

Bogaty ojciec radzi, jak dobrze rzucić pracę

Wierzę, że nieprzypadkowo trafiłam na książkę Roberta Kiyosaki'ego *Zanim rzucisz pracę* właśnie wtedy, kiedy tytułowa myśl zaczęła mnie nawiedzać coraz odważniej. Czytelniczy radarek każe mi omijać poradniki, tym razem przemogłam niechęć. Najpierw sprawdziłam, kim jest Kiyosaki – okazało się, że to autor bestsellera wszech czasów na temat finansów osobistych: *Bogaty ojciec, Biedny ojciec*, milioner o specyficznych poglądach na temat pieniędzy, sprzecznych z tym, co powszechnie się sądzi. Otóż podważa on słuszność schematu: *ciężko pracuj, zarabiaj, oszczędzaj, inwestuj, na końcu świętuj*. Ponieważ do ciężkiej pracy nie mam serca, do zarabiania drygu, do oszczędzania ręki, do inwestowania głowy, a do świętowania wątroby – czytam.

Okazuje się, że oprócz inteligencji praktycznej, abstrakcyjnej, społecznej, emocjonalnej itd. – o powodzeniu w interesach decyduje *inteligencja finansowa*, luźno powiązana z pozostałymi, za to w dużej mierze uzależniona od wzorców, które nam od dzieciństwa towarzyszą – od tego, jaki stosunek do pieniędzy mają rodzice, krewni, przyjaciele, ludzie, którzy nas otaczają. Szkolna niestety nie jest tu sprzymierzeńcem i przysposabia nas raczej do roli pracowników.

A różnic między pracownikiem a przedsiębiorcą jest wiele, jedna z podstawowych dotyczy już samego myślenia o rozpoczęciu biznesu. Pracownik myśli: *uruchomiłbym interes, ale nie mam pieniędzy*. Koncentruje się na zasobach – w tym przypadku na ich braku. Przedsiębiorca mówi: *rozpaczynam interes, sfinansuję go z przepływów pieniężnych*. Koncentruje się na pomysle, hołdując zasadzie: *nie masz pieniędzy? zrób coś, by przyszły*.

Odmienne jest też stosunek do błędów. Szkoła kształtuje w nas mentalność pracownika, piętnując błędy, podkopując poczucie wartości, karząc złymi ocenami za porażki. Człowiek o mentalności przedsiębiorcy wie, że błędy to cenny kapitał, najskuteczniejsza edukacja, najefektywniejsze szkolenie. Przysłowiowy jest już przykład Edisona, który po tysiącach nieudanych prób znalazł właściwe włókno do żarówki.

Różne jest także pojęcie o zarządzaniu. Szef-przedsiębiorca uwięziony mentalnie w postawie pracownika zarządza przez struktury hierarchiczne; i tak np. zamiast zlecać pracę na zewnątrz, zatrudnia *talenty*, by mieć nad nimi kontrolę. Dzieje się tak, gdyż naturalnie skłania się ku wojskowemu stylowi zarządzania. Prawdziwy przedsiębiorca wykorzystuje zasoby innych ludzi, nastawiając się na współdziałanie. Rzecz w tym, by zarządzać tworząc między ludźmi mądre powiązania, a nie wymagać, by wykonywali rozkazy.

Inne są również priorytety pracownika i przedsiębiorcy: pierwszy szuka bezpieczeństwa, skupia się tym samym na przetrwaniu, drugi stawia na wolność. A to wartości przeciwstawne. Cynicznie sumując: największe bezpieczeństwo, a tym samym najmniej wolności, mają więźniowie. Mamy więc wybór (?) – być wolnym lub zabezpieczonym. Cena za niezależność płacona jest niejako z góry, cena za bezpieczeństwo – całe życie, a biorąc pod uwagę niedoskonałości systemu emerytalnego, część płacona w najpóźniejszej jego fazie może być większa niż w najciemniejszych wizjach. Bezpieczeństwo pracownika jest zależne od wielu zewnętrznych czynników, a przy tym co najmniej złudne.

Małgorzata Szadkowska-Borys

Mentalność pracownika bywa silniejsza od determinacji jej przekroczenia: wielu przedsiębiorców nie tworzy tak naprawdę biznesu, działają, jakby wciąż byli pracownikami – tyle, że na stanowiskach przez siebie tworzonych. To jedna z przyczyn ponurych statystyk: 90% nowo powstałych firm bankrutuje w ciągu 5 lat. Z pozostałych 10% – kolejne 90% upada w następnej pięcioletce. Większość poległych to samozatrudnieni, nie prawdziwi przedsiębiorcy.

Kim więc są pr

awdziwi przedsiębiorcy? Czemu bogaci są bogaci? Ponieważ nie skupiają się na przeżyciu z dnia na dzień – jak biedni. Ani nie koncentrują się na wygodach za pieniądze z kredytu – jak przedstawiciele klasy średniej. Bogaci są bogaci, ponieważ stawiają na długoterminowe nabywanie aktywów, które generują dochód, rozumiejąc przedsiębiorczość jako poszukiwanie okazji bez względu na aktualnie posiadane zasoby (H.H. Stevenson). A bieda? To stan umysłu, mentalność spod znaku: *Nie mogę sobie na to pozwolić*. Być biednym to coś innego niż nie mieć pieniędzy, a tylko to drugie może być stanem odwracalnym. Pracownik wie, jak *pracować na pieniądze*, nie ma jednak pojęcia, jak spowodować, by *pieniądze pracowały na niego*. To dlatego szczęśliwcy, którzy wygrywają miliony w loterii, po kilku latach zostają znów bez grosza. Pracownik, gdy otrzyma dodatkowe pieniądze, bezmyślnie je wydaje albo równie bezmyślnie składa w banku. To dlatego też Henry Ford na pytanie, co zrobiłby, gdyby stracił majątek, ze spokojem odpowiedział: potrzebowałbym 5 lat, by go odzyskać.

Kiyosaki mawia, że miał dwóch ojców. Ten biologiczny – wykształcony, inteligentny, z doktoratem - całe życie borykał się z problemami finansowymi; ten drugi (ojciec przyjaciela) nie ukończył ósmej klasy, stał się mimo tego milionerem. Obydwaj służyli dobrą radą, każdy jednak radził coś innego, co dało szansę porównania odmiennych szkół życia. Pierwszy w miłości do pieniędzy upatrywał źródło zła. Drugi uważał, że brak pieniędzy jest źródłem zła. Kiedy biedny ojciec mawiał: *Nie stać mnie na to* (czy to nie umysłowe lenistwo?), bogaty zabraniał używać takich słów, kazał pytać: *Jak mogę to zdobyć?*

Wniosek nasuwa się sam: biedny nie jest biedny z powodu niskich zarobków, ale z powodu sposobu myślenia. A zrozumienie różnicy postaw obu ojców wydaje się wstępem do finansowej wolności.

/Małgorzata Szadkowska-Borys
szadkowska.borys@gmail.com

Migotania, przejaśnienia, 4(29)/2010, str.2