

RICH  DAD™

OD AUTORA  
BESTSELLERU  
BOHATÝ OTEC,  
CHUDOBNÝ  
OTEC

# PRÍBEHY MOTÝĽ ÚSPEŠNÝCH

SKUTOČNÉ PRÍBEHY  
ÚSPEŠNÝCH ĽUDÍ, KTORÍ  
NASLEDOVALI LEKCIE  
BOHATÉHO OTCA

ROBERT T. KIYOSAKI

SHARON L. LECHTEROVÁ

# PRÍBEHY ÚSPEŠNÝCH

ROBERT KIYOSAKI A SHARON L. LECHTEROVÁ, C.P.A.  
*Autori knihy *Bohatý otec, chudobný otec**

# PRÍBEHY ÚSPEŠNÝCH

ROBERT KIYOSAKI A SHARON L. LECHTEROVÁ, C.P.A.  
*Autori knihy *Bohatý otec, chudobný otec**



VYDAVATELSTVO MOTÝL

Copyright © 2003 by Robert T. Kiyosaki  
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating  
Company, LLC  
Translation © Mgr. Milivoj Voltner 2013  
Design © Motýľ design 2013  
Slovak edition © Vydavateľstvo Motýľ

**ISBN: 978-80-89482-91-7**

# ***OBSAH***

Predslov od Roberta Kiyosakiho . . . . .	7
Úvod od Sharon Lechterovej.	
Začnite konať so spoločnosťou Bohatého otca . . . . .	13
<i>Časť prvá</i>	
<i>Záleží na tom, ako tú hru hráte . . . . .</i>	<i>17</i>
Prvá kapitola	
Na peniazoch záleží – Ed a Terry Colmanovci . . . . .	21
Druhá kapitola	
Staráme sa sami o seba – Tracy Rodriguezová . . . . .	39
Tretia kapitola	
Nikdy nie je príliš neskoro – Cecilie Morrisonová . . . . .	49
<i>Časť druhá</i>	
<i>Kde sa nachádzate a kam sa môžete dostať . . . . .</i>	<i>55</i>
Štvrtá kapitola	
Budovanie sebadôvery: od jednej nehnuteľnosti k druhej – – David Lucas . . . . .	57
Piata kapitola	
Iné vzdelanie – MUDr. Valerie L. Collymorová . . . . .	67
Šiesta kapitola	
Prijmite zodpovednosť a začnite konať – – Reed J. Schweizer . . . . .	87
Siedma kapitola	
Koreň všetkého dobrého – Dan McKenzie . . . . .	100
<i>Časť tretia</i>	
<i>Odlíšné zameranie . . . . .</i>	<i>117</i>
Ôsma kapitola	
Lepšie ako výhra v lotérii – Thomas G. Kotula . . . . .	120
Deviata kapitola	
Spoločné rozhodnutie – Wade a Carol Yamamotovci . . . . .	131

Desiata kapitola	
Traja za jeden povraz – Merced Hallová . . . . .	140
Jedenásta kapitola	
Zmena myslenia – Ken Hobson . . . . .	163
<i>Časť štvrtá</i>	
<i>Mladý vek nie je prekážkou na dosiahnutie úspechu . . . . .</i>	<i>175</i>
Dvanásta kapitola	
Nikdy nie je príliš skoro – Allison Kubalová . . . . .	178
Trinásta kapitola	
Hra na víťazstvo – Jake Colman . . . . .	180
Štrnásta kapitola	
Chceme pomáhať – David Hosei a Michael Slate . . . . .	187
<i>Časť piata</i>	
<i>Nový spôsob podnikania . . . . .</i>	<i>205</i>
Pätnásta kapitola	
Zodpovední sami za seba – Tom Wheelwright . . . . .	208
Šestnásta kapitola	
Nová stratégia – Brian Eagleheart . . . . .	214
Sedemnásta kapitola	
Bystrá žiačka – Michelle LaBrosseová, PMP . . . . .	221
Osemnásta kapitola	
Neexistujú žiadne obmedzenia – Terri Bowersocková . . . . .	229
<i>Časť šiesta</i>	
<i>Udalosti, ktoré zmenia život . . . . .</i>	<i>237</i>
Devätnásta kapitola	
Zelené pastviská a nové oblasti – Stacey Bakerová . . . . .	239
Dvadsať kapitola	
Víťazná stratégia – Yong-Sik Shin . . . . .	251
Dvadsať prvá kapitola	
Tesne pred dôchodkom – Ronald Hoard . . . . .	257
Dvadsať druhá kapitola	
Druhá šanca – Michael Maritzen . . . . .	265

## *Predslov od Roberta Kiyosakiho*

(V knihe sa často vyskytuje spojenie bohatý otec. Pre rozlíšenie: **bohatý otec** označuje Robertovho nevlastného otca a **Bohatý otec** predstavuje vzdelávaciu spoločnosť, ktorú Robert založil. Rich Dad's Company: spoločnosť Bohateho otca – pozn. prekl.)

Knihu *Pribehy úspešných* z edície Bohatý otec mám nesmierne rád najmä pre tieto tri dôvody:

1. *Títo ľudia začali konať a dosiahli úspech.* Nedávno som sa ako hosť zúčastnil miestnej televíznej relácie vo Phoenixe v Arizone, kde žijem so svojou manželkou Kim. Spolu so mnou tam bola ešte jedna žena, ktorá čítala moju knihu *Bohatý otec, chudobný otec*, a moderátor s nami robil interview a kládol nám rôzne otázky. Dotyčná dáma povedala, že kniha sa jej páčila, no zároveň sa priznala, že z nej má pocit premárneného času. Podobne ako tisícky ďalších čitateľov a televíznych divákov sa sťažovala na to, že jej nepovedala nič o tom, ako má pokračovať ďalej. Nezareagoval som na to, lebo v tej chvíli vo mne všetko začalo vriieť. Radšej som nič nepovedal a s umelým úsmevom na tvári som iba pokrútil hlavou.

„Takže čo by mala urobiť ďalej?“ opýtal sa ma moderátor.

„Nájst' si inú knihu, ktorá by jej objasnila, čo má robiť ďalej,“ znela moja chabá, no nie veľmi presvedčivá odpoveď.

Najviac ma dokážu nahnevať a vyvieť z miery ľudia, ktorí robia iba to, čo sa im povie. Už ako žiak som si v škole všimol, že niektorým spolužiakom sa darilo práve preto, lebo robili presne to, čo im učiteľ prikázal. Hovorilo sa im *učiteľovi maznáčikovia*. Ja som často robil práve tie veci, ktoré mi nikto neprikázal, alebo naopak, robil som veci, ktoré mi prikazovali nerobiť... a vždy z toho bol malér. Pomerne skoro som si teda uvedomil, že som

typ človeka, ktorý nenávidí, keď mu niekto hovorí, čo má robiť. Preto sa snažím zo všetkých síl, aby som vo svojich knihách nerobil to isté a neprikazoval ľuďom, čo majú urobiť.

Kníhkupectvá a knižnice sú plné kníh typu „ako na to“. Také príručky sú šité na mieru práve pre ľudí, ktorí majú radi, keď sa im povie, ako majú niečo urobiť.

Knihy z edície Bohatý otec nie sú príručky. Sú to knihy, ktoré majú ďalej odovzdávať posolstvo finančnej múdrosti môjho nevlastného bohatého otca a poskytnúť ľuďom poučenie. Predstavujú príbeh mojej cesty pokusov a omylov, snahu uplatniť múdrosť bohatého otca a premeniť vlastné chyby a zlyhania na životné lekcie, z ktorých sa človek môže poučiť. Nikdy od nikoho nečakám, že ma bude nasledovať a kráčať v mojich šľapajach. Jednoducho sa chcem s ostatnými podeliť o tieto životné lekcie a povzbudiť ich v tom, aby si sami dokázali nájsť vlastnú cestu k finančnému úspechu.

Naše knihy sú písané s cieľom rozšíriť životné príležitosti čitateľov, nie poskytnúť im recept na zbohatnutie. Pred rokmi mi môj bohatý otec vysvetlil, že existujú milióny ciest, ako zbohatnúť. Bolo mojou úlohou nájsť takú, ktorá by mi najviac vyhovovala. Takže namiesto toho, aby som zbohatol rovnakým spôsobom ako môj bohatý otec a využil jeho recept na úspech, vzal som si k srdcu jeho rady, prijal jeho múdrosť a našiel som vlastnú cestu, ktorá sa mi najviac osvedčila. A v tom spočíva podstata *tejto* knihy. Je plná príbehov úspešných ľudí, čo prevzali múdrosť bohatého otca a objavili cestu, ktorá ich napokon priviedla až k finančnému úspechu. Nie sú to ľudia, ktorí by len vysedávali na mieste a čakali na niekoho, kto im povie, čo majú robiť ďalej.

Dnes sú na svete milióny ľudí, ktorí vo svojom zamestnaní nevidia budúcnosť ani nádej na pracovný postup, ľudí, ktorí tvrdo pracujú a vkladajú svoje peniaze do stratových investícií. Väčšina z nich si uvedomuje, že možno nikdy nebudú môcť odísť do dôchodku, no napriek tomu čakajú, že ich niekto chytí za ruku a ukáže im cestu von z finančnej pasce. Chodievajú do kníhkupectiev a knižníc v nádeji, že tam nájdu knihu typu „ako na to“, ktorá im pomôže túto cestu von nájsť. Hrdinovia našich príbehov

nepotrebovali žiadnu podobnú príručku. Namiesto toho napísali svoj vlastný príbeh o ceste za bohatstvom.

2. *Týmto ľuďom sa darilo, zatiaľ čo milióny iných prišli o bilióny dolárov.* Kniha *Bohatý otec, chudobný otec* prvý raz vyšla v apríli 1997. Mnohí z vás si možno pamätajú, že to bolo obdobie internetovej horúčky, alebo ako sa hovorilo, internetovej bubliny, mánie, ktorá predstavovala rozkvet rôznych internetových firiem, čo nemali premyslený obchodný model a čoskoro skrachovali, hoci dokázali prilákať obrovské investície. Ľudia, čo nikdy predtým do ničoho neinvestovali, si zrazu brali úvery, za ktoré ručili hodnotou svojich domov, a tieto peniaze, prípadne svoje ťažko našetrené úspory, začali vkladať do podielových fondov, cenných papierov či dokonca akcií rôznych spoločností, ktoré s nimi obchodovali na trhu, čo je stratégia známa ako prvá verejná ponuka akcií (IPO) a je vyhradená prevažne pre bohatých alebo pre tých, ktorí sú finančne vzdelaní.

Počas svojej propagačnej cesty v rokoch 1997 až 2003 som často upozorňoval investorov na nástrahy spojené s trhom cenných papierov i na to, aké riskantné môžu byť podielové fondy. Pri mnohých príležitostiach mi rôzni finanční komentátori ostro vyčítali práve to, že vystupujem proti podielovým fondom a trhu cenných papierov a dokonca sa mi prihodilo, že ma uprostred jedného televízneho vysielania požiadali, aby som odišiel. Niekoľko finančných novín a časopisov otvorene kritizovalo moju knihu a posolstvo spoločnosti *Bohatého otca* a niektoré denníky o mne napísali klamstvá a falošne prezentovali moje vyhlásenia, len aby mňa i odkaz môjho bohatého otca zdiskreditovali. Začiatkom roka 2003 však mnohí z týchto komentátorov začali pripúšťať, že odkaz bohatého otca predsa len má obrovský význam.

Dnes, keď milióny ľudí prišli o bilióny dolárov, je naozaj potešením prečítať si knihu o ľuďoch, ktorým sa, naopak, počas tohto extrémne turbulentného obdobia finančne darí. Som si istý, že mnohí ľudia vrátane spomínaných komentátorov ľutujú, že v tom čase neposlúchli rady môjho bohatého otca a namiesto toho sa riadili radami svojich finančných poradcov.

3. *Lekcie a múdrosť bohatého otca sa osvedčili.* Často počujem, ako ľudia hovoria: „Čakám na to, kedy sa trh opäť spamätá.“ Takisto pred sebou stále vidím finančných poradcov, ktorí ponúkali zlé rady pred pádom trhu, ako rozdávali tie isté zlé rady aj po jeho páde. Naďalej sa snažia vnútiť ľuďom svoje múdrosti a opäť im radia: „Dlhodobo investujte, diverzifikujte, kupujte a držte.“ Rovnako ich môžete počuť, ako s pokojným svedomím vyhlasujú: „Trh medziročne narastá v priemere o 9 %.“ Smutné na tom je, že milióny investorov ešte stále venujú pozornosť podobným radám, hoci existujú presvedčivé dôkazy, že také rady jednoducho nefungujú. Je skutočne nad moje chápanie, prečo sa nimi ľudia neprestajne riadia, alebo čo je ešte horšie, že podaktorí dostávajú za také zlé rady dokonca zaplatené. Táto kniha vám predstaví tých, ktorí prevzali kontrolu nad svojimi financiami a zodpovednosť za svoje finančné vzdelanie a finančnú budúcnosť. Bohatý otec často hovoril: „Dôvod, prečo má toľko ľudí finančné problémy, spočíva v tom, že počúvajú rady obchodníkov namiesto rád bohatých ľudí.“

### ***Hlavný dôvod, prečo mám rád túto knihu***

Nazdávam sa, že z uvedených troch dôvodov je najdôležitejší práve ten prvý. To preto, lebo títo ľudia urobili dôležitý krok a vybrali sa na novú cestu. Našu prvú knihu *Bohatý otec, chudobný otec* sme zakončili výzvou: *Začnite konať!* A mnohí nás poslúchli. Podstúpili riziko a čo je najdôležitejšie, začali sa vzdelávať a stali sa zodpovední za seba i za svoju finančnú budúcnosť. Neodovzdali svoje peniaze do rúk veľkým finančným inštitúciám a nežili v nádeji a modlitbách, že tieto inštitúcie majú na duši ich dobro. Bohužiaľ, milióny ostatných naďalej robia to isté.

Smerujeme do obdobia veľkého finančného chaosu a neistoty. Finančné búrky, ktoré pred nami stoja, nás všetkých preveria... vrátane mňa samého. Ľudia, ktorí sa s nami v tejto knihe podelia o svoje príbehy, sú na tieto finančné búrky zajtrajška pripravení. Začali konať, vzdelávať sa, získavať skúsenosti a múdrosť, preto sú lepšie prichystaní na to, čo príde. A to ma na tom najviac

nadchýna. Budúcnosť bude oveľa svetlejšia pre tých, ktorí sa pripravujú už dnes. Bohužiaľ, chmúrna budúcnosť stojí pred tými, ktorí stále očakávajú návrat starých dobrých čias.

*Robert Kiyosaki*

## *Úvod od Sharon Lechterovej*

### *Začnite konať so spoločnosťou Bohatého otca*

V knihe *CASHFLOW kvadrant* sme vám predstavili štyri kvadranty, podľa ktorých sa ľudia dajú rozdeliť do štyroch skupín v závislosti od toho, ako vo svete financií zarábajú peniaze.



Z a S na ľavej strane kvadrantu predstavujú *zamestnanca* a *samostatne zárobkovo činnú osobu* alebo *majiteľa malého podniku*. Typický zamestnanec hľadá predovšetkým istotu a zamestnanecké výhody, zatiaľ čo predstaviteľ kvadrantu S je odborník, ktorý „vlastní“ iba svoju prácu. Čím je úspešnejší, tým viac je zaneprázdnený a je na svoj malý podnik čoraz naviazanejší. Ľavá strana kvadrantu je oblasť, pre ktorú vás pripravujú naše tradičné školy. Často sa jej hovorí aj „krysié preteky“ (pachtenie sa za peniazmi a kariérou).

M a I na pravej strane kvadrantu predstavuje *majiteľa veľkého podniku a investora*. Majiteľ veľkého podniku má k dispozícii ľudí, ktorí preňho pracujú, a chod podniku sa riadi pomocou presne vymedzeného systému. Tento systém funguje nezávisle od majiteľa. Investor má zasa k dispozícii peniaze, ktoré preňho pracujú. Keď to zhrniem, úplnú finančnú slobodu nájdete iba na pravej strane CASHFLOW kvadrantu. Je to oblasť, ktorej sa hovorí „rýchlodráha“ (najrýchlejší spôsob, ako dosiahnuť cieľ).

Všetci ľudia, ktorí nám poskytli svoje životné príbehy o dosiahnutých úspechoch, majú jeden spoločný cieľ: finančnú slobodu. Všetci sa usilujú o to, aby sa premiestnili na pravú stranu kvadrantu. Keď sa nám ozývajú čitatelia našich kníh, takmer vždy od nich počujeme o tom, ako sa presunuli z ľavej strany CASHFLOW kvadrantu na pravú. Ešte nikto nám nepovedal, že sa presunul opačným smerom. Je to preto, lebo každý z nich pochopil, že presun z ľavej strany na pravú predstavuje spôsob, ako dosiahnuť spomínaný cieľ.

Filozofia spoločnosti Bohatého otca vychádza z predpokladu, že pravá strana kvadrantu je oblasť, v ktorej vaše peniaze pracujú pre vás. Často nám ľudia hovoria, že jednou nohou stoja v kvadrante Z alebo S a druhou nohou na pravej strane, kde vlastnia podnik alebo investujú. Prechody medzi jednotlivými kvadrantmi tak majú svojím spôsobom premostené. Ich cieľom je vytvárať dostatočný cashflow na to, aby mohli odísť zo zamestnania alebo opustiť život v kvadrante S a natrvalo sa presunúť do kvadrantov M a I.

Príbehy uvedené v tejto knihe vypovedajú o rozdieloch medzi tým, čo znamená byť celkom závislý od druhých kvôli príjmu a tým, čo znamená mať svoj finančný život plne pod kontrolou. Vypovedajú aj o strachu, ktorému ľudia čelili, a ako sa naučili tento strach prekonať. Vďaka radám Bohatého otca objavili vlastnú cestu za finančnou slobodou, ktorá im najviac vyhovovala.

Podnikli patričné kroky na dosiahnutie finančnej istoty a rozbehli vlastný podnik alebo začali investovať do nehnuteľností, prípadne oboje. Ľudia, ktorí už vlastnia podnik, aj naďalej využívajú lekcie Bohatého otca, aby sa naučili, ako sa dá taký

podnik riadiť lepšie a mať dobré vzťahy aj so svojimi zamestnancami.

Predtým, ako sa začali finančne vzdelávať, nebol ani jeden z nich odborník na peniaze. Niektorí získali vysokoškolský diplom na významných univerzitách; iní to dokázali iba s maturitným vysvedčením. Zopár z nich ešte stále študuje. Nezáleží na tom, aké vzdelanie dosiahli alebo dosiahnu. Dôležité je, že všetci chápu význam získavania aktív a rozdiel medzi dobrým a zlým dlhom. Nezáleží ani na tom, v akých podmienkach vyrastali, v akej krajine žijú alebo ako finančne začínali, pretože sa naučili chápať dôležité aspekty peňažných tokov, dokázali prevziať kontrolu nad svojím finančným životom a dnes pevne kráčajú po ceste za finančnou slobodou. Niektorí z nich sa vymanili z okruhu krysích pretekov a šťastne vkročili do rýchlodráhy – do sveta pravej strany CASHFLOW kvadrantu. Ak ste podobne ako ľudia v tejto knihe dosiahli finančný úspech, podelte sa, prosím, s nami o svoj príbeh na webovej stránke [www.richdad.com](http://www.richdad.com), aby sa aj ostatní mohli inšpirovať vašim úspechom.

### ***Aj vy môžete prevziať kontrolu nad vlastným finančným životom***

Pokiaľ ste niekedy v hĺbke svojej duše cítili, že práca zamestnanca alebo samostatne zárobkovo činnej osoby vám neprináša vytúženú finančnú istotu, ešte stále máte možnosť zmeniť to. Ak vaša investícia stratila na hodnote, ste unavení z nekonečného počúvania zastaraných finančných rád, máte obavy z toho, že nebudete môcť pokojne odísť do dôchodku alebo by ste chceli tráviť viac času so svojou rodinou, vždy sa dá nájsť spôsob, ako uskutočniť zmeny a vykročiť novým smerom. Táto kniha je práve o takých ľuďoch. I vy sami sa môžete stať tvorcami vlastného úspešného príbehu.

Želám vám všetko najlepšie, aby ste si našli vlastnú cestu k finančnému úspechu.

*Sharon Lechterová*

## ČASŤ PRVÁ

### *Záleží na tom, ako tú hru hráte*

*Ak chcete dosiahnuť finančnú slobodu, musíte sa naučiť hru peňazí. Ja som sa ju naučil od svojho bohatého otca. Vďaka jeho lekciami som neskôr vytvoril stolovú hru CASHFLOW. Táto hra vám formou zábavy pomôže získať finančné zručnosti, pretože počas hrania máte možnosť vyskúšať si každý krok niekoľkokrát a konať. Je to natoľko unikátna hra, že jej bol udelený patent. Povzbudí vás, poučí a prinúti myslieť tak, ako rozmýšľajú bohatí ľudia. V tejto časti knihy sa stretnete s ľuďmi, ktorí svoj finančný úspech prisudzujú práve tejto hre.*

*Títo ľudia zistili, že na rozdiel od iných stolových hier, v ktorých môžete vyhrať iba jediným spôsobom a počas hracieho času, hra CASHFLOW vám poskytne oveľa viac možností a prinesie vám poznatky, ktoré zďaleka presahujú rámec hracieho času. Zakaždým, keď sa zapojili do hry CASHFLOW, nielenže zdokonalili svoje finančné zručnosti, ale takisto sa im zvýšilo sebavedomie. V hre sú zároveň k dispozícii štyri hracie karty predstavujúce malý obchod, veľký obchod, obchodné príležitosti a trh. Veľa ľudí mi povedalo, že práve tieto karty ich naučili rozmýšľať o investíciách novým spôsobom. V každej novej hre im poskytli odlišné príležitosti, vďaka ktorým získali informácie, dôležité pre investície generujúce cashflow.*

*Eda a Terry Colmanovcov z Kalifornie motivovali najmä karty týkajúce sa nehnuteľností. Ich cesta k finančnej slobode pravdepodobne udrie na citlivú strunu mnohým z vás. Ak ste na vlastnej koži zažili obdobie 60-tych rokov minulého storočia ako Colmanovci, zrejme ste takisto boli ovplyvnení hnutím hippies, pre ktoré finančný úspech nič neznamenal. Naopak, tieto „deti kvetov“ hľadali skôr slobodu, lásku a mier, pričom peniaze a materiálny*

svet boli pre nich niečím, čo odmietali. Budúcnosť nebola dôležitá a rozmýšľanie o nej považovali za stratu času.

Ed a Terry sú veľmi otvorení, čo sa týka ich pohľadu na peniaze v minulosti. Ako mnohí ľudia tejto generácie, aj oni prijímali dobové názory a opovrhovali čímkoľvek, čo súviselo s peniazmi. Čo zarobili, to aj minuli. Plánovanie budúcnosti nebrali do úvahy (aspoň nie dovtedy, kým sa im nenarodil syn Jake, ktorého príbeh si takisto môžete prečítať v tejto knihe).

Keď dospeli k presvedčeniu, že potrebujú mať nejaký finančný plán, začali skúmať rôzne možnosti. Niektoré z nich fungovali, iné nie. Oni sa však nevzdávali. Začali sa vzdelávať, pretože chceli nájsť cestu k finančnej slobode. Nakoniec si uvedomili, že investovanie do nehnuteľností im ponúka skvelé príležitosti. Najprv podnikli malé krôčiky a postupne sa ich tempo zrýchľovalo. Dozviete sa, čo urobili a ako to urobili.

Ak ste sa narodili v čase populačnej explózie (Ide o obdobie ekonomickej prosperity v USA po 2. svetovej vojne. V súčasnosti sa táto generácia ľudí narodených v rokoch 1946 až 1964 dostáva do dôchodkového veku, čo výrazne zaťažuje ekonomický a sociálny systém krajiny – pozn. prekl.), finančne sa vám príliš nedarí a máte pocit, že je už príliš neskoro na to, aby ste sa vydali na novú cestu a vyskúšali niečo nové, potom si prečítajte, čo o tom hovoria Colmanovci. Nikdy nie je príliš neskoro na prehodnotenie svojich názorov na bohatstvo – najmä ak dokážete nájsť vhodné prostriedky, ktoré vám pomôžu.

Na druhej strane, pokiaľ sa nachádzate vo veku 30 – 40 rokov, ste hlboko zadlžení a máte obavy zo svojej finančnej istoty v budúcnosti, potom si prečítajte príbeh Tracy Rodriguezovej. Podobne ako mnohí iní, čo zbankrotovali, aj Tracy s manželom sa ocitli vo veľmi zložitej životnej situácii, a to napriek tomu, že celý čas usilovne pracovali. Ich finančná istota má dnes svoje pevne zapustené korene v ich vlastnom podniku, k čomu im podstatnou mierou pomohla práve hra CASHFLOW a spomínané hracie karty.

A možno máte po päťdesiatke a ste presvedčení, že investícia prinášajúca cashflow už nie je pre vás. Počul som veľa ľudí tejto

vekovej kategórie, ako negatívne zmýšľajú a nariekajú: „Pre mňa je už príliš neskoro.“; „Na to som už príliš unavený/á“; „Som už príliš starý/á na nejaké zmeny.“ Ak sa s takými názormi stotožňujete, prečítajte si, ako Cecilie Morrisonová zmenila svoj pohľad na tento problém. Dôchodok Cecilie a jej manžela Georga bude stabilne krytý peňažným tokom, ktorý získavajú zo svojich investícií do nehnuteľností. Investičnou motiváciou sa pre nich stala hra CASHFLOW.

To, ako Ed, Terry, Tracy a Cecilie dokázali prevziať kontrolu nad svojim finančným životom, sú príbehy, ktoré ukazujú ich vôľu vyrovnat' sa s realitou a vybrať si cestu, ktorou sa budú uberať ďalej. Rozhodnutia, ktoré urobili – a stále robia – sú povzbudzujúce. Títo finančne slobodní ľudia sú víťazmi v hre, ktorá sa volá život.

# ***Prvá kapitola***

## ***Na peniazoch záleží***

ED a TERRY COLMANOVCI  
Venice, Kalifornia

Predstavte si film o tom, ako sa v 21. storočí zo slobodomyselných ľudí 60-tych rokov minulého storočia stávajú tí, ktorí inkasujú zisk z nájomných poplatkov svojich nehnuteľností. Zrejme by ste taký námet považovali iba za ďalšiu hollywoodsku fantáziu. Tento príbeh je však pravdivý. Pred tromi rokmi sme s Terry začali kupovať nehnuteľnosti. Dnes vlastníme osem domov v troch štátoch v celkovej hodnote viac ako milión dolárov.

Náš príbeh o tom, ako sme dospeli k zmene názoru a vykročili z finančnej stagnácie na cestu činov, je do veľkej miery aj príbehom o ďalších ľuďoch z našej generácie, ktorí urobili to isté.

### ***Prvá scénka***

Naše majetkové pomery v minulosti by nemali nikoho veľmi prekvapiť. U nás doma peniaze nikdy neboli hlavnou témou diskusie. Preto som o nich nikdy nemal dostatok informácií, o nejakom školení ani nehovoriac. Moji rodičia si o mne mysleli, že pokiaľ ide o peniaze, som celkom nezodpovedný; vždy keď som nejaké mal, všetky som minul. Na rozdiel odo mňa, moja mladšia sestra, tá „zodpovedná“, si svoje peniaze starostlivo sporila.

Vzdelanie bolo v našej rodine považované za správnu vec, ale nikto mi nikdy nepovedal, aké vzdelanie potrebujem získať, aby mi zaistilo stále zamestnanie a pripravilo ma na život. Všestranný človek vzdelanie nevyhnutne potrebuje. Zatiaľ čo moja sestra vyštudovala vysokú školu, ja som ju nedokončil a vypadol som v treťom ročníku z Antioch College (súkromná vysoká škola

slobodných umení v Yellow Springs v Ohiu známa pre svoj demokratický prístup k študentom, ktorí sa ako partneri môžu podieľať na jej správe a riadení – pozn. prekl.).

Vyrastal som v Los Angeles a Terry pochádza z opačného konca Ameriky, z New Yorku. Napriek vzdialenosti študovala dva roky na univerzite v Kalifornii, kde sme sa v roku 1980 zoznámili a v roku 1987 sme sa zobrali. Obaja sme v tom čase boli ešte stále pripútaní k životnému štýlu hippies zo 60-tych a 70-tych rokov minulého storočia.

Zastávali sme názor, že peniaze, mena tých „prašivých kapitalistických sviň“, nie sú vôbec dôležité. Keď sa hovorilo o peniazoch, mnohých mladých ľudí z našej generácie sa zmocnilo nefalšované rozhorčenie. Žiť od výplaty do výplaty nám pripadalo prirodzené a nejaké ambície hromadiť peniaze sa u nás nikdy neprejavili. Všeobecne uznávanou menou našej generácie bola „voľná láska“. O financiách sme nevedeli takmer nič a nikdy nám ani nenapadlo niečo sa o nich dozvedieť.

Pred pätnástimi rokmi sme už ako tridsiatnici pracovali vo filmovom štúdiu. Ja som bol pomocný kameraman a do tejto brandže som sa dostal skôr náhodou. Môj otec, kameraman na voľnej nohe a režisér, sa ma opýtal, či by som si to nechcel vyskúšať. Mal som prax i nejaké skúsenosti s umeleckou grafikou a fotografovaním a keďže som v tom čase beztak nič dôležité nerobil, súhlasil som. Nevnímal som to ako nejakú mimoriadnu príležitosť alebo krok k vysnívanej kariére. Práca jednoducho znamenala peniaze.

Raz sa za mnou prišla do štúdia pozrieť Terry, práve keď som mal nakrúcať nejakú scénu, a všimla si našu vizážistku, ktorej zručnosť na ňu silno zapôsobila. Tak sa z Terry napokon stala umelecká maskérka a navyše sa začala venovať aj modelingu rúk. Niekedy vystupovala v reklamách a ukazovala svoje ruky, ale častejšie ich predvádzala na reklamných a umeleckých fotografiách.

Dostávali sme veľa ponúk od rôznych reklamných agentúr, čo pre nás znamenalo cestovanie, hotely a pomerne luxusný štýl života. Presúvali sme sa od jednej zákazky k druhej a práca nám

niekedy zabrala aj pätnásť hodín denne. Desať alebo dvadsať dní v mesiaci sme to náročné tempo vydržali, no zvyšok času patrilo iba nám. Chodili sme na pláž, a keď sme si chceli zahrať tenis, jednoducho sme si ho zahrali. Zmyslom nášho života sa stalo mŕňanie peňazí. Užívali sme si a žili sme iba prítomnosťou.

Na prvý pohľad to bol veľmi slobodný a pohodový spôsob života, no iba dovtedy, kým sa nám o rok neskôr nenarodil syn Jake. Jeho príchod na svet znamenal dôrazné precitnutie. Nemali sme žiaden plán pre budúcnosť a nikdy sme neuvažovali nad tým, čo by sa s nami mohlo stať – nehovoriac o našom synovi – o desať alebo dvadsať rokov. Dlh na našej kreditnej karte sa vyšplhal až do výšky 10 000 dolárov a na sporiacom účte sa na nás usmievala suma ledva 500 dolárov. Nemali sme pred sebou žiaden cieľ, nemali sme žiaden majetok, žiadne investičné možnosti a nevedeli sme, ako nájsť východisko z tejto ťaživej situácie, v ktorej sme sa ocitli. „Čo budeme teraz robiť?“ pýtali sme sa sami seba.

Terry zostala so synom doma a ja som pracoval. Bohužiaľ, môj pracovný harmonogram bol šialený a niekedy som bol preč aj celé týždne. Čoskoro sa Jake dostal do veku, keď si začínal uvedomovať svoju neprítomnosť, a začal sa pýtať: „Kde je otec?“ Cítili sme sa ako v pasci. Od filmu som však odísť nemohol. Táto práca bolo to jediné, čo som vedel robiť, a nedokázal som si predstaviť zamestnanie v inej oblasti priemyslu, ani keby ma niekto oslovil alebo si ma rovno najal. Uvedomovali sme si, že musíme niečo zmeniť, ale nevedeli sme, kde začať. Bolo načase dospieť a posunúť sa ďalej.

## ***Druhá scéna***

Dovoľte mi, aby som vám krátko načrtnol pozadie tejto scény. Približne v roku 1992 sme boli rozhodnutí urobiť niečo s našou finančnou budúcnosťou a boli sme ochotní vyskúšať nové veci. Jedného slnečného kalifornského rána som bol s Jakom v parku a hojdal som ho na hojdačke. Bol tam ešte jeden otec a robil so svojím synom to isté. Vidieť dvoch otcov, ako ráno v parku