పెట్టింది. అమెరికా, ఎప్పటికప్పుడు కొత్త నోట్లను ముద్రిస్తూ డాలరు విలువను తగ్గిస్తూండటం, మరింతగా బాండ్లను జారీచేయటం. వంటి పరిణామాలు, చైనా ట్రిలియన్ డాలర్ల పెట్టుబడి మార్కెట్ విలువను తగ్గిస్తాయి. అలాగే చైనా అమెరికా ప్రభుత్వ బాండ్లను కొనటం ఆపేసిందనుకో, ప్రపంచం ఆర్థిక వ్యవస్థ స్తంభిస్తుంది. కుప్పకూలుతుంది కూడా.

కోట్లాది మంది పదవీవిరమణ చేసినవారు చైనాలాంటివారు. వారు ఉద్యోగం వదిలేసిన తర్వాత స్థిరమైన ఆదాయాన్నిచ్చే ప్రభుత్వ బాండ్లు సురక్షితమైనవి అన్న నమ్మకంతో ఉంటారు. నేడు చిన్నా, పెద్ద ప్రభుత్వాలు ద్రవ్యోల్బణం కుదుపులకు లోనై పతనమవుతున్న తీరు చూసి, వాళ్లకు స్పష్టంగా అర్థమవుతోంది. బాండ్లలో పెట్టుబడిపెడితే ఎంత నష్టదాయకమో అన్న సంగతి.

ఇక మున్సిపల్ బాండ్లను రాష్ట్రాలు, నగరాలు, హాస్పిటళ్లు, స్కూళ్లు, ఇతర ప్రభుత్వ సంస్థలు జారీ చేస్తాయి. వీటివల్ల ప్రయోజనం ఏమిటంటే వాటిపై పన్నుండదు. అలాగని వీటిని తీసుకోవటంలో ఇబ్బంది లేదని చెప్పలేం (రిస్క్ ఫ్రీ కాదు - టాక్స్ ఫ్రీ మాత్రమే). మున్సిపల్ బాండ్లలో పెట్టుబడి పెట్టిన కోట్లాది మంది తామెంత నష్టపోయామో తెలుసుకుని ఇప్పుడు ఆందోళన చెందుతున్నారు. అమెరికాలో మున్సిపల్ బాండ్లలో 3 ట్రిలియన్ డాలర్ల కంటే ఎక్కువ మొత్తాన్ని పెట్టుబడి పెట్టారు. అందులో మూడింట రెండు వంతుల బాండ్లు ప్రమాదంలో చిక్కుకున్నాయి. ప్రభుత్వ వ్యవస్థలు కుప్పకూలాయి. మరింత మొత్తం పెట్టుబడిగా ఇందులో పెడితే రాష్ట్రాలు, నగరాలు, హాస్పిటళ్లు, స్కూళ్లు, ఇతర ప్రభుత్వ సంస్థలన్నీ దివాళా తీసే ముప్పు ఎదురవుతుంది.

సబ్ ప్రైమ్ హౌస్ ఓనర్లు ఎలాగయితే దివాళా తీసి, తాము తాకట్టుపెట్టిన ఇళ్లకు డబ్బు చెల్లించటం మానేసారో, ఈ వ్యవస్థలన్నీ అదే పరిస్థితిని ఎదుర్కోవలసి వస్తుంది.

బాండ్ మార్కెట్ ప్రపంచంలోని అతి పెద్ద మార్కెట్ స్టాక్ మార్కెట్, రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్ కంటే పెద్దది. ఎక్కువ మంది ప్రజలు పొదుపు చేసేవారు. వారు రెండోస్థాయి పెట్టుబడిదారులు. దురదృష్టవశాత్తు 1971 నుంచి డబ్బు నియమాలు మారాయి. ఎక్కువ పొదుపు చేసేవారు అధికంగా నష్టపోతున్నారు. అది బాండ్లలో పొదుపు చేసిందయినా సరే.

ఈ పొదుపరుల్లో ఎక్కువమంది బాండ్లు కొనేవారు, రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్‌లో డబ్బు దాచుకునేవారు. వీరంతా డబ్బును స్థిరంగా ఒకే చోట దీర్ఘకాలం ఉంచేస్తారు. అనుభవం ఉన్న పెట్టుబడిదారులు డబ్బును అటూఇటూ కదుపుతారు. వారు ఒక ఆస్తిలో పెట్టుబడి పెట్టి, దాన్ని అమ్మకుండానే డబ్బు వెనక్కి తీసుకుని మరిన్ని ఆస్తులు కొనుగోలు చేయాలని చూస్తారు. స్థిరంగా డబ్బును ఒకే చోట అట్టిపెట్టి ఉంచేసి వారు చివరకు నష్టజాతకులుగా మిగిలిపోతారు.

మూడో స్థాయి పెట్టుబడిదారులు: నేను చాలా బిజీ అని చెప్పుకునేవారు

వీరు పెట్టుబడి గురించి నేర్చుకోవటానికి తగినంత సమయం లేనివారై ఉంటారు. బాగా చదువుకొని, తమ కెరీర్, ఫ్యామిలీ, విహారయాత్రలు, ఇతరత్రా ఆసక్తులతో సమయాన్ని గడుపుతూ ఆర్థిక విషయాలపట్ల అమాయకత్వాన్ని ప్రదర్శిస్తూ, పెట్టుబడి బాధ్యతను మరొకరి చేతిలో పెడతారు.

401(కె), ఐఆర్‌లలో పెట్టుబడి పెట్టేవారు, ధనికులైన పెట్టుబడిదారులు ఈ కోవలోకి వస్తారు. వీరు కొంతమంది నిపుణులను ఎంపిక చేసుకొని, ఆర్థిక విషయాలపై వారికి పూర్తి జ్ఞానం ఉంటుందన్న పరిపూర్ణమైన నమ్మకంతో తమ డబ్బును వారి చేతిలో పెడతారు. 2007లో ఆర్థిక సంక్షోభం తలెత్తినప్పుడు, ఈ తరహా పెట్టుబడిదారులకు తాము నమ్ముకున్న నిపుణుల అసలు రంగు తెలిసింది. వీరు ఏ మాత్రం నమ్మదగిన వ్యక్తులు కారనే విషయం అర్థం చేసుకున్నారు.

కొన్ని నెలల్లోనే రియల్ ఎస్టేట్, స్టాక్ మార్కెట్లు కుప్పకూలి ట్రిలియన్ కొద్దీ డాలర్లు ఆవిరయ్యాయి. అప్పుడు ఆందోళనతో తమను ఎలాగైనా బయటపడేయమని ఈ నిపుణుల కాళ్ళ వేళ్ళా పడినా, పెట్టుబడిదారులకు న్యాయం జరగలేదు. మోసపూరిత స్వభావం ఉన్న వ్యక్తులను తాము ఇంత కాలం నమ్ముకున్నామన్న విషయం తెలుసుకున్నారు. ఈ మోసగాళ్ళలో కొందరు 'పోంజి' స్కీంలను నిర్వహిస్తూ సొమ్ముచేసుకుంటున్న విషయం గుర్తించారు. పోంజి స్కీములో కొత్త పెట్టుబడిదారులు చేరినప్పుడల్లా పాత వారికి డబ్బు వస్తుంటుంది. కొత్తవాళ్లు అధికమైన కొద్దీ పాత వాళ్లకు డబ్బులోచ్చి స్కీం బ్రహ్మాండంగా కొనసాగుతుంది. అమెరికాలో బెర్నమాడ్ ఆఫ్ ఇలానే ప్రసిద్ధుడయ్యాడు. అతను ఇతర ధనికుల డబ్బుతో మిలియన్లు కొల్లగొట్టాడు.

పోంజి స్కీముల్లో చట్టబద్ధమైనవి, చట్ట వ్యతిరేకమైనవి రెండూ ఉంటాయి. సోషల్ సెక్యూరిటీ, స్టాక్ మార్కెట్ ఇవి చట్టబద్ధమైనవి. అది ఏదైనా కొత్తగా నగదు ప్రవహిస్తే లాభదాయకమవుతుంది. ఒకసారి డబ్బు ప్రవాహం నిలిచిపోయిందా మాడ్ ఆఫ్ కావచ్చు, సోషల్ సెక్యూరిటీ కావచ్చు, వాలస్ట్రీట్ కావచ్చు. అది ఏదైనా దెబ్బతినవలసిందే.

మూడో స్థాయి పెట్టుబడిదారులతో వచ్చిన చిక్కేమిటంటే, తాము డబ్బు కోల్పోయానా, ఆ అనుభవం నుంచి వారేమీ పాఠం నేర్చుకోరు. తాము నష్టపోతే దీన్ని ఒక చేదు అనుభవంగా భావించి. అందుకు కారణమైన సలహాదారుడినో, మార్కెట్‌నో

లేకపోతే ప్రభుత్వాన్నో దూషిస్తూ గడుపుతారు. ఒక వ్యక్తికి ఏం తప్పు జరిగింది అన్నది అర్థంకాక పోతే, ఆ తప్పునుంచి అతను జీవితాంతం నేర్చుకోవటానికంటూ ఏదీ ఉండదు.

నాలుగోస్థాయి పెట్టుబడిదారులు: వృత్తినైపుణ్యాలతో వ్యవహరించేవారు

‘ఎస్’ విభాగంలో అన్నీ తామే స్వయంగా చేసుకునే (డూయిట్ యువర్ సెల్ఫ్) పెట్టుబడిదారులు వృత్తి బాధ్యతలు పూర్తయి, పదవీవిరమణ చేపట్టాక పెట్టుబడిదారులుగా అవతారమెత్తుతారు.

వీరు డిస్కాంట్ బ్రోకర్ నుంచి కొన్ని స్టాక్స్ కొని అమ్ముటం లాంటిది చేస్తుంటారు. తామే స్వయంగా పరిశోధించి నిర్ణయాలు తీసుకోగలిగినప్పుడు, స్టాక్ బ్రోకర్ కి కమిషన్ ఇవ్వటమెందుకన్న ప్రశ్న వీరిలో తలెత్తుతుంది. రియల్ ఎస్టేట్ లోనయినా, బంగారం, వెండి లాంటి వాటిల్లోనయినా పెట్టుబడికి స్వయంగా నిర్ణయాలు తీసుకోవాలని చూస్తారు. అయితే వారికి ఆర్థిక రంగానికి సంబంధించిన అవగాహన అంతగా ఉండదు. వాళ్లేదయినా నేర్చుకోవాలనుకున్నా అవి చాలా స్వల్ప విషయాలై ఉంటాయి. స్టాక్ ట్రేడింగ్ గురించి తెలుసుకోవాలనుకుంటే, ఆ ఒక్క విషయానికే పరిమితమవుతారు. చిన్న రియల్ ఎస్టేట్ ఇన్వెస్టర్లు ఇదే తీరుగా ఉంటారు.

రిచ్ డాడ్, తొమ్మిదేళ్ల వయసులో నాకు మోనోపోలి ఆట నేర్పుతూ, పెట్టుబడికి సంబంధించి ఆమూలాగ్రం సమగ్రంగా నేర్చుకోవలసిందిగా సూచించారు. జీవితాంతం నేను ఆ అంశాలను నేర్చుకుంటూ వచ్చాను. ఆయన నేర్చుకోమని సూచించిన అంశాలు

ఆస్తులు	అప్పులు
వ్యాపారం రియల్ ఎస్టేట్ పేపర్ నిత్యపనులు	

పెట్టుబడి పెట్టాలన్న ఆసక్తి పెరిగిన కొద్దీ, చాలా మంది నాలుగు విభాగాల్లో నాలుగోస్థాయి పెట్టుబడిదారులుగా మారతారు.

2007లో మార్కెట్లు కుప్పకూలాలాక చాలా మంది చిన్న వ్యాపారుల అవతార మెత్తారు. ధరలు తక్కువగా ఉన్నప్పుడు రియల్ ఎస్టేట్ లోకి ప్రవేశించారు. కొంతమంది

స్టాక్స్ రంగంలో తమ అదృష్టాన్ని పరీక్షించుకున్నారు. డాలరు విలువ తగ్గుతుందని గుర్తించి, డాలర్లకు బదులుగా బంగారం, వెండిలో పొదుపుచేయటం ప్రారంభించారు. ఇంతటితో సరిపెచ్చుకోకుండా, ఆర్థిక విద్య మీద పెట్టుబడి పెట్టి క్రమంతప్పకుండా క్లాసులకు హాజరుకావటమో, శిక్షకుడిని నియమించుకుని తాము సామర్థ్యాన్ని ఎప్పటికప్పుడు మెరుగుపరుచుకోవటమో చేసి మంచి పెట్టుబడిదారునిగా ఎదగటం కోసం ప్రయత్నించారు. నాలుగోస్థాయి నుంచి ఐదో స్థాయికి చేరటానికి ఈ విద్య దారిచూపుతుంది.

ఐదోస్థాయి పెట్టుబడిదారులు: ది కేపటలిస్ట్

ప్రపంచంలోని అత్యధిక ధనవంతులు ఈ కోవలోకి వస్తారు. 'బి' విభాగంలోని వ్యాపారవేత్త, 'ఐ' విభాగంలో పెట్టుబడి పెడితే అతన్ని ఐదో స్థాయి పెట్టుబడిదారు లేదా 'కేపటలిస్ట్' అని వ్యవహరిస్తారు.

నాలుగోస్థాయి పెట్టుబడిదారు అన్నీ తానే స్వయంగా చేసుకుంటారు. 'ఎస్' విభాగంలో ఉండి 'ఐ' విభాగంలో పెట్టుబడి పెడతారు. నాలుగు, ఐదు స్థాయిల పెట్టుబడిదారుల మధ్య ఉండే వ్యత్యాసాలను దిగువ చూడవచ్చు.

1. 'ఎస్' విభాగంలో పెట్టుబడిదారు, సాధారణంగా తన సొమ్మును మాత్రమే పెట్టుబడిగా వినియోగిస్తారు.

'బి' విభాగంలో పెట్టుబడిదారు, ఇతరుల సొమ్ము (అదర్ పీపుల్ మనీ-ఓపీఎం) పెట్టుబడిగా పెడతారు.

ఈ ఇద్దరు పెట్టుబడి దారులకు మధ్యగల ప్రధాన వ్యత్యాసం ఇదే.

2. 'ఎస్' విభాగంలో పెట్టుబడిదారు తరచూ ఒక్కరే ఉంటారు(ఎస్-సోలో, స్క్వాడ్ అని కూడా చెప్పవచ్చు)

'బి' విభాగంలో బృందంగా పెట్టుబడి పెడతారు. అతను చురుగ్గా ఉండవలసిన పనిలేదు. ఇతర సభ్యులు చురుగ్గా వ్యవహరించినా, మంచి ఫలితాలు పొందుతారు.

ఒక మెదడు కంటే రెండు మెదళ్లు మేలనేది ఎవరైనా ఒప్పుకునే సంగతే.

'ఎస్' విభాగం పెట్టుబడిదారుల్లో ఎక్కువ మంది ప్రపంచంలో తామే తెలివైన వాళ్లమన్న ధీమాలో ఉంటారు.

3. 'బి' విభాగం పెట్టుబడిదారునితో పోలిస్తే, 'ఎస్' విభాగం పెట్టుబడిదారు తక్కువ సంపాదిస్తారు.

4. పన్నులు చెల్లించే విషయాల్లోనూ అంతే. 'ఎస్' విభాగంలో పెట్టుబడిదారు, 'బి' విభాగం వారితో పోలిస్తే ఎక్కువ పన్నుల భారాన్ని మోయవలసి వస్తుంది.

5. 'ఎస్' విభాగం వారు స్వార్థపరులు. వారెంత స్వార్థంతో ఉంటే అంత సంపాదించగలుగుతారు.

'బి' విభాగం పెట్టుబడిదారులు ఉదార స్వరూపులు, వాళ్లెంత ఔదార్యంతో ప్రవర్తించగలరో, అంత ఎక్కువ సంపాదించగలుగుతారు.

6. 'ఎస్' విభాగం పెట్టుబడిదారునికి డబ్బు తేవటం కష్టం. 'బి' విభాగం వారికి మూలధనం (క్యాపిటల్) పొందటం సులువు. 'బి' విభాగంలో వ్యాపారాన్ని వృద్ధి చేయటమెలాగో ఒకసారి తెలిస్తే చాలు, ఆ విజయం డబ్బును ఆకర్షిస్తుంది. 'బి' విభాగంలో విజయవంతమైతే చాలు, 'ఐ' విభాగంలో పెట్టుబడికి డబ్బులభిస్తుంది.

మూలధనం మొత్తాన్ని పొందగలగటమే 'ఎస్' విభాగంలో విజయవంతం కావటానికి 'బి' విభాగంలో విజయవంతం కావటానికి మధ్యనున్న తేడా. ఒక సారి 'బి' విభాగంలో విజయవంతమైతే చాలు. జీవితం హాయిగా సాగుతుంది. విజయవంతం అవుతామా లేదా అనేది నిజమైన సవాలు. 'ఎస్' విభాగంలో పెట్టుబడి మూలధనాన్ని పొందటం ఎప్పుడూ కష్టమే.

'బి' విభాగంలో వ్యాపారాన్ని బహిరంగపరచవచ్చు. స్టాక్ మార్కెట్లో షేర్లను విక్రయించటం ద్వారా అది సాధ్యమవుతుంది. ఈ విభాగంలో పెట్టుబడి మూలధనాన్ని పొందటమెలాగో, ఫేస్ బుక్ విజయ గాధ మనకు చెబుతుంది. ఫేస్ బుక్ ఒక సాధారణ వెబ్ కన్సల్టింగ్ సంస్థగా ఉండిపోతే ఇంత పెద్ద మొత్తంలో పెట్టుబడి సాధ్యమయ్యేదా?

మెక్ డొనాల్డ్ సంస్థ మరో ఉదాహరణ. మెక్ డొనాల్డ్ సంస్థ ఒక సాధారణ హేంబర్గర్ స్టోర్ గా, 'ఎస్' విభాగంలో లావాదేవీలు నిర్వహిస్తూ ఉండిపోతే ఏమయ్యేది? అందులో ఎవరు పెట్టుబడి పెట్టేవారు? ఒక్కసారి ఫ్రాంచైజీ విధానంలో మెక్ డొనాల్డ్స్ వ్యాపారాన్ని విస్తరించటం మొదలు పెట్టటం(బి-విభాగం) స్టాక్ ఎక్స్చేంజ్ లో లిస్ట్ కావటం వంటి కారణాలతో ధనం భారీగా వచ్చిపడింది. వ్యాపార సంస్థలు 'షేర్లు' అమ్మటం ద్వారా మరింత ఆదాయాన్ని గడిస్తాయి. వ్యాపారులు ధనవంతులవుతారు. 'ఎస్' విభాగంలో వ్యాపారాలు మరీ చిన్నవి కావటంతో వాటిల్లో షేర్ల విక్రయం సాధ్యం కాదు.

రియల్ ఎస్టేట్ లోనూ అంతే. నేను చిన్న రియల్ ఎస్టేట్ పెట్టుబడిదారునిగా సింగిల్ ఫ్యామిలీ ఇళ్లు, 4-30 యూనిట్ అపార్ట్ మెంట్ బిల్డింగ్స్ లో పెట్టుబడులు పెట్టేటప్పుడు, రుణాలు పొందటం సాధ్యమయ్యేది కాదు.

ఎప్పుడయితే, నేనూ కిమ్, 100 యూనిట్ల కంటే ఎక్కువ యూనిట్లపై పెట్టుబడి పెట్టటం ప్రారంభించామో, బ్యాంకులు ఆసక్తి చూపటం మొదలుపెట్టాయి. రుణాలు తెగ వచ్చిపడ్డాయి. 100 యూనిట్ల కంటే ఎక్కువ ఇళ్లు బాగా ఖరీదు ఉంటాయి. కోట్లల్లో పలుకుతాయి. బ్యాంకులు పెట్టుబడిదారుని చూడవు. ఈ ఆస్తిని మాత్రమే గుర్తించి అప్పులిస్తాయి. వంద యూనిట్ల కంటే ఎక్కువ ఆస్తుల్లో వ్యాపారం చేయటం

వల్ల పెట్టుబడిదారుని కొచ్చే లాభం ఇదే. పైగా బ్యాంకర్లు 10 వేల డాలర్లకు బదులు 10 మిలియన్ డాలర్లు రుణాలుగా ఇస్తాయి. బ్యాంకర్లకు రుణ గ్రహీతలంటే ఇష్టం. వారే బ్యాంకుకు ఇంధనాన్ని సమకూరుస్తారు. ఒక్కసారి మనం పెద్ద అపార్ట్‌మెంట్ల లావాదేవీలు నిర్వహిస్తూ లాభం గడించటం మొదలు పెడతామో ఆ తర్వాత రుణాలిస్తామంటూ వాళ్లే మన వెనకాల పడతారు. సంక్షోభం తలెత్తినా అప్పు ఇవ్వడం మానరు.

ఇప్పుడు ప్రశ్న ఏమిటంటే- ఐదోస్థాయిలో ఉన్న పెట్టుబడిదారులకు డబ్బు ఎక్కడుంచి వస్తుంది. అదంతా రెండు, మూడు స్థాయిల పెట్టుబడిదారులు, బ్యాంకుల్లో, పెన్షన్ ప్లానుల్లో భద్రపరిచే సొమ్మే.

శూన్యం నుంచి ప్రారంభించటం

కిమ్, నేనూ ఇల్లు కూడా లేని పరిస్థితిని ఎదుర్కొనటాన్ని ఇంతకు ముందే వివరించాను. డబ్బు లేకపోవటం అనేది చురుగ్గా ఉండటానికి, తెలివిగా ఆలోచించటానికి, ధనికులు కావటానికి ఎలాంటి ప్రతిబంధకం కాదనే విషయం పాఠకులకు తెలియచెప్పటానికే ఆనాటి నా పరిస్థితులను, ఆర్థికంగా నా ఎదుగుదల క్రమాన్ని వివరిస్తూ వచ్చాను.

జీవితంలో ఎక్కువ భాగం నేను డబ్బులేకుండానే గడిపాను. డబ్బులేకపోవడాన్ని సాకుగా తీసుకుని వెనకడుగువేసి ఉంటే, ఎప్పటికీ నేను పెట్టుబడిదారుణ్ణి కాలేకపోయావాడిని. నిజమైన క్యాపిటలిస్ట్‌కి సొంతంగా డబ్బు ఉండదు. వాళ్లకి పెట్టుబడిని సాధించటమెలాగో తెలిసి ఉంటుంది. అదీ ఇతరుల డబ్బుతో. ఇతరుల సొమ్ముతో వారు మరికొంత మందికి కూడా ఆదాయం సంపాదించిపెడతారు.

క్యాపిటలిస్ట్ కావటమెలా?

మా అమ్మా, నాన్న 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల్లో నేను విజయవంతం కావాలని ఆశించారు. మా నాన్న నేను బాగా చదివి తనలాగానే పీహెచ్‌డీ చేసి ప్రభుత్వోద్యోగి గానో లేదా కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో అత్యున్నత స్థాయికి చేరాలని కోరారు. ('ఇ'-విభాగం) మా అమ్మ రిజిస్టర్ నర్స్. తాను నేను డాక్టర్ కావాలనుకుంది. ('ఎస్'-విభాగం)

నా రిచ్‌డాడ్ మాత్రం నేను క్యాపిటలిస్ట్ కావాలని మాత్రమే సూచించారు. ఇండుకు 'బి' 'ఐ' విభాగాలకు అవసరమైన అన్ని నైపుణ్యాలు సొంతం చేసుకోవాలని చెప్పారు. మా అమ్మ, నాన్న సాంప్రదాయ చదువులపైన విశ్వాసం వ్యక్తం చేసేవారు. కాలేజీలు, లాస్యూట్లు, మెడికల్ కాలేజీలపై అభిమానాన్ని ప్రదర్శించేవారు. మంచి మార్కులు, డిగ్రీలు, మెడల్స్ కోరేవారు. లా డిగ్రీలు, మెడికల్ లైసెన్సులంటే వారికి అమిత గౌరవం.

నా రిచ్‌డాడ్‌కీ చదువుపైన గౌరవం, నమ్మకం ఉన్నాయి. అలాగని అది సాంప్రదాయ చదువు కాదు. మాములుగా చదువుకోవటం కాకుండా, వ్యాపార

నైపుణ్యాలను పెట్టుబడి సామర్థ్యాన్ని పెంచే వివిధ సెమినార్లు, కోర్సులకు రిజిస్టర్ చేయమని ప్రోత్సహించేవారు. ఆయన కూడా వ్యక్తిత్వ వికాస శిక్షణ తరగతులకు హాజరయ్యేవారు. గ్రేడ్లు, మార్కులపైన ఆయనకు ఆసక్తి లేదు. 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో రాణించేందుకు అవసరమైన నైపుణ్యాలను (ట్రైఫ్ స్కిల్స్) పెంచుకోవాలని తరచూ చెప్పేవారు.

నేను హైస్కూల్లో ఉన్నప్పుడు నా రిచ్‌డాడ్ తరచూ సెమినార్లకు విమానాల్లో వెళ్లేవారు. పెట్టుబడి రంగానికి సంబంధించి కొత్త విషయాలు నేర్చుకోడానికి రిచ్‌డాడ్ ఇలా చేస్తున్నారని చెప్పినప్పుడు నా ఫూర్ డాడ్ అది పనికిరాని విషయమన్నట్టు తేలికగా నవ్వారు. ఆ తరగతులకు హాజరయి, కాలేజీ డిగ్రీ పొందలేనప్పుడు, దాని వల్ల ప్రయోజనం ఏముందన్నట్టుగా చూశారు. హైస్కూలు విద్యాభ్యాసం కూడా పూర్తి చేయని మా రిచ్‌డాడ్ అంటే ఆయనకు చిన్నచూపు ఉండటం సహజమే.

వారిద్దరివీ రెండు భిన్నమైన స్వభావాలు. చదువు పట్ల వారిమధ్య పొంతనలేని అభిప్రాయాలు. ఈ ఇద్దరి తల్లిదండ్రుల వల్ల ఒక రకమైన విద్యాభ్యాసం మాత్రమే లేదన్న సత్యాన్ని గ్రహించాను. సాంప్రదాయ చదువులు 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగంలో రాణించాలనుకునేవారికి, మరొక చదువు 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల్లో సాఫల్యం పొందాలను కునేవారికి దారి చూపుతాయి. 1973లో నేను వియత్నాం నుంచి తిరిగొచ్చాను. నా ఫూర్‌డాడ్ సూచించిన మార్గంలో డిగ్రీలు సాధించి 'ఇ'లేదా 'ఎస్' విభాగాల్లో రాణించాలా? లేదా నా రిచ్‌డాడ్ బాటలో 'బి' లేదా 'ఐ' విభాగాల్లో క్యాపిటలిస్ట్‌గా మారి నన్ను నేను నిరూపించుకోవాలా? అన్న విషయం తేల్చుకోవలసిన సమయం వచ్చింది.

1973లోనే రిచ్‌డాడ్ నన్ను రియల్ ఎస్టేట్ పెట్టుబడులకు సంబంధించిన తరగతులకు హాజరుకమ్మని సూచించారు. “నువ్వు విజయవంతం కాదలుచుకుంటే ఇందులో ముందు పెట్టుబడి ఎలా సంపాదించాలి? అప్పుగా తెచ్చిన సొమ్మును డబ్బుగా ఎలా మార్చుకోవాలనేది తెలుసుకోవాలి” అని చెప్పారు.

పెట్టుబడుల ప్రపంచంలో అవే నా తొలి అడుగులు. ఆ సంవత్సరం రియల్ ఎస్టేట్ పెట్టుబడులను గురించి వివరించే మూడు వర్క్‌షాపులకు హాజరయ్యాను.

కొన్ని నెలల తర్వాత, 100 ఆస్తులను చూసిన అనుభవంతో మాయ ద్వీపకల్పంలో మొట్టమొదటి ఆస్తిని కొన్నాను. అదీ వందశాతం అప్పుగా తీసుకున్న పెట్టుబడితో, నెలనెలా 25 డాలర్ల వంతున నగదు కదలిక కొనసాగే విధంగా. దీనితో నిజ జీవితంలో నా చదువు ప్రారంభమైంది. ఇతరుల ధనంతో నేను సొమ్ము గడించటం ఎలాగో అచ్చమైన పెట్టుబడిదారునిగా నేర్చుకోవటం మొదలు పెట్టాను.

1974లో మెరైన్ కార్పొరేషన్లో నా కాంట్రాక్ట్ పూర్తికాగానే హావాయిలో గ్లిరాక్స్ కార్పొరేషన్లో ఉద్యోగం చేపట్టాను. అందులో పైకెదిగి స్థిరపడాలన్న ఆలోచన ఎంత మాత్రం లేదు. ఆ సంస్థలో శిక్షణ బావుంటుందని తెలియటంతో రిచ్‌డాడ్ సూచనతో అందులో చేరాను.

1994 నాటికి కిమ్, నేనూ ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛను పొందాం. మాకు ప్రభుత్వ ఉద్యోగం లేదా మరే ఏ ఇతర ఉద్యోగం గానీ ప్రభుత్వ రిటైర్‌మెంట్ ఫ్లాన్‌లాంటి అవసరాలు గానీ మాకు లేకుండా పోయాయి. రిచ్‌డాడ్ చెప్పింది నూటికి నూరుపాళ్లు నిజం. నా చదువు నాకు విముక్తిని ప్రసాదించింది. ఆ చదువు ఇతరులు చెప్పే సాంప్రదాయ చదువు ఎంత మాత్రం కాదు.

ఆర్థికవ్యవస్థ చిన్నాభిన్నమై, 2007లో మార్కెట్లు కుప్పకూలటం ప్రారంభమయిన తరుణంలో మా సంపద ఆకాశాన్ని తాకింది. స్టాక్ మార్కెట్లు, రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్లు దారుణంగా దెబ్బతిన్నాయి. పెద్ద పెద్ద ఒప్పందాలు నేలమట్టమయ్యాయి అప్పుడు బ్యాంకులు మిలియన్ల కొద్దీ డాలర్లను మాకు రుణంగా ఇచ్చి దెబ్బతిన్న పెట్టుబడులను చక్కదిద్దమని మమ్మల్ని వేడుకున్నాయి. ఒక్క 2010 సంవత్సరంలోనే కిమ్, నేను, బ్యాంకుల్లోను, పెన్షన్ ఫండ్ల ద్వారా రియల్ ఎస్టేట్‌లో 87 మిలియన్ డాలర్ల సంపదను సొంతం చేసుకున్నాం. ఇప్పటి వరకూ మా సంపాదనలో ఆ ఏడాదే అత్యుత్తమమని చెప్పాలి.

“నువ్వు నిజమైన పెట్టుబడిదారునివయితే, మార్కెట్ ఉత్థాన పతనాలతో నీకు పనిలేదు. ఏ పరిస్థితుల్లో నైనా ఓ వెలుగు వెలుగుతావు” అని ఎప్పుడూ చెబుతారు మా రిచ్‌డాడ్.

ఇంతకీ మీ స్థానమెక్కడ?

పెట్టుబడి రంగంలో మీరెక్కడున్నారో ఒకసారి చూసుకోండి.

మీరు మొదటిస్థాయి పెట్టుబడిదారులా?

మీ ఆస్తుల పట్టికలో, పెట్టుబడుల నుంచి వచ్చేదేమీలేకుండా అప్పులు, ఇతర చెల్లింపులు వంటి బాధ్యతలు ఉంటే మీరు అట్టడుగు స్థానం గ్రౌండ్ జీరోలో ఉన్నట్టు లెక్క.

మీరు భారీగా అప్పుల్లో మునిగి ఉంటే, దానిలో నుంచి బయట పడటమే, మీకు అతి పెద్ద పెట్టుబడి అవుతుంది. అప్పుల్లో ఉండటం అనేది తప్పేమీ కాదు. నేను మొదట వ్యాపారంలో నష్టపోయినప్పుడు పది లక్షల డాలర్ల అప్పుల్లో పడ్డాను. దాన్నుంచి బయటపడటానికి నాకు ఐదేళ్ల సమయం పట్టింది. నా తప్పులకు బాధ్యత వహించి, వెంటనే దానిలో నుంచి పాఠాలు నేర్చుకున్నాను. అది గనుక జరగకపోయింటే, ఈ రోజు ఈ స్థితికి చేరగలిగే వాడిని కాదు.

కిమ్, నేనూ కలిసి దీనికి సంబంధించి, అప్పుల్లో నుంచి బయటపడటమెలా? (హౌ ఉయ్ గాట్ అవుటాఫ్ బాడ్ డెట్) అన్న వర్క్‌బుక్‌ని రూపొందించాం. ఇందులో వందల వేల డాలర్ల రుణాల నుంచి మేమెలా విముక్తులయ్యామో, సులభ శైలిలో

వివరించాం. కొంత క్రమశిక్షణ, నేర్చుకునే స్వభావం ఉంటే దీనిని ఎవరైనా సాధించవచ్చు.

మీరు రెండోస్థాయి పెట్టుబడిదారులా?

మీరు పొదుపరులయితే, అత్యంత జాగ్రత్తగా ఉండాలి. మీరు పొదుపు చేసే మొత్తం బ్యాంకుల్లోనో లేదా రిటైర్‌మెంటు ప్లానుల్లో అయితే సమస్యలెక్కువ. సాధారణంగా పొదుపరులే ఎక్కువ నష్టాల బారిన పడతారు.

ఏదీ నేర్చుకోటానికి ఇష్టపడని వారి వ్యూహం ఇలా పొదుపు చేయటమే అవుతుంది. పొదుపు చేయటానికి ఆర్థిక రంగంలో తెలివితేటలు అవసరం లేదు. ఆ పని సరైన శిక్షణ ఇస్తే కోతి కూడా చేయగలదు.

పొదుపు చేయటం ద్వారా మీరు నేర్చుకునేదేమీ ఉండదు. మీరు పొదుపు చేసిన సొమ్ము మార్కెట్ ప్రభావం వల్లగానీ, సరఫరాలో తేడాల వల్ల విలువ కోల్పోయినా గానీ తుడిచిపెట్టుకుపోవచ్చు. అప్పుడు మీ చేతికి డబ్బు రాదు.

1971 నుంచి యూఎస్ డాలర్ 95 శాతం విలువను కోల్పోయిందని ఇంతకు ముందే చెప్పుకున్నాం. ఆ మిగిలిన 5 శాతం విలువను కోల్పోడానికి మరెంత కాలమో పట్టదు. బంగారం మదుపు చేయటం (గోల్డ్‌సేవింగ్స్)లోనూ, సరైన ధరకు బంగారం కొనకపోతే అందులోనూ నష్టపోయే అవకాశం ఉంది.

పెట్టుబడి రంగంలో, స్టాక్స్ గురించి గానీ, రియల్ ఎస్టేట్ గురించి గానీ అవగాహన కలిగేందుకు కొన్ని కోర్సులు నేర్చుకుంటే మంచిదనేది నా సూచన. ఇందులో మీకేదీ ఆసక్తి కలిగించకపోతే యథావిధిగా మీరు పొదుపును నమ్ముకోవచ్చు.

ప్రపంచంలోనే బాండ్ మార్కెట్ అతి పెద్దది. ఎక్కువ మంది ప్రజలు, వ్యాపార సంస్థలు పొదుపు చేస్తాయి గానీ పెట్టుబడికి వెనకడుగు వేస్తాయి. ఇది ఆశ్చర్యంగా కనిపించవచ్చుగానీ, బాండ్ మార్కెట్ గానీ, బ్యాంకులకు గానీ కావలసింది రుణగ్రహీతలే.

మీరు మూడో స్థాయి పెట్టుబడిదారులా?

మీరు కూడా దాదాపు రెండోస్థాయి పెట్టుబడిదారుల స్వభావం కలిగిన వారే. కాకపోతే ముప్పు ఎక్కువగా ఉండే స్టాక్స్, బాండ్స్, మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్, ఇన్సూరెన్స్, ఎక్స్‌చేంజ్ ట్రేడ్ ఫండ్స్‌లో పెట్టుబడి పెడతారు. ఇక్కడా అంతే. నష్టాలొస్తే పెట్టుబడిదారులు మొత్తం కోల్పోతారు. వారు నేర్చుకునేదేమీ ఉండదు.

మూడో స్థాయిలో అనుభవం పొంది ఆర్థిక సంబంధ విషయాలపట్ల అవగాహన, డబ్బుపైన పట్టు పెంచుకోగలిగితే తర్వాత స్థాయి మీకు మంచి ప్రయోజనాలను అందిస్తుంది.

మీరు నాలుగోస్థాయి పెట్టుబడిదారులా?

పెట్టుబడి రంగంలో వృత్తినిపుణులుగా మీరు ఈ విభాగంలో చేరినట్లయితే మీకు అభినందనలు. చాలా తక్కువ మంది తమ సమయాన్ని డబ్బు నిర్వహణకు, పెట్టుబడులు పెట్టటానికి ఉపయోగిస్తారు. వీరి విజయ రహస్యం ఏమిటంటే, జీవితాంతం నేర్చుకోవటం తన లాంటి మనస్తత్వం ఉన్న బృందంలోని స్నేహితుల గ్రూపులో చేరి మార్గదర్శకుల నుంచి అనుభవాలను గ్రహించటం.

తాము చేసే తప్పుల్లో నుంచి నేర్చుకోవటానికి, ఎదగటానికి అవసరమైన అవకాశాలను వారు గుర్తించగలుగుతారు. పెట్టుబడులు అంటే సహజంగా ఉండే కలవరపాటు వారికి అందరిలా భయాన్ని కలిగించదు. కొత్త అవకాశాలు సృష్టించుకోమని సవాలు విసురుతుంది.

మీరు ఐదోస్థాయి పెట్టుబడిదారులా?

నా ఉద్దేశ్యంలో ఐదో స్థాయిలో పెట్టుబడిదారుగా ఉండటం అంటే ప్రపంచ శిఖరంపైన నిలవటమే. ప్రపంచం మీకు అక్షయపాత్ర అందిస్తుంది. ఈ ప్రపంచానికి హద్దులే ఉండవు. సాంకేతికత, విస్తృతంగా పెరిగిన అవకాశాలతో, మీరు గతంలో కంటే మిన్నగా మేలైన పెట్టుబడిదారు కాగలుగుతారు.

మీరు ఈ స్థాయిలో కొనసాగదలుచుకుంటే నిరంతరం నేర్చుకుంటూనే ఉండాలి. అనుభవాలను ఇతరులతో పంచుకుంటూ ఉండాలి. నిజమైన పెట్టుబడిదారునికి ఉదార స్వభావం ఎక్కువగా ఉంటుంది. ఎక్కువగా తాము పొందాలంటే, అంతే ఎక్కువగా ఇతరులకు ఇవ్వవలసి ఉంటుంది అన్న సంగతి 'బి' విభాగంలో ఉన్న పెట్టుబడిదారులకు సృష్టంగా తెలుసు.

లక్ష్యాన్ని మీరే ఎంచుకోవాలి

స్వేచ్ఛకున్న గొప్ప విషయం ఏమిటంటే, మీరెలాంటి జీవితాన్ని గడపదలుచుకున్నారు అని నిర్ణయించుకునే స్వాతంత్ర్యం మీ చేతిలోనే ఉంటుంది.

1973లో 26 ఏళ్ల వయసులోనే, నేను మా తల్లిదండ్రులు సూచించిన మార్గంలో జీవితాన్ని గడపకూడదని నిశ్చయించుకున్నాను. రెండు పూటలా తిండికి ఎదురు చూస్తూ, ఒక ఉద్యోగం నుంచి మరో ఉద్యోగానికి మారుతూ, నా అవసరాలు తీరని విధంగా ఒడిదొడుకులలో జీవించరాదనుకున్నాను. నా ఉద్దేశ్యంలో అసలు అది జీవితమే కాదు. నా మనస్తత్వానికి అది సరిపడదన్న విషయం నాకు తెలుసు. వారు ఎంతగా కోరుకున్నా సరే అలాగే చదువుకుని మరిన్ని డిగ్రీలు తెచ్చుకోవటం కూడా నాకు సరైన విధానం కాదనిపించింది. పెద్ద చదువులు చదువుకున్న కుటుంబం నుంచి వచ్చిన వాడిని. ఈ

చదువులు వ్యక్తులను ధనికులుగా తయారు చేయవన్న సత్యాన్ని ముందుగానే గ్రహించాను. నా బంధువుల్లో ఎక్కువ మంది మాస్టర్స్ డిగ్రీలున్నవారే. కొందరికి డాక్టరేట్లు కూడా ఉన్నాయి. 'ఇ' విభాగం కింద, కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో ఉద్యోగాల నిచ్చేనలు నేను ఎక్కువలుచుకోలేదు. అలాగే 'ఎస్' విభాగంలో ఏదో ఒక రంగంలో నిష్ణాతుడినై ఆదాయాన్నీ పొందాలనుకోలేదు. అందరిలా కాకుండా తక్కువ మంది ప్రయాణించే మార్గంలో వెళ్లి నేను వ్యాపారవేత్త, వృత్తిపరమైన పెట్టుబడిదారు కాదలుచుకున్నాను. ప్రపంచం మొత్తం చుట్టే స్వేచ్ఛ కలిగి, వ్యాపారిగా, పెట్టుబడిదారునిగా రాణించాలనుకున్నాను.

ఇది నేను ఎంచుకున్న మార్గం. ఇతరులను ఆ మార్గంలో వెళ్లాలని నేను సూచించటం లేదు. తమకేం కావాలి అనేది స్వేచ్ఛగా నిర్ణయించుకోమని మాత్రం చెప్పదలుచుకున్నాను. మీరే విభాగంలో పెట్టుబడిదారులు కావలనుకున్నా, ముందుగా ఐదు స్థాయిల్లో ఉన్న పెట్టుబడిదారుల గురించి స్పష్టంగా తెలుసుకోవాలి. ప్రతి దానికి అనుకూల, ప్రతికూల అంశాలెన్నో ఉన్నాయి. ప్రతి విభాగంలోనూ డబ్బు కంటే ఖరీదైన, విలువైన అంశాలెన్నో అంతర్దీనంగా దాగున్నాయి.

మీరు 1, 2, 3 స్థాయిల్లో పెట్టుబడిదారుడు కాదలుచుకుంటే మీకు సాయ పడటానికి చాలా మంది వ్యక్తులు, సంస్థలు సిద్ధంగా ఉన్నారు. నాలుగు, ఐదు స్థాయిల్లో పెట్టుబడిదారులను ప్రోత్సహించటానికి కిమ్, నేను రిచ్‌డాడ్ కంపెనీని ఏర్పాటు చేసి ఎడ్యుకేషన్ గేమ్స్ రూపొందించి కోర్సులను, శిక్షకులను సిద్ధం చేశాం.

మరో ముఖ్యమైన విషయం

ధనప్రపంచంలో తరుచూ ఓ మాట వినబడుతుంది. ఆర్‌ఓఐ అంటారు దాన్ని. అంటే 'రిటర్న్ ఆన్ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్' పెట్టుబడుల మీద రాబడి. మీరెవరితో మాట్లాడుతున్నారన్న దాన్ని బట్టి ఈ రాబడి అర్థం ఒక్కోరకంగా ఉంటుంది. బ్యాంకరు ఉన్నారనుకోండి. అతను ఏమంటాడంటే "మీరు పెట్టే పెట్టుబడిపైన మూడు శాతం వడ్డీగా ఇస్తామంటాడు". చాలా మందికి ఈ మాటలు ఆకర్షణీయంగా కనిపిస్తాయి. ఆర్థిక సలహాదారుతో పైనాన్నియల్ ప్లాన్‌తో మాట్లాడరనుకోండి. "మీ కిందులో పెట్టుబడిపైన ఏడాదికి పదిశాతం వరకూ లాభం రావచ్చు" అంటాడు. ఈ మాటలు చాలా మందికి ఉత్తేజాన్నిస్తాయి కూడా. ఎక్కువ మంది, ముఖ్యంగా 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాల్లో ఉండేవారికి, ఈ రాబడి ఎంత ఎక్కువయితే, ముప్పు అంత ఎక్కువగా ఉంటుంది. 10 శాతం లాభాన్ని ఆశిస్తూ, పెట్టుబడి పెట్టేవారు దానిలో ఉన్న ముప్పును ఎదుర్కోటానికి సిద్ధమై ఉంటారు.

బ్యాంకు నుంచి లభించే 3 శాతం రాబడికి, స్టాక్ మార్కెట్‌లో వచ్చే 10 శాతం రాబడికి రెండింటినూ ముప్పు ఉంటుంది. ద్రవ్యోల్బణం, బ్యాంకులు అధికంగా నగదు ముద్రించటం, పన్నుల భారం ఎక్కువ కావటం వంటి కారణాల వల్ల బ్యాంకుల్లో

దాచుకునే డబ్బులోనూ ముప్పు ఉంటుంది. హై ఫ్రీక్వెన్సీ ట్రేడింగ్ వల్ల ఎదురయ్యే అస్థిరత, అనుభవంలేని పెట్టుబడిదారులు బీమా లేకుండా (ఇన్సూరెన్స్) పెట్టుబడి పెట్టటం వల్ల స్టాక్ మార్కెట్ లో సొమ్ముకు రిస్క్ ఉంటుంది.

నా ప్రపంచంలో ఆర్ ఓఐ అన్న పదానికి 'రిటర్న్ ఆన్ ఇన్వెస్ట్మెంట్' అని వేరే అర్థం ఉంది. అంటే నాకెంత సమాచారం అందుబాటులో ఉంటే అంతగా నాకు రాబడి (రిటర్న్) వస్తుంది. భయమూ తగ్గుతుంది. చిత్రంగా అనిపిస్తోందా?

నేను చెప్పబోతున్నది మీకు పిచ్చితనం గానూ, అర్థం లేని విషయంగానూ అనిపించవచ్చు గానీ అది నూటికి నూరు పాళ్లు సత్యం. నా ప్రపంచంలో నాలుగు, ఐదు స్థాయిల్లో పెట్టుబడిదారునిగా అనంతమైన ఆదాయాన్ని పొందవచ్చు. అదీ తక్కువ ముప్పుతో. అనంతం అంటే ఏమీలేని దాని నుంచి డబ్బు రాబట్టటం, మరో రకంగా చెప్పాలంటే- పెట్టుబడిదారు తనదంటూ సొంతంగా ఏదీ పెట్టుబడి పెట్టకుండా ఆదాయాన్ని పొందగలుగుతాడు.

ఇంతకు ముందు విభాగంలో నేను చెప్పాను. 1973లో రియల్ ఎస్టేట్ కోర్సు తీసుకుని, 100 ఇన్వెస్ట్మెంట్ల తర్వాత వందశాతం రుణంతో వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించిన విషయం, ప్రతి నెలా 25 డాలర్లు నాకు రాబడిగా వచ్చే విషయం. నేను ఏ పెట్టుబడి పెట్టలేదు కాబట్టి, ఈ 25 డాలర్ల నాకు అనంతమైన ఆదాయం కింద లెక్క అప్పుడు నేను చెప్పిన మాటల్ని మరోసారి ఇక్కడ చెబుతాను. “నిజ జీవితంలో విద్యాభ్యాసం ప్రారంభమైంది. నిజమైన పెట్టుబడిదారు మాదిరిగా ఇతరుల డబ్బు పెట్టుబడిగా పెట్టి నేను వ్యాపారం చేయటం మొదలు పెట్టాను.” నెలకు 25 డాలర్లు పెద్ద మొత్తం ఏమీ కాదు. కానీ ఆ డబ్బు నాకంత లెక్కల్లోకి వచ్చే విషయం కాదు. అది సంపాదించటంలో నా ఆలోచనా విధానంలో వచ్చిన మార్పు, నేను సమాచారాన్ని క్రమ పరిచే పద్ధతి, చివరికి ఫలితాలు సాధించటం ఇదీ నాకు ఈ వ్యవహారంలో దక్కిన సంపద అని నేను భావిస్తాను.

నేను ఈ రోజు ఇంత డబ్బు సంపాదించటానికి కారణం విభిన్నంగా ఆలోచించటమే. అలా ఆలోచించటాన్ని సక్రమంగా నేను నేర్చుకోవటమే. మీరు రిచ్ డాడ్ ఫూర్ డాడ్ పుస్తకం చదివి ఉంటే- అందులో మొదటి భాగం- “డబ్బు కోసం ధనికులు పనిచేయరు (“ది రిచ్ డోంట్ వర్క్ మనీ”) అన్నది ఒకసారి గుర్తు చేసుకోండి. ఈ వ్యాఖ్య ‘ఇ’, లేదా ‘ఎస్’ విభాగంలో ఉన్న వారికి మింగుడు పడదు. కారణమేమిటంటే చాలా మంది చదువుకునేది డబ్బు కోసం పనిచేయటం అనేదాన్ని నేర్చుకోవటానికే.

కిమ్, నేనూ రిచ్ డాడ్ కంపెనీ ప్రారంభించినప్పుడు- పెట్టుబడిదారుల నుంచి 2,50,000 డాలర్లు రుణంగా తీసుకున్నాం. కంపెనీలు గాడిలో పడగానే ఆ మొత్తాన్ని వారికి తిరిగి చెల్లించేశాం. ఇప్పుడు ఈ కంపెనీ కిమ్ కి, నాకు మిలియన్ల కొద్దీ డాలర్లు సంపాదించిపెట్టింది. మాకే కాదు. రిచ్ డాడ్ తో అనుసంధానమైన వ్యక్తులు, కంపెనీలు

కూడా భారీగా లబ్ధిపొందాయి. ముందే నేను చెప్పినట్లు పెట్టుబడిదారులంతా ఉదార స్వభావులు.

ఇక్కడ చెప్పదలుచుకున్న దేమిటంటే-

ఒకసారి, పైసా సొంత సొమ్ము లేకుండా ఏమీలేనితనం నుంచి, ఇతరుల నుంచో, బ్యాంకుల నుంచో డబ్బు తీసుకుని పెట్టుబడి పెట్టి వ్యాపారరంగంలోకి మనం ప్రవేశించామో అప్పుడే కొత్త ప్రపంచంలోకి అడుగుపెట్టినట్లు లెక్క. ఇది నిరంతర శ్రమతో కూడిన పని. ఎక్కువ పన్నులు, తక్కువ లాభాలు వచ్చే 'ఇ' లేదా 'ఎస్' విభాగాల కంటే భిన్నమైనది.

స్టాక్ మార్కెట్లు 10 శాతం లాభం ఇస్తే భేషైనది అనుకోటానికి మనకు తగినంత ఆర్థికవిద్య లేకపోవటమే కారణం. అంత కంటే ఎక్కువ మొత్తమే లభించే అవకాశం ఉంటుంది. ఉత్తమ ఆర్.ఓ.బి అంటే పెట్టుబడిపైన రాబడి కాదు. సమాచారం పైన వచ్చే రాబడి. ముందున్న ప్రపంచంలో అస్థిరతను ఎదుర్కోటానికి ఈ సమాచారం మరింతగా అవసరం. సమాచారాన్ని అర్థవంతంగా మార్చే శక్తివంతమైన సాధనం విద్య. ఆర్థిక రంగ విషయాల పైన అవగాహన లేకపోతే సమాచారాన్ని అర్థవంతంగా వినియోగించుకోలేం.

వ్యక్తుల భవిష్యత్తుకు 'ఐ' విభాగం బాగా మేలు చేస్తుంది. మీరు బతుకుతెరువుకు చేస్తున్న పనేదయినా కావచ్చు. 'ఐ' విభాగంలో ఎంత చురుగ్గా ఉంటారనేది మీ భవిష్యత్తును నిర్ణయిస్తుంది. మరో రకంగా చెప్పాలంటే 'ఇ', లేదా 'ఎస్' విభాగాల్లో మీరు తక్కువగా సంపాదించినా సరే, 'ఐ' విభాగంలో జ్ఞానం మీకు ఆర్థిక భద్రత, స్వేచ్ఛకు మార్గం ఏర్పరుస్తుంది.

ఉదాహరణకు మా చెల్లెలు బుద్ధిస్ట్ నన్. 'ఎస్' విభాగంలో ఆమె సంపాదించేది సున్నా. కానీ ఆమె పెట్టుబడులకు సంబంధించిన కోర్సులకు హాజరవుతూ ఆర్థిక విద్యను కొనసాగిస్తూనే ఉంది. దాంతో ఆమె బ్యాంకుల్లో పొదుపు చేస్తూ, మూచ్యవల్ ఫండ్స్ కొంటూ రియల్ ఎస్టేట్ లోనూ, వెండిలోనూ పెట్టుబడులు పెడుతూ భవిష్యత్తును ఉజ్వలంగా మార్చుకుంది. 2000-2010 సంవత్సరాల మధ్య తాను నన్ గా 'ఎస్' విభాగంలో గడించిన దానికంటే అధికంగా 'ఐ' విభాగంలో ఎక్కువ సంపాదించింది.

నాకు మా సోదరి అంటే గర్వకారణం. ఆమె వృత్తిపరంగా నన్ కావచ్చుగానీ, ఆమె ఎంతమాత్రం పేద నన్ కాదు.

ఇప్పుడిక పెద్ద ప్రశ్న

1. మీరే స్థాయి పెట్టుబడిదారో చెప్పగలరా?

చిత్తశుద్ధితో మీరు త్వరగా ధనికులు కాదలుచుకుంటే, ఐదు స్థాయిల్లో పెట్టుబడిదారుల గురించి మళ్లీ మళ్లీ చదివి తెలుసుకోండి. ఒక్కోస్థాయి గురించి నేను చదువుతుంటే, ఒక్కో విభాగంలో నన్ను నేను చూసుకుంటాను. ఇందులో నా శక్తి సామర్థ్యాలను గుర్తించటమే కాదు. అందులో నన్ను వెనక్కిలాగే అంశాల గురించీ, వ్యక్తిత్వ లోపాల గురించి అర్థం చేసుకుంటాను. సంపదను పెంచుకోవడానికి బలాలను గుర్తించటమే కాదు, బలహీనతలు, లోపాల పైనా అవగాహన కలిగించుకోవాలి. అంతా బావుందని సరిపెట్టుకోకుండా ముందుగా వాటిని గుర్తిస్తే చాలు. అందరం మన గురించి గొప్పగా ఆలోచించాలనుకునేవాళ్లమే.

నేను జీవితంలో ఎక్కువ భాగం ఐదో స్థాయి పెట్టుబడిదారుణ్ణి కావాలని కలలు గన్నాను. నా రిచ్‌డాడ్, స్టాక్ పికర్‌కి, గుర్రపు పందాలు ఆడేవాళ్లకి మధ్య తేడాను వివరించిన నాటి నుంచే నాలో ఈ తరహా ఆలోచనలు మొదలయ్యాయి. అన్ని స్థాయిల పెట్టుబడిదారుల గురించి అధ్యయనం చేయటం మొదలుపెట్టాక, నన్ను నియంత్రించి, వెనక్కిలాగే వ్యక్తిత్వలోపాల గురించి తెలుసుకోగలిగాను. సాధారణంగా నాలుగోస్థాయిలో ఒత్తిళ్లు ఎదురైనప్పుడు, ఆ బలహీనతలు బయటపడేవి. పెట్టుబడిదారునిగా నాలో జూదగాడు మంచివాడే. కానీ ఒక్కోసారి దానికి భిన్నంగానూ ఉంటాడు. నా స్నేహితులు, కిమ్, దీనికి సంబంధించిన చదువు వీటన్నింటి ద్వారా ఆ బలహీనతలను జయించి బలంగా మార్చుకున్నాను. ఐదోస్థాయి పెట్టుబడిదారునిగా నా సామర్థ్యం త్వరగా మెరుగుపడింది. ఇప్పుడు ఐదోస్థాయి పెట్టుబడిదారునిగా నా వ్యవహారాలు కొనసాగిస్తున్నా, నన్ను నేను మెరుగుపరుచుకోవడానికి మళ్లీ మళ్లీ ఐదో స్థాయిల గురించి చదువుతూనే ఉంటాను. కొత్త అర్థాలు వెతుక్కుంటూనే ఉంటాను.

2. ఇప్పుడు ఇంకో ప్రశ్న: భవిష్యత్తులో మీరేస్థాయి పెట్టుబడిదారుడు కావాలని ఆశిస్తున్నారు?

హెచ్చరిక

ఐదోస్థాయి పెట్టుబడిదారునిగా రాణించాలనుకున్నవారు ముందుగా తమ నైపుణ్యాలను, నాలుగో స్థాయిలో పెట్టుబడిదారునిగా నిరూపించుకోవలసి ఉంటుంది. ఐదో స్థాయికి చేరటానికి ఎట్టిపరిస్థితుల్లోనూ నాలుగో స్థాయిని విస్మరించటానికి లేదు. ఎవరైనా ఇలా

చేయటానికి ప్రయత్నించారంటే వారు మూడో స్థాయిలో ఉన్న పెట్టుబడిదారులు. వారు జూదరుల కింద లెక్క.

మొదటి ప్రశ్నకు, రెండో ప్రశ్నకు ఒకటే సమాధానమిచ్చే పక్షంలో, మీరు ఇప్పుడు ఎక్కడ ఉన్నారో అక్కడే స్థిరంగా నిలవాలని భావించే వ్యక్తులయి ఉంటారు. పెట్టుబడిదారునిగా మీరు చేస్తున్న పని, నిజంగా మీకు నచ్చినట్లయితే, ఇక ఈ పుస్తకంలో మీరింకేం చదవనవసరం లేదు. జీవితంలో అద్భుతమైన విషయం ఏమిటంటే మీరున్న స్థితిలోనే సంతోషంగా గడపటం. అందుకు మీకు అభినందనలు.

ఆర్థికంగా మీరింకా నేర్చుకోవాలనుకున్నా, ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యంపై ఆసక్తి ఉన్నా ఈ పుస్తకం చదవటం కొనసాగించండి. రాబోయే విభాగాల్లో 'బి' 'ఐ' లో ఉండే వ్యక్తుల స్వరూపస్వభావాలను తెలుసుకోవచ్చు. తక్కువ ముప్పుతో క్యాష్‌ఫ్లో క్వార్టైల్‌లో ఎడమవైపు విభాగం నుంచి కుడివైపుకి వెళ్లటాన్ని కూడా నేర్చుకోవచ్చు. ఎడమ వైపు నుంచి కుడివైపుకు మారటంలో లెక్కించలేని ఆస్తుల నుంచి, లెక్కించగల ఆస్తుల వైపు దృష్టి పెట్టటం సాధ్యమవుతుంది.

చిట్టచివరి ప్రశ్న

3. గూడులేని దశ నుంచి పదేళ్ల కంటే తక్కువ సమయంలో మిలియనీర్లు కావటంలో కిమ్, నేనూ ఎలాంటి పెట్టుబడిదారులం అని మీరనుకుంటున్నారు?

ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం వచ్చే అధ్యాయంలో మీరు తెలుసుకోవచ్చు. ఇందులో ఆర్థిక స్వేచ్ఛను కనుగొనే ప్రయత్నంలో మా వ్యక్తిగత ప్రయాణాన్ని, అనుభవాలను మీతో వివరంగా పంచుకుంటాను.

ఆరో అధ్యాయం

డబ్బుని మీరు కళ్లతో చూడలేరు- మనసుతోనే చూడలరు

డబ్బు అనే వస్తువుని మనసుతో స్పష్టంగా చూడగలరు

నా మొదటి పెట్టుబడిలో భాగంగా 1974 చివర్లో నేను వైకికిలో చిన్న ఆస్తి కొన్నాను. రెండు బెడ్ రూమ్లు, ఒక బాల్ యూనిట్ కి 56 వేల డాలర్లు. దానికి మంచి అద్దె వస్తుందనిపించింది.

ఈ ఒప్పందం గురించి చెప్పాలని ఉత్సాహంగా రిచ్ డాడ్ ఆఫీస్ కి పరుగు పెట్టాను. ఆయన దస్తావేజుల వంక ఒకసారి తేరిపార చూసి, ఒక నిమిషంలో అడిగారు. “నెలకి ఎంత సొమ్ము పోతోంది నీకు?” “నెలకి వంద డాలర్లు” అని సమాధానం చెప్పాను. కోపంతో, “మూర్ఖంగా మాట్లాడకు” అన్నారు రిచ్ డాడ్. “వీటిని చూస్తుంటే అంతకంటే ఎక్కువే నష్టపోతున్నావనిపిస్తోంది. డబ్బు పోతుందని స్పష్టంగా తెలిసే పెట్టుబడి పెట్టటం దేనికి?” అని నిలదీశారు..

“స్థిరాస్తి చూడగానే బావుందనిపించింది. మంచి ఒప్పందం అనుకున్నాను. ఇంటికి కొద్దిగా రంగులు అవీ వేస్తే అద్దె ఇంకా వస్తుందనుకుంటున్నాను” అని చెప్పబోయాను.

“మనం డబ్బు నష్టపోతున్నప్పుడు ఇవి సమర్థించుకోదగిన విషయాలు కావు” అన్నారు రిచ్ డాడ్ నవ్వుతూనే. “రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్ ముందే నాకు చెప్పాడు. ప్రతి నెలా డబ్బుపోతుందని. కొన్నేళ్ల తర్వాత యూనిట్ ధర రెట్టింపవుతుందట.. పోగొట్టుకున్న డబ్బుకు ప్రభుత్వం పన్ను మినహాయింపు నిస్తుందట” అని నా చెవినపడిన విషయాలు పరిశీలించి వివరించాను. “అదే కాదు. నేను కొనకపోతే మరెవరో దాన్ని తన్నుకు పోతారు అని తొందర పడ్డాను”. అసలు విషయం బయటపెట్టేశాను.

రిచ్‌డాడ్ ఆఫీసు తలుపు మూయటానికి లేచి నుంచున్నారు. అంటే ఆయనేదో నాకు పాఠం చెప్పబోతున్నారని అర్థమవుతోంది. ఇంతకు ముందు ఈ తరహా అనుభవాలు నాకున్నాయి.

“ఇంతకీ నువ్వు నెలకి ఎంత కోల్పోతున్నావు?” మరోసారి రిచ్‌డాడ్ అడిగారు. అసహనంగా జవాబు చెప్పాను. “నెలకు వంద డాలర్లు” రిచ్‌డాడ్ తలాడిస్తూ దస్తావేజులవైపు పరిశీలనగా చూడసాగారు. ఆ తర్వాత చెప్పారు. ఆ రోజు డబ్బు గురించి, పెట్టుబడి గురించి, 27 ఏళ్లుగా తెలుసుకోలేని విషయాలన్నీ నేర్చుకున్నాను. నేను చొరవ తీసుకుని వ్యాపారరంగంలో పెట్టుబడి పెట్టటాన్ని ప్రారంభించటంతో రిచ్‌డాడ్ సంతోషపడ్డారు. ఈ ప్రయాణంలో ఘోరమైన నిర్ణయాలు తీసుకుని కొంత దెబ్బతిన్నాను కూడా. ఆ తర్వాత నేర్చుకున్న పాఠాలు భవిష్యత్తులో నన్ను మిలియనీర్‌గా ప్రపంచం ముందు నిలిపాయి.

డబ్బుని మనసుతోనే చూడగలవు

“నువ్వు కళ్లతో చూసేదే కాదు. అంతకు మించి ఉంటాయి” అని చెప్పారు రిచ్‌డాడ్.

“ఒక చిన్న స్థలం - స్థలం మాత్రమే. కంపెనీ ఇచ్చే స్టాక్ సర్టిఫికెట్ ఒక కాగితం మాత్రమే. వాటిని కంటితో చూడగలవు. కాని నువ్వు కంటితో చూడలేనివి చాలా ముఖ్యమైనవి. నువ్వు చేసుకున్న ఒప్పందం(డీల్) దానికి సంబంధించిన లావాదేవీలు(ఫైనాన్షియల్ అగ్రిమెంట్) ప్రస్తుతం మార్కెట్ పరిస్థితి, యాజమాన్యం (మేనేజ్‌మెంట్) వ్యవహారాలు, ఎదురయ్యే ఇబ్బందులు (రిస్క్) నగదు కదలికలు (క్యాష్‌ఫ్లోస్) కార్పొరేట్ వ్యవహారాలు (కార్పొరేట్ స్ట్రక్చరింగ్), పన్ను భయాలు (ట్యాక్స్ లాస్) ఇలా వేల కొద్దీ ఇతర అంశాలు మన పెట్టుబడి మంచిదా కాదా అనేది నిర్ణయిస్తాయి.”

ఈ మాటలు చెప్పాక- నా ఆస్తి కొనుగోలు వ్యవహారానికి సంబంధించి దిగువ ప్రశ్నలను వరుసగా సంధించారు..” అంత ఎక్కువ వడ్డీ ఎందుకు చెల్లించావు? పెట్టుబడి పైన ఏమాత్రం రాబడి వస్తుందని లెక్క వేసుకున్నావు? ఇది నీ ఆర్థిక వ్యూహానికి ఏ మేరకు సరిపోతుంది. ఏ వేకెన్సీ ఫ్యాక్టర్ ఉపయోగిస్తున్నావు? క్యాష్ రేట్ ఎంత? అసోసియేషన్ చరిత్రను పరిశీలించి అంచనా వేసుకున్నావా లేదా? యాజమాన్య ఖర్చులు, ముఖ్యమైన ఖర్చులను లెక్కలేసుకున్నావా? ఆ ప్రాంతంలో రోడ్లను తవ్వుతూ ట్రాఫిక్‌ను మళ్లిస్తున్నారు. సగం వాహనాలు నీ భవనం ముందునుంచే వెళతాయన్న విషయం నీకు తెలుసా? ప్రస్తుతం అక్కడున్న వాళ్లే బయటకు వెళ్లిపోతున్న విషయం విన్నావా? నువ్వున్నట్టు మార్కెట్టు ప్రస్తుతం వుంజుకుంటోంది. దానికి కాదనను కానీ ఇది ఎంత కాలం? నిజంగా పెరుగుతోందా లేదా దురాశ వల్లనా? ఒక వేళ ఈ ఇంటికి అద్దె రాకపోతే దాన్ని ఎంత కాలం అలా ఉంచుకుంటావు? ఇవన్నీ

ఆలోచించకుండా డబ్బులు పోగొట్టుకోవటం కూడా మంచి ఒప్పందమే అని సమర్థించుకుంటున్నావు. అదే నాకు అర్థంకాని విషయం అన్నారు”

“చూడటానికి మంచిగానే అనిపించింది”- నిస్పృహగా అన్నాను.

రిచ్‌డాడ్ చిరునవ్వు నవ్వుతూ, లేచి నుంచుని నా చేతుల్ని తన చేతుల్లోకి తీసుకుని- “నాకు సంతోషంగా ఉంది ఏమైనా నువ్వు రంగంలోకి దిగావు” అని నన్ను అభినందించారు.

“చాలా మంది ఆలోచిస్తూ సమయం వృథా చేస్తారు. గానీ, నీలా కార్యరంగంలోకి దూకరు. నువ్వు ఏదైనా చేస్తేనే కదా.. దాన్లో తప్పో ఒప్పో జరిగేది. ఒక వేళ తప్పులు జరిగితే వాటి నుంచి పాఠాలు నేర్చుకోగలుగుతావు. జీవితంలో ముఖ్యమైన విషయాలను తరగతి గదుల్లో నేర్చరు. అవి స్వయంగా ఒక పని చేయటం, అందులో తప్పుల్ని గుర్తించి సరిచేసుకోవడం ద్వారానే నేర్చుకోవటానికి వీలవుతుంది. అప్పుడు జ్ఞానం పెరుగుతుంది. నా మనసు రిచ్‌డాడ్ మాటలకు కొంచెం కుదుటపడింది. తప్పుల నుంచి నేర్చుకోటానికి సంసిద్ధమయ్యాను.

రిచ్‌డాడ్ మరిన్ని విషయాలు చెప్పారు. “ఒక భూమిని చూపించి లేదా ఓ స్టాక్ పేరు చెప్పి బ్రోకర్లు / తోటి వారు మనల్ని పెట్టుబడులవైపు ప్రోత్సహిస్తారు. దాంతో మన కంటికి కనిపించే వాటి ఆధారంగా నిర్ణయాలు తీసుకుంటాం. ఇందులో భావోద్వేగాల ఆధారంగా వ్యాపార రంగంలోకి దిగటం ఉంటుంది. తర్కం ఆధారంగా కాదు. అందుకే పది మందిలో తొమ్మిది మందే పెట్టుబడిదారులు డబ్బు సంపాదించలేరు.” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. కొన్ని సార్లు డబ్బు పోగొట్టుకుంటారు. కొన్నిసార్లు సంపాదిస్తారు. ప్రాజెక్టులు కొన్ని లాభాలనిస్తాయి, మరికొన్ని నష్టాలపాలు చేస్తాయి, దీనికి కారణమేమిటంటే వాళ్లు కంటితో చూసి భావోద్వేగాల మేరకు పెట్టుబడిపెట్టటం. మనసు పెట్టి ఏ మాత్రం ఆలోచించకపోవటం. అకస్మాత్తుగా ధనవంతులు కావాలన్న యావతో చాలా మంది పెట్టుబడుల రంగంలోకి ప్రవేశిస్తారు. వారు పెట్టుబడిదారులు కావటానికి బదులు కలలు కనే వాళ్లగానూ, జూదరులుగానూ, నిజాయితీ లేని వ్యక్తులుగానూ, మొరటువాళ్లగానూ మిగిలిపోతారు. ఆ విషయం పక్కన పెట్టి నువ్వు కొన్న స్థిరాస్తిలో నష్టాలను చర్చించుకుందాం. దాన్ని లాభాల్లో కెలా మరల్చాలో చూద్దాం. నువ్వు కళ్లతో చూడలేని వాటిని మనసుతో చూడటమెలాగో నేర్చుతాను” అన్నారు.

చెడు నుంచి మంచికి ప్రయాణం

మరుసటిరోజు ఉదయం, రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్‌ను కలసి పాత ఒప్పందం నుంచి వైదొలుగుతున్నట్టు చెప్పాను. అతనితో కొత్తగా మళ్లీ చర్చలకు సిద్ధమయ్యాను. అదేమంత సులువుగా కాలేదు గానీ, దాని వల్ల చాలా విషయాలు నేర్చుకోగలిగాను. ఈ భవనం ధరలో మార్పురాలేదు. పెట్టుబడి నిబంధనల్లో చాలా తేడా వచ్చింది. ఏజెంట్ తన

కమిషన్ యథావిధిగా, అంతే మొత్తం తీసుకోవటానికి సిద్ధమయ్యాడు. వడ్డీరేటు, చెల్లింపుల వ్యవధి తదితర విషయాల్లో బేరసారాలతో నెలకి 80 డాలర్ల వంతున అధిక మొత్తాన్ని పొందగలిగాను. మేనేజ్‌మెంట్ పే వేకెన్సీ అలవెన్స్‌లు లెక్కవేసుకున్నా ఇది నాకు మిగిలింది. మార్కెట్ ఒడిదొడుకులుంటే నేను అద్దె తగ్గించినా నాకు నష్టం లేదనిపించింది. మూడురోజుల తర్వాత రిచ్‌డాడ్‌ను మళ్లీ కలుసుకున్నాను. “నా అంచనా ప్రకారం నెలకి 150 డాలర్ల వరకూ నువ్వు నష్టపోవచ్చు” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. “అంతకంటే ఎక్కువకూడా. నీ వేతనం, ఖర్చులు పోనూ నెలకి 150 డాలర్లు పోగొట్టుకుంటే, ఇలాంటి డీల్స్ ఎన్నెన్ని చేయగలవు?” అని ప్రశ్నించారు సూటిగా

“మహా అయితే ఒకటి” అన్నాను.

చాలా నెలలు నాకు 150 డాలర్లు కూడా మిగలవు. మొదటి ఒప్పందం కొనసాగించి ఉంటే, పన్ను కట్టాక డబ్బుల కోసం కటకటలాడేవాడిని. ఈ పెట్టుబడి కోసం ఇంకేదైనా ఉద్యోగం వెతుక్కోవలసి వచ్చేది. “మరి ఇప్పుడు నెలకి 80 డాలర్ల సకారాత్మక నగదు కదలికతో ఎన్ని భరించగలవు?” అనడిగారు రిచ్‌డాడ్. “వీలైనన్ని.. నాకు చేతనయినన్ని” అని సంబరపడుతూ చెప్పాను. అప్పుడు ప్రోత్సాహకరంగా రిచ్‌డాడ్ అన్నారు. “ఇక ప్రారంభించు, వీలైనన్ని పెట్టుబడులను చూసి సాధించు” కొన్నేళ్ల తర్వాత హావాయిలో రియల్ ఎస్టేట్ ధరలు ఆకాశాన్ని తాకాయి. నేను పెట్టుబడి పెట్టిన వాటితో పోలిస్తే రెట్టింపు విలువ కలిగిన ఆస్తులు ఏడు వరకూ నేను పొందాను. అదీ ఆర్థిక రంగంలో తెలివితేటలకున్న శక్తి.

అది సాధ్యం కాదు అని నిరుత్సాహపరిచే వాళ్లుంటారు

రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్‌ని రెండోసారి కలిసి, నా ప్రతిపాదన అతని ముందుంచినప్పుడు అతను అన్నది “అది సాధ్యంకాదు” అని. అతనికి గట్టిగా నమ్మకాన్ని కలిగించి నా దారిలోకి తెచ్చుకోవటానికి చాలా సమయమే పట్టింది. నేను కోరుకున్న విధంగా అతను నడుచుకునేటట్టు చేయగలిగాను. ఈ ఒక్క పెట్టుబడి వ్యవహారంలోనే నేను చాలా విషయాలు నేర్చుకోగలిగాను. “నువ్వు అది చేయలేవు అని ఎవరైనా అన్నారంటే, ఒక వేలు నీ వైపు చూపుతుంటే, మూడు వేళ్లు వారివైపు చూపుతాయి” అని గ్రహించాను.

రిచ్‌డాడ్ ఏం చెప్పారంటే “ఎవరైనా అది నీ వల్ల కాదు అన్నారంటే దానర్థం నువ్వు చేయలేవని కాదు. కచ్చితంగా అది ఆ మాటన్న వ్యక్తులు తమకు సాధ్యం కాదు. తాము చేయలేమని చెప్పటమే”. ఇందుకు తిరుగులేని ఉదాహరణ ఏమిటంటే కొన్నేళ్ల క్రితం రైట్ బ్రదర్స్‌కి కొందరు చెప్పారు. ‘మీరు చేయలేరు’ అని. దాంతో వాళ్లు ఆగారా? ఆ మాట విన్నారా? లేదు. ఆ తర్వాత జరిగిందంతా చరిత్ర.

1.4 ట్రిలియన్ డాలర్ల ధన ప్రవాహం

ప్రతిరోజు ట్రిలియన్ల కొద్దీ డాలర్లు ప్రపంచాన్ని ముంచెత్తుతున్నాయి. గతంలో కంటే పెద్ద మొత్తంలో ధనం నేడు అందుబాటులో ఉంది. ఆ సొమ్ముంతా కంటికి కనిపించదు. ఎలక్ట్రానిక్ రూపంలో నిక్షిప్తమై ఉంటుంది. కంటితో చూడాలని ప్రయత్నించినా, అది కనబడదు. నిత్యం అది తనను జాగ్రత్తగా ఆదరించి పెంచి పోషించగల వ్యక్తుల కోసం ఆశగా ఎదురుచూస్తుంటుంది. మీకు డబ్బును జాగ్రత్తగా చూసుకోవటం గనక తెలిస్తే అది మీ చెంతకు పరిగెత్తుకుంటూ వస్తుంది. దాన్ని తీసుకోమని నేను మిమ్మల్ని ప్రార్థిస్తాను. వందలాది మంది నెలవారీ వేతనాల కోసం ఒకవైపు సతమతమవుతుంటే, 1.4 ట్రిలియన్ డాలర్ల డబ్బు ప్రపంచమంతా చుడుతూ దానిని సొంతం చేసుకోవటానికి సిద్ధంగా ఉన్న వారెవరూ అని ఆత్మంగా ఎదురుచూస్తోందని వింటే మీకు ఆశ్చర్యం కలగటంలేదూ! డబ్బును జాగ్రత్తగా చూసుకోగల సామర్థ్యం మీకు లేదనుకోండి. అది మీ నుంచి రెక్కలు కట్టుకుని ఎగిరిపోతుంది. డబ్బుకు సంబంధించి, ఆర్థికంగా తెలివితేటల గురించి రిచ్‌డాడ్ నిర్వచనం గుర్తుందా? “మీరెంత సంపాదిస్తున్నారనేది కాదు. మీరెంత మొత్తాన్ని మీతో ఉంచుకోగలిగారు? అది మీ కోసం ఎంత కష్టపడి పనిచేస్తుంది? ఎన్ని తరాల కోసం మీరు దాన్ని వినియోగించగలరు అనేది ముఖ్యం”

గుడ్డివాళ్ల సారథ్యం

“సగటు మనిషి పెట్టుబడి పెట్టేటప్పుడు 95 శాతం కళ్లు-ఐదు శాతం మనసు” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో వృత్తిపర నైపుణ్యాలతో రాణించాలంటే కళ్లతో ఐదుశాతం చూసేలా, మనసుతో 95 శాతం చూసేలా శిక్షణ ఇవ్వాలి. ఎవరైతే 95 శాతం చూడగలిగేలా మనసుకు శిక్షణ ఇస్తారో, వారు అది లేని వారితో పోలిస్తే అద్భుతమైన శక్తులు కలిగి ఉంటారని రిచ్‌డాడ్ ఘంటాపథంగా చెబుతారు.

నేను సలహా తీసుకునే వ్యక్తుల విషయంలో ఆయన మొండిగా వ్యవహరించేవారు. “ఆర్థికంగా చాలా మంది చిక్కుల్లో పడటానికి కారణం, వారు మానసికంగా డబ్బును చూడలేని అంధుల నుంచి సలహాలను స్వీకరించటం. ఒక గుడ్డివాడు మరో గుడ్డివాడిని నడపటం లాంటిది ఇది. మీకు డబ్బుకావాలనుకుంటే దానిని సంరక్షించటమెలాగో మీరు తెలుసుకోవలసి ఉంటుంది. మీ మెదడులో ముందుగా డబ్బు లేకపోతే అది మీ చేతుల్ని తాకదు. అది మీ చేతుల్ని తాకపోతే, డబ్బు, దాని వెంట ఉన్న మనుష్యులు కూడా మీకు దూరంగా జరుగుతారు.”

డబ్బును చూడగలిగేలా మనసుకు శిక్షణ ఇవ్వండి

డబ్బును చూడగలిగేలా మనసుకు శిక్షణ ఇవ్వటం అంటే ఆర్థిక విద్యను పెంచుకోవటమే. పెట్టుబడుల ప్రపంచానికి సంబంధించిన అంకెలు, పదాలపైన ముందుగా అవగాహన పెంచుకోవాలి. మీరు ఈ అంకెలను, పదాలను అర్థం చేసుకోలేకపోతే అవి విదేశీ

భాషగా తయారవుతాయి. ఒక్కో విభాగంలో ఒక్కోరకమైన విదేశీ భాష ఉంటుంది. క్యాష్‌ఫ్లో క్వార్టెంట్‌లో భాగస్వాములయిన వారంతా ఒకే రకమైన పదాలను వాడరు. ఆ పదాలు గనుక అర్థం కాకపోతే ఆ అంకెలూ అర్థం కావు. అంతా గందరగోళంగా తయారవుతుంది.



ఉదాహరణకు, ఒక డాక్టరు మీ హృదయ సంకోచం 120 వ్యాకోచం 80 అని చెప్పారనుకోండి, అది మంచిదా, చెడ్డదా? అనేది తెలియటానికి ఆరోగ్యానికి సంబంధించి మొత్తం తెలుసుకోవలసిన అవసరం లేదు. ప్రాథమికమైన విషయాలు చాలు.

సా స్టాక్ పి/ఇ 12, అపార్ట్‌మెంట్ క్యాష్ రేట్ 12; అని చెప్పారనుకోండి, సంపద సృష్టికి ఇదంతా తెలుసుకోవలసిన అవసరం ఉందా? దీనికి సమాధానం కూడా లేదు అనే. ఇది ప్రారంభం మాత్రమే. మనం అవే పదాలను, అవే అంకెలను ఉపయోగించటం మొదలుపెడతాం. ఆర్థికవిద్యకిది తొలి మెట్టు. ఆర్థికమైన తెలివితేటలకు మూలం. పదాలు, అంకెలను తెలుసుకోవటంతోనే ఇది ప్రారంభమవుతుంది. వైద్యుడు 'ఎస్' విభాగం నుంచి తన కోణంలో మాట్లాడితే పెట్టుబడిదారు 'ఐ' విభాగం నుంచి పదాలు, అంకెల గురించి మాట్లాడతారు. ఎవరి భాష వారిదే. ప్రత్యేకమైనదే.

“డబ్బు సంపాదించాలంటే డబ్బు కావాలి” అని ఎవరైనా అంటే నేనసలు ఒప్పుకోను. పదాలను, అంకెలను అర్థం చేసుకోవటం నుంచే డబ్బు సంపాదన అలవడుతుంది. రిచ్‌డాడ్ చెప్పినట్టు డబ్బు అనేది ముందు మెదడులోకి ప్రవేశించినదే, చేతుల్లోకి రావటం సంభవించదు”

నిజమైన ముప్పు (రిస్క్) గురించి తెలుసుకోవటం

మనసును డబ్బు గురించి గుర్తించేలా శిక్షణ ఇవ్వటంలో, ఎక్కడ ముప్పు తలెత్తుతుందో గుర్తించటం అనేది రెండో అడుగు. పెట్టుబడి పెట్టటం రిస్క్ అనే మాటను నేను ఒప్పుకోను. ఆ విద్య తెలియకుండా ఉండటం వల్లనే చిక్కులోచ్చేది.

పెట్టుబడిపెట్టడం అనేది ఒకరకంగా ఎగరటం లాంటిది. ఫ్లయిట్ స్కూలుకు వెళ్లి కొన్ని సంవత్సరాల అనుభవం సంపాదించిన తర్వాత ఎగరటం అనేది సరదాగా ఉత్తేజం కలిగించేదిగా ఉంటుంది. ఆ అనుభవం లేని వారికది కష్టంగా తోస్తుంది.

చెత్త సలహాలతో ముప్పు

రిచ్‌డాడ్ ఏమంటారంటే, అసలు ఏ సలహా లేకుండా ఉండటం కంటే ఎవరో ఒకరి సలహా పొందటం నయం అని. దేన్నయినా అంగీకరించగల స్వభావం ఆయనది. కొన్ని నిర్ణయాలు తీసుకోవటంలో ఆయన సొంత ఆర్థిక తెలివితేటలపైనే ఆధారపడేవారు. “మీకు ఏమి తెలియకపోతే, అసలు సలహానే పొందకుండా ఉండటం కంటే ఏదో ఒక సలహా తీసుకోవటం మెరుగు. కానీ, మంచి సలహాకి చెడ్డ, సలహాకు నడుమ తేడాను గుర్తించలేకపోతే మాత్రం దెబ్బతినటం ఖాయం” అని చెప్పేవారు. ఆర్థిక విషయాలకు సంబంధించి పెద్ద వాళ్లు ఇంట్లో చెప్పే విషయాల ఆధారంగానే ఎక్కువ మంది నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. చాలా కుటుంబాలు ఆర్థికంగా అంత స్థితిమంతైనవి కావు. “ఈ సలహాలు అనేకం ఇంట్లోనుంచే వస్తాయి. వాళ్లే చెబుతారనేది కాదు. వాళ్ల నుంచి పిల్లలు ఏం నేర్చుకుంటారనేది ముఖ్యం. పిల్లలు మాటల ద్వారా కాకుండా ఉదాహరణల ద్వారా ఎక్కువ విషయాలు గ్రహిస్తారు.”

మీ సలహాదారులూ మీలాంటి వారే

మీరు ఎంచుకునే సలహాదారులు కూడా మీ లాంటివారే అంటారు రిచ్‌డాడ్. “మీరు చురుకైన వారు కాకపోతే వారెక్కువ చెప్పరు. ఆర్థికంగా మీరు తెలివితేటలున్నవారయితే, వారు ఇచ్చే సలహాలు కూడా ఆధునికంగా ఉంటాయి. అంత చురుగ్గాలేని వ్యక్తులకు తక్కువ రిస్క్, తక్కువ రాబడి వచ్చే పెట్టుబడుల గురించే వారు చెబుతారు. కొద్దిమంది సలహాదారులు మాత్రమే మెరుగైన సలహాలు ఇవ్వటానికి సమయం వెచ్చిస్తారు. వారికి సమయమే డబ్బు. మీరే స్వయంగా రంగంలోకి దిగి ఆర్థిక సంబంధమైన విషయాలపైన అవగాహన పెంచుకుంటే, డబ్బు నిర్వహణ గురించి అర్థం చేసుకోగలిగితే, సమర్థుడైన సలహాదారు మీకు లభిస్తారు. చాలా తక్కువ మందికి తెలిసిన వ్యూహాలను మీకు పరిచయం చేస్తారు. అలా లేని పక్షంలో మీ సలహాదారులూ మీ లాగానే ఉంటారు”.

బ్యాంకర్లు నిజమే చెబుతున్నారా?

రిచ్‌డాడ్ చాలా మంది బ్యాంకర్లతో కార్యకలాపాలు నిర్వహించేవారు. తన ఆర్థిక బృందంలో వారు ముఖ్యమైన వారు. వారిపట్ల గౌరవంతో, స్నేహంతో మెలిగేవారు. తన ఆర్థిక ప్రయోజనాలు నెరవేర్చే బాధ్యతను వారిపై పెట్టినా, నిజంగా వారి సలహాలు తన ప్రయోజనాలు నెరవేరుస్తున్నాయా లేదా అని ఎప్పుడూ గమనించేవారు.

1974లో పెట్టుబడి పెట్టటంలో నేను చేదు అనుభవం గడించాక బ్యాంకర్లు ఇచ్చే సలహాలను జాగ్రత్తగా పరిశీలించుకుని, నువ్వు పెట్టుబడి పెట్టుబడి పెట్టే ఇల్లు నీకు ఆస్తి అవుతుందని చెప్పినా, వాళ్లు నిజమే చెబుతున్నారో లేదో నువ్వే నిర్ధారించుకోవాలి అని గట్టిగా చెప్పారు.

చాలా మందికి ఆర్థికవిషయాల పట్ల తగినంత అవగాహన లేక, ఇతరుల అభిప్రాయాలను సలహాలను గుడ్డిగా అనుసరిస్తారు. అవగాహన లేకపోవటం వల్ల వచ్చే సమస్యే ఇది. ఇతరులు ప్రతిపాదించినట్టు పెట్టుబడి పెట్టటం లేదా మేనేజ్‌మెంట్‌ను ఎప్పుడూ రిస్కోతో కూడిన వ్యవహారమే.

వాళ్లు అబద్ధాలు చెప్పటం లేదు

ఇల్లు ఆస్తి అని బ్యాంకర్లు చెబుతున్నారంటే, వాళ్లు నిజంగా అబద్ధం ఆడటం లేదు. పూర్తి వాస్తవాన్ని చెబుతున్నారు. ఇల్లు అనేది ఎవరికి ఆస్తి? ఆర్థిక నివేదికలు చదివినప్పుడు మీకు అర్థమవుతుంది. అది బ్యాంకుకు మాత్రమే లాభం. “రిచ్‌డాడ్ ఫూర్ డాడ్” పుస్తకంలో నా రిచ్‌డాడ్ చెప్పింది మీకు గుర్తుందా?

“డబ్బు మన జేబులోకి చేరితే అది ఆస్తి (ఎస్సెట్).

అదే అప్పు (లయబిలిటీ) మన జేబులోని డబ్బుని లాక్కుపోతుంది.

ఎడమ వైపు విభాగంలో ఉన్నవారికి ఈ రెండింటి మధ్య వ్యత్యాసం తెలియదు. చాలా మంది ఉద్యోగాల్లో భద్రంగా ఉంటూ తాము ఇల్లు సొంతం చేసుకోవటం అంటే గొప్పగా, గర్వంగా భావిస్తారు. తాము నెలనెలా డబ్బు కడుతున్నంత వరకూ తమ నుంచి దాన్ని ఎవరూ లాక్కోరని ధీమాతో ఉంటారు.

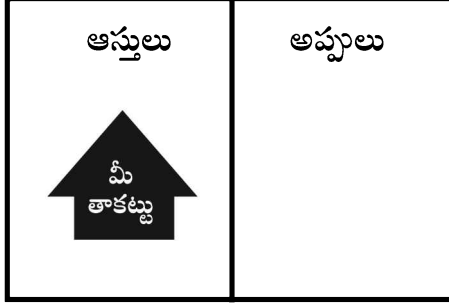
కుడివైపు విభాగం వారికి ఆ తేడా స్పష్టంగా తెలుసు. ఆర్థిక విషయాల పట్ల అవగాహనతో పూర్తి పరిస్థితిని అర్థం చేసుకోగలరు. ఇంటికి రుణం తీసుకోవటమంటే, ఆస్తిని బ్యాంకులో తాకట్టు పెట్టటం. అది మీ బ్యాలెన్స్‌షీటులో అప్పు (లయబిలిటీ).

మీ బ్యాలెన్స్ షీట్

<p>ఆస్తులు</p>	<p>అప్పులు</p> <p>↑</p> <p>మీ తాకట్టు</p>
----------------	---

ఎక్కొంటింగ్ తెలిసిన వారెవరయినా బ్యాలెన్స్ షీటుతో రెండు సరిపోవాలని చెబుతారు. కానీ ఇక్కడ సమతూకం ఏదీ? అప్పుల వైపు బరువు ఎక్కువగా కనిపిస్తుంది.

మీ బ్యాలెన్స్ షీట్



బ్యాంకు బ్యాలెన్స్ షీటు చూస్తే రెండు వైపులా సమంగా ఉన్నట్టే కనిపిస్తుంది. ఈ బొమ్మ చూస్తే అసలు విషయం అర్థం అవుతుంది.

‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో లెక్కలంటే ఇవి. ఎక్కొంటింగ్లో ఈ విషయాలు నేర్చురు. ఇంటి విలువను ఆస్తిగానూ, తాకట్టు అప్పుగా చెబుతారు.

ఇంటి విలువ మార్కెట్తో ప్రభావితమవుతుంది. అదే తాకట్టు, మార్కెట్ ప్రభావానికిలోను కాదు. ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో ఇంటి విలువ ఆస్తిగా పరిగణింపబడదు, కారణం దానిలో ఎలాంటి నగదు కదలికలు ఉండవు

తాకట్టు సొమ్ము కట్టేస్తే లాభమా?

బ్యాంకుకి తాకట్టు ఆస్తికి సంబంధించి బకాయి మొత్తం మీరు చెల్లించేశారు. అప్పుడు ఇల్లు ఆస్తి అవుతుందా? అని చాలా మంది నన్నడుగుతుంటారు. దానికి నా సమాధానం కాదనే, చాలా సందర్భాల్లో అది కాదు. అప్పటికీ అది అప్పే దానికి అనేక కారణాలున్నాయి. ఒకటి నిర్వహణ ఖర్చులు. ఆస్తికూడా కారు లాంటిదే. అప్పునుంచి విముక్తి పొంది దాన్ని సొంతం చేసుకున్నా దాని మీద రకరకాల ఖర్చులు పెట్టవలసి ఉంటుంది. ఇంటి మరమ్మతులకు గానీ, ఇతరత్రా గానీ ఖర్చులు చేస్తాం. ఆదాయాన్ని తెచ్చిపెడితేనే ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వారు దాన్ని ఆస్తిగా పరిగణిస్తారు. నెలనెలా నగదు కదలికల ద్వారా ఆ ఆదాయం సమకూరాలి. ఇల్లు, అది తాకట్టులో ఉండకపోయినా అది అప్పుగానే పరిగణిస్తారు. ప్రభుత్వం పన్ను వేస్తుంది. ఆస్తి పన్ను చెల్లించటం ఆపేయండి. అప్పుడేమవుతుందో ఆలోచించండి. పన్ను ధృవీకరణ పత్రాలు(టాక్స్ లయన్ సర్టిఫికేట్స్) గురించి రిచ్డాడ్ ఫూర్డాడ్లో వివరించాను. మీ పెట్టుబడిపైన 16 శాతం

వరకూ వడ్డీ పొందటానికవి అద్భుతంగా పనిచేస్తాయి. ఇంటి యజమానులు ఆస్తిపన్నులు (ప్రాపర్టీ టాక్స్) చెల్లించలేదనుకోండి, ప్రభుత్వం వారి బకాయిలపైన 10 నుంచి 50 శాతం వంతున అధికంగా వడ్డీ వసూలు చేస్తుంది. మీరు పన్ను చెల్లించరు. నాబోటివారెవరో ఆ ఆస్తిపన్ను చెల్లించారనుకోండి. మీరు పన్నులతో పాటు ఆ వడ్డీ మొత్తం కూడా నాకు బకాయి పడతారు. కాలవ్యవధిలోగా ఒక వేళ ఆ మొత్తం మీరు చెల్లించని పక్షంలో, నేను ఖర్చు పెట్టిన మొత్తానికి ఇల్లు నా సొంతమవుతుంది. చాలా రాష్ట్రాల్లో రుణానికి సంబంధించిన బ్యాంకు బకాయి చెల్లించటం (బ్యాంకు ఈఎమ్ఐలు) కంటే ఆస్తి పన్ను చెల్లించటమే ముఖ్యం. కొద్ది డాలర్లు మాత్రమే ఖర్చు పెట్టి అలా రుణం చెల్లించని వాళ్ళ ఇళ్లు కొన్ని నేను కొనగలిగాను.

రియల్ ఎస్టేట్ నిర్వచనం ఇదీ

డబ్బును కళ్లతో కాకుండా మనసుతో చూడాలి. ఇలా మనసుకు శిక్షణ ఇవ్వటానికి మీకు డబ్బు గురించి, అంకెల గురించి స్పష్టంగా తెలియాలి.

ఈ పాటికి మీకు ఆస్తి, అప్పుల గురించి అర్థమయ్యే ఉంటుంది. తాకట్టు (మార్ట్‌గేజ్) అంటే చనిపోయేవరకూ ఒప్పందం, ఆదాయం (ఫైనాన్స్) అంటే పరిహారం (పెనాల్టీ), రియల్ ఎస్టేట్‌కు సంబంధించి డెరివేటివ్స్ గురించి ఇప్పుడు తెలుసుకుంటాం. డెరివేటివ్స్ అనేది కొత్త మాట కాదు. వేరొక దానిలో నుంచి ఉత్పన్నమైనదానిని ఇలా పిలుస్తారు. ఉదాహరణకు నారింజ రసం ఒక డెరివేటివ్ అనుకుంటే అది నారింజకాయ అనే మరో వస్తువు నుంచి ఉత్పన్నమవుతుంది.

రియల్ ఎస్టేట్ అంటే 'రియల్' వాస్తవమైన, కళ్లకు స్పష్టంగా కనిపించేది అని అర్థం. అది స్పానిష్ పదం 'రియల్' నుంచి వచ్చిందంటారు రిచ్‌డాడ్. దానర్థం రాయల్ అని, అంటే రాచరికం.. ఎల్ కామిన్ రియల్ అంటే రాచమార్గం.. మొత్తంగా రియల్ ఎస్టేట్ అంటే 'రాయల్ ఎస్టేట్' అని చెప్పాలి.

వ్యవసాయయుగం అంతమై, 1500 ప్రాంతాల్లో పారిశ్రామికయుగం ప్రారంభమైందో, భూమి, వ్యవసాయం తమ శక్తిని కోల్పోయాయి. భూ సవరణ చట్టాలు ఇతరత్రా కారణాల వల్ల రైతులు హక్కులను సొంతం చేసుకోవటంతో తాము మారాలని ప్రభువులు గుర్తించారు. భూ యాజమానులు పన్ను చెల్లించాలని, సామాన్యులు తమ భూమిని తాకట్టుపెట్టి సొమ్ము పొందవచ్చని కొత్త దారులు చూపారు. పన్నులు, తాకట్టు ఈ రెండూ భూమి నుంచి ఉత్పన్నమైనవి. బ్యాంకరు భూమిని డెరివేటివ్ అనరు కానీ పేరు వేరయినా అది చేసేది అదే. ఒకసారి భూమిలో డబ్బు లేదు, అది ఉత్పన్నం చేసిన విధానాల్లో ఉంది అని ప్రభువులు గుర్తించారో, దానిపైన వ్యాపారం చేయటానికి తామే బ్యాంకు వ్యవస్థాపకుల అవతారమెత్తారు. ఇప్పటికీ భూమిని రియల్ ఎస్టేట్ అనే పిలుస్తారు. ఇప్పటికే అది ప్రభువులదే.

మీ పన్ను రేటు ఎంతో తెలుసా?

పన్ను చెల్లించే ప్రతి సందర్భంలోనూ రిచ్‌డాడ్ కఠినంగా ఉండేవారు. బ్యాంకులతో సుదీర్ఘంగా చర్చించేవారు. “బ్యాంకరు వడ్డీరేటు ఏడాదికి 8 శాతం అన్నాడనుకో. నిజానికి నువ్వు చెల్లించేది అంతేనా?” అని ఆయన నన్నడిగేవారు. అంకెల గురించి మనకు స్పష్టంగా తెలిస్తే అంతేకాదు అన్న విషయం అర్థమవుతుంది. బ్యాంకరు అబద్ధం ఆడటంలేదు. మీరు 100,000 డాలర్లతో ఒక ఇల్లు కొన్నారు. ప్రారంభ పెట్టుబడిగా 20,000 డాలర్లు బ్యాంకుకిచ్చి మిగిలిన 80,000 డాలర్లకు 30 ఏళ్ల వ్యవధిలో 8 శాతం వడ్డీతో రుణం తీసుకున్నారు. ఐదేళ్లకు మీరు 35,220 డాలర్లు బ్యాంకుకు చెల్లిస్తారు. ఇందులో వడ్డీ మొత్తం 31,276 డాలర్లు, అసలు అప్పులో తగ్గేది 3,944 డాలర్లు మాత్రమే. మీరనుకున్నట్టుగా 30 ఏళ్ల కాలవ్యవధిలో మీరు చెల్లించేది 211,323 డాలర్లు. మీరు కోరిన అప్పు 80 వేల డాలర్లు మొత్తం మీరు చెల్లించింది 131,323 డాలర్లు. అలాగే మీరు చెల్లించే 211, 323 డాలర్లలో ఆస్తి పన్ను, రుణంపైన బీమా ఖర్చులు లెక్కపట్టారు. ఇవి అదనం. ఆశ్చర్యకరంగా 80 వేల డాలర్లకు ఎనిమిది శాతం వడ్డీతో మీరు చెల్లించి మొత్తం 131,232 డాలర్లు, చాలా ఎక్కువ. 30 ఏళ్ల కాలానికి 160 శాతం. ఇంతకు ముందు చెప్పినట్టు బ్యాంకర్లు అబద్ధమాడటం లేదు. అలాగే పూర్తి వాస్తవం మాత్రం చెప్పటం లేదు. అంకెలను చదవటం గనక మీకు తెలియకపోతే, ఎప్పటికీ ఈ వాస్తవాలను పట్టించుకోరు. ఇల్లు కొని సంతోష పడతారు. అంతేకాదు. కొద్ది రోజుల తర్వాత మరో ఇల్లు, అంతకంటే పెద్దదో, చిన్నదో లేకపోతే సెలవులో గడపటానికి ఓ ఇల్లు, ఇవేమీ కాకపోతే, మీరు తనఖా పెట్టిన ఆస్తిని (మార్ట్‌గేజ్) రీఫైనాన్స్ చేయటమో ఏదో ఒకటి చేస్తారు. ఈ విషయం బ్యాంకర్లకు స్పష్టంగా తెలుసు.

బ్యాంకింగ్ వర్గాల అభిప్రాయాలేమిటి?

బ్యాంకింగ్ రంగంలో తనఖా ఆస్తి సగటు ఆయుర్దాయం ఏడేళ్లు. దీనర్థం ఏమిటంటే సగటు వ్యక్తి ప్రతి ఏడేళ్లకు కొత్త ఇల్లు కొనటమో లేదా రీ ఫైనాన్స్ చేయటమో చేస్తారు. అంటే ఏడేళ్లకు వారు అప్పుగా ఇచ్చిన 80 వేల డాలర్లు తిరిగి పొందటమే కాదు. దీనికి అదనంగా 43,921 డాలర్లు వడ్డీ రూపంలో గుంజుతారు. అందుకే దాన్ని మార్ట్‌గేజ్ (తనఖా) అంటారు. ఈ పదం ఫ్రెంచి పదం ‘మార్టిర్’ (చనిపోయే వరకూ ఒప్పందం అని దానర్థం) నుంచి వచ్చింది. కొత్త తనఖాల వల్ల ఇల్లు సొంతం చేసుకునేందుకు చాలా మంది కష్టపడి పనిచేస్తూ తమ సంపాదన పెంచుకుంటూ జీవితాంతం గడిపేస్తారు. అదీగాక ఖరీదైన ఇల్లు కొనుగోలు చేయటానికి ప్రభుత్వం పన్ను మినహాయింపు ఇస్తుంటుంది. ఈ ఇళ్ల ద్వారా వాటికి ఆస్తి పన్ను లభిస్తుంది.

నేను టీవీ చూస్తున్నప్పుడల్లా అందమైన క్రీడాకారులు తెరపై ప్రత్యక్షమై చిరునవ్వు నవ్వుతూ మీకున్న క్రెడిట్ కార్డు అప్పులన్నీ కలిపి ఒకే రుణంగా తీసుకుని లభిపొందమని

చెప్పటం గమనించాను. దీనితో చాలా మంది క్రెడిట్ కార్డు అప్పులన్నీ తీర్చేసుకుని తక్కువ ధరకు రుణం పొందుతారు. ఇది చాలా తెలివైన నిర్ణయమని వాళ్లు చెబుతారు. “ఈ బిల్ కన్సాలిడేషన్ లోన్ తీసుకోవటం మీరు తీసుకున్న అద్భుతమైన నిర్ణయం. ఇంటి తనఖాకు మీరు తీసుకునే రుణంపైన ప్రభుత్వం పన్ను మినహాయింపు ఇస్తుంది.” అనేది వాళ్ల మాట. టీవీ చూసిన ప్రేక్షకులు తమకు వెలుగు దొరికిందన్న ఆనందంతో ఫైనాన్స్ కంపెనీకి పరుగుతీస్తారు. ఇంటిని రీఫైనాన్స్ చేసి క్రెడిట్ కార్డుల అప్పులన్నీ తీర్చేస్తారు. కొన్ని రోజుల తర్వాత షాపింగ్‌కు వెళ్లినప్పుడు, కొత్త డ్రెస్, లాన్‌మూవర్, పిల్లల కోసం కొత్త సైకిల్ లాంటివి కొనాలనో లేదా కుటుంబం మొత్తం విహారయాత్రకు వెళ్లాలనో ఆలోచన వస్తుంది. నెలనెలా కట్టెయ్యొచ్చు, ఇదేమంత పెద్ద విషయం అనుకుంటూ రంగంలోకి దూకేస్తారు. భావోద్వేగాలు తర్వాన్ని అధిగమిస్తాయి. మళ్లీ క్రెడిట్ కార్డు బయటకు తీయవలసిన పరిస్థితి వస్తుంది. అందుకే ఇంతకు ముందు నేను చెప్పినట్లు బ్యాంకర్లు ఇల్లు కొనటం మీకు లాభం అని చెబుతున్నారంటే, వాళ్లు అబద్ధం చెప్పటం లేదని అర్థం. బ్యాంకులు రుణాలకు పన్ను మినహాయింపు ఇచ్చేది మన ఆర్థిక భవిష్యత్తుపైన వారికున్న శ్రద్ధతో కాదు. ప్రభుత్వం నిత్యం తన ఆర్థిక భవిష్యత్తును గురించి ఆలోచిస్తుంది. మీ బ్యాంకరు, ఎక్సాంటెంట్, అటార్నీ లేదా మీ ఉపాధ్యాయులు మీ ఇల్లు మీకు ఆస్తి అని చెబుతున్నారు గానీ, అది ఎవరికి అన్న విషయం మాత్రం చెప్పటం లేదు.

మీ సేవింగ్స్ నిజంగా ఆదాయమేనా?

నిజానికి మీరు పొదుపు చేసే సొమ్ము ఆదాయం కిందే లెక్క. ఇది శుభవార్తే. అయితే ఆర్థిక నివేదికలు (పెనాన్నియల్ స్టేట్‌మెంట్స్) తిరగేస్తే అసలు విషయం అర్థమవుతుంది. వాటిల్లో మీ పొదుపు సొమ్ము అప్పు (లయబులిటీ)గా నమోదై ఉంటుంది.

మీ బ్యాలెన్స్ షీటు

ఆస్తులు	అప్పులు
మీ పొదుపు	
మీ చెక్‌బుక్	
బ్యాలెన్స్‌లు	

మీరు చేసే పొదుపు చెక్‌బుక్ బ్యాలెన్స్‌లు, బ్యాంక్ బ్యాలెన్స్ షీట్‌లో ఈ విధంగా నమోదవుతాయి.

మీ బ్యాలెన్స్ షీటు

ఆస్తులు	అప్పులు
	మీ పొదుపు
	మీ చెక్‌బుక్ బ్యాలెన్స్‌లు

మీరు చేసే పొదుపు చెక్‌బుక్ బ్యాలెన్స్‌లు బ్యాంకు ఖాతాలో ఎందుకు అప్పుగా నమోదవుతాయి? దేనికంటే మీ సొమ్ముకు వారు వడ్డీ చెల్లించవలసి వస్తుంది. వాటిని కనిపెట్టుకు ఉండటానికి వారిపై కొంత ఖర్చు పడుతుంది. ఈ రెండు బొమ్మలు, ఇందులో పదాలు చదివిన తర్వాత, డబ్బు అనే క్రీడలో కంటితో చూడలేనివి ఉంటాయని మీకు అర్థమైందనుకుంటాను.

సొమ్ము పొదుపు చేస్తే పన్ను మినహాయింపులెందుకుండవు?

మీరు ఓ విషయం గమనించారా! మీరు ఇల్లు కొనుగోలు చేస్తే, మీకు పన్ను మినహాయింపు లభిస్తుంది. మరి పొదుపు చేస్తే అటువంటి సౌలభ్యాన్ని బ్యాంకులు కల్పించవు. దీని వెనక కారణం నాకు స్పష్టంగా తెలియదు గానీ, మీరు పొదుపు చేసి సొమ్ము బ్యాంకు లయబులిటీ గనుక ప్రోత్సాహం ఇవ్వటంలేదని భావిస్తున్నా. అందుకే మరింత డబ్బు పొదుపు చేయమని ప్రభుత్వం చట్టం చెయ్యదు.

మీ సొమ్ము వాళ్లకేం అవసరం లేదు

అదొక్కటే కాదు. బ్యాంకులకి మీ పొదుపు చేసే సొమ్ము అవసరం లేదు. ఎప్పటికప్పుడు ఉన్న డబ్బును పదిరెట్లు పెంచటమెలాగో వారికి తెలుసు. మీరు ఒక డాలరు బ్యాంకులో వేస్తే, చట్టప్రకారం బ్యాంకు 10 డాలర్లు అప్పుగా ఇవ్వవచ్చు. సెంట్రల్ బ్యాంకు విధించిన పరిమితులకు (రిజర్వలిమిట్) లోబడి అంత కంటే ఎక్కువ రుణం ఇవ్వవచ్చు. అంటే

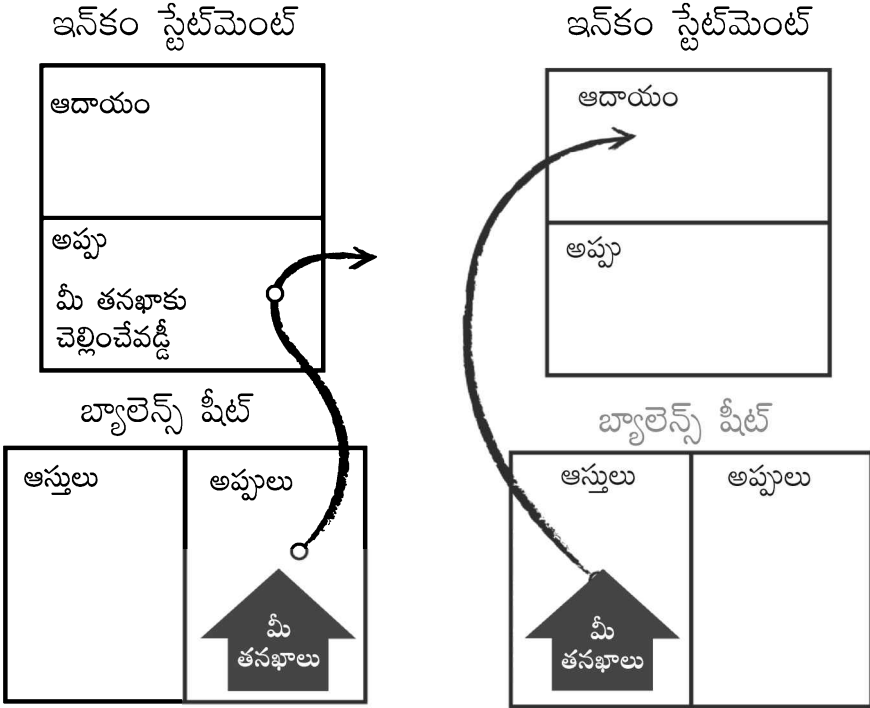
మీ ఒక్క డాలర్ హఠాత్తుగా 10 డాలర్లు, అంత కంటే ఎక్కువే కావచ్చు. ఇది మాయ. రిచ్‌డాడ్ ఈ విషయాన్ని నాకు చెప్పినప్పుడు ఆ ఆలోచనతో ప్రేమలో పడ్డాను. ఆ సమయంలో బ్యాంకును సొంతం చేసుకుంటే బావుంటుందనిపించింది. చదువుకొని బ్యాంకు ఉద్యోగిగా మారకుండా, మీరు పొదుపు చేసే డాలరుకు 1శాతం కన్నా తక్కువ వడ్డీని బ్యాంకు చెల్లిస్తుంది. ఆర్థిక రంగం బావున్న రోజుల్లో అది ఐదు శాతంగా ఉండేది. మన డబ్బుపైన ఆకర్షణీయమైన వడ్డీ లభిస్తుండటంతో వినయోగదారులు కూడా బాగా సంతోష పడేవారు. బ్యాంకులు కూడా వినయోగదారులతో సత్సంబంధాలు పెంచుకోవడానికి మంచి మార్గంగా భావించేవి. మీ పొదుపు సొమ్ము వారి బ్యాంకులో కనుక ఉంటే, డబ్బు అవసరమైనప్పుడు అప్పు కూడా వాళ్ల దగ్గరే తీసుకుంటారని భావించేవారు. అలా అప్పు తీసుకోవడానికి వచ్చిన వాళ్ల నుంచి 9 శాతం వడ్డీ గుంజేవాళ్లు. మీ ఒక్క డాలరుతో మీకు ఒకటి కంటే తక్కువ శాతం డబ్బు వస్తే, బ్యాంకు, మీరు ఒక్క డాలరు నుంచి ఉత్పత్తి చేసే 10 డాలర్లపైన తొమ్మిది అంతకు మించి ఎక్కువ వడ్డీ వేసి లాభాన్ని గడిస్తుంది. ఇటీవల 8.9 శాతం వడ్డీతో ఒకరు క్రెడిట్ కార్డు ఇస్తామన్న ప్రతిపాదనతో నా దగ్గరకు వచ్చారు. దానిలోతుపాతులు తెలుసుకుని చూస్తే, దాని అసలు విషయం తెలిసింది. నేను 23 శాతం చెల్లించవలసి వస్తుందని గుర్తించి, దాన్ని పక్కన పడేశాను.

ఎలాగైనా మీ పొదుపు సొమ్ము వారి చేతికందుతుంది

మీరు పొదుపు చేసే సొమ్ముకు పన్ను మినహాయింపు ఇవ్వకపోవడానికి మరో కారణం కనిపిస్తోంది. అంకెలను స్పష్టంగా చదివితే, ఇదేం లేకుండానే మీ సొమ్ము వారి చేతిలో పడుతోందని అర్థమవుతుంది. ఆస్తల విభాగంలో మీరు పొదుపు చేసే సొమ్ముకదులుతోంది. తనఖా నిమిత్తం మీరు తీసుకున్న రుణానికి వడ్డీ రూపంలో వారికి చేరుతుంది. అది బ్యాంకు ఆస్తిగా మారుతోంది.

మీ ఆర్థిక నివేదిక

బ్యాంకు ఆర్థిక నివేదిక



మీరు తీసుకునే అప్పులపైన వడ్డీ రూపంలో పొదుపు సొమ్ము బ్యాంకులకు ఇప్పటికీ చేరుతోంది. అందుకే పొదుపు చేసేందుకు పన్ను ప్రోత్సాహకాలు ఇవ్వాలని ప్రభుత్వం సంకల్పించదు.

రాజకీయ నాయకులు ఈ వ్యవస్థలో జోక్యం కల్పించుకోరు. బ్యాంకులు, ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీలు, భవన నిర్మాణ సంఘాల యజమానులు, ట్రోకరేజీ హౌస్లు రాజకీయ ప్రచారానికి పెద్ద ఎత్తున నిధులు వెచ్చిస్తాయి. ఈ క్రీడ గురించి రాజకీయ నాయకులకు బాగా తెలుసు.

ఎవరు ఎవరికి రుణ పడ్డారు?

1974లో ఈ క్రీడ నాకు వ్యతిరేకంగా ఆడటాన్ని చూసి నా రిచ్డాడ్ నివ్వెరపోయారు. నేను ఆనుపానులు తెలుసుకోకుండా ఆస్తి కొన్నాను. దానిలో నేను గెలుస్తాననుకున్నాను గానీ, అది నన్ను ఓడించే ఎత్తుగడ అని గ్రహించలేకపోయాను. “నువ్వు ఈ ఆటలోకి ప్రవేశించినందుకు నాకు సంతోషంగా ఉంది” అని రిచ్డాడ్ నన్ను మెచ్చుకున్నారు.

నాకు ఆ ఆట గురించి ఎవరూ నేర్చకపోవటంతో ఓడి పోవటానికి సిద్ధపడే రంగంలోకి దిగాను.

రిచ్‌డాడ్ ఇందులో ప్రాథమిక విషయాలు నేర్పారు. 'క్యాపిటలిజం' అని ఈ క్రీడకు పేరు. ఇందులో ఎవరు ఎవరికి రుణపడి ఉన్నారు అనేది ముఖ్యం. ఒకసారి దీని గురించి తెలిసింది. ఎవరైనా మెరుగైన క్రీడాకారులవుతారు. ఏమీ తెలియకుండా గోదాలోకి దిగితే అవతల వాళ్ల చేతిలో నష్టపోవటం తప్ప ఇంకేం ఉండదు.

ఎక్కువ మందికి రుణపడ్డారంటే, మీరు పేదవాళ్ల కిందే లెక్క

“మీరు ఎక్కువ మందికి రుణపడ్డారంటే, పేదవాడి కిందనే లెక్క” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. “ఒక వేళ ఎక్కువ మంది రుణపడ్డారనుకో అప్పుడు మీరు సంపన్నులవుతారు. అదే ఈ ఆట”

మౌనంగా సంకోచం లేకుండా ఆయన చెప్పేది వినసాగాను.

“మనం ఎవరో ఒకరికి రుణపడి ఉంటాం. సమస్య ఎక్కడ వస్తుందంటే. ఈ రుణాలన్నీ అదుపుతప్పినప్పుడు. మనకు వాటిని నియంత్రించే శక్తి నశించినప్పుడు. దురదృష్టవశాత్తు పేద ప్రజలు ఈ విషయంలో చాలా దుర్భరమైన పరిస్థితులను ఎదుర్కొంటారు. అలాగే పేద దేశాలు కూడా. ఈ ప్రపంచం పేదలు, బలహీనులు, ఆర్థిక విషయాల పట్ల అంతగా అవగాహన లేని వారి నుంచి సొమ్ము గుంజుకుంటుంది. మీకు గనక భారీగా అప్పులుంటే, ప్రపంచం మీ దగ్గరున్న సమస్తం- అంటే మీ సమయం, మీ పని, మీ ఇల్లు, మీ జీవితం, చివరకు మీ ఆత్మవిశ్వాసాన్ని, గౌరవాన్ని కూడా లాక్కుంటుంది. ఈ ఆట నియమాలు నాకు తెలియవు గానీ, ఎలా ఆడాలో మాత్రం తెలుసు. మీకు నేర్చుకోవాలన్న ఆసక్తి ఉంటే నేర్చుతాను. ఒకసారి ఆ ఆటలో పట్టుసాధించారో మీకు తెలిసిన ఆ విద్యతో ఏం చేయాలో మీరే నిర్ణయించుకోవచ్చు.

డబ్బంటే అప్పే

రిచ్‌డాడ్ మన కరెన్సీ “ఈక్విటీఇన్‌స్ట్రుమెంట్” కాదంటారు. ఒక షేర్ సర్టిఫికేట్ మన దగ్గర ఉందనుకోండి. దాని వల్ల న్యాయపరమైన హక్కులు మనకు సంక్రమిస్తాయి. నగదు అలాంటిది కాదని, అప్పుకు సూచిక అని అంటారు.

ప్రపంచంలో ఇతర ప్రాంతాల వారు అమెరికన్ పన్ను చెల్లింపుదారులు ఇచ్చే డాలరుపైన విశ్వాసం ప్రకటించినంత వరకూ ఫరవాలేదు. ఒక్కసారి ఆ నమ్మకం సడలిండా ఆర్థిక వ్యవస్థ గతి తప్పుతుంది. జర్మనీ వైమార్ రిపబ్లికన్ ఉదాహరణగా తీసుకుందాం. మొదటి ప్రపంచ యుద్ధం తర్వాత నాజీ జర్మనీ ఎదిగే వరకూ 1919 నుంచి 1933 వరకూ ఈ పాలన సాగింది. రెండో ప్రపంచ యుద్ధం తర్వాత ఈ

కరెన్సీ విలువను కోల్పోయింది. ఒక వృద్ధురాలు బందెడు నోట్లు తెచ్చి ఒక చిన్న రొట్టె ముక్క కొనుక్కోవటానికి తాపత్రయపడిందన్న కథనం ప్రచారంలో ఉంది. ఆమె వెనక్కి తిరిగి చూసుకునే సరికి, ఎవరో పనికిరాని ఆ నోట్లను రోడ్లపైన చెల్లాచెదురుగా విసిరేసి ఆ బండిని ఎత్తుకుపోయారట.

ఈ రోజుల్లో డబ్బును 'ఫియట్ మనీ' అని పిలుస్తారు. దాన్ని బంగారంగా, వెండిగా మార్చుతామన్న మాట ప్రభుత్వం ఈ డబ్బుకు మద్దతు ఇచ్చినంత కాలం, దాని విలువ కొనసాగుతుంది.

ప్రపంచ ఆర్థిక వ్యవస్థ మొత్తం నమ్మకంపైన, అప్పుల వ్యవస్థపైన ఆధారపడి ఉంటుంది. మనమంతా చేతులు కలిపి, కలిసికట్టుగా ఉన్నంతకాలం అంతా సజావుగా ఉంటుంది. దాన్ని ఇంగ్లీషులో ఫైన్ అంటారు. "ఫీలింగ్ ఇస్ సెక్యూర్, న్యూరోటిక్ అండ్ ఎమోషనల్" అనేది నా నిర్వచనం.

ఎవరు ఎవరికి రుణపడ్డారు?

1974లో నేను 56 వేల డాలర్ల పెట్టుబడి పెట్టి ఇల్లు కొన్నప్పుడు, రిచ్డాడ్ నాకు ఒప్పందాలు ఎలా చేసుకోవాలనే పాఠం నేర్పారు.

"ఎవరు ఎవరికి రుణపడ్డారు? అనేది ఈ ఆట పేరు" అన్నారు రిచ్డాడ్. "తెలియకుండానే అప్పుల్లోకి నెట్టటం. ఉదాహరణకు ఓ పది మంది స్నేహితులతో కలిసి డిన్నర్ కు వెళ్లారు. మీరు రెస్టారాంలోకి వెళ్లి తిరిగాచ్చేసరికి టేబుల్ పైన బిల్లు కనిపించింది. మీతో వచ్చిన స్నేహితులు అప్పటికే అక్కడ్నుంచి జారుకున్నారు. అప్పుడు ఎదురయ్యే పరిస్థితి లాంటిది. ఈ ఆట ఆడాలంటే దాన్ని పూర్తిగా అర్థం చేసుకుని ఉండాలి. ఆట నియమాలు తెలియాలి. ఆట ఆడేవాళ్లంతా ఒకే భాష మాట్లాడాలి. మనం ఎవరితో ఆడుతున్నామన్నది స్పష్టంగా తెలియాలి. అలా లేనప్పుడు అవతలవాడు మనల్ని ఆడుకుంటారు".

అది ఒక ఆటే

రిచ్డాడ్ సలహా చెబుతున్నప్పుడు మొదట నాకు కోపం వచ్చింది. ఆ తర్వాత ఆయన నాకు అర్థమయ్యే భాషలో చెప్పటం ప్రారంభించారు.

"నీకు ఫుట్ బాల్ ఆడటం ఇష్టమేనా?" ఆయన అడిగారు.

నేను తలాడించి "నాకు ప్రాణం" అని చెప్పాను.

"సరే -నా గేమ్ డబ్బు - దాన్ని నేను ప్రేమిస్తాను" అన్నారు రిచ్డాడ్.

"చాలా మందికి, డబ్బు గేమ్ కాదు" అన్నాను.

“అది నిజం” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. చాలా మందికి డబ్బు మనుగడ సమస్య. ఓ వైపు అసహించుకుంటూనే, బలవంతంగా ఆడతారు. దురదృష్టవశాత్తు నాగరికత పెరిగిన కొద్దీ డబ్బు పాత్ర పెరుగుతోంది.

రిచ్ డాడ్ క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ చిత్రాన్ని గీశారు.



“దీన్ని టెన్సిస్ కోర్టు, ఫుట్‌బాల్ ఫీల్డ్ లేదా సాకర్ ఫీల్డ్ ఏదైనా అనుకోండి. మీరు మనీగేమ్ ఆడదలుచుకుంటే ‘ఇ’, ‘బి’, ‘ఎస్’, ‘ఐ’ల్లో ఏ టీమ్‌లో ఉండాలనుకుంటున్నారు? కుడివైపు కోర్టులోనా? ఎడమవైపు కోర్టులోనా? మీరెటువైపు ఆడాలనుకుంటున్నారు?” అనేది తెలుసుకోవాలి.

నేను తక్షణం స్పందించి ‘కుడివైపు’ అన్నాను.

మీరు పెట్టుబడి పెడితే డబ్బు వచ్చి చేరవలసిందే

“మంచిది” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. “ఎవరో ఏజెంట్ చెప్పారని నెలకి 150 డాలర్లు చొప్పున 30 ఏళ్ల పాటు నష్టపోవటాన్ని మంచి ఒప్పందం అనుకోవటం, అదీ గాక ప్రభుత్వం మీ నష్టానికి పన్ను విరామం కల్పిస్తుందని, రానున్నరోజుల్లో రియల్ ఎస్టేట్ పెరుగుతుందని నమ్మి, ఈ ఆలోచనా విధానంతో ఆడకూడదు. అతను చెప్పింది నిజమే కావచ్చు. కాని క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విభాగానికి చెందిన వారు ఈ మాటలపైన ఆధారపడి ఆటలో దిగకూడదు. సాహసం చేసి అప్పుచెయ్యి, దాని వల్ల లాభం ఉంటుందన్న మాటలు ఎడమవైపు విభాగానికి చెందిన వారికి నప్పుతాయేమోగానీ వీరికి కాదు”

నేను కొద్దిగా కదిలిపోయాను “56 వేల డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి ఇల్లు ఖరీదు చేశావు. అప్పు చేసి ముప్పును ఎదుర్కోవటానికి సిద్ధమయ్యావు. అద్దెకూడా చాలా తక్కువ వస్తుంది. అయినా అద్దెదారుల సుఖం కోసం నువ్వు త్యాగానికి సిద్ధమయ్యావు. ఇది నీకు సబబుగా అనిపించిందా” అని అడిగారు.

“ఇకపైన నువ్వు రిస్క్ తీసుకుని పెట్టుబడికి సిద్ధమయ్యావనుకో. కచ్చితంగా లాభపడాలి అర్థమైందా?”

అయిందన్నట్టుగా నేను మళ్లా తలాడించాను.

“డబ్బు సంపాదించటం అనేది లోకజ్ఞానం (కామన్ సెన్స్)” అన్నారు రిచ్ డాడ్. అది రాకెట్ సైన్స్ కాదు. డబ్బు విషయంలో కామన్ సెన్స్ అసాధారణమైంది (కామన్ సెన్స్ ఈజ్ అన్ కామన్) “మీరు అప్పు తీసుకోండి, ప్రభుత్వం పన్ను మినహాయింపు ఇస్తుంది అని బ్యాంకరు చెబితే విని నమ్మేయటం ఆర్థిక రంగంలో సరైన నిర్ణయం అనిపించుకోదు. రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్ ఏదో ఒక మాట చెప్పి తక్కువ అద్దె ఇచ్చేవాడిని చూసి నీ చేత పేపర్లపైన సంతకం పెట్టించుకుంటాడు. దాన్ని అంగీకరించటం సమంజసం కాదు” అన్నారు. ఆయన చెప్పింది వింటూ ఒప్పుదాన్ని విశ్లేషించటం మొదలు పెట్టాను. పెట్టుబడిపెట్టే సమయంలో ఆశగా, అత్యంత ఉత్సాహంతో ఉన్నాను. లాభనష్టాలు ఆలోచించుకోలేదు.

ఆ నిమిషంలో రిచ్ డాడ్, జీవితంలో తను పాటించే అత్యంత ముఖ్యమైన విషయాన్ని బయటపెట్టారు. “నీకు లాభం వచ్చేది నువ్వు కొన్నప్పుడే, ఎంతమాత్రం అమ్మినప్పుడు కాదు.”

అప్పు తీసుకుని ఏదైనా కొనేటప్పుడు ఆయన ఒక స్పష్టమైన వైఖరితో ఉండేవారు. ఒక వేళ మార్కెట్ పతనమైనా కూడా తన వరకూ నష్టపోకుండా చూసుకునేవారు. పన్ను చిట్కాలతోనూ, భవిష్యత్తు అంచనాలు చెప్పి మాయపుచ్చి ఆయన్ని బుట్టలో వేసుకోవటం ఎవరికీ సాధ్యమయ్యే పని కాదు.

నేను అప్పటి నుంచి అర్థం చేసుకోవటం మొదలు పెట్టాను. ఇతరులు మనకు రుణపడేటట్టు చూసుకోవటం, మనం ఇతరులకు రుణపడకుండా ఉండటం ఎంత ముఖ్యమో గ్రహించాను, ఆయన మాటలు నేటికీ నా చెవుల్లో మారుమోగుతున్నాయి. “రిస్క్ తీసుకుని అప్పు చేసేటప్పుడు, అది కచ్చితంగా నువ్వు లాభపడేదై ఉండాలి” రిచ్ డాడ్ కూడా అప్పు ఉండేది. కానీ ఆయన ఈ విషయంలో చాలా జాగ్రత్తలు తీసుకునేవారు. “రుణం విషయాన్ని వ్యక్తిగతంగా తీసుకోవాలి. అది సాధ్యమైనంత తక్కువ ఉండేటట్టు చూడాలి. పెద్ద మొత్తంలో అప్పుగనక అయితే, కచ్చితంగా దాన్ని ఇతరులు చెల్లించేటట్టుగా చూడాలి” అనేది ఆయన సిద్ధాంతం. ఆయన దృష్టిలో డబ్బు సంపాదించటం, అప్పు చేయటం రెండూ ఆటలే. అది మీతోనూ నాతోనూ ప్రతి ఒక్కరితోనూ సాగే ఆట. వ్యాపారం నుంచి వ్యాపారానికి, దేశం నుంచి దేశానికి సాగే ఆట. రిచ్ డాడ్ కది క్రీడగానీ, చాలా మందికి అది మనుగడ సమస్య. ఆ ఆట ఎవరూ

నేర్పరు కాబట్టి వారు బ్యాంకర్లు చెప్పింది, ఏజెంట్లు చెప్పింది, మధ్యవర్తులు చెప్పింది ఏదైనా నమ్మేస్తారు.

వాస్తవాలకు, అభిప్రాయాలకు మధ్య తేడా ఉంది

రిచ్‌డాడ్ తన పాఠాన్ని కొనసాగించారు. “నువ్వు కుడివైపు విభాగంలో విజయం సాధించాలంటే, వాస్తవాలకు, అభిప్రాయాలకు మధ్య తేడాను గ్రహించాలి. ఎడమవైపు విభాగంలో వారి మాదిరిగా, ఆర్థిక సలహాదారులు చెప్పే మాటలను గుడ్డిగా నమ్మకూడదు. నీకు అంకెల గురించి తెలిసి ఉండాలి. ఆ అంకెలు వాస్తవాలను చెబుతాయి. నీ ఆర్థిక భవిష్యత్తు ఈ అంకెలపైన ఆధారపడి ఉంటుంది తప్ప, ఎవరో స్నేహితుడో, సలహాదారో వ్యక్తం చేసే అభిప్రాయాలపైన కాదు”.

“నాకు అర్థం కావటం లేదు. వాస్తవాలకు, అభిప్రాయాలకు మధ్య తేడా ఉంటుందా? రెండింటిలో ఒకటి మరో దాని కంటే మెరుగైందా?” సందేహంతో అడిగాను. “లేదు” సమాధానమిచ్చారు రిచ్‌డాడ్. “అవతల వాళ్లు చెప్పింది విని ఏది వాస్తవం, మరేది అభిప్రాయం అన్నది నువ్వే తెలుసుకోవాలి”. గందరగోళపడ్డాను. భావరహితంగా ఆయన వైపు చూశాను. “మీ ఇల్లు ఎంత విలువ చేస్తుంది?” అనడిగారు రిచ్‌డాడ్. “నాకు తెలుసు” అన్నాను వెంటనే. మా తల్లిదండ్రులు ఇల్లు అమ్మాలనుకుని రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్‌ను పిలిపించి ధర ముదింపు చేశారు. అది 36 వేల డాలర్లు చేస్తుందని చెప్పారు. మా నాన్న గారికి నికర లాభం 16 వేల డాలర్లు. ఎందుకంటే ఆయన ఐదేళ్ల క్రితం ఆ ఇంటికి 20 వేల డాలర్లు చెల్లించారు.” “ఇంటి మదింపు ధర, మీ నాన్నగారి నికర లాభం- ఇది వాస్తవమా? అభిప్రాయమా?” అడిగారు రిచ్‌డాడ్. ఆయన ప్రశ్నకు ఒక నిమిషం ఆలోచించి, నాకు ఆయనేం చెప్పదలుచుకున్నారో అర్థమయ్యాక జవాబు చెప్పాను.

“రెండూ అభిప్రాయాలే. కాదంటారా?” రిచ్‌డాడ్ తలాడించారు. నన్ను అభినందిస్తూ-“ చాలా మంది ఆర్థికంగా కష్టపడుతూ తమ జీవితం మొత్తం ఇతరులిచ్చే అభిప్రాయాలపైనే ఆధారపడి నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. సాధారణంగా వ్యక్తమయ్యే అభిప్రాయాలు.

- మీ ఇల్లు మీకు దక్కే అదనపు ఆస్తి.
- రియల్ ఎస్టేట్ ధరలు ఎప్పుడూ పైకెగబాకుతాయి.
- బ్లూచిప్ స్టాక్స్ మీకు పెట్టుబడికి మంచి వనరులు.
- డబ్బు ఉంటే తప్ప సంపదను సృష్టించలేం.
- స్టాక్స్ ఎప్పుడూ రియల్ ఎస్టేట్‌ను అధిగమిస్తాయి.

- పెట్టుబడులను వికేంద్రీకరించాలి.
- ధనికులు కావాలంటే మోసం చేయాలి.
- పెట్టుబడులు పెట్టటం రిస్కోతో కూడిన వ్యవహారం.
- పెట్టుబడుల విషయంలో మీరు ఆడే ఆట సురక్షితంగా ఉండాలి.

నేను అక్కడే కూలబడిపోయా ఆలోచనల్లో మునిగిపోయాను. డబ్బు గురించి ఇంట్లో నేను విన్నవన్నీ ఇతరుల అభిప్రాయాలే తప్ప, వాస్తవాలు కాదు అని గ్రహించాను.

“బంగారం ఆస్తైనా?” నా ఆలోచనలను చెదరగొడుతూ ప్రశ్నించారు రిచ్‌డాడ్.

“అవును, అందరూ అనుకునే విషయమేగా?” అని నేను సమాధానమిచ్చాను.

“అది నిజమైన ధనమని తేలింది. కాల పరీక్షలో నిలబడింది కూడా” అన్నాను.

“నువ్వు మళ్లీ అదే తప్పు చేస్తున్నావు” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. “ఏది ఆస్తి అనేది వాస్తవాలను విశ్లేషించి నిర్ణయించటం కాకుండా ఇతరుల అభిప్రాయాలను ఏకరువు పెడుతున్నావు” అన్నారు మందలింపు ధోరణితో.

“నా నిర్వచనం ప్రకారం, నువ్వు అమ్మేదాని కంటే తక్కువకు నువ్వు దాన్ని కొన్నప్పుడు మాత్రమే బంగారం ఆస్తే.” నెమ్మదిగా చెప్పారు రిచ్‌డాడ్. “మరో మాటలో చెప్పాలంటే- నువ్వు వంద డాలర్లకు కొని 200 డాలర్లకు అమ్మేవనుకో. అప్పుడది ఆస్తి. అదే ఒక ఔన్ను 200 డాలర్లకు కొని వంద డాలర్లకు అమ్మినప్పుడు, ఈ లావాదేవీలు నీకు అప్పు అవుతాయి. ఈ అంకెలు వాస్తవాలను చెబుతాయి. దాని ఆధారంగానే నీ లావాదేవీలు లాభదాయకమో లేదో గ్రహించాలి.

అందుకే ఆర్థిక విద్య అవసరం అని చెప్పేది. నేను చాలా మందిని చూశాను. మంచి వ్యాపారాన్ని లేదా రియల్ ఎస్టేట్ లావాదేవీలను చేపట్టి దాన్ని పీడకలగా మార్చుకుంటారు. కష్టపడి సంపాదించిన సొమ్మును పెట్టుబడిగా పెట్టి జీవిత కాలం పాటు అప్పుల్లో కూరుకుపోతారు” అన్నారు.

నాకు గందరగోళం పెరిగిపోయింది. మనసు కొద్దిగా గాయపడింది కూడా. రిచ్‌డాడ్ తన వాదనతో నన్ను తికమక పెడుతున్నారు.

“ఈ లెక్కలు తెలియకపోవటం వల్లనే మనుషులు మాయలో పడిపోతారు. ఎవరో వ్యక్తం చేసిన అభిప్రాయాలు వాస్తవమని నమ్మి పెట్టుబడి మొత్తం కోల్పోతారు. ఇటువంటి దీనగాధలు తరచూ వింటూంటాం. ఆర్థికంగా నిర్ణయాలు తీసుకునేటప్పుడు, ఇతరులపై ఆధారపడటం తప్పుకాదు. కానీ దానిపైనే నిలబడి తుది నిర్ణయాలు తీసుకోవటం మాత్రం నష్టానికి దారి తీస్తుంది. ఆ తేడా మీకు తెలియాలి. ఒక తరం నుంచి మరో తరానికి వ్యక్తమయ్యే అభిప్రాయాలపైనే ఆధారపడి కోట్లాది మంది నిర్ణయాలు తీసుకొంటున్నారు. వాళ్లు ఆర్థికంగా ఎందుకు పోరాటం చేయవలసి వస్తోందో అర్థం చేసుకోలేకపోతున్నారు.”

“ఎలాంటి అభిప్రాయాలు” మధ్యలో అడ్డుపడి అడిగాను.

రిచ్‌డాడ్ సంతృప్తిగా చిరునవ్వు నవ్వుతూ- “మనం అందరం వినేవే కొన్ని విషయాలు చెబుతాను” అన్నారు.

- నువ్వు అతన్ని పెళ్లి చేసుకోవాలి. అతను మంచి భర్త అవుతాడు.
- మంచి సురక్షితమైన ఉద్యోగం సంపాదించుకుని, దాన్లోనే చివరి వరకూ కొనసాగు.
- డాక్టర్లు మంచి సంపాదనపరులు
- వాళ్లకు పెద్ద ఇల్లు ఉంది. బహుశా ధనికులై ఉంటారు.
- అతనికి పెద్ద పెద్ద కండలున్నాయి. అతను కచ్చితంగా ఆరోగ్యవంతుడే.
- ఇది మంచి కారు, ఆ ముసలామె మాత్రమే నడపగలదు.
- అందరూ ధనికులు కావటానికి అవసరమైనంత సంపద అందుబాటులో లేదు.
- భూమి చదునుగా ఉంది.
- మానవులు ఎప్పటికీ ఎగరలేరు.
- అతను తన సోదరికంటే చురుకైన వాడు
- బాండ్లు, స్టాక్ల కంటే సురక్షితమైనవి.
- తప్పులు చేసేవారు మూర్ఖులు.
- అంత తక్కువ ధరకు అతను విక్రయించడు.
- ఆమె ఎప్పటికీ నాతో బయటకు రాదు.
- పెట్టుబడి పెట్టటం చిక్కులు తెచ్చిపెడుతుంది
- నేనెప్పటికీ ధనవంతుడిని కాలేను.
- నేను ఎప్పుడూ కాలేజీలో అడుగుపెట్టలేదు. అందుకే జీవితంలో ముందుకు వెళ్లలేకపోయాను.
- నీ పెట్టుబడులను వికేంద్రీకరించాలి.
- పెట్టుబడులను ఎట్టి పరిస్థితుల్లో వికేంద్రీకరించకూడదు.

అలా రిచ్‌డాడ్ చెబుతూనే ఉన్నారు. ఆ ఉదాహరణలు విని నేను అలిసిపోయానని గ్రహించినట్టున్నారు.

“ఓకే సరిపోయింది. ఈ అభిప్రాయాల గురించి మీరు చెప్పడలుచుకున్న దేమిటి?

“చాలా మంది జీవితాలు వాస్తవాల కంటే అభిప్రాయాలపైనే ఆధారపడి సాగుతాయి. జీవితాల్లో మార్పు రావాలంటే, ముందు తమ అభిప్రాయాలు మార్చుకుని

వాస్తవాలను తెలుసుకోవటం మొదలు పెట్టాలి. కంపెనీల ఆర్థిక నివేదికలు చదవటం. ప్రారంభిస్తే, మీదిగానీ, ఇతరులది గానీ అభిప్రాయాలపైన కాకుండా వాస్తవాలను తెలుసుకోగలుగుతారు. ఇంతకు ముందే చెప్పినట్టు వాస్తవాలు గానీ, అభిప్రాయాలు గానీ ఏదైనా గానీ ఒక దానికంటే రెండోది గొప్పది కాదు. ఒక విషయాన్ని వాస్తవమని ధృవీకరించుకోకపోతే, అది అభిప్రాయంగా మిగిలిపోతుంది. ఆర్థిక అంధత్వం వల్ల నివేదికలు చదివే సామర్థ్యం కొరవడినప్పుడు, తప్పనిసరిగా మనం ఇతరులిచ్చే సలహాలపైనే ఆధారపడవలసి ఉంటుంది. అప్పుడు వాళ్లు చెప్పేది అభిప్రాయమే అవుతుంది. క్యాష్‌ఫ్లోక్వాడ్రెంట్‌లో కుడివైపు ఉండదలుచుకుంటే కచ్చితంగా ఆర్థిక పరిజ్ఞానం ఉండి తీరాలి. అలాగే ఆర్థిక నివేదికలనూ చదవగలగాలి. అన్నింటికంటే ముఖ్యంగా వాస్తవాలకు, అభిప్రాయాలకు మధ్య తేడా తెలియాలి” అన్నారు.

పైకి చూడటానికి ఇది చాలా చిన్నవిషయంగానే కనిపిస్తున్నా, ఆ నిమిషంలో నా మెదడు దాన్ని గ్రహించటం కష్టమైంది.

“ఈ విషయంలో శ్రద్ధ పెట్టటం ఎలాగో తెలుసా?” అనడిగారు రిచ్‌డాడ్. ఆ తర్వాత ఆయన చెప్పటం కొనసాగించారు.

“శ్రద్ధ తీసుకోవటం అంటే తగినంత హోమ్‌వర్క్ చేసి ఏవి వాస్తవాలో, మరేవి అభిప్రాయాలో తెలుసుకోగలగాలి. చాలా మంది దబ్బు విషయం వచ్చేసరికి సోమరిపోతులుగానో, లేదా అడ్డదారులు వెతకటమో చేస్తారు. మరికొంత మందయితే, తప్పులు చేయటానికి భయపడి ముందుకెళ్లరు. విపరీతమైన శ్రద్ధ అతిగా మారితే నిర్ణయం తీసుకోలేని పరిస్థితి వస్తుంది. ఇక్కడ గుర్తించవలసిన విషయం ఏమిటంటే, వాస్తవాలు, అభిప్రాయాల మధ్య తేడాను గ్రహించి నిర్ణయాలు తీసుకోవాలి. అడ్డదారుల్లో వెళితే చిక్కుల్లో పడవలసి వస్తుంది. ‘ఇ’ లేదా ‘ఎస్’ విభాగాల వారు ఇతరులు చెప్పిన సలహాలు విని నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. వాస్తవాలను పట్టించుకోరు. ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వారు తప్పనిసరిగా ఈ రెండింటి మధ్య తేడాలను అర్థం చేసుకోగలగాలి” అన్నారు.

ఆ రోజు రిచ్‌డాడ్ చెప్పిన పాఠాలను పూర్తిగా అర్థం చేసుకోలేకపోయాను గానీ, రానానూ వాటి గురించి పూర్తిగా తెలుసుకున్నాను.

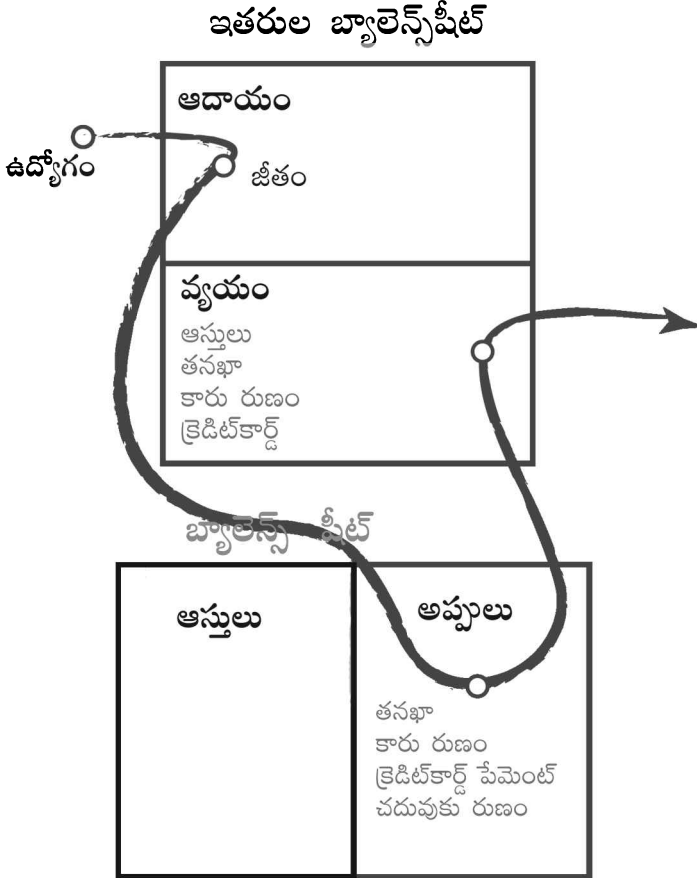
కొన్నాళ్లు గడిచాక, 1990 తొలినాళ్లలో స్టాక్‌మార్కెట్ అందనంత ఎత్తుకు దూసుకుపోయింది. “బాగా వేతనాలు పొందే ఉద్యోగాలు, స్వయం ఉపాధి పొందేవారు పన్నుల రూపంలో బాగా చెల్లించటం వల్ల ఈ పరిస్థితి ఉత్పన్నమవుతుంది. వాళ్ల పోర్ట్‌ఫోలియోల్లో ఇతరులు చెప్పిన సలహాలు విని పెట్టుబడి పెడతారు. చివరికి కష్టాలు కొని తెచ్చుకుంటారు.

వారెన్ బఫెట్ ఇలా అంటారు.

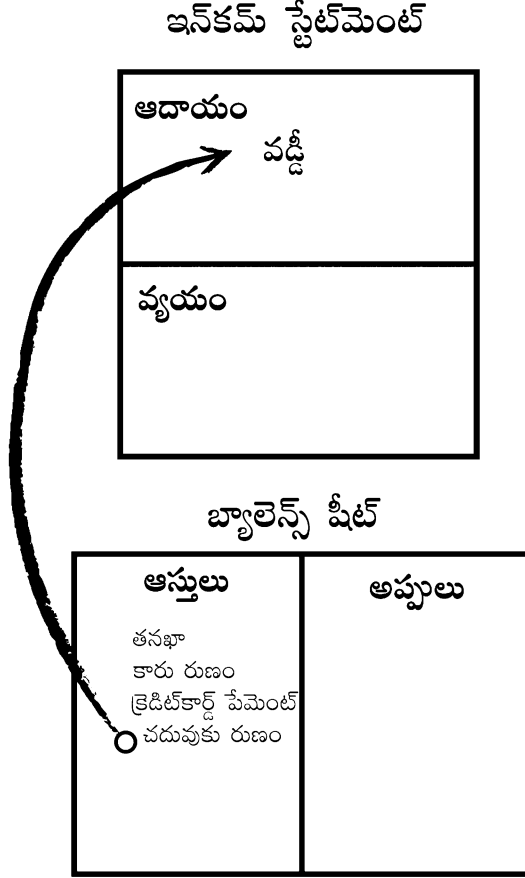
“పోకర్ ఆటలో నువ్వు పాల్గొన్నప్పుడు, మొదటి 20 నిమిషాల్లో పాస్టే అనేదేమిటో నువ్వు తెలుసుకోలేకపోతే, నువ్వు పాస్టేగా మిగిలిపోతావు.”

ప్రజలు ఎందుకు ఆర్థిక ఇబ్బందుల్లో కూరుకుపోతారు?

చాలా మంది పుట్టినప్పటి నుంచి మరణించే వరకూ అప్పుల్లో కూరుకుపోయే ఉంటారు. అది వాస్తవం. సగటు అమెరికన్ ఆర్థిక చిత్రం ఇలా ఉంటుంది:



ఈ ఆట గురించి మీకు అర్థమయి ఉంటే, ఈ పాటికి మీకు తెలిసి ఉంటుంది. మన అప్పు ఇతరులకు ఆస్తి అవుతుంది. వాళ్ల బ్యాలెన్స్ షీటులో ఇలా:



మీరెప్పుడైనా ఈ మాట చెవినపడితే అప్రమత్తంగా ఉండండి. “ముందుగా చెల్లించవలసింది తక్కువ. మిగిలింది సులభ వాయిదాల్లో చెల్లిస్తే సరిపోతుంది. దీనికి ప్రభుత్వం పన్ను మినహాయింపు ఇస్తుంది.” మిమ్మల్ని ఉచ్చులోకి లాగటానికే ఇలాంటివి చెబుతారని అర్థం చేసుకోండి. ఆర్థిక విషయాల్లో మీరు చురుగ్గా ఉంటే ఇలాంటివాటి నుంచి తప్పించుకోవచ్చు.

చాలా మందికి తమకు రుణపడే వాళ్లుండరు. నిజమైన ఆస్తులేమీ లేకపోవటంతో అనేక విధాలుగా వారే ఇతరులకు రుణపడతారు. ఆర్థిక ఇబ్బందులతో సతమతమవుతూ భద్రత కోసం ఉద్యోగాన్ని నమ్ముకుంటారు. ఉద్యోగమనేది లేకపోతే వారి జీవితం

కుప్పకూలుతుంది. సగటు అమెరికన్ దివాలా తీయటానికి మూడు 'పే' చెక్ల దూరంలో ఉంటారు. ఉజ్వల భవిష్యత్తు కోసం ఎదురుచూస్తుంటారు గానీ, పరిస్థితులన్నీ వారికి వ్యతిరేకంగా పనిచేస్తుంటాయి. ఇల్లు, కారు, గోల్ఫ్ క్లబ్స్, బట్టలు, గార్డెట్స్ ఇవన్నీ తమ ఆస్తులని భ్రమిస్తుంటారు. వాస్తవం ఏమిటో గ్రహించలేక ఇతరుల అభిప్రాయాలు నమ్ముతూ కాలం గడిపేస్తారు.

ఈ ఆట గురించి చదువుల్లో ఎక్కడా నేర్పరు. “ఎవరు ఎవరికి రుణపడ్డారు” అన్న పాఠాన్ని నేర్పేవారెవరూ లేకపోవటంతో, అందరికీ వాళ్లే రుణపడవలసిన పరిస్థితి ఎదురవుతుంది.

డబ్బునేది ఒక ఆలోచన

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ కు సంబంధించి ప్రాథమిక విషయాలను ఈ పాటికి మీరు గ్రహించి ఉంటారు. డబ్బునేది నిజంగా ఒక ఆలోచన. దాన్ని కళ్లతో కంటే మనసుతో ఎక్కువగా చూడగలరు. ఆర్థిక స్వేచ్ఛ సాధించాలనే గమ్యాన్ని చేరేందుకు డబ్బు సంపాదన అనే ఆటను నేర్చుకోవలసి ఉంటుంది. అన్నింటి కంటే ముఖ్యంగా క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో కుడివైపు విభాగానికి చేరుకోవటానికి ఇదే మార్గం.

తర్వాత విభాగంలో “మీలో అత్యుత్తమ వ్యక్తిని వెలికితీయటం ఎలా” అనేది వివరిస్తాను.

రెండో విభాగం

మీలో అత్యుత్తమ వ్యక్తిని
వెలికి తీయటం ఎలా?

ఏడో అధ్యాయం

మీరేం కాదలుచుకున్నారో అది అవ్వండి

మీరు కోరుకున్నది సాధించే క్రమంలో
మీలో చోటుచేసుకున్న మార్పుల్ని పట్టించుకోవాలి

“ఇల్లు లేకపోవటం అనేది అసలు సమస్య కానే కాదు” అంటారు రిచ్‌డాడ్. “మీరెవరనేది ముఖ్యం. మీరేం కాదలుచుకున్నారనేది ముఖ్యం. ఆ ప్రయత్నంలో మీరు కొత్త వ్యక్తిగా మారతారు. ఒక వేళ మధ్యలోనే మీరు విరమించుకున్నా కచ్చితంగా పాత వ్యక్తిలా మాత్రం ఉండరు.”

ఇందులో చోటుచేసుకునే మార్పులు

ఉద్యోగ భద్రత నుంచి ఆర్థికభద్రత వైపుకు మీరు ప్రయాణించేందుకు అవసరమైన సలహాలు నేనందిస్తాను. కిమ్, నేనూ గూడులేని దశ నుంచి మా ప్రయాణాన్ని ప్రారంభించి ధైర్యంగా ముందడుగు వేశాం. అందరూ ఇలా చేయాలనేం లేదు. క్యాష్ ఫ్లో క్వాడ్రెంట్‌లో కుడివైపున విజయం సాధించటానికి కొన్ని విజయవంతమైన మార్గాలున్నాయి. ముందు మానసికంగా చాలా పరివర్తన రావాలి. కొందరికిది సులభం. మరికొంత మంది ఎప్పటికీ దాన్ని సాధించలేరు.

డబ్బునేది మత్తు పదార్థం లాంటిది

రిచ్‌డాడ్.. మైక్‌కి నాకూ తరచూ ఓ మాట చెప్పేవారు. “డబ్బునేది మత్తుపదార్థం లాంటిది” అని. ఆయన దగ్గర మేం పనిచేస్తున్నప్పుడు మాకెన్నడూ డబ్బులివ్వలేదు. డబ్బు కోసం

పని చేయటానికి మేం అలవాటు పడకూడదనేది ఆయన ఉద్దేశం. “ఒక సారి డబ్బు కోసం పనిచేయటానికి బానిస అయ్యారో, దాన్నుంచి బయటపడటం కష్టం” అని చెప్పేవారు.

నేను కొంచెం పెద్దయ్యాక, కాలిఫోర్నియా నుంచి ఫోన్ చేసి డబ్బు అడిగినప్పుడు కూడా ఆయన పాత పద్ధతిని వదులుకోలేదు. పిల్లలుగా ఉన్నప్పటి మాదిరిగానే, డబ్బు విషయంలో కఠినంగా వ్యవహరించారు. డబ్బుకు బానిస కారాదన్న ధోరణిలోనే మెలిగారు. డబ్బు ఉన్నప్పుడు విపరీతమైన సంతోషంగా, అది లేని రోజున మనస్సు చెడగొట్టుకుని కలత చెందిన వ్యక్తులెందరినో ఆయన చూశారు. హెరాయిన్ కి బానిసయిన వ్యక్తులు ఇంజక్షన్ తీసుకున్నప్పుడు బాగా చురుగ్గా చైతన్యంతో ఉండి, దానికి దూరంగా ఉన్నప్పుడు మూడీగా, హింసాత్మక ధోరణితో మెలిగినట్లు, కొందరి విషయంలో డబ్బు కూడా డ్రగ్ మాదిరిగానే పనిచేస్తుందనేవారు. “డబ్బు కలిగించే బానిస మనస్తత్వానికి దూరంగా ఉండండి”. ఒక్కసారి దానికి అలవాటు పడ్డారో, అది మిమ్మల్ని లొంగదీసుకుని మిమ్మల్ని దారికి తెచ్చుకుంటుంది” అని హెచ్చరించేవారు.

దీన్ని మరో రకంగా చెప్పవచ్చు. ఉద్యోగిగా మీరు వేతనం తీసుకుంటున్నారంటే, దానికే అలవాటు పడతారు. స్వయంఉపాధి చేపట్టి డబ్బు సంపాదిస్తుంటే, ఆ మార్గంలో డబ్బు సంపాదించే బంధాన్ని వదులుకోవటం కష్టం. ప్రభుత్వం నుంచి అందుకునే ఉచిత పథకాల విషయంలోనూ ఇదే సూత్రం వర్తిస్తుంది.

“ఎడమ వైపు నుంచి కుడివైపు మారటంలో కఠినమైన అంశం ఏమిటంటే డబ్బు సంపాదించే మార్గంతో ఏర్పడిన బంధాన్ని విచ్ఛిన్నం చేసుకోవటం” అనేవారు రిచ్‌డాడ్. “ఇది ఒక అలవాటును మార్చుకోవటం కాదు. ఒక వ్యసనం నుంచి దూరం కావటం లాంటిది”

మైక్ ని, నన్నూ - అందుకే డబ్బు కోసం పనిచేయవద్దని ఒత్తిడి చేసేవారు. డబ్బు సంపాదనకు మా కంటూ ఒక వ్యవస్థను రూపొందించుకోమని పట్టుబట్టేవారు.

నమూనాలు

‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో డబ్బు సంపాదించటంలో కిమ్, నేనూ ఇబ్బంది పడ్డాం. గతంలో మేం అలవాటు పడిన విధానాలు మమ్మల్ని నియంత్రించేవి. “మీ రెండుకు ఈ పని చేస్తున్నారా? కొత్త ఉద్యోగం ఎందుకు చూసుకోరు?” అని స్నేహితులు ఒత్తిడి చేయటం వల్ల కూడా ముందుకెళ్లటం కష్టమయ్యేది. ఉద్యోగం చేసి నెలనెలా ‘పే’ చెక్ తీసుకుని హాయిగా ఉండవచ్చన్న ఆలోచన మాలో ఏదో ఒక మూల ఉండటంతో వెనకాముందూ కొట్టుమిట్టులాడే వాళ్లం.

ధన ప్రపంచమంతా ఓ పెద్ద వ్యవస్థ అని చెప్పేవారు రిచ్‌డాడ్. వ్యక్తులుగా మనం ఏ నమూనాలో ఇమడాలో తెలుసుకోవాలి.

‘ఇ’ లో వ్యక్తి ఒక వ్యవస్థ కోసం పనిచేస్తాడు.

‘ఎస్’ అదే ఒక వ్యవస్థ.

‘బి’లో వ్యక్తి ఓ వ్యవస్థను సృష్టించి, దాన్ని సొంతం చేసుకుని, తనే నియంత్రిస్తాడు.

‘ఐ’ వ్యవస్థలోకి పెట్టుబడులను ప్రవహింప చేస్తాడు.

రిచ్‌డాడ్ చెప్పేది, డబ్బు విషయంలో మనం ఆకర్షితులమయ్యే వివిధ నమూనాల గురించి.

“డబ్బు అవసరమైందనుకోండి- ‘ఇ’ విభాగానికి చెందిన వ్యక్తి, ఉద్యోగం కోసం ప్రయత్నిస్తాడు. అదే ‘ఎస్’ విభాగం వాడయితే తనే ఏదో ఒకటి చేస్తాడు. ‘బి’ విభాగానికి చెందిన వ్యక్తి వ్యాపారమో, లేదా అప్పటికే అందుబాటులో ఉన్న వ్యవస్థను కొనటమో చేస్తాడు. ‘ఐ’ విభాగం మనిషి బాగా లాభాలు వచ్చే ఆస్తిలో పెట్టుబడి పెట్టి మరింత డబ్బు సంపాదించే అవకాశం కోసం చూస్తాడు.

నమూనాను మార్పుకోవటం కష్టం

“ఈ రోజుల్లో మనుషులు తమ విధానాలను మార్పుకోవటం కష్టం. జీవితంలో ధనం ప్రముఖ అంశంగా పెరిగిపోయింది. వ్యవసాయయుగంలో దానికంత ప్రాధాన్యత లేదు. ఆహారం, వసతి, నీరు ఇలాంటి వాటన్నింటికీ డబ్బు అవసరమయ్యేది కాదు. భూమే అన్ని అవసరాలను తీర్చేది. పారిశ్రామికయుగంలోకి ప్రవేశించేసరికి నగర జీవనంలో డబ్బు కీలక పాత్ర పోషిస్తోంది. ఇక్కడ నీళ్లు కూడా కొనుక్కోవలసిందే” అన్నారు రిచ్‌డాడ్.

ఆయన చెప్పటం కొనసాగించారు.

‘ఇ’ విభాగం నుంచి ‘బి’ విభాగానికి మీరు మారదలుచుకున్నారనుకోండి. మానసికంగా మనలో సగభాగం ‘ఇ’ విభాగానికి బానిస అయి ఉండి కష్టాలు కొని తెచ్చుకోవటమెందుకంటూ వెనక్కి లాగుతూంటుంది. ఇదెలా ఉంటుందంటే నీటిలో మునిగిపోతున్న వ్యక్తి ఊపిరి కోసం గిలగిలలాడటంలా, తిండి కోసం అలమటించే వ్యక్తి తనకు దొరికిందేదో తినాలని ఆశపడటంలా కనిపిస్తుంది.

“ఒక రకంగా మీరు పొందాలనుకుంటున్న దానికి, అంతకు ముందు మీరు ఉన్న దానికి నడుమ సాగే అంతర్యుద్ధం ఇది” అని వివరించారు రిచ్‌డాడ్.

“ఒక భాగం ఉద్యోగ భద్రత కోరుకుంటే, మరొకటి ఆర్థిక భద్రత కోసం తపిస్తుంది. ఈ రెండింటిలో ఏది విజయం సాధిస్తుందనేది మీరు మాత్రమే చెప్పగలరు. చివరకు మీరు వ్యాపార వ్యవస్థనయినా నిర్మిస్తారు లేదా వెనక్కు మళ్లి ఉద్యోగమైనా చూసుకుంటారు.”

మీ అభిరుచిని గుర్తించటమెలా?

“నువ్వు ముందుకు వెళదామనుకుంటున్నావా?” రిచ్‌డాడ్ అడిగారు.

“అవును” అన్నాను ఉత్సాహంగా.

“నువ్వేం చేయాలనుకున్నావో మరిచిపోయావు. నీ అభిరుచిని పక్కనపెట్టి, ఈ సంకటస్థితిని దేనికి కొనితెచ్చుకున్నావు? ఆ విషయం ఆలోచించావా ముందు?” అనడిగారు.

పబ్లిక్ టెలిఫోన్ ముందు నిలబడి ఆ విషయం ఆలోచించటం మొదలు పెట్టాను. ఈ పరిస్థితి ఎందుకు ఎదురైందా అని. “నాకు తెలుసు” అన్నారు రిచ్‌డాడ్. ఆయన కంఠస్వరం ఫోన్లో ప్రతిధ్వనిస్తోంది.

“నువ్వు నీ కలను సజీవంగా ఉంచుకోవటం మానేసి, వ్యక్తిగతంగా మనుగడ కోసం ఎక్కువగా విచారించావు. నీ భయం, నీ అభిరుచిని పక్కకు నెట్టేసింది. నీ మనసులో కోరికను నిత్యం రగలనివ్వాలి. అప్పుడే నీ ప్రయాణం సులువుగా సాగుతుంది. అలా కాకుండా భయపడటం మొదలుపెట్టావా అది నీ ఆత్మను మింగేస్తుంది. నిన్ను బలహీనుడిగా మిగులుస్తుంది. అభిరుచి (పాషన్) నీ వ్యాపారానికి పునాది వేస్తుంది గానీ భయం కాదు. సరే, ఈ దఫా ఇక్కడిదాకా వచ్చావు. దాదాపు దగ్గరకే అనుకో. ఇక వెనకడుగు వేయద్దు. నువ్వేం చేయాలని అనుకున్నావో దాన్ని గుండెల్నిండా నింపుకో. ఆ అగ్నిని అలాగే మండనివ్వు. ఒకవేళ నువ్వు ఇందులో నుంచి బయటపడదలుచుకుంటే, అది ఎప్పుడైనా చెయ్యవచ్చు. దానికి తొందరపడటం దేనికి?” అన్నారు

ఆ తర్వాత రిచ్‌డాడ్ నాకు అభినందనలు చెప్పి ఫోన్ పెట్టేశారు. ఆయన చెప్పింది అక్షరాలా నిజం. నేనీ ప్రయాణాన్ని ఎందుకు ప్రారంభించానో, ఆ విషయాన్ని మరిచిపోయాను. హృదయంలోనూ, మనసులోనూ భయాన్ని నింపుకుని నా కలను పక్కన పెట్టేశాను. ఇప్పుడు ఇంటికి వెళ్లి దాన్ని గురించి మరిచిపోవటం లేదా నేను అనుకున్నది సాధించేవరకూ వెనక్కి తిరిగి చూడకపోవటం అని నా ముందు రెండు దారులున్నాయి. రిచ్‌డాడ్ చివర్లో చెప్పిన రెండు మాటలు గుర్తుకొచ్చాయి. “ఇందులో నుంచి ఎప్పుడైనా బయటపడొచ్చు. ఇప్పుడే దేనికి?” ఆ నిమిషంలోనే నిశ్చయించు కున్నాను. బయట పడటాన్ని వాయిదా వేసుకుని అనుకున్నది సాధించి తీరాలని.

ఉపాధ్యాయునిగా అవతారమెత్తాలని..

నా భయాలు, విజయం దక్కకుండా నన్ను ముందుకు వెళ్లనివ్వకుండా దెబ్బతీస్తున్నాయి. నిజానికి వ్యాపారవేత్తలుగా, పెట్టుబడిదారులుగా ప్రజలు తమ జీవితాన్ని తీర్చిదిద్దుకునేందుకు ఒక విద్యా వ్యవస్థను రూపొందించాలనేది నా కల.

విద్య మాట ఎత్తగానే, నా ఆలోచనలు వేగంగా గతంలోకి జారుకున్నాయి. నా 15 ఏళ్ల వయసులో, మా హైస్కూలు గైడెన్స్ కౌన్సిలర్ ఓ ప్రశ్న వేసింది.

“పెద్దయ్యాక ఏం చేద్దామనుకుంటున్నావు? మీ నాన్నగారిలా టీచరవుదామనుకుంటున్నావా?”

నా కౌన్సిలర్ వంక సూటిగా చూసి, స్పష్టంగా నా మనసులో ఉన్న అభిప్రాయం చెప్పాను.

“ఎట్టి పరిస్థితుల్లోనూ నేను టీచరును కాదలుచుకోలేదు. నేను చేయాలనుకున్న పనుల జాబితాలో చిట్టచివరిది టీచరు ఉద్యోగం అయ్యుంటుంది.” అన్నాను అసహనంగా.

స్కూలు పేరు చెబితే నాకు విసుగు మాత్రమే కాదు. అసహ్యం కూడా. బలవంతంగా కూర్చుని ఏ మాత్రం ఇష్టం లేని, గౌరవం లేని వ్యక్తి చెప్పేది వినటం ఇబ్బందికరం. నెలల తరబడి అంతగా నచ్చని విషయంపైన మాట్లాడుకోవటం అర్థరహితమైన విషయం అనిపిస్తుంది. క్లాసు ఎగ్గొట్టటమో లేక అనాసక్తితో చివరి బెంచీలో కూలబడి నా అసహనాన్ని వ్యక్తం చేసే పనులు చేయటమో చేసేవాడిని.

కెరీర్ గురించి నా కౌన్సిలర్ అడిగినప్పుడు ఏ మాత్రం తడుముకోకుండా మనసులో ఉన్నదంతా వెళ్లగక్కాను. అప్పట్లో నాకంతగా తెలియదు. ప్రేమ, అసహనం కలగలసీ అసహ్యంగా రూపుదిద్దుకుంటాయని. నేను నేర్చుకోవటాన్ని ఇష్టపడతాను. అదే సమయంలో బడిని మాత్రం అసహ్యించుకుంటాను. బలవంతంగా అక్కడ కూర్చుని నా కిష్టం లేని వ్యక్తిగా తయారుచేయబడటాన్ని ఒప్పుకోను. ఈ విషయంలో నేను ఒంటరినికాను.

విద్య గురించి కొందరి ప్రముఖులు ఏమన్నారంటే...

విన్స్టన్ చర్చిల్ ఒకసారి చెప్పారు. “వ్యక్తిగతంగా నేను నేర్చుకోవటానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగానే ఉంటాను. కానీ ఇతరులు చెప్పటాన్ని అంతగా ఇష్టపడను”.

జాన్ అవ్ డైక్ అంటారు. “పిల్లలు తల్లిదండ్రులపైన అసహజమైన ఒత్తిడి కలగజేస్తారు. అందుకే వారిని బడి అనే జైల్లో వేసి చదువు అనే హింసతో వేధించాలని మన పూర్వీకులు నిర్ణయించారు”.

“ప్రభుత్వ నిర్వహణలో సాగే శబ్ద మాయాజాలం (మాన్యుఫాక్చర్ ఆఫ్ ఎకోస్) విద్య” అని అంటారు సార్మన్ డగ్లస్.

హెచ్.ఎల్. మెంకాన్ ఏమంటారంటే- “మానవ జీవితం మొత్తంలో విషాదకరమైన పార్శ్వం పారశాలలో చదువుకునే రోజులే. నిస్తేజంగా, తెలివితక్కువగా సాగే పనులు, అసహ్యకరమైన ఒత్తిళ్లు, క్రూరమైన ఉల్లంఘనలు, మర్యాద, ఇంగిత జ్ఞానం లోపించే చర్యలతో అవి నిండి ఉంటాయి.”

గెలీలియో చెబుతారు- “మీరు ఓ వ్యక్తికి ఏదీ బోధించలేదు. అతనిలో ఏమి దాగుందో తెలుసుకోగలగటానికి మాత్రమే మీరు సాయపడగలరు.”

మార్క్ ట్వెయిన్ అంటారు - “నా చదువులో పాఠశాల జోక్యాన్ని నేను అంతగా అనుమతించను.”

అల్బర్ట్ ఐన్‌స్టీన్- “మొత్తంగా చూస్తే అమెరికన్ పాఠశాలల్లో నేర్పే విద్య చాలానే ఉంది” అంటారు.

ఫూర్డాడ్ నాకిచ్చిన బహుమతులివి!

ఈ సూక్తులను నాతో పంచుకున్నది, విద్యావంతుడైన నా ఫూర్డాడ్. దీన్ని బట్టి విద్యా వ్యవస్థలోనే ఆయన ఎదిగినా, ఆ వ్యవస్థను ఆయన తృణీకరిస్తున్నారని నాకు అర్థమైంది. ఈ వ్యవస్థను మార్చాలన్న సంకల్పంతోనే ఆయన టీచరయ్యారు. దాన్ని మార్చాలని ఎంతగానో కలలు కన్నారు. చివరికి ఆ వ్యవస్థ పాదాల కింద నలిగిపోయారు. ఉక్కుకవచంలా ఆ వ్యవస్థ అంత తేలిగ్గా మారేది కాదన్న సంగతి ఆయన తెలుసుకోగలిగారు. ఇందులో మార్పు అవసరమని భావించేవాళ్లు ఎక్కువమందే ఉన్నా, ఆ వ్యవస్థను వాడుకుని సొమ్ము చేసుకుని లాభపడినవారే అధికం.

నా గైడెన్స్ కౌన్సిలర్ భవిష్యత్తును ఊహించి అప్పట్లో ఆ ప్రశ్న వేసిందేమో తెలీదు గానీ, కొన్నేళ్ల తర్వాత నేను మా నాన్న అడుగుజాడలను అనుసరించ వలసి వచ్చింది. ఆయన మార్గంలో నేను అదే వ్యవస్థలోకి ప్రవేశించలేదు. అభిరుచిని పెంచుకుని నా సొంత వ్యవస్థను సృష్టించాను. సొంత విద్యా వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయాలనుకునే క్రమంలో కిమ్, నేనూ ఆర్థికంగా సతమతమవుతున్నామని తెలిసి, విద్యావంతుడైన నా ఫూర్డాడ్, ఈ సూక్తుల చిట్టా నాకు పంపారు. ప్రతి సూక్తికి పై భాగంలో “కష్టాలోచ్చినా వెనక్కి చూడొద్దు? ముందుకు సాగు. అభినందనలతో నాన్న” అని ప్రత్యేకంగా ప్రతి ఒక్క పేజీలోనూ రాసి పంపారు.

అప్పటి వరకూ, విద్యావంతుడైన మా నాన్న ఈ విద్యా వ్యవస్థను అంతగా ద్వేషిస్తున్న విషయం నాకు తెలియదు. ఆయన ప్రోత్సాహపూర్వకంగా చేసిన పని అర్థవంతంగా మారింది. నన్ను ముందుకు నడుపుతున్న శక్తే, ఆయననూ కొన్నేళ్ల క్రితం నడిపింది. ఆయన నుంచి లక్ష్యమనే కాగడాను నేను అందిపుచ్చుకున్నాను. పూర్తిగా టీచరు అవతారమెత్తాను, బహుశా నేనంతగా ఆ వ్యవస్థను ఇన్నాళ్లుగా ద్వేషించటం వల్లనేమో.

మొత్తంగా చూస్తే, నేను నా ఇద్దరి తండ్రుల మాదిరిగా తయారయ్యాను. రిచ్‌డాడ్ నుంచి క్యాపిటలిస్ట్ కావటమెలాగో దాని రహస్యాలన్నీ తెలుసుకోగలిగాను. విద్యావంతుడైన ఫూర్డాడ్ నుంచి బోధన అనే అభిరుచిని వారసత్వంగా అందుకున్నాను. నాకు ప్రస్తుతం ఉన్న వ్యవస్థను మార్చాలన్న ఆసక్తిగానీ, సామర్థ్యం గానీ లేవు. కొత్త వ్యవస్థను నిర్మించగల జ్ఞానం మాత్రం పుష్కలంగా ఉంది.

ఏళ్ల కొద్దీ శిక్షణ ఫలితమిచ్చిన వేళ

సంవత్సరాల తరబడి శిక్షణలో రిచ్‌డాడ్ నన్ను వ్యాపార వ్యవస్థ నిర్మించటానికి సంసిద్ధం చేశారు. 1977లో నేను తయారీ రంగానికి సంబంధించిన కంపెనీని ప్రారంభించాను. రకరకాల రంగుల్లో నైలాన్-వెల్రో సర్పర్ వాలెట్లను మొట్టమొదటిగా అందుబాటులోకి తెచ్చాం. దాంతో పాటు షూప్యాకెట్ అని- నైలాన్ వెల్రోతో తయారు చేసే మరో వాలెట్‌ను రూపొందించాం. 1978లో జాగింగ్ అనేది ఒక క్రేజ్‌గా మారి, ఇందులో పాల్గొనే వారు డబ్బులు, తాళాలు, ఐడీ కార్డులు భద్రపరుచుకోటానికి వాలెట్‌ను కోరుకునేవారు. మాకు అద్భుతమైన విజయం వచ్చింది. అంతే వేగంగానూ అది మాయమైంది కూడా. తైవాన్, సౌత్ కొరియా, హాంకాంగ్ కంపెనీలు సరిగ్గా మేం తయారు చేసిన వస్తువుల్లాంటి వాటినే మార్కెట్‌లోకి ప్రవేశపెట్టాయి. దాంతో మా వ్యాపారం తుడిచిపెట్టుకుపోయింది. వాటి ధరలు కూడా మా కంటే తక్కువగా ఉండేవి. రిటైల్ మార్కెట్‌లో వారు అమ్మే ధరలు మా తయారీ ధరల కంటే తక్కువగా ఉండేవి.

మా చిన్న కంపెనీ సందిగ్ధంలో పడింది. వాటితో పోటీ పడటమా లేదా వాళ్లతో కలిసి పోవటమా అన్న ఆలోచనలో పడ్డాం. ఈ పోరులో మేం గెలవలేమన్న విషయం నాకు, నా భాగస్వామికి అర్థమైంది. మార్కెట్‌ను చౌక ఉత్పత్తులు ముంచెత్తుతున్నాయి. చివరికి వారితో కలిసి పోవాలని నిర్ణయించుకున్నాం. దీనివల్ల కష్టాల నుంచి బయటపడతామనుకున్నాం గానీ, దురదృష్టవశాత్తు నమ్మకస్థలయిన కష్టపడి పనిచేసే ఉద్యోగులు మమ్మల్ని వదిలివెళ్లిపోవటం ఆందోళనకు గురిచేసింది.

అదీ గాక, మేం కాంట్రాక్ట్ చేస్తున్న కొరియా, తైవాన్‌లలో పరిశ్రమల పరిస్థితిని పరిశీలించినప్పుడు హృదయం ద్రవించింది. అక్కడి వాతావరణం ఘోరంగా ఉంది. అమానవీయంగా, అతిక్రూరంగా కార్మికుల చేత పనిచేయిస్తున్నారు. మన దగ్గర ఒక కార్మికుడు పనిచేసే చోట, ఐదుగురు కార్మికులను ఒకరిమీద ఒకరిని ఎక్కించి మరీ చేయించటం నన్ను విపరీతంగా కలతపెట్టింది. నా అంతరంగం ఎంతగా కుమిలి పోయిందంటే, అమెరికాలో పని వాళ్లతోపాటు, విదేశాల్లో ఉన్న మా ఇతర పని వారి గురించి లోతుగా ఆలోచించటం మొదలు పెట్టాను.

విదేశీ కంపెనీల పోటీతో తలెత్తిన ఆర్థిక సమస్యను అధిగమించాం. చాలా సొమ్ము మాకు లభించింది. అయితే ఈ వ్యాపారంపైకి మనసు పోలేదు. చిన్నస్థాయి ఉద్యోగులను దోచుకుని నేను ధనికుడిని కాదలుచుకోలేదు. దాంతో నాలో ఉత్సాహం సన్నగిల్లింది. ఫలితంగా వ్యాపారంపై ప్రభావం పడింది. చివరికి వ్యాపార సంస్థల యజమానులుగా రాణించేందుకు ప్రజలను విద్యావంతులుగా చేయాలని నిర్ణయించుకున్నాను. 32వేళ్ల వయసులో అప్పుడు నేను గుర్తించలేదు గానీ, టీచర్ కావటం ప్రారంభించాను. వ్యాపారం తగ్గుతూ వచ్చేది, వ్యవస్థలు సక్రమంగా లేక కాదు. ఉత్సాహం, ఆసక్తిలేక. కిమ్, నేనూ కొత్త వ్యాపారం తలకెత్తుకునే సమయానికి వాలెట్ కంపెనీ మాయమైంది.

ఉద్యోగుల కుదింపునకు రంగం సిద్ధం

1983లో యూనివర్సిటీ ఆఫ్ హవాయిలో ఎంబీఏ వారికి లెక్చర్ ఇవ్వాలని నన్ను ఆహ్వానించారు. ఉద్యోగ భద్రత గురించి నా అభిప్రాయాలు చెప్పాను. నేను చెప్పేది వారికంతగా నచ్చి ఉండదని అనిపించింది.

“కొద్ది సంవత్సరాల్లో మీరంతా ఉద్యోగాలు కోల్పోతారు. లేదా తక్కువ తక్కువ భద్రతతో తక్కువ తక్కువ వేతనంతో పని చేయవలసి ఉంటుంది” అన్నాను.

నా పనిలో భాగంగా ప్రపంచం మొత్తం పర్యటిస్తున్నాను. సాంకేతికంగా వచ్చిన మార్పులు, తక్కువ ధరకు పనివాళ్లు దొరకటం వంటి అంశాలు నా దృష్టికొచ్చాయి. ఆసియా, యూరప్, రష్యా, దక్షిణ అమెరికాలోని పని వాళ్లు అమెరికా వాళ్లతో పోటీపడుతున్నారు. పనివాళ్లకు, మధ్యస్థాయిలో ఉన్న మేనేజర్లకు ఎక్కువ వేతనం, భద్రతనిచ్చే ఉద్యోగం అనే మాటకు కాలం చెల్లింది. పెద్ద కంపెనీలు ప్రపంచవ్యాప్తంగా పోటీపడటానికి ఉద్యోగుల సంఖ్యను కుదించటమే కాదు వారి వేతనాల్లోనూ కోత విధిస్తున్నారు.

యూనివర్సిటీ ఆఫ్ హవాయి నుంచి మళ్లీ ఎప్పుడూ నాకు పిలుపు రాలేదు. కొన్ని సంవత్సరాల తర్వాత “కుదింపు” అన్న మాట సర్వసాధారణమైపోయింది. ఓ పెద్ద కంపెనీ, మరో కంపెనీలో విలీనమైనప్పుడు పనివాళ్ల కుదింపు తప్పనిసరవుతోంది. తమ భాగస్వాములను సంతోషపెట్టటానికి కూడా ఉద్యోగులను కుదిస్తున్నారు. ఉద్యోగులను కుదించిన ప్రతి సందర్భంలోనూ, పైస్థాయిలో ఉన్నవారు అంతకంతకు ధనికులై సంపదను పోగేసుకుంటుంటే, దిగువ స్థాయిలో ఉన్నవారు దాని చేదు ఫలితాన్ని అనుభవిస్తున్నారు. (పేయింగ్ ది ఫ్రైడ్)

“నేను మా అబ్బాయిని మంచి స్కూలుకు పంపుతున్నాను. వాడు మంచి సురక్షితమైన ఉద్యోగి సంపాదించుకుంటాడు” అని ఎవరి నోట్లోనుంచైనా మాటలు నా చెవిన పడినప్పుడు నా గుండెల్లో రాయిపడుతుంది. ఉద్యోగం కోసం సిద్ధపడటం అనేది మంచి ఆలోచన. కానీ దీర్ఘకాలం అది పనిచేయదు. తాత్కాలికంగానే అది ప్రయోజనం కలిగిస్తుంది” నెమ్మది నెమ్మదిగా నేను టీచర్ గా మారుతున్నా ననిపిస్తోంది.

మీ అభిరుచి మేరకు వ్యవస్థను నిర్మించుకోండి

కొంతకాలమయ్యాక, నా తయారీరంగ పరిశ్రమ బాగా నడవటం ప్రారంభించింది. అయినా నాకు ఆసక్తి సన్నగిల్లింది. “నీ స్కూలు రోజులు పూర్తయ్యాయి. ఇక నీ అభిరుచికి తగిన విధంగా రంగంలోకి దిగి మంచి వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించు. దానిపైన మనసుపెట్టు. ఈ పరిశ్రమ పోతే పోయింది. నువ్వేది చేయాలని భావిస్తున్నావో అది తక్షణం చేసెయ్యి. నా దగ్గర చాలా విషయాలు తెలుసుకున్నావు. కానీ మీ నాన్న కొడుకువే. అంతర్యంలో కూడా నువ్వు, మీ నాన్న ఇద్దరూ టీచర్లే” అన్నారు రిచ్‌డాడ్.

కిమ్, నేనూ అన్నీ సర్దుకుని కాలిఫోర్నియాకు బయలుదేరాం. సరికొత్త బోధనా పద్ధతులలో వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించాలనేది మా ఉద్దేశ్యం. కానీ వ్యాపారం రూపుదిద్దుకునే లోపుగా మేము రోడ్డుమీదకు వచ్చేశాం. కానీ ఆ సమయంలో రిచ్డాడ్ నుంచి వచ్చిన ఫోన్ కాల్, నా పక్కనే నిలబడిన నా భార్య, నా పైన కోపంతో చెప్పిన మాటలు నా ఉత్సాహానికి మళ్లీ ఊపిరిపోశాయి.

త్వరలోనే మేము కంపెనీ ప్రారంభించే పనిలో పడ్డాం. అది విద్యావ్యవస్థకు సంబంధించిన కంపెనీ. సాంప్రదాయ విద్యావిధానానికి భిన్నమైన మార్గంలో బోధన చేసేది. మేము విద్యార్థులను నిశ్శబ్దంగా ఉండమని చెప్పం. సాధ్యమైనంత చురుకుగా ఉండేలా చూస్తాం. ఉపన్యాసం చెప్పటానికి బదులు ఆటలు ఆడించటం ద్వారా పాఠం నేర్పుతాం. విద్యార్థులకు విసుగు కలగకుండా ఉత్సాహంగా ఉండమని చెబుతాం. మా బోధనలో నవ్యత ఎముందంటే టీచర్లకు బదులు, తమ సొంత కంపెనీలను నిర్వహిస్తున్న వ్యాపారవేత్తల చేత తమ అనుభవాలను చెప్పిస్తాం. విద్యార్థులకు టీచర్లు గ్రేడింగ్ ఇవ్వరు. బదులుగా విద్యార్థులే టీచర్లకు గ్రేడింగ్ ఇస్తారు. సరైన గ్రేడింగ్ పొందని టీచరుకు కొద్దికాలం పాటు తీవ్రమైన శిక్షణ ఇవ్వటం గానీ, వాళ్లను వెనక్కి పంపించెయ్యడం గానీ చేస్తాం.

ఇక్కడ వయసు, విద్యార్హత, లింగభేదం, మత విశ్వాసాలు ఇవేమీ ప్రమాణాలు కావు. నేర్చుకోవాలనే తపన, నేర్పు ఉంటే చాలు. మామూలు కాలేజీల్లో ఏడాది వ్యవధిలో చెప్పే ఎక్స్కాంటింగ్ను ఒక్క రోజులోనే అర్థమయ్యేలా వివరిస్తాం.

ఎక్కువ వేతనాలు పొందుతూ, బాగా విద్యావంతులయిన బిజినెస్ ఎగ్జిక్యూటివ్లతో పాటు టీనేజర్లను కూడా నేర్చుకునేందుకు ప్రోత్సహిస్తాం. పరీక్షల కోసం పోటీపడటం కాకుండా, బృంద సభ్యులుగా ఒకరికి మరొకరు సాయపడటం గురించి చెబుతాం. ఒక టెస్ట్లో పోటీపడి, అదే టెస్ట్ తీసుకున్న మరో టీమ్తో తలపడుతుంది. గ్రేడింగ్ల కోసం ఆరాటపడటం కాకుండా, డబ్బుకోసం పోటీపడటం, దాన్ని గెల్చుకోవటం నేర్పుతాం. ఇందులో సభ్యులకి గెలవాలన్న తపన భయంకరంగా ఉంటుంది. టీచర్లు క్లాసులో ఉన్న వారికి ప్రేరణ కల్పించవలసిన అవసరం లేదు. పోటీ ప్రారంభం కాగానే, వారు రంగంలో నుంచి తప్పుకుంటారు. అంతేకాదు, ఆట నేర్చుకునే సమయంలో అరుపులు, కేకలు, నవ్వులు, కేకలు వినబడతాయి. నేర్చుకునేటప్పుడు ఎటుచూసినా ఉత్సాహం, ఇంకా ఇంకా నేర్చుకోవాలన్న తపన కనబడతాయి.

మేం రెండు ప్రధానమైన సబ్జెక్టులను బోధిస్తాం. వ్యాపారం, పెట్టుబడి (ఎంటర్ ప్రెన్యూర్ షిప్, ఇన్వెస్టింగ్).. 'బి', 'ఐ' విభాగాలకు సంబంధించినవి చెబుతాం. మా బోధనా విధానం నచ్చి చాలా మంది ఇందులో వచ్చి చేరతారు. మేం దేనిగురించీ ప్రచారం చేయం. నోటిమాట ద్వారా ఒకరి నుంచి మరొకరికి ఈ వివరాలు అందుతాయి. ఇందులో వచ్చి చేరేవారు ఉద్యోగాలిచ్చేవారే తప్ప, ఉద్యోగాలు కోరుకునేవారు కాదు.

ఆ రాత్రి ఫోన్‌బూత్ దగ్గర నిలబడి, వెనక్కి తిరిగి చూడకూడదని నేను నిర్ణయించుకున్న తర్వాత అనుకున్న విధంగానే ముందుకెళ్లాం. ఐదేళ్ల లోపుగానే, ప్రపంచ వ్యాప్తంగా 11 ఆఫీసులతో మల్టీమిలియన్‌డాలర్ బిజినెస్‌ను సొంతం చేసుకున్నాం. కొత్త విద్యావ్యవస్థకు రూపకల్పన చేశాం. మార్కెట్ దాన్ని ఎంతగానో ప్రేమించింది. మా అభిరుచి దీన్ని సాకారం చేసింది. దాంతో మా గత అనుభవాలు, నమ్మకాలు, భయాలు మాయమయ్యాయి.

టీచర్లు ధనవంతులు కాగలరు

మాకు జీతాలు సరిగ్గా ఇవ్వటం లేదని ఉపాధ్యాయులు చెప్పేది వింటున్నప్పుడు నాకు విచారం కలుగుతుంది. వారికి ధనికులు కాగల విద్యావ్యవస్థ అందుబాటులో ఉంది. 'ఇ' విభాగంలో నుంచి తమను తాము టీచర్లుగా చూసుకుంటున్నారు తప్ప. 'బి', 'ఐ' విభాగంలో తామేం చేయగలమని వారు ఆలోచించటం లేదు.

మనమేం కావాలనుకుంటే అది కాగలం

ఏ విభాగంలోనైనా విజయం సాధించగల సత్తా మనలో చాలా మందికి ఉంటుంది. మనమెంత మాత్రం పట్టుదలతో ఉన్నామన్నదాన్ని బట్టి విజయం స్థాయి ఆధారపడి ఉంటుంది, రిచ్‌డాడ్ చెప్పినట్టు “మన అభిరుచి (పాషన్) , పట్టుదల వ్యాపారాన్ని నిర్మిస్తుంది. తప్ప భయం ఎంత మాత్రం కాదు.’

చిన్నప్పట్నుంచి మనల్ని పెద్దవాళ్లు భయపెట్టి ఒకరకంగా ఆలోచించేలా తయారు చేస్తారు. “నువ్వు హోంవర్క్ చేశావా? లేకపోతే క్లాసు నుంచి బయటకు పంపుతాం. క్లాస్‌మేట్స్ అంతా నిన్ను చూసి నవ్వుతారు”, “నువ్వు ఇలా రకరకాల మొహాలు పెట్టావంటే, నీ అవతారం మారిపోతుంది”, “నరైన గ్రేడులు తెచ్చుకోలేకపోతే, భద్రతనిచ్చే సురక్షితమైన మంచి ఉద్యోగం దొరకటం కష్టం.” ఇలా భయపెడతారు.

ఈ రోజుల్లో చాలా మందికి మంచి గ్రేడులే వస్తున్నాయి. కానీ సురక్షితమైన ఉద్యోగాలే తక్కువయి పోయాయి. పెన్షన్ లభించేవి అంతకంతకూ తగ్గిపోతున్నాయి. చాలా మంది 'సొంత బిజినెస్'ల గురించి ఆలోచించుకోవలసిన పరిస్థితి వస్తోంది.

ఎడమవైపు విభాగంలో రిస్క్ ఎక్కువ

నా స్నేహితుల్లో ఉద్యోగం ద్వారా భద్రతను కోరుకునే వారే ఎక్కువమంది ఉన్నారు. అత్యంత వేగంగా సొంతేతికత పెరగటం జాబ్ మార్కెట్ పై ప్రభావం చూపుతోంది. ఉద్యోగంలో స్థిరపడాలంటే ప్రతి వ్యక్తి మారుతున్న సొంతేతిక విభాగాల్లో శిక్షణ పొందాలి. ఇలా మళ్లీ చదువుకోవలసిన పరిస్థితి ఎదురవుతున్నప్పుడు క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో కూడా

కుడివైపు విభాగంలో నైపుణ్యాలు పొందటంలో తప్పేం ఉంది? నేను ప్రపంచాన్ని చుట్టి వస్తున్నప్పుడు ఎక్కువ మంది భద్రతను కోరుకోవటం లేదని అర్థం చేసుకున్నాను. ఉద్యోగభద్రత అనేది ఒక అపోహ. కొత్త విద్య నేర్చుకోవటం అనేది మారుతున్న ప్రపంచంలో నిలదొక్కుకోవటానికి తప్పనిసరి అవసరం. దాన్నుంచి తప్పించుకోలేం.

స్వయంఉపాధి పొందేవారికీ రిస్క్ ఎక్కువే. త్వరగా అలిసిపోయే (బర్న్ అవుట్) అయ్యే అవకాశాలుంటాయి, వారు అనారోగ్యవంతులయినా, గాయాలపాలయినా వారి ఆదాయం దెబ్బతింటుంది. నా వయసు వారే అయినా, స్వయం ఉపాధితో విపరీతంగా శ్రమపడుతూ శారీరకంగా, మానసికంగా, భావోద్వేగపరంగా బాగా అలసిపోయిన వారిని చూశాను. అలసట పెరిగిన కొద్దీ వారిలో భద్రతా భావం సన్నగిల్లుతుంది. ఇదే ఆరోగ్య సమస్యకు కారణమవుతుంది.

కుడివైపు విభాగం సురక్షితం

క్యాష్ ఫ్లోక్వాడ్రెంట్ లో కుడివైపు విభాగం చాలా సురక్షితమైందని చెప్పాలి. మీకు సురక్షితమైన వ్యవస్థ ఉండి దాన్నుంచి మీకు తక్కువ శ్రమతో డబ్బు వస్తుంటే, మీకు ఉద్యోగం అవసరమే ఉండదు. ఉద్యోగం పోతుందన్న భయమూ ఎదురుకాదు. మరింత డబ్బు సంపాదించాలనుకోండి. వ్యవస్థను విస్తరించండి. ఎక్కువ మంది పనివాళ్లను తీసుకుని అందులో నిలపండి. మీ అవసరాలకంటే ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటానికి నేను ఈ విధానాన్ని అనుసరిస్తాను. సంపాదించేదానికంటే ఎక్కువ డబ్బు ఎట్టి పరిస్థితుల్లోనూ ఖర్చు పెట్టకూడదు. నెలనెలా మీరు సంపాదించే మొత్తానికి సమానంగా లేదా అంతకంటే తక్కువ ఖర్చు చేస్తుంటే దాన్ని 'బిలో యువర్ మీన్స్'గా వ్యవహరిస్తారు. ఇది మనలో ఉత్సాహాన్ని చంపేస్తుంది. జీవితం ఇచ్చేదంతా పూర్తిగా అనుభవించటానికి ఉన్న మార్గాలను నేను ఎప్పుడూ అన్వేషిస్తూ ఉంటాను. పెద్దస్థాయిలో ఉన్న పెట్టుబడిదారులు (హైలెవెల్ ఇన్వెస్టర్స్) ఎవరూ మార్కెట్ ఉత్థానవతనాల గురించి అంతగా పట్టించుకోరు. మార్కెట్ ఎలాగున్నా వారికి డబ్బు సంపాదించగల జ్ఞానం, తెలివితేటలు ఉంటాయి. మార్కెట్ కుప్పకూలినప్పుడు లేదా ఆర్థిక సంక్షోభం తలెత్తినప్పుడు, చిన్న వ్యాపారులు పదవీ విరమణ కోసం దాచుకున్న డబ్బు కోల్పోతారు. దాంతో చివరి వరకూ శ్రమపడక తప్పదు.

వృత్తి నైపుణ్యాలున్న పెట్టుబడిదారులు తమ సొంత సొమ్ముతో వ్యాపారానికి దిగి ముప్పు తెచ్చుకోరు. కానీ వారు మంచి రాబడి సాధిస్తారు. పెట్టుబడి గురించి తక్కువ అవగాహన ఉన్నవారు మాత్రమే రిస్క్ తీసుకుంటారు. రాబడి విషయంలో సవాళ్లను ఎదుర్కొంటారు. ఏది ఏమైనా నా ఉద్దేశంలో రిస్క్ అంతా క్యాష్ ఫ్లో క్వాడ్రెంట్ లో ఎడమవైపునే అధికం.

ఎడమవైపునే ఎందుకు?

“మీకు అంకెలు చదివి అర్థం చేసుకునే సామర్థ్యం లేకపోతే, మీరు ఇతరుల అభిప్రాయాలపై ఆధారపడవలసి ఉంటుంది.” అంటారు రిచ్‌డాడ్. “ఇల్లు కొనేటప్పుడు, మీ నాన్న గుడ్డిగా బ్యాంకరు చెప్పినట్టు ఇల్లు ఆస్తి అన్నమాట నమ్మారు.”

మైక్, నేనూ కూడా ఆయన మాటల్లో ‘గుడ్డిగా’ పదాన్ని నొక్కి చెప్పటం గుర్తించాం.

“ఎడమవైపు విభాగంలో ఉన్న వ్యక్తులతో పోలిస్తే, కుడివైపు విభాగం వారికి అంకెలే చూపులు. ఇతరులు చూడలేని వాటిని వారు చూడగలుగుతారు.” రిచ్‌డాడ్ కొనసాగించారు.

“సూపర్ మ్యాన్‌లా, ఎక్స్‌రే చూపులంటారా?” అడిగాడు మైక్.

“కచ్చితంగా అవే.” రిచ్‌డాడ్ మెత్తగా నవ్వుతూ తలాడించారు. ఆ తర్వాత చెప్పారు.

“అంకెల్ని చదవటం, ఆర్థిక నివేదికల్ని వ్యాపార వ్యవస్థల్ని అర్థం చేసుకోవటం వంటి సామర్థ్యాలు ఇతరులు చూడలేని వాటిని చూడగల అవకాశాన్నిస్తాయి”

“ఆర్థికపరంగా నిశితమైన దృష్టి (ఫైనాన్షియల్ విజన్) మీ రిస్కును తగ్గిస్తుంది. ఆర్థికంగా అంధత్వం మీకు ముప్పు తెచ్చిపెడుతుంది. కుడివైపు విభాగంలో విజయం సాధించాలంటే, పదునైన ఆర్థికదృష్టి మీకు అవసరం. ఎడమవైపు వాళ్లు పదాలతో ఆలోచిస్తారు. ‘ఐ’ విభాగంలో వారు అంకెలతో ఆలోచిస్తారు. పదాలతో ఆలోచిస్తూ, పెట్టుబడిదారు కావటం రిస్కు అవుతుంది”

“అంటే ఎడమవైపు విభాగంలో ఉండే వ్యక్తులు ఆర్థికంగా నెంబర్ల గురించి తెలుసుకోవలసిన అవసరం ఉండదంటారా?” నేను అడిగాను.

“చాలా మంది విషయాల్లో అది సత్యం” అన్నారు రిచ్‌డాడ్.

“వారు ‘ఇ’ లేదా ‘ఎస్’ విభాగాల్లో సంతృప్తిగా ఉన్నంతవరకూ చదువుల్లో వారు నేర్చుకున్న అంకెలే సరిపోతాయి. కుడివైపు విభాగంలో రాణించటానికి ఆర్థిక సంఖ్యలు, వ్యవస్థలు కీలకమవుతాయి. చిన్న వ్యాపారంలో ఇమడటానికి అంతగా అవసరం లేదుగానీ, ప్రపంచ స్థాయి వ్యాపారవ్యవస్థను ఏర్పరచాలంటే వాటి అవసరం చాలా ఎక్కువ. పెద్ద కంపెనీలను ఎక్కువ చోట్ల బీన్ కౌంటర్స్ (విద్యార్హతలున్న ఎక్స్‌కాంటెంట్, ఫైనాన్షియల్ ఆఫీసర్లు) నడుపుతున్నారు.”

రిచ్‌డాడ్ తన చెప్పదలచుకున్న విషయాన్ని మళ్లీ కొనసాగించారు. “కుడివైపు విభాగంలో సాఫల్యం పొందాలంటే వాస్తవాలకు, అభిప్రాయాలకు మధ్య తేడాను స్పష్టంగా నువ్వు అర్థం చేసుకోగలగాలి. ఎడమవైపు విభాగంలో మాదిరిగా గుడ్డిగా ఇతరులిచ్చే ఆర్థిక సలహాలను అంగీకరించవలసిన పనిలేదు. అంకెలను తెలుసుకోవాలి. వాస్తవాలను గ్రహించాలి. ఈ అంకెలే వాస్తవాలకు అద్దం పడతాయి.”

రిస్క్ తీసుకోవటానికి డబ్బు ఎవరు చెల్లిస్తారు?

“ఎడమ వైపు విభాగంలో వారు రిస్క్లో ఉండటం మాత్రమే కాదు. అందుకు చాలా కోల్పోతారు” అన్నారు రిచ్డాడ్.

“అంటే ఏమిటి? నేనడిగాను. “రిస్క్ తీసుకోవటానికి ప్రతి ఒక్కరూ ఖర్చు చేయవలసిందేగా?”

“అవసరం లేదు” అన్నారు రిచ్డాడ్. “కుడివైపు విభాగం వారికి అది వర్తించదు.

“అంటే మీరంటున్నది ఎడమవైపునున్న వాళ్లు రిస్క్ తీసుకోవటానికి ‘పే’ చేయాలి. కుడివైపునున్న వారు ‘రిస్క్’ తీసుకోవాలంటే మనమే పే చేయాలి అనా?”

నేనడిగిన ప్రశ్నకు సమాధానంగా “కచ్చితంగా నేను చెప్పదలుచుకున్నది అదే” అన్నారు రిచ్డాడ్ నవ్వుతూ. “ఎడమ వైపు ఉన్న వారికి, కుడివైపునున్న వారికి అదే ముఖ్యమైన తేడా. అందుకే ఎడమవైపున రిస్క్ ఎక్కువ ఉంటుందని నేను చెబుతున్నా”.

“ఒక కంపెనీలో స్టాక్కు సంబంధించి షేర్లు నువ్వు కొన్నావనుకో. ఆర్థిక చిక్కులు (ఫైనాన్సియల్ రిస్క్) ఎవరు భరిస్తారు? నువ్వా? కంపెనీనా?”

“నేనే అనుకుంటున్నాను” సమాధానం చెప్పాను.

“నేను ఓ మెడికల్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీని. నీ ఆరోగ్యానికి బీమా చేస్తాను. హెల్త్ రిస్క్లు నేను తీసుకుంటాను. అప్పుడే నేను నీకు పే చేస్తానా?”

“లేదు” నేను చెప్పాను. “నా ఆరోగ్యానికి వాళ్లు బీమా చేసి రిస్క్ వారు భరిస్తే, డబ్బు నేను చెల్లిస్తాను.”

“అది నిజం” అన్నారు రిచ్డాడ్. “నేను నీకు బీమా సౌకర్యం కల్పించగల కంపెనీని వెతికి పట్టుకోవాలి. అది నీకు బీమా కల్పించాలి. ఆరోగ్యం లేదా ప్రమాదాలు సంభవించినప్పుడు నీకు సొమ్ము చెల్లించాలి. అది ఎడమవైపు విభాగం వారు చేసే పని.

“చాలా గందరగోళంగా ఉంది మీరు చెప్పేదంతా” అన్నాడు మైక్. “అదంత అర్థవంతంగా అనిపించటం లేదు”

రిచ్డాడ్ నవ్వుతూ చెప్పారు. “ఒకసారి నువ్వు కుడివైపు విభాగం గురించి అవగాహన పొందితే ఆ తేడాను సులభంగా అర్థం చేసుకోగలవు. అన్నింటిలోనూ ముప్పుందని అపోహపడి చాలా మంది చెల్లింపులకు సిద్ధమవుతారు. కాలం గడిచి, బాగా అనుభవం గడించాక కుడివైపు విభాగంపైన మీ దృష్టి పెరిగి, ఇతరులు ముఖ్యంగా ఎడమ వైపు విభాగం వారు చూడలేని అనేక విషయాలను గ్రహించగలుగుతారు. రిస్క్ తప్పించుకోవటానికి భద్రతను కోరుకోవటం అంటే, అది అంత కంటే పెద్ద రిస్క్ను తీసుకోవటం అని గ్రహిస్తారు. ఇతరులు చెప్పే ఆర్థిక సలహాలు అవసరం లేదన్న స్థాయిలో ఇందుకు సంబంధించిన జ్ఞానాన్ని పెంచుకుంటారు” అని రిచ్డాడ్ చెప్పారు.

ప్రత్యక్షంగా చూసి తెలుసుకోలేని అనేక విషయాలు నా అవగాహనలోకి వచ్చాయి. కొత్త ప్రపంచంలోకి నేను ప్రవేశించటం మొదలు పెట్టాను.

అంకెలు ముప్పు తగ్గించే శక్తులు

నా రిచ్‌డాడ్ నుంచి అన్ని విలువైన పాఠాలు నేర్చుకోక పోయింటే, నా కలలను నిజం చేసుకుని పెద్ద విద్యావ్యవస్థను నేను రూపొందించలేకపోయాడినేమో. ఆర్థిక విద్యకు సంబంధించి కచ్చితమైన సమాచారాన్ని తెలుసుకుని, అతి తక్కువ పెట్టుబడితో స్వల్ప కాలంలో అధిక లాభాలు రాబట్టలేక పోయాడినేమో. “ప్రాజెక్టు ఎంత పెద్దదో, ఎంత త్వరగా నువ్వు విజయాన్ని సాధించాలనుకుంటున్నావో, దాని ప్రకారం అంతే కచ్చితంగా నువ్వు వ్యవహరించాలి. అంత త్వరగా నువ్వు ధనికుడివి కాదలుచుకోకపోయినా, నీడబ్బు వ్యవహారాలను మరెవరో నడుపుతూ జీవితాంతం కష్టపడదలుచుకున్నా, అంత శ్రమ పడనవసరం లేదు. ఆ కచ్చితత్వంతో పనిలేదు. వేగంగా ధనికుడివి కావాలనుకుంటే, అంత వేగంగా అంకెలపై పట్టు బిగించాలి. సాంకేతికంగా వచ్చిన మార్పుతో కొత్త ప్రాజెక్టులు అందుబాటులోకి రావటం వల్ల, మీరు వ్యక్తిగతంగా వ్యాపార వ్యవస్థను నిర్మించటం, ఆర్థిక విద్యను వృద్ధి చేసుకోవటం ఇప్పుడు చాలా సులభం”... ఇదంతా రిచ్‌డాడ్ నాకు చెప్పిందే.

అడ్డదారులతో పనిలేదు

- పన్నుభారం తగ్గించుకోవటానికి పెద్ద ఖరీదైన ఇల్లు కొనుక్కోవాలి. మరింతగా అప్పుల్లో మునిగిపోవాలి. అప్పుడు పన్నుల నుంచి నీకు ఉపశమనం లభిస్తుంది.
- మీ ఇల్లు అతిపెద్ద పెట్టుబడి.
- మళ్లీ ధరలు పెరిగే అవకాశం ఉంది. ఇప్పుడే త్వరపడి కొనుక్కోవటం నయం
- ధనికుడిని కావటానికి అంత తొందర పడవలసిన పనిలేదు
- సంపాదించిన దాని కంటే ఎక్కువ ఖర్చు చేయకండి.

క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విషయాల వల్ల అవగాహన పెరిగితే, పై వ్యాఖ్యలు ఎంత అసంబద్ధమైనవో మీకు అర్థమవుతుంది. ఎడమవైపు విభాగంలో ఉండేవారు ఈ మాటల్ని పూర్తిగా విశ్వసిస్తారు. కుడివైపు వారు ఎంతమాత్రం కాదు. మీరు మీకు నచ్చిన పని చేయవచ్చు. ఎంత వేగంతో అయితే అంత వేగంగా మీరు కోరుకున్నంత ధనాన్ని సంపాదించవచ్చు. కానీ దాని ఖరీదును మీరు చెల్లించవలసి ఉంటుంది. (యు

హేవ్ టు పే ది (ఫ్రైస్) మీరు దూకుడుగా వెళ్లచ్చు. కాని దానికి అడ్డదోవలు మాత్రం లేవని తెలుసుకోండి.

ఆర్థిక సవాళ్లను, లక్ష్యాలను కొత్త కోణంలో దర్శించటమెలా అన్నది మీరు అర్థం చేసుకోవటానికి ఈ పుస్తకం మీకు ఉపయోగపడుతుంది. ఒక అభిప్రాయం కంటే మరొకటి మెరుగైనదని ఇక్కడ నేను చెప్పబోవటం లేదు. ఒకటి కంటే ఎక్కువ అభిప్రాయాలు కలిగి ఉండటం చురుకుదనం అనిపించుకుంటుంది అని మాత్రం తెలియచేస్తున్నాను.

వచ్చే అధ్యాయాలు మీరు చదువుతూ పోతే, వ్యాపారాన్ని పెట్టుబడిని, జీవితాన్ని కొత్త కోణంలో దర్శించగలుగుతారు.

ఎనిమిదో అధ్యాయం

నేనెలా ధనికుణ్ణవుతాను?

మీరు ఇతరులు చేసిన పనులే చేస్తూ, అదే మార్గంలో
ముందుకు వెళితే వాళ్లలాగానే మిగిలిపోతారు.

“ధనికుడు కావటానికి విజయ సూత్రాన్ని నువ్వు ఎక్కడ పొందావు?” అని నన్నెవరయినా అడిగితే, ‘బాల్యంలో మోనోపోలి ఆడినప్పుడు’ అని నేను సమాధానం చెబుతాను. అది విని కొంత మంది వాళ్లని ఆటపట్టిస్తున్నాననుకుంటారు, గానీ ఇది నిజం. మోనోపోలి ఆటలో, ధనికుడు కావటానికి అవలంబించే విజయసూత్రం సులువైనదే. అది ఆటలోనే కాదు. నిజజీవితంలోనూ ఉపయోగపడుతుంది.

నాలుగు గ్రీన్ హౌస్ లు, ఒక రెడ్ హోటల్

మీకు గుర్తుండే ఉంటుంది. మోనోపోలి ఆటలో సంపద సృష్టికి విజయరహస్యం నాలుగు గ్రీన్ హౌస్ లు కొనటం. దాని ద్వారా వ్యాపారం చేసి పెద్ద రెడ్ హోటల్ సొంతం చేసుకోవటం అని ఇంతకుముందు మీకు చెప్పాను. అదే అవసరం. అదే కావలసింది కూడా. కిమ్, నేనూ అదే పెట్టుబడి సూత్రాన్ని నిజజీవితానికి అన్వయించి పెద్దఎత్తున సంపదను సృష్టించాం. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని పొందాం.

స్థిరాస్తి వ్యాపారం అంత బాగా లేని రోజుల్లో, మా దగ్గరున్న అతి తక్కువ సొమ్ముతో వీలైనన్ని చిన్న ఇళ్లు కొనుగోలు చేశాం. మార్కెట్ పరిస్థితులు మెరుగుపడినప్పుడు, వ్యాపారం చేసి నాలుగు గ్రీన్ హౌస్ లనుంచి ఒక పెద్ద రెడ్ హోటల్ కొన్నాం. ఆ తర్వాత మేం మళ్లీ పనిచేయవలసిన అవసరం లేకుండా పోయింది. పెద్ద రెడ్ హోటల్, అపార్ట్ మెంట్లు, మినీ స్టోరేజ్ యూనిట్ల నుంచి నగదు ప్రవహించసాగింది. మా జీవితాలకు వెలుగును ప్రసాదించింది.

హేంబర్గ్‌లకూ ఉపకరిస్తుంది

మీకు స్థిరాస్తిపైన ఆసక్తిలేకపోయినా ఫరవాలేదు. హేంబర్గ్‌లను తయారు చేసి దాని చుట్టూ వ్యాపారవ్యవస్థను నిర్మించండి. ప్రాంచైజీకి ఇవ్వండి. కొన్ని సంవత్సరాల్లోనే నగదు కదలికలో వీలైనంత ధనం మీకు అందుబాటులోకి వస్తుంది. అసాధారణ సంపద సృష్టికిది సులువైన మార్గం. ఈ హైటెక్ ప్రపంచంలో సంపదను సృష్టించటానికి ఉపయోగపడే సూత్రాలు సులువైనవి. తక్కువ సాంకేతికత ఆధారితమైనవి. ఇది కేవలం లోకజ్ఞానం (కామన్‌సెన్స్) అని నేనంటాను.

నా దృష్టిలో డబ్బు నష్టపోయి అప్పుల్లోకి దిగజారి పన్ను మినహాయింపు పొందటం అర్థంలేని వ్యవహారమనిపిస్తుంది. ఇల్లు కొనుగోలు చేసి, ఓ వైపు డబ్బు పోగొట్టుకుంటూ దాన్ని అప్పు అని భావించకుండా ఆస్తి అనుకోవటం అవివేకం. పన్నుల ద్వారా వసూలయ్యే మొత్తానికంటే ఎక్కువ ఖర్చు చేసే ప్రజా ప్రభుత్వాన్ని (నేషనల్ గవర్నమెంట్) కూడా నేను అంగీకరించను. పిల్లల్ని స్కూలుకు పంపి బాగా చదువుకుని మంచి ఉద్యోగం సంపాదించుకోమని చెబుతూ, అక్కడ వారికి డబ్బు గురించి ఏదీ చెప్పక పోవటం కూడా నాకు మింగుడు పడదు.

ధనికుల్లాగా ప్రవర్తించటం సులువే

ధనికుల్లాగా చేయటం సులువైన విషయమే. ఎక్కువమంది ధనికులు చదువుల్లో అంతగా రాణించకపోవటాన్ని మనం చూడొచ్చు. ధనికులు 'కావటం' సులువు అని దీన్ని బట్టి మనం అర్థం చేసుకోవచ్చు. ధనికులు కావటానికి బాగా చదువుకోవలసిన పని లేదు. అదేమీ రాకెట్ సైన్స్ కాదు.

మీరంతా నెపోలియన్ హిల్ రాసిన “థింక్ అండ్ గ్రో రిచ్” పుస్తకం చదవాలని ఈ సందర్భంగా కోరుతున్నాను. చిన్నప్పుడు ఈ పుస్తకం చదివాను. జీవితాంతం అది నన్ను ప్రభావితం చేస్తూ, నాకు ఒక దిశను చూపింది. ‘థింక్ అండ్ గ్రో రిచ్’ అని పేరు పెట్టటంలో విశేషమైన అంశాన్ని మీకు గుర్తించారా? ‘పర్సోనల్ హార్ట్ అండ్ గ్రో రిచ్’ అనో, “గెట్ ఎ జాబ్ అండ్ గ్రో రిచ్” అనో దీనికి పేరు పెట్టలేదు. వాస్తవం ఏమిటంటే, కష్టపడి పనిచేసేవాళ్లందరూ ధనికులుగా మిగలలేరు. మీరు ధనికులు కాదలుచుకుంటే, గుంపులో ఒకరిగా కాకుండా, స్వతంత్రంగా ఆలోచించగల నేర్పు మీకుండాలి. నా ఉద్దేశ్యంలో ధనికులు కాదలుచుకునే వారికుండవలసిన విశిష్ట లక్షణం భిన్నంగా ఆలోచించగలగడమే. మిగతా వాళ్ల మాదిరిగానే మీరూ నడుచుకుంటే, చివరికి వాళ్లెలాగయితే ఉన్నారో, అలాగే మీరు మిగిలిపోతారు. విషాదకరమైన విషయం ఏమిటంటే- చాలా మంది జీవితాలు పనిలో ఏళ్లకొద్దీ కఠిన శ్రమ, పన్నుల భారం, జీవితకాలం అప్పులతోనే ముగిసిపోతాయి.

“ఎడమ వైపు నుంచి కుడివైపునకు మారటానికి నేనేం చేయాలి అనడిగితే- “మార్పురావలసింది మీరు చేసే పనిలో కాదు. మీ ఆలోచనలో ముందు మార్పు రావాలి” అని నేనంటాను. దానర్థం “ఏం చేయాలి అనే దానికనుగుణంగా మీరు మారాలి.” అని.

“మీరు నాలుగు గ్రీన్ హౌస్‌లను కొని, వాటిని రెడ్ హోటల్ గా మార్చటం సులభం అనుకుంటున్నారా? అది అసాధ్యమని భావిస్తున్నారా?” మీ సమాధానాన్ని బట్టి మీ మనస్తత్వాన్ని అంచనా వేయవచ్చు. కొన్నేళ్ల క్రితం 1970 ప్రాంతంలో లక్ష్యాన్ని నిర్దేశించుకోవటం (గోల్ సెట్టింగ్) అనే అంశంపైన ఒక సెమినార్ కు హాజరయ్యాను. 150 డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి అందమైన శని, ఆదివారాలను దీని కోసం వినియోగించటం ముందు మనస్కరించలేదు. ఎవరికైనా డబ్బులిస్తే లక్ష్యాల గురించి నాకు వివరిస్తారు. లేదా గ్రంథాలయానికి వెళితేనో, నెట్ సెర్చింగ్ చేస్తేనో సరిపోయేది. ముందూ వెనుకూ ఆలోచించి చివరికి దానికి హాజరయ్యాను. అది నాకెంతో ప్రయోజనాన్ని కలిగించింది. ఇందులో చాలా విషయాలు నేర్చుకున్నాను.

ఇన్ స్ట్రక్టర్ నల్లబల్ల మీద ఆంగ్లంలో మూడు పదాలు రాశారు.

‘బి’

‘డు’

‘హేవ్’

“లక్ష్యాలనేవి ఈ మూడు పదాలకు సంబంధించి ‘కలిగి ఉండటం’ (హేవ్) పైన ఆధారపడతాయని” ఆమె చెప్పారు. మంచి స్ఫూర్తిద్రూపం, మంచి స్నేహసంబంధాలు, మిలియన్ల కొద్దీ డాలర్లు.. ప్రతి ఒక్కరూ ఇలా ఏవేవో కలిగి ఉండాలని లక్ష్యాలుగా నిర్ణయించుకుంటారు. ఒకసారి లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోవటం పూర్తయితే, దాని తర్వాత వాటినెలా సాధించాలో జాబితా తయారు చేసుకుంటారు-వీటిని ‘టు డు లిస్ట్’లు అంటారు.

“ఉదాహరణకు మీరు మంచి శరీరాకృతిని కోరుకున్నారనుకోండి జనం ఏం చేస్తారో ఆమె చెప్పటం ప్రారంభించారు. “కొన్ని రోజులు డైటింగ్ చేస్తారు. జిమ్ కు వెళతారు. ఇవి కొద్ది వారాలపాటు కొనసాగుతుంది. ఆ తర్వాత ఆ విషయాన్ని పక్కన పెట్టేసి, ఫ్రెంచి ఫ్రైసీ, పిజ్జాలు తినటం ఆరంభిస్తారు. జిమ్ కెళ్లటానికి బదులు టీవీలో బేస్ బాల్ చూస్తారు. ఇదంతా ఉండటానికి (బీయింగ్) బదులు చేయటం (డూయింగ్) వల్ల వచ్చే సమస్య.

“డైట్ లెక్కలోకొచ్చే విషయం కాదు. ఆ డైట్ ను అనుసరించటంతో నువ్వేమవుతా వనేది ముఖ్యం. కాని ప్రతి ఏటా కోట్లాదిమంది నాజుకుదనం కోసం సరైన ఆహార

నియమాలకోసం ప్రయత్నిస్తూనే ఉన్నారు. వాళ్లేంచేయాలనే దానిపై దృష్టి పెడుతున్నారే తప్ప ఎలా ఉండాలనే విషయాన్ని పట్టించుకోవటం లేదు. మీ ఆలోచనలో మార్పు రానంత వరకు ఒక్క ఆహారం ఏమీ చేయలేదు. దానివల్ల దీర్ఘకాలం ఫలితాలు ఉండవు”

గోల్ఫ్‌ను ఇంకో ఉదాహరణగా ఆమె చెప్పారు.

“గోల్ఫ్ నేర్చుకోవటానికి అవసరమైన తెలివైన ఆలోచనా విధానం, మనస్తత్వం, మంచి క్రీడాకారుడు కావాలన్న పట్టుదల, ఇవేమీ లేకుండా, రకరకాల గోల్ఫ్ క్లబ్‌ల చుట్టూ తిరుగుతూ ఉండటంవల్ల సమయం వృథా చేసుకోవటమే కాదు, లెక్కలోకి రాని గోల్ఫ్‌గా మిగిలిపోతారు”.

తర్వాత పెట్టుబడుల గురించి చెప్పసాగారు.

“చాలా మంది స్టాక్స్, మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్ కొనటంతో ధనికులమైపోతామని అనుకుంటారు. ఇలా స్టాక్స్, మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్, బాండ్స్ కొనటం, రియల్ ఎస్టేట్, ఇవేమీ మిమ్మల్ని ధనికుల్ని చేయవు. ప్రొఫెషనల్ పెట్టుబడిదారుల్లా వ్యవహరించినంత మాత్రాన మీకు డబ్బులు ఖచ్చితంగా వచ్చి పడతాయన్న భరోసా ఏమీ లేదు. కోల్పోయే మనస్తత్వం (లూజర్ మెంటాలిటీ) ఉన్న వ్యక్తి, స్టాక్స్, మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్, బాండ్స్ వేటిలోనైనా నష్టపోతాడు.”

సరైన జీవిత భాగస్వామిని కోరుకోవటం చాలామందికున్న సాధారణ లక్ష్యం. ఈ విషయంలో విఫలమయ్యేవాళ్లే అధికం.

తాము కలలు కనే సరైన భాగస్వామి కోసం ఎక్కడెక్కడో వెతుకుతారు. ముందు తాము సరైన భాగస్వామిగా ఉండాలనుకోకుండా, ఇదంతా చేయటం వృథా అన్న విషయం గ్రహించలేరు. చివరికి ఎవరో ఒకరిని ఎంచుకుని వారిని మార్చే ప్రయత్నం చేస్తారు. మన ప్రశ్నకు సమాధానం మన దగ్గరే ఉందన్న విషయం గుర్తించలేరు. వివాహబంధాన్ని పటిష్ఠపరుచుకోవటానికి మీ భాగస్వామిని మార్చటం కాదు. ముందు మీరు మారాలి. అవతల వ్యక్తిపైన పనిచేయటం కాదు. తొలుత ఆ వ్యక్తికి సంబంధించి మీ ఆలోచనల్లో మార్పు చేసుకోవాలి.”

ఇతరులతో సంబంధాల విషయం ఆమె మాట్లాడుతున్నప్పుడు, నా మనసు నేను కలుసుకున్న వివిధ వ్యక్తుల వైపు మళ్లింది. సంవత్సరాల కొద్దీ ప్రపంచాన్ని మార్చాలని వారెంతగానో తపించారు, కానీ తమ లక్ష్యాన్ని అందుకోలేకపోయారు. తాము మారకుండా, ఎందరినో మార్చాలని వారు విఫలయత్నం చేశారు.

డబ్బు విషయాన్ని ఆమె ప్రస్తావించటం మొదలు పెట్టేసరికి నేను అప్రమత్తమయ్యాను. “చాలా మంది డబ్బు దగ్గరికొచ్చేసరికి ధనికుల్లా ప్రవర్తించాలని చూస్తారు. వాళ్ల దగ్గర ఉన్నవన్నీ తాము పొందాలని అనుకుంటారు. డబ్బున్న వాళ్లలా కనిపించటానికి మంచి ఇల్లు, ఖరీదైన కారు కొంటారు. ధనికుల పిల్లలు చదివే పాఠశాలకే

తమ పిల్లల్ని పంపుతారు. ఇవన్నీ చేయటానికి విపరీతంగా వారు కష్టపడి పనిచేయవలసి వస్తుంది. నిజానికి ధనవంతులు ఇలా కష్టపడరు.”

ఆమె చెప్పిందంతా వింటూ అంగీకారంగా తలాడించాను. నా రిచ్‌డాడ్ ఈ పదాలే ఉపయోగించరు గానీ, దాదాపు ఇదే అర్థం వచ్చేటట్టు చెబుతారు. “డబ్బు కోసం కష్టపడటం, ధనికునిలా కనిపించటానికి వస్తువులు కొనటం.. వంటి వన్నీ తమను ధనవంతుల్ని చేస్తాయని వారు అనుకుంటారు. అది నిజం కాదు. ఈ ప్రయత్నంలో వారు అలసిపోతారు. దీన్ని ఆంగ్లంలో ‘కీపింగ్ అప్ విత్ ది జోనిసెస్’గా వ్యవహరిస్తారు. మీరు గమనిస్తే ఈ జోనిసెస్‌లు విపరీతంగా అలిసిపోయి ఉంటారు” అనేవారు రిచ్‌డాడ్.

ఆ వారాంతపు తరగతులతో, రిచ్‌డాడ్ చెప్పే విషయాలు ఎంత అర్థమంత మయినవో అర్థం చేసుకోగలిగాను. కొన్ని సంవత్సరాల పాటు సాదాసీదా జీవితాన్ని ఆయన గడిపారు. బిల్లులు చెల్లించటంలో సతమతమవ్వటం కాకుండా, ఆస్తులను గడించటంలో శ్రమించారు. రోడ్డుమీద ఆయనని చూసిన వారెవరయినా, చాలా సాధారణమైన వ్యక్తిని భావించేవారు. ఖరీదైన కారు కాకుండా పికప్‌ట్రక్ పైన ప్రయాణించేవారు. కానీ తన 30వ ఏట హఠాత్తుగా ఆయన ఆర్థికశక్తి కేంద్రంగా తేలారు. హవాయిలో కీలకమైన ప్రాంతంలో రియల్ ఎస్టేట్ కొన్నప్పుడు ఆయనపై అందరి దృష్టి పడింది. ఆయన పేరు పత్రికలకెక్కేసరికి చాలా సాధారణంగా కనిపించే ఈ వ్యక్తికి చాలా వ్యాపారాలున్నాయని, స్థిరాస్తి రంగంలో కీలకంగా వ్యవహరిస్తున్నారని, బాహ్య ప్రపంచానికి తెలిసింది. ఆయన మాట్లాడుతుంటే, బ్యాంకర్లు చెవులు రిక్కించి వినేవారు. ఆయన నివసించే అతి సాధారణమైన ఇంటిని కొద్ది మంది మాత్రమే చూశారు. ఆయన బాగా డబ్బు గడించాక, ఆస్తుల నుంచి నగదు ప్రవహించటం మొదలయ్యాక, తన కుటుంబం కోసం పెద్ద ఇల్లు కొన్నారు. అదీ అప్పుచేయకుండా, పూర్తిగా తన సొంత డబ్బుతోనే.

“లక్ష్యాన్ని నిర్దేశించుకోవటం”పై నేను వారాంతపు తరగతులకు హాజరయ్యాక, చాలామంది ధనికులు మాదిరిగా ప్రవర్తిస్తూ, వాళ్లు చేసినట్టే చేయటానికి ప్రయత్నిస్తున్నారని అర్థం చేసుకోగలిగాను. ఖరీదైన బంగళాలు, కార్లు కొనటం స్టాక్‌మార్కెట్లో పెట్టుబడులు పెట్టటం వంటివి చేస్తున్నారు. అయితే వాళ్ల ఆలోచనలు, నమ్మకాలు, పేద, మధ్యతరగతి మనస్తత్వాలు కొనసాగితే, ధనికుల మాదిరిగా వ్యవహరించినా, చివరకు పేద, మధ్య తరగతి వారిలాగానే మిగిలిపోతారని రిచ్‌డాడ్ అంటారు.

‘బి’ ‘డు’ ‘హేవ్’ లు అర్థవంతం కావటం ప్రారంభించాయి.

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ అంటే ఉండటం(బీయింగ్) చేయటం కాదు, (నాట్ డూయింగ్)

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమ వైపు నుంచి కుడివైపుకు మారటం ఎక్కువ భాగం 'చేయటం' గురించి కాదు. 'ఉండటం' గురించి, 'బి', 'ఐ' విభాగాల వారు ఏం చేస్తారనేది ప్రధానం కాదు. వారెలా ఆలోచిస్తారు. ఎలా ఉంటారనేది కీలకం.

ఆలోచన మార్చుకోవటానికి పెద్ద ఖర్చే కాదు. ఇంకా కచ్చితంగా చెప్పాలంటే అది పూర్తిగా ఉచితం. అయితే, అంతరాంతరాల్లో మనలో నిక్షిప్తమైన నమ్మకాలను, ఆలోచనలను మార్చుకోవటం అంత సులభమైన విషయం కాదు. డబ్బు విషయంలో ఒక తరం నుంచి మరో తరానికి వారసత్వంగా వచ్చే అభిప్రాయాలు, స్నేహితులు, స్కూళ్లు, ఉద్యోగాలు వీటి ద్వారా తెలుసుకునే విషయాలను తేలిగ్గా విడనాడలేం. ప్రయత్నిస్తే ఇదేమంత కష్టమైన విషయం కాదు.

ఈ పుస్తకం అందుకు మీకు దారి చూపుతుంది. ఆర్థికంగా స్వాతంత్ర్యాన్ని పొందటానికి ఏ మార్గాన్ని అనుసరించాలో చెబుతుంది. అలాగని ఏ స్టాక్స్ లో పెట్టుబడి పెట్టాలి? లేదా ఏ మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్ సురక్షితమైనవి లాంటి వివరాలేమీ ఇందులో ఉండవు. మీ ఆలోచనలకు దృఢత్వాన్ని (బీయింగ్) ఇవ్వటం ద్వారా మీకు తగిన చర్యలు(డూయింగ్) తీసుకోగలుగుతారు. తద్వారా ఆర్థికంగా స్వేచ్ఛను పొందగలరు(హేవింగ్)



'ఇ' విభాగం వారికి భద్రత ముఖ్యం

'ఇ' విభాగంలో వారు అన్నింటి కంటే అధికంగా భద్రతకు ప్రాధాన్యమిస్తారు. డబ్బును కూడా వారంతగా ఖాతరు చేయరు. వారి దృష్టిలో భద్రతకున్న ప్రాముఖ్యత అది. జీవితంలో ఇతర విషయాల్లో రిస్క్ తీసుకోటానికి సిద్ధపడతారు గానీ, డబ్బు విషయంలో ఎంత మాత్రం కాదు.

‘ఎస్’ విభాగం వారికి పరిపూర్ణత ప్రధానం

‘ఎస్’ విభాగంలో ఉన్నవారిలో ప్రధానంగా నేను గమనించిన లక్షణం ఏమిటంటే- అన్నీ తామే స్వయంగా చేయాలనుకునే తత్వం వారిది. ఎలాంటి లోపం లేకుండా పనులన్నీ కచ్చితంగా పూర్తి కావాలంటే తామే చేసి తీరాలన్న ధోరణి వారిది. అప్పుడే పరిపూర్ణత సాధ్యమవుతుందని వారు ప్రగాఢంగా నమ్ముతారు.

తప్పు చేయటాన్ని వారు అసహ్యించుకుంటారు. మరీ ముఖ్యంగా ఇతరులు తప్పు చేయటాన్ని అసలు భరించలేరు. ఇదే ‘ఎస్’ విభాగంలో ఉన్న విశిష్ట లక్షణం. ఇలాంటి వారి సేవలను వినియోగించుకోవాలని చాలా మంది ఆశిస్తారు. మనం బ్రెయిన్ సర్జన్లను, లాయర్లని గానీ ఎంచుకునేటప్పుడు, ఇలా పరిపూర్ణంగా సేవ చేయగలిగిన వారికే ప్రాధాన్యం ఇస్తాం. ‘ఎస్’ విభాగంలో వారి బలమూ అదే. బలహీనత కూడా అదే.

భావోద్వేగాల నియంత్రణ

మనుషులు రకరకాల భావోద్వేగాలకు లోనవుతారు. అది సహజం. భయం, విచారం, దుఃఖం, ప్రేమ, ద్వేషం, కోపం, నిరాశ, సంతోషం ఇలాంటి ఉద్వేగాలు తరచూ మనపై దండెత్తుతాయి. వ్యక్తులుగా మనం వాటిని ఏ మేరకు అదుపుచేసి నియంత్రించగలం అనే దాన్ని బట్టి మన స్వభావం రూపుదిద్దుకుంటుంది.

డబ్బు విషయానికొచ్చే సరికి, మనలో ఏదో తెలియని భయం వెంటాడుతుంది. ఈ భయం వల్లనే “చిక్కులకు దూరంగా ఉందాం. సురక్షితంగా ఆడదాం” అని ఎక్కువ మంది నిర్ణయించుకునేది (ప్లే ఇట్ సేఫ్, డు నాట్ రిస్క్). కొద్దిమంది మాత్రం- అంటే కుడివైపు విభాగం వారు “చురుగ్గా వ్యవహరిద్దాం. ముప్పును ఎదుర్కొందాం (ప్లే ఇట్ స్ట్రాట్ - లెర్న్ డు మేనేజ్ రిస్క్) అని చూస్తారు. ఈ రెండు తరహా వ్యక్తుల్లోనూ ఉండేది ఒకటే భావోద్వేగం. కాని భిన్నమైన ఆలోచనలు (డిఫరెంట్ థాట్స్) భిన్నంగా ఉండటం (డిఫరెంట్ బీయింగ్), భిన్నంగా చేయటం (డిఫరెంట్ డూయింగ్), భిన్నంగా పొందటం(డిఫరెంట్ హేవింగ్) కనిపిస్తుంది.

డబ్బు కోల్పోతామన్న భయం

నా ఉద్దేశంలో, డబ్బు కోల్పోతామేమోనన్న భయమే ఆర్థిక ఒడిదొడుకులకు కారణం. ఈ భయం వల్లనే చాలా మంది సురక్షితమైన ఆట ఆడతారు. లేదా విపరీతంగా అదుపు చేస్తారు. లేదా నిపుణుడని భావించి వేరెవరి చేతిలో డబ్బు పెట్టి, అవసరానికి ఆ డబ్బు అక్కరకు రావాలని భగవంతునిపై భారం వేస్తారు.

ఇలా డబ్బు ఖైదీలా చేసి భయపెడుతున్నదని మీరు భావిస్తే - డేనియల్ గోల్డెన్

రాసిన “ఎమోషనల్ ఇంటెలిజెన్స్” పుస్తకం చదవమని నేను సూచిస్తాను. ఈ పుస్తకంలో గోల్మన్ శతాబ్దాల నాటి సందేహాన్ని మన ముందుంచారు. చదువుల్లో బాగా రాణించిన వ్యక్తులు నిజ జీవితంలో ఎదగలేకపోవటానికి గల కారణాలను విశ్లేషించారు. చదువుల్లో ఐక్యూతో పోలిస్తే భావోద్వేగాల పరంగా ఐక్యూ మరింత శక్తివంతమైనదని ఆయన చెప్పుకొచ్చారు. తప్పులు చేస్తూ, ముప్పును ఎదుర్కొంటూ వాటి నుంచి పాఠాలు నేర్చుకున్న వ్యక్తులు, తప్పులు చేయటానికి భయపడేవారి కంటే ఎక్కువ ముందుకెళ్లి ఎన్నో సాధించటాన్ని మనం చూడవచ్చు అంటారు. చాలా మంది మంచి గ్రేడులు సాధించి చదువుల ప్రపంచం నుంచి బయటకొస్తారు. భావోద్వేగాల పరంగా ఆర్థిక సంబంధిత విషయాల్లో రిస్క్ చేయటానికి సిద్ధం కారు. తప్పు చేస్తే దండించే టీచర్లున్న వ్యవస్థ నుంచి నేర్చుకుని రావటంతో సహజంగా వారికి ఈ పరిస్థితి ఎదురవుతుంది. ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకుని స్వేచ్ఛను పొందాలంటే తప్పనిసరిగా తప్పులు చేయటం నేర్చుకోవాలి. రిస్క్‌ను సమర్థవంతంగా నిభాయించటం తెలుసుకుని తీరాలి.

జీవితమంతా డబ్బు పోతుందన్న భయంతో, గుంపు మనస్తత్వానికి అనుగుణంగా వ్యవహరిస్తూ కొత్త తరహాలో పనిచేయటానికి సందేహిస్తే ధనవంతులు కావడమనేది కల్ల. నిజానికి అది నాలుగు గ్రీన్ హౌస్‌లు కొని వాటితో వ్యాపారం చేసి పెద్ద రెడ్ హోటల్ కొనటమంత సులువైన విషయమే అయినా

భావోద్వేగ ప్రజ్ఞ శక్తివంతమైనది

గోల్మన్ పుస్తకం చదివిన తరువాత, ఆర్థిక సంబంధ విషయాల గురించి ఒక విషయం అర్థమైంది. ఐక్యూ అనేది 90 శాతం భావోద్వేగానికి సంబంధించినదైతే, మిగిలిన 10 శాతం మాత్రమే డబ్బుకు సంబంధించిన సాంకేతిక సమాచారం. గోల్మన్-16వ శతాబ్దం నాటి మానవతావాది ఎరాస్ మస్ ఆఫ్ రొట్టర్ డామ్‌ను ఇందులో పరిచయం చేశారు. తర్కానికి (రీజన్) భావోద్వేగానికి (ఎమోషన్‌కి) మధ్య సంబంధాన్ని వ్యంగ్యంగా వివరించారు. ఎమోషనల్ బ్రెయిన్ శక్తికి, రేషనల్ బ్రెయిన్ శక్తితో పోలుస్తూ 24:1 అన్ని సూత్రీకరణ చేశారు. అంటే భావోద్వేగాలు ఉచ్చస్థితిలో ఉన్నప్పుడు అది తార్కికమైన మెదడు కంటే 24 రెట్లు అధికంగా శక్తివంతంగా ఉంటుందట. శాస్త్రీయంగా ఇందులో ఏ మేరకు వాస్తవం ఉన్నదన్న విషయం జోలికి పోవటం లేదు గానీ, తార్కికమైన ఆలోచనా ధోరణి కంటే భావోద్వేగాలతో ఆలోచించటం మెరుగైన ఫలితాలనిస్తుంది అన్న విషయానికి మాత్రమే పరిమితమవుతున్నాను.

24 : 1

ఎమోషనల్ బ్రెయిన్: రేషనల్ బ్రెయిన్

(భావోద్వేగ మెదడు) (తార్కిక మెదడు)

మన జీవితంలో చాలా సందర్భాల్లో తార్కికమైన ఆలోచనల్ని భావోద్వేగాలు అదుపు చేయటం గమనిస్తాం. ఆ అనుభవాలు చాలా మందికే ఉంటాయి.

- కోపంతో నోటికొచ్చినట్టు తిట్టేస్తాం. ఆ తర్వాత అలా అనకుండా ఉండవలసిందని పశ్చాత్తాపాన్ని ప్రకటిస్తాం
- జీవిత భాగస్వాముల విషయంలో మనకు సరిపోరని తెలిసీ, ఆకర్షితులై కొద్ది కాలం వాళ్లతో కలిసి ఉండటమే కాదు, పెళ్లి కూడా చేసుకుంటాం.
- ప్రేమించిన వాళ్లు దూరమైనప్పుడు, విపరీతంగా ఏడ్చేస్తాం. ఇతరులు ఎంత సముదాయించాలని ప్రయత్నించినా, కొందరు వెక్కి వెక్కి ఏడుస్తూండటాన్ని చూస్తాం.
- మన మనసు విపరీతంగా గాయపడినప్పుడు, ప్రేమించిన వాళ్లకైనా నష్టం చేయటానికి వెనకాడం.
- గాయపడిన మనసు తిరిగి స్వాధీనంలోకి రావటానికి కొంత మందికి చాలా కాలం పడుతుంది. మా గుండె బద్దలైందని చెబుతారు వాళ్లు.

భావోద్వేగాల శక్తి 24 శాతం కంటే ఎక్కువగానూ ఉండే సందర్భాలు లేకపోలేదు.

- వ్యసనాలు ఎక్కువ తాగటం, పొగతాగటం, సెక్స్, డ్రగ్స్, షాపింగ్లు
- భయాలు: పాములన్నా, ఎత్తైన స్థలాలన్నా, చీకటన్నా, కొత్త వ్యక్తుల్ని చూసినా ఆందోళనకు లోనయినప్పుడు.

ఈ ప్రవర్తనలన్నీ నూటికి నూరుశాతం భావోద్వేగాల పరంగా నడిచేవే. వ్యసనాలు, భయాలు లాంటివి వ్యక్తులను లొంగదీసుకున్నప్పుడు తార్కికమైన ఆలోచనలకు చోటుండదు.

స్నేక్స్ ఫోబియా(పాముల భయం)

నేను ఫైట్ స్కూలులో ఉన్నప్పుడు పాములంటే భయంతో బాధపడే స్నేహితుడొకడు ఉండేవాడు. ఓ సందర్భంగా తరగతి గదిలో అడవిలో కాల్పులకు గురయితే, ఎలా జీవించాలి అని పాఠం చెబుతున్నారు. మా టీచరు అంతగా ప్రమాదంలేని పామునొక దాన్ని తెచ్చి దాన్ని తినాలని చెబుతున్నాడు, నా స్నేహితుడు అది చూసి చిన్నపిల్లవాడి మాదిరిగా గజగజ వణకటమే కాదు, తరగతి గది నుంచి ఒక్క గెంతు గెంతు అరుచుకుంటూ బయటకు పారిపోయాడు. అక్కడ కూడా తనను తాను నియంత్రించుకోవటం అతనికి చాలా కష్టమైంది. పాములంటే సహజంగా అతనికున్న భయం ఒక కారణమైతే, వాటిని తినటం అన్న ఆలోచన భావోద్వేగాలను పెంచేశాయి.

మనీ ఫోబియా (డబ్బుంటే భయం)

డబ్బు విషయంలో ముప్పును ఎదుర్కోవలసి వచ్చినప్పుడు కొందరు ఇలాగే ప్రవర్తిస్తారు. పెట్టుబడుల గురించి ఆలోచించటం మాని, ఎగిరి గెంతేసి, అరుపులు, కేకలు పెడుతూ గదిలో నుంచి బయటకు పరిగెత్తుతారు.

డబ్బు మన అంతరంగంలో ఉండే అనేకరకాలైన భావోద్వేగాలను రెచ్చగొడుతుంది. ఈ భయం నాలో, మీలో, అందరిలో ఉండేదే. మీకు నచ్చినా, నచ్చకపోయినా డబ్బునేది భావోద్వేగమైన అంశం. అది భావోద్వేగమైన విషయం కాబట్టే డబ్బు విషయంలో ఎవరూ తార్కికంగా ఆలోచించలేరు. ఒకసారి స్టాక్ మార్కెట్‌ను పరిశీలించండి. అక్కడక్కడా తర్కానికి చోటుండదు. ఆశ, భయం మాత్రమే అక్కడ రాజ్యమేలతాయి. కారు షోరూం కెళ్లి చూడండి. సేల్స్‌మెన్ మీ చెవుల్లో మధురమైన మాటలు చెబుతాడు.. “ముందు చెల్లించవలసింది తక్కువే, మిగిలినదంతా సులభవాయిదాల్లోనే”. ఈ మాటలు వింటున్నప్పుడు తర్కం అనేది ఎగిరిపోతుంది. ఉద్వేగం ప్రభావం ఒక్కటే పనిచేస్తుంది.

ఆ ఆలోచనలు తార్కికమైనవే అనిపిస్తాయి

భావోద్వేగపరంగా వచ్చే ఆలోచనలు చాలా సందర్భాల్లో తార్కికమైనవే అనిపిస్తాయి. ‘ఇ’ విభాగంలో వారికి భయం కలిగినప్పుడే ‘సురక్షితంగా ఆడదాం. రిస్క్ తీసుకోవద్దు’ అని తార్కికమైన ఆలోచనలు వస్తాయి. ‘ఐ’ విభాగంలో వారికిది లాజికల్‌గా ఏ మాత్రం అనిపించవు.

‘ఎస్’ విభాగంలో వారికి ఒక పని ఇతరులకు అప్పగించి వారిని నమ్మటం అనే పరిస్థితి ఎదురైతే, వారి తార్కికమైన ఆలోచనలు ఇలా సాగుతాయి. “వాళ్లతో దేనికి? మనమే చేస్తే పోలా?” అని. అందుకే ‘ఎస్’ విభాగం వారివన్నీ కుటుంబ వ్యాపారాలే. రక్షణసంబంధాలకు ఎక్కువ ప్రాధాన్యం ఇస్తారు.

వివిధ విభాగాలు, వివిధ రకాలైన తర్కాలు, వివిధ ఆలోచనలు, కానీ ఒకేరకమైన భావోద్వేగాలు. ఈ భావోద్వేగాలకు వ్యక్తిగతంగా మనమెలా స్పందిస్తామన్నదాన్ని బట్టి మనం ఏం చేస్తామనేది ఆధారపడి ఉంటుంది.

ఇలా తేల్చుకోవాలి

మనం భావోద్వేగాల ఆధారంగా నిర్ణయం తీసుకుంటున్నామా? లేదా తార్కికంగానా అన్నది బేరీజువేయాలంటే, మన మాటల్లో ‘ఇలా ఫీలవుతున్నాం’ అన్న మాటలు వాడితే అది కచ్చితంగా భావోద్వేగాల పరంగా తీసుకున్న నిర్ణయమే అవుతుంది. “ఈ రోజు నాకు వ్యాయామం చేయాలనిపించటం లేదు అంటాడొకడు. తార్కికంగా వ్యాయామం చేయవలసిన అవసరం ఉందని తెలిసినా. ఆర్థికంగా సతమతమయ్యే వ్యక్తులు తమ

భావాలను నియంత్రించు కోకపోవటం వల్లనే సమస్యలను ఎదుర్కొంటారు. వారి భావోద్వేగాలు ఆలోచనలను శాసిస్తాయి. వాళ్లెలా మాట్లాడుతారంటే:

- నాకు పెట్టుబడుల గురించి నేర్చుకోవాలనిపించటం లేదు. అది చాలా ఇబ్బందికరం.
- పెట్టుబడి పెట్టటం నాకు తగినదని అనుకోవటం లేదు
- నా స్నేహితులకు నా వ్యాపారం గురించి చెప్పాలనిపించటం లేదు.
- నన్ను తిరస్కరిస్తారన్న ఆలోచనను నేను అసహ్యించుకుంటాను.

పెద్దలా? పిల్లలా?

ఈ ఆలోచనలన్నీ భావోద్వేగాల నుంచి జనించినవే. పాప్ సైకాలజీలో పెద్దలకు, పిల్లలకు మధ్య యుద్ధం ఇది. పెద్దలు ప్రతి పనీ తప్పనిసరిగా చేయాలంటారు. ‘నువ్వు హోంవర్క్ చేయాలి’ అని పెద్దలు చెబితే, “మాకు చెయ్యాలనిపించటం లేదు” అంటారు పిల్లలు.

ఆర్థిక విషయాల కొచ్చేసరికి మీలో ఉన్న పెద్ద మనిషి (పేరెంట్) “మీరు చాలా డబ్బు దాచుకోవాలి” అని నిశ్చయంగా హెచ్చరిస్తాడు. మీలో ఉన్న పిల్లాడు “నాకు విహారయాత్రకు వెళ్లాలనిపిస్తోంది. అవసరమైతే క్రెడిట్ కార్డ్ వినియోగిస్తాను” అంటాడు.

యుక్తవయసు (అడల్ట్) వారిలా వ్యవహరించండి

క్యాప్టైన్ క్యాడెంట్ ఎడమ వైపు నుంచి కుడివైపునకు మారే క్రమంలో మనం యుక్తవయసు (అడల్ట్) వారిలా వ్యవహరించాలి. మనమంతా ఆర్థికంగా ఎదగాలి. పెద్దవాళ్లగానో లేదా పిల్లల గానో వ్యవహరించే బదులు డబ్బుని, పనిని, పెట్టుబడినీ కూడా యుక్తవయసు వారిలా చూడాలి. యుక్తవయసు వారు అంటే మీకు ఇష్టం ఉన్నా, లేకపోయినా, మీరేం చేయవలసి ఉంటుందో దాన్ని తప్పనిసరిగా చేయటం అని అర్థం.

అంతరంగంలో సంభాషణలు

ఒక విభాగం నుంచి మరో విభాగానికి మారే వ్యక్తులు అంతరంగిక సంభాషణలపై అప్రమత్తంగా ఉండాలి. ఒక విభాగంలో తార్కికంగా సమంజసమనిపించిన సంభాషణలు, మరో విభాగంలో అనిపించకపోవచ్చు. ఆర్థిక భద్రత నుంచి ఆర్థిక స్వేచ్ఛకు సాగే ప్రయాణం అంతా ఆలోచనల్లో చోటుచేసుకున్న మార్పుతోనే ముడిపడి ఉంటుంది. ఏది తార్కికమైన ఆలోచన, మరేది భావోద్వేగపరంగా కలుగుతోంది అన్నది ఎప్పటికప్పుడు సరి చేసుకుంటూ వీలైనంత బాగా చేయటంలోనే అంతా ఆధారపడి ఉంటుంది. భావోద్వేగాలను నియంత్రించుకోగలిగినప్పుడే ప్రయాణం విజయవంతమైన ఫలితాన్నిస్తుంది. ఇందులో బయట వ్యక్తులు ప్రభావానికి లోనుకావద్దు. మీతో మీరు ఏం మాట్లాడుకుంటున్నారన్నది చాలా ముఖ్యం.

నేనూ, కిమ్ తాత్కాలికంగా గూడు లేక ఆర్థికంగా అస్థిర పరిస్థితుల్లో కొట్టుమిట్టాడి నప్పుడు, మాలో భావోద్వేగాలు అదుపుతప్పాయి. చాలాసార్లు అవి చెప్పేమాటలు నా స్నేహితులు చెప్పినట్టే ఉండేవి. “సురక్షితంగా ఆడు, మంచి ఉద్యోగం సంపాదించు. జీవితాన్ని ఎంజాయ్ చెయ్యి” లాంటి సంభాషణలివి.

తార్కికంగా మా ఇద్దరికీ తెలుసు. మేం భద్రత కంటే స్వేచ్ఛను అధికంగా కోరుకుంటున్నాం అని. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని సాధించే క్రమంలో, మేం ఉద్యోగం ఇవ్వలేని భద్రతను పొందగలం. భావోద్వేగ ఆధారిత ఆలోచనలు ప్రస్తుతానికి మమ్మల్ని అడ్డుకుంటున్నాయి. కాలం గడిచేసరికి అవి అర్థంలేనివని తెలుస్తుంది. క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విభాగంలో పాత ఆలోచనలు మమ్మల్ని వెంటాడటం మానేశాయి. కొత్త ఆలోచనలు వాస్తవరూపం ధరించాయి.

ఇప్పుడు ఎవరైనా “నేను ఆ రిస్క్ తీసుకోలేను, నేను కుటుంబాన్ని పోషించుకోవాలి. నాకు సురక్షితమైన ఉద్యోగం కావాలి” అన్నా, లేదా “డబ్బు పెట్టుబడిగా పెట్టాలంటే అసలంటూ ఉండాలి కదా, నా దగ్గర లేదు” అన్నా “నేను సొంతంగానే ఈ పనిచేద్దామనుకుంటున్నాను” అన్నా, అది వారి భావోద్వేగాలు కలిగించిన అభిప్రాయాలే అని నాకు అర్థమవుతుంది.

ఒకప్పుడు ఇలాంటి ఆలోచనలు వచ్చినవాడినే కాబట్టి పరిస్థితిని త్వరగా అంచనా వేయగలుగుతాను. కాని ఒకసారి కుడివైపు విభాగంలోకి మారిన తర్వాత ఆర్థిక స్వేచ్ఛను పొందటం ప్రశాంతమైన, భద్రమైన ఆలోచన అని అర్థం అవుతుంది ఎవరికైనా.

‘ఇ’, ‘బి’ విభాగాల నడుమ వ్యత్యాసం

భావోద్వేగాల్లో సహజంగా ఉండే వ్యత్యాసం వ్యాపారాల్లో, ఉద్యోగాల్లో స్పష్టమైన కారణమవుతుంది. ‘ఇ’, ‘బి’ విభాగాల్లో ఒకరు మరింత వేతనం కోరుకుంటే, మరొకరు ఎక్కువ పనిని ఆశిస్తారు. “తక్కువ జీతం ఇచ్చి నా చేత ఎక్కువ పని చేయిస్తున్నారు” అని ఉద్యోగుల నోటి నుంచి వచ్చే మాటలు చాలా సార్లు మనం వినే ఉంటాం. ఉద్యోగులకు ప్రేరణ కలిగించి కష్టపడేలా పనిచేయటానికి, విధేయులుగా ఉండటానికి, అలాగే డబ్బులు అధికంగా ఇవ్వకుండా ఉండటానికి యాజమాన్యాలు ఆలోచిస్తాయి.

‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల నడుమ తేడా

వ్యాపార సంస్థల యజమానులకు, పెట్టుబడిదారులకు (తరచూ వారిని షేర్ హోల్డర్లు అని సంబోధిస్తారు) మధ్య కూడా ఒత్తిడి ఉంటుంది. మరింత మూలధనం (కేపిటల్) ఒకరు కోరితే, మరొకరు లాభం (డివిడెండ్) కోరతారు.

షేర్‌హోల్డర్ల సమావేశంలో సంభాషణలు ఈ తీరుగా సాగుతాయి.

కంపెనీ మేనేజర్లు: మాకు ప్రైవేటు జెట్లు కావాలి. అవి ఉంటే మా ఎగ్జిక్యూటివ్లు త్వరగా సమావేశానికి హాజరుకాగలుగుతారు.

ఇన్వెస్టర్లు: మాకు తక్కువ ఎగ్జిక్యూటివ్లు సరిపోతారు. మాకు ప్రయివేటు జెట్ అవసరమనేదే ఉండదు.

‘ఎస్’, ‘బి’ విభాగాల మధ్య తేడా

వ్యాపార లావాదేవీల్లో - నేను చురుకైన ‘ఎస్’లను చూస్తుంటాను. న్యాయవాదులుగా వారు వ్యాపార సంస్థల యజమానులకు మళ్ళీ మిలియన్ ఒప్పందాలు కుదురుస్తారు. ఈ వ్యవహారం పూర్తయ్యాక, ‘ఎస్’లు మనసులో ఆగ్రహావేశాలకు లోనవుతారు. ఈ ఒప్పందాల ద్వారా ‘బి’కి మిలియన్ల కొద్దీ డబ్బు వచ్చి పడితే, ‘ఎస్’లు మాత్రం గంటల లెక్కన ఫీజు మాత్రమే పొందుతారు.

‘ఎస్’ విభాగంలో న్యాయవాది ఇలా అనుకుంటారు “పనంతా మేం చేశాం. అతనేమో బాగా సొమ్ము చేసుకున్నారు.

వ్యాపార సంస్థ యజమాని (‘బి’ విభాగానికి చెందిన వ్యక్తి) -

“అతను ఎన్ని గంటలకు మనకు బిల్లు వేశాడు. వాడికి కట్టిన డబ్బుతో మనం లా ఫర్మేనే కొనేయవచ్చు” అనుకుంటారు.

‘ఇ’, ‘ఐ’ విభాగాల మధ్య తేడా చూద్దాం: బ్యాంకు మేనేజరు ఒకరు, పెట్టుబడిదారునికి రుణం ఇచ్చారనుకోండి. పెట్టుబడిదారుడు వందల వేల డాలర్లను సొంతం చేసుకుంటాడు. ఇందులో పన్ను మినహాయింపు కూడా ఉంటుంది. బ్యాంకు మేనేజర్కి నెలవారీ ‘పేచెక్ మాత్రమే వస్తుంది పన్నుభారం పడుతుంది.

బ్యాంకు మేనేజర్ (ఇ) ఇలా అనొచ్చు.

“ఈ మనిషికి రుణం ఇచ్చినా కనీసం థాంక్స్ కూడా చెప్పలేదు. అతని కోసం మేమెంతగా కష్టపడ్డామో అతనికి తెలీదు.”

దానికి పెట్టుబడిదారులు (‘ఐ’) ఇలా సమాధానం చెబుతారు. “వీళ్లెంత జాగ్రత్త మనుషులో. ఈ కాస్త రుణం ఇవ్వటానికి అడ్డమైన పేపర్వర్క్ అంతా చేయించారు.”

చంచలమనస్కులతో వైవాహిక జీవితం

చంచల మనస్కుల దాంపత్య జీవితాలు చిత్రంగా ఉంటాయి. నాకు తెలిసిన ఓ జంటను మీకు పరిచయం చేస్తాను. దంపతుల్లో భార్య పూర్తిస్థాయి అంకిత భావం ఉన్న అంటే ఉద్యోగం వల్లనే ఆర్థిక భద్రత లభిస్తుందని నమ్మే ఇల్లాలు (‘ఇ’). భర్త తనను తాను పెట్టుబడిదారు(‘ఐ’)గా భావించేవాడు. భవిష్యత్తులో తాను వారెన్ బఫెట్ అంత గొప్ప వాడినవుతానని నమ్మేవాడు. వాస్తవంగా వృత్తిపరంగా అతను కమిషన్ తీసుకునే చిన్న

సేల్స్‌మెన్(ఎస్) మానసికంగా జూద మనస్తత్వంతో ఉండేవాడు. ధనికుడు కావాలని కలలు కంటూ తన స్థాయిని మార్చే పెట్టుబడుల కోసం ఎదురుచూస్తుంటాడు. కొత్త స్టాక్స్ గురించి వినాలని చెవులు కోసుకునేవాడు. ఎక్కువ రాబడినిచ్చే పెట్టుబడుల కోసం, రియల్ ఎస్టేట్ కోసం నిరీక్షించేవాడు. వాళ్లిద్దరూ కలిసి జీవిస్తున్నారు. ఒకరు మరొకరిని నియంత్రిస్తూంటారు. ఒకరు రిస్కుకు వ్యతిరేకమైతే, మరొకరు రిస్కు తీసుకోవాలనే ధోరణితో మెలిగేవారు. ముందే చెప్పుకున్నట్లు ఇద్దరు భిన్న విభాగాలు, భిన్నమైన కలలు కలవారు.

ముందే తెలుసుకోండి

మీరు వివాహితులైనా లేదా ఎవరితోనైనా సంబంధం (రిలేషన్‌షిప్)లో ఉన్నా, వారి అధిక ఆదాయం ఏ విభాగం నుంచి వస్తుందో తెలుసుకోండి. దంపతుల మధ్య వారే విభాగాలకు చెందిన వ్యక్తుల్లో తెలియక పోతే ఒకరొకరు అర్థం చేసుకోవటం చాలా కష్టం.

సంపన్నులకు, విద్యావంతులకు మధ్య పోరు

విద్యావంతులకు, సంపన్నులకు మధ్య మాటల్లో వ్యక్తం చేయని యుద్ధం నిత్యం నడుస్తూంటుంది. ఏళ్లకొద్దీ నా అధ్యయనంలో వివిధ విభాగాల వ్యక్తుల మధ్య తేడాను నేను గ్రహించగలిగాను. బ్యాంకర్లు, లాయర్లు, ఎకౌంటెంట్లు, అలాగే అలాంటి ఇతరులు.. బాగా డబ్బు సంపాదిస్తూ తక్కువ చదువుకున్న వ్యక్తుల్ని చూసి గొణుక్కుంటారు. తాము చదువు వల్ల ప్రతాభావంతులమని భావిస్తుంటారు. ఇదే విద్యావంతులకు, సంపన్నులకు మధ్య యుద్ధానికి కారణమవుతుంది. నిజానికి 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో వారు చదువులేని వారు, పామరులు కారు. అయితే 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల వారిలా సాంప్రదాయ చదువుల్లో అద్భుత ప్రావీణం ఉన్నవారని చెప్పలేం. డిగ్రీలు ఉన్నవారూ కాదు.

నా రిచ్‌డాడ్ ఫూర్‌డాడ్ పుస్తకాన్ని మీరు చదివి ఉంటే, అందులో విద్యావంతులకు, ధనికుల మధ్య పెనుగులాట గురించి మీకు అర్థమవుతుంది. బాగా చదువుకున్న నా ఫూర్‌డాడ్, స్టాన్‌ఫోర్డ్, యూనివర్సిటీ ఆఫ్ చికాగో లాంటి ప్రసిద్ధ సంస్థల్లో చదువుకోవటాన్ని గొప్పగా భావించేవారు. నా రిచ్‌డాడ్ తన తండ్రి అకస్మాత్తుగా చనిపోతే కుటుంబ వ్యాపారాన్ని తలకెత్తుకోవటానికి అర్థాంతరంగా చదువు మానుకున్నారు. ఆయన హైస్కూలు చదువును ఎప్పటికీ పూర్తి చేయలేదు. కానీ చివరికి పెద్ద స్థాయిలో సంపదను కూడగట్టారు.

పెరిగి పెద్దయ్యాక నేను అంతగా చదువుకోని రిచ్‌డాడ్ ప్రభావానికి లోనయ్యాను. అప్పుడప్పుడు విద్యావంతుడైన మా నాన్న చదువును గొప్పగా భావించేవారు. జీవితంలో తన స్థాయి గురించి ఒక రోజు ఆయన అనాలోచితంగా మాటతూలారు. అదీ రిచ్‌డాడ్ విషయంలో.

“నా దగ్గర ప్రసిద్ధ సంస్థల నుంచి పొందిన అడ్వాన్స్ డిగ్రీలు ఉన్నాయి. మైక్ వాళ్ల నాన్న దగ్గర ఏమున్నాయి?” నేను భారంగా నిట్టూర్పు విడిచి మెల్లగా చెప్పాను. “బోలెడంత డబ్బు, వీలైనంత ఖాళీ సమయం.”

మానసికమైన మార్పు

విజయవంతమైన ‘బి’ లేదా ‘ఐ’లకు కావలసింది విద్యాపరమైన అర్హతలు, సాంకేతిక పరిజ్ఞానం కాదు. భావోద్వేగ పరమైన ఆలోచనలు, భావనలు, నమ్మకాలు, వైఖరి. ‘బి’, ‘డు’, హేవ్ అన్న ఆంగ్ల పదాలను ఎప్పటికీ గుర్తుంచుకోండి.

ధనికులు ఏం చేస్తారనేది చెప్పటం సులువే. కానీ వాళ్లెలా ఉంటారనేది చెప్పటం కష్టం. ఈ తేడా వాళ్ల ఆలోచనల్లో మరీ ముఖ్యంగా తమతో తాము జరుపుకునే సంభాషణల్లో వ్యక్తమవుతుంటుంది.

నా రిచ్‌డాడ్ ఈ దిగువ మాటలు నా నోటినుంచి రాకుండా చూసేవారు.

- నేనంత సొమ్ము దానికి చెల్లించలేను
- నేనది చేయలేను.
- సురక్షితంగా ఆదాలి.
- డబ్బు పోగొట్టుకోవద్దు
- నువ్వు దెబ్బతింటే.. ఎప్పటికీ మళ్లీ కోలుకోలేకపోతే...

మనం ఉపయోగించే పదాలు అద్భుతమైన సాధనాలు. ఒక మనిషి ఏదయితే మాట్లాడతాడో, ఎలాగయితే ఆలోచిస్తాడో అలాగే అతను తయారవుతాడని రిచ్‌డాడ్ నమ్మేవారు. అలాంటి వ్యాఖ్యలను చేయవద్దని నాపై నిషేధం విధించారు.

మనతో మనం ఎలాగయితే సంభాషించుకుంటామో, అదే వాస్తవ రూపం దాలుస్తుందని రిచ్‌డాడ్ అభిప్రాయ పడేవారు. ఆర్థికంగా సతమతమయ్యేవారిని భావోద్వేగాలు ఇలా మాట్లాడించి వారిని జీవితాలను నియంత్రిస్తాయేమోనని నాకు అనిపిస్తుంటుంది. భావోద్వేగపూరితమైన ఆలోచనలను నియంత్రించి ఎవరైతే దానిని అధిగమిస్తారో వాళ్ల మాటలు కొత్త రూపాన్ని సంతరించుకుంటాయి.

- నేను ఎప్పటికీ ధనికుణ్ణి కాలేను
- ఈ ఆలోచన ఎప్పటికీ పనిచేయదు
- దీని వల్ల నాకు కలిగే నష్టం ఎక్కువ

లాంటి మాటలన్నీ భావోద్వేగ ఆధారితమైనవి. కానీ వాటిని మార్చుకోవచ్చు, కొత్త స్నేహితులు, కొత్త ఆలోచనల సహాయంతో, అతి తక్కువ సమయంలోనే.

డబ్బు పోగొట్టుకుంటామన్న భయం ఉన్నవాళ్లెవరూ, తాము సొంతంగా పెట్టుబడి పెట్టటానికి ముందుకు రారు. చాలా మంది ధైర్యంగా ముందుకొచ్చి, ఇతరుల సొమ్మును పెట్టుబడి పెట్టి లాభాలు గడిస్తారు. ఇలాంటి నిపుణులను ఎంతో మందిని చూశాను. డబ్బు పోతుందన్న జంకుతో తమ సొంత డబ్బు పెట్టటానికి వెనకాడేవాళ్లు ఏ కారణంగానైనా ఇందులో దిగితే వాళ్ల భయం ఎంత తీవ్రంగా ఉంటుందంటే కచ్చితంగా వారు డబ్బు పోగొట్టుకుని తీరతారు. తర్కం కంటే వారి భావోద్వేగాలే ఇక్కడ తమ పని చేస్తాయి.

కొంతమంది తమ పెట్టుబడులతో తరచూ గెలుస్తుంటారు. కాని ఎవరైనా వచ్చి తమ డబ్బు పెట్టి చేయమని అడిగితే భయపడిపోతారు.

డబ్బు పొందటం లేదా పోగొట్టుకోవటం అనేది భావోద్వేగపరమైన అంశం. అందుకు భావోద్వేగాలను సమర్థవంతంగా నిర్వహించాలని నా రిచ్‌డాడ్ తరచూ చెప్పేవారు.

“విజయవంతమైన పెట్టుబడిదారు లేదా వ్యాపార సంస్థ యజమాని కావాలంటే భావోద్వేగాల పరంగా, గెలుపు, ఓటములను సమంగా చూడాలి. గెలుపు లేదా ఓటమి అనేది ఆటలో ఒక భాగం.” అని చెప్పేవారు.

ఉద్యోగాన్ని వదిలే వేళ...

నా స్నేహితుడు మైక్‌కి, వారసత్వంగా వాళ్ల నాన్న నుంచి అంది వచ్చిన వ్యాపారం ఉంది. నాకా అదృష్టం లేదు. నేను ఏదో ఒక రోజున ప్రస్తుతం ఉన్న స్కూలును, భద్రతను వదిలి కొత్తగా వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయటానికి సిద్ధపడాలన్న సత్యం నాకు తెలుసు.

1978లో ఉద్యోగ భద్రత నిచ్చే గ్లిరాక్స్ ఉద్యోగాన్ని వదిలి బయటపడ్డాను. ముందంతా ముక్లబాట. నన్ను కాపాడే భద్రతా వల (సేఫ్టీ నెట్) ఏదీ లేదని నాకు తెలుసు. భయం, సందేహం నన్ను నిలువెల్లా కుంగదీశాయి. రాజీనామా లేఖపైన సంతకం పెట్టి, చివరి వేతనం అందుకుని ఆఫీసు నుంచి బయటపడుతున్నప్పుడు శరీరం స్తంభించిపోయింది. నా అంతరంగం నుంచి కలగావులగంగా ఎన్నో సంభాషణలు బయటకొచ్చాయి. నన్ను నేను నిందించుకోసాగాను. ఎంతగా అంటే నా లోపలి సంభాషణలు వినలేనంతగా. నాతో పని చేసిన వాళ్లందరూ – “నేనేమీ చేయలేను, మళ్లీ ఉద్యోగానికి తిరిగి వస్తాను.” అని వ్యాఖ్యానించారు. నాకింకా ఇదంతా గుర్తుంది.

నా భయాలు నన్ను చాలాకాలం వెంటాడాయి. సందేహాలతో (సెల్ఫ్‌డాట్) చాలా ఇబ్బందులను ఎదుర్కొన్నాను. కిమ్, నేను ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో విజయం సాధించే వరకూ వాటి ప్రభావం నాపైన కొనసాగింది. ఇప్పటికీ ఆ సవ్యదులు నా చెవిన పడుతుంటాయి గానీ, వాటికి మునుపటంత శక్తిలేదు.

నా సందేహాలను, భయాలను పోగొట్టుకుని ముందుకెళ్లటానికి వ్యక్తిగత ప్రోత్సాహానికి కొన్ని వ్యాఖ్యలను ఎంచుకుని నన్ను నేను ప్రోత్సహించుకున్నాను.

“ప్రశాంతంగా ఉండు. స్పష్టంగా ఆలోచించు. ముందుగానే ఒక అభిప్రాయాన్ని ఏర్పరచుకోకుండా, విశాలమైన దృక్పథం(ఓపెన్మైండ్)తో ఉండు. ముందుకు సాగిపో నీ కంటే ముందు ఈ పని చేసిన వాళ్ల సూచనలు తీసుకో. నీలో ఉత్తముడిని వెలికితీసి ఆ శక్తిపైన విశ్వాసం ఉంచు. నమ్మి ముందుకెళ్లు. విజయం నీకు చేరువవుతుంది.”

భయం, ఆందోళనలతో శరీరంలో ఓ భాగం తల్లడిల్లుతున్నా అంతరంగాన్ని ప్రోత్సాహపూర్వకమైన ఆ సందేశాలతో నింపటం నాకు మంచి ప్రేరణ నిచ్చింది.

మొట్టమొదటిసారి విజయం దక్కే అవకాశాలు తక్కువే నన్ను విషయం నాకు తెలుసు. కానీ విశ్వాసం, నమ్మకం, ధైర్యంతో కూడిన సానుకూల భావోద్వేగాలతో పాటు నా స్నేహితులు నన్ను ముందుకు నడిపారు. ముప్పును ఎదుర్కోవాలన్న విషయమూ నాకు తెలుసు. రిస్క్ వల్ల తప్పులు జరుగుతాయి. తప్పుల వల్ల తెలివితేటలు, దాని ద్వారా జ్ఞానం వస్తాయి. వైఫల్యాల ఎదురైతే భయం గెలుస్తుంది. అది ముందుకు సాగనివ్వదు. అందుకే కొన్ని విజయాలు పొందాలన్న భరోసాతో ముందుకెళ్లాలని నిర్ణయించుకున్నాను. “వైఫల్యాలనేవి విజయం వైపు సాగే ప్రయాణంలో భాగాలు” రిచ్డాడ్ చెప్పిన మాటలు ఎప్పటికప్పుడు నన్ను నడిపాయి.

ఆంతరంగిక ప్రయాణం

ఒక విభాగం నుంచి మరో విభాగానికి మార్గం అంతా ఆంతరంగిక ప్రయాణమే. ఒక రకమైన నమ్మకాలు, సాంకేతిక నైపుణ్యాల నుంచి మరొక రకమైన నమ్మకాలు, సాంకేతిక నైపుణ్యాల వైపు మళ్ల వలసి ఉంటుంది. ఇదంతా సైకిల్ తొక్కటం లాంటిది. మొదట కిందపడతారు. ఒక్కోసారి స్నేహితుల ముందు చులకనగానూ, అవమానకరంగానూ ఉంటుంది. కొద్ది రోజుల తర్వాత పడటం, నడపటం అనేది యాంత్రికంగా మారిపోతుంది. ఈ సారి పడటం పెద్ద విషయమే కాదనిపిస్తుంది. ఎందుకంటే మళ్లీ లేచి వాహనం నడపటం సమస్య కాదని మీరు ఈ పాటికి గ్రహించి ఉంటారు. ఉద్యోగ భద్రత అన్న ఆలోచనా విధానం నుంచి ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం ఉన్న ఆలోచనా విధానానికి మారటంలో కూడా ఈ తరహా ప్రక్రియ ఇమిడి ఉంటుంది.

కిమ్, నేనూ ఈమార్గంలో ప్రయాణిస్తున్నప్పుడు మేం విఫలమవుతామని అంతగా భయపడే వాళ్లం కాదు. మా సామర్థ్యాలపైన మాకు నమ్మకం ఉండేది. కిందపడినా నిలదొక్కుకుని మళ్లీ లేవగలం అని పరిపూర్ణ విశ్వాసంతో ఉండేవాళ్లం.

వ్యక్తిగతంగా రెండు విషయాలు నన్ను ముందుకు నడిపేవి. నేను వైఫల్యం కొనమీద నిలబడి వెనక్కి వచ్చేద్దామనుకుంటున్నప్పుడు “వెనక్కి రాదలుచుకుంటే ఎప్పుడైనా రావచ్చు. ఇప్పుడే దేనికి?” అంటూ రిచ్డాడ్ చెప్పిన మాటలు నన్ను ఉత్సాహంగా

ఉంచేవి. భావోద్వేగానికి గురికాకుండా ప్రశాంతంగా ఉంచేవి. సగం దూరం వచ్చేసిన వాడిని, వెనక్కి తిరిగి వెళ్లటం దేనికి? కొలంబస్ తన ప్రయాణాన్ని అర్థాంతరంగా ముగించుకుని అట్లాంటిక్ నుంచి వెనక్కి మళ్లితే ఎలా ఉంటుంది? అని నన్ను నేను ప్రశ్నించుకుని ముందడుగు వేసేవాడిని.

ఒక్కోసారి వైదొలగటం కూడా మంచి నిర్ణయమే అవుతుంది. మనం ఎప్పుడు బయటికెళ్లాలో తెలుసుకోగలిగిన తెలివితేటలు ఉండాలి. ఎప్పటికీ విజయవంతం కాదని తెలిసీ, మొండిగా ప్రాజెక్టులను అంటిపెట్టుకునే వారిని చాలా మందిని చూశాను. ఎప్పుడు వైదొలగాలి? ఎప్పుడు ముందుకెళ్లాలి అనేది నిర్ణయించుకోవటం పెద్ద సమస్య. ఈ సమస్యను సమర్థవంతంగా ఎదుర్కోటానికి, ఈ పనిలో విజయవంతమైన వారి సలహాలను స్వీకరించాలి. వారు అనుభవం ఉన్నవారు, కుడివైపు విభాగంలో రాణిస్తున్న వారై ఉండాలి. కేవలం పుస్తక జ్ఞానంతో నెట్టుకొచ్చేవారు కాదు. ఈ విషయంలో మాత్రం అప్రమత్తంగా ఉండాలి. నన్ను ముందుకు నడిపిన రెండో అంశం ఇది.

చాలా మంది అర్థికంగా ప్రయాస పడటానికి, వారికి సరైన విద్యులేక పోవటమో, లేదా వారు శ్రమపడే స్వభావం కానివారో కావటం కాదు. డబ్బు పోగొట్టుకుంటామన్న భయం వల్ల వారు ఈ పరిస్థితిని ఎదుర్కొంటారు. భయం ఎప్పుడైతే వారిని ప్రయత్నించకుండా నిలువరిస్తుందో, అప్పుడే వారంతా కోల్పోయినట్టు.

పోగొట్టుకునేవారు వ్యవహరించే తీరు

ఇలా పోగొట్టుకుంటామన్న భయం వారిలో రకరకాలుగా ప్రభావం చూపుతుంది. 20 డాలర్లకు స్టాక్ కొని, అది 30 డాలర్లు రాగానే దాన్ని అమ్మేసే వారిని చాలా మందిని నేను చూశాను. పెరిగిన సొమ్మును కోల్పోతామన్న భయంతో వాళ్లు ఇలా చేస్తారు. స్టాక్ 100 డాలర్లకు చేరి, ముక్కలై, మళ్లీ అదే స్థాయికి చేరటాన్ని ప్రేక్షకునిలా చూస్తుందిపోతారు. అదే వ్యక్తి 20 డాలర్లకు స్టాక్ కొని, 3 డాలర్లకు పడిపోగానే మళ్లీ 20 డాలర్లకు చేరుకుంటుందని ఆశగా ఎదురుచూస్తారు. పోగొట్టుకోటానికి భయపడేవారు, పోగొట్టుకుంటున్నామని తెలిసి అలాగే నిలబడిపోయేవారికిది మంచి ఉదాహరణ.

గెలిచేవాళ్ల తీరు ఇలా ఉంటుంది

గెలిచేవాళ్లు కచ్చితంగా దీనికి వ్యతిరేకంగా వ్యవహరిస్తారు. తాము నష్టపోయే స్థితిలో ఉన్నామని గ్రహించగానే. అంటే స్టాక్స్ ధర పడిపోతున్నట్లు తెలియగానే, వాటినిమ్మింటిసీ అమ్మేసి నష్టాన్ని భరిస్తారు. నష్టాన్ని స్వీకరించామని చెప్పటానికి వారేమాత్రం వెనకాడరు. పోగొట్టుకోవటమనేది ఈ గెలుపు ప్రక్రియలో ఒక భాగమని వారు నమ్ముతారు. గెలిచేవారిని చూస్తే, వారు ఎంత దూరం ప్రయాణించగలరో అంత దూరం ప్రయాణిస్తారు.

ధర పతాకస్థాయికి చేరినప్పుడు, ఉచిత ప్రయాణం పూర్తయిందని గ్రహించి, ఉన్న స్టాక్స్ అమ్మటానికి సిద్ధపడతారు.

గొప్ప పెట్టుబడిదారు కావటానికి మూల సూత్రం గెలుపు, ఓటములకు సమంగా స్పందించగలగటం. వాళ్లలో భావోద్వేగఆధారిత ఆలోచనలు ఉండవు. భయంగానీ, దురాశగానీ దరిచేరనివ్వరు. ఇతరుల ఆలోచనలు వాళ్లు చేయరు.

పోగొట్టుకునే వారి మనస్తత్వం ఇలా

జీవితంలో పోగొట్టుకుంటాం (లూజర్స్) అన్న భయం ఉన్నవారు నిజ జీవితంలో ఇలా వ్యవహరిస్తారు.

- ప్రేమ అనేది ఏ కోశానమిగలకపోయినా వివాహ బంధాన్ని కొనసాగిస్తారు.
- జీవితంలో ఎదుగుదలకు ఏ మాత్రం ఆస్కారం లేదని తెలిసే- 'డెడ్ ఎండ్' జాబ్స్ లో కొనసాగుతారు.
- ఏ మాత్రం ఉపయోగించని పాత వస్తువుల్ని, బట్టల్ని పట్టుకుని వేలాడతారు.
- భవిష్యత్తు లేకపోయినా పట్టణాల్లో మనుగడ సాగిస్తారు.
- వాళ్లని వెనక్కిలాగుతున్నారని తెలిసే, అటువంటి వ్యక్తులతో స్నేహాన్ని కొనసాగిస్తారు.

భావోద్వేగ ప్రజ్ఞ (ఎమోషనల్ ఇంటెలిజెన్స్)ను నియంత్రించవచ్చు

ఆర్థిక తెలివితేటలకు, భావోద్వేగాలకు అవినాభావ సంబంధం ఉంది. నా ఉద్దేశ్యంలో చాలా మంది ఆర్థిక ఇబ్బందులను ఎదుర్కోటానికి వారి భావోద్వేగాలు ఆలోచనల నియంత్రణలో ఉండటమే కారణమనిపిస్తుంది. మానవులందరికీ భావోద్వేగాలు ఒకే తీరున ఉంటాయి. అయితే తేడా ఎక్కడంటే, ఈ భావోద్వేగాలను మనం ఎలా సంబాళిస్తాం, వాటితో ఏం చేస్తాం (దు), వాటితో ఏం పొందుతాం (హేప్) అన్న దానిలోనే ఉంటుంది.

ఉదాహరణ భయం అనే భావోద్వేగాన్ని తీసుకుందాం. అది కొంతమందిని పిరికివాళ్లని చేస్తుంది. కొంత మందిలో తెలియని ధైర్యాన్ని కలగజేస్తుంది. దురదృష్టవశాత్తు, డబ్బు విషయం దగ్గర కొచ్చేసరికి సమాజంలో చాలా మంది పిరికి వాళ్లుగా తయారు చేయబడ్డారు. ఒక్కసారి డబ్బు పోతుందేమోనన్న భయం మొదలు కాగానే, వారి మనసు తనంతట తానుగా ఈ భావాలను వ్యక్తం చేస్తుంది.

- భద్రత గురించి ముందు ఆలోచించుకోవాలి. స్వేచ్ఛ సంగతి తర్వాత
- రిస్క్ తప్పించుకోవాలి. దాన్ని ఎదుర్కోవటం తర్వాత
- సురక్షితంగా ఆడాలి. చురుగ్గా ఆడటం గురించి తర్వాత చూద్దాం
- నేను అంత మొత్తాన్ని భరించలేను
- అది చాలా ఖరీదైనది. (దీర్ఘ కాలంలో అదేమంత పెద్ద విషయం కాదన్న ఆలోచన చేయరు)
- వికేంద్రీకరించు (సూటిగా దృష్టి పెట్టాలి అనుకోరు)
- నా స్నేహితులు ఏమనుకుంటారు ఇలాగైతే (నేనేమనుకుంటున్నాను అని ఆలోచించరు)

రిస్క్‌కు సంబంధించిన జ్ఞానం

ఆర్థిక సంబంధమైన విషయాల్లో రిస్క్ తీసుకోవటంలో శాస్త్రీయత ఉంది. పెట్టుబడి, ముప్పును ఎదుర్కొనే అంశాలకు సంబంధించి నేను చదివిన పుస్తకాల్లో **డాక్టర్ అలెగ్జాండర్ ఎల్టర్** రాసిన '**ట్రేడింగ్ ఫర్ లివింగ్**' అత్యుత్తమమైనదని భావిస్తాను. స్టాక్స్, నిపుణుల కోసం ఈ పుస్తకం రాసినా, ఇందులో విషయాలు డబ్బుకు సంబంధించిన అన్ని కోణాలను (మనీ మేనేజ్‌మెంట్, పర్సనల్ సైకాలజీ, ఇన్వెస్టింగ్) విశ్లేషిస్తాయి. 'బి' విభాగంలో విజయవంతమైన అందరూ 'ఐ' విభాగంలో సాఫల్యం పొందలేకపోవచ్చు. పెట్టుబడిలో ముప్పును ఎదుర్కోవటంలో ఉండే సైకాలజీని పూర్తిగా అర్థం చేసుకోకపోవటం వల్ల సమస్య వస్తుంది.

వ్యాపారవ్యవస్థ గురించి 'బి'లకు పరిపూర్ణమైన అవగాహన ఉంటుంది. ఆ జ్ఞానం 'డబ్బే డబ్బును సంపాదించే వ్యవస్థకు' దారిచూపుతుంది.

సాంకేతిక విషయాల కంటే భావోద్వేగాలే కీలకం

మొత్తంగా ఇందులో ఉండే సారాంశం ఏమిటంటే, ఎడమవైపు విభాగం నుంచి కుడివైపునకు మారటం అనేది అధిక భాగం భావోద్వేగాలపై ఆధారపడినంతగా సాంకేతిక అంశాలమైన ఆధారపడదు. ఎవరైతే తమ భావోద్వేగాలను అదుపు చేసుకోలేరో, వారికి ఈ ప్రయాణాన్ని సిఫార్సు చేయను.

కారణం కుడివైపు విభాగంలో భయం అనే భావోద్వేగం, ఎడమవైపు కంటే ఎక్కువ ప్రభావవంతమైన పాత్రను పోషిస్తూంటుంది. కాని వాళ్లు దాన్ని సులువుగా ఎదుర్కోగలరు. సురక్షితంగా ఆడాలి అని ఎడమవైపునున్న వారికి తరచూ వచ్చే ఆలోచన-లాజికల్‌గా వస్తుందని భావిస్తారు. కాని అది తప్పు. ఇది భావోద్వేగపరమైన ఆలోచన. దీని ద్వారానే వ్యక్తి ఏదో ఒక విభాగంలో చిక్కుకుపోతారు.

కుడివైపు విభాగం వారు, చేసే పని అంత కఠినంగా ఉండదు. నాలుగు గ్రీన్ హౌస్‌లను తక్కువ ధరకు కొని, మార్కెట్ ధరలు పెరిగే వరకూ ఎదురుచూసి, వాటిని అమ్మేసి ఒక రెడ్ హోటల్ కొనటం సులువని నేను చెప్పటంలో ఎలాంటి అతిశయోక్తి లేదు.

క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిఫైంగ్ కుడివైపునున్న వారికి జీవితం నిజంగా 'మోనోపాలి' ఆటలాగానే ఉంటుంది. కొన్నిసార్లు గెలుస్తారు. మరికొన్ని సార్లు ఓడిపోతారు. ఇదంతా ఆటలో ఒక భాగం. కుడివైపు విభాగంలో విజయవంతం కావాలంటే ఆటను ప్రేమించేవాడిలా ఉండాలి. ('బి') స్టార్ అథ్లెట్స్ పోటీలో గెలవటం కంటే ఓడిపోవటమే ఎక్కువ సంభవిస్తుంది. కాని వారు ఆటను ప్రేమిస్తారు. డౌనాల్డ్ ట్రంప్ వ్యాపారంలో బాగా దెబ్బతిన్నాడు. మళ్ళీ పైకి లేచాడు. డబ్బు పోగొట్టుకున్నానని అతను ఆట నుంచి విరమించుకోలేదు. పోగొట్టుకోవటమనేది అతనిలో పట్టుదలను పెంచింది. మరింత చురుగ్గా తయారయ్యాడు. అనేక మంది సంపన్నులు ధనవంతులు కావటానికి ముందు దివాళా తీసినవారే. అదంతా ఆటలో ఒక భాగం.

ఒక వ్యక్తి భావోద్వేగాలు అతని ఆలోచనలను నడిపితే, అతను దేన్నీ స్పష్టంగా చూడలేడు. ఆలోచించటానికి బదులు అనేక అంశాలకు స్పందిస్తాడు. వివిధ విభాగాల్లో వారు వాదనలకు దిగటానికి ఈ భావోద్వేగాలే కారణమవుతాయి. క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిఫైంగ్ పరిస్థితులు ఎంతటి సులభతరమైనవన్న విషయం అని వారు అర్థం చేసుకోలేరు.

ఎడమ వైపు నుంచి కుడివైపునకు ప్రయాణం చేయదలచిన వారందరికీ, దీర్ఘకాలం వెంట ఉండి సానుకూలంగా మద్దతు పలికే వారి సహకారం చాలా అవసరం. అలాగే ముందుకు నడిపే మార్గదర్శి కూడా ఉండాలి. ఈ విషయంలో కిమ్, నేనూ ఎదుర్కొన్న ఒత్తిడి అంతా ఇంతా కాదు. ఇందులో మేం ఏం చేస్తూ పోయామన్నది కాదు. ఆ ప్రయాణంలో మేమెలా మారామనేది ప్రధానం. అదే మీకు అత్యంత విలువైన సమాచారం.

9వ అధ్యాయం

బ్యాంక్‌వి కా... బ్యాంకర్ కాకు

ధనికులు సంపద సృష్టిస్తారు

బి-దు-హేవ్ అన్న మూడు అంగ్ల పదాలలో నేను 'బి' విభాగంపైన ఎక్కువ దృష్టి పెట్టాను. సరైన ఆలోచన విధానం, వైఖరి అనేది లేకుండా మనల్ని చుట్టుముడుతున్న ఆర్థిక సవాళ్లను ఎదుర్కోవటం సాధ్యం కాదు. క్యాష్‌ఫ్లోక్వాడ్రెంట్‌లో కుడివైపున ఉన్నవారి నైపుణ్యాలు, ఆలోచనా విధానాలు కలిగి ఉంటే, ఈ సవాళ్ల నుంచి ఎదురయ్యే అవకాశాలను గుర్తించగలుగుతారు. దీని ద్వారా ఆర్థిక విజయాన్ని సొంతం చేసుకోగలుగుతారు.

1986 చివర్లో, నా రిచ్‌డాడ్ నుంచి వచ్చిన ఫోన్ కాల్ నాకు గుర్తుంది.

“నువ్వు రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్‌లో గానీ, స్టాక్ మార్కెట్‌లో గానీ ఉన్నావా?” అనడిగారు

“రెండింటిలోనూ లేను. నేను నా సొంత వ్యాపారాన్ని నిర్మించటానికి పెట్టుబడులు పెడుతున్నాను” అన్నాను సమాధానంగా.

“మంచిది” - ప్రోత్సాహపూర్వకంగా చెప్పారు.

“మార్కెట్లు అన్నింటికీ దూరంగా ఉండి, నీ సొంత వ్యాపారంపైన దృష్టి పెడుతూండు. త్వరలో ఒక అద్భుతం జరగబోతోంది.”

ఆ సంవత్సరానికి అమెరికన్ కాంగ్రెస్-

పన్నుల సంస్కరణ చట్టం 1986 (టాక్స్ రీఫార్మ్ యాక్ట్ ఆఫ్ 1986)ను ప్రవేశపెట్టింది. ఆదాయాన్ని రక్షించుకోవటానికి ప్రజలు అనుసరించే అన్ని వెసులు బాట్లను 43 రోజుల్లో కాంగ్రెస్ తొలగించింది. పన్ను మినహాయింపులను ప్రభుత్వం ఎత్తివేయటంతో అప్పటి వరకూ వాటిని ఉపయోగించుకుని, నష్టాలు భరించి మరీ

ఆస్తులు కొనుక్కున్న వారు ఇబ్బందులపాలయ్యారు. అమెరికా వ్యాప్తంగా స్థిరాస్తి వ్యాపారం కుప్పకూలింది. హఠాత్తుగా ఇళ్ల ధరలు, తాకట్టు సొమ్ము కంటే తక్కువ ఖరీదు చేశాయి. రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్ భయాందోళనలకు గురైంది. బ్యాంకుల్లో, రుణాలు, పొదుపు మొత్తాలు కుదుపునకు లోనయ్యాయి. చాలా మంది దెబ్బతిన్నారు. బ్యాంకుల నుంచి జనం డబ్బులు బయటకు తెచ్చుకోలేకపోయారు. 1987 అక్టోబర్ లో వాల్ స్ట్రీట్ కుప్పకూలింది. ప్రపంచం మొత్తం ఆర్థిక సంక్షోభంలో కూరుకుపోయింది.

పన్నుల సవరణ చట్టం 1986 ప్రాథమికంగా 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల్లో అధిక ఆదాయం ఉన్నవారు ఆధారపడే పన్ను లొసుగులను తొలగించింది. 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల్లో ఆదాయంపై పన్ను నుంచి బయటపడేందుకు చాలా మంది స్థిరాస్తిపైన పెట్టుబడి పెడతారు. లేదా తక్కువ భాగస్వామ్యం ఉండే సంస్థల్లో పెట్టుబడి పెడతారు. 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో వారిపై మాంద్యం ప్రభావం, ఆర్థిక సంక్షోభం ప్రభావం ఎంతమాత్రం ఉండదు.

ఈ సమయంలోనే, చాలా మంది 'ఇ' విభాగంలో వారికి కొత్త పదం పరిచయమైంది. దానిపేరు 'కుడింపు'. ఒక కంపెనీ లే ఆఫ్ ప్రకటించినప్పుడు, కంపెనీ స్టాక్ షేర్ ధర ఒక్కసారిగా పెరిగిపోయేది. ఇలా ఎందుకు జరిగేదో వారు అర్థం చేసుకోలేకపోయారు. మాంద్యం ప్రభావం వల్ల 'ఎస్' విభాగంలోని అనేక మంది వ్యాపారం తగ్గి, రియల్ ఎస్టేట్, స్టాక్ మార్కెట్ లో నష్టాలు వంటి ప్రభావాలకు లోనయ్యారు. మరో వైపు ఇన్సూరెన్స్ రేట్లు బాగా పెరిగాయి. ఫలితంగా క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ లో ఎడమ విభాగానికి చెందిన వ్యక్తులు మాత్రమే ఆర్థికంగా దెబ్బతిన్నారు. పన్నుల సవరణ ప్రభావానికి లోనయ్యారు.

సంపద బదిలీ

ఆర్థిక సంక్షోభం తరుముతున్న వేళ, ఎడమవైపు విభాగంలో వారు ఇబ్బందులకు గురవుతుంటే, కుడివైపునున్న 'బి', 'ఐ' విభాగాల వారు ధనవంతులు కావటం మొదలు పెట్టారు. కొందరి దగ్గర నుంచి బలవంతంగా సొమ్ము తీసుకుని, ప్రభుత్వం మరికొందరికి దాన్ని అందించినందుకు అభినందించి తీరవలసిందే.

పన్ను విధానాలను మార్చటం ద్వారా స్థిరాస్తి పేరుతో పెట్టుబడులు పెట్టే వారిపైన ప్రభుత్వం భారం మోపింది. ఇందులో ఎక్కువ మంది అధిక ఆదాయ వర్గాలు, నిపుణులయిన డాక్టర్లు, లాయర్లు, ఎకౌంటెంట్లు, చిన్న వ్యాపార సంస్థల యజమానులు. ఈ పరిణామానికి ముందు, పన్ను పరిధిలోకి వచ్చే ఆదాయం వారికి చాలా ఉండేది. ఆర్థిక సలహాదారులు ఈ పన్నును తగ్గించుకోవటానికి ఇల్లు కొనమని వారికి సలహా ఇచ్చేవారు. దాంతో వారు అప్పులు చేయవలసి వచ్చేది. ఇదొక నష్టం అయితే, పన్ను మినహాయింపులను కోల్పోవడం మరో నష్టం. ఇంకేమైనా డబ్బు మిగిలి ఉంటే, స్టాక్ మార్కెట్లో పెట్టుబడి పెట్టేవారు. పన్ను సవరణ చట్టం ద్వారా ప్రభుత్వం లొసుగులను సవరించటం మొదలుపెట్టాక పెద్ద ఎత్తున సంపద బదిలీ కావటం మొదలయ్యింది.

‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగానికి చెందినవారి సొమ్ముంతా, ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వారికి చేరింది.

పొదుపు, రుణాలు దెబ్బతినటం వల్ల బ్యాంకుల్లో డిపాజిట్లకు ముప్పు ఎదురైంది. ఆ డబ్బుంతా తిరిగి చెల్లించవలసి వచ్చింది. పొదుపులు, రుణాల్లో పోయిన డబ్బెలా వస్తుంది? కేవలం పన్ను చెల్లింపుదారుల నుంచేగా దాన్ని రాబట్టుకోవలసింది.

మీకు గుర్తుందో లేదో-ప్రభుత్వ సంస్థ ఒకటి ఉంది. దాని పేరు “రిజల్యూషన్ ట్రస్ట్ కార్పొరేషన్” - ఆర్టీసీగా దాన్ని సంబోధిస్తారు. రియల్ ఎస్టేట్ దెబ్బతినటం వల్ల, రుణాలు చెల్లించలేని వారి ఆస్తులను జప్తు చేసి వాటిని సరిగా నిర్వహించగల వారికి ఈ సంస్థ అప్పచెబుతుంది. ఇది నాకు, నా స్నేహితులకు వరప్రసాదంగా మారింది.

డబ్బును మనసుతోనే చూడగలమని, కళ్లతో కాదని ఇంతకు ముందే గమనించాం. ఈ సమయంలో భావోద్వేగాలు ఉచ్చస్థితిలో ఉంటాయి. చూపు మందగిస్తుంది. వారేది చూడాలని తమ మనసుకు శిక్షణ ఇస్తారో అదే చూడగలుగుతారు. ఈ పరిస్థితుల్లో క్యాష్ ఫ్లో క్వాలిటీలో ఎడమవైపు ఉన్న వారి తీరిలా ఉంటుంది.

1. అంతటా భయాందోళనలు అలుముకుంటాయి. ఏం చేయాలో తెలియదు. భావోద్వేగాలు అధికంగా ఉన్నప్పుడు, తెలివితేటలు మాయమవుతాయి. ఉద్యోగ భద్రత అన్న ఒక్క విషయం మాత్రమే ఆలోచిస్తారు. దెబ్బతిన్న తమ ఆస్తి విలువ గురించి స్టాక్ మార్కెట్ కుప్పకూలటం గురించి, వ్యాపారం సన్నగిల్లటం గురించి ఆందోళన చెందుతూ, తమ ఎదుట ఉన్న బ్రహ్మాండమైన అవకాశాలను గుర్తించలేరు. భావోద్వేగాలతో వారి దృష్టి మందగిస్తుంది. ముందుకెళ్లటానికి బదులు, చాలామంది తమను తాము బంధించుకుంటూ నలుగురి ఎదుటా పడకుండా దాక్కుంటారు.
2. ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో మాదిరిగా సాంకేతిక నైపుణ్యాలు వారిలో ఉండవు. సంవత్సరాల తరబడి చదువుకున్న విద్య, అనంతర శిక్షణ వైద్యులకు ఎన్ని నైపుణ్యాలుంటాయో ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వారికీ ప్రత్యేకమైన సామర్థ్యాలు ఉంటాయి. అప్పులను వ్యవస్థీకరించటం, పెట్టుబడి సమకూర్చుకోవటం, మార్కెట్ ను అర్థం చేసుకోవటం తదితర నైపుణ్యాలతో కూడిన ఆర్థిక అవగాహన వారిలో పుష్పలంగా ఉంటుంది.

“బ్యాంకుల తరపున 20 మిలియన్ డాలర్ల విలువైన ఈ ఆస్తికి విక్రయిస్తున్నాం. మీకు 4 మిలియన్ డాలర్లకే కట్టబెడతాం” అని రిజల్యూషన్ ట్రస్ట్ కార్పొరేషన్ (ఆర్టీసీ) చెప్పినప్పుడు- ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల వారికి ఏం చేయాలో పాలుపోదు. నాలుగు మిలియన్ డాలర్లు తెచ్చేమార్గం గురించి వారికి తెలియదు. అంతే కాదు. ఇలాంటి క్లిష్ట పరిస్థితుల నుంచి బయటపడి మంచి ఒప్పందాలు చేసుకునే మార్గమూ తెలుసుకోలేరు.

3. వారి దగ్గర నగదు అందచేసే యంత్రం (క్యాష్ మెషీన్) ఉండదు. ఇందులో ఎక్కువ మంది బతుకుతెరువు కోసమే కష్టపడతారు. 'బి' విభాగంలో నేను పనిచేస్తున్నప్పుడు, తక్కువ శ్రమతో నా వ్యాపారం విస్తరించింది. 1990 నాటికి నేను ఎదిగేదశలో ఉన్నాను. ఒక చిన్న స్టార్టప్ దశ నుంచి 11 ఆఫీసులు ఏర్పాటు చేసే స్థాయికి చేరాను. అది విస్తరించే కొద్దీ, నా వ్యక్తిగత శ్రమ తగ్గుతూ వచ్చింది. మరోవైపు డబ్బు పెరగసాగింది. నా వ్యాపార వ్యవస్థ, అందులో ఉన్న వ్యక్తులు అధికంగా కష్టపడసాగారు. మరింత అధిక ధనం, ఎక్కువ ఖాళీ సమయం దొరకటం వల్ల కిమ్, నేనూ మరింత సమయాన్ని వ్యాపార ఒప్పందాలకు కేటాయించగలిగాం.

అదే అత్యుత్తమం.. అతి దుర్భరం

“ఒకరి జీవితంలో ఏం జరిగిందనేది ప్రధానం కాదు. ఇలా కావటానికి ఆ వ్యక్తి ఏం చేశాడనేది ముఖ్యం” అని ప్రసిద్ధ సూక్తి ఉంది.

1986 నుంచి 1996 వరకూ మధ్య కాలం కొంత మంది విషయంలో అతి దుర్భరమైన సమయమైతే, మరికొందరికి అద్భుతమైన అవకాశాలను తెచ్చిపెట్టిన కాలం. 1986లో నా రిచ్‌డాడ్ నుంచి ఫోన్ వచ్చిన తర్వాత, ఆర్థిక మార్పులు నాకు తెచ్చిపెట్టే అవకాశాలను గుర్తించటం మొదలుపెట్టాను. నిజానికి నా దగ్గర అంత పెద్ద మొత్తంలో నగదు లేకపోయినా, నా సామర్థ్యాలను 'బి'గా 'ఐ'గా వినియోగించి పెట్టుబడులను రాబట్టగలిగాను. అదెలా అన్నది వచ్చే విభాగంలో మీకు సవివరంగా చెప్పబోతున్నాను.

మన జీవితంలో ఎలాంటి మార్పులు సంభవించినా తట్టుకుని నిలబడగలిగితే సుఖంగా, సంతోషంగా జీవించగలుగుతాం. దురదృష్టవశాత్తు వేగంగా సంభవించే ఆర్థిక పరిణామాలను తట్టుకుని నిలబడగల సామర్థ్యం చాలా మందిలో ఉండదు. భవిష్యత్తుపై ఆశాభావంతో నష్టాలను మరిచిపోతూంటారు. ఇలా మరిచిపోయిన 10, 12 ఏళ్లకు మళ్లీ విపరిణామాలు సంభవిస్తూంటాయి.

చరిత్ర పునరావృతమవుతూంటుంది

ప్రజలు 1986 నాటి పన్ను సంస్కరణ చట్టాన్ని మరిచిపోయారు. 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల వారు మునుపటి కంటే అధికంగా శ్రమ పడుతున్నారు. కారణం వారి పన్ను లోసుగులను ప్రభుత్వం లాగేసుకోవటమే.

తాము పోగొట్టుకుంది, తిరిగి దక్కించుకునే ప్రయత్నంలో వారు మరింతగా కష్టపడటం మొదలుపెడతారు. దాంతో వాళ్ల ఆదాయాలు మరింతగా పెరుగుతాయి. మళ్లీ పన్ను చెల్లింపు నిపుణులు రంగ ప్రవేశం చేస్తారు. “పెద్ద ఇల్లు కొనండి. మీ అప్పుపైన వడ్డీ, మంచి పన్ను మినహాయింపు వస్తుందని చెబుతారు. అదీగాక ఇల్లనేది

మీరు కూడబెట్టుకునే ఆస్తి. అది వీలయినంత ఎక్కువగా ఉండాలి” లాంటి మాటలు చెప్పి సులభమాయిదాలు అన్న అప్పుల ఊబిలోకి జనాల్ని తోసేస్తారు. దీంతో పెద్ద ఎత్తున సంపద బదిలీ అవుతోంది. మన ఊహించని విధంగా సాగుతున్న ఈ విషయం గురించి అవగాహన పెంచుకోవటానికి, ఆర్థిక చరిత్ర చదవమని రిచ్ డాడ్ నన్ను ప్రోత్సహించేవారు. “ఆర్థిక పరిస్థితులు మారతాయి గానీ చరిత్ర ఎప్పుడూ పునరావృతం అవుతూనే ఉంటుంది” అనేవారు.

క్యాష్ ఫ్లో క్వార్టర్ లో ఎడమవైపు విభాగం నుంచి నగదు కుడివైపునకు కదులుతోంది. చాలా మంది అప్పుల్లో మునిగి ఉన్నా కూడా రిటైర్ మెంట్ ప్లాన్ ల ద్వారా స్టాక్ మార్కెట్ లో పెట్టుబడి పెడతారు. మార్కెట్ బాగా ఉచ్చ స్థితిలో ఉన్నప్పుడు కుడివైపు విభాగంలో ఉండే ‘బి’, ‘ఐ’ వ్యక్తులు వాటిని అమ్మేస్తారు. మార్కెట్లు ఒక వేళ కుప్పకూలినా, అంతా సర్దుకున్నాక మళ్లీ పెట్టుబడిదారులు రంగ ప్రవేశం చేస్తారు. తాము అమ్మేసిన వాటిని తిరిగి కొంటారు. మళ్లీ ఎడమవైపు విభాగం నుంచి సంపద కుడివైపునకు మరో మారు బదిలీ అవుతుంది.

ఈ నష్టాలు కలిగించిన భావోద్వేగ గాయాలు మానటానికి చాలా కాలం పడుతుంది. ఒక వేళ గాయాలు మానినా, మరో మార్కెట్ ఉత్పాతం పొంది ఉంటుంది.

అప్పుడప్పుడు - న్యూయార్క్ యాంకీస్ బాస్కెట్ బాల్ క్రీడాకారుడు వ్యాఖ్యానించినట్టు దీన్ని ‘డిజాస్ట్రామోస్’ అని పేర్కొంటారు.

ఇందులో కుట్ర కోణం ఏమైనా ఉందా?

‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల వారిలో తరచూ వ్యక్తమయ్యే అభిప్రాయం ఒకటి ఉంది. ఈ ఆర్థిక సంక్షోభాలన్నీ బ్యాంకులను నియంత్రించే అత్యధిక సంపన్న కుటుంబాల కుట్ర అని. ఇది ఇప్పటి ఆరోపణ కాదు. ఎన్ని సంవత్సరాలగానో ఇది వినబడుతూనే ఉంది. నిజంగా ఇది కుట్రేనా? ఏమో నాకయితే తెలీదు. కుట్రచేయటానికి అవకాశం ఉందో లేదో తేల్చటం మాత్రం కష్టం. శక్తివంతమైన కొన్ని కుటుంబాలు పెద్ద ఎత్తున సంపదను నియంత్రిస్తున్నాయన్న విషయం మాత్రం నిజం. కానీ ఈ ఒక్క గ్రూపు ప్రపంచాన్ని స్వాధీనంలోకి తెచ్చుకోగలదా? నాకు తెలిసినంత వరకూ, ఒకరకమైన ఆలోచనా విధానం ఉన్నవారు ఒక వైపు, దానికి భిన్నమైన ఆలోచనా విధానం ఉన్నవారు మరో వైపున ఉండి, డబ్బు అనే ఆట ఆడుతున్నారు. ఎవరి నిబంధనలు వారివి ఎవరి అభిప్రాయాలు వారివి.

సమస్య ఎక్కడొస్తుందంటే, ఎడమవైపు విభాగంలో వారు కుడివైపునున్న వారు ఏం చేస్తున్నారో చూడలేరు. అయితే చిత్రం ఏమిటంటే, కుడివైపునున్న వారికి ఎడమ వైపునున్న వారు ఏం చేస్తున్నారో స్పష్టంగా తెలుసు.

మంత్రగత్తెల వేట (విచ్ హంట్)

కుడివైపు విభాగంలో వారికి ఏం తెలుసు అన్నది పట్టించుకోకుండా, 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల వారు తరచూ వారిపై ఎదురుదాడి చేస్తుంటారు. లేనిపోని ఆరోపణలు గుప్పిస్తూంటారు. కొన్ని శతాబ్దాల క్రితం ప్లేగు వ్యాపించింది. ఆ సమయంలో కొన్ని అవాంఛనీయ సంఘటనలు చోటుచేసుకున్నాయి. తమ దురదృష్టానికి బాధ్యులుగా కొంతమందిని పేర్కొంటూ అప్పట్లో మాయోపాయ దాడులు (విచ్ హంట్) సాగాయి. నేటికీ అది కొనసాగుతోంది. తమ ఆర్థిక సమస్యలకు ఫలానా వారు కారణమని నిందించటం పరిపాటయింది. సాధారణంగా ధనవంతుల పాత్ర ఇందులో ఉందని వారు ఆరోపిస్తుంటారు. ఆర్థికంగా ఇబ్బందులు ఎదుర్కోవడానికి తమ 'తెలియని తనం' కారణమని వారు అంగీకరించలేరు.

హీరోలే విలన్నుగా...

ప్రతి కొన్ని సంవత్సరాలకు ఒక ఆర్థిక గురువు ప్రత్యక్షమై సంపద సృష్టికి కొత్త సూత్రాలు చెబుతూంటారు. 1970 ప్రాంతంలో హంట్ బ్రదర్స్- వెండి మార్కెట్ ను శాసించారు. ప్రపంచం వాళ్లని ఆకాశానికెత్తేసింది. మేధావులంటూ నెత్తిన పెట్టుకుంది. హఠాత్తుగా వారి ప్రభ సన్నగిల్లింది. వాళ్లు చేసిన సూచనలు పాటించి ఎందరో నష్టపోవటంతో చివరికి వారిని నేరస్థులని ముద్రవేసి వెంటాడారు. 1980 చివర్లలో మైఖేల్ మిల్కన్ ప్రవేశించాడు. అతన్ని వ్యాపార సామ్రాజ్యం 'జెంక్ బాండ్ కింగ్' అని కొనియాడింది. ఒకప్పుడు ఆర్థిక మేధావి. మార్కెట్లు కుప్పకూలి, ఆర్థిక నష్టాలు సంభవించినప్పుడు జనం అతని వెంటపడ్డారు. వ్యక్తులు మారుతారు గానీ, చరిత్ర పునరావృతమవుతుంది. ఇప్పుడు మరికొంతమంది కొత్త మేధావులు ప్రవేశించారు. టీవీ, ఇంటర్నెట్, ఫైనాన్షియల్ పబ్లికేషన్స్ ఎక్కడ చూసినా వారు కనిపిస్తారు. వీళ్లలో కొంత మందికి సెలబ్రిటీ హోదా కూడా వచ్చేసింది. వారెన్ బఫెట్ ను దాదాపు భగవంతునిలా చూస్తున్నారు. ఆయన ఏదైనా కొంటే, ఆయన కొన్నదే కొనాలని జనం ఎగబడుతున్నారు. వారెన్ బఫెట్ అమ్మేసినప్పుడు ధరలు కుప్పకూలుతాయి. ఆయనకు డబ్బు ప్రవాహం అధికంగా ఉంటుంది. మార్కెట్ ఒడిదొడుకులు అధికమై భవిష్యత్తులో ఈ హీరోలు రేపటి విలన్నువారా? కాలమే సమాధానం చెప్పాలి.

ఆర్థికవ్యవస్థ ముందుకెళ్లినప్పుడు హీరోలు పుట్టుకొస్తారు. దిగబారినప్పుడు విలన్నుంటారు. సాధారణంగా ఆ వ్యక్తులే అటుఇటూ మారేది. జనాలు నష్టపోయినప్పుడు, అందుకు బాధ్యులని భావించటానికి నిందించటానికి కొందరు వ్యక్తులు కావాలి. ఆర్థిక అంధత్వమే తమకు ఈ పరిస్థితి తెచ్చి పెట్టిందని వారు అనుకోరు. చరిత్ర పునరావృతమవుతుంటుంది. పెద్ద ఎత్తున సంపద బదిలీ అవుతుంది. ఆ సమయంలో మీరు ఎదమ వైపు ఉంటారా? కుడివైపునా? అన్నది ఆలోచించుకోవాలి.

నా ఉద్దేశంలో, ప్రజలు తాము అంతర్జాతీయ క్రీడలో, ఆకాశంలో కాసినో లాంటి ఆటలో ఉన్నామన్న విషయాన్ని గ్రహించలేకపోతున్నారు. తామంత ముఖ్యమైన ఆటగాళ్లన్న వాస్తవాన్ని వారికెవరూ చెప్పటంలేదు. ఆ ఆట పేరు “ఎవరు ఎవరికి రుణపడ్డారు?” అన్నదే.

బ్యాంకులికా.. బ్యాంకరు కాదు

నేను ఇరవైలో ఉన్నప్పుడు మొట్టమొదటిసారిగా బ్యాంకు అంటే ఏమిటో గ్రహించగలిగాను. ఉన్నత స్థాయి విద్యాభ్యాసం ప్రారంభమైంది సరిగ్గా అప్పుడే. అదే సమయంలో రిచ్ డాడ్ నాకు, పెట్టుబడి, రియల్ ఎస్టేట్, తనఖా వంటి పదాలను పరిచయం చేశారు. కళ్లతో చూడలేని వాటిని ఎలా చూడొచ్చో నేర్చుకోవటం, మెదడుకు శిక్షణ ఇవ్వటం మొదలు పెట్టాను.

ఆయన ఈ ఆటను నేర్చుకునేలా నన్ను ప్రోత్సహించారు. ఆసక్తిగా ఉన్న వాళ్లతో పంతుకునేవాడిని కూడా. కేపటలిజం నాయకులు - డిరాక్ ఫెల్లర్, జేపీ మోర్గాన్, హెన్రీ ఫోర్డ్ లాంటి వాళ్ల పుస్తకాలు నా చేత చదివించారు. ఈ క్రమంలో నేను చదివిన మంచి పుస్తకం - రాబర్ట్ హేల్ ట్రోనర్ రాసిన ‘ది వర్టీఫికేషన్ ఫర్స్’. ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో స్థిరపడదలచిన వ్యక్తులు కచ్చితంగా ఈ పుస్తకాన్ని చదివి తీరవలసిందే. “ది వెల్త్ ఆఫ్ నేషన్స్” రచయిత ఆడమ్ స్మిత్ నుంచి ప్రారంభించి ప్రఖ్యాత ఎకనమిస్ట్ల ముద్రలన్నీ ఇందులో నిక్షిప్తమై ఉన్నాయి. ప్రఖ్యాత తత్వవేత్తలు, ఆర్థిక వేత్తల మేథో సంపద మనకు అర్థమవుతుంది. ఆధునిక కేపిటలిజం పుట్టుక, వికాసాలను ఇందులో తెలుసుకోవచ్చు. నా ఉద్దేశంలో ‘బి’ లేదా ‘ఐ’ విభాగాల్లో నాయకునిగా ఎదగాలంటే - ఆర్థిక చరిత్రకు సంబంధించిన అవగాహన చాలా ముఖ్యం. గత చరిత్ర తెలియటమే కాదు. దీని వల్ల భవిష్యత్తు పరిణామాలను కూడా గ్రహించగలుగుతారు.

ది క్రీచర్ ఫ్రం జెకిల్ ఐలాండ్ - జి.ఎడ్వర్డ్ గ్రెఫిన్

అన్ లిమిటెడ్ వెల్త్-పాల్ జేన్ పిల్టర్

ది సావరిన్ ఇండివిడ్యువల్ - డీల్ డేవిడ్ సన్

ది క్రెస్ట్ ఆఫ్ ది వేవ్ - రాబర్ట్ ప్రీచర్

ది గ్రేట్ డిప్రెషన్ ఎహెడ్ - హేరీ డెంట్

పుస్తకాలు కూడా చదవాలని కోరుతున్నాను.

హోల్ బోనర్ పుస్తకం ఆర్థికంగా మనం ఎక్కడి నుంచి వచ్చామన్న విషయంపై అవగాహన పెంచితే, ఇతర రచయితల పుస్తకాలు మనమే దిశగా వెళుతున్నామన్న విషయాన్ని చెబుతాయి. పరస్పర విరుద్ధమైన అభిప్రాయాలు మన అవగాహనకు పదును పెడతాయి. కళ్లతో చూడలేని విషయాలను గ్రహించగలిగే శక్తినిస్తాయి. ఈ తరహా పుస్తకాలు చదవటం

వల్ల మార్కెట్ ఉత్థాన పతనాల గురించి, ఆర్థిక వ్యవస్థ భ్రమణం గురించి, ఎగుడు దిగుళ్ల గురించి అంతర్ దృష్టి పెరుగుతుంది. అన్ని పుస్తకాల్లో సారాంశం ఒక్కటే “ఒక పెద్ద మార్పు మన పక్కన ఉంది” అనే.

బ్యాంకులా ఎలా వ్యవహరించాలి?

1986, పన్ను సంస్కరణ చట్టం తర్వాత అవకాశాలు వెల్లువెత్తాయి. రియల్ ఎస్టేట్, స్టాక్స్ బిజినెస్‌లు తక్కువ ధరకు అందుబాటులోకి వచ్చాయి. ఇది చాలా మందికి విధ్వంసకర పరిస్థితిని తెచ్చిపెట్టింది. ముఖ్యంగా ఎడమ వైపు విభాగం వారికి. నేను ‘బి’, ‘ఇ’గా ఆ అవకాశాలను అందిపుచ్చుకుని ముందుకెళ్లాను. దూరంగా కనిపించిన ప్రతి ఒప్పందం వెనకా పడటం కాకుండా, స్థిరాస్తి రంగంపైన అధికంగా దృష్టిపెట్టాలని నిర్ణయించుకున్నాను. కారణాలివీ!

1. అందుబాటు ధరలు (ప్రైసింగ్)

రియల్ ఎస్టేట్ ధరలు ఎంత తక్కువయ్యాయంటే, చాలా ఆస్తులు కొచ్చే అద్దె కంటే తనఖా చెల్లింపులకు తక్కువ ధర నిర్ణయించారు. ఇందులో తక్కువ రిస్క్ ఉంది. ఆర్థికంగా కూడా కలిసొచ్చే వ్యవహారం. రిటైల్ స్టోర్‌లో ప్రతి వస్తువునూ 50 శాతం ధర తగ్గించి అమ్మడం లాంటిదే ఇది.

2. పెట్టుబడి (ఫైనాన్సింగ్)

బ్యాంకులు రియల్ ఎస్టేట్‌కి రుణం ఇస్తాయిగానీ స్టాక్స్‌కి కాదు. మార్కెట్ బలహీనంగా ఉన్నప్పుడే, వీలయినంత కొనేయాలనుకున్న నాకు, బ్యాంకులిచ్చే రుణాలు బాగా ఉపయోగపడ్డాయి.

ఉదాహరణకు నా దగ్గర బ్యాంకు పొదుపు ఖాతాలో 10 వేల కోట్ల డాలర్లు ఉన్నాయనుకున్నాం. అంతమొత్తానికే స్టాక్స్ కొనగలను. ధరలో కొంత మినహాయింపు పొంది కొంత చెల్లించి మిగిలింది బ్రోకర్ కంపెనీ నుంచి రుణంగా పొందగలను. అదే స్థిరాస్తిగా అయితే, 10 వేల డాలర్ల సొమ్ములో 90 శాతం రుణం పొంది, 100, 100 డాలర్ల ఆస్తిని నేను కొనగలను.

రెండు మార్కెట్లు పెరిగినప్పుడు, వెయ్యి డాలర్లు స్టాక్‌ల మూలంగా, 10 వేల డాలర్లు రియల్ ఎస్టేట్‌ద్వారా పొందగలను.

3. పన్నులు (ట్యాక్సెస్)

స్టాక్స్ నుంచి ఒక మిలియన్ డాలర్లు పొందితే, నేను లాభాలపైన 30 శాతం పెట్టుబడి మూలధన వ్యయం పన్ను చెల్లించవలసి ఉంటుంది. అదే స్థిరాస్తిలో నయితే మిలియన్ డాలర్ లాభం. పన్ను మినహాయింపులను తప్పించుకొని, ఆ మొత్తంలో మళ్లీ పెట్టుబడి పెట్టగలను.

మరికొన్ని పన్ను మినహాయింపులకు కూడా దీని ద్వారా ప్రయత్నించవచ్చు. పన్ను మినహాయింపు ఒక్కటే కాదు. ఇతరత్రా కూడా అవకాశాలున్నాయి.

4. నగదు కదలిక

రియల్ ఎస్టేట్ ధరలు తగ్గినా, ఇంటి అద్దె ధరలు తగ్గలేదు. దీని వల్ల నేను చాలా డబ్బులు రాబట్టగలిగాను. అవి పెరిగే వరకు ఎదురు చూసినా నేను నష్టపోలేదు. ధర రాగానే వాటిని అమ్మేశాను. నాకు రుణం ఎక్కువే ఉన్నా, అద్దె బాగా వస్తూండటం అవి అప్పు కంటే అధికం కావటంవల్ల, నేనెప్పుడూ ఆందోళన చెందే అవసరం లేదకపోయింది.

5 బ్యాంకుగా మారే అవకాశం

స్థిరాస్తి లావాదేవీలు నన్ను బ్యాంకుగా మార్చాయి. ఇది 1974 నుంచి నాకున్న కల.

“ధనవంతులు సంపద సృష్టిస్తారు” అని

రిచ్ డాడ్ ఫూర్ డాడ్ పుస్తకంలో వివరించాను.

సంపన్నులు డబ్బును ఎలా సృష్టిస్తారో తరచూ బ్యాంకరుగా ఎలా ప్రవర్తిస్తారో చెప్పాను.

ఈ ఉదాహరణను గమనిస్తే, ఎవరయిన అలా ఉండవచ్చని అర్థం అవుతుంది. నేను 100,000 డాలర్లు విలువైన ఇంటిని చూసి కొనాలని నిర్ణయించుకుని 80 వేల డాలర్లకు ఒప్పందం కుదుర్చుకున్నాననుకోండి. నేను ముందస్తుగా 10 వేల డాలర్లు చెల్లించి మిగిలిన 70 వేల డాలర్లకు రుణం తీసుకుంటాను. ఆ తర్వాత నేను ఇల్లు అసలు ధర 100,000 డాలర్లుగా పేర్కొంటూ అమ్మకపు ప్రకటన జారీ చేస్తాను. ‘అమ్మకానికి మంచి ఇల్లు. అందుబాటు ధరల్లో. ఆందోళన చెందవలసిన పనిలేదు. ముందు చెల్లింపు తక్కువ. మిగిలినదంతా సులభమైన వాయిదాల్లో బ్యాంకుల ఇబ్బంది లేదు’. (బ్యాంక్ క్వాలిఫయింగ్) అని పేర్కొంటాను.

ఎడతెరిపి లేకుండా ఫోన్ మోగుతూనే ఉంటుంది. రాప్/లీజ్ పర్చేస్ అగ్రిమెంట్ పేరిట ఈ ఇల్లు అమ్ముడవుతుంది. సాధారణ భాషలో చెప్పాలంటే 100,000 డాలర్ల ఐఓయూకి (IOU) నేను ఇల్లు అమ్ముతాను. ఈ లావాదేవీ బ్యాంకెన్స్ షీట్ లో ఇలా ఉంటుంది.

నా బ్యాలన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
1,00,000 దాలర్లు ఐ.ఓ.యు	70,000 దాలర్లు తనఖా

కొనుగోలుదారు బ్యాలన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
	1,00,000 దాలర్లు ఐ.ఓ.యు

ఈ లావాదేవీ అంతా ఎస్‌క్రో ఆఫీసుల్లో టైటిల్‌లో రిజిస్టర్ అవుతుంది. వాళ్లే పేమెంట్స్‌ని నిర్ణయించేది. ఒక వేళ కొనుగోలుదారు 100,000 దాలర్లు చెల్లింపులో విఫలమైతే (డిఫాల్ట్), నేను ఆ ఒప్పందాన్ని పక్కనపెట్టి తక్కువ సొమ్ము చెల్లించి, మిగిలింది సులభవాయిదాల్లో చెల్లించగల వ్యక్తిని ఎంచుకుని దాన్ని అమ్మేస్తాను. ఈ తరహాలో ఇల్లు కొనటానికి ఎగబడుతుంటారు జనం.

ఇందులో నేను చెల్లించిన రుణానికి 30 వేల దాలర్లను ఆస్తుల విభాగంలో పొందగలిగాను. ఎలాగయితే బ్యాంకులు తాము ఇచ్చే రుణాలను వడ్డీని పొందుతాయో అదే తరహాలో. అలా నేను బ్యాంకు కావటం మొదలు పెట్టాను. ఇది నాకెంతో సంతోషాన్ని కలిగించింది.

రిచ్డాడ్ ఈ విషయంలో ఏమనేవారో చెబుతాను.

“అప్పు తీసుకునేటప్పుడు చాలా జాగ్రత్తగా ఉండు. వ్యక్తిగతంగా రుణం తీసుకునేప్పుడు అది తక్కువ మొత్తంగా ఉండేటట్టు చూసుకో. అదే పెద్ద మొత్తమయితే, దాన్ని వేరెవరో చెల్లించేలా చూసుకో” అనే వారెప్పుడు.

‘బి’, ‘ఇ’ వారి భావనల్లో చెప్పాలంటే “రిస్క్”ను నేను తప్పించుకుని, నా “కొనుగోలుదారు”కు బదిలీ చేశాను. పెట్టుబడి ప్రపంచంలో ఇది ఓ ఆట.

ప్రపంచమంతా ఈ తరహా లావాదేవీలు సాగుతూనే ఉంటాయి. నేను ఎక్కడికి వెళ్లినా ప్రజలు నా దగ్గరకొచ్చి దాదాపుగా ఇవే మాటలు చెబుతూంటారు.

“మీరు అది ఇక్కడ చేయలేరు” అని. చిన్న పెట్టుబడిదారులు గుర్తించలేని విషయం ఏమిటంటే, చాలా కమర్షియల్ బిల్డింగ్స్ ఇలాగే పైన చెప్పినట్టు కొనటం, అమ్మటం, కొన్ని సార్లు బ్యాంకుల ద్వారా సాగొచ్చుగానీ, చాలా సార్లు వాటి ప్రమేయం లేకుండానే పూర్తవుతాయి.

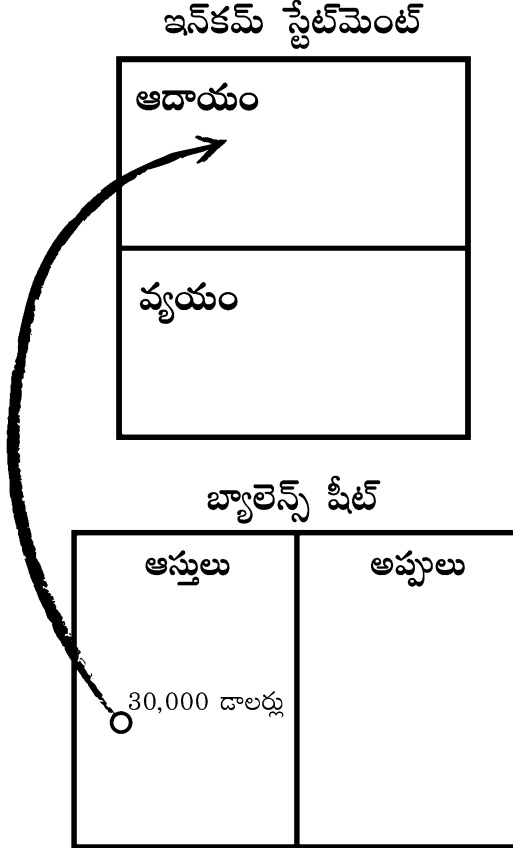
ఒక రకంగా పొదుపు కాని పొదుపు అది

ఇంతకు ముందే చెప్పాను. ప్రభుత్వం పొదుపు చేసిన సొమ్ముకు పన్ను ప్రోత్సాహకాలు ఇవ్వదు. బ్యాంకులు కూడా అలా చేయమని ప్రభుత్వాన్ని కోరవు.

అమెరికాలో పొదుపు రేటు చాలా తక్కువ. బ్యాంకులకు మీ సొమ్ము అవసరం లేదు. అవి మీరు పొదుపు చేయాలని కోరుకోవు. అందుకే మీరే బ్యాంకుగా మారి పెద్దగా శ్రమ పడకుండా పొదుపును పెంచుకోమని సలహా ఇస్తున్నాను.

ఈ 30 వేల డాలర్ల నగదు కదలికను ఇలా చూపించవచ్చు.

ఈ చిత్రం గురించి ఆసక్తికరమైన విషయాలు మరికొన్ని చెబుతాను.



1. నా 30 వేల డాలర్లకు వడ్డీ రేటు నిర్ణయిస్తాను. అది సాధారణంగా 10 శాతం ఉంటుంది. చాలా బ్యాంకులు మీరు పొదుపు చేసే మొత్తానికి ఐదు శాతం కంటే తక్కువ వడ్డీనిస్తాయి. నేను నా సొంత 10 వేల డాలర్లను ముందస్తుగా చెల్లించి (సాధారణంగా నేనది చేయను) దాని మీద వచ్చే వడ్డీ, బ్యాంకులు చెల్లించేదానికంటే మెరుగ్గా ఉంటుంది.
2. అది తన 20 వేల డాలర్లను సృష్టించడం. (30 వేల డాలర్లలో పది వేల డాలర్లు ముందు చెల్లించటంతో మిగిలిన మొత్తం). ఎలాగయితే బ్యాంకు ఆస్తిని సృష్టించి దానిపై వడ్డీ విధిస్తుందో అలా.
3. ఈ మొత్తం అంతా ట్యాక్స్ ఫ్రీనే 'ఇ' విభాగంలో ఉండే వ్యక్తికి, దాదాపు 40 వేల డాలర్ల వేతనం ఉంటే తప్ప 20 వేల డాలర్లు పక్కన పెట్టడం సాధ్యం కాదు. ఉద్యోగిగా ఆదాయం పొదుపు అంటే 50:50 అవకాశం. అంటే ప్రభుత్వం మీరు చూడకుండానే 50 శాతం సొమ్మును పన్ను రూపంలో ముందే తీసేసుకుంటుంది.
4. నేను ఆస్తిని అమ్మేస్తాను కాబట్టి - ఆస్తిపన్ను, మెయింటెనెన్స్, ఇతర ఖర్చులు అంతా చెల్లించవలసిన బాధ్యత కొనుగోలుదారులదే.

ఇంతేకాదు. 'బి', 'ఇ' విభాగాల వారు అనేకమైన పద్ధతుల ద్వారా తమ దగ్గర పైసా లేకుండానే డబ్బు సంపాదిస్తారు. అచ్చు బ్యాంకుల తరహాలోనే.

సాధారణంగా ఇలాంటి లావాదేవీలు పూర్తికావటానికి వారం నుంచి నెల వ్యవధి తీసుకుంటుంది. కానీ జీవితంలో అదనంగా 40 వేల డాలర్లు సంపాదించటానికి, అందులో పన్నులు, ఇతర చెల్లింపులు పోసు 20 వేల డాలర్లు మిగలటానికి చాలా మందికి ఎంత సమయం పడుతుందనేది పెద్ద ప్రశ్న.

ఆదాయం ప్రవాహానికి రక్షణ

రిచ్ డాడ్ ఫూర్ డాడ్ లో ధనికులు కార్పొరేషన్లను ఎందుకు ఏర్పాటు చేస్తారో కొంత వరకు వివరించాను.

1. ఆస్తుల సంరక్షణ:

మీరు ధనికులయితే, ప్రజలు మీరు చేసే పనుల్లో లొసుగులను వెతకటానికి ప్రయత్నిస్తారు. అందుకే సంపన్నులు తమ పేర్ల మీద ఏదీ ఉంచుకోరు. వారి ఆస్తులను ట్రస్టుల పేరు మీదా, కార్పొరేషన్ల మీద ఉంచుతారు. ఇవి వారికి సంపూర్ణంగా భద్రతనిస్తాయి.

2. ఆదాయం సంరక్షణ

ఆస్తి నుంచి కార్పొరేషన్ కు ఆదాయం ప్రవహించేటప్పుడు ప్రభుత్వం పన్నుల రూపేణా తీసుకున్న సొమ్ముకు చాలా వరకు భద్రత వస్తుంది.

ఉద్యోగుల విషయం తీసుకుంటే వారి తీరు ఇలా ఉంటుంది

సంపాదన



పన్నులు



ఖర్చులు

ఉద్యోగిగా మీ సంపాదనపైన పన్ను భారం పడుతోంది. 'పే' చెక్ పొందకముందే సొమ్మును వేతనంలో నుంచి మినహాయిస్తారు. ఉదాహరణకు ఒక ఉద్యోగి ఏడాదికి 30 వేల డాలర్ల వేతనాన్ని పొందుతాడనుకుంటే, ప్రభుత్వం పన్నులను వసూలు చేసే సరికి అది 15 వేల డాలర్లకు చేరుకుంటుంది. ఇందులో మీరు అప్పులు కట్టుకోవాలి, ఖర్చులు పెట్టుకోవాలి.

కార్పొరేషన్ ద్వారా అయితే, నమూనా ఇలా ఉంటుంది.

సంపాదన



ఖర్చు



పన్నులు

కార్పొరేషన్ పరంగా 30 వేల డాలర్ల ఆదాయ ప్రవాహం గురించి చెప్పాలంటే, ప్రభుత్వం ఆ సొమ్ముపైన చేయి వేసే ముందుగానే మీరు కావలసినంత మీ కోసం ఖర్చు చేయగలుగుతారు. మీరు సొంతంగా కార్పొరేషన్ ఏర్పాటు చేసుకుంటే, మీరే నిబంధనలు విధించగలుగుతారు (అది పన్నుల పత్రానికి అనుగుణంగా ఉన్నంత వరకు)

మీరే నిబంధనలు రూపొందించుకుంటే కంపెనీ నియమావళి (బైలా)ని సిద్ధం చేసుకోవచ్చు. ఇందులో ఉద్యోగాల ప్యాకేజీతో పిల్లల సంరక్షణను భాగం చేసుకోవచ్చు. పన్ను విధింపునకు ముందు పిల్లల సంరక్షణకు 400 డాలర్ల వంతున చెల్లించవచ్చు. అదే పన్ను విధింపు తర్వాత అయితే, 800 డాలర్ల వరకు చెల్లించవలసి వస్తుంది. ఈ జాబితా ఇంకా పెద్దది. కార్పొరేషన్ యజమాని ప్రయోజనాలు పొందగలిగిన అంశాలెన్నో ఉన్నాయి. ప్రయాణభత్యాలు కొన్నింటికి పే-ట్యాక్స్ డాలర్లతో మినహాయింపు పొందవచ్చు. వివిధ ప్రాంతాల్లో బోర్డు మీటింగ్ నిర్వహించినట్టు ఆధారాలు చూపితే దీనికి సరిపోతుంది.

చాలా సందర్భాల్లో ఉద్యోగులకు, యజమానులకు పదవీ విరమణ నిబంధనలు వేరుగా ఉంటాయి. ఈ ఖర్చుల మినహాయింపులు పొందాలంటే కచ్చితంగా నిబంధనలు పాటించాలి. నేను చట్టపరంగా లభించే అన్ని వెసులుబాట్లను పొంది లబ్ధిపొందాలని ప్రతిపాదిస్తానే తప్ప, చట్టాన్ని అతిక్రమించటాన్ని ప్రోత్సహించను.

మీరే విభాగం నుంచి ఆదాయం పొందుతారో దాన్ని బట్టి పన్ను మినహాయింపు మీకు లభిస్తుంది. ఒక ఉద్యోగిగా మీకు ఆదాయం వస్తుంటే మీకు ఎలాంటి నియంత్రణా ఉండదు. తక్కువ ఆదాయం, లేదా ఆస్తుల సంరక్షణ మీకు ఉండదు.

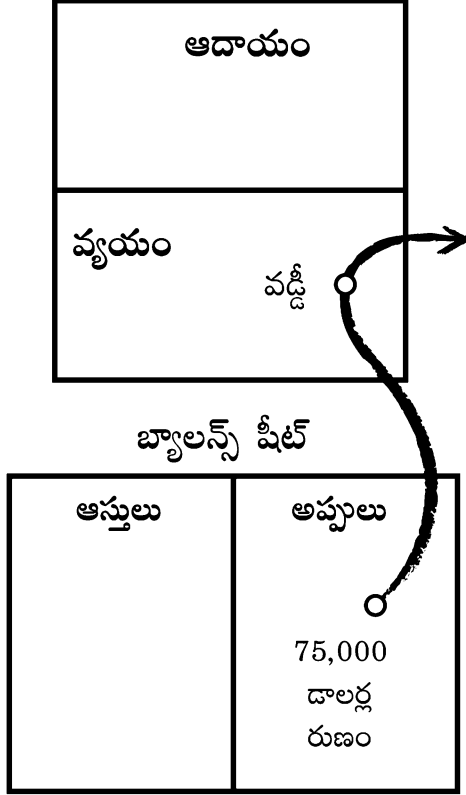
అందుకే నేనేమంటాను అంటే, మీరు ఉద్యోగి అయితే, జాగ్రత్తగా దాన్ని చేసుకోండి 'బి', 'ఇ' విభాగాల్లో ఆదాయం పొందేందుకు సమయాన్ని వెచ్చించండి. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి ఈ రెండు విభాగాలే దగ్గరి దారి. ఆర్థిక భద్రత కావాలంటే, ఒకటి కంటే ఎక్కువ విభాగాల్లో పనిచేయాలి.

ఉచిత భూమి

కొన్నేళ్ల క్రితం నేనూ, కిమ్ గందరగోళంగా, రద్దీగా ఉండే పంట వాతావరణానికి దూరంగా కొంత స్థలాన్ని కొనుగోలు చేయాలనుకున్నాం. పంట కాల్వ పక్కనున్న భూమిలో పొడవైన ఓక్ వృక్షాలు పెంచితే అక్కడ కొంత ప్రైవసీ ఉంటుందని భావించాం. ముందు 20 ఎకరాల భూమిని గుర్తించాం. దాని ధర 75 వేల డాలర్లు. ఇందులో పదో వంతు ముందుగా చెల్లిస్తే. మిగిలినది పది శాతం వడ్డీతో తర్వాత చెల్లించవచ్చని కొనుగోలుదారు చెప్పారు. ఇది సముచితమైన లావాదేవీనే. అయితే రిచ్‌డాడ్ చెప్పిన సూత్రానికిది విరుద్ధమైనది. రుణం తీసుకోవటానికి సంబంధించి ఆయనేమన్నారంటే “రుణం తీసుకునేటప్పుడు జాగ్రత్తగా ఉండు. వ్యక్తిగతంగా తీసుకున్న పక్షంలో, అది సాధ్యమైనంత తక్కువగా ఉండేలా చూసుకోవాలి. అదే ఎక్కువ మొత్తమయితే, ఇతరులు దాన్ని చెల్లించేలా చూడు” అని.

75 వేల డాలర్ల ఖరీదైన ఈ ఆస్తిని వదిలేసి అర్థవంతమైన మరోదాన్ని వెతకటం మొదలు పెట్టాం. నా దృష్టిలో 75 వేల డాలర్ల రుణం చాలా పెద్ద మొత్తం. నగదు కదలిక ఈ విధంగా సాగుతుంది.

ఇన్‌కం స్టేట్‌మెంట్



రిచ్‌డాడ్ చెప్పింది గమనించండి. “నువ్వు రుణం, రిస్క్ రెండూ స్వీకరించావంటే, మరొకరు ఆ భారాన్ని తలకెత్తుకోవాలి”. కానీ ఇక్కడ రుణం, రిస్క్ నేను భరించటమే కాదు, దాన్ని భరించే బాధ్యతనూ నేనే తీసుకోవలసిన పరిస్థితి.

నెల తర్వాత, అంత కంటే మంచి భూమిని 115,000 డాలర్ల ఖరీదుకు చూశాం. పెద్ద ఓక్ చెట్లు, పక్కన కాల్య ఉన్న ఆ 87 ఎకరాల స్థలంలో ఇల్లు కూడా ఉంది. నా నిబంధనలు అంగీకరిస్తే, పూర్తి మొత్తం చెల్లిస్తానని చెప్పినప్పుడు, స్థల యజమాని అందుకు అంగీకరించారు. అప్పుడు నేనేం చేశానో క్లుప్తంగా మీకు వివరిస్తాను. కొంత సొమ్ము వెచ్చించి ఇంటిని సంపూర్ణంగా తీర్చిదిద్ది ఆ ఇంటితో పాటు 30 ఎకరాల స్థలాన్ని 215,000 డాలర్లకు విక్రయించాను. “ముందస్తుగా తక్కువ చెల్లించడం, మిగిలింది వాయిదాలు’ అన్న సిద్ధాంతం పాటించాను”. 57 ఎకరాలు మాత్రమే మా కోసం ఉంచుకున్నాం.

నా బ్యాలెన్స్ షీట్‌తో ఈ లావాదేవీని ఇలా చూపించవచ్చు.

బ్యాలెన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
215,000 డాలర్లు	115,000 డాలర్లు

నా కొత్త యజమాని ఫ్రీల్ అయ్యారు. కార్పొరేట్ ఉద్యోగులు విశ్రాంతి తీసుకోవటానికి వీలుగా దాన్ని కొన్నారు. ఇందు కోసం కంపెనీ కొనుగోలు ధరను తగ్గించింది. మెయింటెనెన్స్ ధర, వడ్డీ చెల్లింపుల్లోనూ కోత విధించింది. నా వడ్డీ చెల్లింపులకు అతను చెల్లించవలసిన దానికంటే ఎక్కువగా అందాయి. కొన్నేళ్ల తర్వాత తన కంపెనీ స్టాక్స్ మొత్తం అమ్మి రుణాన్ని చెల్లించేశాడు. నేనూ నా రుణాన్ని తీర్చేశాను. అప్పుడు గొడవ తీరిపోయింది. నేను పొందిన 100,000 డాలర్ల లాభంతో, భూమిని ఇల్లుకు పన్ను చెల్లించగలిగాను. నికర ఫలితం ఏమిటంటే, - నున్నా రుణం. పన్ను చెల్లింపుల తర్వాత 15 వేల డాలర్ల లాభం.. దాంతో పాటు 57 ఎకరాల అద్భుతమైన భూమి. కోరుకున్నది పొందటానికి చెల్లించిన విలువ.

ఈ ఒక్క లావాదేవీ నా బ్యాలెన్స్ షీట్‌లో ఇలా చూపొచ్చు.

బ్యాలెన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
57 ఎకరాలభూమి 15 వేల డాలర్ల క్యాష్	

ఐపేడ్

పబ్లిక్ స్టాక్ ఎక్స్‌చేంజిలో మొట్టమొదటి సారి కంపెనీ స్టాక్స్‌ని ప్రవేశపెట్టడాన్ని ఐపేడ్ అంటారు. సరిగ్గా పైన లావాదేవీ అంతా ఇదే విధానంలో సాగుతుంది. ఇందులో మాటలు, మార్కెట్ ఇదంతా వేరు కావచ్చు గానీ, రెండిట్లో ఉన్న అంతస్సుత్రం ఒక్కటే. నా సంస్థ ఒక కంపెనీని ఏర్పాటు చేసి పబ్లిక్ ఇష్యూకి వెళ్లినప్పుడు మార్కెట్ విలువ ప్రకారం ధర నిర్ణయించవలసి ఉన్నా, ఏదో ఒక ధర నిర్ణయిస్తాం. ఒకటి ఒకరికి అమ్మే బదులు, వేలాది మందికి షేర్లుగా అమ్ముతాం.

అనుభవం విలువైనది

‘ఐ’ విభాగానికి ముందు ‘బి’ విభాగంలో అనుభవం గడించమని నేను అందరికీ చెబుతుంటాను. అది రియల్ ఎస్టేట్ కావచ్చు. బాండ్స్ కావచ్చు. దేన్నోనయినా అంతర్లీనంగా వ్యాపార భావం అందులో ఇమిడి ఉంటుంది. పెట్టుబడిదారునిగా సమర్థంగా ఎదగటానికిది ఎంతగానో ఉపకరిస్తుంది. కొందరికి ఈ పరిజ్ఞానం విస్తృతంగా ఉండొచ్చు గానీ, చాలా మందిలో మాత్రం అది లోపిస్తుంది. కారణం చదువు ఇచ్చే శిక్షణ సమగ్రంగా ఉండదు. అది డబ్బు గురించి ఎంతమాత్రం బోధించదు.

‘బి’ నుంచి ‘ఐ’ విభాగానికి వెళ్లే ముందు మెల్లమెల్లగా అడుగులు వేయాలి. మీ అనుభవం, నమ్మకం పెరిగిన కొద్దీ పెద్ద ఒప్పందాలు చేపట్టాలి. వాస్తవానికి 80,000 డాలర్ల ఒప్పందానికి 800,000 డాలర్ల ఒప్పందానికి మధ్య పెద్దగా తేడా లేదు.

అది చిన్నది కావచ్చు. అంతకంటే పెద్ద మల్టీ మిలియన్ డాలర్ల డీల్ కావచ్చు. దేనికయినా పాటించే విధానం ఒక్కటే. ఉన్న తేడా అల్లా ఎక్కువ మంది జనం, పెట్టుబడిలో మరిన్ని సున్నాలు, మరింత ఉత్సాహం.

ఒకసారి అనుభవం, గుర్తింపు అంటూ లభించిన తర్వాత పెద్దపెద్ద పెట్టుబడులు పెట్టటానికి అంత డబ్బు అవసరం లేదు. చాలా సందర్భాల్లో డబ్బు సంపాదనకు డబ్బు అవసరం లేదు. ఒకసారి డబ్బు సంపాదనపై అవగాహన వచ్చిన తర్వాత, జనం, డబ్బు వాటంతట అవే మనదగ్గరకు వస్తాయి.

చిన్నగా ప్రారంభించండి. సమయం తీసుకోండి. అనుభవమే అన్నింటినీ నేర్పిస్తుంది. అది విలువైనది కూడా.

సులువైనది, తెలివైనది

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విభాగంలో లావాదేవీలు అన్నీ స్టాక్స్, బాండ్స్, రియల్ ఎస్టేట్, బిజినెస్ వీటిల్లో దేన్నోనయినా కావచ్చు. నగదు కడలిక సులభంగా, సులువుగా ఉంటుంది. ఆర్థికంగా జీవించటం అంటే ఏ విభాగంలోనైనా భిన్నంగా ఆలోచించటం,

ధైర్యంగా పనులు చేయటమే. “మీరు ఆ పని చేయలేరు” అని చాలా మంది చేసే విమర్శలను ఎదుర్కోవటం కష్టమైన పనే. వారి మాటల్ని లెక్క చేయకుండా భయ సందేహాలను అధిగమించి “అవును- ఆ పనిని నేను చేయగలను. కావాలంటే మీకు ఎలా చేయగలనో వివరించి చెబుతాను” అని గట్టిగా చెప్పగలిగినప్పుడే మీకు జీవితం కొత్త వెలుగునిస్తుంది.

చట్టాలపై అవగాహన అవసరం

1986 పన్ను సంస్కరణ చట్టాన్ని గురించి మొదట్లో వివరించాను. అది చాలా ప్రాధాన్యత గలది కనుక దాని గురించి వివరించాను. అదే చివరిది కాదు. పన్నుల సంస్కరణలు ఎంత శక్తివంతమయినవో, అవి ఎంత ప్రభావం చూపగలవో చెప్పటానికీ ఇదంతా చెప్పవలసి వచ్చింది. ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో విజయవంతం కావాలంటే, మార్కెట్ శక్తులపైన అప్రమత్తంగా వ్యవహరించాలి. వాటిని ప్రభావితం చేసే చట్టాలపై అవగాహన పెంచుకోవాలి.

ప్రస్తుతం అమెరికాలో వందల కొద్దీ పేజీల చట్టాలున్నాయి. ఒక్క ‘ఇంటర్నల్ రెవెన్యూ సర్వీస్ (ఐఆర్ఎస్)’ (అమెరికాలో పన్ను వసూలును, సంబంధిత చట్టాలను నిర్వహించే సంస్థ)కు సంబంధించి 1.2 మిలియన్ పేజీల చట్టాలున్నాయి. సగటు మనిషి మొత్తం యూఎస్ ఐఆర్ఎస్ చదవటానికి 23 వేల సంవత్సరాలు పడుతుందని అంచనా. ప్రతి సంవత్సరం కొన్ని కొత్త చట్టాలు వచ్చి చేరుతున్నాయి. మరికొన్నింటిని సవరించటమో, తొలగించటమో చేస్తున్నారు. ఇవన్నీ తెలియాలంటే పూర్తి సమయం అందుకు వెచ్చించవలసి ఉంటుంది.

నాతో ఎవరైనా “అది చట్టవ్యతిరేకమైనది” అని అనటం తటస్థిస్తే- “అమెరికా చట్టాల్లోని ప్రతి వాక్యమూ చదివారా” అని నిలదీస్తాను. ‘అవును’ అని సమాధానం చెబితే, మెల్లగా అక్కణ్ణుంచి వెళ్లిపోతాను. చట్టాలన్నీ తమకు తెలుసు అనుకునే వారితో మనం వాదించకపోవటమే మంచిది.

కుడివైపు విభాగంలో విజయవంతం కావటానికి కావలసింది డబ్బును 95 శాతం మనసుతో చూడగలగటం. కళ్లతో చూసేది ఐదు శాతమే. చట్టాలు, మార్కెట్ శక్తులనేవి ఆర్థికంగా విజయం సాధించటానికి కీలకం. చట్టాలు, మార్కెట్ శక్తుల ప్రభావం వల్ల సంపద బదిలీ అవుతుంది. ఈ విషయాన్ని గమనంలో ఉంచుకొని ఎప్పటికప్పుడు శ్రద్ధ వహించి, ఆ పరిణామాలు మీకు అనుకూలంగా ఉండేటట్టు చూసుకోవాలి. లేదంటే వాటి తాకిడి మీ మీద పడుతుంది.

ప్రభుత్వానికి మన డబ్బు కావాలి

నేను పన్నుల చెల్లింపును ఆమోదిస్తాను. ప్రభుత్వం ముఖ్యమైన, కీలకమైన సేవలను సక్రమంగా అందించాలంటే ఈ నిధులు చాలా అవసరం.

దురదృష్టవశాత్తు అతి పెద్దదయిన ఈ వ్యవస్థలో, నిధుల నిర్వహణ అస్తవ్యస్తంగా ఉంటుంది. చాలా సందర్భాల్లో ప్రభుత్వం తన హామీలను నెరవేర్చలేదు. ప్రస్తుతం ఉండే రాజకీయ నేతలు, చట్టసభ సభ్యులు అందుకు కారణం కారు. ప్రస్తుతం మనం ఎదుర్కొంటున్న ఆర్థిక సమస్యలకు అంతకు ముందున్న పాలకులు చేపట్టిన చర్యలే కారణం. కాని ఆ విషయాన్ని బహిరంగంగా ప్రజలకు చెప్పలేరు. ప్రజలు అన్నింటికి ప్రభుత్వంపైన ఆధారపడతారు. ఆర్థిక, వైద్య సంబంధమైన సమస్యలన్నింటినీ ప్రభుత్వమే తీరుస్తుందని నమ్ముతారు. ప్రభుత్వం అది చేయలేదు. మేం పన్నులు పెంచమని రాజకీయ నేతలు పైకి చెబుతుంటారు. ప్రభుత్వం నడపటానికి నిధులు అవసరమవుతాయి గనుక పన్నులు పెంచుతూ పోతారు. కాంగ్రెస్, అందులో భాగంగానే పన్ను సంస్కరణ చట్టం-1986ను ప్రవేశపెట్టింది. చట్టంలోని లొసుగులను సవరించి వీలైనన్ని పన్నులను రాబట్టుకోవటానికే ఇలా చేస్తాయి. చాలా కాలం క్రితం ప్రభుత్వం ఇచ్చిన హామీలు- సామాజిక భద్రత, వైద్యం (సోషల్ సెక్యూరిటీ, మెడికేర్) వంటి వాటిని అమలు చేసేందుకు, ఉద్యోగులకు పెన్షన్లు ఇచ్చేందుకు, చాలా ప్రభుత్వాలు పన్నులను పెంచుతూ పోతున్నాయి.

నిధులలోటు పెరిగినా కొద్దీ, మార్కెట్ హెచ్చుతగ్గుదలవల్ల పదవీ విరమణ నిధులు (అమెరికాలో 401 (కె) పథకం, ఇతర దేశాల్లో ఉద్యోగ విరమణానంతరం అందించే సకల పథకాలు) కుదించుకుపోతున్నాయి. మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్, స్టాక్స్, నగదు లోటు (లిక్విడేషన్)ను ఎదుర్కొంటున్నాయి. షేర్‌హోల్డర్లు తమ షేర్లను నగదుకోసం కోసం బహిరంగంగా మార్కెట్‌లో విక్రయించటం వల్ల ఈ పరిస్థితి ఎదురవుతోంది. అధిక ధర పలికే ఈ స్టాక్స్‌లను ఎక్కువ ధరకు అమ్మటం వల్ల, సభ్యులకు ఎక్కువ డబ్బు లభిస్తోంది. డబ్బు వల్ల పెట్టుబడి మూలధనం వల్ల, పన్నుల భారమూ పెరుగుతోంది.

మరోవైపు పేదలు తరచూ అనారోగ్యం బారిన పడుతుండడంతో వారికి ప్రభుత్వ వైద్యసేవలు అవసరమవుతున్నాయి. ఇప్పటికే మెడికేర్ దివాలాకు దగ్గరగా ఉంది. అమెరికా వ్యాప్తంగా అనేక పట్టణాలు ప్రభుత్వ సహకారం కోసం వెంటపడుతున్నాయి. వీటికి తోడు అత్యధిక జీడీపీ కలిగి, ఇతర సాంకేతిక నైపుణ్యాలతో పోటీపడుతున్న చైనా, మానవ వనరులలో ముందున్న ఇండియాను సమర్థవంతంగా ఎదుర్కొటానికి ఉత్పత్తిని పెంచడం, వేతనాలను కుదించటం తప్పనిసరి అవుతోంది. అంతర్జాతీయ మార్కెట్‌లో తన స్థానాన్ని పదిలపరుచుకోవటానికి ఈ సవాళ్లను అధిగమించవలసి వస్తోంది.

సంపద బదిలీ కావటానికి మరో కారణం అమాయకత్వం. పారిశ్రామిక యుగం నాటి విధానాలు నేటికీ అనుసరించటం, అదే మనస్తత్వంతో మెలగటం సమస్యలకు మూలమవుతోంది. సమాచార యుగం మధ్యలో ఉన్న మనం, కొత్తగా తలెత్తుతున్న ప్రశ్నలకు పాత సమాధానాలపై ఆధారపడటం ఏ మేరకు సమంజసం కాదు.

1989లో బెర్లిన్ గోడ కుప్పకూలింది. ఈ పరిణామం ఎంత ప్రాధాన్యత కలిగిందంటే 1492లో ఆసియాను వెతికే క్రమంలో కొలంబస్ అమెరికాను గుర్తించటం లాంటిది. కొందరు 1492ని పారిశ్రామిక యుగానికి నాందిగా భావిస్తారు. దీని కాల వ్యవధి 500 ఏళ్లు. అది 1989తో ముగిసిపోయింది. దాంతో ఆట నియమాలు మారాయి.

చరిత్ర దారి చూపుతుంది

నా రిచ్డాడ్ ఈ ఆట సక్రంగా నేర్చుకోమని ప్రోత్సహించారు. దాన్ని నేర్చుకున్న తర్వాత, నేనేది చేయాలనుకుంటే అది చేయగలగటమే కాదు. ఇతరులు జీవనాధారం కోసం ప్రభుత్వంపైన కానీ, కంపెనీలపైన ఆధారపడకుండా, ఆర్థికంగా స్వతంత్రులు కావటానికి ఏం చేయవచ్చో చెప్పగలిగాను.

ఈ ప్రయాణంలో ఆర్థికంగా ఏం జరగబోతోందో చెప్పే విషయాల్లో నేను పొరబడుతూ ఉండొచ్చు. ప్రభుత్వం ప్రజల సంక్షేమం కోసం, వారికి భద్రత కల్పించేందుకే పన్నులను పెంచుతూ ఉండొచ్చు. స్టాక్ మార్కెట్ ఎప్పుడూ దూసుకుపోవటమే తప్ప కిందకు దిగబారకపోవచ్చు. రియల్ ఎస్టేట్ ధరలు విపరీతంగా పెరిగి, మీరు కొనుక్కున్న ఇల్లు మంచి ఇన్వెస్ట్మెంట్ కావచ్చు. కోట్లాది మంది ప్రజలు తమ కనీస వేతనంలో తమ కుటుంబానికి ఉజ్వల భవిష్యత్ను సంతోషాన్ని అందించవచ్చు. ఇవన్నీ జరగొచ్చు అని చెప్పుకుంటాం గానీ, అది సాధ్యం కాని పని. చరిత్ర ఆ విషయం చెబుతోంది.

చారిత్రాత్మకంగా , ఒక వ్యక్తి 75 ఏళ్ల పాటు జీవించాడు అనుకుంటే, అతను రెండు మాంద్యాలను (రెసిషన్), ఒక ఇబ్బందికర పరిస్థితి (డిప్రెషన్)ని ఎదుర్కోక తప్పదు. మేము మూడు రకాల మాంద్యాలను ఎదుర్కొన్నాం. త్వరలోనే మరో విపరిణామాన్ని ఎదుర్కోక తప్పదని చరిత్ర సూచన చేస్తోంది. “మన పక్కవ్యక్తి ఉద్యోగం కోల్పోతే అది ‘రెసిషన్’, మనకే ఆ పరిస్థితి వస్తే అది ‘డిప్రెషన్’ అన్న నానుడి ఉంది.

నా రిచ్డాడ్ గొప్ప ఆర్థిక వేత్తలు, పెట్టుబడిదారులు రచించిన పుస్తకాలను అధ్యయనం చేయమని సూచించింది ఈ పరిణామాలను అర్థం చేసుకోగలగటానికే. మనం ఎక్కడ్నించి వచ్చామని ఎటువైపు సాగుతున్నాం అన్న అంశంపై విశాలమైన దృక్పథం, దూరాలోచన ఏర్పడతాయి.

సముద్రంలో అలల మాదిరిగా, మార్కెట్లోనూ అలలు సంభవిస్తాయి. వాయువు, సూర్యుడు సముద్రంలో అలలను కలిగిస్తే ఆర్థికంగా మార్కెట్లో అలలకు భయం, దురాశ అనే రెండు భావోద్వేగాలు కారణమవుతాయి. భయం, దురాశ అనే భావోద్వేగాల వల్ల ఒక వ్యక్తి భారీగా నష్టాలపాలయితే మానసికంగా కుంగుబాటు ఎదురవుతుంది. కోపం, విచారం వల్ల కావచ్చు. వ్యక్తులు ఏదైనా కోల్పోయినప్పుడు ఈ పరిస్థితి వస్తుంది.

ఆర్థిక వ్యవస్థ సక్రమంగా ఉన్నప్పుడు కూడా, వివిధ స్థాయిల్లో డిప్రెషన్‌కు గురయిన వారు కోట్లల్లో ఉంటారు. వారికి ఉద్యోగం ఉంటుంది. కానీ అంతరాంతరాల్లో ఆర్థికంగా ముందుకు వెళ్లలేకపోతున్నామన్న బాధ వారిని కుంగదీస్తుంది. తమపైన తమకు కోపం. కాలం గడిచిపోతోందే అన్న విచారం వారిని కమ్ముకుని ఉంటాయి. పారిశ్రామిక యుగం నాటి భావన “మంచి భద్రమైన సురక్షితమైన ఉద్యోగం సంపాదించుకో. భవిష్యత్తు గురించి కలవరపడకు” అన్న సూచనల్లో తాము చిక్కుకుపోయామన్న వాస్తవాన్ని వారు గ్రహించలేరు.

మార్పు అవకాశాలను వెంట తెస్తుంది

గొప్ప మార్పును, అవకాశాలను వెంట తెచ్చే శకంలోకి మనం ప్రవేశించాం. కొందరికిది అద్భుతమైన సమయమయితే, మరికొందరికి దుర్భరమైన కాలం.

అమెరికా అధ్యక్షుడు కెనడీ ఒకప్పుడు చెప్పారు. “గొప్ప మార్పు సంభవించే సమయం దగ్గర్లోనే ఉంది” అని. ఆయన క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విభాగానికి చెందిన వ్యక్తి. 1960ల్లోనే ఆయన పాతకాలపు భావనల్లో చిక్కుకున్న వారిని, బయటకు తెచ్చి కొత్త మార్పులు తేవాలని సంకల్పించారు. దురదృష్టవశాత్తు నేటికీ ఆ భావనలు కొనసాగుతున్నాయి. “బాగా చదువు. మంచి ఉద్యోగం తెచ్చుకో” అన్న ఆలోచన తరతరాలనుంచి వారిలో కొనసాగుతూ వస్తోంది. ఇప్పుడు కూడా చదువు అన్నింటి కంటే ప్రాధాన్యం కల విషయమే. అయితే భద్రతనిచ్చే ఉద్యోగం చేయటం వరకే అది పరిమితం కాదు. పైగా ప్రభుత్వమో లేదా కంపెనీనో పదవీ విరమణ తర్వాత తమ బాగోగులు చూడాలని అనుకోకూడదు. ఇవంతా పారిశ్రామిక యుగం నాటి ఆలోచనలు, మనం ఇప్పుడు ఆ కాలంలో లేము కదా.

మనది స్వేచ్ఛాయుతమైన దేశం. కొంతమంది కష్టపడి విజయాలు సాధించి, ఇతరుల కంటే సుఖంగా జీవిస్తారు. పట్టుదల ఉంటే దేన్నయినా సాధించగల పరిస్థితులు ఈ దేశంలో అందుబాటులో ఉన్నాయి. ప్రతి సందర్భంలోనూ, కొందరు మిగతా వాళ్లకంటే భిన్నంగా ప్రవర్తిస్తారు. ఇది అన్యాయమని మరికొంతమంది మొత్తుకుంటారు. ధనవంతులు పేదలతో సంపద పెంచుకుంటేనే మంచిదని చెబుతుంటారు.

సంపద విషయంలో కొందరు వివక్ష అడ్డుగోడలు (గ్లాస్ సీలింగ్స్) ఉన్నాయని అంటారు. ఆ మాట నేనూ అంగీకరిస్తాను. వ్యక్తిగతంగా నేను దాన్ని ద్వేషిస్తాను కూడా. మొదట్లో నాకూ ఈ అనుభవాలున్నాయి. ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల్లో వివక్ష ఉంటుంది. మీ చూపులు, రూపం, జెండర్, విద్యార్హతలు ఇవన్నీ ఎడమ వైపు విభాగంలో ప్రభావం చూపేవే. కుడివైపు విభాగంలో వాటికి ప్రమేయం ఉండదు. సౌందర్యం, భద్రతకు ఇక్కడ ఎలాంటి ప్రాధాన్యమూ లేదు. ఇక్కడ అంతా స్వాతంత్ర్యం, ఆట పట్ల నిబద్ధత ఉంటే చాలు. కుడివైపు ఆడాలంటే, తోటి ఆటగాళ్లు మిమ్మల్ని ఆహ్వానిస్తారు. బాగా

అడితే మంచిది. గెలిస్తే అద్భుతం. వారు మిమ్మల్ని ప్రేమించి, రహస్యమేమిటో చెప్పమని మీ వెనకపడతారు. ఒక వేళ అది ఓడిపోయారనుకో. మీ సొమ్మును అంతే ఆనందంగా గుంజుకుంటారు. కాని ఇతరులపైన ఫిర్యాదు చేయటంగానీ, నిందించటంగానీ చేయరు. మీ వైఫల్యాలకు మీరే బాధ్యత వహించవలసి ఉంటుంది. కుడివైపు ఆటలో అదే నియమం. అక్కడ అదే న్యాయం-న్యాయంగా ఉండటం అనేది ఈ ఆట పేరు కాదు.

ప్రభుత్వం బి, ఐ విభాగాలను ఎందుకు పట్టించుకోదు?

నిజానికి ప్రభుత్వం బి, ఐ విభాగాలను పట్టించుకోకపోవడం అంటూ ఉండదు. బి, ఐ విభాగాలు తప్పించుకోవటానికి, డబ్బు దాచుకోవటానికి చాలా మార్గాలున్నాయి. రిచ్‌డాడ్ ఫూర్ డాడ్ పుస్తకంలో కార్పొరేషన్ల గురించి, వాటి శక్తి సామర్థ్యాల గురించి చెప్పుకొచ్చాను. ధనికులు తమ సంపదను వెంట ఉంచుకోగలగటానికి, వీరు మానవులుగా గాక, కార్పొరేట్ బాడీస్‌గా వ్యవహరించటమే కారణం. మానవశరీరం ఒక దేశం నుంచి మరో దేశం తరలటానికి పాస్‌పోర్టు అవసరమవుతుంది. కార్పొరేట్ బాడీకి దాని అవసరం ఎంత మాత్రమూ ఉండదు. కార్పొరేట్ బాడీ ప్రపంచమంతా స్వేచ్ఛగా సంచరించగలదు. పని కూడా స్వేచ్ఛగా చేయగలదు. మానవ శరీరం (హ్యూమన్‌బాడీ) ప్రభుత్వంతో రిజిస్టర్ చేసుకోవలసి ఉంది. పని చేయడానికి గ్రీన్ కార్డు అవసరమవుతుంది. కార్పొరేట్ బాడీకి అవేం అక్కరలేదు.

కార్పొరేట్ బాడీల నుంచి పన్నుల ద్వారా ప్రభుత్వం డబ్బు గుంజాలని ప్రయత్నిస్తే, వారు ఆ దేశం వదలి వేరే ప్రాంతానికి పెట్టుబడులను తరలిస్తారు. అప్పుడు సంపద, ఉద్యోగాలు కూడా తరలిపోతాయన్న విషయం ప్రభుత్వానికి తెలుసు. సాధారణంగా పారిశ్రామికవేత్తలు పన్నులకు స్వర్ణధామంగా ఉన్న దేశాలను ఎంచుకుంటారు. ఆఫ్‌షోర్‌కు వెళ్లిపోతారు.

ఇప్పుడు ఆఫ్‌షోర్ అంటే దేశం కాదు. సైబర్ స్పేస్‌లో అది నిలిచి ఉంటుంది. డబ్బునేది కంటికి కనిపించనిది. ఎలక్ట్రానిక్ వస్తువుల్లో దాగి ఉంటుంది. అంతరిక్షంలో చట్టాలకు అతీతంగా పరిభ్రమించే జియో-సిలక్రోనస్ శాటిలైట్‌లోగానీ, చట్టాలు అనువుగా ఉండే ప్రాంతాల్లో గానీ ధనికులు తమ బ్యాంకింగ్ కార్యకలాపాలు నిర్వహిస్తారు.

‘రిచ్‌డాడ్ ఫూర్ డాడ్’లో పారిశ్రామికయుగంలో కార్పొరేషన్ల పాత్ర గురించి వివరించాను. ఈ యుగం ఆరంభంలో కొలంబస్ సంపన్నులుండే కొత్త ప్రపంచాన్ని సృష్టించారు.

సంపన్నులు పడవను సముద్రంలోకి పంపిన ప్రతిసారీ వారిని రిస్క్ వెంటాడేది. పడవ ఒక వేళ తిరిగి రాకపోతే, చనిపోయిన నావికులకు తాము ఎట్టి పరిస్థితుల్లోనూ రుణపడకూడదని వారు భావించేవారు. చట్టపరమైన భద్రతకు, పెట్టుబడి పెట్టే సొమ్మును నష్టాల పాలు నుంచి తప్పించటానికి కార్పొరేషన్లు అనేవి రూపుదాల్చాయి.

ప్రపంచ వ్యాప్తంగా నేను పర్యటించేటప్పుడు, తమ సొంత కార్పొరేషన్‌లో ఉద్యోగులుగా వ్యవహరించేవారితో లావాదేవీల్లో పాల్గొంటూంటాను. వారికి వ్యక్తిగతంగా ఏదీ తమ సొంతమనేది ఉండదు. ప్రైవేటు వ్యక్తులుగా వారికి ఉనికి ఉండదు కూడా. తమ రిచ్ కార్పొరేషన్‌కు ఉద్యోగులుగా వారు వ్యవహరిస్తూంటారు. 'వ్యక్తిగతంగా తమదనేదేదీ ఉండదు' 'ఆ దేశంలో ఇలా చేయటం కుదరదు', 'అది చట్టానికి వ్యతిరేకం' లాంటి మాటలు అక్కడక్కడా వినిపిస్తూంటాయి.

కానీ వారికి తెలియని విషయం ఏమిటంటే పశ్చిమ దేశాలన్నింటిలోనూ చట్టాలు దాదాపు ఒకే తీరుగా ఉంటాయి. అందుకే నా సూచన ఏమిటంటే మీ సొంత కార్పొరేషన్‌కి ఉద్యోగిగా మెలగండి. ఫ్రాంచైజీల ద్వారాగానీ, నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ద్వారాగానీ, ఏ విధంగా ఆదాయం పొందుతున్నారో. అత్యధిక ఆదాయం ఉన్న 'బి', లేదా 'ఐ' విభాగాల వారికి ఇదే నేను ప్రతిపాదిస్తాను. సమర్థుడైన ఆర్థిక సలహాదారుణ్ణి ఎంచుకుని మీకు తగిన నిర్మాణాత్మకమైన ప్రణాళిక రూపొందించుకోండి.

రెండు రకాలైన చట్టాలు

ధనికులకు వేరుగానూ, ఇతరులకు వేరుగానూ చట్టాలున్నట్టు కనిపిస్తాయి. కానీ నిజానికి చట్టాలు అందరికీ సమానమే. తేడా అల్లా సంపన్నుల చట్టాలను తమకు అనుకూలంగా ఉపయోగించుకుంటారు. పేద, మధ్య తరగతి వారికి అది సాధ్యం కాదు.

తెలివైన సలహాదారులను ఎంచుకుని చట్టాల్లో వచ్చే మార్పులను ఎప్పటికప్పుడు తెలుసుకుంటూ న్యాయబద్ధంగా డబ్బు సంపాదించమని నేను ప్రతిపాదిస్తాను. చట్టాలు మారినప్పుడల్లా సంపద బదిలీ అవుతుంది. ఆ మార్పులను గుర్తించి ముందుగా హెచ్చరికలు చేసేది నిపుణులైనా ఆ సలహాదారులే.

రెండు ఎంపికలు

స్వేచ్ఛాయుత సమాజంలో మనం ఎలా జీవించాలనే స్వేచ్ఛ ఉంటుంది. నా ఉద్దేశ్యంలో రెండు రకాలయిన అవకాశాలు మన ముందున్నాయి. ఒకటి భద్రత గురించి. దీని కోసం అధికమైన పన్నులు, వడ్డీలు భారం మోయవలసి వస్తుంది. రెండోది స్వాతంత్ర్యం. దీని కోసం ఆట గురించి మొత్తం తెలియటమే కాదు. ఆ ఆట తెలివిగా ఆడాలి. ఈ రెండింటిలో ఏది ఎంచుకోవాలి. ఏ విభాగంలో ఆడాలనేది మీ ఇష్టం.

ఈ పుస్తకం మొదటి భాగంలో 'క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్'లో నిర్దిష్టమైన విధానాల గురించి తెలుసుకున్నాం. రెండో భాగంలో అందుకు అవసరమైన మనస్తత్వాన్ని, ఆలోచనా విధానాన్ని ఎలా పెంచుకోవాలి, కుడివైపు విభాగమైన 'బి', 'ఐ'లో ఎలా రాణించాలో తెలుసుకున్నాం. ఈ పాటికి మీరే విభాగంలో ఉన్నారనే సంగతి మీకు స్పష్టతపై ఉంటుంది. అలాగే మీరు ఏ విభాగంలోకి మారాలో కూడా మీరు నిర్ణయించుకునే ఉంటారు.

క్యాపిటల్ క్యాండెంట్ లో కుడివైపు నుంచి లావాదేవీలు సాగించాలంటే మీరెలాంటి మానసిక ప్రక్రియకు లోనుకావాలో, ఆలోచనా విధానం అవలంబించాలో తెలుసుకొని ఉంటారు.

ఎడమ వైపు నుండి కుడివైపునకు మారటానికి ఏం చేయాలో మీకు చూపించాను. ఇప్పుడిక కుడివైపు విభాగంలో త్వరితగతిన ఆర్థిక స్వేచ్ఛ సాధించటానికి నేను గుర్తించిన ఏడు మార్గాలని చెప్పబోతున్నాను.

వ్యాపారాలను నిర్మించండి.. స్థిరాస్తి కొనండి

1943లో, అమెరికన్ ప్రభుత్వం పనిచేసే అమెరికన్లందరిపైన పన్ను విధించి, వేతనాల్లో కోత విధించటం మొదలు పెట్టింది 'ఇ' విభాగంలో ఉద్యోగులు వేతనం పొందటానికి ముందే ప్రభుత్వానికి పన్నుల రూపంలో డబ్బు లభించేది. వారెవరూ దీన్నించి తప్పించుకోలేకపోయేవారు. ప్రస్తుతం అమెరికాలో అతి తక్కువ వేతనం పొందే ఉద్యోగి కూడా అధికంగా పన్నులు చెల్లిస్తున్నారు. ధనవంతులు మధ్యతరగతి వారితో పోలిస్తే 'ఇ' 'ఎస్' విభాగాల వారు ఎక్కువ పన్నులు చెల్లిస్తున్నారు.

1986లో పన్నుల సంస్కరణ చట్టం బాగా ఆదాయం గడించే 'ఎస్' విభాగంలోని నిపుణుల వెంట పడింది. ప్రధానంగా వైద్యులు, లాయర్లు, ఆర్కిటెక్టులు, డెంటిస్టులు, ఇంజనీర్లు వంటి వారిపైన దృష్టిపెట్టి వారి ఆదాయం నుంచి పన్నులు రాబట్టడం మొదలుపెట్టింది. 'బి', 'ఐ' విభాగాల మాదిరిగా, వారికి ఆదాయం నుంచి రక్షణ పొందే మార్గం తెలుసుకునే పరిస్థితి లేకుండా పోయింది.

వారు నిర్బంధంగా తమ వ్యాపారాన్ని 'ఎస్' కార్పొరేషన్ నుంచి నడపవలసి వచ్చింది. 'సి' కార్పొరేషన్ నుంచి వ్యాపారం చేయటం గానీ లేదా అపరాధ రుసుం చెల్లించే మార్గాల గురించి గానీ తెలుసుకునే అవకాశం లేకుండా పోయింది. అధిక ఆదాయం గడించే నిపుణుల నుంచి 'ఎస్' కార్పొరేషన్ కింద అత్యధిక వ్యక్తిగత రేటుతో పన్ను రాబట్టే వారు. 'సి' కార్పొరేషన్ లో సహాయకులుగా లభించే పన్ను మినహాయింపు వారికి అందుబాటులో ఉండదు. అదీగాక అదే సమయంలో అన్ని 'ఎస్ కార్పొరేషన్స్' ఆర్థిక సంవత్సరం చివరకు నిర్దిష్టంగా పన్ను చెల్లించే విధానం ఉండాలని నిర్దేశించారు. ఇది ఆదాయం మొత్తంపైన అధిక పన్ను విధించటానికి కారణమైంది.

నా ఎక్స్కాంటెంట్ తో ఈ విషయం చర్చిస్తున్నప్పుడు, ఆయన నివ్వెరపోయే కొన్ని విషయాలు చెప్పారు. స్వయం ఉపాధి పొందే ఉద్యోగులు మొదటి వ్యాపార సంవత్సరం పూర్తయ్యే సరికి ఈ విషయం గ్రహిస్తారట. సెల్ఫ్ ఎంప్లాయిడ్ ట్యాక్స్ గా 'ఎస్' విభాగం వాళ్లు చెల్లించే పన్ను, ఉద్యోగులు 'ఇ' విభాగం వారు చెల్లించే దానికి రెట్టింపు ఉంటుందట. ఇదీ గాక వ్యక్తిగత మినహాయింపులు, ఇతరత్రా మినహాయింపుల కంటే ముందున్న వేతనంతోనే దీన్ని లెక్కించటం వారిని ఇబ్బందులకు గురి చేస్తుంది. వారు పన్ను చెల్లించటం మాత్రం తప్పనిసరి. కార్పొరేషన్లకు ఇలా 'సెల్ఫ్ ఎంపాయిమెంట్ ట్యాక్స్' మాత్రం ఉండదు.

1986 పన్నుల సంస్కరణ చట్టం అమెరికాలోని 'ఇ', 'ఎస్' విభాగాల వారిని రియల్ ఎస్టేట్‌లో పెట్టుబడి పెట్టడం నుంచి దూరం చేసింది. స్టాక్స్, మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్ పైనే ఎక్కువ మంది ఆధారపడటం మొదలుపెట్టారు. ఒకసారి ఉద్యోగుల కుదింపు ప్రారంభమయ్యాక, కోట్లాది మంది ఉద్యోగం పట్ల అభద్రతకు గురి అయ్యారు. పదవీవిరమణపైనే భద్రతాభావం తగ్గింది. పొదుపు చేస్తున్న స్టాక్స్, మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్ మార్కెట్ ప్రభావానికి లోనై ఉత్థానపతనాలకు లోనుకావటమే దీనికి కారణంగా చెప్పాలి.

అదీగాక, 1986 పన్నుల సంస్కరణ చట్టం అమెరికాలోని చిన్నచిన్న కమ్యూనిటీ బ్యాంకుల మనుగడను దెబ్బతీసింది. బ్యాంకింగ్ వ్యవహారాలన్నీ పెద్ద నేషనల్ బ్యాంకుల్లోనే కొనసాగేలా చేసింది. బహుశా జర్మనీ, జపాన్‌ల్లోని పెద్ద బ్యాంకులతో పోటీపడటానికి ప్రభుత్వం ఈ చర్యలను చేపట్టి ఉండొచ్చు. అదే గనుక నిజమైతే, ఆ మేరకు అమెరికా విజయవంతమైందని చెప్పాలి. ఇక్కడ బ్యాంకుల్లో వ్యక్తిగతం, విలువలనేవి ఉండవు. అంతా అంకెలే. దీని వల్ల ఎదురైన పరిస్థితి ఏమిటంటే, కొందరు వ్యక్తులు ఇంటి రుణాలు పొందటానికి కూడా అర్హత సాధించలేకపోయారు. చిన్నచిన్న బ్యాంకులయితే, వ్యక్తిగతంగా మీరు గనుక తెలిసి ఉంటే, ఏదో ఒక కారణంగా మీకు అప్పు మంజూరయ్యేలా చూస్తారు.

పన్నుల సవరణ చట్టం 1986 వచ్చిన తర్వాతనే, సంపన్నులు బాగా డబ్బు గడించటం మొదలుపెట్టారు. తక్కువ పనిచేస్తూ, పన్నులు మితంగా చెల్లిస్తూ ఆస్తులను సంరక్షించుకుంటున్నారు. “వ్యాపార సామ్రాజ్యాన్ని నిర్మించు. స్థిరాస్తులు కొనుగోలు చేయి” అన్న్ రిచ్‌డాడ్ సూత్రాన్ని అక్షరాలా పాటిస్తున్నారు. ‘సి’ కార్పొరేషన్స్ ద్వారా డబ్బు సంపాదించటం, రియల్ ఎస్టేట్ నుంచి దానికి రక్షణ పొందటం అన్న విధానాన్ని అమలు చేస్తున్నారు. కోట్ల మంది ఉద్యోగులు రేయింబవళ్లు శ్రమించి పన్నుల రూపంగా సొమ్ము చెల్లిస్తూ, బిలియన్ కొద్దీ మ్యూచ్యువల్ ఫండ్‌లో పెట్టుబడి పెడుతుంటే, సంపన్నులూ నిశ్చలంగా తమ ‘సి’ కార్పొరేషన్ షేర్లను అమ్ముకుంటూ మరింత ధనవంతులవుతున్నారు. రియల్‌ఎస్టేట్‌లో వేరే పెట్టుబడులు పెట్టి కొంటున్నారు. ‘సి’ కార్పొరేషన్‌లో షేర్, కొనుగోలుదారుని సంబంధిత కంపెనీ రిస్కతో భాగస్వామ్యం పొందటానికి అవకాశమిస్తుంది. అలాంటి అవకాశం మిగతా షేర్ హోల్డర్‌కు ఉండదు.

‘సి’ కార్పొరేషన్స్ ద్వారా స్థిరాస్తిలో పెట్టుబడి పెట్టమని రిచ్‌డాడ్ ఎందుకు ప్రతిపాదిస్తారు. పన్ను చట్టాలు ఆ విధంగా పనిచేసేవారిని గుర్తించి ప్రోత్సహించటమే దీనికి కారణం. అత్యధిక సంపన్నులలో ఒకరైన మెక్ డొనాల్డ్ వ్యవస్థాపకులు రే క్రాక్ మాటల్లో ఏం చెబుతారో ఒకసారి గుర్తు చేసుకోండి. “నా వ్యాపారం హాంబర్గర్స్ ఎంత మాత్రం కాదు. అదంతా రియల్ ఎస్టేట్”. “వ్యాపారాలు నిర్మించు. రియల్ ఎస్టేట్ సొంతం చేసుకో” అన్న రిచ్‌డాడ్ మాటలు ఈ సందర్భంగా నా చెవుల్లో మార్మోగుతుంటాయి.

నేను ఈ చట్టాలను పూర్తిగా సద్వినియోగం చేసుకోవడానికి, క్యాష్‌ఫ్లో క్వార్టెంట్‌లో కుడివైపు విభాగంలో నా అదృష్టాన్ని పరీక్షించుకోవడానికి సిద్ధమయ్యాను.

1990లో అప్పటి అమెరికన్ అధ్యక్షుడు హెచ్.డబ్ల్యు బుష్ “నా మాట నమ్మండి, కొత్త పన్నులేం ఉండవు (రీడ్ మై లిప్స్ - నో న్యూ టాక్సెస్)” అని చెప్పిమరీ పన్నుల భారం మోపారు. 1992లో బిల్ క్లింటన్ ఇటీవల చరిత్రలోనే అత్యధికంగా ఉండేలా పన్నులను విధిస్తూ సంతకం చేశారు. 21వ శతాబ్దంలో పన్నులు పెరుగుతూనే ఉన్నాయి. ఈ పెరుగుదల ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల వారిపైన తీవ్రమైన ప్రభావాన్ని చూపుతోంది. ‘బి’, ‘ఇ’ విభాగాల వారు చాలా వరకూ ఏ ప్రభావానికి లోను కావటం లేదు.

సమాచార యుగంలో ఇంకా ఇంకా ముందుకెళ్లిన కొద్దీ, అన్ని విభాగాల నుంచి మరింత సమాచారాన్ని సేకరించుకుని జ్ఞానాన్ని పొందవలసి వచ్చింది. సమాచార యుగంలో నాణ్యమైన సమాచారమనేది ప్రధానమైన ఆస్తి. ఎరిక్ హోవర్ మాటల్ని ఇక్కడ గుర్తు చేసుకోవాలి. “మార్పులు సంభవించే తరుణంలో నేర్చుకోగలిగిన వాళ్లు, నాయకులుగా మారి భూమిని సొంతం చేసుకుంటారు.

గుర్తుంచుకోదగిన అంశాలు

ప్రతివారి ఆర్థిక స్థితిగతులు భిన్నంగా ఉంటాయి. అందుకే ఇలా చేస్తే బావుంటుందని సలహా ఇస్తున్నాను.

1. అత్యుత్తమమైన ఆర్థిక సలహాను పొందేందుకు ప్రయత్నించండి. చాలా సందర్భాల్లో ‘సీ’ కార్పొరేషన్స్ మంచి ఫలితాలను ఇచ్చినా, అన్ని సార్లు అలా ఉంటాయని చెప్పలేం. క్యాప్ షో క్వాలిఫైడ్ లో కుడివైపు ఉండికూడా, ఒక్కోసారి ‘ఎస్’ కార్పొరేషన్ లా వ్యవహరించటం మంచిదవుతుంది.
2. ఎలాగైతే కుడి, ఎడమ వైపుల నుంచి సంపాదించే వారు వేర్వేరుగా ఉంటారో అలాగే సంపన్నులకు, మధ్యతరగతి వారికి, పేదలకు సలహాదారులూ భిన్నంగా ఉంటారు. మీరే విభాగంలో ప్రయత్నించాలనుకుంటున్నారో, అప్పటికే అందులోనే ప్రయత్నించి విజయవంతమైన వారి సలహాలను తీసుకోవటం ఉపయుక్తంగా ఉంటుంది.
3. వ్యాపారంగానీ, పెట్టుబడి పెట్టడంగానీ, పన్నుల కోసమని చేయకండి, ట్యాక్స్ బ్రేక్ అనేది ప్రభుత్వం చెప్పినట్టు నడుచుకుంటే లభించే బోనస్ మాత్రమే. అదే ముఖ్యమైన కారణం కాకూడదు.

మీరు అమెరికన్ పౌరులు కాకపోయినా, ఈ సలహా మీకూ వర్తిస్తుంది. మన చట్టాలు వేర్వేరు కావచ్చుగానీ, సమర్థుల సలహా ప్రభావం ఎక్కడైనా ఒక్కటే. ప్రపంచంలో ఏ మూలవారైనా, కుడివైపు విభాగంలో పనిచేసే తీరు ఒక్కటే.

ಮೂಡವ ವಿಭಾಗಂ

**‘ಬಿ’, ‘ಐ’ ವಿಭಾಗಾಲ್ಲ್ಯೊ
ರಾಣಿಂಚಡಂ ಎಲಾ?**

పరిఎగత్తడానికి ముందు నడక నేర్వాలి

పరిగెత్తడానికి ముందు నడక నేర్వాలి

మనమందరం “వేలాది మైళ్ల ప్రయాణం ఒక్క అడుగుతో ప్రారంభమవుతుంది” అన్న నూక్తి వినే ఉంటాం. దాన్ని కొంచెం సవరించి “వేల మైళ్ల ప్రయాణం, చిన్నచిన్న అడుగులతో (బేబీస్టెప్స్) ప్రారంభమవుతుంది” అని నేనంటాను.

కానీ చిన్న అడుగులతో ప్రారంభించటం కాకుండా, ఒకేసారి భారీగా ముందుకు దూకే వ్యక్తులు కొందరిని నేను చూశాను. భారీకాయలు కొందరు ఒకేసారి 20 పౌండ్ల బరువు తగ్గాలని నిర్ణయించుకుంటారు. ఒక్కసారిగా ఆహారం తగ్గించేసి, జిమ్కెళ్లి రెండు గంటలు వ్యాయామం చేసి, ఆ తర్వాత పది మైళ్ల జాగింగ్ చేస్తారు. కొన్ని వారాల పాటు ఇది కొనసాగుతుంది. దీనివల్ల కొన్ని పౌండ్ల బరువు తగ్గుతారు. ఆ తర్వాత విసుగు, ఆకలి, అలసట వారి పట్టుదల, సంకల్పశక్తిని దెబ్బతీస్తాయి. మూడో వారానికొచ్చే సరికల్లా తెగతినటం, వ్యాయామానికి దూరం కావటం టెలివిజన్ చూస్తూ గంటల కొద్దీ కాలక్షేపం చేయటం లాంటి పూర్వపు అలవాట్లు మళ్లీ వచ్చి చేరుతాయి.

అందుకే ఒక్కసారే గెంతటానికి బదులు చిన్నచిన్న అడుగులు వేస్తూ ముందుకు వెళ్లాలని నేను ప్రతిపాదిస్తాను. దీర్ఘకాలిక ఆర్థిక విజయం, మీరెంత పెద్ద ప్రాజెక్టును తలకెత్తుకున్నారో అన్నదాన్ని బట్టిగాక, ఎన్ని సంవత్సరాల పాటు, ఏదశలో ఎలా ముందుకెళతారు అన్న అంశంపై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఏ ప్రయత్నంలోనైనా సాఫల్య వైఫల్యాలు దీనిపైనే ఆధారపడతాయి. డబ్బు విషయానికొచ్చే సరికి, చాలా మంది (నాతో సహా) అతి తక్కువ మొత్తంతో, ఒకేసారి ఎంతో సాధించాలని ప్రయత్నించి చేతులు కాల్చుకుంటారు. అప్పుడు మీరు తీసుకున్న గోతిలో మీరే పడతారు. దాన్నో నుంచి బయటపడటానికి చిన్నచిన్న అడుగులు సరిపోవు. పెద్ద నిచ్చేనే అవసరమవుతుంది.

అంతపెద్ద ఏనుగును మింగటం ఎలా?

ఈ విభాగంలో క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విభాగంలో విజయం సాధించటానికి ఏడు దారులను వివరించబోతున్నాను. నా రిచ్‌డాడ్ ప్రోద్బలంతో, నా తొమ్మిదో ఏట నుంచే వీటిపైన పనిచేయటం మొదలు పెట్టాను. జీవితపర్యంతం వాటిని అలాగే కొనసాగిస్తాను కూడా.

ఈ దారులు కొందరికి మింగుడు పడకుండా ఉంటాయి. ఒక వారంలో అన్ని చేయటం గనుక మొదలుపెడితే అవేం అంత కష్టం కాదన్న విషయం అర్థమవుతుంది. చిన్నచిన్న అడుగులతో ప్రారంభించి చూడండి.

“రోమ్ నగరం నిర్మాణం ఒక్క రోజులో పూర్తి కాదు” అన్న నానుడి చిన్నప్పుడు మనం వినే ఉంటాం. ఇంకా నేర్చుకోవలసింది ఎంతో ఉంది అని నేను ఉక్కిరిబిక్కిరవుతున్నప్పుడు ఇదే గుర్తు చేసుకుంటాను. ఏనుగును మింగటం ఎలా అన్న ప్రశ్న వేస్తే “ఒక్కోసారి కాస్త కాస్త” అని జవాబు చెప్పాలి. ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల నుంచి ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వైపు ప్రయాణానికి కూడా నేను ఇదే సూత్రాన్ని వర్తింపచేసుకోవాలని చెబుతాను. చిన్న అడుగులతో ముందుకెళ్లాలి.

ఈ మార్పు మానసికమైనది అని మీకు మీరు గుర్తించగలగాలి. భావోద్వేగపరమైన అభ్యాసం ఆరు నెలల నుంచి ఏడాది పాటు చిన్నచిన్న అడుగులు వేసుకుంటూ వెళితే, కదలటం, అక్కడ నుంచి నడవటం అక్కడ్నుంచి పరిగెత్తటం నేర్చుకోగలుగుతారు. పరిగెత్తటానికి ముందు మీరు నడవటం నేర్వాలి. ఇది నేను ప్రతిపాదించే మార్గం. ఇది మీకు నచ్చని పక్షంలో అకస్మాత్తుగా ధనవంతులు కావటానికి చాలా మంది ఎంచుకునే మార్గాన్ని మీరు అనుసరించవచ్చు. అది సులభమైనది, వేగవంతమైనది కూడా. లాటరీ టికెట్ కొంటే అది మిమ్మల్ని తెల్లవారేసరికల్లా సంపన్నులని చేయవచ్చేమో ఎవరికి తెలుసు?

క్రియ సోమరితనాన్ని పారదోలుతుంది (యాక్షన్ బీట్స్ ఇనాక్షన్)

తప్పులు చేస్తామన్న భయంతో ఇ, ఎస్, విభాగాల వారు అడుగు ముందుక వెయ్యరు. వ్యాపార రంగంలోకి గానీ, పెట్టుబడుల ప్రపంచానికి గానీ వెళ్లటానికి సందేహిస్తారు. ఒక వేళ అవకాశం వచ్చినా ఇందులో ఓడిపోతానేమోననే భయం వేస్తోంది “దీనికి సంబంధించి నాకింకా సమాచారం కావాలి” “మరే పుస్తకం పేరేదయినా చెప్పగలుగుతారా?” అని వాయిదా వేస్తారు. స్వీయ సందేహాలు (సెల్ఫ్ డౌట్) ఆ విభాగంలో వారిని బంధిస్తాయి. ఈ విభాగంతో చివర్లో ఇచ్చిన సూచనలు పాటించండి. ఇలా ఒక్కో అడుగు వేయగలిగితే సులువుగా ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వైపు చేరుకోగలుగుతారు.

ఈ ఏడు అడుగులు దాటితే అద్భుత అవకాశాలున్న కొత్త ప్రపంచం మీ ఎదుట సాక్షాత్కారమవుతుంది. మెల్లమెల్లగా అడుగులు వేసుకుంటూ దాన్ని చేరుకోండి.

‘జస్ట్ దు ఇట్’ - మీరు అది చేయండి అన్నది నైక్ సంస్థ నినాదం. మన విద్యా విధానం మాత్రం తప్పులు చేయకండి అని హెచ్చరికలు జారీచేస్తుంది. బాగా విద్యావంతులైన వారిలో చాలా మంది, తప్పులు చేస్తామన్న భయంతో నిష్క్రియాపరులుగా మిగిలిపోతున్నారు. బోధకునిగా నేను తెలుసుకున్న ముఖ్యమైన విషయం ఏమిటంటే, నిజంగా నేర్చుకోవటం శారీరకంగా, మానసికంగా భావోద్వేగాల సమాహారం. ఒక పని చేయటం ఎప్పుడూ సోమరితనాన్ని జయిస్తుంది. ఒక పనిచేసి విఫలమైనా మానసికంగానీ, శారీరకంగా గానీ ఏదో ఒక విషయం నేర్చుకోగలుగుతాం. సరైన సమాధానం కోసం వెతుక్కుంటూ కాలక్షేపం చేసే వాడిని ఒక వ్యాధి కబళిస్తుంది. దాని పేరు ‘ఎనాలసిస్ పెరాలసిస్’. ఇది బాగా చదువుకున్న వారిపైన ప్రభావం చూపుతుంది. సాధారణంగా మనం తప్పులు చేస్తూనే చాలా విషయాలు తెలుసుకోగలుగుతాం. అది నడవటంగానీ, సైకిల్ తొక్కటంగానీ, కిందపడి తిరిగి పైకి లేవటం వల్లనే నేర్చుకోగలిగాం. తప్పులు చేస్తామన్న భయంతో పనిచేయటానికి వెనకడుగు వేసేవారు మానసికంగా చురుకైన వాళ్లు అయితే కావచ్చుగానీ, శారీరకంగా, భావోద్వేగపరంగా మాత్రం బలహీనులు, వైకల్యం ఉన్నవాళ్లు అని చెప్పాలి.

కొన్నేళ్ల క్రితం ప్రపంచ వ్యాప్తంగా సంపన్నులు, పేదవాళ్లతో ఒక పరిశోధన నిర్వహించారు. పేదరికంలో పుట్టినా కొందరు సంపన్నులు కాగలగటానికి కారణాలను ఇందులో విశ్లేషించారు. వారెక్కడ నివసించినా, ప్రధానంగా వారిలో మూడు విశిష్ట లక్షణాలుంటాయని గుర్తించారు.

1. వారిలో దీర్ఘకాలిక దృష్టి, ప్రణాళిక ఉంటాయి.
2. దేనిలోనూ తక్షణ సంతృప్తిని కోరుకోరు (ఏపనిలోనైనా అప్పటికప్పుడు విజయం సాధించాలని తొందరపడరు)
3. ‘పవర్ ఆఫ్ కాంపౌండింగ్’ను వారెక్కువగా నమ్ముతారు. (తాము ఆదాయాన్ని పెట్టుబడిగా మార్చుకొంటూ ఎప్పటికప్పుడు సంపదను పెంచుకుంటూ పోవటాన్ని ‘పవర్ ఆఫ్ కాంపౌండింగ్’ అంటారు)

ఈ వ్యక్తులు దీర్ఘకాలిక వ్యూహాలతో వ్యవహరిస్తారు. తమ కలల సాఫల్యానికి దీర్ఘ దృష్టి అవసరమని నమ్ముతారు. తక్షణ సంతృప్తిని ఆశించకుండా త్యాగాలకు సిద్ధమై భవిష్యత్ విజయాలకు సిద్ధపడతారు.

‘పవర్ ఆఫ్ కాంపౌండింగ్’ ద్వారా డబ్బు ఎలా తనను తాను పెంచుకుంటూ పోతుందో గమనించి శాస్త్రవేత్త ఐన్స్టీన్ విభ్రాంతికి లోనయ్యారు.

తన పరిశోధనల కంటే కాంపౌండింగ్నే అతిగాప్పు పరిశోధన అని ఆయన కొనియాడారు.

ఈ నేర్పుకున్న జ్ఞానం, తెలివితేటలు కూడా కాలం పెరిగిన కొద్దీ డబ్బు మాదిరిగానే పెరిగిపోతుంటాయి. అసలే అడుగులు వేయకుండా తటస్థంగా ఉండిపోయే వారి కంటే, చిన్నచిన్న అడుగులతో ముందుకెళ్లేవారు, 'కాంపౌండింగ్ విధానం' ద్వారా అనుభవాన్ని, జ్ఞానాన్ని మరింతగా పొందుతారు.

అలాగే సంపన్నులు కొందరు పేదరికంలోకి పోవటానికి గల కారణాలను అధ్యయనం చేశారు. చాలా సంపన్న కుటుంబాలు మూడో తరం తర్వాత ఎక్కువ భాగం సంపదను కోల్పోవటం మనం గమనిస్తూనే ఉంటాం. వారిలో ఈ తరహా లక్షణాలుండటాన్ని గుర్తించాం.

1. వారికి స్వల్పకాల దృష్టి ఉంటుంది
2. అన్నింటిలోనూ తక్షణ సంతృప్తిని కోరుకుంటారు
3. కొద్దికొద్దిగా సంపద పోగుపడే కాంపౌండింగ్ విధానాన్ని వారు నిరసిస్తారు.

తక్షణం డబ్బు సంపాదించగల మార్గాలను సూచించమని చాలా మంది నా వెంట పడుతుంటారు. దీర్ఘకాలం ఆలోచించటం అన్న విధానం వారికి ఆమోదయోగ్యంగా కనిపించదు. చాలా మందికి డబ్బు సమస్య, అప్పులు, పెట్టుబడులు తగ్గిపోవటం వంటి కారణాల వల్ల తక్షణం సంతృప్తిని ఆశిస్తూ స్వల్పకాలిక సమాధానాలు కోరుకుంటారు. విలాసవంతంగా జీవించాలన్న ఆలోచనలో ఉంటారు. కాంపౌండింగ్ విధానాన్ని అంగీకరించని మనస్తత్వం వల్ల దీర్ఘకాల సంపద బదులు దీర్ఘకాల అప్పులు మిగుల్చుకుంటారు. వారు తక్షణ సమాధానాలు కోరుకుంటారు. సంపదను కూడా బెట్టడానికి ఏం చేయాలని అడుగుతారు. కానీ ముందు వారేం కావాలి అన్న విషయాన్ని మాత్రం గ్రహించరు.

“త్వరగా ధనవంతులు కావటం (గెట్ రిచ్ క్వీక్) అన్న ఫిలాసఫీఎక్కువ మందిని బందీని చేస్తోంది. నిజంగా వారలా కాగలిగితే నేనూ ఆనందిస్తాను.

ముఖ్యమైన సూచన

తమ లక్ష్యాలను ముందుగా కాగితం పెట్టిన వారు, వాటిని తప్పనిసరిగా సాధించగలరన్న విషయం మనందరికీ తెలిసిందే. చాలా సెమినార్లు, ట్రైనింగ్ సెషన్లలో లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకోవడం (గోల్ సెట్టింగ్) పైన వ్యక్తిగతంగా నేను తెలుసుకోవటమే కాదు. దాని గురించి లోతుగా ఆలోచించాను కూడా. దీర్ఘకాలంగా సాధించగల లక్ష్యాలు, కలలు ఉండటం మంచిదే. వాటిని సాధించటానికి చిన్నచిన్న అడుగులు వేస్తూ ముందుకు

వెళ్లాలి. చిన్న అడుగులతో ముందు సంతృప్తి చెందాలి. ప్రతి అడుగు మీ లక్ష్యానికి, కలలకు మిమ్మల్ని దగ్గరకు చేస్తుంది. ఎక్కువ సాధించాలన్న తాపత్రయంతో సతమతమవటం కంటే తక్కువ సాధించే వ్యక్తిగా మెలగడం మేలు. ఇప్పటికీ నేను ఎక్కువ సాధించాలని నన్ను నేను ఒత్తిడికి గురిచేసుకోవటం కంటే, ఎప్పుడూ తక్కువ సాధించాలన్న దృక్పథంతో నన్ను నేను ప్రశాంతంగా ఉంచుకుంటాను. వారానికి రెండు ఆడియో టేపులు వినాలనే లక్ష్యాన్ని నేను నిర్దేశించుకున్నాను. బావుంటే, ఒకటే కేసెట్ రెండు మూడు సార్లు వింటాను. కానీ లక్ష్యం మాత్రం రెండు వినటం.

‘బి’, ‘ఇ’ విభాగాల్లో వివిధ అంశాలకు సంబంధించి కనీసం రెండు సెమినార్లకు హాజరుకావాలని కిమ్, నేను పెట్టుకున్న లక్ష్యం. దీన్ని కాగితంపైన రాసి ఉంచుకున్నాం కూడా. మేము ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో నిపుణులతో కలిసి విహార యాత్రలకు వెళ్లే వాళ్లం. భోజనం చేస్తూ, కబుర్లు చెప్పుకుంటూ, విశ్రాంతి తీసుకుంటాం. ఇలా ఎన్నో విషయాలు తెలుసుకునే వాళ్లం. తక్కువ ఒత్తిడితో ఎక్కువ సంగతులు గ్రహించగలిగే వాళ్లం.

పెట్టుబడికి మేలైన మార్గం ఏమిటంటే పెద్ద లక్ష్యం ఏర్పరచుకోవటం, పద్ధతి ప్రకారం మెల్లగా అడుగులు వేసుకుంటూ వెళ్లటం. పెట్టుబడి మొత్తాన్ని అనుభవం పెరిగిన కొద్దీ పెంచుకుంటూ పోవటం. ముందు సురక్షిత వలయం (కంఫర్ట్ జోన్) నుంచి బయటపడాలి. అదీ మెల్లమెల్లగా. కిమ్, నేను అనుసరించిన మార్గం అదే. చిన్నచిన్న లక్ష్యాలు పెట్టుకోవటంలో ఎలాంటి తప్పులేదు. అది మనపైన మనకి నమ్మకం పెంచుతుంది. ఆ తర్వాత మరో పెద్ద లక్ష్యాన్ని ఏర్పరచుకోవచ్చు. నాజుకైన శరీరం పొందటానికి అవలంబించవలసిన పద్ధతే ఇక్కడా వర్తిస్తుంది.

రోజూవారీ, నెలవారీ లక్ష్యాలను నేను నిర్దేశించుకొంటాను. నా సామర్థ్యం పెరిగే కొద్దీ లక్ష్యాల స్థాయి పెంచుతూ చివరికి అనుకున్న గమ్యానికి చేరతాను.

నేను చెప్పొచ్చేదేమిటంటే, పెద్ద లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకోండి. వాటిని చిన్నచిన్న విభాగాలుగా చేసి వారానికి, నెలకి ఎంతెంత సాధించాలో అంచనా వేసుకోవాలి. వాటిని సాధించి విజయవంతమైనకొద్దీ మీలో సానుకూల దృక్పథం పెరిగి, క్రాష్ ప్లో క్వార్టెంట్ లో ఎడమ వైపు నుంచి కుడి వైపునకు సులువుగా మీరు మారగలుగుతారు.

మీరు ధనికులు కాదలుచుకుంటే నిబంధనలు మార్చుకోవలసిందే

“నిబంధనలు మారాయి” అన్న మాట తరచూ మనం వింటుంటాం. ప్రతి ఒక్కరూ ఈ అభిప్రాయానికి మద్దతు పలుకుతారు. “అవును నిబంధనలు మారాయి. ఏదీ అలాగే లేదు” అంటారు. అయితే ఏదైనా చెయ్యటం దగ్గర కొచ్చే సరికి, పాత విధానాలను పట్టుకుని వేలాడతారు.

పారిశ్రామిక యుగంనాటి ఆర్థిక నివేదికలు

ఆర్థిక జీవితం సజావుగా సాగాలని కోరుకుని నా దగ్గరకు వచ్చే వాళ్లని, వ్యక్తిగత ఆర్థిక నివేదిక ఫారాన్ని పూర్తి చేయమని కోరతాను. ఇది పూర్తి చేయటం ప్రతి ఒక్కరికీ జీవితాన్ని మార్చే మంచి అనుభవం. ఆర్థిక నివేదికలనేవి ఎక్స్‌రేల్లాంటివి. మన కళ్లు చూడలేని విషయాలు ఎన్నింటినో అవి మన ముందుంచుతాయి. ఈ నివేదికలు పూర్తి చేయటం కాగానే, ఇందులో ఎవరు ఆర్థిక ఆరోగ్యవంతులు, మరెవరు అనారోగ్యవంతులు అన్న విషయం స్పష్టంగా అర్థమవుతుంది. ఆర్థికంగా అనారోగ్యవంతులెవరంటే పారిశ్రామిక యుగం నాటి ఆలోచనలను అంటి పెట్టుకున్నవారు.

పారిశ్రామిక యుగంలో ఎవరికీ రేపటి గురించి ఆలోచించవలసిన అవసరం ఉండేది కాదు. మీరు కష్టపడి పనిచేస్తే, పదవీ విరమణ తర్వాత మీ కంపెనీనో, లేదా ప్రభుత్వమో, మీ బాగోగులు చూసుకునేది. అందుకే నా బంధువులు, మిత్రులు, శ్రేయోభిలాషులు మంచి సలహాలిచ్చి ఉద్యోగం సంపాదించుకోమని, రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్‌ల గురించి చెప్పేవారు. ఇవి పారిశ్రామిక యుగం నాటి ఆలోచనలు, ఇతరులపై ఆధారపడే మనస్తత్వం. ఈ రోజుల్లో నిబంధనలు మారినా, చాలా మంది తమ ఆర్థిక విషయాలకు సంబంధించి బాజు పట్టిన భావాలనే అంటిపెట్టుకుని వేలాడుతున్నారు. రేపటి గురించి ఆలోచించవలసింది ఏమీ లేదన్నట్లు విచ్చలవిడిగా ఖర్చు చేస్తున్నారు. ఈ ఆర్థిక నివేదికలో చూడగానే, నేను వారి రేపటి భవిష్యత్తు ఎలా ఉండబోతోందో అంచనా వేయగలుగుతాను.

రేపు ఎలా ఉండబోతోంది?

క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే వ్యక్తిగత ఆర్థిక నివేదికలో, దిగువ అంశాలపైన నేను ఆధారపడతాను.

ఆదాయ వివరాలు

ఆదాయం
వ్యయం ఈరోజు

బ్యాలెన్స్ షీట్

అప్పులు	వ్యయం
రేపు	క్రిందటి రోజు

ఆస్తులు లేని వారి విషయంలో నగదు కదలిక ఒత్తిడి, పోరాటాలమయం అవుతుంది. ఖర్చులను భరించేందుకు నెలవారీ జీతాలపై వారు ఆధారపడతారు. సాధారణంగా వారు కష్టపడి పనిచేస్తారు. ఇక ఖర్చుల విభాగం వైపు చూస్తే, సాధారణంగా కనిపించేది నెలవారీ వ్యయం. దీర్ఘకాలిక అప్పులను తీర్చేందుకు చెల్లించే రుణం.

వారి ఖర్చుల నివేదిక ఈ తరహాలో ఉంటుంది.

ఆదాయ వివరాలు

ఆదాయం
వ్యయం
పన్నులు (సుమారు 50%)
అప్పులు (సుమారు 35%)
రోజువారి ఖర్చులు (లివింగ్ ఎక్స్‌పెన్సెస్)

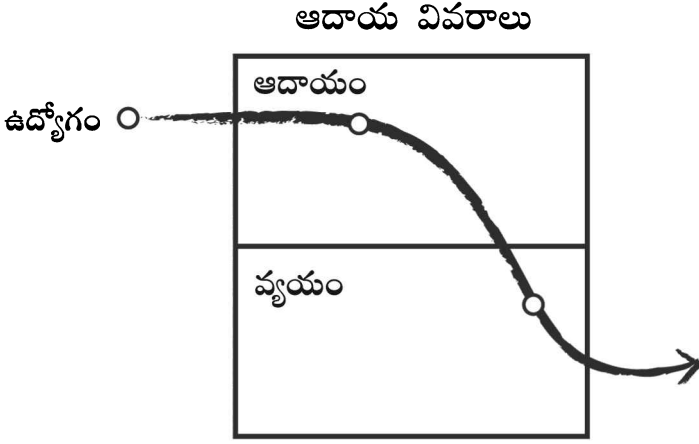
ప్రభుత్వం గానీ, బ్యాంకుగానీ ఉద్యోగి వేతనం పొందటానికి ముందే తమకు రావలసిన మొత్తాన్ని గుంజుకుంటాయి. నగదు కదలికను ఎవరైతే నియంత్రించలేరో, వారికి ఆర్థిక భవిష్యత్తు లేదనే చెప్పాలి. కొద్ది రోజుల్లోనే వారు తీవ్రమైన ఇబ్బందులను ఎదుర్కోబోతున్నారనేది కఠిన వాస్తవం. ఎందుకు? 'ఇ' విభాగంలో చట్టాల నుంచి, అప్పుల నుంచి చాలా తక్కువ రక్షణ ఉంది. 'ఎస్' విభాగం వారు ఈ రెండు విషయాల్లో కొంత మేర బయట పడొచ్చు.

నేను చెప్పేది మీకు అర్థవంతంగా అనిపించకపోతే, రిచ్‌డాడ్ ఫూర్ డాడ్ పుస్తకాన్ని మళ్లీమళ్లీ చదవాలని కోరుతున్నా. అప్పుడు మీకు రాబోయే విభాగాలను అర్థం చేసుకోవటం సులువవుతుంది.

మూడు రకాల నగదు కదలికలు

రిచ్‌డాడ్ ఫూర్‌డాడ్ పుస్తకంలో సంపన్నులకు మధ్యతరగతి వారికి, పేదలకు వేర్వేరు నగదు కదలిక నమూనాలున్న విషయాన్ని వివరించాను.

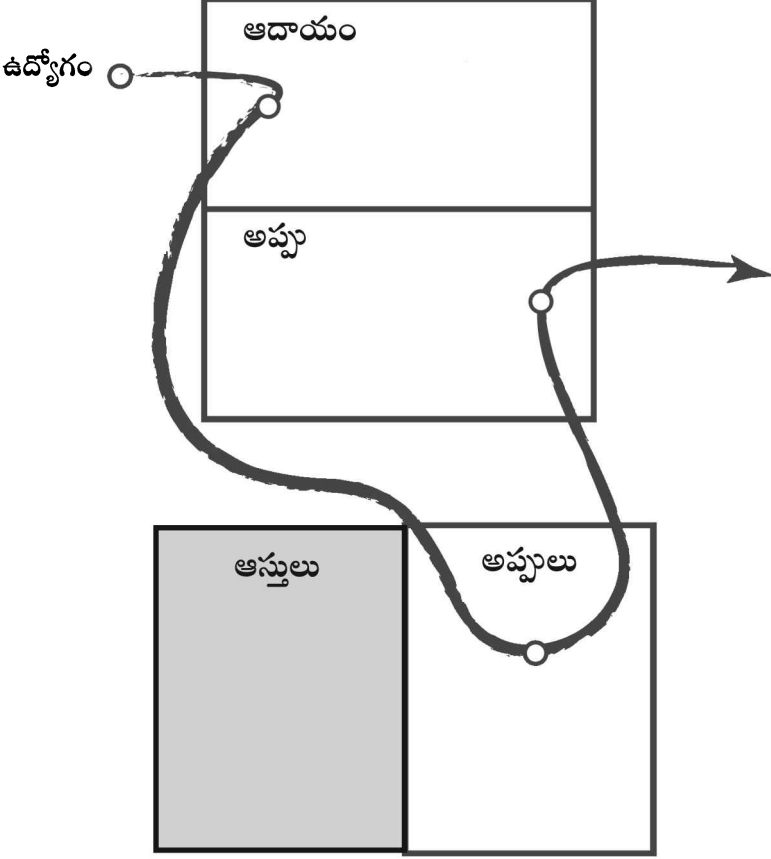
పేదల నగదు కదలిక నమూనా ఇది.



బ్యాలెన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు

మధ్యతరగతి నగదు కదలిక నమూనా



ఈ నగదు కదలిక భిన్నమైనది, చురుకైనదిగా సమాజం గుర్తింపు పొందింది. ఈ నమూనాలో ఉండే వ్యక్తులు అధిక వేతనం ఇచ్చే ఉద్యోగాలతో ఇళ్లు, కార్లు, క్రెడిట్ కార్డులతో విలాసంగా ఉంటారు. రిచ్‌డాడ్ దీనికి “వర్మింగ్ క్లాస్ డ్రీమ్” అని పేరు పెట్టారు.

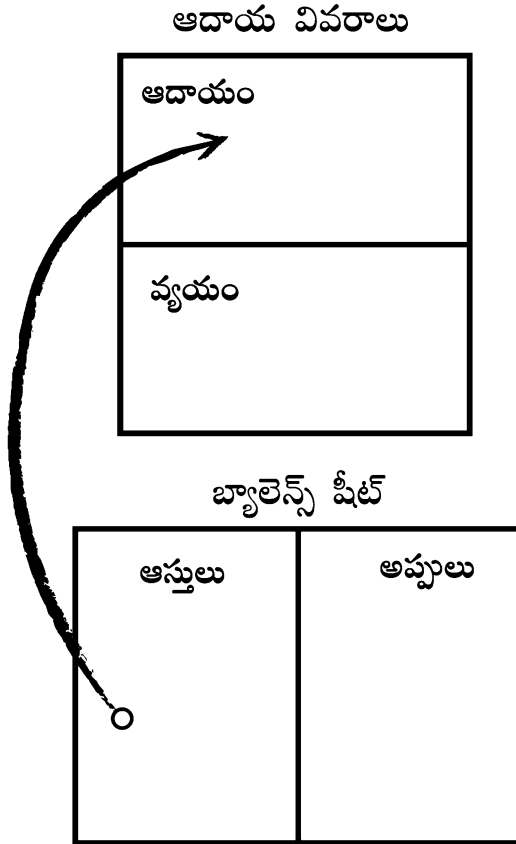
యువకులు నా క్యాష్‌ఫ్లో బోర్డ్ గేమ్ ఆడితే వారికి మానసికంగా అంకెలతో సాన్నిహిత్యం ఏర్పడుతుంది. ఆర్థికవిద్య నేర్చుకోవటానికి డబ్బుకు సంబంధించిన పదాలు, అంకెలతో పరిచయం అవసరం. ఈ ఆట ఆడటానికి చాలా ఎక్కువ సమయం వారు తీసుకుంటారు. అంత పెద్దదని కాదు. ఆటగాళ్లు పూర్తిగా కొత్త విషయం తెలుసుకోవలసి రావటం వల్ల ఈ పరిస్థితి వస్తుంది. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే, ఇది విదేశీ భాష

నేర్వటం లాంటిదే. ఒక్కసారి నేర్చుకోవటం మొదలు పెడితే అలవాటవుతుంది. ఎంత తరుచుగా ఆడతారన్న దాన్ని బట్టి వేగం, చురుకుదనమే కాదు ఉత్సాహమూ, వినోదమూ పెరుగుతాయి. మరోవైపు ఆర్థికంగా విద్యావంతులవుతారు కాబట్టి ఆర్థిక ఒడిదొడుకులను ముందుగానే పసిగట్టగలుగుతారు.

ఒకసారి విజయవంతంగా క్యాష్‌ఫ్లో గేమ్ నేర్చుకుని, నగదు కదలికల గురించి అర్థం చేసుకున్నాక, కొత్త సమాధానాలు కోసం వెతుకులాడతారు. ఈ ఆట ఆడటం ఆర్థిక ఆరోగ్యం పెంచుకోవటానికి ముందస్తు హెచ్చరికగా ఉపయోగపడుతుంది. ఎలాగయితే 'మైల్డ్ హార్డ్ ఎటాక్' వ్యక్తి ఆరోగ్యం గురించి ముందస్తు సూచనలు చేసి జాగ్రత్త పడమని హెచ్చరిస్తుందో అలాగన్నమాట.

క్యాష్‌ఫ్లో గేమ్ అనేకమార్లు ఆడిన వాళ్లు తమ ఆలోచనా విధానాన్ని మార్చుకుని ధనికుల సరళిని ఎంచుకుంటారు.

ధనికుల నగదు కదలిక ఇలా ఉంటుంది:



రిచ్‌డాడ్ నన్ను తన కుమారుడిని కూడా ఈ విధానంలోనే ముందుకు వెళ్లాలని బాల్యంలోనే ప్రోత్సహించారు. 'పే' చెక్‌లు ఇవ్వటం, వేతనాలు పెంచటం లాంటి ఆలోచనలు మా మెదళ్లలోకి ప్రవేశించకుండా ఎన్నో జాగ్రత్తలు తీసుకున్నారు. ఎక్కువ వేతనాలు లభించే ఉద్యోగాలకు బానిస కారాదని చెప్పారు. ఆస్తులు, ఆదాయం, పెట్టుబడి మూలధన లాభాలు (కేపిటల్ గెయిన్స్) డివిడెండ్లు, అడ్డెలు, బిజినెస్, రాయల్టీల ద్వారా వచ్చే సొమ్ములు వంటి వాటి గుర్తించేలా మా ఆలోచనా విధానాన్ని మలిచారు.

1. సమాచారయుగంలో విజయవంతం కావాలంటే, ఆర్థికంగా భావోద్వేగపరంగా తెలివితేటలు పెంచుకోవాలి. ఇవి ఎంత త్వరితగతిన అలవరుచుకుంటారో, అంతే వేగంగా ఆర్థిక భద్రతను, ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని సొంతం చేసుకోగలుగుతారు. ఉద్యోగ భద్రత అనేది అంతకంతకూ తగ్గిపోతున్న ప్రస్తుత పరిస్థితుల్లో ఈ నగదు కదలిక నమూనా అర్థవంతంగా కనిపిస్తోంది. దీన్ని సాధించాలంటే వ్యక్తులు ఇ, ఎస్, విభాగాల నుంచి కాకుండా బి, ఐ విభాగాల నుంచి పనిచేయటం నేర్చుకోవాలి.

దీన్ని సమాచార యుగం నాటి ఆర్థిక నివేదిక అని వ్యవహరిస్తాను. కారణం ఆదాయం ఖచ్చితంగా సమాచారం నుంచే ఉత్పత్తి అవుతుంది. కష్టపడి పనిచేయటం దగ్గర నుంచి కాదు. సమాచార యుగంలో కష్టపటడం అనే మాట, వ్యవసాయ, పారిశ్రామిక యుగాల నాటి అర్థానికి ఎంత మాత్రం సరిపోలదు. సమాచార యుగంలో వ్యక్తిగతంగా చాలా కష్టించి పనిచేసేవాళ్లకి తక్కువ చెల్లిస్తారు. ఇప్పుడే కాదు. చరిత్ర మొత్తం ఇదే పరిస్థితి.

“హార్డ్ వర్క్ కాదు. స్మార్ట్ వర్క్ చేయండి” అని చాలా మంది చెప్పటం వెనుక, వారు చేసే సూచన ఇ, ఎస్, విభాగాల నుంచి చురుగ్గా పనిచేయమని కాదు, కచ్చితంగా బి, ఐ విభాగాల నుంచి చెయ్యమని చెప్పటమే. సమాచార యుగం ఆలోచనా విధానం అది. ఆర్థిక, భావోద్వేగపరమైన తెలివితేటలు నేడు కీలకం. రాబోయే కాలానికి కూడా ఇదే వర్తిస్తుంది.

ఈ ప్రశ్నలకు ఏవీ సమాధానాలు

ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానాలను తెలుసుకునేందుకు సంపన్నులూ ఆలోచించడం నేర్చుకోవలసిందిగా కోరుతున్నాను. అంటే బి, ఐ విభాగాల నుంచి ప్రపంచాన్ని చూడటం, ఆలోచించటం నేర్చుకోవాలి. ఏవో కొన్ని కోర్సులు నేర్చుకుంటే దానికదే అలవడుతుందని అనుకోవద్దు. బి, ఐ విభాగాల్లో రాణించాలంటే ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు, వ్యవస్థాగతమైన తెలివితేటలు, భావోద్వేగపరమైన తెలివితేటలు అవసరం. ఇవి విద్యా సంస్థల్లో ఎక్కడా నేర్పేవి కావు. ఇవి నేర్చుకోవటం కూడా చాలా కష్టం. చాలా మంది యువకులు కష్టపడి పని చేయటానికి అలవాటు పడతారు. ఆర్థికంగా ఆందోళన పరిస్థితి కనిపిస్తే వెంటనే ఉద్యోగంకోసం పరిగెడతారు. కష్టపడి పని చేస్తారు. ఇంటిలో స్టాక్

మార్కెట్ ఎగుడు దిగుళ్ల గురించి వింటారు. ఆందోళన మరింత పెరుగుతుంది. దీన్ని పోగాట్టుకోటానికి గోల్ప్ ఆడటానికి, కొత్త ఇల్లు లేదా కారు కొనటానికి లేదా షాపింగ్ కు వెళతారు. అయితే ఈ ఆందోళన రోజులు గడిచే కొద్దీ పెరుగుతుందే తప్ప ఆగిపోదు.

సంపన్నుడిలా ఆలోచించటం ఎలా?

సంపన్నుడిలా ఆలోచించడం ఎలా అని చాలా మంది నన్ను ప్రశ్నిస్తారు.

నేనేం చెబుతానంటే చిన్నగా ప్రారంభించమంటాను. దానికి సంబంధించిన అవగాహన పెంచుకోమని చెబుతాను. ఒక్కసారి పరిగెడుతూ పెట్టుబడులపై దూకకుండా నింపాదిగా ముందుకెళ్లమంటాను. సంపన్నులు కావాలని సీరియస్ గా భావిస్తే నా క్యాష్ ఫ్లో బోర్డ్ గేమ్ ఆడటంపై దృష్టి పెట్టమంటాను.

ప్రజలకు ఆర్థికమైన తెలివితేటలు నేర్పేందుకు ఈ గేమ్ ను రూపొందించాను. పేద, మధ్య తరగతి వ్యక్తి సంపన్నుడిలా ఆలోచించటానికి మానసిక, శారీరక, భావోద్వేగ పరిణామాలకు లోనుకావలసి ఉంటుంది. ఆ ఆటలో అవన్నీ అలవడతాయి. పెద్ద ఇల్లు, లేదా అధికంగా వేతనం తెచ్చే 'పే' చెక్ కాదు. నగదు సృష్టించే ఆస్తులను కూడగట్టుకోవడం గురించి చెబుతుంది. రిచ్ డాడ్ చేసే సూచన అదే. డబ్బు కాదు నగదు ప్రవాహం ఆందోళనను తొలగించే ఇంధనం.

పేదరికం, ఆర్థిక సమస్యలు నిజంగా ఆందోళన కలిగిస్తాయి. అనేక మానసికమైన, భావోద్వేగపరమైన చిక్కుముడుల్లో ఇరుక్కుపోతారు. దీన్ని 'ర్యాట్ రేస్' అంటారు. ఈ మానసిక సమస్యలను భావోద్వేగాలను తొలగించుకుని తీరాలి. చెక్కుచెదరకుండా ఉంటుంది. నేను ఓ బ్యాంకర్ తో కలిసి పనిచేసినప్పుడు, అతని ఇబ్బందులను తొలగించగలిగాను. అలాగని నేనేమీ వైద్యుణ్ణి కాను. బ్యాంకర్ మంచి జీవితాన్ని గడుపుతున్నారు. కానీ ఏదో రకమైన ఆర్థిక సమస్యలతో సతమతమయ్యేవారు. మంచి కుటుంబం, మూడు కార్లు, మంచి ఇల్లు వేసవి విడిది చూడటానికి సంపన్నుడైన బ్యాంకరుగానే కనిపించేవారు. అతనికి ఆర్థిక నివేదిక చూసిన తర్వాత నాకు బోధపడింది. తన పద్ధతులను మార్చుకోకపోతే అతను ఆర్థికంగా కుప్పకూలటం ఖాయంగా తోచింది.

మొట్టమొదటిసారి అతను, అతని భార్య క్యాష్ ఫ్లో గేమ్ ఆటడానికి కూర్చున్నప్పుడు అసహనానికి గురయ్యాడు. మనసు స్థిమితంగా ఉంచుకోలేకపోయాడు. ఆటను అర్థం చేసుకోవటం అతనికి చాలా కష్టమైంది. 4 గంటల తర్వాత కూడా అతను కుదురుకోలేకపోయాడు. అందరూ ఆటను పూర్తి చేశారు. అతను మాత్రం ఎడతెగని పోటీ ('ర్యాట్ రేస్')లో చిక్కుకుపోయాడు. ఏంజరుగుతోందని అతన్ని అడిగాను. అది చాలా కష్టంగానూ, బోరింగ్ గానూ ఉందని అన్నాడు. ఆట మొదలు పెట్టే ముందు, తనకి నేను చెప్పిన విషయాన్ని మరో మారు గుర్తు చేశాను. "ఆట వ్యక్తిత్వాన్ని ప్రతిబింబిస్తుంది. దానిలో నిన్ను నువ్వు చూసుకోగలుగుతావు".

అతనికి కోపం వచ్చింది. కాస్త అనునయించి, తర్వాత నెమ్మదిగా “ఆర్థిక జీవితాన్ని సరిచేసుకోవాలన్న ఆలోచన మీకు నిజంగా ఉందా?” అనడిగాను. దానికి అతను ‘అవును’ అని సమాధానం చెప్పాడు. ఆటను ప్రేమించటం మొదలు పెట్టిన అతన్ని, అతని భార్యను, నేను శిక్షణ ఇస్తున్న ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ గ్రూప్‌తో కలిసి ఉండమని కోరాను. వారం తర్వాత అయిష్టంగానే ఆట ముందుకు కూర్చున్నాడుగానీ, అతని మెదడులో ఏవో మెరుపులు మెరిశాయి. అతనికి ఎక్స్‌కాంటింగ్‌లో బాగా ప్రవేశం ఉండటంతో, అంకెలతో సులువుగా నెట్టుకొచ్చాడు. అదే కీలకమైన అంశం. చివరకు ఆర్థికంగా తనే పరిస్థితుల్లో ఉన్నాడనే విషయాన్ని అతను గ్రహించగలిగాడు. వ్యాపారం, పెట్టుబడుల మూల సూత్రాలు అతనికి అవగతమయ్యాయి. నాలుగు గంటలు గడిచినా, అతను ఆట పూర్తి చేయలేకపోయాడు గానీ, నేర్చుకోవడం మొదలు పెట్టాడు. కాసేపు ఆగి మళ్ళీ ఆటకు సిద్ధమయ్యాడు. మూడో సమావేశానికి అతనో కొత్త వ్యక్తిలా కనిపించాడు. ఆట, ఎక్స్‌కాంటింగ్, పెట్టుబడులు అన్నింటినీ నియంత్రించగలిగాడు. అతనిలో ఆత్మవిశ్వాసం తొణికిసలాడింది. ఎడతెగని పోటీ (ర్యాట్ రేస్) నుంచి విజయవంతంగా బయటపడి వేగాన్ని అందుకున్నాడు. ఇంటికి తిరిగి వెళ్లే ముందు మా పిల్లలకు ఈ ఆట నేర్పుతాను అంటూ గేమ్ కొనుక్కుని వెళ్లాడు.

నాలుగో సమావేశంలో, తాను వ్యక్తిగత ఖర్చులను, తగ్గించుకున్నానని, ఖర్చు చేసే అలవాట్లను మార్చుకున్నానని, క్రెడిట్ కార్డులతో ఇకపైన జాగ్రత్తగా ఉండదలచానని చెప్పుకొచ్చాడు. ఆస్తుల విభాగంలో పెట్టుబడులు పెంచటంపైన ఆసక్తిని పెంచుకుని నేర్చుకోవటం మొదలు పెట్టాడు. సమాచార యుగంలో ఆలోచించవలసిన తీరులో అతని దృక్పథం మారిపోయింది.

ఇదే సమావేశంలో, క్యాష్‌ఫ్లో 2020 ఆడటానికి సిద్ధమయ్యాడు. ఇది క్యాష్‌ఫ్లో 101లో సిద్ధహస్తులయిన వారు మాత్రమే ఆడగలిగిన ఆట. నిజమైన ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల్లో వారిలా వేగంగా, రిస్కోతో ఆడటానికి సిద్ధమయ్యాడు. అన్నింటికంటే అతను తన ఆర్థిక భవిష్యత్తును నియంత్రిణలో ఉంచుకున్నాడు. క్యాష్‌ఫ్లో ఆటను సులభతరం చేయమని మొదట్లో అడిగిన వ్యక్తి అతనేనంటే నాకే ఆశ్చర్యం కలిగింది. కొన్ని వారాల తర్వాత పెద్దపెద్ద సవాళ్లను ఎదుర్కొంటూ, తన ఆర్థిక భవిష్యత్తుపైన, కొండంత నమ్మకంతో ముందడుగు వేశాడు.

ఆటను మళ్ళీమళ్ళీ నేర్చుకోటం ద్వారా తనను తాను మానసికంగా, భావోద్వేగపరంగా తీర్చిదిద్దుకున్నాడు. ఆటలనేవి నేర్చుకోటానికి అద్భుతమైన పనిముట్లు. అవి వ్యక్తిని మానసికంగా, భావోద్వేగపరంగా వ్యక్తిగతంగా మనిషిని తీర్చిదిద్దుతాయి.

తవరితగతిన
ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం పొందేందుకు
ఏడు అడుగులు

మొదటి అడుగు: మీ వ్యక్తిగత వ్యవహారాలపైన దృష్టిపెట్టవలసిన సమయమిది

మన సొంత వ్యవహారాలను పక్కనపెట్టి
ఇతరుల విషయాల్లో జోక్యం చేసుకోవటానికి అలవాటుపడ్డాం.

మీరు ఒకవైపు కష్టపడుతూ, ఇతరులను సంపన్నులను చేసే పనిలో నిమగ్నమయ్యారా? జీవితపు తొలి దశలోనే పెద్దల సలహాలు వినీవినీ ఇతరుల వ్యవహారాలను పట్టించుకుంటూ వారిని ధనవంతుల్ని చేయటానికి మనం అలవాటుపడ్డాం.

సాధారణంగా పెద్దల సలహాలు ఎలా ఉంటాయంటే

- బాగా చదువుకుని మంచి గ్రేడ్లు పొందితే, సురక్షితమైన, భద్రతనిచ్చే ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోవచ్చు.
- కష్టపడి పనిచేసి బాగా డబ్బు సంపాదిస్తే, నువ్వు కలలు కనే మంచి ఇంటిని కొనుక్కోవచ్చు. అలా జీవితంలో అతి ముఖ్యమైన ఆస్తిని నువ్వు సంపాదించుకోవచ్చు.
- ఆస్తి తనఖా పెట్టి, పెద్ద మొత్తంలో రుణం తీసుకోవటం మంచిది. దేనికంటే నువ్వు కట్టే రుణంలో ప్రభుత్వం వడ్డీని తగ్గించి పన్ను మినహాయింపునకు అనుమతినిస్తుంది.
- “ఇప్పుడు కొను-తర్వాత సొమ్ము చెల్లించు”, (లేదా) ముందు చెల్లించవలసిన సొమ్ము తక్కువ మిగిలినదంతా సులభవాయిదాల్లోనే (లేదా) “త్వరబడి పొదుపు చేయటానికి ముందుకు రండి”

గుడ్డిగా ఈ సూచనలు పాటించిన వాళ్లెలా తయారవుతారంటే-

1. ఉద్యోగులు - తమ బాసుల్ని, యజమానుల్ని ధనికులుగా చేస్తారు.
2. రుణగ్రహీతలు- బ్యాంకులను, అప్పులిచ్చిన వాళ్లను ధనికులుగా తయారుచేస్తారు.
3. పన్ను చెల్లింపుదారులు - ప్రభుత్వానికి సొమ్ములిచ్చి ఖజానా నింపుతారు. షాపింగ్‌లు ఎక్కువగా చేస్తారు.
4. వినియోగదారులు - వ్యాపారుల్ని ధనికులుగా చేస్తారు.

తాము త్వరితగతిన ఆర్థికంగా ఎదగటానికి బదులు, ప్రతి ఒక్కరికీ సాయపడతారు. తమ పనేదో తాము చేసుకోక, జీవితం మొత్తం ఇతరులను ధనికుల్ని చేయటానికి పాటుపడతారు.

ఈ ఆర్థిక నివేదికల్ని గమనిస్తే-మనం సొంత బిజినెస్‌ను పక్కపెట్టి ఇతరుల వ్యాపారాభివృద్ధికి ఎలా దోహదపడుతున్నామో అర్థం చేసుకోవచ్చు.

ఇన్‌కం స్టేట్‌మెంట్

ఆదాయం
మీ బాస్ వ్యాపారంపై దృష్టి పెడతారు
ఖర్చులు
పన్నులు చెల్లిస్తూ ప్రభుత్వ వ్యాపారాన్ని వృద్ధి చేస్తారు ఇతర చెల్లింపుల ద్వారా మిగిలిన వాళ్ళకు ఆదాయం

బ్యాలన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
ఇది మీ వ్యాపారం	మీరు బ్యాంకర్ల బిజినెస్ చూస్తారు

ఈ చర్యలు తీసుకోండి

చాలా మంది వ్యక్తిగత ఆర్థిక నివేదికలు చూస్తే ఏ మాత్రం అందంగా కనిపించవు. కారణం వారు తమ సొంత వ్యవహారాలు కాకుండా ఇతరుల విషయాలపైన సమయాన్ని లగ్నం చేయడం. ఇదంతా మారాలంటే వారు ఈ విధమైన చర్యలు చేపట్టాలి.

1. మీ వ్యక్తిగత ఆర్థిక నివేదికలను ముందు భర్తీ చేయండి

ముందు మీరెక్కడున్నారో గనుక తెలిస్తే, ఆ తర్వాత ఎక్కడకు వెళ్లాలనేది అర్థమవుతుంది. మీ జీవితాన్ని మీ స్వాధీనంలోకి తెచ్చుకుని ఎక్కువ సమయం మీ కోసం మీరు వెచ్చించుకోవడం మొదటి అడుగు అవుతుంది. క్యాష్‌ఫ్లో గేమ్‌లో నమూనా ఆర్థిక నివేదికలను ఒకసారి పరిశీలించండి.

2. ఆర్థిక లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోండి

దీర్ఘకాలికమైన ఆర్థిక లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోండి. ఐదేళ్లలో మీరే స్థాయిలో ఉండదలిచారో ముందుగా అంచనా వేసుకుంటే ఏడాది సమయంలో ఎంత సాధించాలో మీకు అర్థమవుతుంది. వాస్తవికమైన (రియలిస్టిక్) సాధించగలిగిన (ఎటైనబుల్) లక్ష్యాలను మాత్రమే మీరు పెట్టుకోవాలని గ్రహించండి.

ఎ) నా ఐదేళ్ల ఆర్థిక లక్ష్యాలు

- 1) నా నగదు కదలికలను (పనిచేయకుండా పొందే సొమ్ము పాసివ్ ఇన్‌కం) ఆస్తుల నుంచి నెలకి _____ డాలర్ల వంతున పెంచుకోవాలి.
- 2) నా ఆస్తుల విభాగంలో దిగువ పెట్టుబడులు ఉండాలి 1) రియల్ ఎస్టేట్, 2) స్టాక్స్, 3) బిజినెస్, 4) వస్తువులు (కమోడిటీస్)

బి) నా ఏడాది ఆర్థిక లక్ష్యాలు

- 1) నా అప్పులను _____ డాలర్లకు తగ్గించుకోవాలి
- 2) ఆస్తుల నుంచి నా నగదు కదలిక నెలకు _____ డాలర్లు ఉండాలి.

సి) ఐదేళ్ల లక్ష్యాలను ఆధారం చేసుకుని నా ఆర్థిక నివేదికను తిరిగి రూపొందిస్తున్నాను. ఈ రోజు నుంచి ఐదేళ్లకు అది ఈ తీరుగా కనిపిస్తుంది _____

ఈ పాటికి ఆర్థికంగా మీరెక్కడ ఉన్నారో తెలుసుకోవటమే కాదు-లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోగలిగారు. మీ నగదు కదలికలపైన పట్టు పెంచుకుంటే, అనుకున్న మేరకు లక్ష్యాలను సాధించగలుగుతారు.

రెండో అడుగు : మీ నగదు కదలికపైన పట్టు పెంచుకోండి

ఎవరైతే తమ నగదు కదలికపై పట్టు సాధించలేరో,
వారు అలా సాధించగలిగిన వారి ఆధీనంలో పనిచేస్తారు.

చాలా మంది ఏమనుకుంటారంటే ఎక్కువ డబ్బు సంపాదిస్తే తమ ఆర్థిక సమస్యలు తీరుతాయని. కానీ అలాకాదు. చాలా సందర్భాల్లో మరింత పెద్ద సమస్యలు ఎదురవుతాయి. ఇందుకు మనమంతా నగదు కదలిక వ్యవహారాలకు సంబంధించి చదువుల్లో ఎక్కడా నేర్చుకోకపోవటమే కారణం. ఎలా చదవాలి? ఎలా రాయాలి? వాహనాలు నడపటం, ఈతకొట్టడం వంటి విద్యలను నేర్పిస్తారు కానీ నగదు వ్యవహారాలను ఎలా నడపటం ఎవరు బోధించరు. ఈ శిక్షణ కొరవడటం వల్లనే, చాలా మందిని ఆర్థిక సమస్యలు చుట్టుముడతాయి. డబ్బు వల్లనే అవన్ని సమసిస్తోతాయన్న అపోహతో కష్టపడి పనిచేయటం మొదలు పెడతారు.

నా రిచ్‌డాడ్ తరచూ చెబుతూంటారు. “నగదు కదలికతో సమస్యలున్నంత వరకు ఎక్కువ డబ్బు ఆర్థిక ఇబ్బందులను తొలగించలేదు”.

అతి ముఖ్యమైన నైపుణ్యం

సొంత వ్యాపారాన్ని మెరుగుపరుచుకోవాలని నిర్ణయించుకున్న తర్వాత మీ నగదు కదలికలపైన పట్టు సాధించటానికి, మీరు మీ జీవిత వ్యాపారానికి సీఈవోగా మారవలసి ఉంటుంది. అలా కానప్పుడు, ఎక్కువ డబ్బు మనల్ని సంపన్నులుగా చేయలేదు. నిజానికి ఎక్కువ డబ్బు చాలా మందిని పేదవాళ్లుగా మారుస్తుంది. వేతనం పెరిగిన ప్రతి సందర్భంలోనూ ఎక్కువ ఖర్చు చేయటమే కాదు, మరింత అప్పులు చేయటానికి అలవాటుపడి రుణఊబిలో చిక్కుకుంటారు.

మీరిద్దరిలో ఎవరు చురుకైన వారు? బ్యాంకరా? లేక మీరా?


చాలా మంది వ్యక్తిగత ఆర్థిక నివేదికలను రూపొందించలేరు. నెలవారీ చెక్‌బుక్‌లను సరిచేసుకోవటం వరకే పరిమితమవుతారు. వారందరిలా కాకుండా ఆర్థిక నివేదికను రూపొందించుకుని లక్ష్యాన్ని విధించుకున్న మిమ్మల్ని మీరు అభినందించుకోండి. మీ జీవితానికి సీఈవోగా వ్యవహరించే వారు అందరికంటే చురుగ్గా ఉండాలి. ఆఖరికి మీ బ్యాంకరు కంటే కూడా.

చాలా మంది అనుకుంటారు. ఆర్థిక విషయాలకు సంబంధించి రెండు రకాలైన పుస్తకాలను ఉంచుకోవటం చట్ట వ్యతిరేకమని. కొన్ని సందర్భాల్లో అది నిజం కూడా. ఆర్థిక ప్రపంచం గురించి సంపూర్ణంగా మీరు అర్థం చేసుకోగలిగితే ఖచ్చితంగా రెండు సెట్ల పుస్తకాలుంటాయి. ఈ విషయం మీ తలకెక్కితే, మీరు స్ట్రాట్జీ అవుతారు. మీ బ్యాంకరు కంటే కూడా.


రిచ్‌డాడ్ తరచూ చెబుతుంటారు.

“మీకున్న ప్రతి అప్పు-ఇతరులకు ఆస్తి” అని.

బ్యాంక్ బ్యాలెన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
	

మీ బ్యాలెన్స్ షీట్

ఆస్తులు	అప్పులు
	

మీరు చేసే ప్రతి అప్పు లేదా రుణం - ఇంకొకరికి ఆస్తిగా గుర్తించాలి. వాటిని వివరించేది పైన నేను చెప్పిన రెండు సెట్ల పుస్తకాలు. ఇల్లకొని బ్యాంకు రుణం (తనఖా) పొందినప్పుడు, కారు రుణం, స్కూలు రుణం, క్రెడిట్ కార్డు వంటివి వినియోగించినప్పుడు మీరు అప్పులిచ్చే వారి తరపున ఉద్యోగిగా మారతారు. ఇతరులను ధనవంతులుగా చేయటానికి మీరు శ్రమిస్తారన్న మాట.

మంచి రుణం - చెడ్డ రుణం

రిచ్‌డాడ్ తరచూ మంచి రుణం, చెడ్డ రుణం గురించి చెబుతూ నన్ను హెచ్చరించేవారు. “నువ్వు రుణపడిన ప్రతిసారీ, వాళ్ల డబ్బుకు నువ్వు ఉద్యోగిగా మారతావు. 30 ఏళ్ల

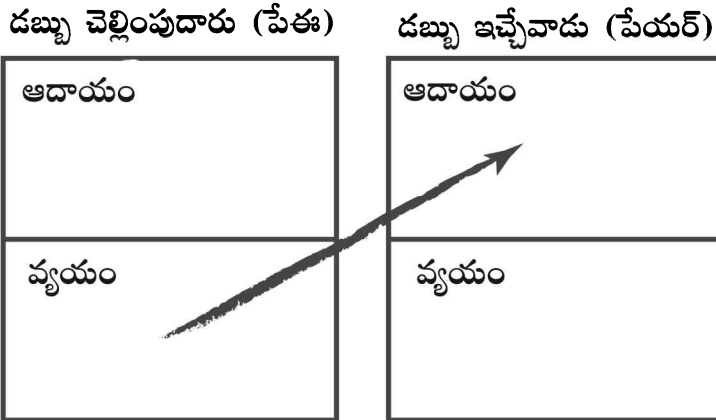
వ్యవధిలో తీరుస్తానని, బ్యాంకు రుణం పొందితే, 30 ఏళ్లు వాళ్ల ఉద్యోగిగా మారతావన్న మాట. రుణం తీర్చేసి రోజు వాళ్లమీ నీకు గోల్డ్‌వాచ్ లాంటి బహుమతులేమీ కట్టబెట్టరు.

రిచ్‌డాడ్ అప్పు చేస్తారు. కానీ తాను సొమ్ము చెల్లించనవసరం లేకుండా చూసుకుంటారు. “మంచి అప్పు అంటే మనం చేసిన అప్పును మరొకరు చెల్లించటం” అని నాకూ, మైక్‌కూ వివరించి చెప్పేవారు. “చెడ్డ అప్పు అంటే వ్యక్తిగతంగా చెమటోడ్డి నువ్వు చెల్లించటం” అనే వారు. స్థిరాస్తిని ఆయన ఎక్కువగా ఇష్టపడేవారు. అందులో అద్దెలిచ్చే ఆస్తులపైన దృష్టిపెట్టమని ఆయన నన్ను కూడా ప్రోత్సహించేవారు. కారణం “బ్యాంకు మనకు రుణాన్నిస్తుంది. అద్దెకుండే వాడు దాని కోసం డబ్బు చెల్లిస్తాంటాడు” అని ఆయన ఉద్దేశ్యం.

ఆదాయం-వ్యయం

రెండు సెట్ల పుస్తకాలు ఒక్క ఆస్తులకు, అప్పులకు మాత్రమే పరిమితం కావు. ఆదాయానికి, వ్యయానికి కూడా అవి వర్తిస్తాయి. “ప్రతి అప్పుకి ఆస్తి ఉంటుంది. కానీ అది ఆర్థిక నివేదికలో అదే సెట్‌లో కనిపించదు. అలాగే ప్రతి వ్యయానికి ఆదాయం ఉంటుంది. కానీ అది అదే సెట్ ఆర్థిక నివేదికలో కనిపించదు” అంటారు రిచ్‌డాడ్.

ఈ బొమ్మ ద్వారా సులువుగా దాన్ని గ్రహించవచ్చు.

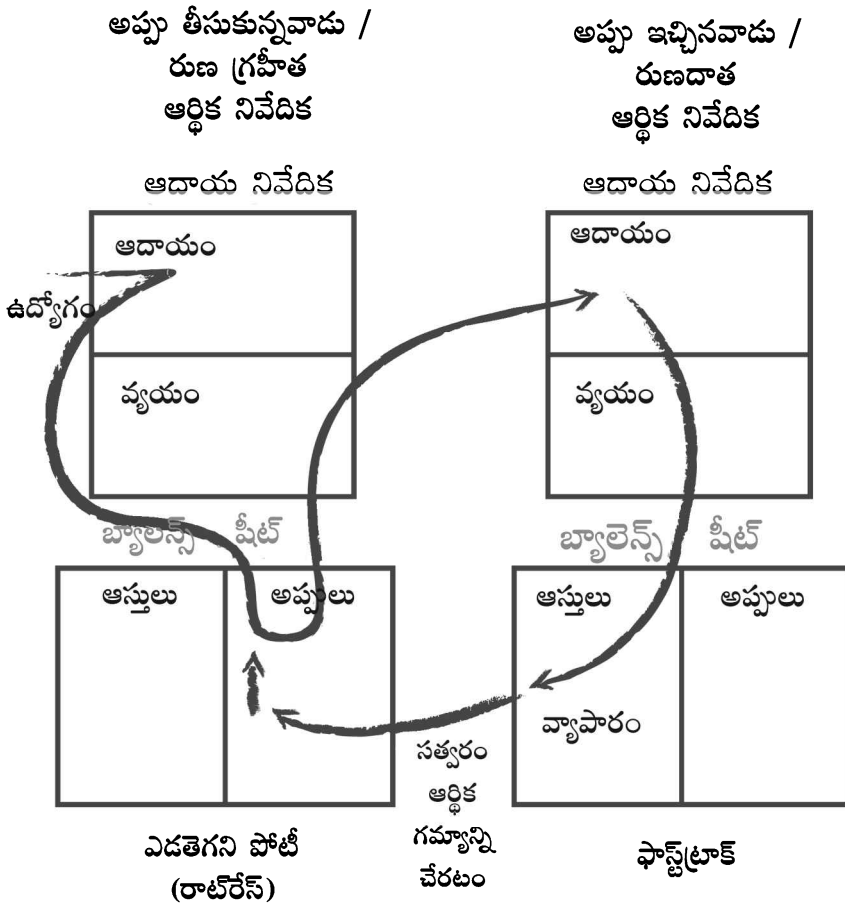


సత్వరం ఆర్థిక గమ్యాన్ని చేరటం X ఎడతెగని పోటీ

(ఫైనాన్షియల్ ఫాస్ట్‌ట్రాక్ X ర్యాట్‌రేస్) :-

సత్వరం రెండంకెల సెట్ల పుస్తకాలు - సత్వరం ఆర్థిక గమ్యాన్ని చేరటం, ఎడతెగని పోటీలను అర్థం చేసుకోవటానికి ఉపయోగపడతాయి. అనేక రకాలైన ఫైనాన్షియల్ ఫాస్ట్ ట్రాక్‌లున్నాయి గానీ, కింద చూపించింది అతి సాధారణమైంది. అది అప్పిచ్చిన

వాడు, రుణదాత (క్రెడిటార్) అప్పు తీసుకున్నవాడు, రుణగ్రహీత (డెబ్టార్)ల మధ్య సంబంధాన్ని సూచిస్తుంది. ఓపిగ్గా దీన్ని అధ్యయనం చేస్తే మీ మెదడు, కళ్లతో చూడలేని ఎన్నో విషయాలను గ్రహించగలుగుతుంది. ధనికునికి, పేదవాడికి, ఉన్న వాడికి, లేని వాడికి అప్పు ఇచ్చేవాడికి, తీసుకున్నవాడికి, ఉద్యోగాలు సృష్టించేవాడికి, ఉద్యోగం కోసం ఎదురుచూసేవాడికి మధ్య ఉన్న సంబంధాన్ని మీరు సులువగా గ్రహించగలుగుతారు.



“మీకున్న క్రెడిట్ రికార్డు వల్ల మీకు రుణం (బిల్ కనసాలిడేషన్ లోన్) ఇస్తాం” అని అప్పిచ్చేవారు అంటారు లేదా “భవిష్యత్తులో మీకు రుణం అవసరమైతే ప్రత్యేకమైన రుణం (క్రెడిట్‌లోన్) పొందండి” అని కోరతారు.

ఈ రెండింటి మధ్య తేడా మీకు తెలుసా?

రెండు సెల్లు పుస్తకాల మధ్య డబ్బు ప్రవహించే మార్గాన్ని రిచ్‌డాడ్ సత్వరం ఆర్థిక గమ్యం చేరుకోవటం (ఫైనాన్షియల్ ఫ్రాస్ట్ ట్రాక్), ఆపసోపాలతో ఎడతెగని పోటీలా చిక్కుకోవటం (ఫైనాన్షియల్ రాటోరేస్) అని పేర్కొంటారు. ఒకటి ఉండాలంటే రెండోది ఉండవలసిందే. ఇందులో ఏ ప్రతిపాదనను మీరు సమర్థిస్తున్నారు? ఎందులో ఉండాలని భావిస్తున్నారో నిర్ణయించుకోండి.

“నగదు కదలికలను నిర్వహించటంలో సమస్యలున్నప్పుడు - ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించినా ఆర్థిక ఇబ్బందులు తొలగవు” అని చెబుతూండే వారు రిచ్‌డాడ్ ఎప్పుడూ. ఆర్థిక సంఖ్యలపైన పట్టున్నవారు అదిలేని వారి కంటే శక్తివంతంగా వ్యవహరించగలరు.

త్వరితగతిన ఆర్థిక స్వేచ్ఛను సంపాదించటానికి మార్గం-“మీ నగదు కదలికలపైన పట్టు సాధించడం”.

ప్రశాంతంగా కూర్చుని - మీ ఖర్చులపైన నియంత్రణ సాధించటమెలాగో, అప్పులను తగ్గించుకోవటమెలాగో ప్రణాళిక రూపొందించుకోండి. మీ ఆదాయానికి తగిన విధంగా జీవించడం అలవాటు చేసుకోండి. ఆ తర్వాత ఆదాయం పెంచుకోవడం గురించి ఆలోచించండి-

తక్షణ చర్యలు తీసుకోండి

1. మొదటి అడుగులో మీ ఆర్థిక నివేదికను రూపొందించుకోండి
2. క్యాష్‌ఫ్లో క్వార్టెల్‌లో ఏ విభాగం నుంచి ఆదాయం పొందదలుచుకున్నారో ముందుగా నిర్ధారించుకోండి.

3. రాబోయే ఐదేళ్లలో ఏ విభాగం నుంచి పెద్ద మొత్తంలో ఆదాయం పొందదలిచారో నిర్ణయించుకోండి.

4. నగదు కదలిక నిర్వహణకు ప్రణాళిక సిద్ధం చేసుకోండి.

ఎ) మిమ్మల్ని మీరు ముందుంచుకోండి. ఇతరుల నుంచి మీకు డబ్బు అందినా, నెలవారీ వేతనం వచ్చే ‘పే’ చెక్ అయినా ఏదయినా తీసుకోండి. అందులో కొంత మొత్తాన్ని తీసుకుని సేవింగ్స్ ఎకౌంట్‌లో డిపాజిట్ చేయండి ఒక్కసారి

సొమ్ము అందులోకి చేరితే, దాన్ని తిరిగి తీసుకోవటానికి ప్రయత్నించకండి. మళ్ళీ అందులో కొత్తగా మీరు సొమ్ములు వేయగలిగితే తప్ప.

ఇప్పుడు నగదు కదలికలను నిర్వహించటం మొదలు పెట్టారు. అందుకు ముందుగా మీకు అభినందనలు.

- బి) మీ వ్యక్తిగత రుణం (కన్జూమర్ డెబ్)ను తగ్గించుకోవటానికి ప్రయత్నించండి. ఇందుకు మీకు కొన్ని సూచనలు చేస్తాను.

మొదటి సూచన: పెద్ద మొత్తంలో బాకీలతో కూడిన మీకు క్రెడిట్ కార్డులున్న పక్షంలో, నియంత్రణ పాటించండి. రెండు క్రెడిట్ కార్డులకే పరిమితమవ్వండి. ప్రతి నెలా కొత్తగావచ్చి పడే ఖర్చులను అదే నెలలో చెల్లించడానికి ప్రయత్నించండి. దీర్ఘకాలిక అప్పుల్లేకుండా చూసుకోండి.

రెండో సూచన: ప్రతి నెలా అదనంగా 150 నుంచి 200 డాలర్లు పొందేందుకు ప్రయత్నించండి. ఈ పాటికే మీరు దీనికి సంబంధించిన ఆర్థిక విద్యను పూర్తి చేశారు కనుక అదేమంత గొప్ప విషయం కాదు. ఈ 150-200 డాలర్లను మీరు అదనంగా సంపాదించలేని పక్షంలో మీరు కోరుకున్న ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని సొంతం చేసుకోవటం కలగానే మిగిలిపోతుంది.

మూడో సూచన: మీకున్న క్రెడిట్ కార్డులు ఒకదాని ద్వారా నెలవారీ 150-200 డాలర్లు వచ్చేలా చేసుకోండి. ఇప్పుడు ఆ ఒక్క క్రెడిట్ కార్డు ద్వారా 150-200 డాలర్లతో పాటు అతితక్కువ మొత్తం మీరు చెల్లించవలసి ఉంటుంది. ఇతర క్రెడిట్ కార్డుల్లో కొంతకొంత మొత్తం కట్టండి.

కొందరు క్రెడిట్ కార్డులన్నింటిపైన ప్రతినెలా కొంచెం కొంచెం అదనపు మొత్తాలను చెల్లించటానికి సిద్ధమవుతారు. కానీ అవేమీ వారికి లాభించవు.

నాల్గో సూచన: మొదటి కార్డు ఫలితమిచ్చిన తర్వాత, ఆ కార్డు ద్వారా ప్రతినెలా మీరు చెల్లించే మొత్తాన్ని రెండో కార్డుకు వర్తింపజేయండి. రెండో కార్డులో బకాయిపడ్డ మొత్తంలో కనీసం మొత్తం, మొదటి క్రెడిట్ కార్డులో నెలవారీ మొత్తం రెండూ కలిపి ఇప్పుడు మీరు చెల్లించవలసి ఉంటుంది.

ఈ విధానాన్ని మొత్తం అన్ని క్రెడిట్ కార్డులకు, మాల్స్ లో అప్పులకు (కన్జూమర్ క్రెడిట్ డెబ్) వర్తింపజేయండి. ప్రతి రుణం తీర్చేసేటప్పుడు, ఆ దానిపైన చెల్లించే మొత్తం తదుపరి రుణానికి కనీస మొత్తంగా ఉండేట్టుగా చూసుకోండి. ఒక్కో రుణం తీర్చేసేటప్పుడు, తదుపరి వాయిదాకు మీరు చెల్లించే నెలసరి మొత్తం ఎస్కలేట్ అవుతుంది.

ఐదో సూచన: ఒకసారి క్రెడిట్ కార్డులు, వ్యక్తిగత రుణాలు అన్నీ తీర్చేసిన తర్వాత కారు, ఇళ్ల చెల్లింపులకు ఇదే సూత్రాన్ని వర్తింపచేయండి. ఈ విధానాన్ని మీరు కొనసాగిస్తే అతి తక్కువ వ్యవధిలో మీరు పూర్తిస్థాయిలో రుణాల నుంచి బయటపడగలుగుతారు. చాలా మంది ఐదేళ్ల నుంచి ఏడేళ్ల వ్యవధిలో అప్పుల్లేని పరిస్థితిని సొంతం చేసుకుంటారు.

ఆరో సూచన: మీరు పూర్తిగా రుణ విముక్తులయిన పక్షంలో, గతంలో అప్పులకు మీరు చెల్లించే నెలవారీ వాయిదా మొత్తాల్ని పెట్టుబడిగా పెట్టండి. ఆస్తుల విభాగాన్ని పెంచుకుంటూ పొండి. అది చాలా సులభం కూడా.

సూచన: “చెడ్డ రుణం నుంచి మేమెలా బయటపడ్డాం” అన్న ఆడియో ప్రోగ్రామ్లో కిమ్, నేనూ అప్పులను తగ్గించుకున్న విధానాన్ని సవివరంగా తెలిపాం. ఆసక్తిగల వారు దాన్ని ఉపయోగించుకోవచ్చు.

13వ అధ్యాయం

మూడో అడుగు: రిస్కెక్కి, రిస్కీక్కి మధ్య తేడాను అర్థం చేసుకోండి

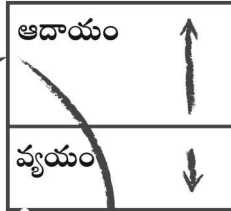
వ్యాపారం, పెట్టుబడి రిస్కె కావు.

అవిద్య మాత్రమే ముప్పు తెస్తుంది.

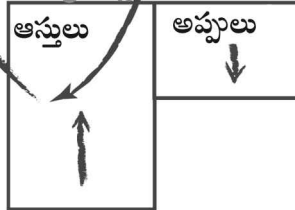
వీడి సరైన నగదు కదలిక?

సరైన నగదు కదలిక అంటే పెట్టుబడికి, అప్పుకి మధ్య తేడా తెలుసుకోవటంలో ఉంటుంది. 45 ఏళ్ల వయసు వ్యక్తి సరైన నగదు కదలికను దిగువ చిత్రంలో చూడొచ్చు.

ఇన్ కం స్టేట్ మెంట్

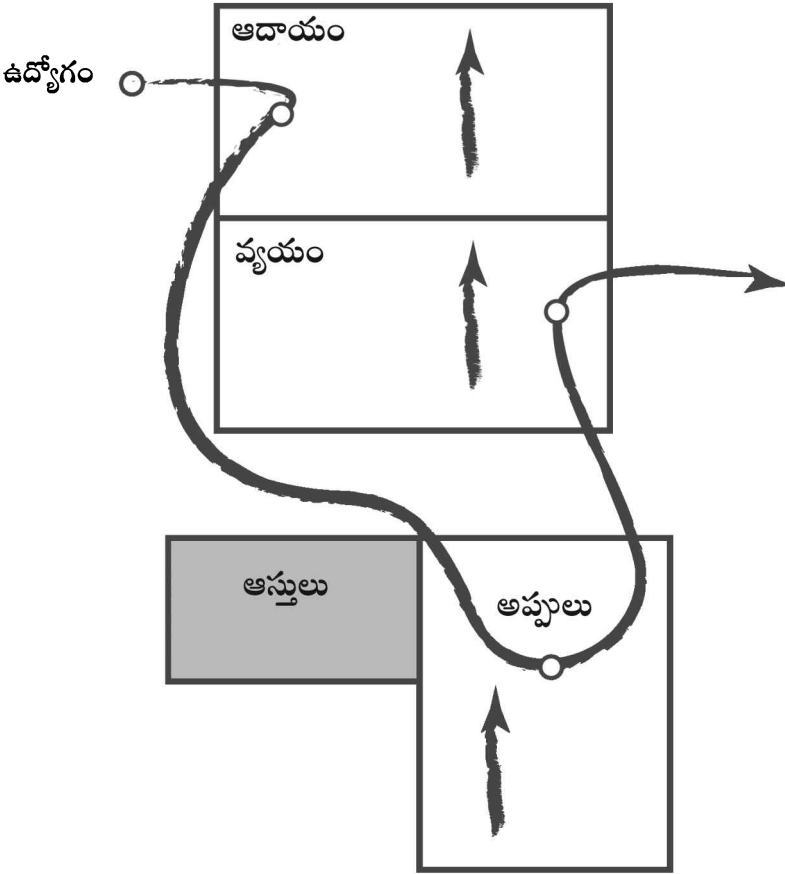


బ్యాలెన్స్ షీట్



45 అని పేర్కొనటానికి కారణం - ఆ సంఖ్య పనిచేయటం ప్రారంభించే 25 ఏళ్ల వయసుకు, పదవీ విరమణ చేసే వయసు 65కి, సరిగ్గా మధ్యనుండటమే. నగదు ప్రవాహాన్ని సరిగ్గా నియంత్రించగలిగితే సరిగ్గా 45 ఏళ్ల వయసు వచ్చే నాటికి ఆస్తుల విభాగం అప్పుల విభాగం కంటే పొడవుగా ఉండాలి.

ఈ వ్యక్తి రిస్కులు తీసుకుంటారు. అలాగని మితిమీరిన రిస్కులు తీసుకోరు. జనాభా పైస్థాయిలో ఉండే పది శాతం జనాభాలో ఉంటారు. వీళ్లు కూడా మిగతా 90 శాతం మంది మాదిరిగానే ఆస్తికి, అప్పుకి తేడా తెలియకుండా నగదు కదలికను సరిగా నిర్వహించలేకపోతే, వారి ఆర్థిక చిత్రం ఇలా ఉంటుంది



“పెట్టుబడి పెట్టడం రిస్కు” అనే వారు చాలా మంది కనిపిస్తారు. నిజానికిది ‘రిస్కు’ ఎంతమాత్రం కాదు. దీనికి సంబంధించిన జ్ఞానం, ఆర్థిక శిక్షణ లేకపోవడం దీన్ని రిస్కీగా మారుస్తోంది.

ఆర్థిక అక్షరాస్యత

“రిచ్‌డాడ్ పూర్ డాడ్” పుస్తకంలో, నేను ఆర్థికంగా అక్షరాస్యుణ్ణి కావాలని నా రిచ్‌డాడ్ ఆశించిన విషయాన్ని వివరంగా చెప్పాను. ఆర్థికంగా అక్షరాస్యత అంటే కేవలం కళ్లతో అంకెలను చూసి పరిస్థితి అర్థం చేసుకోవటం మాత్రమే కాదు. నగదు ఏవైపున ప్రవహిస్తుందో, గ్రహించగలిగేలా మెదడుకు శిక్షణ ఇవ్వటం.

రిచ్‌డాడ్ తరచూ చెబుతారు. “నగదు కదలిక స్వార్వాన్ని నిర్ణయిస్తుంది” అని. ఇల్లు ఆస్తా? అప్పా? అనేది నగదు కదలికపైన ఆధారపడి ఉంటుంది. డబ్బు మీ జేబులోకి చేరితే దాన్ని ఆస్తిగా పరిగణించాలి. అదే మీ జేబులోంచి కదిలి వెళ్లిపోతే అది అప్పు అవుతుంది.

ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు

ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలకు ఎన్నో నిర్వచనాలను రిచ్‌డాడ్ చెప్పారు. అది “డబ్బుగానీ, శ్రమగానీ ఆస్తిగా రూపాంతరం చెంది నగదు కదలికకు తోడ్పడే సామర్థ్యం” అంటారు ఆయన. అలాగే “నువ్వు చురుకైన వాడివా? లేకపోతే నీ డబ్బా?” అనేది ఆయనకు నచ్చిన నానుడి.

జీవితం మొత్తం డబ్బు సంపాదన కోసం ఉద్యోగం చేయటం, అది వచ్చినట్టు వచ్చి అంతే వేగంగా మరలిపోవటం ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలకు సూచిక కాదని ఆయన చెప్పేవారు. పేద, మధ్య తరగతి, సంపన్నుల విషయంలో నగదు కదలికను 10వ అధ్యాయంలో మనం చూశాం. సంపన్నులు కష్టపడి పనిచేయటం గురించి కాదు. ఆస్తులు కూడబెట్టుకోవడంపైన నిరంతరం దృష్టి సారిస్తారు.

ఈ ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు లోపించడం వల్లనే, విద్యావంతులైనా చిక్కల్లో ఇరుక్కుంటారు. దాన్ని ‘రిచ్‌డాడ్’ “ఫైనాన్షియల్ రెడ్‌లైన్”గా పేర్కొంటారు. అంటే ప్రతినెలా వచ్చే ఆదాయం, ఖర్చు రెండూ సరిసమానంగా ఉంటాయి. ఉద్యోగాన్ని పట్టుకుని వేలాడుతూ, ఆర్థిక పరిస్థితి మారినప్పుడు తాము తదనుగుణంగా మారకపోవడం వల్ల తరచూ ఒత్తిడికి గురై ఆవేదనతో తమ ఆరోగ్యాన్ని పాడుచేసుకుంటారు. ఇలాంటి వాళ్లే “వ్యాపారం చేయటం, పెట్టుబడి పెట్టడం చాలా రిస్కెతో కూడిన వ్యవహారం” అని వ్యాఖ్యానిస్తారు.

నా ఉద్దేశ్యంలో వీటి గురించి అర్థం చేసుకోకపోవడం రిస్కె తప్ప “పెట్టుబడి పెట్టటం” ఎంత మాత్రం కాదు. తప్పుడు సమాచారం రిస్కె అవుతుంది. సురక్షితమైనది, భద్రతనిచ్చేది అని భావిస్తూ ఉద్యోగంపైన మాత్రమే ఆధారపడుతూండటం అన్నింటికంటే ఎక్కువ రిస్కె అవుతుంది. అలాగే ఆస్తి కొనటం రిస్కె కాదు. అది ఆస్తి అని నమ్మి అప్పులను సొంతం చేసుకోవటం రిస్కె అవుతుంది. మీ సొంత వ్యవహారాలు పైన

దృష్టిపెట్టడం రిస్కి కాదు. ఇతరుల వ్యాపారాలను పట్టించుకుని వారిని ధనవంతుల్ని చేయటం రిస్క్ అవుతుంది.

రిస్కి, రిస్కికి నడుమ భేదాన్ని తెలుసుకోవటం మూడో అడుగు అవుతుంది.

తక్షణం చర్య తీసుకోండి

1) 'రిస్క్' అనే పదానికి మీ సొంత పదాల్లో నిర్వచనం చెప్పండి. ఇందులో ప్రశ్నల ఆధారంగా మీరు ఒక అభిప్రాయానికి రావచ్చు.

- (ఎ) నెలవారీ వేతనాలు, పే చెక్లపైన ఆధారపడటం మీకు రిస్క్ అవుతుంది.
- (బి) అప్పుతీర్చటానికి నెలవారీ చెల్లింపులు రిస్క్ అవుతున్నాయా?
- (సి) నెలవారీ నగదు కదలికలకు అవకాశమిచ్చే ఆస్తులు సొంతం చేసుకోవడం రిస్క్ అనిపిస్తోందా?
- (డి) ఆర్థిక విద్య పొందేందుకు సమయాన్ని వెచ్చించటం రిస్క్ అవుతుందా?
- (ఇ) వివిధ విభాగాల్లో పెట్టుబడుల గురించి సమయం ఖర్చు చేయటం రిస్క్ అవుతోందా?

2) వారంలో ఐదు గంటల సమయాన్ని దిగువ పేర్కొన్న అంశాల్లో ఒకదానిపైనో, లేదా కొన్నింటిపైనో వెచ్చించాలని సంకల్పంగా పెట్టుకోండి.

- (ఎ) మీకు అందుబాటులో ఉన్న దినపత్రికల్లోగానీ, వాల్స్ట్రీట్ జర్నల్లో గానీ వ్యాపార విభాగాన్ని చదవండి.
- (బి) టెలివిజన్లోగానీ, రేడియోలోగానీ ఆర్థిక సంబంధిత వార్తలను వినటం అలవాటు చేసుకోండి.
- (సి) ఆర్థిక విషయాలు వివరించే వెబ్సైట్లు, మేగజైన్లు, న్యూస్లెటర్లు చదవటం ప్రారంభించండి.
- (డి) క్యాష్ఫ్లోగేమ్ ఆడండి. మీకు దగ్గరలో ఉన్న క్యాష్ఫ్లో క్లబ్ను సందర్శించండి.
- (ఇ) పెట్టుబడులు, ఆర్థిక విద్య అందించే సెమినార్లకు హాజరుకండి.
- (ఎఫ్) ఆర్థికంగా మీరు స్వతంత్రులు కావటానికి ఒక మార్గదర్శిని ఎంచుకోవటం గురించి ఆలోచించండి.

14వ అధ్యాయం

నాలుగో అడుగు: మీరేతరహా పెట్టుబడిదారు కాదలుచుకున్నారు?

చిన్నగా ప్రారంభించి, సమస్యలను పరిష్కరించటానికి
అలవాటు పడండి

ఇతరులతో పోలిస్తే, కొందరు పెట్టుబడిదారులు అతితక్కువ రిస్క్‌తో ఎక్కువ ధనం సంపాదిస్తుండటం చూసి మనం ఆశ్చర్యానికి గురవుతుంటాం.

చాలా మంది ఆర్థికంగా ఒత్తిళ్లకు గురికావటానికి, వారు ఆర్థిక సమస్యలను నిర్లక్ష్యం చేయటమే కారణం. దీనికి రిచ్‌డాడ్ “సంపద పెద్దఎత్తున సొంతం చేసుకోవాలనుకుంటే, పెద్ద ఆర్థిక సమస్యలను ఎదుర్కోవటానికి అలవాటుపడండి” అని సూచిస్తారు.

ఈ పుస్తకం మొదటి భాగంలో ఐదు స్థాయిల పెట్టుబడిదారులను మీకు పరిచయం చేశాను. మూడు విభిన్న తరహాలున్న మరో రకం పెట్టుబడిదారుల గురించి ఇప్పుడు మీకు చెప్పబోతున్నాను.

- ‘ఎ’ రకం : సమస్యలను కోరుకునేవారు
- ‘బి’ రకం : పరిష్కారాలను కోరుకునేవారు
- ‘సి’ రకం : తాము ఏం చేయాలో తెలుసుకునేందుకు నిపుణుల సలహాలను కోరుకునేవారు.

‘సి’ రకం పెట్టుబడిదారులు

ఆర్థిక విద్య అంతగా లేనివారిని ‘సి’ రకం పెట్టుబడిదారులు’గా పేర్కొంటారు. వారు తమకు పెట్టుబడుల గురించి తెలియజేప్పేవారి కోసం ఎదురు చూస్తుంటారు. రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్స్‌లో ప్రభుత్వం మార్పులు చేయటంతో ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల్లో ఎక్కువ మంది పెట్టుబడుల వైపు మరలుతున్నారు. అయితే వారికి తాము సొంతంగా నేర్చుకోవటంపైన ఆసక్తి ఉండదు. ఏమీతెలియనితనం వల్ల ఇతరులను ఆశ్రయించక తప్పని పరిస్థితి వారికి ఎదురవుతుంది.

‘సి’ రకం పెట్టుబడిదారులు సంపన్నులయ్యే మార్గం ఉందా? అది లాటరీ కొట్టడం లాంటిది. ఖచ్చితంగా చెప్పలేం.

‘బి’ రకం పెట్టుబడిదారులు: ‘బి’ రకం పెట్టుబడిదారులు సమాధానాలు కోరతారు. వారు తరచూ ఇలాంటి ప్రశ్నలు వేస్తుంటారు.

- నేను పెట్టుబడి పెట్టాలనుకున్నా, వేటిని ప్రతిపాదిస్తావు?
- స్థిరాస్తి వైపు మొగ్గు చూపొచ్చా?
- నాకు ఏ స్టాక్స్ తగినవి?
- నా బ్రోకర్‌తో మాట్లాడాను. అతను పెట్టుబడులను బహుముఖం చేసుకోమని సలహా ఇస్తున్నాడు.
- మా తల్లిదండ్రులు కొన్ని షేర్లు ఇచ్చారు. వాటిని ఉంచుకోవాలా? అమ్మేయాలా?

‘బి’ రకం పెట్టుబడిదారులు

ముందుగా ట్యాక్స్ ఎడ్వయిజర్స్, అటార్నీలు, స్టాక్ బ్రోకర్లు, రియల్‌ఎస్టేట్ ఏజెంట్లను పలువురిని సంప్రదించాకే, వారి సలహాను పాటించటం మొదలు పెట్టాలి. ఆ సలహాలిచ్చే వ్యక్తులు మిగతా వారికంటే భిన్నంగా, నైపుణ్యాలున్నవారు అవునో కాదో చూసుకోవాలి. వారు ఏదయితే అమ్మటానికి సిద్ధమవుతున్నారో, దానిలోనే వారు పెట్టుబడులు పెట్టి డబ్బు సంపాదించే అనుభవం ఉన్నవారై ఉండాలి.

అత్యధిక ఆదాయాన్ని గడించే ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాలకు చెందిన వారు టైప్-బి ఇన్వెస్టర్ల కోవలోకి చేరుతారు. క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో కుడివైపు విభాగం గురించి నేర్చుకోవటానికి గానీ, పెట్టుబడుల అవకాశాలు గురించి అధ్యయనం చేయటానికి గానీ వారు తగినంత సమయాన్ని వెచ్చించలేరు. స్వయంగా దీనికి సంబంధించిన జ్ఞానాన్ని పొందటానికి బదులు తమ ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పగల వ్యక్తుల కోసం

ఎదురుచూస్తారు. వీరు 'రిటైల్ ఇన్వెస్ట్మెంట్స్ అని 'ఎ'-రకం పెట్టుబడిదారులు పిలుచుకునే వాటిలో పెట్టుబడిపెడతారు. రిటైల్ ఇన్వెస్ట్మెంట్స్ అంటే పెద్ద ఎత్తున జనాలకి అమ్ముటానికి టోకుగా సిద్ధం చేసిన ప్యాకేజీ ఇన్వెస్ట్మెంట్లు.

'ఎ' రకం పెట్టుబడిదారులు

'ఎ' రకం పెట్టుబడిదారుల సమస్యల కోసం చూస్తారు. ప్రధానంగా ఆర్థిక ఇబ్బందుల్లో కూరుకుపోయిన వ్యక్తుల సమస్యలను ఆసక్తిగా స్వీకరిస్తారు. ఇలాంటి వాటిలో ఉన్న ఆస్తులు పెట్టుబడి పెట్టి కనీసం 25 శాతం నుంచి అనంతమైన రాబడి కోరుకుంటారు. పటిష్టమైన ఆర్థిక పునాదుల్లో ఐదో స్థాయి పెట్టుబడిదారులుగా వారిని పేర్కొనవచ్చు. వ్యాపారసంస్థల యజమానులుగా, పెట్టుబడిదారులుగా వారికి నైపుణ్యాలుంటాయి. ఆ నైపుణ్యం, అనుభవం లేక పెట్టుబడి రంగంలో నష్టపోయిన వారి ఇబ్బందులను తొలగించేందుకు వాడతారు.

ఉదాహరణకి, నేను మొట్టమొదట 18 వేల డాలర్లతో పెట్టుబడిని ప్రారంభించినప్పుడు, జప్తుకు సిద్ధంగా ఉన్న చిన్నచిన్న ఇళ్లపై దృష్టి పెట్టాను. సంబంధిత పెట్టుబడిదారులకు తగిన ఆదాయం లేక, నగదు కదలికలను నిర్వహించలేక చివరకు డబ్బు లేని పరిస్థితిని ఎదుర్కొనేవారు.

కొన్నేళ్ల తరువాత కూడా ఇటువంటి సమస్యలున్న వారి కోసం వెదకటం నేను మానలేదు. కాకపోతే, ఇప్పుడు వాటి సంఖ్య చాలా ఎక్కువ. ఒకసారి పెరూలో 30 మిలియన్ డాలర్ల మైనింగ్ కంపెనీని స్వాధీనం చేసుకోవటానికి చేసిన ప్రయత్నాన్ని ప్రముఖంగా చెప్పాలి. ఇప్పటికీ అనుసరిస్తున్న విధానం అదే అయినా, సమస్యలు, వాటి విలువ చాలా చాలా ఎక్కువ.

త్వరితగతిన లక్ష్యాన్ని అందుకోవటమెలా?

మొదట చిన్నగా ప్రారంభించి, సమస్యలను పరిష్కరించటం మీకు అలవాటయితే, క్రమంగా మెరుగవుతూ పెద్ద ఎత్తున సంపదను సొంతం చేసుకోగలుగుతారు.

ముందుగా 'బి', 'ఇ' విభాగాలకు అవసరమైన నైపుణ్యాలను మీరు గడిస్తే, ఆస్తులు కూడగట్టుకోవటం సులువవుతుంది. ముందుగా వ్యాపారాన్ని నిర్మించటం ('బి' విభాగం) నేర్చుకుంటే, అది మీకు మంచి జ్ఞానాన్ని అందిస్తుంది. వ్యక్తిగత నైపుణ్యాలు వృద్ధి చెందటం, మార్కెట్ ఒడిదుడుకులను తట్టుకుని నగదు ప్రవాహాన్ని క్రమబద్ధీకరించటం వంటి అంశాల్లో అనుభవాన్ని గడించగలుగుతారు. వీలయినంత ఖాళీ సమయమూ మీకు మిగులుతుంది. వ్యాపారంలో నా నగదు కదలిక, వీలయినన్ని ఆర్థిక సమస్యల పరిష్కారానికి తగినంత సమయాన్ని నాకు మిగిల్చింది.

మూడు రకాల పెట్టుబడిదారులుగా వ్యవహరించగలమా?

వాస్తవానికి నేను మూడు రకాల పెట్టుబడిదారులుగా వ్యవహరిస్తాను. మ్యూచువల్ ఫండ్స్ విషయానికొస్తే నేను సిటైపు, పెట్టుబడిదారుణ్ణి. మీరెలాంటి వాటిని ప్రతిపాదిస్తారు?” అని నన్నెరయినా అడిగితే, నాకు తెలియదని బదులిస్తాను.

‘బి’ రకం పెట్టుబడిదారునిగా నా ఆర్థిక సమస్యల పరిష్కారానికి నిపుణుల సలహాలు కోరతాను. నేను సంపద వ్యూహకర్తలను, స్టాక్ బ్రోకర్లను, బ్యాంకర్లను, రియల్ ఎస్టేట్ బ్రోకర్లను సంప్రదిస్తాను. సరైన వ్యక్తులు గనుక దొరికితే, వ్యక్తిగతంగా నేను తెలుసుకోవడానికి సాధ్యంకాని విలువైన సమాచారాన్ని అందిస్తారు. ట్రస్ట్లు, విల్లులు, ఇన్సూరెన్స్ల గురించి నా కంటే వాళ్లకే ఎక్కువ తెలుసు. వారు మార్కెట్‌కి, చట్టాలకి సన్నిహితంగా మెలుగుతారు. చట్టాల్లో తరచూ చోటు చేసుకునే మార్పులు మార్కెట్‌ని ఎలా ప్రభావితం చేయగలుగుతాయో, మనకంటే దగ్గరగా చూస్తారు. అమ్మటం, కొనటమే కాదు. పెట్టుబడుల్లో అనేక విషయాలుంటాయి. అందుకే వాళ్లిచ్చే సమాచారం విలువైనదనటం.

నా కోసం పెట్టుబడి పెట్టటానికి, నా డబ్బును ఇతరులకు ఇస్తాను. వివరంగా చెప్పాలంటే 4, 5 స్థాయిల పెట్టుబడిదారులతో కలిసి, వారి పెట్టుబడుల్లో భాగస్వామినవుతాను. ఈ వ్యక్తులు నాకు బాగా తెలిసిన వారు, నమ్మకస్తులు కూడా. నాకేమీ తెలియని రంగాల్లో పెట్టుబడులకు వారు సిద్ధమవుతున్నప్పుడు (అంటే పెద్దపెద్ద ఆఫీసును భవనాలు, నిరుపేదల గృహాలు వంటివి) నా డబ్బు వాళ్లకిస్తాను. వారి తెలివితేటల్ని, అవగాహనను పూర్తిగా విశ్వాసంలోకి తీసుకుంటాను.

త్వరగా ఎందుకు రంగంలోకి దూకాలి?

జీవితంలో సాధ్యమైనంత త్వరగా తమ ఆర్థిక విధానాలపై స్పష్టత తెచ్చుకుని, సంపన్నులు కావటంపైన దృష్టిపెట్టాలని నేను తరచూ చెబుతుంటాను. అమెరికానే కాదు, ప్రపంచంలోని అనేక దేశాల్లో రెండు రకాలయిన నిబంధనలు అమల్లో ఉన్నాయి. ధనికులందరికీ వర్తించేది ఒకటయితే, ఇతరులకు సంబంధించింది మరొకటి. ఎడతెగని పోటీలో (ఫైనాన్షియల్ రాట్‌రేస్) చిక్కుకున్న వారికి వ్యతిరేకంగా చాలా చట్టాలున్నాయి. వ్యాపారం, పెట్టుబడుల ప్రపంచంలో, తాము చెల్లించే పన్నులు ఎటువైపు పోతున్నాయో, మధ్య తరగతి ప్రజలు గ్రహించలేకపోవటం నన్ను నివ్వెరపరుస్తుంది. ప్రభుత్వ పన్నుల రూపంగా లభించే ఆదాయాన్ని ముఖ్యమైన పనులకు వినియోగిస్తుంది. పన్ను మినహాయింపులు, ప్రోత్సాహకాలు, చెల్లింపులన్నీ ధనవంతులకు వర్తిస్తాయి. చెల్లింపులన్నీ మధ్యతరగతి వారు చేస్తారు. అమెరికాలో ఆదాయ వర్గాల గృహాల సమస్య వివాదాస్పదమైంది. సున్నితమైంది కూడా. “పొలిటికల్ హీట్ పొటాటో” అని దీని గురించి చెప్పచ్చు. ఈ సమస్య పరిష్కారానికి నగరాలు, రాష్ట్రాలు ఫెడరల్ ప్రభుత్వమూ

కూడా, గృహాల నిర్మాణానికి ముందుకొచ్చే పెట్టుబడిదారులకు పన్ను మినహాయింపు (ట్యాక్స్ క్రెడిట్), ట్యాక్స్ బ్రేక్లు, సబ్సిడీ అద్దెలు ఇస్తూ ప్రోత్సహిస్తోంది. ఈ చట్టాలను తెలుసుకున్న ఫైనాన్షియర్లు, భవన నిర్మాణ యజమానులు కొందరు రాయితీలు పొంది సంపన్నులవుతున్నారు.

ఇది అన్యాయం

క్యాష్‌ఫ్లో క్వాలిఫైంగ్ లో ఎడమ వైపునున్న వారు వ్యక్తిగతంగా ఆదాయపు పన్ను ఎక్కువ చెల్లిస్తారు తప్ప పన్ను మినహాయింపులిచ్చే పెట్టుబడుల జోలికి పోరు. దీనితో ధనవంతులే మరింత సంపన్నులవుతారు. వారు ఎదగలేకపోతున్నారు.

ఇది అన్యాయమన్న సంగతి నాకు తెలుసు. రెండు వైపులా పరిస్థితిపైనా నాకు అవగాహన ఉంది. ఈ పరిస్థితిని మార్చాలని ఆగ్రహంతోనూ, ఆవేదనతోనూ కొందరు పత్రికాధిపతులకు లేఖలు రాయటం నాకు తెలుసు. రాజకీయ పదవులకు పోటీపడుతూ వ్యవస్థను మార్చాలని ఆందోళనలను దిగేవారు మరికొందరు. నేను చెప్పేదేమిటంటే వ్యవస్థను మార్చాలని ఆందోళన చేయటం కంటే, మన పనిపైన దృష్టిపెట్టి, నగదు కదలికలపై పట్టుపెంచుకుని, త్వరితగతిన ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించి, ధనవంతులు కావటం సులువు. రాజకీయ వ్యవస్థ మార్చటం కంటే ముందు మీకు మీరు మారటం చాలా తేలికైన పని.

సమస్యలు అవకాశాలను వెంటతెస్తాయి

కొన్నేళ్లక్రితం - వ్యాపారవేత్తగా, పెట్టుబడిదారునిగా నేను నైపుణ్యాలను పెంచుకోవటానికి రిచ్‌డాడ్ ప్రోత్సహించారు. అలాగే సమస్యలు పరిష్కరించటంపైనా అభ్యాసం పొందాను.

సంవత్సరాల తరబడి నేను చేసింది అదే. నేను పెట్టుబడి, వ్యాపారరంగ సమస్యలను పరిష్కరిస్తూ వచ్చాను. నాకు వాటిని 'ప్రాబ్లమ్స్' అని పిలవటమే ఇష్టం.

చాలామంది 'ప్రాబ్లమ్స్'ని 'ఛాలెంజెస్'గా వ్యవహరిస్తారు. ఆ పదంలో సానుకూలత ఎక్కువ కనిపిస్తుంది. నా ఉద్దేశ్యంలో 'ప్రాబ్లమ్స్' అన్న పదంలోనే 'పాజిటివిటీ' ఉంది. ప్రతి ప్రాబ్లమ్‌లోనూ సదవకాశాలు దాగుంటాయి. నిజమైన పెట్టుబడిదారులు వాటివెంటే పరిగెడతారు. నేను తలకెత్తుకున్న ప్రతి ఆర్థిక లేదా వ్యాపార సమస్య - అది పరిష్కరించగలిగినా లేకపోయినా నాకు విలువైన విషయాలను నేర్పేది. అది ఫైనాన్స్‌కు సంబంధించింది కావచ్చు. మార్కెటింగ్ గురించి కావచ్చు, ప్రజా సంబంధాలు, న్యాయపరమైన అంశాలకు సంబంధించి కావచ్చు. ఇతర ప్రాజెక్టులకు సంబంధించిన కొత్త వ్యక్తులు, విలువైన ఆస్తులుగా తటస్థ పడేవారు. కొంతమందయితే జీవితకాల స్నేహితులుగా మిగిలారు. కొత్త ప్రాజెక్టులను తలకెత్తుకోవటం వల్ల అది నాకు దక్కే అమూల్యమైన బహుమతి.

త్వరితగతిన మీ మార్గాన్ని ఎంచుకోండి

త్వరితగతిన ఆర్థిక లక్ష్యాలను చేరుకోదలిచిన వారు ఇలా ప్రారంభించాలి.

1. మీ పనులపై దృష్టి పెట్టాలి.
2. నగదు కదలికలపై పట్టు పెంచుకోవాలి.
3. రిస్క్‌కి, రిస్కీకి మధ్యనున్న భేదాన్ని తెలుసుకోవాలి.
4. ఎ, బి, సి, పెట్టుబడిదారుల మధ్య తేడాలను అర్థం చేసుకోవాలి.

మీరు ఆర్థికంగా త్వరగా గమ్యం (ఫైనాన్షియల్ ఫాస్ట్‌ట్రాక్) చేరాలంటే, ఒకే తరహా సమస్యలను పరిష్కరించటంలో నిపుణులుగా మారాలి. 'బి' తరహా పెట్టుబడిదారులు వ్యవహరించినట్టు, బహుముఖాలుగా వెళ్ళొద్దు. ఒకేరకమైన సమస్యలు పరిష్కరించటంలో మీరు నైపుణ్యం సాధిస్తే, పెట్టుబడులు పెట్టమని జనం మీ దగ్గరకు వస్తారు. నమ్మకస్తులుగా పేరు తెచ్చుకోగలిగితే వేగంగా మీరు ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించగలుగుతారు.

కొన్ని ఉదాహరణలు చూడండి: - బిల్‌గేట్స్ సాఫ్ట్‌వేర్ మార్కెటింగ్ సమస్యలను పరిష్కరించటంలో సిద్ధహస్తుడు. డొనాల్డ్ ట్రంప్ రియల్ ఎస్టేట్, వారెన్ బఫెట్ బిజినెస్, స్టాక్ మార్కెట్, సమస్యల పరిష్కరించటంలో దిట్టలు. బఫెట్ ఈ సామర్థ్యం వల్లనే విలువైన స్టాక్స్ కొని విజయవంతమైన పోర్ట్‌ఫోలియోను (వ్యాపార సముచ్చయాన్ని) నిర్వహించగలిగారు. జార్జి సోరెస్, మార్కెట్ అస్థిరత నుంచి ఎదురయ్యే సమస్యల పరిష్కరించటంలో నైపుణ్యం ఉన్నవాడు కనుక హెడ్జ్‌ఫండ్ మేనేజర్ కాగలిగాడు. రూపర్ట్ ముర్దోక్ గ్లోబల్ టెలివిజన్ నెట్ వర్క్ సమస్యలను పరిష్కరించడంలో నిపుణుడు.

కిమ్, నేనూ 'ఎ' తరహా పెట్టుబడిదారుల అపార్ట్‌మెంట్ హౌసింగ్ సమస్యలు పరిష్కరించటంలో అనుభవం గడించాం. దీనివల్ల స్థిరంగా నిష్క్రియాత్మక ఆదాయం (ప్రాసివ్ ఇన్‌కమ్) మాకు చేరింది. మల్టీ-ఫ్యామిలీ హౌసింగ్ మార్కెట్‌కు వెలుపల పెట్టుబడి పెట్టదలుచుకుంటే 'బి' తరహా పెట్టుబడిదారులుగా మారవలసి వచ్చింది. అంటే మా సొమ్మును ఈ రంగంలో నిపుణులకిచ్చి పెట్టుబడి మార్చేవాళ్ళం.

నాకు ఒకే ఒక లక్ష్యం ఉండేది. అది నా సొంత వ్యవహారాలను, వ్యాపారాలను చక్కబెట్టుకోవటం, అనుభవం నేర్పిన సలహాలను ఇతరులకు ఉదారంగా ఇచ్చేవాడిని. అయితే ఆస్తుల విభాగంలో అదనపు చేరికలుండేటట్టుగా చూసుకోవటాన్ని ఎప్పుడూ విస్మరించలేదు.

తక్షణం ధనికులు కావటానికి వ్యాపార సంస్థ యజమానిగా, పెట్టుబడిదారునిగా రెండు విభాగాల్లో నైపుణ్యాలు పెంపొందించుకోవాలి. పెద్ద సమస్యలను ఎంచుకుని వాటిని పరిష్కరించుకోవటంపై దృష్టిపెట్టాలి. పెద్ద సమస్యల మాటున అద్భుత ఆర్థిక అవకాశాలు పొంచి ఉంటాయి. అందుకే నేను 'ఐ'గా ప్రయత్నించటానికి ముందు 'బి'గా రాణించమని సలహానిస్తాను. వ్యాపార సమస్యలు పరిష్కరించడంలో సిద్ధహస్తులు

కాగలిగితే, నగదు కదలిక హెచ్చుగా ఉండటమే కాదు. వ్యాపారానికి సంబంధించిన అవగాహన చురుకైన పెట్టుబడిదారునిగా మిమ్మల్ని మారుస్తుంది. నేను ఇంతకు ముందు చెప్పిన విషయమే మరోసారి ప్రస్తావించదలుచుకున్నాను. చాలా మంది పెట్టుబడి రంగంలోకి ప్రవేశించటానికి, 'ఐ' విభాగంలో తమ ఆర్థిక సమస్యలు పూర్తిగా నెరవేరతాయని విశ్వసించటమే కారణం. చాలా సందర్భాల్లో అది నిజం కాదు. వ్యాపార సంస్థల నిర్వాహకులు కాని పక్షంలో వారి ఆర్థిక సమస్యలను పెట్టుబడి మరింత అధోగతికి చేరుస్తుంది.

మన దగ్గర ఆర్థిక సమస్యలకు లోటు లేదు. పరిష్కారాలు కోరుకుంటూ ఎటుచూసినా అవి తటస్థపడతాయి.

తక్షణం చర్య తీసుకోండి

1. పెట్టుబడికి సంబంధించి విద్యను అందుకోండి

నాలుగో స్థాయి పెట్టుబడిదారునిగా రాణించిన తర్వాతనే ఐదోస్థాయి పెట్టుబడిదారునిగా ప్రయత్నించమని మరోసారి చెబుతున్నాను. చిన్నగా ప్రారంభించి నేర్చుకుంటూ ముందుకెళ్లండి.

ప్రతివారం ఇందులో కనీసం రెండు పనులు చేయండి.

ఎ) పైనాన్నియల్ సెమినార్లకు గానీ, తరగతులకుగానీ హాజరుకండి. నా విజయాలలో సింహభాగాన్ని యువకునిగా 385 డాలర్లు వెచ్చించి తీసుకున్న రియల్ ఎస్టేట్ కోర్సుకు వర్తింపజేస్తాను. అదే సంవత్సరాల తర్వాత నాకు మిలియన్ డాలర్లను సంపాదించి పెట్టింది. నేను చర్య తీసుకోవటం వల్లనే ఇదంతా సాధ్యమైంది.

బి) మీ చుట్టూ పక్కల ప్రాంతాల్లో 'ఇల్లు అమ్మబడును' అన్న బోర్డుల కోసం వెతకండి. ఇద్దరు ముగ్గురిని సంప్రదించి ఆ ఆస్తుల వివరాలను అడిగి తెలుసుకోండి. మీరు అడగవలసిన ప్రశ్నలు ఈ తీరుగా ఉండాలి.

“ఇది ఇన్వెస్ట్మెంట్ ప్రాపర్టీయేనా? అద్దె ఎంత వస్తోంది? సగటున ఎంత వస్తుంది? నిర్వహణ ఖర్చులు (మెయింటెనెన్స్ కాస్ట్) ఏ మాత్రం ఉంటాయి? పాత బకాయిలు, పన్నులు (డిఫర్డ్ మెయింటెనెన్స్) చెల్లించవలసినవి ఉన్నాయా? యజమాని పైనాన్స్ చేయగలడా? ఎలాంటి నిబంధనలు ఉన్నాయో చెప్పగలరా?” అనడిగి ప్రతి ఆస్తికి నెలవారీ నగదు కదలిక ఏ మాత్రం ఉంటుందో అంచనా వేయటం

అలవాటు చేసుకోవాలి. ఆ తర్వాత రియల్ ఎస్టేట్ ఏజెంట్‌ను సంప్రదించాలి. ప్రతి ఆస్తి దానికదే విశిష్టమైన వ్యాపార వ్యవస్థ. దాన్ని అలాగే చూడాలి.

- సి) స్టాక్ బ్రోకర్లు ఎక్కువ మంది సలహా తీసుకుని, ఏ స్టాక్‌లో పెట్టుబడి పెట్టాలో తెలుసుకోవాలి. ఆ కంపెనీలను అధ్యయనం చేసి, ట్రేడింగ్ ఎక్సాంట్‌ను ప్రారంభించాలి. చిన్నగా పెట్టుబడులు పెట్టాలి.
- డి) ఆయా కంపెనీల న్యూస్ లెటర్స్ సభ్యత్వం చెల్లించి, పెట్టుబడులపైన అధ్యయనం చేయాలి.
- ఇ) సెమినార్లకు హాజరవుతూ, ఆర్థిక విషయాలకు సంబంధించిన టీవీ ప్రోగ్రామ్‌లను చూస్తూ, 'క్యాష్‌ఫ్లో క్వడ్రెంట్' గేమ్‌తో పాల్గొంటూ ముందుకు వెళ్లాలి.

2. వ్యాపారంలో విద్య నేర్చుకోండి

- ఎ) మీ ప్రాంతంలో అమ్మకానికి ఉండే ఆస్తులు ఏమున్నాయో బ్రోకర్ల నుంచి తెలుసుకోండి. ప్రశ్నలు అడగటం, వాళ్లు చెప్పింది వినటం ద్వారా దీనికి సంబంధించిన పారిభాషిక పదాలపై అవగాహన పెంపొందించుకోవాలి.
- బి) నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ సెమినార్లకు హాజరయి వ్యాపార వ్యవస్థ గురించిన విద్య నేర్చుకోండి. మూడు విభిన్న వ్యాపార వ్యవస్థలను అధ్యయనం చేయమని నేను సలహా ఇస్తాను.
- సి) ఏ ప్రాంచైజీలు, వ్యాపార వ్యవస్థలు అందుబాటులో ఉన్నాయో తెలుసుకునేందుకు మీ ప్రాంతంలో నిర్వహించే ట్రేడ్ ఎక్స్‌పోలు లేదా బిజినెస్ కన్వెన్షన్లకు హాజరవ్వండి.
- డి) బిజినెస్ న్యూస్ పేపర్లు, మేగజైన్లు, ఇతర ఆర్థిక సమాచారాలను అందించే వనరులకు సభ్యత్వం తీసుకోండి.

15వ అధ్యాయం

ఐదో అడుగు: మార్గదర్శకులను ఎంపిక చేసుకోండి

ఏది ముఖ్యమైనదో, మరేది కాదో మనకు వివరించి చెప్పేవాడు
నిజమైన మార్గదర్శి.

మీరు ఇంతకుముందు చొరబడని ప్రదేశాలను తాను పరిచయం చేస్తాడు. ఏది ముఖ్యమైనదో, మరేది కాదో మనకు వివరించి చెప్పేవాడు నిజమైన మార్గదర్శి. మార్గదర్శకులు మనకు ముఖ్యమైన విషయాలు చెబుతారు.

క్యాష్‌ఫ్లో బోర్డు గేమ్‌లో దిగువ ఆర్థిక నివేదిక మిమ్మల్ని మార్గదర్శకులుగా మారుస్తుంది. నా రిచ్‌డాడ్ ఆలోచించమని సూచించిన విధంగా ఇది చూడటం నేర్పుతుంది.

బాగా చదువుకున్న నా పూర్ డాడ్ మంచి వేతనాన్ని ఇచ్చే ఉద్యోగం ముఖ్యమైనదని నమ్మేవారు. కలల ఇంటిని సొంతం చేసుకోవటం కూడా ప్రాధాన్యం గల అంశమనే భావించేవారు. ముందుగా బిల్లుల చెల్లింపులకు డబ్బులు వెచ్చించి, మిగిలినదాంతో తన అవసరాలు తీర్చుకునేవారు.

రిచ్‌డాడ్ నిష్క్రియాత్మక ఆదాయం (పాసివ్ ఇన్‌కం)పైన దృష్టిపెట్టడం నేర్పారు. ఈ తరహా ఆదాయం ఇచ్చే అస్తులను కూడగట్టుకోవటంపైన ఖాళీ సమయాన్ని వెచ్చించాలని చెప్పారు. ఖర్చులు తగ్గించుకుని జీవితాన్ని గడిపేబదులు, ఆదాయ వనరులు పెంచుకోవాలని నాకూ, వాళ్లబ్బాయికి చెప్పారు.

ఇందుకు అస్తుల పట్టికను పెంచుకుంటూ, వ్యాపారం నుంచి పెట్టుబడి మూలధన వ్యయాన్ని డివిడెండ్స్‌ని (లాభాంశాన్ని), రియల్ ఎస్టేట్ నుంచి అద్దె ఆదాయాన్ని,

రివర్స్ రోల్ మోడల్స్?

మార్గదర్శకులు మంచిగా, మనకు ఆదర్శప్రాయులుగా నిలుస్తారో, ఇబ్బంది కలిగించే రోల్ మోడల్స్ కూడా మనకు తటస్థపడతారు.

ఉదాహరణకు, నాకో స్నేహితుడు ఉండేవాడు. తన జీవితకాలంలో 800 మిలియన్ డాలర్లను సంపాదించాడు. మరి ఇప్పుడు చూస్తే దివాళా తీశాడు. అతనితో ఎందుకు స్నేహాన్ని కొనసాగిస్తున్నానని చాలా మంది అడుగుతుంటారు. ఆ ప్రశ్నకు నేను చెప్పే సమాధానం, అతను అద్భుతమైన రోల్ మోడల్ అని, రివర్స్ రోల్ మోడల్ కూడా. ఈ ఇద్దరు రోల్ మోడల్స్ నుంచి నేను నేర్చుకొంటాను. ఒకరు ఏం చేయాలో చెబుతారు. మరొకరు ఏం చేయకూడదో నేర్పుతారు.

ఆధ్యాత్మిక మార్గదర్శకులు (స్పిరిచ్యువల్ రోడ్ మోడల్స్)

నా ఇద్దరు తండ్రులు ఆధ్యాత్మికత గల వ్యక్తులు (స్పిరిచ్యువల్ పర్సనాలిటీ) ఆధ్యాత్మికం, డబ్బు విషయాల్లో వారిద్దరి దృక్పథాలు వేర్వేరు. “ధనాన్ని ప్రేమించడం, ధనం అన్ని అరిష్టాలకు మూలం” అన్న భావనకు వేర్వేరు వివరణలిస్తారు.

బాగా చదువుకున్న నా ఫూర్ డాడ్ ఆర్థిక స్థితిగతులను పెంచుకోవటం, ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటం తప్ప అనే అభిప్రాయంలో ఉంటారు.

మరోవైపు నా రిచ్ డాడ్ దురాశ, దుర్బుద్ధి తప్ప అంటారు. డబ్బు దుర్మార్గమైనదంటే ఆయన ఒప్పుకోరు. డబ్బుకు బానిసగా మారి జీవితాంతం పనిచేయడం అరిష్టంగా, ఆర్థిక బానిసత్వం దుర్మార్గంగా చెబుతారు.

ఆధ్యాత్మిక ప్రబోధాలకు నా రిచ్ డాడ్ తరచూ ఆర్థిక పాఠాలుగా బోధించేవారు. అందులో ఒక పాఠాన్ని ఇప్పుడు మీకు వివరించబోతున్నాను.

ప్రలోభాల ప్రభావం (పవర్ ఆఫ్ టెంప్టేషన్)

కష్టపడి పనిచేసే వ్యక్తులు అప్పుల్లో కూరుకుపోతారని రిచ్ డాడ్ చెప్పేవారు. “ఉన్నదానితో సర్దుకుపోయే వీరు, పిల్లలకు ఫూర్ రోల్ మోడల్స్ గా మిగులుతారు. ఫలితమివ్వదని తెలిసీ అదే పని చేయటం వీరి స్వభావం.”

ఈ తరహా బొమ్మ ద్వారా ఆయన వారి గురించి వివరించేవారు. “అప్పుల విభాగాన్ని చూపించి ఇందులో కూరుకుపోకూడదు” అని వివరించేవారు.

ఆస్తులు	అప్పులు
---------	---------

విలువలేని ఆస్తులను హెచ్చుగా కూడగట్టడం వల్లనే ఆర్థిక సమస్యలు తలెత్తుతాయని రిచ్‌డాడ్ నమ్మేవారు. క్రెడిట్ కార్డుల వ్యవస్థ ప్రారంభమైనప్పుడు, కోట్లాది మంది ఇందులో చిక్కుకుని అప్పుల పాలవుతారని ఆయన జోస్యం చెప్పారు. వారి జీవితాలను అదే నియంత్రిస్తుందని పేర్కొన్నారు. “చాలా మంది ఇల్లు, బట్టలు, కార్లు, అలంకరణల కోసం భావోద్వేగానికి గురై (టెంప్టేషన్) వ్యక్తిగత రుణాలు తీసుకుంటారు. అవన్నీ ఆస్తులన్న భావనతో వాటిని కూడగట్టడం కోసం కష్టపడి పనిచేస్తూ పనిచేస్తూ ఒక్కొక్కటి కొంటారు. విచ్చలవిడిగా ఇలా ఖర్చు చేసే స్వభావం వారిని నిజమైన ఆస్తులు సొంతం చేసుకునేందుకు ఆటంకపరుస్తుంది” అని చెప్పారు.

రిచ్‌డాడ్ తర్వాత ఆస్తుల విభాగం వైపు చూపిస్తూ గ్రీకు సూక్తి “ముప్పు నుంచి తప్పించుకోండి “డెలివర్ అజ్ ఫ్రం ఈవిల్” అని చెప్పేవారు.

ఆస్తులు	అప్పులు
---------	---------

“మేము ప్రలోభపడకుండా చూడండి. దుష్టశక్తుల నుంచి కాపాడండి అని బైబిల్ చెబుతుంది.

తక్షణ స్పందనను కోరుకోకుండా, సొంత లక్ష్యాలపై దృష్టి పెట్టి ఆస్తులను పెంచుకుంటూ భావోద్వేగానికి దూరంగా ఉండగలిగిన వారికి, ఆర్థిక విద్య లేకుండా ఫూర్రోల్ మోడల్స్ ప్రభావానికి లోనై చితికిపోయే వారికి, మధ్య తేడాను వివరించటానికి రిచ్డాడ్ ఈ విధానాన్ని అనుసరించేవారు.

త్వరితగతిన లక్ష్యం చేరాలనుకుంటే, మీ చుట్టూ ఉండే వ్యక్తులను జాగ్రత్తగా ఎంచుకోండి వాళ్లు మంచి రోల్మోడల్స్ అవుతారా? అని ప్రశ్నించుకోండి. అలాంటి వారు తటస్థపడకపోతే, మీలాగానే ప్రయత్నాల్లో ఉన్నవారితో కలసి సంచరించండి.

ఇన్వెస్ట్మెంట్ క్లబ్స్, నెట్వర్క్ మార్కెటింగ్ గ్రూప్స్, ఇతర వ్యాపార సంఘాల్లో సంబంధిత వ్యక్తుల కోసం వెతకండి.

విజేతలనే ఎంచుకోండి

మీ మార్గదర్శకులను తెలివిగా ఎంపిక చేసుకోండి. సరైన వ్యక్తుల నుంచి సలహాలు స్వీకరించండి. మీ కంటే ముందుగా లక్ష్యాలను చేరుకున్న వారి అనుభవాలు మీకు బాగా ఉపయోగపడతాయి.

ఉదాహరణకు, వచ్చే ఏడాది మీరు మౌంట్ ఎవరెస్టును అధిరోహించదలచు కుంటే, ఇప్పటికే ఆ ప్రయత్నంలో విజయం సాధించిన వారిని ఎంచుకుని సలహాలు తీసుకోండి. ఆర్థిక విషయాలకొస్తే, ఆర్థిక చిక్కుల్లో ఇరుక్కున్న వారి నుంచి చాలా మంది సలహాలు తీసుకోటానికి సిద్ధమవుతుంటారు.

నిజానికి 'బి', 'ఐ' విభాగాలకు సంబంధించిన మార్గదర్శకులు దొరకటం కష్టం. ఎక్కువ మంది 'ఇ', 'ఎన్' విభాగాలకు చెందిన వారే సలహాలివ్వటానికి ముందుకొస్తుంటారు.

రిచ్డాడ్ ఎప్పుడూ మార్గదర్శకులను గానీ, కోచ్లను గానీ ఎంపిక చేసుకోమని సూచించేవారు. "ప్రోఫెషనల్స్కి కోచ్లు ఉంటారు. కొత్తగా రంగంలోకి ప్రవేశించే వారికి వారి అవసరం ఉండదు"

ఉదాహరణకు నేను గోల్ఫ్ ఆడుతాను. పాఠాలు నేర్చుకుంటాను. గానీ పూర్తి సమయం కోచ్తో నాకు పనిలేదు. కారణం నేను ఆట ఆడటం కోసం స్వయంగా డబ్బు చెల్లిస్తాను తప్ప ఆ ఆట ద్వారా డబ్బు సంపాదించలేను. కాని పెట్టుబడులు, వ్యాపారం అలా కాదు. నాకు కోచ్ల అవసరం ఉంటుంది. ఒకరు కాదు, అనేక మంది. ఈ ఆట ఆడటం వల్ల నేను డబ్బు పొందగలుగుతాను. అందుకే దానికంత ప్రాధాన్యత.

టీచర్లుగానీ, కోచ్లుగానీ ఎవరినైనా తెలివైన వారినే ఎంచుకోవటం మీ బాధ్యత.

తక్షణం రంగంలోకి దిగండి

1. మార్గదర్శకులను ఎంచుకోండి

వ్యాపారంలోగానీ, పెట్టుబడుల్లోగానీ సరైన వ్యక్తిని ఎంపిక చేసుకోవడంపై దృష్టిపెట్టండి.

ఎ) రోల్‌మోడల్స్‌ను ఎంచుకోండి. వారి నుంచి నేర్చుకోండి.

బి) రివర్స్ రోడ్ మోడల్స్‌ను ఎంచుకోండి. వారి నుంచీ నేర్చుకోండి.

2. మీరు ఎవరితోనయితే ఎక్కువ సమయం గడుపుతారో, అదే మీ భవిష్యత్తు. మీరు ఎక్కువ సమయం గడిపే ఆర్గురు వ్యక్తులను పేర్లను ఒక కాగితంపై రాయండి.

ఈ ఆర్గురు వ్యక్తుల్లో మీ పిల్లలందరినీ ఒకటిగా పేర్కొనండి. ఆరు పేర్లు రాసే వరకు ముందేం చెప్పబోతున్నాననే విషయం చదవాలని ఆరాటపడకండి.

కొన్నేళ్ల క్రితం ఒక సెమినార్‌కు నేను హాజరయినప్పుడు అక్కడున్న ఇన్‌స్ట్రక్టర్ ఈ పని చేయమని సూచించారు. “మీరు రాసిన పేర్లను జాగ్రత్తగా గమనించండి. ఇప్పుడు మీరు భవిష్యత్తును దర్శించగలుగుతున్నారు. మీరు సమయం గడిపే ఆ ఆర్గురు వ్యక్తులే మీ భవిష్యత్తు” అని చెప్పుకొచ్చారు.

వీరంతా మీ స్నేహితులే కానవసరం లేదు. వారు మీ జీవిత భాగస్వామి, పిల్లలు, సహోద్యోగులు, చర్చి లేదా ఇతర సామాజిక సమావేశాల్లోని వ్యక్తులయినా కావచ్చు. నా జాబితాలో సహోద్యోగులు, వ్యాపార భాగస్వాములు, రబ్బీ ఆటగాళ్లు ఉన్నారు. ఈ పేర్లను పైనుంచి కిందకు కాస్త నిశితంగా పరిశీలించిన తర్వాత నాకన్ని విషయాలు అవగతమయ్యాయి. నా ఇష్టాలు మాత్రమే కాదు. అయిష్టాలూ అర్థమయ్యాయి.

“గదిలో అందరి దగ్గరకు వెళ్లి, మీ జాబితా గురించి చర్చించండి” అని చెప్పగానే, మేం సీట్లలో నుంచి కదలివెళ్లి ఇతరును కలిశాం. ఆ తర్వాత ఈ ప్రక్రియ పరమార్థం మాకు బోధపడింది.

నా జాబితాను ఇతరులతో చర్చించటం కొనసాగించిన కొద్దీ అవతల వ్యక్తులు చెప్పేది వింటున్న కొద్దీ, నాలో మార్పులు అవసరం అన్న అవగాహన కలిగింది. నేను సమయం గడిపే వ్యక్తుల గురించిగాక, నా జీవితం ఏ దిశగా సాగుతోంది? దానితో నేను ఏం చేయబోతున్నానన్న విషయాన్ని గ్రహించగలిగాను.

ఇప్పుడు నేను ఎక్కువ సమయం గడుపుతున్న వ్యక్తులు ఒక్కరు మినహా మిగిలిన వారంతా భిన్నమైన వారు. గతంలో నా జాబితాలో పేర్కొన్న వారంతా నా

స్నేహితులు, ఒకరొకరం తక్కువ సార్లు కలుస్తాం. వారు అద్భుత వ్యక్తులు. నాకు ప్రియమైన వారు. జీవితాన్ని సుఖంగా గడుపుతున్నవారు కూడా. అయితే నా కోసం నా భవిష్యత్తు కోసం నా జాబితా నుంచి వారిని తొలగించదలుచు కున్నాను. ఇందుకోసం నా ఆలోచనలను మాత్రమే కాదు. నేను అధిక సమయం గడిపే వ్యక్తులనూ మార్చుకున్నాను.

3. ఆ ఆర్గురు వ్యక్తులు పక్కన ఒక్కొక్కరు 'ఇ', 'ఎస్', 'బి', 'ఐ' విభాగాల్లో దేనికి చెందుతారో స్పష్టంగా పేర్కొండి.

నిరుద్యోగులయినా లేదా పదవీవిరమణ చేసిన వారెవరయినా ఉంటే, పనిచేసిన కాలంలో ఏ విభాగం నుంచి ఆదాయం గడించారనేది పేర్కొనండి. మీ పిల్లలకు, విద్యార్థులకు పక్కన ఖాళీగా ఉంచండి. వివరాలతో పనిలేదు. అధిక ఆదాయం ఏ విభాగం నుంచి లభిస్తుందో దానిని పేర్కొనాలి.

కొందరు ఒకటి కంటే ఎక్కువ విభాగాల నుంచి ఆదాయం పొందే అవకాశం ఉంది. ఉదాహరణకు నా భార్య కిమ్ను తీసుకుంటే తన పేరు పక్కన, 'బి', 'ఐ' విభాగాలని నమోదు చేయవలసి ఉంది. నా జాబితాలో మొట్టమొదటి పేరు కిమ్దే అవుతుంది. దేనికంటే నేను అధిక సమయం ఆమెతోనే గడుపుతాను.

	పేరు	విభాగం
1.	కిమ్	బి, ఇ
2.	----	----
3.	----	----
4.	----	----
5.	----	----
6.	----	----

4. ప్రతి వ్యక్తి పేరు పక్కన పెట్టుబడిదారునిగా వారి స్థాయి గురించి నమోదు చేయండి.

పేరు	విభాగం	పెట్టుబడిదారుడు
1. కిమ్	బి, ఇ	(బదో స్థాయి)
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

ఈ ప్రయోగం చేస్తున్నప్పుడు, ప్రజల నుంచి భిన్నమైన ప్రతిస్పందనలు వెలువడ్డాయి. కొందరికి కోపం నషాళానికంటింది. “నా పక్కనున్న వ్యక్తులను, తోటివారిని విశ్లేషించటానికెంత ధైర్యం” అని విసుక్కున్నారు. మీ భావోద్వేగాలు దెబ్బతినటానికిది కారణమైతే, నన్ను క్షమించండి. దీని ఉద్దేశ్యం మీ వ్యక్తిగత జీవితంపై వెలుగులను ప్రసరింపచేయటమే తప్ప మరొకటి కాదు. కొందరితో ఇది ప్రభావం చూపొచ్చు. మరికొందరిలో లేకపోవచ్చు.

కొన్నేళ్ల క్రితం స్వయంగా నేను ఇందులో పాల్గొన్నప్పుడు, నేను సురక్షితమైన దాగుడు మూతల ఆట ఆడుతున్న విషయాన్ని గ్రహించాను. నేనున్న స్థాయిపట్ల నాకు సంతృప్తి లేదు. నా జీవితంలో ఎదుగుదల సాధ్యం కాకపోవటానికి నా చుట్టూ ఉన్న వ్యక్తులే కారణమన్న సాకు వెతుక్కున్నాను. ముఖ్యంగా నా బృందంలో ఉన్న ఇద్దరి వ్యక్తులతో తరచూ తగాదా పడేవాడిని మా కంపెనీ వెనకబాటుకు వారే కారణమన్న భావనలో ఉండేవాడిని. తరచూ వాళ్ల తప్పుల్ని వెతికి ఎత్తి చూపటం, నిందించటం నా దిన చర్యలో భాగంగా ఉండేది.

ఇది పూర్తి చేశాక అసలు విషయం గ్రహించాను. వారున్న స్థితిపై వాళ్లకు ఎలాంటి ఫిర్యాదులూ లేవు. వారు సంతోషంగానే ఉన్నారు. మారాలనుకునేది నేను. ఆ పని చేయకుండా, నేను వాళ్లని మారాలని ఒత్తిడి చేస్తున్న సంగతి ఆలస్యంగా గుర్తించగలిగాను. నా వ్యక్తిగత అంచనాలను వాళ్లపైనే రుద్దుతున్నాను. నేనేం చేయటం లేదో, అది వాళ్లని చేయమని కోరుతున్నాను.

వాళ్ళూ అదే కోరుకుంటున్నారన్న భావనలో ఉండిపోయాను. ఖచ్చితంగా ఇది ఆరోగ్యకరమైన బంధం కాదని గుర్తించాను. ఆ తర్వాత నన్ను మార్చుకోటానికి క్రమంగా అడుగులు వేశాను.

5. క్యాష్‌ఫ్లో క్వాలిటీ వైపు చూస్తూ ప్రతి విభాగంలోనూ మీరు గడిపే వ్యక్తుల పేర్లను పొడి అక్షరాల్లో నమోదు చేయండి. మీరే విభాగంలో చేరతారో కూడా నమోదు చేయండి.

భవిష్యత్తులో ఏ విభాగం నుంచి లావాదేవీలను నిర్వహించదలిచారో గుర్తించండి.

అన్ని అక్షరాలూ ఒకే విభాగంలో ఉన్న పక్షంలో, మీరు మీ స్వభావానికి తగిన వ్యక్తులతో గడుపుతున్నట్లు. ఖచ్చితంగా మీరు సంతోషంగా ఉండగలుగుతారు. అందరూ ఒకే విభాగంలో లేని పక్షంలో మీ జీవితంలో కొన్ని మార్పులు చేసుకోటం తప్పనిసరి.



16వ అధ్యాయం

ఆరో అడుగు: నిరాశలను మీ బలంగా మలుచుకోండి

ప్రతి వైఫల్యంలోనూ విలువైన జ్ఞానం దాగి ఉంటుంది

నేను మెరైన్ కార్పొరేషన్‌ను విడిచిపెట్టిన తర్వాత, రిచ్‌డాడ్ నన్ను 'అమ్మకం' (సెల్లింగ్) నేర్చుకునే ఉద్యోగంలో చేరమని ప్రోత్సహించారు. స్వభావసిద్ధంగా నేను భయస్థుడిని కావటం వల్ల ఈ పని నన్ను బాగా రాటు తేలుస్తుందని ఆయన నమ్మారు.

రెండేళ్ల పాటు కంపెనీలో పనిచేసిన తర్వాత 'సేల్స్‌మెన్'గా మిగిలాను. నీళ్లలో మునిగిపోతున్న వ్యక్తి చేత కూడా జీవిత బీమా చేయించలేనంత అసమర్థత నాది. నా స్వభావం వ్యక్తిగతంగా నాకే కాదు. కష్టమర్లకు కూడా ఇబ్బందికరంగా ఉండేది. ఆ రెండేళ్లలో ప్రొజెక్టులో ఉన్న సమయం. ఏ క్షణమైనా నేను ఉద్యోగం నుంచి తొలగించే దుర్భర పరిస్థితిలో ఉండేవాడిని.

తరచూ నా వైఫల్యాలకు, కంపెనీ సరైన పాలసీని ఏర్పాటు చేయలేదనో, కష్టమర్ల తగిన వారు లభించలేదనో, ఇవేమీ కాకపోతే ఆర్థిక వ్యవస్థ తగిన వాతావరణాన్ని కల్పించటం లేదనో, తరచూ ఏదో ఒక సాగు వెతికేవాడిని. పరిస్థితులను నిందిస్తూ కూర్చునే వాడిని.

రిచ్‌డాడ్ అనేవారు. “వ్యక్తుల్లో వైఫల్యం (బలహీనత) ఉంటే, వారు పరిస్థితులను నిందించటానికి ఇష్టపడతారు” అని.

పనుల్లో వైఫల్యం కలిగించే భావోద్వేగం ఎంత తీవ్రంగా ఉంటుందంటే, ఇతరులను నిందిస్తూ ఆ బాధను అవతల వైపు నెట్టేయటానికి అలవాటు పడతామని ఆయన చెప్పేవారు. 'అమ్మటం' అనే వృత్తిలో దిగిన నేను ప్రతికూల ఫలితాలతో నిరాశ అనే

వేదనను సొంతం చేసుకున్నాను. ఈ క్రమంలో, విలువ కట్టలేని పాఠన్నయితే నేర్చుకోగలిగాను. నిరాశను, భారం (అప్పు) గాక బహుమతి (ఆస్తి)గా మలుచుకోవటం మెలాగో తెలుసుకోగలిగాను.

ఏదైనా కొత్త పని తలకెత్తుకోవటానికి చాలా మంది వెనకడుగు వేసేది ఇండుకే. ఆ పని నిరాశజనకమైన ఫలితం ఇస్తుందేమోనన్న సంకోచం వారిని ముందడుగు వేయనివ్వదు. తప్పు చేస్తామనో, తిరస్కారానికి గురవుతామనో జంకుతారు. మీరు త్వరితగతిన ఆర్థిక లక్ష్యాల (ఫైనాన్షియల్ ఫాస్ట్‌ట్రాక్)ను చేరుకోదలిస్తే, నా రిచ్‌డాడ్ చెప్పిన సలహాను మీరు పాటించాలని చెబుతాను. పరాజయం పొందటానికి సిద్ధంగా ఉండండి.

ఇది రిచ్‌డాడ్ సానుకూల ధోరణితో చెప్పే సలహా. మిమ్మల్ని నిరుత్సాహం పరచటానికి కాదు. వైఫల్యం/పరాజయం పొందటానికి సిద్ధమైనప్పుడు వాటిని శక్తివంతమైన ఆయుధాలుగా మలుచుకోవచ్చు. చాలా మంది వైఫల్యాలను జీవితకాలం పాటు మోస్తూంటారు. “ఆ పని ఇంకెప్పుడూ చేయను”, “నాకు తెలుసు, ఇండులో నేను విఫలమవుతానని” లాంటి వ్యాఖ్యలు వారి నోటి నంచి వస్తాయి.

ప్రతి సమస్యలోనూ అవకాశం దాగి ఉన్నట్టే, ప్రతి పరాజయంలోనూ విలువ కట్టలేనంత జ్ఞానం ఇమిడి ఉంటుంది.

ఎవరైనా.. ‘ఈ పని నేను మళ్లీ చేయను’ అని గనుక అంటే, వారు నేర్చుకోవటం ఆపేసినట్టు లెక్క వైఫల్యాలు వారిని నియంత్రిస్తాయి. పరాజయాలు వారి చుట్టూ దుర్భేద్యమైన కోటను నిర్మిస్తాయి. నిజానికి అవి విజయానికి పునాదిగా నిలుస్తాయి.

పరాజయాలు కలిగించే తీవ్రమైన భావోద్వేగాలను ఎలా సమర్థించుకోవాలో రిచ్‌డాడ్ నాకు నేర్పారు. “చాలా కొద్ది మంది సంపన్నులు (సెల్ఫ్‌మేడ్ రిచ్‌పీపుల్) మాత్రమే ఉండటానికి కారణం - తక్కువ మందే పరాజయాన్ని తట్టుకుని నిలబడగలుగుతారు. చాలా మంది వాటి నుంచి పాఠాలు నేర్చుకోవటానికి బదులు, జీవితాంతం వాటి నుంచి పారిపోవటానికి ప్రయత్నిస్తారు” అని ఆయన చెప్పేవారు.

నేర్చుకోవటంలో పరాజయం ఒక భాగం అంటారు ఆయన. తప్పుల నుంచి ఎలాగయితే పాఠాలు నేర్చుకుంటామో, పరాజయాల నుంచి మన వ్యక్తిత్వం పదునెక్కుతుందని చెప్పేవారు.

ఈ విషయంలో ఆయన చెప్పిన ఇతర సలహాలనూ మీతో పంచుకుంటాను.

“వైఫల్యాలు వస్తాయనే భావించండి”

మూర్ఖులు మాత్రమే పనులన్నీ తాము కోరుకున్న విధంగా సాగుతాయని భావిస్తారు. వైఫల్యాలకు సిద్ధపడటం అంటే, పని చేయకుండా ఉండటం (నిష్క్రియ) గానీ, లూజర్‌గా మిగిలిపోవటం గానీ కాదు. భావోద్వేగపరంగా మానసికంగా మీరూహించని ఫలితాలను ఆనందంగా అనుభవించటమే, భావోద్వేగాల పరంగా

ముందుగా పరాజయానికి సిద్ధపడితే, మీరు ప్రశాంతంగానూ, హుందాగానూ వ్యవహరించగలుగుతారు. ఊహించనిది సంభవించినప్పుడు, ప్రశాంతంగా ఉంటే మీరు మరింత మెరుగ్గా ఆలోచించగలుగుతారు.

తరచూ కొత్తకొత్త వ్యాపార ఆలోచనలు (బిజినెస్ ఐడియా) చేసే వ్యక్తులు నాకు తారసపడుతూంటారు. వారిలో ఉత్సాహం ఎక్కువకాలం నిలవదు. కొద్ది రోజుల్లోనే మాయమవటం గమనించాను.

“కావటానికి అది మంచి ఆలోచనగానీ, అది పని చేయదు” అని చెప్పటం మొదలు పెడతారు.

నిజానికి పనిచేయనిది వారి ఆలోచన కాదు. వారిలో నిరాశ ప్రవేశించి ఓటమి పాలు చేస్తుంది. చాలా సందర్భాల్లో ఈ అసహనానికి తక్షణం ఆర్థికంగా కలసిరాక పోవటమే కారణమని చెప్పవలసి ఉంటుంది. వ్యాపార సంస్థల యజమానులు, పెట్టుబడిదారులు తమ పెట్టుబడుల నుంచి, వ్యాపారం నుంచి స్థిరంగా నగదు కదలిక సాధించేందుకు ఓర్పుగా సంవత్సరాల తరబడి ఎదురుచూస్తారు. విజయం సాధించటానికి సమయం పడుతుందన్న స్పృహ వారిలో ఉంటుంది. విజయం సాధించినప్పుడు తమకు దక్కే ఆర్థిక బహుమతి (ఫైనాన్షియల్ రివార్డు) ఎదురుచూపులకు తగ్గట్టుగా విలువైన ప్రతిఫలాన్నే ఇస్తుంది.

● మార్గదర్శకులను అందుబాటులో ఉంచుకోండి

అగ్నిమాపక కేంద్రం, పోలీసుశాఖల నెంబర్లను అత్యవసర పరిస్థితుల కోసం ముందుగా అందుబాటులో ఉంచుకున్నట్టు, తెలివైన, సమ్మతస్తులయిన వ్యక్తుల సమాచారాన్ని మీదగ్గర పెట్టుకోండి. వ్యక్తిగతంగా నేను ఆర్థిక మార్గదర్శకుల సమాచారాన్ని కీలకంగా భావిస్తాను. ఆర్థిక సమస్యలు తలెత్తినప్పుడు చర్చించటానికి వారంతా నాకు ఫోన్ కాల్ దూరంలో ఉంటారు.

వ్యాపారంలో కొత్త డీల్ గానీ, వెంచర్ గానీ నేను చేపట్టదలుచుకున్నప్పుడు వారిలో ఒకరికి ఫోన్ చేస్తాను. నేనేం చేయాలనుకుంటున్నాను ఏం సాధించాలను కుంటున్నాను, అనేది వారికి వివరిస్తాను. మితిమీరిన ఆత్మవిశ్వాసంతో తప్పటడుగులు వేస్తున్నానా అన్న విషయంలో మంచి సలహా కోరతాను. నాకు అండగా నిలవమని చెబుతాను.

ఒకసారి రియల్ ఎస్టేట్ కొనటానికి దాని యజమానితో చర్చిస్తున్నాను. నా ఆసక్తిని గమనించి, చివరి నిమిషంలో ఒక్కసారిగా ధర పెంచాడు. వీలయినంత డబ్బు గుంజాలని చూశాడు. అలా చేస్తున్నందుకు నాలో కోపం కట్టలు తెంచుకుంది. సాధారణంగా అలాంటి సమయాల్లో గట్టిగా అరిచి, కేకలు పెడుతూ నా కోపాన్ని బయటకు వెళ్లగక్కుతాను. ఈ సారి

ఒప్పందం చెడగొట్టుకోవటం ఇష్టం లేక, నా భాగస్వాములతో మాట్లాడుకుంటానని చెప్పి టేబుల్ మీదున్న ఫోన్ అందుకున్నాను.

నాకున్న ముగ్గురు మార్గదర్శకులను సంప్రదించాను. ఈ పరిస్థితిని వివరించి దీన్ని ఎలా ఎదుర్కోవాలో అడిగాను. ఈ సందర్భంగా వ్యాపార చర్చలకు సంబంధించి మూడు రకాల కొత్త విధానాలను తెలుసుకోగలిగాను. అప్పుడు ఆ ఒప్పందం అయితే కుదరనేలేదు గానీ, నేను నేర్చుకున్న విషయాలు మాత్రం ఈ రోజుకూ ఉపయోగపడుతూనే ఉన్నాయి. జ్ఞానమనేది విలువ కట్టలేనిది.

ఇక్కడ గ్రహించవలసిన విషయం ఏమిటంటే మనం నేర్చుకోవలసిన సందర్భం వస్తే తప్ప దేన్నీ తెలుసుకోలేం. నేనుమంటానంటే 'కొత్త పనులను చేసేందుకు ప్రయత్నించి నిరాశ పడటానికి సిద్ధంగా ఉండండి. ఆ అనుభవాన్ని సొంతం చేసుకోవటానికి మార్గదర్శకులను సిద్ధంగా ఉంచుకోండి. చాలా మంది కొత్త ప్రాజెక్టులను ప్రారంభించడానికి సిద్ధం కారు. కారణం వారిలో తలెత్తే ప్రశ్నలకు సమాధానాలు దొరకవు. నిజానికి అందరికీ సందేహాలొస్తాయి, సమాధానాలు ఎవరికీ దొరకవు. కానీ ప్రయత్నించి చూడవలసిందే. "చాలా మంది వీధుల్లో వెలుగులు విరజిమ్మినప్పుడే, రోడ్డు మీదకు వెళ్లాలనుకుంటారు. అందుకే వాళ్లు ఎప్పటికీ ఎక్కడకూ వెళ్లేరు.

● మీ పట్ల దయగా ఉండండి

అన్నింటి కంటే బాధాకరమైన విషయం ఏమిటంటే, ఏదైనా సందర్భంలో వైఫల్యాలు ఎదురైనా, తిరస్కారం సంభవించినా, ఇతరుల కంటే మనల్ని మనమే ఎక్కువగా నిందించుకుంటాం. తప్పులు చేసిన వాళ్లు తమను కించపరుచుకుంటూ, నిందించుకుంటూ కాలం గడుపుతుంటారు. మానసికంగా, భావోద్వేగపరంగా అప్రమత్తంగా ఉంటూ, కొత్త ఆలోచనలు స్వీకరించటానికి, కొత్త పనులు తలకెత్తుకోటానికి, రిస్కులు భరించటానికి దూరంగా ఉంటారు. ఇలా వ్యక్తిగత వైఫల్యాలకు మిమ్మల్ని మీరు శిక్షించుకుంటే, కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవటం కష్టం.

● నిజాయితీగా మెలగండి

జీవితంలో నేను ఎదుర్కొన్న కఠినమైన శిక్ష - మా చెల్లి విషయంలో నాకు ఎదురైంది. ప్రమాదవశాత్తు నావల్ల మా చెల్లెలి ముందరి పళ్లు విరిగిపోయాయి. భయంతో నేను పారిపోయి దాక్కున్నాను. మా చెల్లెలి ఈ విషయాన్ని మా నాన్నగారికి ఫిర్యాదు చేసింది.

నేను కనిపించగానే మా నాన్నగారు నన్ను కోప్పడ్డారు. ‘నేను నిన్న దండ్రించటానికి కారణం నువ్వు చెల్లెలు పళ్లు విరగగొట్టినందుకు కాదు. పారిపోయినందుకు’ అని తర్వాత చెప్పారు.

ఆర్థికంగా నేను చేసిన తప్పులకు, చాలా సార్లు పారిపోవలసిన పరిస్థితే. కానీ పారిపోవటం పరిష్కారం ఎంత మాత్రం కాదు అని నాకు తెలుసు.

క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే మనందరం తప్పులు చేస్తాం. మనకు నచ్చిన పద్ధతిలో పనులు కానప్పుడు నిరాశకు గురవుతాం. అయితే తేడా అల్లా మనమెలా ఆ నిరాశను ఎదుర్కొంటాం-ప్రాసెస్ చెయ్యగలుగుతాం అన్న విషయంలోనే.

“మీ విజయాలను, మీ కోరికల సామర్థ్యాన్ని బట్టి, మీ కలల పరిమాణం బట్టి మాత్రమే కాదు, వైఫల్యాలను మీరెలా సమర్థించుకోగలుగుతారు అన్న దాన్ని బట్టి కూడా అంచనా వేయవచ్చు” అంటారు రిచ్ డాడ్.

తర్వాత కొద్ది కాలంలోనే మన ధైర్యానికి సవాలుగా నిలిచే ఆర్థిక మార్పులు మనకు ఎదురవుతాయి. బాబ్ డిలాన్ చెప్పినట్టే “కాలం మారుతూ ఉంటుంది” భావోద్వేగాలను నియంత్రించగలిగే వాళ్లు, అవి వారిని వెనక్కి లాగకుండా చూసుకోగలిగిన వాళ్లు, సరికొత్త ఆర్థిక నైపుణ్యాలు నేర్చుకోగలిగిన వాళ్లు, రాబోయే రోజుల్లో అభివృద్ధి చెందుతారు.

తక్షణం రంగంలోకి దూకండి

1. తప్పు చేయటానికి సిద్ధంగా ఉండండి

అందుకే చిన్న వాటితో (బేబీ స్టెప్స్) ప్రారంభించండి అని నేను తరచూ చెబుతుంటాను. ఓడిపోవటం అనేది విజయంలో ఓ భాగం. ‘ఇ’, ‘ఎస్’ విభాగాల వారు తప్పు చేయటం సరైన పద్ధతి కాదన్న భావనలో పెరుగుతారు. తాము తప్పులు చేస్తుంటేనే నేర్చుకోగలమన్న సంగతి ‘బి’, ‘ఐ’ విభాగాల వారికి తెలుసు.

2. చిన్నగా ప్రారంభించండి

పెట్టుబడి పెట్టటానికి ఏదైనా వనరు లభించినప్పుడు చిన్న మొత్తంతో ప్రారంభించండి. ఇందులో లాభం వస్తే మీ తెలివితేటలు అత్యంత వేగంగా పెరుగుతాయి. పెద్ద మొత్తంలో తనఖా సొమ్ము, రిటైర్మెంట్ ఫండ్, ఇతరత్రా వాటితో జూదానికి సిద్ధం కాకండి. చిన్న మొత్తానికి వడ్డీ, శ్రద్ధ పెట్టి నేర్చుకోవటానికి అలవాటు పడండి.

3. చర్య తీసుకోవటం అనేది ప్రదానం

చదవటం, చూడటం, వినటం అనే అంశాలు మీకు విద్య నందిస్తాయి. కానీ, కార్యరంగంలోకి దూకటం అన్నింటికంటే ముఖ్యం. రియల్ ఎస్టేట్ లావాదేవీలపై కొద్దిగా పెట్టుబడి పెట్టి నగదు కదలికలను అర్థం చేసుకోండి. నెట్‌వర్క్ మార్కెట్ కంపెనీలో చేరి అంతర్గతంగా అందులో లోపలి వ్యవహారాలను అర్థం చేసుకోండి. కంపెనీ స్థితిగతులను అధ్యయనం చేసి సంబంధిత స్టాక్‌లో పెట్టుబడి పెట్టండి.

మీ మార్గదర్శి నుంచి గానీ, ఆర్థిక సలహాదారు నుంచి గానీ అవసరమైతే సలహాలు తీసుకోండి. వైక్ సంస్థ నినాదం “జస్ట్ డు ఇట్”ను గుర్తు చేసుకోండి. సందేహాలతో, భయాలతో కాలం వృథా చేయకుండా ముందుకు దూకండి. చేయవలసింది చేసేయండి.

17వ అధ్యాయం

ఏడో అడుగు: పరిపూర్ణ విశ్వాసంతో రంగంలోకి దిగండి

ఈ లోకంలో మిమ్మల్ని
పూర్తిగా విశ్వసించే వ్యక్తి ఒక్కరే. అది మీరే.

హైస్కూల్లో చదువుతుండగా, ఒక రోజు రిచ్‌డాడ్ కుమారుడు మైక్‌ని, నన్ను ఓ చిన్న బృందం ఎదుట నిలబెట్టారు. మా గైడెన్స్ కౌన్సెలర్ (మార్గదర్శకుడు) మా ఇద్దరివైపు చూస్తూ పౌరుషంగా ఇలా అన్నారు. “మీ ఇద్దరూ ఎందుకు పనికిరాని వాళ్లు. చెత్త గ్రేడ్లతో, బహుశా ఉంటారు. మీ కోసం నేను ఎంత మాత్రం సమయం వృథా చేసుకోదలుచుకోలేదు. ఇదిగో ఈ క్లాస్ లీడర్లతో గడుపుతా. మీరవతలకి తగలడండి”.

అన్నిటికంటే పెద్ద ఉపకారం

ఆ కౌన్సెలర్ నాకు, మైక్‌కు పెద్ద ఉపకారమే చేశారు. ఆమె మాటలు మమ్మల్ని తీవ్రంగా గాయపరిచాయి. మేము కష్టపటానికి, పట్టుదలగా రాణించటానికి అవి ఎంతగానో దోహదం చేశాయి. ఆ మాటలు కాలేజీలో చేరినప్పటి నుంచి, వ్యాపారంలోకి మేము ప్రవేశించే నాటి వరకు మమ్మల్ని వెంటాడుతూనే ఉన్నాయి.

హైస్కూల్ పూర్వ విద్యార్థుల కలయిక

కొన్నేళ్ల క్రితం నేనూ, మైక్ స్కూల్ పూర్వ విద్యార్థుల కలయికకు హాజరయ్యాం. మూడేళ్లు కలిసి చదువుకున్న సహ విద్యార్థులను కలవటం మాకెంతో ఆనందాన్నిచ్చింది. అప్పట్లో

మాకెవరికీ భవిష్యత్తులో ఏం అవుతామో తెలీదు. ఆసక్తికరమైన విషయం ఏమిటంటే ఆ రోజు సీనియర్ లీడర్స్‌గా ఉన్న వాళ్లెవరూ ఇప్పుడు గొప్ప స్థితిలో లేరు.

చదువులపరంగా మైక్, నేనూ అద్భుతమైన సామర్థ్యాలున్న విద్యార్థులం కాదు. క్లాసు లీటర్లం కాదు. మేధావులం కాదు. క్రీడా నైపుణ్యాలున్న వాళ్లమూ కాదు. విద్యార్థులుగా మేం సగటు స్థాయి వాళ్లం. మాలో నేర్చుకునే సామర్థ్యం కూడా అంతంత మాత్రంగా ఉండేది.

నా ఉద్దేశం ప్రకారం మా తల్లిదండ్రుల్లా, శక్తి సామర్థ్యాలున్న సహజమైన వరప్రసాదులం కాం. కానీ గైడెన్స్ కౌన్సెలర్ ఆ రోజు చేసిన పదునైన వ్యాఖ్యలు, తోటి విద్యార్థుల నవ్వులు మా మనస్సులో నిప్పు రాజేశాయి. తప్పుల నుంచి నేర్చుకోవటానికీ, మంచి, చెడుల్లో ఏ సందర్భంలోనైనా నిలదొక్కుకోవటానికీ అవి మమ్మల్ని సంసిద్ధం చేశాయి.

స్కూలులో మీరు సరిగా చదవకపోయినా, అక్కడ లెక్కల్లో సరిగా లేకపోయినా, మంచి పేరు తెచ్చుకోకపోయినా, మీరు డబ్బున్న వాళ్లీ, పేదవారో అయినా మీ విలువ అప్పట్లో అంతగా లేకపోయినా, ఇవన్నీ దీర్ఘకాలం లెక్కలోకి రావు. అవి లెక్కలో తీసుకోవాలి అని మీరు భావించినప్పుడే, వాటికి విలువ వస్తుంది.

మీరు త్వరితగతిన ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించదలచినప్పుడు. మీపైన మీకు కొన్ని సందేహాలు కలగొచ్చు. నేనేమంటానంటే, మీపైన పూర్తి విశ్వాసం ఉంచుకుని రంగంలోకి దిగండి. భగవంతుడు మీకు సహజంగా అందించిన శక్తిసామర్థ్యాలను దైవదత్తంగా లభించిన తెలివితేటల్ని, పదునైన నమ్మకాన్ని ఉపయోగించుకోండి.

అద్దం ఎదురుగా నిలబడి, అది చెప్పే మాటలు వినండి

అద్దం మన ప్రతిబింబాన్ని చూపడమే కాదు. మన ఆలోచనలను సైతం తిరిగి మనకు చూపిస్తుంది. అద్దం ముందు నిలబడి చాలా మంది తమ గురించి తాము అనుకునే మాటలెలా ఉంటాయి.

- నేను ఘోరంగా ఉన్నాను.
- మరీ ఇంత బరువు పెరిగానా?
- నేను నిజంగా ముసలివాడినయిపోతున్నాను

ఇలా కాకపోతే

- అబ్బ! నేను ఎంత అద్భుతంగా కనిపిస్తున్నాను.
- అడవాళ్లకు నేను దైవమిచ్చిన కాసుకను.

ఆలోచనలే ప్రతిబింబాలు

కళ్లు చూడగలిగిన వాటినే కాదు. అంతకు మించిన దృశ్యాలు అద్దంలో ప్రతిబింబిస్తాయి. మన గురించి మనకున్న ఆలోచనలను, అభిప్రాయాలను అవి చూపెడతాయి. ఈ ఆలోచనలు, అభిప్రాయాలనేవి మన బాహ్య రూపం కంటే ముఖ్యమైనవి.

చాలా మంది బయటకు అందంగా కనిపిస్తారు . మనసులో అంతగా అందంగా లేనేమోనని సతమతమవుతూంటారు. చాలా మంది అభిమానాన్ని, ప్రేమను పొందుతుంటారు కానీ తమను తాము అంతగా ప్రేమించుకోలేరు. మన అంతరంగంలోని ఆలోచనలు, మన ఆత్మలకు దర్పణాలు. మనల్ని మనం ఎలా ప్రేమించుకుంటామో, మనల్ని మనం ఎలా తిరస్కరించుకుంటామో, మనల్ని మనం ఎలా ఆదరించుకుంటామో, మన ఇగోలు, ఇష్టాయిష్టాలు, మొత్తంగా మనమీద మనకున్న స్వీయ అభిప్రాయాలన్నింటికీ అవి ప్రతిబింబిస్తాయి.

తమను తాము నమ్మని వాళ్ల దగ్గర డబ్బు నిలవదు

తీవ్రమైన భావోద్వేగానికి గురయినప్పుడు, మనం మనసులో ఉన్న కోపాన్ని వెళ్లగక్కేందుకు నిజాలు మాట్లాడేస్తుంటాం.

క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్ గురించి, ఒక వ్యక్తికిగానీ, బృందానికి గానీ నేను వివరించేటప్పుడు, తర్వాత అడుగు గురించి వారిని ఆలోచించమని చెబుతాను. ఇప్పుడు వాళ్లే విభాగంలో ఉన్నామనే విషయంలో స్పష్టత తెచ్చుకుంటారు. మారవలసిన అవసరం వస్తే, ఏ విభాగానికి మారతారో అన్న విషయం గురించి నేను అడుగుతాను.



“నేనిప్పుడు ఎక్కడ ఉన్నానో, అక్కడ సంతోషంగా ఉంది” - అంటారు కొందరు నా వైపు చూస్తూ.

“మేం సంతోషంగా లేంగానీ, ఇప్పటికిప్పుడు ఎటు మారాలనుకోవటం లేదు” అని మరికొందరు చెబుతారు.

ఉన్న చోట సంతోషంగా కొనసాగలేక, తక్షణం మరేదైనా చేయాలని ఆశిస్తారు కొందరు. ఇలాంటి వారు తమ మనసులో అభిప్రాయాలను నిక్కచ్చిగా బయటకు వెళ్లగక్కలుగుతారు. అంతరంగాన్ని ప్రతిబింబించేలా తమ గురించి తమకున్న అభిప్రాయాలను, ఆలోచనలను వివరంగా బయటపెడతారు. అందుకే నేనంటాను. ‘తీవ్రభావోద్వేగాలకు లోనయినప్పుడు నిజాలు వాటికంతటికీవే బయటకొస్తాయని’. వాస్తవాలను వ్యక్తీకరించే సమయంలో వారెలాంటి అభిప్రాయాలను బయటపెడతారంటే.

- నేనలా చేయలేను ‘ఎస్’ విభాగం నుంచి ‘బి’ విభాగానికి మారటం అంత తేలిగ్గా అయ్యే పని కాదు. మీకేమైనా పిచ్చా! భార్య, ముగ్గురు పిల్లలను నేను పోషించుకోవాలి.
- నేనది తలకెత్తుకోలేను. తర్వాత నెల వేతనం అందుకోవటానికి ఐదు సంవత్సరాల పాటు నిరీక్షించలేను.
- పెట్టుబడి పెట్టమంటారా? అంటే మీ ఉద్దేశ్యం నా దగ్గరున్న డబ్బుంతా పోగొట్టుకోవాలనేగా?
- నా దగ్గర పెట్టుబడి పెట్టటానికి అంత డబ్బు లేదు.
- నేనేదైనా చేయాలంటే, నాకు దానికి సంబంధించి పూర్తిగా అన్ని విషయాలు తెలియాలి.
- ఇంతకు ముందు ప్రయత్నం చేశాను. ఆ పని నా వల్ల కాదనిపించింది.
- ఆర్థిక నివేదికలు (ఫైనాన్షియల్ స్టేట్స్‌మెంట్స్) అంతా నేను చదివి తెలుసుకోవలసిన పనిలేదు. దానికి వేరేవాళ్లున్నారు.
- ఇంకా చిన్నవాడినే కదా.. ఇప్పటి నుంచి ఆందోళన చెందవలసిన పనిలేదు.
- అంత చురుకై వాడిని కాను.
- నాతో కలిసి పనిచేసేందుకు సరైన వ్యక్తులు గనుక లభిస్తే నేను రంగంలోకి దిగుతాను.
- మా ఆయన ఆ పని చేయటానికి ఇష్టపడరు.
- నా భార్య ఆ విషయాన్ని ఎప్పటికీ అర్థం చేసుకోలేదు.
- ఇలా చేస్తే నా స్నేహితులు నా గురించి ఏమనుకుంటారు?

- నేను చాలా పెద్ద వాడినైపోయా. వయసు మీద పడుతోంది.
- నేను చాలా చిన్నవాడిని.
- అంత సామర్థ్యాలు నాకు లేవు.
- అది అంత గొప్ప పనేం కాదు.

ప్రతి మాటా మీ వ్యక్తిత్వాన్ని ప్రతిబింబిస్తాయి

తీవ్రమైన ఆవేశానికి లోనయినప్పుడు, లోపల భావాలు బయటకొస్తాయి. ఇందులో మీరు వాడే ప్రతిమాటా మీ వ్యక్తిత్వాన్ని ప్రతిబింబిస్తాయి. అవి ఇతరులను ఉద్దేశించి చేసిన వ్యాఖ్యలే అయినా, తమ గురించి తాము ఏమనుకుంటున్నారో, ఎలా ఆలోచిస్తున్నారో అవి చెప్పుకనే చెబుతాయి.

నా సలహా ఏమిటంటే..

ఒక విభాగం నుంచి మరో విభాగంలోకి మారదలుచుకున్నవారు, తాము ఉపయోగించే పదాలపై బాగా శ్రద్ధ చూపాలి. మీ హృదయంలోనుంచి, కడుపులోనుంచి, ఆత్మలో నుంచి వచ్చే ప్రతి మాటనీ జాగ్రత్తగా వాడాలి. మీ భావోద్వేగాలు కలిగించే ఆలోచనలు, మాటలపైన జాగ్రత్తగా ఉండకపోతే మీలో మార్పు సాధ్యం కాదు. భావోద్వేగాలు కలిగించే ప్రభావాన్ని పట్టించుకోనప్పుడు, మీ ప్రయాణం సజావుగా సాగదు. అడుగుడుగునా అది మిమ్మల్ని వెనక్కిలాగుతుంటుంది. “నా భార్య నేను చెప్పేది అర్థం చేసుకోదు” అని మీరు చెప్పారనుకోండి - ఇందులో మీ గురించి మీరు చెప్పేదే ఎక్కువ ఉంది. మీ చేతగాని తనానికి, నిష్క్రియాపరత్వానికి మీరు ఆమెను సాకుగా చేసుకున్నారన్న మాట. అలాగే - “కొత్త ఆలోచనల గురించి నాకు ఆమెకు సచ్చెప్పగల ధైర్యంగానీ, నైపుణ్యంగానీ వ్యక్తీకరణ సామర్థ్యాలు గానీ లేవని మీరు చెబుతున్నారు. మీరుపయోగించే అన్ని పదాలు మీ ఆత్మలోకి తొంగిచూసే అవకాశాన్నిస్తాయి.

ఆ అబద్ధాల వెనకే నిజాలు దాగుంటాయి

కొన్ని నిజాలుంటాయి, మరికొన్ని అబద్ధాలుంటాయి. మీరు మీతో అబద్ధాలు ఆడుకుంటే, మీ ప్రయాణం పూర్తికాదు. మీ భయాలను, సందేహాలను, మిమ్మల్ని నియంత్రించే ఆలోచనలను నిశితంగా పరిశీలించుకోండి. వాటిని మరింత లోతుగా చూసుకుంటే అసలు వాస్తవాన్ని గ్రహించగలుగుతారు.

ఉదాహరణకు “నేను బాగా అలసిపోయాను. కొత్త విషయాలు నేర్చుకోలేను” అని మీరన్నారనుకోండి. అది వాస్తవమే కావచ్చు. అబద్ధం కూడా అవుతుంది. అసలు నిజం - “నేను కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవాలనుకోవటం లేదు. దీనివల్ల అలసిపోతాను”

అని. ఆ మాటల్ని ఇంకా లోతుగా గమనిస్తే అర్థమయ్యేది “నేను కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవడాన్ని ప్రేమిస్తాను. అలా నేర్చుకుని జీవితాన్ని ప్రేమిస్తాను. దీనివల్ల కొత్త లోకం నా కళ్ల ముందు ప్రత్యక్షమవుతుంది” అని. లోతుగా వాస్తవంలోకి తొంగిచూస్తే, మీలో మార్పుకు దోహదం చేసే శక్తివంతమైన అంశాలను కనుగొనగలుగుతారు.

మా ప్రయాణం సాగిందిలా...

కిమ్, నేనూ ముందుగా మాపై మాకున్న అభిప్రాయాలను విమర్శలను అర్థం చేసుకోవటం మొదలు పెట్టాకే, ముందడుగు వేశాం. సందేహాలతోనే కలిసి జీవించాలని నిర్ణయించుకున్నాం. అవేమీ మమ్మల్ని నిలువరించలేదు. ఒక్కోసారి ఒత్తిడి ఏ స్థాయికి చేరేదంటే, నేను తప్పులకు ఆమెను నిందించేవాడిని. ఆమె నన్ను తప్పుపట్టేది. ఈ ప్రయాణం ప్రారంభించే ముందు మా ఇద్దరికీ స్పష్టంగా తెలుసు. ఈ సందేహాలతోనే, విమర్శలతోనే, లోటుపాట్లతోనే మేము కలిసి ముందుకెళ్లాలని. భార్యభర్తలుగా వ్యాపార భాగస్వాములుగా, ఆత్మసంబంధీకులు (సోల్‌మేట్స్)గా మాకు తెలుసు. మా అనుమానాల కంటే, బలహీనతల కంటే, లోటుపాట్ల కంటే మేం శక్తివంతులమని. ఈ ప్రక్రియలో మమ్మల్ని మేం మరింతగా నమ్మటం మొదలుపెట్టాం. మా అంతిమ లక్ష్యం మేం సంపన్నులం కావాలనేదే. దీని కోసం మాతో మేం నిజాయితీగా వ్యవహరించాం. డబ్బు పట్ల సానుకూల భావంతో సాగాం.

మీరు ఎంచుకునే ఆలోచనలను సంపూర్ణంగా విశ్వసించవలసింది ముందుగా మీరే. ఇలా చేయటం వల్ల మీకు దక్కే బహుమతి, మీరు డబ్బు తెచ్చే స్వాతంత్ర్యాన్ని పొందగలగటమే కాదు. మీ పైన మరింతగా మీరు నమ్మకాన్ని పెంచుకోగలుగుతారు. నా సలహా ఏమిటంటే - ప్రతి రోజూ మిమ్మల్ని నియంత్రించే చిన్న ఆలోచనలను అధిగమించి ఎదగమని చాలామంది తమ కలలను సాధించటానికి వెనకడుగు వేసేది, తమను తాము తక్కువగా భావించటం వల్లనే.

ప్రతి విషయంలోనూ మనం తగినంత సామర్థ్యాలున్న వారం కాకపోవచ్చు. కానీ అవసరమైనవి నేర్చుకోవడానికి తగినంత సమయం కేటాయించుకోండి. మీరు నేర్చుకోవలసిన అంశాల విషయంలో వెనక్కు తగ్గకండి. పారిపోకండి. మీ భయాలను, సందేహాలను ఎదుర్కోవడానికి సిద్ధపడండి, అప్పుడే కొత్త ప్రపంచానికి ద్వారాలు తెరుచుకుంటాయి.

తక్షణం రంగంలోకి దిగండి

మిమ్మల్ని మీరు విశ్వసించండి.

ఈ రోజే ప్రారంభించండి.

18వ అధ్యాయం

సారాంశం

మీకు మీ కుటుంబానికి జీవనాధారంగా నిలిచేందుకు
నగదు కదలిక - ప్రణాళిక రూపొందించుకోండి.

కిమ్, నేనూ అతి కొద్దికాలంలోనే సొంత గూడులేని దశ నుంచి ఆర్థికంగా స్వాతంత్ర్యం సాధించేందుకు ఈ ఏడు మార్గాలూ అనుసరించాం. సత్వర ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాలు సాధించేందుకు ఇవి మాకు దోహదం చేశాయి. నేటికీ అవే విధానాలను కొనసాగిస్తూనే ఉన్నాం. అవి మీకూ ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం సాధించేందుకు ఉపకరిస్తాయని నేను నమ్ముతున్నాను.

ఇదంతా చేయాలంటే ముందుగా మీతో మీరు నిజాయితీగా వ్యవహరించాలి. మీరు దీర్ఘకాల పెట్టుబడిదారులు కాకపోయినా ఫర్వాలేదు. ఇప్పుడు రంగంలోకి దిగండి. మీరు సొమ్మును నిత్యం ఎలా ఖర్చు చేస్తున్నారో గమనించండి. అప్పుల్ని, బకాయిలను వీలయినంతగా కుదించుకోండి. తక్కువ స్థాయిలో జీవించటం మాని, అవసరాలు పెంచుకోండి. నెలవారీ ఎంత సొమ్ము పెట్టుబడి పెడితే అనుకున్న రాబడి లక్ష్యాన్ని చేరుకోగలరో ముందుగా లెక్కవేసుకోండి. అలా ఎన్ని నెలలు చేయాలి? ఎప్పుడు విరమించుకోవాలి? వంటి అంశాలతో ఆర్థిక స్వేచ్ఛ సాధించేందుకు నగదు కదలికను మీరనుకున్న రీతిలో ఎలా ప్రవహింప చేసుకోవాలో ప్రణాళికను సిద్ధం చేసుకోండి. ఆర్థిక ప్రావీణ్యత సాధించేందుకు విద్య నేర్వండి.

జీవితంలో వీలయినంత త్వరగా అప్పులు కుదించుకుని చిన్న మొత్తంలో క్రమం తప్పకుండా పెట్టుబడి పెట్టటం మొదలు పెట్టాలి. ఈ దశలో సామాన్యమైన స్థాయిలో ప్రారంభించాలి తప్ప భ్రమపడి ఎక్కువ మొత్తంతో జూదం ఆడకూడదు. మీకు ఇంతకు ముందే క్యాష్ ఫ్లో క్వడ్రెంట్‌లో ఐదు స్థాయిల పెట్టుబడిదారులను పరిచయం చేశాను. అలాగే నేను చెప్పిన మూడు రకాల స్వభావాలున్న పెట్టుబడిదారులు మీరెవరయినా,

మీ ఆసక్తలేమయినా చివరికి మీరనుకున్న గమ్యానికి చేరగలమన్న నమ్మకాన్ని మీకు కలిగిస్తారు. ఆర్థిక లక్ష్యానికి చేరే మార్గాన్ని మీకై మీరే తెలుసుకోగలుగుతారు.

ఇంతకు ముందు నేను చెప్పిన విషయాన్ని ఒకసారి జ్ఞాపకం చేసుకోండి. మీకు ఉద్యోగం ఇవ్వటం వరకే మీ బాస్ బాధ్యత. ధనవంతునిగా మిమ్మల్ని మార్చటం అనేది తన పనికాదు. అది చేసుకోవలసింది మీరే.

ఇందుకు బక్కెట్ల కొద్దీ నీళ్లు తోడుతూ రోజువారీ శ్రమ పడతారా? మీ నగదు కదలిక ప్రవాహానికి పైపులైన్ వేసుకుని జీవనాధారాన్ని పెంచుకుంటారా? మీరే ఆలోచించుకోండి.

సొంతంగా ఎదగటంపైనే దృష్టి పెట్టండి. ఇది ఒక్కోసారి గందరగోళంగా అనిపించవచ్చు కూడా. మీకెంత తెలిసినా, ఇంకా తెలుసుకోవలసింది ఉంటూనే ఉంటుంది. ఇది జీవితకాలం కొనసాగవలసిన వ్యాపకం.

నేర్చుకోవటం మొదలుపెట్టడమే కష్టం. ఒక్కసారి నిబద్ధతగా నిర్ణయం తీసుకున్నామా, ఇక వెనక్కి తిరిగి చూసుకోవలసిన పని ఎంత మాత్రం లేదు. అసలు అది ఏమంత కష్టమైన పని కూడా కాదు. కేవలం లోకజ్ఞానం (కామన్‌సెన్స్). జీవితం సులువుగా సునాయనంగా గడిచిపోవటానికి నిరంతరం నేర్చుకుంటూ ఉండటమనేదే తారకమంత్రం.

శుభం.

రచయిత గురించి

రాబర్ట్ కియోసాకి

రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్ రచయితగా ప్రసిద్ధి చెందారు. రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్ అన్ని కాలాల్లో నెం.1 వ్యక్తిగత ఫైనాన్స్ పుస్తకం - రాబర్ట్ కియోసాకి ప్రపంచవ్యాప్తంగా కోట్లాదిమంది ప్రజలు డబ్బు గురించి ఆలోచించే విధానాన్ని సవాలు చేశారు మరియు మార్చారు. అతను ఒక వ్యవస్థాపకుడు, విద్యావేత్త మరియు పెట్టుబడిదారుడు. ఉద్యోగాలు సృష్టించే ప్రపంచానికి ఎక్కువ మంది వ్యవస్థాపకులు అవసరమని నమ్ముతారు.

సాంప్రదాయక జ్ఞానానికి విరుద్ధంగా ఉండే డబ్బు మరియు పెట్టుబడులపై దృక్పథంతో, రాబర్ట్ సూటిగా మాట్లాడటం, అసంబద్ధం మరియు ధైర్యానికి అంతర్జాతీయ ఖ్యాతిని సంపాదించాడు మరియు ఆర్థిక విద్య పట్ల మక్కువ మరియు బహిరంగ న్యాయవాదిగా మారారు.

రాబర్ట్ మరియు కిమ్ కియోసాకి ఆర్థిక విద్య సంస్థ ది రిచ్ డాడ్ కంపెనీ వ్యవస్థాపకులు మరియు CASHFLOW ఆటల సృష్టికర్తలు. 2014 లో, మొబైల్ మరియు ఆన్లైన్ గేమింగ్లో కొత్త మరియు పురోగతి సమర్పణను ప్రారంభించడంలో రిచ్ డాడ్ ఆటల యొక్క ప్రపంచ విజయాన్ని కంపెనీ ప్రభావితం చేసింది.

రాబర్ట్ ఒక దార్శనికుడిగా పేరొందడాడు, అతను సంక్లిష్ట భావనలను-డబ్బు, పెట్టుబడి, ఫైనాన్స్ మరియు ఆర్థికశాస్త్రానికి సంబంధించిన ఆలోచనలను సరళీకృతం చేయటంలో అనేక బహుమతులు పొందాడు మరియు అన్ని వయసుల మరియు నేపథ్యాల ప్రేక్షకులతో ప్రతిధ్వనించే విధంగా ఆర్థిక స్వేచ్ఛకు తన వ్యక్తిగత ప్రయాణాన్ని పంచుకున్నాడు. “మీ ఇల్లు ఒక ఆస్తి కాదు” మరియు “నగదు ప్రవాహం కోసం పెట్టుబడి పెట్టండి” మరియు “పొదుపు చేసినవారు ఓడిపోయినవారు” వంటి అతని ప్రధాన సూత్రాలు మరియు సందేశాలు, విమర్శలు మరియు హేళనల యొక్క తుఫానులు రేకెత్తించాయి ... ప్రపంచ ఆర్థిక వేదికలపై మాత్రమే గత దశాబ్దం కలవరపెట్టే మరియు ప్రవచనాత్మక మార్గాల్లో ఆడుకున్నాయి.

అతని అభిప్రాయం ఏమిటంటే, “పాత” సలహా-కళాశాలకు వెళ్లండి, మంచి ఉద్యోగం సంపాదించండి, డబ్బు ఆదా చేసుకోండి, అప్పుల నుండి బయటపడండి, దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడులు పెట్టండి మరియు వైవిధ్యభరితంగా ఉండండి అనేది నేటి వేగవంతమైన సమాచార యుగంలో వాడుకలో లేని సలహాగా మారింది. అతని

రిచ్ డాడ్ తత్వాలు మరియు సందేశాలు యథాతథ స్థితిని సవాలు చేస్తాయి. అతని బోధనలు ప్రజలను ఆర్థికంగా విద్యావంతులుగా మార్చడానికి మరియు వారి భవిష్యత్తు కోసం పెట్టుబడులు పెట్టడంలో చురుకైన పాత్ర పోషించడానికి ప్రోత్సహిస్తాయి.

అంతర్జాతీయ బ్లాక్ బస్టర్ రిచ్ డాడ్ ఫూర్ డాడ్ తో సహా 19 పుస్తకాల రచయిత, రాబర్ట్ ప్రపంచంలోని ప్రతి మూలలోని మీడియా సంస్థలతో ఒక ప్రత్యేక అతిథిగా ఉన్నారు-సిఎన్ఎన్, బిబిసి, ఫాక్స్ న్యూస్, అల్ జజీరా, జిబిటివి మరియు పిబిఎస్ నుండి లారీ కింగ్ వరకు లైవ్, ఓప్రా, పీపుల్స్ డైలీ, సిడ్నీ మార్నింగ్ హెరాల్డ్, ది డాక్టర్స్, స్ట్రైయిట్స్ టైమ్స్, బ్లామ్ బెర్గ్, ఎన్పిఆర్, యుఎస్ఎ టుడే, మరియు వందలాది ఇతరులు-మరియు అతని పుస్తకాలు ఒక దశాబ్దానికి పైగా అంతర్జాతీయ బెస్ట్ సెల్లర్ జాబితాలో అగ్రస్థానంలో ఉన్నాయి. అతను ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఉన్న ప్రేక్షకులకు బోధించడం మరియు ప్రేరేపించడం కొనసాగిస్తున్నాడు.

అతని ఇటీవలి పుస్తకాలలో *Unfair Advantage: The Power of Financial Education*, *Midas Touch*, అతను డౌనార్డ్ ట్రంప్ తో కలిసి రచించిన రెండవ పుస్తకం, *Why 'Students Work for 'Students*, *8 Lessons in Military Leadership and Second Chance*.

మరింత తెలుసుకోవడానికి, RichDad.com ను సందర్శించండి