"మీరు గొప్ప ధనవంతులై అందరికన్నా ఎత్తులో ఉండాలనుకుంటే మీరు ***'రిచ్ డాడ్, పూర్ డాడ్'*** తప్పక చదవాలి. దీనివల్ల మీకు మార్కెట్టుని గురించీ, డబ్బుని గురించీ వ్యావహారిక జ్ఞానం పెరుగుతుంది. ఆ విధంగా ఆర్థికంగా భవిష్యత్తులో మీరు బాగుపడగలుగుతారు.

❖ జిగ్ జిగ్లర్

ప్రపంచ ప్రఖ్యాతిగాంచిన రచయిత, లెక్చరర్

"వ్యక్తిగతంగా ధనం సంపాదించి, ఆ ధనాన్ని నిలబెట్టుకోవటం గురించిన రహస్యాలూ, తెలివితేటలూ కావాలనుకుంటే, ఈ పుస్తకం చదవండి! తప్పనిసరి అనుకుంటే మీ పిల్లలకి దీన్ని చదవటానికి, లంచం (కావాలంటే డబ్బు రూపంలో) ఇవ్వండి.

❖ మార్క్ విక్టర్ హేన్‌సెన్

సహరచయిత, న్యూయార్క్ టైమ్స్

నంబర్ వన్ బెస్ట్ సెల్లింగ్ చికెన్ సూప్ ఫర్ ది సోల్® సీరీస్

"***రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్*** మామూలుగా డబ్బు గురించి మీరు చదివేలాంటి పుస్తకం కాదు...***రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్*** చదవటానికి సులభశైలిలో ఉంటుంది - ఇందులో కీలకమైన సందేశాలున్నాయి - ధనవంతులు కావాలనుకుంటే ఏకాగ్రతా, ధైర్యమూ ఉండాలంటాడు రచయిత - ఇవి చాలా సులభంగా పాటించగల సలహాలు."

❖ హోనలులూ మాగజైన్

"నేను చిన్నపిల్లవాడుగా ఉన్నప్పుడే ఈ పుస్తకం చదివుంటే బాగుండేదని అనుకుంటాను. అసలు నా తలిదండ్రులు దీన్ని చదివుంటే ఇంకా బావుండేదేమో! మీ పిల్లలందరికీ ఒక్కొక్క కాపీ కొని ఇవ్వదగిన పుస్తకమిది. కొన్ని కాపీలు అదనంగా కొని ఉంచుకుంటే 8-9 ఏళ్లు రాగానే మీ మనవలకి కూడా వాటిని బహూకరించవచ్చు."

❖ స్యూ బ్రాన్

ప్రెసిడెంట్, టెనెంట్ చెక్ ఆఫ్ అమెరికా

"***రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్*** త్వరగా ధనవంతులెలా అవగలమో చెప్పదు. మీరు మీ ఆర్థిక వ్యవహారాల బాధ్యత ఎలా వహించాలో, డబ్బు మీద అధికారాన్ని సాధించి మీ ఆస్తిపాస్తుల్ని ఎలా మెరుగుపరుచుకోవాలో చెబుతుంది. మీలోని ఆర్థిక ప్రతిభని చైతన్యవంతం చెయ్యాలనుకుంటే దీన్ని చదవండి."

❖ డా॥ ఎడ్ కోకెన్

ఆర్థికశాస్త్రంలో లెక్చరర్, ఆర్.ఎమ్.ఐ.టి. విశ్వవిద్యాలయం, మెల్‌బొర్న్

"నేనీ పుస్తకాన్ని ఇరవై ఏళ్లక్రితం చదివి ఉండాల్సిందని అనుకుంటున్నాను."

❖ లారిసన్ క్లార్క్, డైమండ్ కీ హోమ్స్

అమెరికాలోని అతివేగంగా పెరుగుతున్న భవన నిర్మాత, ఇన్క్. (INC.) మేగజైన్, 1995

"భవిష్యత్తులో ధనవంతులు అవాలనుకుంటున్న వారందరూ **రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్**తో మొదలుపెట్టాలి."

❖ యూ.ఎస్.ఏ. టుడే

రిచ్ డాడ్ పూర్ డాడ్

పేదలూ, మధ్యతరగతి తలిదండ్రులూ నేర్పించనిది
ధనికులు డబ్బు గురించి తమ పిల్లలకి నేర్పించేదేమిటి?

రాబర్ట్ టి. కియోసాకీ

MANJUL
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 any 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.

First published in India by

MANJUL

Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Sales and Marketing Office

• 7/32, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India

Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

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

Copyright © 2011 by Robert T. Kiyosaki

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Telugu edition of the international bestseller
Rich Dad Poor Dad: What the Rich Teach Their Kids About Money That the Poor and Middle Class Do Not / Robert T. Kiyosaki

This edition first published in 2008
Fifteenth impression 2017

ISBN 978-81-8322-119-1

Translation by R. Santha Sundari
Typesetting by Madhavi Latha

Printed and bound in India by Replika Press Pvt. Ltd.

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.

Rich Dad Poor Dad - Telugu - 15th imp. copyright 2017
Friday, August 18, 2017 4:33:08 PM

అంకితం

ఈ పుస్తకం తలిదండ్రులందరికీ అంకితం -
ఎందుకంటే వారే పిల్లలకు
ప్రధాన గురువులు.

విషయసూచిక

దీని అవసరం ఉంది		1
పాఠాలు		
అధ్యాయం ఒకటి	రిచ్ డాడ్, పూర్ డాడ్	13
అధ్యాయం రెండు	**పాఠం ఒకటి :** ధనవంతులు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యరు	23
అధ్యాయం మూడు	**పాఠం రెండు :** ఆర్థిక అక్షరాస్యత ఎందుకు నేర్పాలి?	61
అధ్యాయం నాలుగు	**పాఠం మూడు :** నీ పని నువ్వు చేసుకో	91
అధ్యాయం ఐదు	**పాఠం నాలుగు :** పన్నుల చరిత్ర కార్పొరేషన్ల శక్తి	101
అధ్యాయం ఆరు	**పాఠం ఐదు :** ధనికులు డబ్బుని సృష్టిస్తారు	115
అధ్యాయం ఏడు	**పాఠం ఆరు :** నేర్చుకునేందుకు పని చెయ్యండి - డబ్బుకోసం పని చెయ్యకండి	139
ప్రారంభ దశలు		
అధ్యాయం ఎనిమిది	అవాంతరాలని అధిగమించటం	155
ప్రారంభించటం		
అధ్యాయం తొమ్మిది	ప్రారంభించటం	175
అధ్యాయం పది	ఇంకా ఎక్కువ కావాలా?	199
ఉపసంహారము	7,000 డాలర్లకి కాలేజీ చదువు	205

ముందుమాట

దీని అవసరం ఉంది

స్కూళ్లు పిల్లల్ని వాస్తవ ప్రపంచానికి సంసిద్ధం చేస్తాయా? "కష్టపడి చదువుకుని మంచి మార్కులు తెచ్చుకో. అప్పుడు నువ్వు ఎక్కువ జీతం, మిగతా సౌకర్యాలు ఇవ్వగల ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకుంటావు!" అని నా తలిదండ్రులు అనేవారు. వాళ్ల జీవిత లక్ష్యం నాకూ, నా చెల్లెలికీ కాలేజీ చదువు చెప్పించటమే. దాంతో మేం జీవితంలో సాఫల్యం పొందగలమని వాళ్ల నమ్మకం. 1976లో నేను డిప్లొమా పొందిన తరువాత నా తలిదండ్రులు వాళ్లు అనుకున్నది సాధించారు. ఆ డిప్లొమాలో నేను చాలా మంచిమార్కులు తెచ్చుకుని, ఫ్లోరిడా స్టేట్ యూనివర్శిటీలో, అకౌంటింగ్‌లో, నా క్లాసులో పైస్థానాన్ని సంపాదించుకున్నాను. అది వాళ్ల జీవితంలో ఒక అతిగొప్ప విజయం. వాళ్లు వేసిన "మాస్టర్‌ప్లాన్" ప్రకారం నాకు ఒక "బిగ్ 8" అకౌంటింగ్ కంపెనీలో ఉద్యోగం వచ్చింది. నేను కూడా ఈ ఉద్యోగంలోనే స్థిరపడిపోయి, చాలా ఏళ్లు పనిచేశాక, తొందరగా రిటైర్ అవాలని అనుకున్నాను.

నా భర్త మైకెల్ కూడా నా పద్ధతినే అనుసరించాడు. మేమిద్దరం కష్టపడి శ్రమించే కుటుంబాల నుంచి వచ్చినవాళ్లం. మా వద్ద డబ్బులు ఎక్కువ ఉండేవి కాదు కానీ నైతికవిలువలకి కట్టుబడి పనిచేసేవాళ్లం. మైకెల్ కూడా గ్రాడ్యుయేషన్ పూర్తిచేశాడు; కానీ అతను ఇంజనీరింగ్‌లోనూ, న్యాయశాస్త్రంలోనూ రెండు డిగ్రీలు సంపాదించుకున్నాడు. అతనికి చాలా త్వరగా వాషింగ్‌టన్ డి.సి.లోని ఒక పెద్ద కంపెనీలో ఉద్యోగం వచ్చింది. ఆ కంపెనీ 'పేటెంట్‌లా' (ఒక వస్తువుపై సర్వహక్కులు ప్రతేకించుకునే న్యాయసూత్రం)కి సంబంధించిన విషయాలలో ప్రత్యేకత సాధించింది. ఆ కంపెనీలో చేరితే అతని భవిష్యత్తు దివ్యంగా ఉంటుందనీ, తను చేపట్టిన వృత్తి నిరాటంకంగా సాగుతుందనీ, త్వరగా రిటైరయే అవకాశం ఉంటుందనీ అనిపించింది.

మేమిద్దరం మా వృత్తి ఉద్యోగాల్లో సాఫల్యం సాధించినప్పటికీ, ఆ ఉద్యోగాలు మేం అనుకున్నట్టుగా లేవు. మేమిద్దరం చాలాసార్లు ఉద్యోగాలు మారాం - ప్రతిసారీ సరైన కారణం ఉంటూనే ఉంది - కానీ ఏ ఉద్యోగంలోనూ మాకు పెన్షన్ సౌకర్యం మాత్రం దొరకలేదు. రిటైర్‌మెంట్ తరవాత దొరకబోయే మొత్తం మా జీతాలనుంచి వెనకేస్తున్న డబ్బే.

మైకెల్, నేనూ, మా ముగ్గురు పిల్లలూ వెరసి మా కుటుంబం చాలా సంతోషంగా ఉండేవాళ్లం.

మా పెళ్లి ఎంతో విజయవంతం అయిందనే అనాలి. నేనిది రాస్తున్న ఈ సమయంలో ఇద్దరు పిల్లలు కాలేజిలోనూ, ఒకరు ఇప్పుడిప్పుడే హైస్కూలు మొదలుపెడుతూనూ ఉన్నారు. మా పిల్లలకి అన్నిటికన్నా మంచి చదువులు చెప్పించటం కోసం మేము బోలెడంత డబ్బు ఖర్చుపెట్టాల్సి వస్తోంది.

1966లో ఒకరోజు, మా పిల్లల్లో ఒకడు స్కూలు గురించి ఎంతో నిరాశతో ఇంటికొచ్చాడు. వాడికి చదువంటే విసుగూ, అలసటా కలిగాయి. వాడు విసుగ్గా, “నేను జీవితంలో ఎన్నడూ ఉపయోగించబోని విషయాలని చదువుతూ నా సమయాన్ని ఎందుకు వృథా చేసుకోవాలి?” అన్నాడు.

ఏ మాత్రం ముందాలోచన లేకుండా, “నీకు మంచి మార్కులు రాకపోతే కాలేజీలో నీకు సీటు రాదు, అందుకూ!” అన్నాను.

“నేను కాలేజీలో చదువుకున్నా చదువుకోకపోయినా డబ్బు మాత్రం తప్పక సంపాదిస్తాను,” అన్నాడు వాడు.

నేను మాతృసహజమైన గాభరాతో, “నువ్వు కాలేజీ డిగ్రీ తెచ్చుకోనట్టయితే నీకు మంచి ఉద్యోగం రాదు. నీకు మంచి ఉద్యోగం దొరక్కపోతే ఇక డబ్బు ఎలా సంపాదించగలవు?” అన్నాను.

మా అబ్బాయి వంకరనవ్వు నవ్వుతూ, విసుగ్గా తల అడ్డంగా ఆడించాడు. మా మధ్య ఇలాటి సంభాషణ ఇంతకుముందు కూడా చాలాసార్లు జరిగింది. వాడు తలదించి, కళ్లు గుండ్రంగా తిప్పాడు. తల్లిగా నేను చెప్పిన మంచిమాటలు వాడు మళ్లీ పెడచెవిన పెట్టాడు.

ఎంతో చురుకైనవాడూ, దృఢసంకల్పం ఉన్నవాడూ అయినప్పటికీ, వాడికి మంచీ-మర్యాదా బాగానే తెలుసు.

ఇక వాడు నాకు లెక్చర్ ఇవ్వటం మొదలుపెట్టాడు, “అమ్మా! కాలానికి తగినట్టు మారాలి నువ్వు! నీ చుట్టూ ఒకసారి చూడు; లోకంలో ఉన్న అతిగొప్ప ధనికులు చదువువల్ల ఆ డబ్బు సంపాదించలేదు. మైకెల్ జోర్డాన్ (సుప్రసిద్ధ బాస్కెట్‌బాల్ ఆటగాడు)నీ, మడోనా (విశ్వవిఖ్యాత గాయకురాలు)నీ చూడు. చివరికి బిల్‌గేట్స్ (సంపన్నులలో సంపన్నుడు) కూడా హార్వర్డ్‌లో చదవటం మానేసి, మైక్రోసాఫ్ట్‌ని స్థాపించాడు; ఈరోజు ఆయన అమెరికాలో ఉన్న వారందర్లోకీ ధనికుడు, ఇంకా ఆయన వయసు నలభైలోపే. ఒక బేస్‌బాల్ ఆటగాడు సంవత్సరానికి నాలుగు మిలియన్లు సంపాదిస్తున్నాడు. అతను ‘బుద్ధిమాంద్యం’ ఉన్నవాడుట!”

చాలాసేపటిదాకా మా ఇద్దరి మధ్యా మౌనం రాజ్యమేలింది. నాకు నా తలిదండ్రులు ఇచ్చిన సలహానే నేను నా కొడుక్కి ఇస్తున్నానన్న విషయం నాకు అర్థం కాసాగింది. మన చుట్టూ ఉన్న ప్రపంచం మారినా, సలహాలో మాత్రం ఏ మార్పూ లేదు.

మంచి చదువు చదవటం, మంచి మార్కులు తెచ్చుకోవటం ప్రస్తుతం విజయాన్ని నిర్ధారించలేవు. ఈ విషయాన్ని మా పిల్లలు తప్ప ఇంకెవరూ గమనించినట్టు తోచదు.

వాడు మళ్లీ మాట్లాడసాగాడు. “అమ్మా! నాకు నీలాగా, నాన్నలాగా అంత కష్టపడి పనిచెయ్యాలని లేదు. మీరిద్దరూ బోలెడంత డబ్బు సంపాదిస్తున్నారు. మనం పెద్ద ఇంట్లో

ఉంటున్నాం. మా దగ్గర బోలెడన్ని బొమ్మలూ, ఆటవస్తువులూ ఉన్నాయి. నేను నీ సలహా పాటిస్తే, నేను కూడా నీలాగే తయారవుతాను. ఇంకా కష్టపడి పనిచెయ్యటం, ఇంకా ఎక్కువ పన్నులు కట్టటం, అప్పుల్లో మునగటం. ప్రస్తుతం ఉద్యోగాలు ఎల్లకాలం నిలకడగా ఉండటంలేదు; ఎప్పటికప్పుడు కంపెనీ ఎదుర్కొనే పరిస్థితులని బట్టి తమకి అవసరమైనంత మందిని మాత్రమే ఉద్యోగంలో ఉంచి, మిగతావారిని తీసివేస్తారని నాకు తెలుసు. మీరు కాలేజీ చదువు తరవాత సంపాదించినదానికన్నా ఈ రోజు డిగ్రీలు సంపాదించుకున్నవాళ్లు తక్కువ సంపాదిస్తున్నారనీ నాకు తెలుసు. డాక్టర్లనే చూడు. మునుపటిలా వాళ్లు డబ్బు సంపాదించలేకపోతున్నారు. నేను రిటైర్ అయాక సోషల్ సెక్యూరిటీ మీదా కంపెనీ ఇచ్చే పెన్షన్ల మీదా బతకలేనని నాకు తెలుసు. నాకు కొత్త సమాధానాలు కావాలి.''

వాడు చెప్పింది సబబే. వాడికి కొత్త సమాధానాలు కావాలి, నాకు కూడానూ. 1945 ముందు పుట్టినవాళ్లకి నా తలిదండ్రుల సలహాలాటివి పనికివచ్చాయేమో కానీ వేగంగా మారుతున్న ఈనాటి ప్రపంచంలో, ఇప్పుడు పుట్టిపెరుగుతున్నవారికి అవి చాలా భయంకరమైన పరిణామాల్ని ఇచ్చే అవకాశం ఉంది. ఇక నేను నా పిల్లలతో అలవోకగా, "స్కూలుకెళ్లండి, మంచి మార్కులు తెచ్చుకోండి, ఆ తరవాత నిలకడైన ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోండి,'' అని అనలేనేమో!

నా పిల్లల చదువు సంధ్యల గురించి వాళ్లకి సలహాలివ్వటానికి కొత్త మార్గాలని వెతకాలని తెలుసుకున్నాను.

ఒక తల్లిగా, ఒక అకౌంటెంట్‌గా, పిల్లలకి స్కూళ్లలో ఆర్థిక సంబంధమైన విషయాల గురించి సరిగ్గా నేర్పించరనే కొరత నన్ను బాధించేది. ఈ రోజుల్లో చాలామంది యువతీయువకులు హైస్కూలు కూడా పాసవకుండానే క్రెడిట్‌కార్డులు ఉపయోగించటం మొదలుపెడతారు. అయినా వాళ్లు ఎన్నడూ కూడా డబ్బు గురించీ, దాన్ని ఎలా మదుపు పెట్టాలనే దాని గురించీ నేర్చుకోలేదు. ఇక క్రెడిట్ కార్డులకి సంబంధించినంత వరకూ చక్రవడ్డీ ఎలా పనిచేస్తుందో వాళ్లకి ఎలా తెలుస్తుంది? ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే, ఆర్థిక విషయాల గురించిన పరిజ్ఞానమూ, డబ్బు ఎలా పనిచేస్తుందనే అవగాహనా లేకుండా, వాళ్లకోసం ఎదురుచూసే ఈ లోకాన్ని ఎదుర్కొనేందుకు వాళ్లు సిద్ధంగా ఉండరు, ఎందుకంటే ప్రస్తుత ప్రపంచం డబ్బు దాచుకోవటం గురించి కన్నా డబ్బు ఖర్చుపెట్టటం గురించి ఎక్కువ ప్రాముఖ్యతను ఇస్తోంది.

కాలేజీలో చేరిన కొత్తల్లోనే మా పెద్దబ్బాయి తన క్రెడిట్‌కార్డ్ల విషయంలో అప్పుల్లో కూరుకుపోతే, నేను ఆ క్రెడిట్ కార్డ్లని నిరుపయోగం చెయ్యటానికి వాడికి సహాయం చేశాను. అంతేకాదు, ఆ తరవాత ఆర్థిక విషయాల్లో నాకూ నా పిల్లలకీ పనికివచ్చే ప్రోగ్రాం కోసం వెతికాను.

పోయిన యేడు ఒకరోజు మా ఆయన ఆఫీస్‌నుంచి నాకు ఫోన్ చేశాడు, "నాకు ఒక వ్యక్తి గురించి తెలిసింది. ఆయన్ని నువ్వు కలవటం మంచిదనిపిస్తోంది. ఆయన పేరు రాబర్ట్ కియోసాకీ, ఆయన ఒక వ్యాపారి, పెట్టుబడిదారు. శిక్షణకు సంబంధించిన ఒక కొత్త కార్యక్రమాన్ని ఆయన రూపొందించాడు. దానిపై తనకున్న ప్రత్యేక హక్కులను స్థిరపరిచే అధికారపత్రం (పేటెంట్) కోసం అర్జీ పెట్టుకున్నాడు. నువ్వు ఇన్నాళ్లూ వెతుకుతున్నది అలాటి శిక్షణకు సంబంధించిన ప్రోడక్టే అనుకుంటాను,'' అన్నాడు.

సరిగ్గా నేను ఇలాటిదానికోసమే వెతుకుతున్నాను

రాబర్ట్ కియోసాకీ తయారుచేస్తున్న 'నగదు కదలిక' ('క్యాష్‌ఫ్లో') అనే ఈ శిక్షణకు సంబంధించిన కార్యక్రమం నా భర్త మైక్‌ని ఎంతగా అబ్బురపరిచిందంటే, ఆయన దాన్ని పరీక్షించే తరుణంలో మేమిద్దరం కూడా పాల్గొనే ఏర్పాటు చేశాడు. అది శిక్షణకి సంబంధించిన ఒక ఆట అవటంతో, పంతొమ్మిదేళ్ల మా అమ్మాయిని కూడా రమ్మన్నాను. తను స్థానిక విశ్వవిద్యాలయంలో మొదటి సంవత్సరం చదువుతోంది. తనని రమ్మని అడగ్గానే వస్తానంది.

ఒక పదిహేనుమందిని మూడు గ్రూపులుగా విభజించి, పరీక్షలో పాల్గొనమన్నారు.

మైక్ నిజమే చెప్పాడు. నేను వెతుకుతున్నది ఇటువంటి దానికోసమే. కానీ అందులోనూ ఒక తిరకాసు ఉంది : అది రంగురంగుల మోనోపోలీ బోర్డు లాగ ఉంది. దాని మధ్యలో చక్కగా డ్రెస్ చేయబడి ఉన్న ఒక పెద్ద ఎలుక ఉంది. కానీ మోనోపోలీ ఆటలోలాగ కాకుండా, ఇందులో రెండు దార్లున్నాయి : ఒకటి లోపలా, ఒకటి బైటా. ఆట ఆడేవాళ్లు లోపలున్న దారిలోంచి బైటపడాలి, ఈ దారిని రాబర్ట్ "రాట్ రేస్" (ఎడతెగని పోటీ) పేరు పెట్టాడు. అలా బైటపడి, బైట ఉన్న దారిలోకి రావాలి, దీని పేరు "ఫాస్ట్ ట్రాక్" (త్వరలో గమ్యం). రాబర్ట్ చెప్పిన ప్రకారం ఈ ఫాస్ట్‌ట్రాక్ నిజజీవితంలో ధనవంతులు ఎలా ప్రవర్తిస్తారో అనేదాన్ని అభినయిస్తుంది.

ఆ తరవాత రాబర్ట్ 'ఎడతెగని పోటీ' ('రాట్ రేస్') అనే మాటకి నిర్వచనం చెప్పాడు.

"మీరు గనక లోకంలో సగటు చదువుసంధ్యలు పొంది, కష్టపడి పనిచేసే మనిషిని చూస్తే, అతని దారి ఈ లోపలిదారిలాగే కనిపిస్తుంది. పిల్లవాడు పుడతాడు, స్కూలుకెళ్తాడు. పిల్లవాడు మంచి మార్కులతో పాసయి చక్కగా చదువుకుంటే తలిదండ్రులు ఉప్పొంగిపోతారు. అతనికి కాలేజిలో సీటు వస్తుంది. అతను డిగ్రీ సంపాదించుకుంటాడు. అన్నీ పద్ధతి ప్రకారం చదువుకుని పాసవుతాడు : ఆ తరవాత మంచి నిలకడైన ఉద్యోగాన్నో, వృత్తినో ఎంచుకుంటాడు. అతనికా ఉద్యోగం దొరుకుతుంది, డాక్టరో, న్యాయవాదో అనుకుందాం, లేదా సైన్యంలో చేరొచ్చు, ప్రభుత్వో ద్యోగంలో చేరొచ్చు. సాధారణంగా అతను వెంటనే డబ్బు సంపాదించటం మొదలుపెడతాడు. బోలెడన్ని బ్యాంకు క్రెడిట్ కార్డులు అతని దగ్గర చేరతాయి, ఇక, ఇంతకు ముందే అతను షాపింగ్ మొదలుపెట్టి ఉండకపోతే, అప్పుడు ఎడాపెడా అతను కొనుగోలు చెయ్యటం ప్రారంభమౌతుంది.

"ఖర్చుపెట్టటానికి చేతినిండా డబ్బుంటే, పిల్లలు మిగతా పిల్లలు వెళ్లే చోట్లకి వెళ్లి సరదాగా కాలక్షేపం చేస్తారు. అక్కడ వాళ్లకి కొత్త స్నేహితులు దొరుకుతారు, అమ్మాయిలూ అబ్బాయిలూ డేటింగ్ చేస్తారు, ఒక్కోసారి ఆ స్నేహాలు పెళ్లిగా కూడా మారతాయి. ఈ రోజుల్లో జీవితం అద్భుతంగా ఉంటోంది. ఎందుకంటే ఆడా, మగా ఇద్దరూ ఉద్యోగాలు చేసుకుంటున్నారు. రెండు సంపాదనలు ఎంతో ఆనందాన్నిస్తాయి. వాళ్లకి తాము సాఫల్యం పొందామన్న భావన కలుగుతుంది, భవిష్యత్తు ఎంతో అందంగా కనబడుతుంది, ఇక వాళ్లు టెలివిజన్, కారూ, ఇల్లూ కొనుక్కోవాలనీ, సెలవు పెట్టి విహారయాత్రలకి వెళ్లాలనీ, పిల్లల్ని కనాలనీ నిర్ణయించుకుంటారు. వాళ్ల జీవితాల్లో ఆనందాన్ని నింపే చిన్నారులు పుట్టుకొస్తారు. ఇక డబ్బు అవసరాలు విపరీతంగా పెరగటం మొదలవుతుంది. ఆనందంగా జీవితం సాగిస్తున్న ఆ దంపతులు తమ ఉద్యోగాలు ఎంతో ముఖ్యమని గుర్తించి,

ఇంకా ఎక్కువ కష్టపడి పనిచెయ్యటం మొదలుపెడతారు. జీతం పెరుగుదలకోసమూ, ఉద్యోగంలో పై స్థాయికి వెళ్లటం కోసమూ పాటు పడతారు. జీతాలు పెరుగుతాయి, ఇంకో పిల్లో, పిల్లవాడో పుడతాడు. ఇప్పటికన్నా ఇంకొంచెం పెద్ద ఇల్లు కావల్సి వస్తుంది. ఇంకా కష్టపడి పనిచేసి, మంచి పనిమంతులని పేరు సంపాదించుకుంటారు, ఎక్కువ శ్రద్ధతో పనిచేస్తారు. ప్రత్యేకమైన విషయాలలో శిక్షణ పొందటానికి మళ్లీ కొత్త చదువులు చదువుతారు. దానివల్ల ఎక్కువ సంపాదించవచ్చని అనుకుంటారు. బహుశా మరో ఉద్యోగం కూడా చేపడతారేమో! వాళ్ల సంపాదన పెరుగుతుంది, కానీ దాంతోపాటే పన్నులూ, ఇప్పుడుంటున్న పెద్ద ఇంటిమీద పన్నూ, సోషల్ సెక్యూరిటీ పన్నులూ, ఇతర పన్నులూ కూడా పెరుగుతాయి. చేతికి బోలెడంత జీతం వస్తున్నప్పటికీ డబ్బు సరిపోకుండా ఎక్కడికి పోతోందా అని ఆశ్చర్యపోతారు. వాళ్లు కొన్ని మ్యూచువల్ ఫండ్స్ కొంటారు, క్రెడిట్ కార్డులతో పచారీ సరుకులు కొంటారు. పిల్లలు ఐదారేళ్ల వాళ్లవుతారు. ఇక పిల్లల పై చదువుల కోసమూ, తమ రిటైర్‌మెంట్ కోసమూ డబ్బు దాచవలసిన అవసరం కలుగుతుంది.

"ముప్పై ఐదేళ్ల క్రితం ఎంతో ఆనందంగా బతికిన ఆ దంపతులు ఇప్పుడు 'ఎడతెగని పోటీ' ('రాట్ రేస్')లో ఇరుక్కుపోయారు. ఇక వాళ్లు ఉద్యోగం చేసినంతకాలం అలా ఇరుక్కుపోయి బతకవలసిందే. వాళ్లు తమ కంపెనీ యజమాని కోసం పనిచేస్తారు, ప్రభుత్వానికి పన్నులు కట్టటం కోసం పనిచేస్తారు, బ్యాంకుకి తాకట్లూ, క్రెడిట్‌కార్డు అప్పులూ తీర్చటానికి పనిచేస్తారు.

"ఇక వాళ్లు తమ పిల్లలకి 'కష్టపడి చదువుకోమనీ, మంచి మార్కులు తెచ్చుకోమనీ, నిలకడైన ఉద్యోగాల్లో గాని, వృత్తుల్లో గాని స్థిరపడమనీ' సలహా ఇస్తారు. వాళ్లు డబ్బు గురించి ఏమీ నేర్చుకోరు. వాళ్ల అమాయకత్వం ఆధారంగా ఇంకొకరు బాగుపడతారు కానీ వాళ్లు మాత్రం జీవితాంతం గొడ్డుచాకిరీ చేస్తూనే ఉంటారు. ఈ ధోరణి తరువాతి తరంలో కూడా కొనసాగుతుంది. అదే 'ఎడతెగని పోటీ' ('రాట్ రేస్') అంటే."

ఈ 'ఎడతెగని పోటీ' ('రాట్ రేస్'నించి) నించి బైటపడాలంటే ఒక్కటే మార్గం, జమాఖర్చుల విషయంలోనూ, మదుపుపెట్టటంలోనూ మీ పటిమని నిరూపించటం. బహుశా ఈ రెండూ నేర్చుకోవటం, వీటిలో ప్రావీణ్యం సంపాదించటం అన్నిటికన్నా కష్టం. నేను స్వయానా శిక్షణ పొందిన ఒక CPA (చార్టెడ్ పబ్లిక్ అకౌంటెంట్)ని. ఒకప్పుడు ఒక పెద్ద అకౌంటింగ్ కంపెనీలో పనిచేశాను. కానీ రాబర్ట్ ఈ రెండు విషయాలనీ ఎంతో సరదాగా, ఒక ఆటలాగ, నేర్పటం చూసి చాలా ఆశ్చర్యపోయాను. నేర్చుకోవటం అనేది మేము మర్చిపోయి, ఆ 'ఎడతెగని పోటీ' నుంచి ఎలా బైటపడాలా అనేదాన్ని గురించి ఆలోచించటంలో, ప్రయత్నించటంలో పూర్తిగా మునిగిపోయాం మేము.

కొంచెం సేపట్లో ఆ పరీక్ష ఒక ఆటగా మారి నాకూ మా అమ్మాయికీ సరదాగా అనిపించింది. ఇంతకుముందెన్నడూ చర్చించని విషయాల గురించి ఇద్దరం మాట్లాడుకున్నాం. నేను చార్టెడ్ పబ్లిక్ అకౌంటెంట్‌ని అవటం చేత జమాఖర్చుల వివరాలు ముఖ్యాంశంగా ఉండే ఆట ఆడటం సులభంగానే అనిపించింది. అందుకని తమకి అర్థంకాని సూక్ష్మాలని మా అమ్మాయికీ, మా బల్ల దగ్గర కూర్చుని ఆడుతున్న మిగతావారికీ నేర్పించగలిగాను. ఆ రోజు 'ఎడతెగని పోటీ' నుంచి తప్పించుకున్న మొదటివ్యక్తినీ, ఒకే ఒక వ్యక్తినీ నేనే. నేను యాభై నిమిషాల్లో బైటపడ్డను. కానీ ఆట మాత్రం మూడుగంటలు సాగింది.

మా బల్ల దగ్గర ఒక బ్యాంకరూ, ఒక వ్యాపారస్థుడూ, ఒక కంప్యూటర్ ప్రోగ్రామరూ ఉన్నారు. వీళ్లకి అకౌంటింగ్ గురించీ, మదుపు పెట్టటం గురించీ ఏమీ తెలియదని గ్రహించి నాకు చాలా విచారం కలిగింది. వాళ్ల జీవితాలలో ఆ విషయాలు ఎంతో ముఖ్యమైనవి. వాళ్లు నిజ జీవితంలో తమ డబ్బు వ్యవహారాలు ఎలా నిర్వర్తిస్తున్నారో కదా, అని నేను ఆశ్చర్యపోయాను! మా అమ్మాయి పంతొమ్మిదేళ్ల వయసులో వీటిని ఎందుకు అర్థం చేసుకోలేకపోయిందో నాకర్థమైంది. కానీ వీళ్లు పెద్దవాళ్లు, ఆ పిల్లకన్నా రెండింతలు వయసున్న వాళ్లు.

నేను 'ఎడతెగని పోటీ' నుంచి బైటపడ్డాక, మా అమ్మాయీ, విద్యావంతులూ ధనికులూ అయిన మిగతా ముగ్గురూ పాచికలు వేసి, తమ పావుల్ని కదపటం చూస్తూ కూర్చున్నాను. వాళ్లందరూ ఎంతో నేర్చుకోవటం చూసి నాకు సంతోషం కలిగినప్పటికీ, ఆ మిగతా ముగ్గురూ మామూలు జమాఖర్చులూ, మదుపుపెట్టటం గురించి ఏమీ తెలియకుండా ఉండటం చూసి నాకు చిరాకు కలిగింది. ఇన్‌కమ్ స్టేట్‌మెంట్ కీ (ఆదాయం పట్టీ), బ్యాలెన్స్ షీట్ కీ (ఆస్తి అప్పుల పట్టీ) గల సంబంధాన్ని అర్థం చేసుకోవటం వాళ్లకి చాలా కష్టంగా తోచింది. వాళ్లు ఆస్తులు కొనటం, అమ్మటం చేస్తున్నప్పుడు, ఆ లావాదేవీల వల్ల తమ నెలసరి ఆదాయాలకి తాకిడి ఉంటుందనే విషయాన్ని గుర్తుంచుకోవటం వాళ్లకి కష్టం అనిపించింది. బైట ప్రపంచంలో ఎన్ని లక్షలమంది, ఈ విషయాలని సరిగ్గా నేర్చుకోకపోవటం వల్ల డబ్బు ఇబ్బందులకి గురౌతున్నారో కదా అనిపించింది.

భగవంతుడి దయవల్ల, ఆటలో మునిగి సరదాగా ఉండటంవల్ల గెలవాలనే కోరిక వాళ్లకి లేదు, అనుకున్నాను. పోటీ ముగిసిపోయాక రాబర్ట్ మాకు చర్చించుకోవటానికి పావుగంట కేటాయించాడు. మాలో మేము 'క్యాష్‌ఫ్లో' గురించి చర్చించుకున్నాం, సమీక్షించుకున్నాం.

మాతో ఆటలో పాలుపంచుకున్న వ్యాపారస్థుడు రుసరుసలాడాడు. అతనికి ఈ ఆట నచ్చలేదు. "నాకీ సంగతులు తెలియాల్సిన అవసరం లేదు, నేను అకౌంటెంట్లకీ, బ్యాంకర్లకీ, లాయర్లకీ జీతాలిచ్చి, ఈ విషయాలన్నీ చూసుకోమని చెప్తాను," అన్నాడతను అందరికీ వినబడేట్టుగా.

ఆ మాటకి రాబర్ట్ ఇలా జవాబు చెప్పాడు, "ఎంతోమంది అకౌంటెంట్ల దగ్గర డబ్బు ఎక్కువగా ఉండదు, ఆ విషయం మీరు గమనించారా? అలాగే బ్యాంకర్లూ, లాయర్లూ, స్టాక్ బ్రోకర్లూ, రియల్ ఎస్టేట్ బ్రోకర్లూ, అందరికీ ఎంతో పరిజ్ఞానం ఉంటుంది, వాళ్లలో ఎక్కువమంది తెలివైన వాళ్లే, కానీ వాళ్లలో చాలామంది ధనికులు కారు. ధనికులకి తెలిసిన విషయాలని మన స్కూళ్లలో నేర్పకపోవటం మూలాన, మనం ఇటువంటి వారి సలహాలు తీసుకుంటాం. కానీ ఒకరోజు మీరు హైవే మీద మీ కారులో పోతూండగా ట్రాఫిక్ జామ్ అయిందనుకోండి, అప్పుడు మీరు త్వరగా ఆఫీసుకి చేరాలని తొందరపడతారు, మీరు కుడిపక్కకి చూస్తే మీ అకౌంటెంటు కూడా అదే ట్రాఫిక్‌జామ్‌లో ఇరుక్కుని ఉండటం కనిపిస్తుంది. ఎడంవైపుకి చూస్తే మీ బ్యాంకరు కనిపిస్తాడు. ఆ పరిస్థితి చూస్తే మీకు ఏమనిపిస్తుంది?"

కంప్యూటర్ ప్రోగ్రామర్‌కి కూడా ఈ ఆట నచ్చలేదు : "నేను దీన్ని నేర్పించే సాఫ్ట్‌వేర్‌ని కొనుక్కోగలను," అన్నాడు.

కానీ బ్యాంకర్ మట్టుకు చలించిపోయాడు, "నేను దీన్ని స్కూల్లో నేర్చుకున్నాను - అంటే

అకౌంటింగ్ గురించి - కానీ దాన్ని జీవితానికి ఎలా అన్వయించుకోవాలో నాకు తెలీనేలేదు. ఇప్పుడు నాకర్థం అయింది. నేను 'ఎడతెగని పోటీ' నుంచి తప్పుకోవాలి," అన్నాడు.

కానీ మా అమ్మాయి అన్న మాటలు నా మనసుని తాకాయి, "నాకు ఈ ఆట ద్వారా ఈ విషయాలు నేర్చుకోవటం బలే సరదా అనిపించింది. డబ్బు ఎలా పనిచేస్తుందో, ఎలా మదుపు పెట్టాలో అనే విషయాలని గురించి చాలా తెలుసుకున్నాను," అంది.

ఆ తరవాత ఆమె, "ఇప్పుడిక నిలకడైన ఉద్యోగం కావాలనీ దానివల్ల లాభం ఉండాలనీ, నాకు ఇంత జీతం కావాలనీ అనుకోకుండా నేను చెయ్యదల్చుకున్న పనికి సరిపడే వృత్తిని నేను ఎంచుకోగలను. ఈ ఆట నేర్పే విషయాలని నేర్చుకుంటే, కంపెనీలకి అవసరమైన ఉద్యోగాల కోసం విషయాలని ఎంచుకోకుండా, నా మనసు కోరుకున్న విషయాలనే నేను చదువుకోగలుగుతాను. ఈ ఆట నేర్చుకుంటే నేను నిలకడైన ఉద్యోగం గురించీ, సోషల్ సెక్యూరిటీ గురించీ ఆలోచించ క్కర్లేదు, నాతో చదువుకునే వాళ్లందరూ అదే చేస్తున్నారు," అంది.

ఆట ఆడిన తరవాత ఆగి రాబర్ట్‌తో మాట్లాడలేకపోయాను. కానీ ఈ ప్రణాళిక గురించి మాట్లాడుకోటానికి మళ్లీ కలుసుకోవాలని మేం నిశ్చయించుకున్నాం. ఈ ఆట సాయంతో ఇతరులకి డబ్బు గురించి సరైన అవగాహన కలిగించాలని రాబర్ట్ అనుకుంటున్నాడని నాకు తెలుసు. అందుకే దాన్ని గురించి ఇంకా ఎక్కువ తెలుసుకోవాలని ఆత్రుత పడ్డాను.

మరుసటి వారం నేనూ మా ఆయనా, రాబర్ట్‌నీ ఆయన భార్యనీ డిన్నర్‌కి పిలిచాం. దంపతులం మేం అలా సరదాగా కలవటం మొదటిసారే అయినా, ఒకర్ని ఒకరం ఎన్నో యేళ్లుగా ఎరిగున్నట్టు మాకనిపించింది.

మా ఆలోచనలూ అభిరుచులూ ఒకే రకమైనవని అర్థమైంది. స్పోర్ట్సు, నాటకాలూ, హోటళ్లూ, ఆర్థిక-సామాజిక విషయాలూ, ఎన్నో మాట్లాడుకున్నాం. మారుతున్న ప్రపంచం గురించి మాట్లాడుకున్నాం. అమెరికన్లలో ఎక్కువ శాతం రిటైర్‌మెంటు సమయానికీ డబ్బేమీ వెనకవెయ్యటం లేదనీ, సోషల్ సెక్యూరిటీ, మెడికేర్ లాంటివి దివాలా తీసే పరిస్థితికి చేరుకున్నాయనీ, మేం చాలాసేపు చర్చించుకున్నాం. డెబ్భైఐదు మిలియన్ల వయోవృద్ధుల కోసం మా పిల్లలు పన్నులు చెల్లించాల్సి వస్తుందా? పింఛను (పెన్షన్) మీద ఆధారపడటం ఎంత ప్రమాదమో జనం ఎప్పటికైనా తెలుసుకుంటారా లేదా అని అనుకున్నాం.

ధనికులకీ పేదలకీ మధ్యన పెరుగుతున్న అగాధాన్ని గురించి రాబర్ట్ ముఖ్యంగా బాధపడ్డాడు. ఇది ఒక్క అమెరికాలోనే కాక ప్రపంచమంతటా ఏర్పడుతోంది. ఆయన తనకు తానుగా చదువుకుని, ఒక పారిశ్రామికవేత్తగా తనను తీర్చిదిద్దుకున్నాడు. ఆయన ఎన్నో దేశాలు తిరిగాడు. ప్రపంచ దేశాలన్నిట్లోనూ పెట్టుబడులు పెట్టాడు. నలభైఏడేళ్లకల్లా రిటైర్ అవగలిగాడు. రిటైరయాక కూడా ఆయన మళ్లీ పనిచెయ్యటం ప్రారంభించాడు. ఎందుకంటే నా పిల్లల గురించి నాకున్న ఆందోళనే ఆయనకి లోకంలోని యువత గురించి ఉంది. లోకం మారిందనీ, కానీ చదువు దానితోబాటు మారలేదనీ, ఆయనకి తెలుసు. ఆయన ఉద్దేశంలో, పిల్లలు తాతముత్తాతలనాటి పద్ధతిలోనే ఏళ్ల తరబడి చదువుకుంటారు. వాళ్లు చదువుకునే విషయాలని ఎన్నడూ ఉపయోగించుకోరు, ఆ చదువు వాళ్లని ఇక అసలు ఎక్కడా లేని ప్రపంచంలో జీవించటానికి సిద్ధం చేస్తుంది.

"ఈరోజు మీరు మీ పిల్లలకి ఇవ్వగల అతిప్రమాదకరమైన సలహా, 'స్కూల్లో చదువుకుని, మంచిమార్కులు తెచ్చుకుని, నిలకడైన ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకోండి,' అనేది," అంటాడాయన. "అది పాతబడిపోయిన సలహా, పనికిరాని సలహా. ఆసియాలో, యూరప్‌లో, దక్షిణ అమెరికాలో ఏం జరుగుతోందో గమనిస్తే మీరు కూడా నాలాగే విచారిస్తారు."

అది పనికిమాలిన సలహా అని ఆయన ఎందుకంటాడంటే, "మీ పిల్లలకి భవిష్యత్తులో డబ్బు ఇబ్బందులు ఉండకుండా, హాయిగా జీవితం సాగిపోవాలంటే, పాత నియమాలని అనుసరించటం సరైన పద్ధతి కాదు. అది చాలా ప్రమాదకరం" అనేది ఆయన నమ్మకం.

"పాత నియమాలంటే" అర్థం ఏమిటని ఆయన్ని అడిగాను.

"నాలాంటివారు, మీరు అనుసరించే నియమాలకి భిన్నమైనవాటిని, అనుసరిస్తారు. ఒక సంస్థ కొందరు ఉద్యోగస్తులని పనిలోంచి తీసేస్తున్నానని ప్రకటించిందనుకోండి, అప్పుడేమవుతుంది?" అన్నాడు రాబర్ట్.

"కొందరికి ఉద్యోగాలు ఊడతాయి. వారి కుటుంబాలను అవి బాధిస్తాయి. నిరుద్యోగం పెరిగిపోతుంది" అన్నాను.

"అవును, కానీ ఆ కంపెనీకి ఏమవుతుంది? ముఖ్యంగా స్టాక్ఎక్స్చేంజిలో నమోదు చేయబడ్డ కంపెనీ అయితే?"

"ఉద్యోగస్తులని తీసేసినప్పుడల్లా సామాన్యంగా షేర్ల ధరలు పెరుగుతాయి. కంపెనీవాళ్లు ఉద్యోగస్తులకి ఇవ్వవలసిన జీతాలు తగ్గించినప్పుడల్లా షేర్ మార్కెట్ సంతోషిస్తుంది. అది ఉద్యోగుల్ని తొలగించటం ద్వారా కావచ్చు, లేదా మనుషులకి బదులు యంత్రాలని ఉపయోగించటం ద్వారా కావచ్చు" అన్నాను.

"సరిగ్గా చెప్పారు. షేర్ల ధరలు పెరిగినప్పుడు, నాలాటి వాళ్లు, అంటే షేర్‌హోల్డర్లు (కంపెనీ వాటాదార్లు) ధనవంతులవుతారు. ఇంకో రకమైన నియమాలంటే అలాంటివే. ఉద్యోగస్తులు నష్టపోతారు; యజమానులూ, పెట్టుబడిదార్లూ బాగుపడతారు" అన్నాడు రాబర్ట్.

రాబర్ట్ ఉద్యోగికీ యజమానికీ ఉన్న తేడానే కాక, ఎవరి భవిష్యత్తుని వాళ్లే నిర్మించుకోవటంలోనూ, ఆ భవిష్యత్తు మీద తమ అదుపు ఏ మాత్రం లేకుండా, దాన్ని ఇతరుల దయాదాక్షిణ్యాల మీద వదిలెయ్యటానికి ఉన్న తేడాని కూడా వివరించాడు.

"కానీ చాలామంది దీన్ని సులభంగా అర్థం చేసుకోలేరు. అలా జరగటం అన్యాయమని మాత్రం అనుకుంటారు" అన్నాను.

"అందుకే ఒక పిల్లవాడికి 'చక్కగా చదువుకో' అని చెప్పటం బుద్ధిలేనిమాట అని అంటున్నాను. డిగ్రీ పాసయాక, పిల్లలు ప్రపంచంలోకి అడుగుపెట్టేప్పుడు, ఈ స్కూలు చదువు వాళ్లకి ఉపయోగపడుతుందనుకోవటం మూర్ఖత్వం. ప్రతి పిల్లవాడికీ ఇంకా ఎక్కువ విద్య కావాలి. విభిన్నమైన విద్య కావాలి. వాళ్లకి నియమాలు కూడా తెలియాలి. ఎన్నో రకాల నియమాలు ఉంటాయి, వాటిని తెలుసుకోవాలి.

"ధనవంతులు అనుసరించే డబ్బుకి సంబంధించిన నియమాలుంటాయి, ఇక మిగతా తొంభైఐదు శాతం జనాభా అనుసరించే నియమాలు ఇంకో రకమైనవి. ఈ తొంభైఐదు శాతం మందీ ఈ నియమాలని ఇంట్లోనూ, స్కూల్లోనూ నేర్చుకుంటారు. అందుకే ఈ రోజుల్లో పిల్లలకి 'బాగా చదువుకుని ఉద్యోగం సంపాదించుకోండి' అని చెప్పటం ప్రమాదకరం. ఈ రోజుల్లో పిల్లలకి అధునాతనమైన చదువు కావాలి. ఇప్పుడున్న విద్యావిధానం అటువంటి చదువుని అందివ్వటంలేదు. క్లాసులో ఎన్ని కంప్యూటర్లు పెట్టారు, స్కూలు పిల్లలకోసం ఎంత ఖర్చుపెడుతోంది అనేవి నాకు అక్కర్లేదు. తనకి తెలియని ఒక విషయాన్ని ఈ విద్యావిధానం ఎలా బోధించగలదు?" అన్నాడు రాబర్ట్.

మరి స్కూల్లో చెప్పించని ఒక విషయాన్ని తలిదండ్రులు మాత్రం తమ పిల్లలకి ఎలా చెప్పగలరు? పిల్లలకి అకౌంటింగ్ నేర్పటం ఎలా? వాళ్లకి బోరు కొట్టదా? తలిదండ్రుల స్థానంలో ఉన్న మీకే పెట్టుబడి పెట్టే ధైర్యమూ, తెగింపూ లేనప్పుడు, దాన్ని మీ పిల్లలకి ఎలా నేర్పగలుగుతారు? నా పిల్లలకి సాఫీగా జీవించటం ఎలాగో నేర్పటం బదులు, తెలివిగా తమ జీవితాన్ని మలుచుకోవటం ఎలాగో నేర్పించాలని నిర్ణయించుకున్నాను.

"అయితే డబ్బు గురించీ, మనం చర్చించుకున్న మిగతా విషయాల గురించీ పిల్లలకి ఎలా నేర్పాలి? తలిదండ్రులకే ఈ విషయాలు తెలియకపోతే వాళ్లకి వీటిని సులభంగా తెలియజేసే మార్గం ఏమిటి?" అని రాబర్ట్ని అడిగాను.

"నేనీ విషయం మీద ఒక పుస్తకం రాశాను" అన్నాడాయన.

"ఏదీ? ఎక్కడుంది?"

"నా కంప్యూటర్లో ఉంది. అప్పుడప్పుడూ నా మనసులో తోచినవి రాసినది అక్కడొకటీ అక్కడొకటీ, విడివిడిగా ఉన్నాయి. వాటికే మళ్లీ, కొత్త ఆలోచనలు వచ్చినప్పుడు, చేరుస్తూ పోతున్నాను. అన్నీ ఒకచోట ఇంకా చేర్చలేదు. ఇంతకుముందు నేను రాసిన పుస్తకం 'బెస్ట్ సెల్లర్' (అత్యంత అధికంగా అమ్ముడుపోయిన పుస్తకం) అయిన తరవాత నేను దీన్ని మొదలుపెట్టాను. కానీ అది ముక్కలు ముక్కలుగా ఉంది. ఆ ముక్కల్ని ఒకచోట కూర్చాలి" అన్నాడాయన.

అవును, ఆయన చెప్పినట్టే ఆ పుస్తకం చెదురుమదురుగా ఉంది. అలా విడివిడిగా ఉన్న అంశాలని చదివాక, ఆ పుస్తకం గొప్పగా ఉందనీ, అందులోని విషయాలు అందరికీ తెలియాలనీ, ముఖ్యంగా మారుతున్న ఈ సంధికాలంలో, దాని అవసరం ఎంతైనా ఉందనీ అనిపించింది. దాంతో నేనూ, రాబర్ట్లూ కలిసి ఆ పుస్తకాన్ని రాయాలని నిశ్చయించుకున్నాం.

"పిల్లలకి డబ్బుని గురించిన సమాచారం ఎంతవరకూ అందించాలని అనుకుంటున్నారు మీరు" అని నేను రాబర్ట్ని అడిగాను. అది పిల్లవాణ్ణి బట్టి ఉంటుందన్నాడు రాబర్ట్. ఆయన తను చిన్నపిల్లవాడుగా ఉన్నప్పుడే బాగా ధనం సంపాదించాలని అనుకున్నాననీ, తన అదృష్టం బావుండి, ఒకాయన తండ్రిలా ఆదుకుని ఆ కళని తనకి నేర్పించాడనీ చెప్పాడు. చదువు విజయానికి పునాది అంటాడు రాబర్ట్. స్కూల్లో నేర్చుకునే విద్య ఎంత ముఖ్యమో, డబ్బు గురించిన విషయాలలో దక్షత, దాని గురించి మాట్లాడటంలోనూ నేర్పు అంతే ముఖ్యం. ఆర్థిక ప్రావీణ్యం, సంభాషణా చతురత అత్యవసరం.

ఇక తరువాతి కథ రాబర్ట్ ఇద్దరు తండ్రుల గురించి, రిచ్ డాడ్ గురించీ పూర్ డాడ్ గురించీ - ఒకరు ధనవంతుడు, మరొకరు పేదవారు. ఈ కథలో ఆయన తన జీవితమంతా కష్టపడి నేర్చుకున్న, సంపాదించుకున్న ప్రావీణ్యం గురించి వివరించాడు. ఇద్దరు తండ్రుల్లోనూ ఉన్న తేడా ఒక ముఖ్యమైన దృష్టికోణాన్ని మన ముందుంచుతుంది. ఈ పుస్తకం తీసుకురావటంలో నా పాత్రకూడా ఉంది. దీన్ని నేను సమర్థించాను, సంపాదకత్వ బాధ్యత నిర్వహించాను, ఏర్చికూర్చాను. దీన్ని చదివే అకౌంటెంట్లు ఎవరికైనా నేను చెప్పేది ఒకటే, మీరు పుస్తకాలు చదివి సంపాదించుకున్న జ్ఞానాన్నంతా పక్కన పెట్టండి, రాబర్ట్ ఇందులో చెప్పిన సిద్ధాంతాలని నిష్పక్షపాతంగా చదవండి. నిజమే, వీటిలో చాలా మటుకు, సాధారణంగా అందరూ అంగీకరిస్తూ వస్తున్న అకౌంటింగ్ సిద్ధాంతాలని సవాలు చేసేవిగా కనిపించవచ్చు, అయినప్పటికీ, నిజమైన పెట్టుబడిదార్లు తమ పెట్టుబడి గురించి చేసే నిర్ణయాలని ఏ విధంగా విశ్లేషించుకుంటారు, అనే విషయాలని గురించి ఈ పుస్తకం మనకి విలువైన పరిజ్ఞానాన్ని అందిస్తుంది.

తలిదండ్రులు పిల్లల్ని "స్కూలుకెళ్ళి చక్కగా చదువుకుని, మంచిమార్కులూ, ఆ తరవాత మంచి ఉద్యోగం తెచ్చుకోండి," అనటం మన సంస్కృతిలో ఒక అలవాటుగా తయారైంది. ఎప్పుడూ అదే సరైన పద్ధతి అనుకుంటూ వచ్చాం. నేను రాబర్ట్‌ని మొదటిసారి కలుసుకున్నప్పుడు, అతని ఆలోచనలు నన్ను ఆశ్చర్యచకితురాల్ని చేశాయి. అతను ఇద్దరు తండ్రుల దగ్గర పెరగటం చేత, రెండు విభిన్న లక్ష్యాలని సాధించమని వారిద్దరూ నేర్పారు. చదువుకున్న తండ్రి ఏదైనా సంస్థలో ఉద్యోగం చెయ్యమని చెప్పాడు. రిచ్ డాడ్ అతన్ని ఒక సంస్థకి యజమానివి కమ్మని చెప్పాడు. ఈ రెండు జీవిత లక్ష్యాలనీ చేరుకోవాలంటే విద్య అవసరం, కానీ చదువుకునే విషయాలు మాత్రం పూర్తిగా భిన్నమైనవి. రాబర్ట్ చదువుకున్న తండ్రి అతన్ని తెలివితేటలు సంపాదించుకోమని చెప్పాడు. అతని రిచ్ డాడ్ తెలివైన పనివాళ్ళచేత ఎలా పని చేయించుకోవాలో నేర్పాడు; ఆ దిశగా ప్రోత్సహించాడు.

ఇద్దరు తండ్రులుండటం వల్ల రాబర్ట్‌కి ఎన్నో సమస్యలు తలెత్తాయి. రాబర్ట్ అసలు తండ్రి హవాయీ స్టేట్‌లోని శిక్షణా విభాగానికి సూపరింటెండెంటుగా పనిచేసేవాడు. రాబర్ట్‌కి పదహారేళ్ళు వచ్చేసరికే, "నువ్వు మంచి చదువు చదవకపోతే, మంచి ఉద్యోగం రాదు," అనే మాటల ప్రభావం దాదాపు లేకుండా పోయింది. అతను ఆసరికే తన జీవనమార్గాన్ని ఎంచుకున్నాడు, ఏదైనా కంపెనీకి యజమాని అవాలని నిర్ధారించుకున్నాడు. ఒకరికింద పనిచెయ్యకూడదని తీర్మానించుకున్నాడు. నిజానికి, హైస్కూల్లోని గైడెన్స్ కౌన్సెలర్ (మార్గదర్శకుడు) ఎంతో ఓపిగ్గా, తెలివిగా రాబర్ట్ మనసుని మార్చి ఉండనట్టయితే, అతను అసలు కాలేజీలో చేరేవాడే కాదు. అతనా సంగతి ఒప్పుకుంటాడు. అతను త్వరగా ఆస్తుల్ని సమకూర్చుకోవాలనుకున్నాడు, కానీ చివరికి కాలేజీ చదువు కూడా తనకి లాభిస్తుందనే విషయాన్ని ఒప్పుకోకతప్పలేదు.

నిజం చెప్పాలంటే, ఈ పుస్తకంలో వెలిబుచ్చిన అభిప్రాయాల్లో చాలామంది తలిదండ్రులకి అతిశయోక్తీ, తీవ్రవాదమూ కనిపించవచ్చు. అసలు తలిదండ్రులకి పిల్లల్ని స్కూల్లో బుద్ధిగా చదువుకునేట్టు చెయ్యటమే కష్టంగా ఉంటోంది. కానీ మారుతున్న పరిస్థితుల దృష్ట్యా, తలిదండ్రులమైన మనం, కొత్త ఆలోచనలకీ, భయపడకుండా చెప్పే అభిప్రాయాలకీ, స్వాగతం పలకాలి. పిల్లల్ని ఉద్యోగస్తులుగా తయారవమని ప్రోత్సహించటం అంటే, వాళ్ళకి అవసరమైన

దానికన్నా ఎక్కువ పన్నులు కట్టమనీ, ఆ ఉద్యోగాలనుంచి దాదాపుగా పింఛను కోసం ఎదురు చూడద్దనీ సలహా ఇవ్వటమే. పన్నులు ఒక వ్యక్తి జీవితంలో పెట్టే అతిపెద్ద ఖర్చు అనేదాన్లో సందేహం లేదు. నిజానికి, ఎన్నో కుటుంబాలు తమ పన్నులు చెల్లించటం కోసమే జనవరి నుంచి మేనెల సగం వరకూ ప్రభుత్వసంస్థల్లో ఉద్యోగాలు చేస్తారు. కొత్త ఆలోచనల అవసరం ఎంతైనా ఉంది. ఈ పుస్తకం మీకు వాటిని అందిస్తుంది.

ధనవంతులు తమ పిల్లలకి నేర్పే విద్య భిన్నంగా ఉంటుందంటాడు రాబర్ట్. వాళ్లు భోజనాల బల్ల దగ్గర కూర్చున్నప్పుడు, ఇంట్లోనే తమ పిల్లలకి అన్నీ నేర్పుతారు. వాళ్లు చెప్పే విషయాలూ, వాళ్ల ఆలోచనలూ, మీరు మీ పిల్లలకి నేర్పాలని అనుకునేవి కాకపోవచ్చు. కానీ వాటిని ఈ పుస్తకంలో చూస్తున్నందుకు మీకు ధన్యవాదాలు. నా సలహా ఏమిటంటే, మీరు అలా వెతుకుతూనే ఉండండి. ఒక తల్లిగా, ఒక చార్టెడ్ పబ్లిక్ అకౌంటెంట్‌గా, నా అభిప్రాయంలో మంచిమార్కులు తెచ్చుకోవటం, మంచి ఉద్యోగం తెచ్చుకోవటం అనేవి పాతతరం ఆలోచనలు. మనం పిల్లలకి ఇంకా అధునాతనమైన ఆలోచనలు అందించాలి. మనకి కొత్త ఆలోచనలూ, మరో రకమైన చదువూ అవసరం. బహుశా, మంచి ఉద్యోగస్తులుగానూ, సొంత కంపెనీలు పెట్టి వాటికి యాజమాన్యం వహించేవారుగానూ తయారవటానికి కృషి చెయ్యమని మన పిల్లలకి చెప్పటం అన్నిటికన్నా మంచిదేమో!

ఈ పుస్తకం మిగతా తలిదండ్రులకి ఉపయోగకరంగా ఉండగలదని ఒక తల్లిగా ఆశిస్తున్నాను. ఎవరైనా సరే తలుచుకోవాలేగాని, సంపదని చేజిక్కించుకోగలరనీ, సమృద్ధిని సాధించగలరనీ రాబర్ట్ అనుకుంటాడు. ఈరోజు మీరు తోటమాలిగానో, గేట్‌కీపర్‌గానో పనిచేస్తూ ఉండచ్చు, లేదా నిరుద్యోగిగా ఉండచ్చు, అయినా మీరు ఆ విద్య నేర్చుకోవటమే కాక, మీకు ప్రీతిపాత్రులైన ఇతరులకి కూడా ఆర్థిక వ్యవహారాల నిర్వహణ గురించి నేర్పించచ్చు. ఆర్థిక విషయాలలో తెలివితేటలు కలిగి ఉండటం అనేది మన ఆర్థిక సమస్యలని పరిష్కరించుకునే ఒక ఆలోచనా విధానమని గుర్తుంచుకోండి.

ఇంతకు ముందెన్నడూ మనం ఎదుర్కోనటువంటి మార్పులు ప్రపంచవ్యాప్తంగానూ, సాంకేతిక పరిజ్ఞాన రంగంలోనూ ఎదుర్కోవలసిన పరిస్థితి ఏర్పడింది. ఎవరి దగ్గరా భవిష్యత్తులో ఏం జరుగుతుందో చెప్పే మాయాగోళం లేదు, కానీ ఒకటి మటుకు స్పష్టంగా తెలుస్తోంది : మనం ఊహించలేనటువంటి మార్పులు భవిష్యత్తులో జరగనున్నాయి. రేపు ఏం జరుగుతుందో ఎవరు చెప్పగలరు? కానీ ఏం జరిగినప్పటికీ మనకి రెండు ప్రాథమిక మార్గాలున్నాయి : తప్పించుకుని బతకటం, లేదా ఆర్థిక విషయాల్లో, మీలోనూ మీ పిల్లల్లోనూ ఉన్న ప్రతిభని మేల్కొలపటానికి వచ్చే విద్యని నేర్చుకుని, ఆ మార్పుని తెలివిగా ఎదుర్కోవటానికి సంసిద్ధులు కావటం.

✱ షెరాన్ లెక్టర్

అధ్యాయం ఒకటి

రిచ్ డాడ్, పూర్ డాడ్

రాబర్ట్ కియోసాకీ కథనం

నాకిద్దరు తండ్రులుండేవారు, ఒకాయన ధనవంతుడు, రెండో ఆయన పేదవాడు. ఒకాయన బాగా పెద్ద చదువులు చదివి తెలివితేటలు సంపాదించుకున్నాడు; ఆయనకి Ph.D. డిగ్రీ ఉండేది. ఆయన నాలుగేళ్లపాటు చదవాల్సిన గ్రాడ్యుయేట్ డిగ్రీని రెండేళ్లలోనే ముగించాడు. ఆ తరవాత ఆయన స్టాన్‌ఫోర్డ్ విశ్వవిద్యాలయానికీ, షికాగో విశ్వవిద్యాలయానికీ, నార్త్‌వెస్టర్న్ విశ్వవిద్యాలయానికీ పై చదువులు చదవటానికి వెళ్లాడు. ఈ విశ్వవిద్యాలయాలన్నీ ఆయనకి చదువుకోవటానికి పూర్తి విద్యార్థి వేతనాన్ని అందించాయి. ఇక నా రెండో తండ్రి ఎనిమిదో తరగతి కూడా గట్టెక్కలేకపోయాడు.

ఇద్దరూ తమ వృత్తుల్లో బాగా పైకొచ్చారు. జీవితమంతా చాలా కష్టపడి పనిచేశారు. ఇద్దరూ బాగా సంపాదించారు. అయినప్పటికీ వాళ్లలో ఒకాయన జీవితాంతం డబ్బుకి ఇబ్బంది పడుతూనే బతికాడు. ఇంకో ఆయన హవాయిలోని అతిగొప్ప ధనికుల్లో ఒకడుగా పరిగణించ బడ్డాడు. ఒకాయన తన కుటుంబానికీ, తన చర్చికీ, వివిధ సంస్థలకి దానాల రూపంలో కొన్ని మిలియన్ల డాలర్లని ఇచ్చి చనిపోయాడు. రెండో ఆయన తీర్చవలసిన బాకీలని వదిలిపోయాడు.

ఇద్దరూ చాలా ఘటికులే, ఎదుటివారిని ఆకట్టుకునే లక్షణాలున్నవారే. ఇద్దరూ నాకు సలహాలిచ్చారు. కానీ ఇద్దరూ ఒకే రకమైన సలహాలివ్వలేదు. ఇద్దరికీ చదువుసంధ్యలంటే చాలా గౌరవం ఉంది, కానీ వాళ్లు నాకు చదువు గురించి చెప్పిన పద్ధతుల్లోనే తేడా ఉంది.

నాకు గనక ఒకే ఒక తండ్రి ఉండి ఉంటే, నేనాయన సలహాని స్వీకరించటమో, వదిలేయటమో చేసి ఉండేవాణ్ణి. ఇద్దరు తండ్రులుండటం చేత, వాళ్లిద్దరి దృక్కోణాలలోని వ్యత్యాసాన్ని పరిశీలించి, ఏదో ఒకదాన్ని ఎంచుకునే అవకాశం నాకు దొరికింది. ఆ దృక్కోణాలలో ఉన్న తేడా, ఒకడు ధనికుడూ, ఇంకోడు పేదవాడూ అవటం వల్ల వచ్చినది.

ఊరికే ఒక సలహాని పాటించి, ఇంకోదాన్ని వదిలేయకుండా, నేను బాగా ఆలోచించాను.

వారి అభిప్రాయాలని రెంటినీ బేరీజు వేసుకుని నా అంతట నేనే ఏదో ఒకదాన్ని స్వీకరించాలని అనుకున్నాను.

అసలు సమస్య ఏమిటంటే, అప్పటికి ధనవంతుడు నిజంగా ధనవంతుడుగానూ, పేదవాడు పేదవాడుగానూ తయారవలేదు. వాళ్లిద్దరూ అప్పుడప్పుడే తమ వృత్తుల్లోకి దిగారు. ఇద్దరూ తమ కుటుంబాలతోనూ డబ్బుతోనూ ఇంకా కుస్తీ పడుతున్నారు. కానీ డబ్బు గురించి వాళ్లకున్న అభిప్రాయాలు మాత్రం చాలా భిన్నమైనవి.

ఉదాహరణకి, ఒకాయన ఇలా అనేవాడు, "డబ్బు పాపిష్టిది. ధనదాహమే అన్ని అరిష్టాలకీ మూలం." ఇంకో ఆయన, "డబ్బు లేకపోవటమే అన్ని అరిష్టాలకీ మూలం" అనేవాడు.

పెరిగే వయసులో, ఇద్దరు తండ్రులు నన్ను తమ అభిప్రాయాలతో విపరీతంగా ప్రభావితం చేస్తూ ఉంటే భరించటం నాకు కష్టమైంది. నేను ఒక మంచి బాలుడిలా వాళ్లు చెప్పినట్టు వినాలనే అనుకున్నాను, కానీ వాళ్లిద్దరూ ఒకేమాటమీద ఉండేవారు కాదు. వాళ్లిద్దరి అభిప్రాయాలలో ఉన్న వ్యత్యాసం, ముఖ్యంగా డబ్బు విషయంలో, మరీ తీవ్రంగా ఉండేది. దానివల్ల నాకు కుతూహలమూ, తికమకా కలిగేవి. వాళ్లిద్దరూ ఏమంటున్నారో అర్థం చేసుకునేందుకు నేను గంటలు గంటలు ఆలోచిస్తూ గడపటం మొదలుపెట్టాను.

నాకు తీరిక దొరికినప్పుడల్లా, ఎక్కువ సమయం ఆలోచించటంతోనే గడిచిపోయేది. నన్ను నేను ఇలా ప్రశ్నించుకునేవాణ్ణి, "ఆయన అలా ఎందుకంటాడు?" అని ఒకాయన గురించి ప్రశ్నించుకుని, మళ్లీ అదే ప్రశ్న రెండో ఆయన గురించి కూడా నాకు నేను వేసుకునేవాణ్ణి. "అవును ఆయన చెప్పింది నిజమే. నేను ఒప్పుకుంటాను," అని అనుకుంటే సరిపోయేది. లేదా, "ఈ ముసలాయనకి తనేమంటున్నాడో తనకే తెలీదు!" అనుకుని ఆయన అభిప్రాయాన్ని కాదన్నా సులువుగానే ఉండేది. కానీ, నా విషయంలో నాకు ఇద్దరు తండ్రులున్నారు, ఇద్దరిమీదా నాకు చాలా ప్రేమ. వాళ్లిద్దరూ వాళ్ల మాటలు నాకు వినిపించి నేను ఏదో ఒక అభిప్రాయాన్ని ఎంచుకునే విధంగా నాకొక సమస్యని తెచ్చిపెట్టారు. కానీ ఒకే ఒక అభిప్రాయాన్ని అంగీకరించటమో, మానటమో కన్నా, నాకై నేను ఆలోచించి ఒక అభిప్రాయాన్ని ఎంచుకోవటం అనేది నాకు కాలక్రమాన చాలా ఉపయోగపడింది.

ధనవంతులు ఇంకా ధనవంతులుగా అవటానికీ, పేదవాళ్లు ఇంకా నిరుపేదలుగా మారటానికీ, మధ్యతరగతి వారు అప్పులపాలై సతమతమవటానికీ గల ముఖ్య కారణాల్లో ఒకటి, డబ్బుకి సంబంధించిన విషయాలు స్కూళ్లలో కాక ఇళ్లల్లో నేర్పించటమే. మనలో చాలామందిమి డబ్బు వ్యవహారాల గురించి మన తలిదండ్రుల దగ్గరే నేర్చుకుంటాం. మరి ఒక పేదవాడు తన పిల్లలకి డబ్బు గురించి ఏం చెప్పగలుగుతాడు? "రోజూ స్కూలుకెళ్లి బాగా చదువుకో" అంటాడు. ఆ పిల్లో పిల్లవాడో చాలా మంచి మార్కులతో పాసవుతాడు. కానీ అతని ఆర్థిక ప్రణాళికలన్నీ ఒక పేదవాడి ఆలోచనా ధోరణితోనే రూపుదిద్దుకుంటాయి. దాన్ని అతను చిన్నపిల్లవాడుగా ఉన్నప్పుడే ఇంట్లో నేర్చుకుంటాడు.

డబ్బు వ్యవహారాలని స్కూల్లో నేర్పరు. స్కూళ్లలో విద్యకీ, వృత్తులకీ సంబంధించిన ప్రావీణ్యాన్నే నేర్పుతారు, కానీ ఆర్థిక విషయాలలో నైపుణ్యాన్ని నేర్పరు. ఎంతో తెలివిగల బ్యాంకు

నిర్వాహకులూ, డాక్టర్లూ, అకౌంటెంట్లూ, స్కూళ్లలోనూ, కాలేజీల్లోనూ ఎంతో మంచి మార్కులతో పాసయి కూడా జీవితమంతా డబ్బుకోసం ఎంతో ఇబ్బంది పడటం మనం చూస్తే, ఈ విషయం మనకి అర్థమౌతుంది. మనదేశంలో గొప్ప చదువులు చదువుకున్న రాజకీయవేత్తలూ, ప్రభుత్వాధికారులూ ఉన్నారు. ఆర్థిక వ్యవహారాలలో ఎటువంటి శిక్షణా పొంది ఉండకపోవటం చేత, వాళ్లు ఆర్థిక విషయాల గురించి తీసుకునే నిర్ణయాలు మనదేశాన్ని ఇలా అప్పుల్లో ముంచాయనటంలో సందేహం లేదు.

నేను తరచూ కొత్త సహస్రాబ్దిలో రాబోయే సమస్యల గురించి ఆలోచిస్తుంటాను - మనకుండే కోట్లమంది జనానికి ఆర్థిక సహాయం, వైద్యసహాయం అవసరం అవుతుంది, వారిని మనం ఎలా ఆదుకోగలమా అని ఆందోళన చెందుతుంటాను. వాళ్లంతా డబ్బుకోసం తమ కుటుంబాల మీదో, ప్రభుత్వం మీదో ఆధారపడవలసి వస్తుంది. మెడికేర్, సోషల్ సెక్యూరిటీ వంటి సంస్థలు దివాలా తీస్తే ఏమవుతుంది? ఇంకా డబ్బు విషయాలని నేర్పే పనిని తలిదండ్రులకే వదిలిపెడితే, ఈ దేశం మనుగడ ఎలా సాగిస్తుంది? తలిదండ్రుల్లో చాలా భాగం ప్రస్తుతం పేదవాళ్లు, లేదా రేపు పేదవాళ్లుగా మారబోయేవాళ్లు!

నాకు ఇద్దరు తండ్రులుండి, ఇద్దరూ దృఢమైన వ్యక్తిత్వం గలవారవటం చేత నేను వాళ్లిద్దరి దగ్గరా నేర్చుకున్నాను. ఇద్దరి సలహాల గురించీ ఆలోచించాల్సిన పరిస్థితి ఏర్పడింది. దానివల్ల ఒక వ్యక్తి మీద అతని ఆలోచనలు ఎంత ప్రభావాన్నీ, శక్తినీ చూపుతాయో ఎంతో చక్కగా అర్థం చేసుకున్నాను. ఉదాహరణకి, ఒకాయన, “నేను దాన్ని కొనలేను” అని ఎప్పుడూ అంటూ ఉండేవాడు. ఇంకో ఆయన అటువంటి మాటలు ఎన్నడూ అనవద్దని హెచ్చరించేవాడు. అలా అనే బదులు, “నేను దాన్ని ఎలా కొనగలుగుతాను?” అని అనమనేవాడు. ఒకటి కథనం, రెండోది ప్రశ్న. ఒకటి మిమ్మల్ని సమస్యనించి విడిపిస్తుంది, రెండోది మిమ్మల్ని ఆలోచింపజేస్తుంది. త్వరలో ధనికుడు కాబోతున్న నా తండ్రి, “నేను దాన్ని కొనలేను,” అన్న వెంటనే నీ బుర్ర పనిచెయ్యటం మానేస్తుందనీ, అదే “నేను దాన్ని ఎలా కొనగలుగుతాను” అని ప్రశ్నించుకోగానే బుర్ర పనిచెయ్యటం మొదలు పెడుతుందనీ అంటాడు. అంటే ఆయన ఉద్దేశం నువ్వు కావాలని అనుకున్న ప్రతిదాన్నీ కొనమని కాదు. బుర్రతో పనిచెయ్యటం అంటే ఆయనకి తగని పిచ్చి. ఈ ప్రపంచంలోకల్లా గొప్ప కంప్యూటరు అదే అంటాడాయన. “నేను రోజూ నా మెదడుకి వ్యాయామం ఇవ్వటంవల్ల దానికి మరింత బలం వస్తుంది. అది బలం పుంజుకున్నకొద్దీ నేను ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించగలుగుతాను” అనే వాడాయన. ఆలోచించకుండా, “నేను దాన్ని కొనలేను” అనుకోవటం ఆలోచించటానికి బద్ధకం ఉన్నవాళ్లు చేసేపనని ఆయన నమ్మాడు.

ఇద్దరు తండ్రులూ ఎంతో కష్టపడి పనిచేసినప్పటికీ, వాళ్లలో ఒకాయన, డబ్బు విషయాల కొచ్చేసరికి తన మెదడుని జోకొట్టి నిద్రపుచ్చేవాడనీ, రెండో ఆయన తన మెదడుకి బాగా వ్యాయామం కలిగించేవాడనీ, నేను గమనించాను. కాలక్రమాన దీని ఫలితంగా ఆర్థికంగా ఒకాయన బాగుపడితే, రెండోఆయన కుంగిపోయాడు. రోజూ వ్యాయామశాల (జిమ్)కి వెళ్లి వ్యాయామం చేసే వ్యక్తికీ, ఎటువంటి వ్యాయామమూ చెయ్యకుండా టీవీ ముందు కూర్చుని కాలం గడిపేవాడికీ ఉన్న తేడాయే, మెదడు విషయంలో కూడా ఉంటుంది. శారీరకంగా చేసే వ్యాయామం ఆరోగ్యాన్ని పెంచుతుంది, మెదడుకి కలిగించే వ్యాయామం మిమ్మల్ని ధనవంతులుగా చేస్తుంది. బద్ధకం, మందకొడితనం ఆరోగ్యాన్నీ, ఆర్థిక పరిస్థితినీ కూడా బలహీనపరుస్తాయి.

నా ఇద్దరు తండ్రుల ఆలోచనా విధానంలోనూ చాలా భిన్నత్వం ఉంది. ఒకాయన, ధనవంతులు ఎక్కువ పన్నులు కట్టి, పేదవారికి సాయపడాలనుకునేవాడు. ఇంకొకాయన, "పన్నులు ఉత్పత్తిదారుల్ని శిక్షించి, ఉత్పత్తి చెయ్యని వారికి లాభం కలిగిస్తాయి" అనేవాడు.

ఒకాయన, "కష్టపడి చదువుకో. అప్పుడే నీకో మంచి కంపెనీలో ఉద్యోగం దొరుకుతుంది" అనేవాడు. రెండో ఆయన, "కష్టపడి చదువుకుంటేనే ఏదైనా మంచి కంపెనీని నువ్వు కొనగల అవకాశం నీకు దొరుకుతుంది" అనేవాడు.

తమ పిల్లల్తో ఒకాయన "నాకు డబ్బు లేకపోవటానికి కారణం, మీరే," అనేవాడు. రెండో ఆయన, "మీకోసమే నేను డబ్బు బాగా సంపాదించాలి," అనేవాడు.

ఒకాయన భోజనాలబల్ల దగ్గర డబ్బు గురించీ, వ్యాపారం గురించీ మాట్లాడమని ప్రోత్సహించేవాడు. రెండో ఆయన భోజనం చేసేటప్పుడు ఆ విషయాన్ని మాట్లాడద్దని అనేవాడు.

ఒకాయన, "డబ్బు విషయంలో, జాగ్రత్తగా ఉండండి ఆచితూచి అడుగువేయండి. ప్రమాదాలని కోరి తెచ్చుకోకండి" అంటే, రెండో ఆయన, "ప్రమాదాలను (రిస్కలను) ఎలా ఎదుర్కోవాలో నేర్చుకోండి," అనేవాడు.

"మన ఇల్లే మనకున్న గొప్ప ఆస్తి, అన్నిటికన్నా పెద్ద పెట్టుబడి," అని ఒకాయన నమ్మితే, రెండో ఆయన, "నా ఇల్లు నా బాధ్యత. మీ ఇల్లు మీకున్న అతిపెద్ద పెట్టుబడి అయినట్టయితే, మీరు చిక్కుల్లో పడ్డట్టే," అనేవాడు.

ఇద్దరు తండ్రులూ తమ బిల్లులు గడువులోపల కట్టేవాళ్లు. అయినా ఒకాయన బిల్లు కట్టడంలో అందరికన్నా ముందుంటే, ఇంకొకాయన ఆఖర్న కట్టేవాడు.

ఒకాయన, మీరు పనిచేస్తున్న కంపెనీగాని ప్రభుత్వంగాని మీ అవసరాలని తీర్చాలని నమ్మేవాడు. ఆయన ఎప్పుడూ జీతాలు పెరగటం గురించీ, పదవీవిరమణ పథకాల గురించీ, వైద్యసౌకర్యాల గురించీ, అనారోగ్య సెలవు గురించీ, సెలవు దినాల గురించీ, అదనంగా వచ్చే లాభాల గురించీ ఆలోచించేవాడు. ఆయన పెదనాన్నలిద్దరు ఆర్మీలో చేరి, ఇరవై ఏళ్ల క్రియాశీలసేవ చేసి రిటైరయాక, జీవితాంతం అన్ని సౌకర్యాలూ అనుభవిస్తూ బతకటం చూసి ఆయన చాలా ఆనందించాడు. రిటైరైన ఆఫీసర్లకి ఆర్మీవాళ్లిచ్చే వైద్యసౌకర్యాలనీ, సైనికస్థావరాల్లో వస్తువులను చౌకగా కొనుగోలుచేసే విశేషాధికారాలనీ ఆయన చాలా మెచ్చుకునేవాడు. విశ్వవిద్యాలయాల్లో లభించే పదవీకాలం గడువు కూడా ఆయనకి చాలా నచ్చేది. జీవితంలో నికార్సయిన ఉద్యోగం, దానివల్ల కలిగే లాభాలూ, ఉద్యోగంకన్నా కూడా ముఖ్యమైనవిగా ఒక్కోసారి ఆయనకి తోచేవి. ఆయన తరుచు, "నేను ప్రభుత్వోద్యోగంలో చాలా కష్టపడి పనిచేశాను, అందుచేత నాకు ఈ లాభాలు పొందే హక్కుంది," అనేవాడు.

రెండో ఆయన ఆర్థికంగా తనపై తాను పూర్తిగా ఆధారపడాలని అనుకునేవాడు. ఆయన "హక్కులు కావాలనకునే" మనస్తత్వాన్ని వ్యతిరేకించేవాడు. అది బలహీనుల్నీ, ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోలేని వారినీ సృష్టిస్తుందని నమ్మేవాడు. ఆర్థిక సామర్థ్యం కలిగి ఉండటమే మంచిదని నొక్కి వక్కాణించేవాడు.

ఒకాయన కొన్ని డాలర్లు కూడబెట్టటానికే అష్టకష్టాలూ పడేవాడు. రెండో ఆయన పెట్టుబడుల్ని సృష్టించేవాడు.

ఒకాయన నేను మంచి ఉద్యోగం సంపాదించుకునేందుకు నా చదువు, అర్హతల వివరాలను సంక్షిప్తంగా ఆకర్షణీయంగా ఎలా రాయాలో నేర్పేవాడు. రెండో ఆయన సుస్థిరమైన వ్యాపార పథకాలూ, ఆర్థిక ప్రణాళికలూ రాసి, ఉద్యోగాలని సృష్టించటం నేర్పాడు.

ఇటువంటి ఇద్దరు తండ్రులుండటం చేత, విభిన్నమైన ఆలోచనలు ఒక వ్యక్తి జీవితంపైన ఎటువంటి ప్రభావాన్ని చూపుతాయో గమనించే వెసులుబాటు నాకు కలిగింది. అందరూ తమ ఆలోచనలతోటే తమ జీవితాలని నిజంగానే రూపొందించుకుంటారని నేను తెలుసుకున్నాను.

ఉదాహరణకి, నా పేదతండ్రి ఎప్పుడూ, "నేనెప్పటికీ ధనవంతుణ్ణి కాలేను," అంటూ ఉండేవాడు. ఆయన అన్న ఆ మాటే నిజమయింది. మరోపక్క, ధనవంతుడైన నా తండ్రి తన గురించి ఎప్పుడు మాట్లాడినా, ధనవంతుణ్ణనే చెప్పుకునేవాడు. ఆయన, "నేను ధనవంతుణ్ణి, ధనవంతులు ఇటువంటి పనులు చెయ్యరు," అనేవాడు. ఒకసారి ఆర్థికంగా పెద్దదెబ్బతిని నష్టపోయినప్పుడు కూడా, తను ధనవంతుణ్ణనే చెప్పుకునేవాడు. "పేదవాడిగా ఉండటానికీ, డబ్బు నష్టపోవటానికీ తేడా ఉంది. డబ్బు నష్టపోవటం అనేది తాత్కాలికం, పేదరికం శాశ్వతమైనది," అని తప్పించుకో చూసేవాడు.

నా పేదతండ్రి "నాకు డబ్బుమీద ఆసక్తి లేదు," అనో, "డబ్బు అంత ముఖ్యం కాదు," అనో అంటూ ఉండేవాడు. ధనికుడైన నా మరో తండ్రి, "డబ్బే ముఖ్యం" అనేవాడు.

మన ఆలోచనలకి ఉన్న శక్తిని కొలవటం, దాని ప్రాధాన్యతని తెలుసుకోవటం ఎన్నటికీ సాధ్యం కాకపోవచ్చు, కానీ పెరిగే వయసులోనే నా ఆలోచనల గురించీ, వాటిని నేను తెలియబరిచే విధానాన్ని గురించీ నేను మంచి అవగాహన కలిగి ఉండేవాణ్ణి.

నా పేదతండ్రి పేదరికం ఆయన సంపాదనలో లేదనీ, ఆయన ఆలోచనల్లోనూ, చేసే పనుల్లోనూ ఉందని నేను గమనించాను - ఎందుకంటే ఆయన ఎక్కువ డబ్బే సంపాదించేవాడు. నా తండ్రులిద్దరి దగ్గర్నించి ఏ అభిప్రాయాలని ఎంచుకుని నా సొంతం చేసుకోవాలి అనే వాటిని గురించి, నేను చాలా జాగ్రత్తగా ఆలోచించేవాణ్ణి. నేను ఎవరి మాట వినాలి - డబ్బున్న తండ్రి మాటా, పేదవాడైన తండ్రి మాటా?

ఇద్దరికీ చదువంటే ఎనలేని గౌరవం ఉండేది. కానీ ఏ విషయం నేర్చుకోవాలి అనే దాన్ని గురించి ఇద్దరికి చాలా భేదాభిప్రాయం ఉండేది. ఒకాయన నేను కష్టపడి చదువుకుని, డిగ్రీ సంపాదించుకుని, మంచి ఉద్యోగంలో చేరి డబ్బు సంపాదించాలనుకునేవాడు. నేను వకీలునో, అకౌంటెంటునో అవటానికి పనికివచ్చే చదువు చదవాలనీ, లేదా బిజినెస్ స్కూల్లో ఎమ్‌బిఏ కోర్సు చెయ్యాలనీ అనుకునేవాడు. రెండో ఆయన, ధనికుడినవటానికి పనికివచ్చే చదువు చదవమని నన్ను ప్రోత్సహించేవాడు. డబ్బు ఉపయోగం ఏమిటో, అది నాకెలా ఉపయోగపడుతుందో నేర్చుకోమనేవాడు. "నేను డబ్బుకోసం పనిచెయ్యను!" అని "డబ్బే నాకోసం పనిచేస్తుంది!" అని పదేపదే అంటూ ఉండేవాడు.

తొమ్మిదేళ్ల వయసులో, నేను డబ్బు గురించి ధనికుడైన నా తండ్రి మాటవిని, ఆయన దగ్గరే నేర్చుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నాను. నా పేదతండ్రికే ఎన్నో కాలేజీ డిగ్రీలున్నప్పటికీ, ఆయన చెప్పినట్టు వినటానికి నేను ఇష్టపడలేదు.

రాబర్ట్ ఫ్రాస్ట్ దగ్గర నేర్చుకున్న ఒక పాఠం

రాబర్ట్ ఫ్రాస్ట్ కవిత్వమంటే నాకు చాలా ఇష్టం. ఆయన రాసిన అన్ని కవితలూ నాకిష్టమే కాని, **'ద రోడ్ నాట్ టేకెన్'** (నేను నడవకుండా వదిలేసిన దారి) అనేది నాకు అన్నిటికన్నా ఎక్కువ ఇష్టం. ఆ కవితలోని పాఠాన్ని నేను దాదాపు ప్రతిరోజూ ఉపయోగించుకుంటూ ఉంటాను.

నేను నడవకుండా వదిలేసిన దారి

ఒక పసుపుపచ్చని వనంలో
రెండు బాటలుగా చీలిన ఒక దారి
రెంటిలో ఒకదాన్నే ఎంచుకోవలసి రావడం నా దురదృష్టం -
ఒకేసారి ప్రయాణం చేయలేను కదా రెంటిమీదా -
చాలాసేపు నిలబడి కనుచూపు మేరకు
సాగిన ఒక బాటని
తుప్పల్లోనూ పొదల్లోనూ
కనుమరుగయే వరకు చూశాను.

ఆ తరవాత రెండో బాటని ఎంచుకున్నాను
మొదటిదానంత అందంగానూ ఉంది అది
బహుశా దానికన్నా కొంచెం మెరుగేమో
ఎందుకంటే దానిమీద పచ్చగడ్డి ఎక్కువ
తక్కువమంది నడవటంవల్ల అది కాళ్లకింద నలిగింది తక్కువ
అయితే దానిమీద కొందరు నడవకపోలేదు
వారు నడిచినంతమేరా నష్టం జరగకపోనూలేదు.

ఆ రెండిటిమీదా ఆ ఉదయాన సరిసమానంగా
నేలమీద రాలిఉన్న ఆకులు ఎవరికాళ్లకిందా నలిగి నల్లబడలేదు
నేను మొదటిబాటను మరోరోజుకోసం అట్టేపెట్టాను,
ఒకదారి ఇంకో దారితో చేరి మరెక్కడో తేలుతుందని తెలిసి
మళ్లీ వెనక్కి తిరిగి రాలేనని అనుమానం కలిగింది నాకు.

నేను ఇదంతా నిట్టూర్పుతో చెప్తున్నాను
నేటినుంచి యుగయుగాల తరవాత ఎక్కడో
రెండు బాటలుగా చీలిందో దారి ఒక అడవిలో - మరి నేను
తక్కువమంది నడిచిన బాటని ఎంచుకున్నాను

వచ్చింది దానివల్లే తేడా అంతా!
వచ్చిన తేడా అంతా దానివల్లే!

* రాబర్ట్ ఫ్రాస్ట్ (1916)

అవును దానివల్ల చాలా తేడా వచ్చింది. ఇన్నేళ్లలో చాలాసార్లు రాబర్ట్ ఫ్రాస్ట్ రాసిన ఈ కవిత గురించి ఆలోచించాను. ఎంతో పెద్ద చదువులు చదువుకున్న మా నాన్నకి డబ్బుపట్ల ఉన్న ధోరణినీ, ఆయన సలహానీ పాటించాలని నేను అనుకోకపోవటం చాలా బాధాకరమైన నిర్ణయమే, కానీ ఆ నిర్ణయమే ఆ తరవాత నా జీవితాన్ని తీర్చిదిద్దింది.

ఎవరిమాట వినాలో ఒకసారి నిర్ధారణ చేసేసుకున్నాక, డబ్బు గురించి నేను నేర్చుకోవటం మొదలుపెట్టాను. ధనికుడైన నా తండ్రి నాకు 39 ఏళ్లు వచ్చేవరకూ, 30 ఏళ్లపాటు, నాకు దాన్ని నేర్పాడు. నా మట్టిబుర్రలోకి తను చెప్పేది పూర్తిగా ఇంకిందనీ, దాన్ని నేను చక్కగా అర్థం చేసుకున్నాననీ, తనకి నమ్మకం కుదిరాక, ఆయన నాకు నేర్పటం ఆపేశాడు.

డబ్బు ఒక రకమైన బలం. కానీ దానికన్నా శక్తివంతమైనది ఆర్థికశిక్షణ. డబ్బు వస్తుంది, పోతుంది, కానీ డబ్బు ఏం చేస్తుందనే దాన్ని గురించి నేర్చుకుంటే, మనం దాన్ని మన అధీనంలో ఉంచుకుని, ధనవంతులం కావచ్చు. సానుకూలమైన ఆలోచనలున్నంత మాత్రాన లాభం లేకపోవటానికి కారణం ఏమిటంటే, దాదాపు అందరూ చదువుకున్న తెలివైనవారైనప్పటికీ, డబ్బు ఎలా పనిచేస్తుందో తెలుసుకోలేకపోయారు. అందుకే వాళ్లు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటంలోనే జీవితం వెళ్లదీస్తున్నారు.

నేను నేర్చుకోవటం మొదలుపెట్టినప్పుడు కేవలం 9 ఏళ్లవాణ్ణి అవటంవల్ల, ధనికుడైన నా తండ్రి నేర్పిన పాఠాలు చాలా సరళంగా ఉండేవి. తీరా అంతా అయాక చూస్తే మొత్తం ఉన్నవి ముఖ్యంగా ఆరు పాఠాలే. వాటినే 30 ఏళ్లపాటు మళ్లీమళ్లీ నేర్చుకున్నాను. ఈ పుస్తకం ఆ ఆరుపాఠాల గురించే. మా నాన్న నాకు నేర్పినంత సరళంగానూ నేను వాటిని ఇందులో పొందుపరచటానికి ప్రయత్నించాను. ఈ పాఠాలు ప్రశ్నలకి సమాధానాల్లాంటివి కావు, కేవలం మార్గదర్శకాలు మాత్రమే. ప్రపంచంలో ఏ మార్పులు వచ్చినప్పటికీ, ఎంత అనిశ్చిత వాతావరణం ఉన్నప్పటికీ, ఈ పాఠాలు మీరూ మీ పిల్లలూ ధనవంతులుగా అవటానికి సాయపడతాయి.

➢ ***పాఠం 1*** : ధనవంతులు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యరు

➢ ***పాఠం 2*** : డబ్బు గురించి మనం ఎందుకు నేర్చుకోవాలి?

➢ ***పాఠం 3*** : నీ పని నువ్వు చేసుకో

➢ ***పాఠం 4*** : పన్నుల చరిత్ర, కార్పొరేషన్ల శక్తి

➢ ***పాఠం 5*** : ధనికులు డబ్బుని సృష్టిస్తారు

➢ ***పాఠం 6*** : నేర్చుకోవటానికి పనిచెయ్యి - డబ్బుకోసం పనిచెయ్యకు

అధ్యాయం రెండు

పాఠం ఒకటి

ధనవంతులు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యరు

"నాన్నా, నేను ధనవంతుణ్ణి అవాలంటే ఏం చెయ్యాలో చెప్పగలవా?"

మానాన్న చదువుతున్న వార్తాపత్రికని పక్కన పెట్టాడు. "బాబూ! నువ్వు ఎందుకు ధనికుణ్ణవాలనుకుంటున్నావు?"

"ఎందుకంటే, ఇవాళ జిమ్మీవాళ్లమ్మ వాళ్లు కొత్తగా కొన్న కాడిలాక్ కారుని నడుపుతూంటే చూశాను. శనాదివారాలు బీచ్‌హౌస్‌లో గడపటానికి వాళ్లందరూ ఆ కారులో వెళ్లారు. జిమ్మీ తనతో ఇంకో ముగ్గురు స్నేహితులని తీసుకెళ్లాడు. మైక్‌నీ నన్నూ రమ్మని పిలవలేదు. మేం 'బీదపిల్లలం' అని మా ఇద్దర్నీ పిలవటంలేదని వాళ్లు చెప్పారు."

"నిజంగా అలా అన్నారా?" మానాన్న నమ్మలేనట్టుగా అడిగాడు.

"అవును, అలాగే అన్నారు," అన్నాను దెబ్బతిన్నట్టుగా.

మానాన్న ఏం మాట్లాడకుండా తలాడించి, కళ్లజోడుని మళ్లీ పైకి తోసుకుని, వార్తాపత్రిక చదవసాగాడు. జవాబుకోసం ఎదురుచూస్తూ నేనక్కడే నిలబడ్డాను.

ఈ సంఘటన జరిగింది 1956లో, నాకప్పుడు తొమ్మిదేళ్లు. నా దురదృష్టంకొద్దీ ధనికుల పిల్లలు చదువుకునే పబ్లిక్ స్కూలుకే నేను కూడా వెళ్లేవాణ్ణి. మా ఊళ్లో ప్రధానమైన పంట చెరుకు. చెరుకు తోటల మేనేజర్లూ, డబ్బున్న మిగతావాళ్లూ - అంటే డాక్టర్లూ, వ్యాపారస్థులూ, బ్యాంక్ యజమానులూ - తమ పిల్లల్ని ఈ స్కూలుకే పంపేవారు. అదీ మొదటి తరగతి నుంచి ఆరో తరగతి వరకే. ఆరో తరగతి పాసయాక సాధారణంగా వాళ్లని ప్రైవేటు స్కూళ్లకి పంపేవారు. మా కుటుంబం స్కూలున్న వీధివైపు ఉన్న ఇంట్లో ఉండేది, అందుకే నేనీ స్కూలుకి వెళ్లాను. అదే నేను వీధికి అటువైపునున్న ఇంట్లో ఉండి ఉంటే నేను మరో స్కూలుకి వెళ్లి ఉండేవాణ్ణి. ఆ స్కూలుకి మా కుటుంబంలాంటి కుటుంబాలకి చెందిన పిల్లలే వెళ్లేవారు. ఆరో తరగతి పాసయాక

వాళ్లూ నేనూ ప్రభుత్వ మాధ్యమిక పాఠశాలకీ, హైస్కూలుకీ వెళ్లేవాళ్లం. మాలాంటి పిల్లలకోసం ప్రైవేటు స్కూళ్లు లేవు.

మానాన్న పేపరు చదివేసి కిందపెట్టాడు. ఆయన ఏదో ఆలోచనలో మునిగిపోయాడని నాకర్థమైంది.

ఆయన నెమ్మదిగా, "సరే బాబూ! విను, నువ్వు ధనవంతుడివి అవాలనుకుంటే డబ్బు ఎలా సంపాదించాలో మొదట నేర్చుకోవాలి," అన్నాడు.

"డబ్బు ఎలా సంపాదించాలి?" అన్నాను.

"ఊ! నీ బుర్ర ఉపయోగించు," అన్నాడాయన చిరునవ్వు నవ్వుతూ. ఆయన మాటలకీ, చిరునవ్వుకీ అర్థం, "నేను నీకు చెప్పేది ఇంతే. నాకు నీ ప్రశ్నకి జవాబు తెలీదు. అందుకని నన్ను ఇరకాటంలో పడెయ్యద్దు!" అని.

ఒక భాగస్వామ్యం ఏర్పడింది

మర్నాడు పొద్దున్న నేను నా ప్రాణస్నేహితుడు మైక్‌కి, మానాన్న చెప్పిన విషయం చెప్పాను. నాకు తెలిసినంతమటుకూ ఆ స్కూల్లో నేనూ, మైక్ మాత్రమే బీదపిల్లలం! మైక్ కూడా నాలాగే విధివశాత్తూ ఈ స్కూల్లో చేరాడు. మా ఊర్లో స్కూళ్లు ఎక్కడ పెట్టాలో ఎవరో ముందుగానే నిర్ణయించి, వాటి సరిహద్దులు గీయటం వలన మేం డబ్బున్నవాళ్ల పిల్లలు చదివే ఈ స్కూల్లోనే చేరవలసివచ్చింది. నిజానికి మేం బీదవాళ్లం కాము, కానీ మిగతా పిల్లలందరికీ కొత్త బేస్‌బాల్ గ్లవ్స్, కొత్త సైకిళ్లూ ఉండేవి, ఇంకా వాళ్ల దగ్గరుండే వస్తువులన్నీ కొత్తవే కావటంతో మేం బీదవాళ్లమని మాకు అనిపించేది.

మా అమ్మా నాన్నా మాకున్న ముఖ్యమైన అవసరాలన్నీ తీర్చేవారు. అంటే తిండీ, బట్టా, ఇల్లూ అన్నీ ఇచ్చారు. కానీ అంతకుమించి ఇంకేమీ లేదు. "నీకేమైనా కావాలంటే దానికోసం కష్టపడి పనిచెయ్యి," అనేవాడు మా నాన్న. మాకు చాలా వస్తువులు కావాలనిపించేది, కానీ తొమ్మిదేళ్ల పిల్లలకి చెయ్యదగ్గ పని ఏదీ ఉండేది కాదు.

"మరి డబ్బు సంపాదించాలంటే మనం ఏం చేయాలి?" అన్నాడు మైక్.

"నాకు తెలీదు. కానీ నువ్వు నా పార్ట్‌నర్‌గా (భాగస్వామిగా) ఉంటావా?" అన్నాను.

వాడు ఒప్పుకున్నాడు. అలా ఆ శనివారం ఉదయం మైక్ నా మొట్టమొదటి బిజినెస్ పార్ట్‌నర్ (వ్యాపారంలో భాగస్వామి) అయాడు. ఆరోజు ఉదయమంతా మేమిద్దరం డబ్బు సంపాదించటం ఎలా అనేదాన్ని గురించి ఆలోచించాం, మాకు ఎన్నో మార్గాలు తట్టాయి. జిమ్మీ వాళ్ల బీచ్‌హౌస్‌లో ఏ చీకూచింతా లేకుండా మజా చేస్తున్న పిల్లల గురించి కూడా మధ్యమధ్య మాట్లాడుకున్నాం. వాళ్ల గురించి తల్చుకుంటే బాధ అనిపించింది, కానీ అది మాకు మంచే చేసింది. డబ్బు సంపాదించేందుకు అవసరమయే మరిన్ని మార్గాల గురించి మేం ఆలోచించాం. చివరికి, ఆరోజు మధ్యాన్నం మా బుర్రల్లో తళుక్కున ఒక పెద్దమెరుపు మెరిసింది. మైక్ ఏనాడో

చదివిన ఒక సైన్స్ పుస్తకంలోని ఒక అంశం ఆ ఉపాయాన్ని తట్టేలా చేసింది. ఎంతో ఉత్సాహంగా మేం కరచాలనం చేశాం. మా భాగస్వామ్యానికి ఇప్పుడొక వ్యాపారం దొరికింది.

ఆ తరవాత కొన్నివారాలపాటు నేనూ, మైక్ మా ఇరుగుపొరుగున ఉన్నవాళ్ల ఇళ్లన్నిటికీ వెళ్లి, తలుపులు తట్టి, వాళ్లని తమ ఖాళీ టూత్‌పేస్ట్ ట్యూబుల్ని పారెయ్యకుండా మాకోసం దాచిపెట్టగలరా అని అడిగాం. మావేపు వాళ్లందరూ చాలా వింతగా చూశారు గాని, పెద్దవాళ్లు, చిరునవ్వు నవ్వుతూ మా కోరికని మన్నించారు. కొందరు వాటితో మేమేం చేస్తామని అడిగారు. "మేం మీకు చెప్పం. అది వ్యాపార రహస్యం!" అని జవాబు చెప్పాం.

వారాలు గడిచినకొద్దీ మేం మా అమ్మకి పెద్ద తలనెప్పిగా తయారయాం. మా ముడిసరుకుని దాచిపెట్టుకోవటానికి ఆవిడ వాషింగ్‌మిషన్ పక్కనే ఉన్నచోటుని ఎంచుకున్నాం. ఒక పాత అట్టపెట్టె తీసుకున్నాం. అందులో మునుపు కెచప్ సీసాలు ఉండేవి. రోజురోజుకీ మా ట్యూబుల సంఖ్య పెరగసాగింది.

చివరికి మా అమ్మ ఇంక భరించలేకపోయింది. పొరుగువారు వాడి పారేసిన, ఆ చెత్త ట్యూబులు ఆమెకి చిర్రెత్తించాయి. "ఏం చేస్తున్నార్రా, మీరు?" అని అడిగిందావిడ. "మళ్లీ అది ఓ వ్యాపార రహస్యం అనే జవాబుని నేను వినదల్చుకోలేదు. వెంటనే వీటిని ఇక్కణ్ణించి తీసెయ్యకపోతే, నేనే బైట విసిరి పారేస్తాను," అంది.

మైక్, నేనూ ఎంతో బతిమాలాం. తొందర్లోనే మాకు కావల్సినన్ని ట్యూబులు చేరతాయనీ, అప్పుడు మా పని మొదలుపెడతామనీ అన్నాం. ఇంకో ఇద్దరు త్వరలోనే వాళ్ల పేస్టు పూర్తిగా వాడేసి, తమ ట్యూబులు మాకిస్తారనీ, దానికోసమే ఎదురుచూస్తున్నామనీ చెప్పాం. మా అమ్మ మరో వారం గడువిచ్చింది.

మా వ్యాపారాన్ని మొదలుపెట్టే తేదీ దగ్గరపడింది. మా ఒత్తిడి పెరిగింది. నా మొట్టమొదటి భాగస్వామ్యం చిక్కుల్లో పడింది. గోదాముని వెంటనే ఖాళీ చెయ్యమని స్వయానా నా కన్నతల్లే నోటీసిచ్చింది. మా పొరుగున ఉన్నవాళ్లతో త్వరగా టూత్‌పేస్ట్‌ని ఖాళీ చెయ్యమని చెప్పే బాధ్యత మైక్ మీద పడింది. ఎలాగూ మీ పళ్ల డాక్టర్ మిమ్మల్ని ఎక్కువసార్లు పళ్లు తోముకోమని చెపుతున్నారు కదా అన్నాడు వాడు వాళ్లతో. నేను ఉత్పత్తికి సంబంధించిన పనులని చూడసాగాను.

ఒకరోజు మానాన్న తన స్నేహితుడిని వెంటబెట్టుకుని ఇల్లు చేరేసరికి, తొమ్మిదేళ్ల పిల్లలు ఇద్దరు కారు గేటులోంచి ఇంటికి వచ్చే దారిలో ఏదో పెద్ద పనిలో మునిగి ఉండటం చూశాడు. అంతటా మెత్తని తెల్లని పొడి పరుచుకునుంది. ఒక పొడుగాటి బల్లమీద స్కూల్లో ఇచ్చిన పాల తాలూకు చిన్నచిన్న అట్టపెట్టెలు కనిపించాయి. ఇంట్లో వాడుకునే 'హిబాచీ' గ్రిల్‌లో కణకణ మండే నిప్పులు, కూడా కనిపించాయి.

కారు గెరాజ్ ముందు మా ఉత్పత్తి పనులు అడ్డంగా ఉండటంతో, మానాన్న కారుని దూరంగా పార్క్‌చేసి, జాగ్రత్తగా నడిచి మావేపుకి రాసాగాడు. నాన్నా, ఆయన స్నేహితుడూ మా దగ్గరకి వచ్చి, నిప్పులమీద ఒక స్టీల్ గిన్నెలో టూత్‌పేస్ట్ ట్యూబ్‌లు కరగటం చూశారు. ఆ రోజుల్లో టూత్‌పేస్ట్ ప్లాస్టిక్ ట్యూబుల్లో వచ్చేది కాదు. వాటిని సీసంతో తయారుచేసేవారు. అందువల్ల

ఒకసారి పెయింట్ కాలిపోయాక ఆ ట్యూబుల్ని స్టీలుగిన్నెలోవేసి అవి పూర్తిగా కరిగిపోయి ద్రవంగా మారేదాకా నిప్పులమీద ఉంచాం. అమ్మ వంటింట్లో ఉండే పటకారుతో స్టీలుగిన్నెని వంచి, పాలడబ్బాల్లోని సన్నని మూతిగుండా ఆ కరిగిన సీసాన్ని వాటిల్లో పోశాం.

ఆ పాలడబ్బాలని ప్లాస్టర్ ఆఫ్ పారిస్‌తో నింపాం. ప్లాస్టర్ ఆఫ్ పారిస్‌ని నీళ్లతో కలపకముందు పొడిలా ఉంటుంది. అదే కిందంతా పడింది. తొందరపాటు వల్ల నేను ఆ సంచీని తన్నేశాను. అక్కడేదో పెద్ద మంచుతుఫాను వచ్చినట్టు ఆ ప్రాంతమంతా తెల్లని పొడితో నిండిపోయింది. ప్లాస్టర్ ఆఫ్ పారిస్‌తో తయారుచేసిన అచ్చులకి ఖాళీ పాలడబ్బాలు బైటి కవర్లు.

ప్లాస్టర్ ఆఫ్ పారిస్‌లో ఉన్న చిన్న రంధ్రంలోంచి మేమిద్దరం జాగ్రత్తగా కరిగించిన సీసం పొయ్యటం మా నాన్నా, ఆయన స్నేహితుడూ చూస్తూ నిలబడ్డారు.

"జాగ్రత్త," అన్నాడు మానాన్న.

నేను తలపైకెత్తకుండానే సరేనన్నట్లు తల ఊపాను.

చివరికి కరిగిన సీసం డబ్బాల్లో పొయ్యటం అయిపోయాక, నేను స్టీలుగిన్నెని కిందపెట్టి, నాన్నవైపు చూసి నవ్వాను.

"ఏం చేస్తున్నార్రా మీరిద్దరూ?" కుతూహలంతో కూడిన చిరునవ్వు నవ్వుతూ అడిగాడాయన.

"నువ్వు చెయ్యమన్న పనే చేస్తున్నాం. మేం ధనవంతులం కాబోతున్నాం," అన్నాను.

"అవును మేమిద్దరం భాగస్వాములం," అన్నాడు మైక్ తలాడిస్తూ పళ్లన్నీ బైటపెట్టి.

"మరైతే ఈ ప్లాస్టిక్ అచ్చుల్లో ఉన్నదేమిటి?" నాన్న అడిగాడు.

"చూడు, వీటిల్లో ఒక చక్కటి వస్తువు తయారై ఉంటుంది," అన్నాను.

ఒక చిన్న సుత్తితో నెమ్మదిగా అచ్చుల్ని తట్టాను. అది మధ్యలో రెండు ముక్కలుగా విడింది. చాలా జాగ్రత్తగా ప్లాస్టర్ పై ముక్కని పట్టుకుని పైకి లాగాను. దాన్లోంచి ఒక సీసపు నాణెం బైటపడింది.

"ఇదేం పనిరా! సీసంతో నాణేలు తయారుచేస్తున్నారా?" అన్నాడు నాన్న.

"సరిగ్గా చెప్పారు. మీరు చెప్పినట్టే చేస్తున్నాం. మేం డబ్బు తయారుచేస్తున్నాం," అన్నాడు మైక్.

మానాన్న స్నేహితుడు పగలబడి నవ్వసాగాడు. మానాన్న కూడా నవ్వుతూ, నమ్మలేనట్లు తల ఆడించాడు. ఆయన ఎదురుగ్గా వాడేసిన టూత్‌పేస్టు ట్యూబులూ, నిప్పులూ, ఇద్దరు తొమ్మిదేళ్ల కుర్రాళ్లూ ఉన్నారు. వాళ్ల ఒంటినిండా తెల్లటి పొడి, మొహంనిండా నవ్వులు!

ఆయన మమ్మల్ని మాపని వదిలేసి మెట్లమీద తన పక్కన కూర్చోమని పిలిచాడు. చిరునవ్వు నవ్వుతూ చాలా మెత్తగా 'నకిలీ డబ్బు' గురించి వివరంగా చెప్పాడు.

మా కలలన్నీ కుప్పకూలాయి. "అంటే ఇది తప్పుడు పనా?" మైక్ వణికే గొంతుతో అడిగాడు.

"వాళ్ల మానాన వాళ్లని వదిలెయ్యండి. వాళ్లకి సహజంగా ఉన్న నేర్పుని వాళ్లు పెంపొందించుకుంటారు," అన్నాడు నాన్న స్నేహితుడు.

మానాన్న ఆయనకేసి తీవ్రంగా చూశాడు.

"అవును ఇది చట్టవ్యతిరేకమైన పనే. కానీ మీరిద్దరూ చాలా సృజనాత్మకత ఉన్నవాళ్లు. సొంతంగా ఆలోచించగలిగిన సామర్థ్యం ఉన్నవాళ్లు. మీరు దాన్ని ఉపయోగించుకోండి. మిమ్మల్ని చూస్తే నాకు ఎంతో గర్వంగా ఉంది!" అన్నాడు నాన్న మృదువుగా.

ఎంతో నిరాశతో నేనూ, మైక్ ఒక ఇరవై నిమిషాలపాటు మౌనంగా కూర్చుని ఉండిపోయాం. ఆ తరవాత మేం అక్కడ పరిచిన వస్తువులన్నిటినీ తీసి, ఆ చోటుని శుభ్రం చెయ్యసాగాం. మొదటిరోజే మా వ్యాపారం పడుకుంది. అక్కడ పడిన పొడిని ఊడుస్తూ, నేను మైక్‌తో, "జిమ్మీ, వాడి స్నేహితులూ చెప్పింది నిజమేరా. మనం బీదవాళ్లం!" అన్నాను.

మానాన్న వెళ్లబోతూండగా, నేను అలా అన్నాను. ఆయన వెనక్కి తిరిగాడు. "ఒరే పిల్లలూ! మీరు చేతులెత్తేస్తేనే మీరు బీదవాళ్లకింద జమకట్టబడతారు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన సంగతేమిటంటే, మీరు ఒక ప్రయత్నాన్ని మొదలుపెట్టారు. చాలామంది డబ్బు సంపాదించటం గురించి మాట్లాడటం, కలలు కనటం మాత్రమే చేస్తారు. మీరు ఏదో ఒకటి చేసి చూపించారు. మిమ్మల్నిద్దర్నీ చూస్తూంటే నాకు చాలా గర్వంగా ఉంది. మళ్లీ ఇంకోసారి చెబుతున్నాను. మీ ప్రయత్నాన్ని ఆపద్దు. ఇంకేవైనా మార్గాలు వెతకండి."

మైక్, నేనూ మౌనంగా నిలుచుండిపోయాం. ఆయన మాటలు మాకు చక్కగా ఉన్నాయనిపించింది, కానీ ఏం చెయ్యాలో మటుకు తెలీలేదు.

"మరైతే నువ్వు ధనవంతుడివి కాలేకపోయావేం నాన్నా?" అన్నాను.

"నేను స్కూల్లో టీచర్‌గా పనిచెయ్యాలని నిర్ణయించుకున్నాను. స్కూలు టీచర్లకి అసలు ధనవంతులవాలన్న ఆలోచనే ఉండదు. మాకు పాఠాలు చెప్పటం మాత్రమే ఇష్టం. నీకు సాయం చెయ్యాలనే ఉంది, కానీ నాకు నిజంగానే డబ్బు సంపాదించటం చాతకాదు."

మైక్, నేనూ మళ్లీ ఆ చోటుని శుభ్రం చెయ్యటం మొదలుపెట్టాం.

"మీ బాధ నాకు అర్థమౌతోంది. మీరిద్దరూ డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో నేర్చుకోదల్చుకుంటే నన్నడక్కండి...మైక్, మీ నాన్నతో మాట్లాడి చూడు!"

"మా నాన్నతోనా?" అన్నాడు మైక్ మొహం చిట్లించి.

"అవును, మీ నాన్నతోనే," అన్నాడు మానాన్న నవ్వుతూ. ఆ తరవాత "మీనాన్నకీ నాకూ ఒకే బ్యాంకులో ఎకౌంటు ఉంది. ఆ బాంకు మేనేజర్‌కి మీ నాన్నని ఎంత పొగిడినా తనివితీరదు. ఆయన్ని ఆకాశానికెత్తేస్తాడు. డబ్బు సంపాదించటంలో మీనాన్నకి అద్భుతమైన తెలివితేటలున్నాయని అంటూ ఉంటాడు," అన్నాడు.

"మా నాన్నకా?" మైక్‌కి ఇంకా నమ్మకం కుదరలేదు." అయితే స్కూల్లోని మిగతా ధనవంతుల పిల్లల్లాగా మాదగ్గరకూడా మంచి కారూ, మంచి ఇల్లూ లేవేం?" అన్నాడు.

"మంచికారూ, మంచి ఇల్లూ ఉన్నంతమాత్రాన వారంతా ధనవంతులని అర్థం కాదు. డబ్బు సంపాదించటం అటువంటివాళ్లకి తెలుసనీ అనలేం. జిమ్మీవాళ్ల నాన్న చెరకు సేద్యం చేస్తాడు. ఆయనకీ నాకూ పెద్ద తేడా లేదు. ఆయన ఒక కంపెనీలో పనిచేస్తాడు, నేను ప్రభుత్వోద్యోగిని. ఆయన కంపెనీ ఆయనకి కారిస్తుంది. ఆయన పనిచేసే షుగర్ కంపెనీ చిక్కుల్లో ఉంది. త్వరలోనే ఆయన దగ్గర ఏమీ లేకుండా పోవచ్చు. మీ నాన్న అలా కాదు మైక్. ఆయన ఆకాశానికి నిచ్చెన వేస్తున్నాడు. కొన్నేళ్లలో ఆయన గొప్ప ధనవంతుడు అవుతాడని నా అంచనా," అన్నాడు మానాన్న.

అది విని మళ్లీ మా ఇద్దరికీ ఉత్సాహం పుంజుకుంది. చాలా చురుగ్గా మళ్లీ మేం పడేసిన చెత్తంతా శుభ్రం చెయ్యసాగాం. మా మొదటి వ్యాపారప్రయత్నం విఫలమైంది, అదంతా దాని తాలూకు చెత్తే! శుభ్రం చేస్తూనే మేమిద్దరం మైక్ వాళ్ల నాన్నని ఎక్కడ ఎప్పుడు కలుసుకోవాలో ఆలోచించాం. అసలు సమస్యేమిటంటే ఆయన రాత్రి బాగా పొద్దుపోయేవరకూ పనిచేసిగాని ఇంటికి రాడు. ఆయన బోలెడన్ని గోదాములకీ, భవనాలను నిర్మించే ఒక కంపెనీకీ, వరస కొట్లకీ (chain stores), మూడు రెస్టారెంట్లకీ అధిపతి. హోటళ్లు నడపటం వల్లనే ఆయన రాత్రిళ్లు ఆలస్యంగా ఇంటికి వచ్చేవాడు.

మేం శుభ్రం చెయ్యటం అయాక మైక్ బస్సుపట్టుకుని ఇంటికి వెళ్లిపోయాడు. మైక్ ఆరోజు రాత్రి వాళ్లనాన్నతో మాట్లాడతాననీ, డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో ఆయన్ని కనుక్కుంటాననీ అన్నాడు. ఎంత రాత్రయినా నాకు ఫోన్ చేసి వాళ్ల నాన్న ఏమన్నాడో చెపుతానని కూడా మాటిచ్చాడు.

మా ఫోన్ రాత్రి ఎనిమిదిన్నరకి మోగింది.

"సరే, వచ్చే శనివారం," అని నేను ఫోన్ పెట్టేశాను. మైక్ వాళ్ల నాన్న మాతో మాట్లాడటానికి అంగీకరించాడు.

శనివారం ఉదయం ఏడున్నరకి నేను పేదవాళ్లుండే పేటకి వెళ్లే బస్సు ఎక్కాను.

పాఠాలు మొదలుపెట్టాం :

"నేను నీకు గంటకి పది సెంట్లు ఇస్తాను."

1956లో చెల్లించే జీతాల ప్రమాణం తీసుకున్నా కూడా పది సెంట్లంటే చాలా తక్కువే.

మైకేల్, నేనూ ఆ రోజు ఉదయం ఎనిమిది గంటలకి వాళ్ల నాన్నని కలిశాం. ఆయన అప్పటికే పని ప్రారంభించి గంటసేపటికి పైనే అయింది. నేను అక్కడికి వెళ్లేసరికి కన్‌స్ట్రక్షన్ సూపర్‌వైజర్ (నిర్మాణాలని పర్యవేక్షించే వ్యక్తి) అప్పుడే తన బండిలో బైటికి వెళ్తున్నాడు. నేను పరిశుభ్రంగా ఉన్న వాళ్ల చిన్న ఇంట్లోకి నడిచాను. తలుపు దగ్గరే నాకు మైక్ ఎదురుపడ్డాడు.

"మానాన్న ఫోన్‌లో ఎవరితోనో మాట్లాడుతున్నాడు. మనల్ని వెనుకవైపు వరండాలో కూర్చోమన్నాడు," అన్నాడు మైక్ తలుపు తెరుస్తూ.

ఆ పాతకాలం నాటి ఇంట్లోకి నేను అడుగుపెట్టేసరికి, చెక్కనేల కిర్రుమని చప్పుడు చేసింది. గడప దాటగానే ఒక చవకబారు కాళ్లు తుడుచుకునే పీచు కనిపించింది. ఆ పీచు కూడా ఇన్నేళ్లుగా ఎందరో నడిచిన ఆ నేల మీది మరకలూ, మచ్చలూ కనిపించకుండా వేశారు. అది శుభ్రంగా ఉన్నా దాన్ని మార్చాల్సిన అవసరం ఉందని నాకనిపించింది.

ఇరుగ్గా ఉన్న లివింగ్ రూమ్‌లోకి అడుగుపెట్టగానే నాకు ఊపిరాడలేదు. ఆ గది నిండా బూజుపట్టిన పాత ఫర్నిచర్ వాసన. ఆ ఫర్నిచర్ ఏ మ్యూజియమ్‌లోనో ఉండదగ్గదని అనుకున్నాను. ఆ గదిలోని సోఫాలో ఇద్దరు స్త్రీలు కూర్చుని ఉన్నారు. ఇద్దరూ వయసులో మా అమ్మకన్నా కొద్దిగా పెద్దవారై ఉంటారు. వాళ్లకి ఎదురుగా ఒక అతను పనివాడి దుస్తులు వేసుకుని కూర్చున్నాడు, అతను ఖాకీ పాంటూ, ఖాకీ షర్టూ వేసుకున్నాడు. అతని బట్టలు శుభ్రంగా ఇస్త్రీ చేసి ఉన్నప్పటికీ గంజిపెట్టినవి కావు. అతను మానాన్న కన్నా పదేళ్లు పెద్ద ఉండచ్చు; అంటే నలభైఐదేళ్లు ఉంటాయేమో. నేనూ, మైక్ గదిలోంచి వెళ్తుంటే వాళ్లు మమ్మల్ని చూసి చిరునవ్వు నవ్వారు, నేనూ సిగ్గుపడుతూ చిరునవ్వు నవ్వాను. మేము వంటింట్లోంచి, ఇంటి పెరటివైపున వరండాలోకి వెళ్లాం.

"వాళ్లెవరు?" అన్నాను.

"ఓ, వాళ్లా? వాళ్లు మా నాన్న దగ్గర పనిచేస్తారు. అక్కడున్నతను మానాన్న గోదాముల్ని చూసుకుంటాడు, ఆ ఆడవాళ్లిద్దరూ హోటల్ నడుపుతారు. ఇంట్లోకి వస్తూ బైట నువ్వు చూసినాయన ఇక్కణ్ణించి యాభైమైళ్ల పొడవున రోడ్డుని వేసే పనిని పర్యవేక్షిస్తున్నాడు. ఇంకో సూపర్‌వైజర్ నువ్వు రాకముందే వెళ్లిపోయాడు. ఆయన ఇళ్లనిర్మాణ కార్యక్రమాన్ని చూస్తున్నాడు."

"ఈ పనులు ఇలా ఎప్పుడూ సాగుతూనే ఉంటాయా?"

"ఎప్పుడూ కాదు గానీ, తరుచు జరుగుతూంటాయి," నా పక్కనే కుర్చీ జరిపి కూర్చుంటూ, మైక్ నవ్వుతూ అన్నాడు.

"మనిద్దరికీ డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో నేర్పుతావా అని నేను మానాన్నని అడిగాను," అన్నాడు మైక్.

"అలాగా? మరి దానికి ఆయనేమన్నాడు?" నేను నా కుతూహలాన్ని బైటికి చూపించకుండా అడిగాను.

"ఊఁ! ముందు ఆయన నాకేసి వింతగా చూశాడు. ఆ తరవాత ఆయన మనకొక ఆఫర్ ఇస్తానన్నాడు."

"ఓ!" అన్నాను, నా కుర్చీని ముందుకీ వెనక్కీ ఊపుతూ. తరవాత కుర్చీని వెనక్కి వాల్చి, గోడకానించి కూర్చున్నాను.

మైక్ కూడా అదే పనిచేశాడు.

"ఆ ప్రస్తావన ఏమిటో నీకు తెలుసా?" అని అడిగాను.

"తెలీదు. కానీ ఇంకాసేపట్లో తెలుసుకుంటాం కదా!"

హఠాత్తుగా మైక్ వాళ్ల నాన్న శిథిలావస్థలో ఉన్న తలుపు తెరుచుకుని వరండాలోకి వచ్చాడు. మైక్, నేనూ గబుక్కున లేచి నిలబడ్డాం. అది గౌరవంతో కాదు, ఆయన అలా హఠాత్తుగా వచ్చేసరికి మేం ఉలిక్కిపడ్డాం.

"ఏం అబ్బాయిలూ! రెడీయా?" మా పక్కనే కూర్చునేందుకు కుర్చీ లాక్కుంటూ అడిగాడాయన.

మేం గోడకానించిన కుర్చీలు సరిగ్గా నేలమీదకు దించి, తలలు ఆడించాం.

మైక్ వాళ్ల నాన్న ఆజానుబాహువు. ఆరడుగుల భారీ మనిషి. ఏ రెండు వందల పౌండ్ల బరువో ఉంటాడు. మానాన్న ఈయన కన్నా పొడుగు. కానీ బరువు ఇంచుమించు ఈయనంతే ఉంటాడు. ఈయన కన్నా ఐదేళ్లు పెద్ద మానాన్న. వాళ్లిద్దరికీ పోలికలున్నాయనిపించింది నాకు, ఇద్దరూ ఒకే జాతికి చెందినవారు కాకపోయినప్పటికి బహుశా వాళ్లిద్దరిలో ఉన్న శక్తి ఒకటే అయి ఉంటుంది.

"రాబర్ట్! నీకు డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో తెలుసుకోవాలనుందని మైక్ నాతో అన్నాడు. నిజమా?"

నేను భయపడుతూనే గబగబా తల పైకీ కిందికీ ఆడించాను. ఆయన మాటల్లోనూ చిరునవ్వులోనూ ఒకరకమైన సామర్థ్యం కనిపించింది.

"సరే, నేనేం చెయ్యదల్చుకున్నానో చెబుతాను. నేను మీకు ఆకళ నేర్పుతాను కానీ క్లాసుల్లో లాగ కాదు. నేను చెప్పే పాఠాలకి బదులుగా మీరు నాకు పనులు చేసిపెట్టాలి. మీరు పని చెయ్యకపోతే నేనూ నేర్పటం మానేస్తాను. మీరు నాకోసం పనిచేస్తే నేను మీకు త్వరగా నేర్పగలుగుతాను. మీరు స్కూల్లోలాగ, ఊరికెనే కూర్చుని వింటాం అంటేమాత్రం, నేను నా సమయాన్ని వృథా చేసుకున్నట్టే. ఇదీ నేను మీకు ఇచ్చే ఆఫర్. ఒప్పుకుంటారో లేదో, అది మీ ఇష్టం.

"హూ౦... ముందుగా నేనొక ప్రశ్న అడగచ్చా?" అన్నాను.

"వీల్లేదు. నేను చెప్పినదానికి సరే అనండి లేదా కాదు అనండి, అంతే, నాకు బోలెడన్ని పనులుంటాయి, నా సమయాన్ని వృథా చెయ్యలేను. మీరు ఏ విషయమూ నిర్ణయించుకోలేకపోతే, మీరు ఎన్నటికీ డబ్బు సంపాదించటం నేర్చుకోలేరనే అర్థం. అవకాశాలు వస్తూ, పోతూ ఉంటాయి. త్వరగా నిర్ణయం ఎప్పుడు తీసుకోవాలో తెలుసుకోవటం కూడా ముఖ్యమైన నేర్పు అని తెలుసుకోండి. మీరొక అవకాశాన్ని కోరారు, అది మీకు దొరుకుతోంది. ఈ స్కూలు పది సెకండ్లలో ప్రారంభం కానూ వచ్చు, ముగిసిపోనూ వచ్చు!" అన్నాడాయన కొంటెగా నవ్వుతూ.

"సరే!" అన్నాను.

"సరే!" అన్నాడు మైక్.

"గుడ్! మిసెస్ మార్టిన్ పది నిమిషాల్లో నన్ను కలవటానికి వస్తోంది. ఆమెతో మాట్లాడటం అయిపోయాక, మీరిద్దరూ ఆమెతో కారులో నా 'సూపరెట్' మార్కెట్‌కి వెళ్లండి. అక్కడ మీరు పని మొదలుపెట్టొచ్చు. ప్రతి శనివారం మీరు మూడుగంటలపాటు అక్కడ పనిచేయాలి, నేను మీకు గంటకి పదిసెంట్ల చొప్పున జీతం ఇస్తాను," అన్నాడాయన.

"కానీ ఈరోజు నేను సాఫ్ట్‌బాల్ ఆటకి వెళ్లాలి," అన్నాను.

మైక్ వాళ్ల నాన్న గొంతు గంభీరంగా మారిపోయింది. "సరేనా కాదా?" అన్నాడు.

"సరే, చేస్తాను," అన్నాను. పనిచేసి డబ్బు సంపాదించటం ఎలా అనేది సాఫ్ట్‌బాల్ ఆడటం కన్నా ముఖ్యమని అనిపించింది.

ముప్పై సెంట్లు సంపాదించాక

ఒక అందమైన శనివారం ఉదయం తొమ్మిది గంటలకి, నేనూ, మైక్ మిసెస్ మార్టిన్ ఆధ్వర్యంలో పనిచెయ్యసాగాం. ఆమె చాలా నెమ్మదస్తురాలు, ఎంతో ఓర్పు గలది. మా ఇద్దర్నీ చూస్తే పెరిగి పెద్దవాళ్లయి ఎక్కడో దూరంగా ఉన్న తన ఇద్దరు కొడుకులూ గుర్తొస్తున్నారని ఎప్పుడూ అంటూ ఉండేది. చాలా దయాగుణం కలదైనప్పటికీ కష్టపడి పనిచెయ్యటం ఆవిడ పద్ధతి. మాచేత కూడా బాగా పనిచేయించేది. పని విషయంలో ఆమె చాలా కఠినంగా ప్రవర్తించేది. మూడుగంటలసేపు మేము ఆహారపదార్థాలున్న సీల్‌చేసిన డబ్బాల మీది దుమ్ముని ఈకల కుంచెతో దులిపే పనిచేశాం. ఒక్కొక్క డబ్బానీ అరలోంచి తీసి దుమ్ము పూర్తిగా పోయేదాకా దులపటం, మళ్లీ వాటన్నిటినీ షెల్ఫ్‌లో సర్దటం మా పని. ఆ పనిచెయ్యటం మాకు చాలా బాధగా అనిపించింది, విసుగుపుట్టింది.

మైక్ వాళ్ల నాన్నకి ఇటువంటి చిన్న సూపరెట్ మార్కెట్లు తొమ్మిది ఉన్నాయి. వాటిముందు కార్లు పార్క్ చెయ్యటానికి బోలెడంత ఖాళీ జాగాలున్నాయి. ఆయన్ని నేను నా 'రిచ్‌డాడ్' అంటూ ఉంటాను. ఆ 'సూపరెట్' మార్కెట్లు, ఈనాడు పొద్దున్న ఏడునుంచి రాత్రి పదకొండు వరకు మన సౌకర్యం కోసం తెరిచి ఉంచే 'కన్వీనియెన్స్ స్టోర్స్'లకి మొట్టమొదటి రూపాలు. మామూలుగా జనం నివసించేచోట ఉండే కిరాణాకొట్లలాంటివి. అక్కడ పాలూ, బ్రెడ్డూ, వెన్నా, సిగరెట్ల లాంటివి దొరుకుతాయి. సమస్య ఏమిటంటే ఎయిర్‌కండిషనింగ్ సౌకర్యం లేని కాలంలో ఈ ప్రాంతం హవాయీ లాగ బాగా వేడిగా ఉండేది. వేడివల్ల షాపుల తలుపులు మూసి ఉంచటం వీలయేది కాదు. కొట్టుకి రెండువేపులా ఉండే తలుపుల్ని తెరిచే ఉంచేవారు. ఒకటి రోడ్డువైపునా, ఇంకొకటి పార్కింగ్ ఏరియా వైపునా ఉండేవి. ఏదైనా కారువచ్చి పార్క్ చేసినప్పుడల్లా దుమ్ము రేగి కొట్లో ఉండే వస్తువుల మీద పడేది.

అందుకని, షాపుల్లో ఎయిర్‌కండిషనింగ్ ఏర్పడిందాకా మాకు ఉద్యోగం ఉంటుందనే చెప్పాలి.

మూడువారాలు వరసగా మేమిద్దరం మిసెస్ మార్టిన్ కింద మూడుగంటలసేపు పనిచేశాం. మధ్యానానికల్లా మాపని అయిపోయేది. అప్పుడామె మా చేతుల్లో మూడు చిన్నచిన్న పదిసెంట్లు

ఉంచేది. 1950లలో, తొమ్మిదేళ్లకి ముప్పైసెంట్లు సంపాదించటం మాకు గొప్ప ఉత్సాహాన్ని ఇవ్వలేదు. ఆ రోజుల్లో కామిక్ పుస్తకాలు ఒక్కొక్కటీ పది సెంట్లుండేవి. అందుకని నేను నా డబ్బుతో తరుచు అవి కొనుక్కుని ఇంటికెళ్లేవాణ్ణి.

నాలుగోవారంలో బుధవారానికల్లా నేనీ పని మానెయ్యటానికి సిద్ధమయాను. మైక్‌వాళ్ల నాన్న దగ్గర డబ్బెలా సంపాదించాలో నేర్చుకుందామనే నేనీ పని చెయ్యటానికి ఒప్పుకున్నాను. కానీ గంటకి పదిసెంట్లు సంపాదించటం కోసం నేను బానిసలా బతుకుతున్నానని అనిపించింది. పైగా ఆ మొదటి శనివారం తరవాత మళ్లీ నాకు మైక్‌వాళ్ల నాన్న కనిపించనేలేదు.

మధ్యాన్నం లంచ్‌టైమ్‌లో "నేను పని మానేస్తున్నాను," అని మైక్‌తో చెప్పాను. స్కూల్లో దొరికే భోజనం ఘోరంగా ఉంటుంది. స్కూలు బోరు కొడుతోంది, ఇక నాకు శనివారాల కోసం ఎదురుచూడటం అనేది కూడా ఇప్పుడు లేకుండా పోయింది. కానీ ఆ ముప్పైసెంట్లు నన్ను ప్రలోభపెట్టడం వల్ల ఆ పని ఒప్పుకున్నాను!

ఈసారి మైక్ నవ్వాడు.

"ఎందుకు నవ్వుతున్నావు?" అన్నాను కోపంగానూ నిస్సహాయంగానూ.

"మానాన్న ఇలా జరుగుతుందని అన్నాడు. నువ్వు పని మానెయ్యాలనుకున్న క్షణాన ఆయన్ని కలవమని నీతో చెప్పమన్నాడు."

"ఏమిటీ?" అన్నాను, కోపం పట్టలేక. "అంటే నేను ఈ పనితో విసిగిపోయేదాకా ఆయన వేచి చూస్తున్నాడా?"

"అలాగే అనుకో! మానాన్న అదోరకం. మీనాన్న స్కూల్లో పాఠాలు నేర్పే విధంలో నేర్పడు. మీ అమ్మా నాన్నా పెద్దపెద్ద ఉపన్యాసాలిస్తారు. మానాన్న మౌనంగా పనిచేస్తాడు, అట్టే మాట్లాడడు. శనివారం దాకా కాస్త ఆగు. నువ్వు సిద్ధంగా ఉన్నావని ఆయనకి నేను చెపుతాను," అన్నాడు మైక్.

"అంటే ఇంతకాలం నాతో నాటకాలాడారా?"

"అది కాదులే, కానీ ఇదీ అని చెప్పలేను, అయినా కావచ్చు. శనివారం నాన్నే నీకు వివరంగా అన్నీ చెపుతారులే!"

శనివారం లైన్‌లో వేచి ఉన్నాను

నేను ఆయనకి ఎదురుపడి మాట్లాడటానికి సిద్ధంగా ఉన్నాను. మా అసలు నాన్నక్కూడా ఆయన మీద కోపం వచ్చింది. మైక్‌వాళ్లనాన్న చిన్నపిల్లల చేత పని చేయించుకుని బాలకార్మికుల చట్టాన్ని ఉల్లంఘిస్తున్నాడనీ, ఆ విషయం ఏదో దర్యాప్తు చెయ్యాలనీ, మా అసలునాన్న అనుకున్నాడు.

నేను 'పూర్ డాడ్' అని పిలిచే చదువుకున్న మా నాన్న, నాకు రావలసిన డబ్బుని దబాయించి మరీ అడగమని చెప్పాడు. కనీసం గంటకి ఇరవైఐదు సెంట్లు ఇవ్వాలని అన్నాడు. అలా నా జీతం పెంచనట్టయితే వెంటనే పని మానెయ్యమని మా పూర్ డాడ్ చెప్పాడు.

"ఎలాగూ నీకా వెధవ ఉద్యోగం అవసరం లేదు," అన్నాడు మా పూర్ డాడ్ దురుసుగా.

శనివారం ఉదయం ఎనిమిది గంటలకి నేను మళ్లీ శిథిలావస్థలో ఉన్న మైక్ ఇంటి తలుపు తీసుకుని లోపలికెళ్లాను.

నేను లోపలికెళ్లగానే, "అక్కడున్న సోఫాలో కూర్చుని నీవంతు వచ్చేదాకా ఆగు," అన్నాడు మైక్‌వాళ్ల నాన్న. పడకగది పక్కనే ఉన్న తన చిన్న ఆఫీసు గదిలోకి వెళ్లిపోయాడు.

నేను గదంతా కలయజూశాను. మైక్ ఎక్కడా కనబడలేదు. నేను నాలుగువారాల క్రితం చూసిన ఆ స్త్రీలిద్దరి పక్కన జాగ్రత్తగా కూర్చున్నాను. ఏదో ఇబ్బంది అనిపించింది. వాళ్లు నన్ను చూసి నవ్వి, సోఫాలో జరిగి నాకు చోటిచ్చారు.

ముప్పావుగంట గడిచింది, నాకు కోపం తన్నుకొస్తోంది. ఆ ఇద్దరు స్త్రీలూ ఆయన్ని కలిసి వెళ్లి అరగంటవుతోంది. ఒక పెద్దమనిషి ఇరవై నిమిషాలు లోపలుండి వెళ్లిపోయాడు.

ఇంట్లో ఇంకెవ్వరూ లేరు. బైట చక్కగా ఎండ కాస్తోంది. వాతావరణం ఎంతో ఆహ్లాదకరంగా ఉంది. కానీ నేను మాత్రం ఈ పాత వాసన కొట్టే చీకటి లివింగ్‌రూమ్‌లో కూర్చుని, పిల్లల్ని అన్యాయంగా వాడుకునే ఒక చవకబారు మనిషితో మాట్లాడటం కోసం వేచి ఉన్నాను. ఆయన ఆఫీసులో అటూ ఇటూ తిరుగుతూ చేసే చప్పుళ్లు నాకు వినిపిస్తూనే ఉన్నాయి. ఫోనులో మాట్లాడటం కూడా తెలుస్తోంది. ఆయన నా గురించి పట్టించుకోవటం లేదు. నాకు అక్కణ్ణించి లేచి వెళ్లిపోవాలనిపించింది. కానీ ఎందుకో తెలీదు, వెళ్లలేదు.

చివరికి, ఇంకో పావుగంట గడిచాక, సరిగ్గా తొమ్మిది గంటలకి, రిచ్‌డాడ్ ఆఫీసుగదిలోంచి బైటికొచ్చాడు. నోటితో ఏమీ అనలేదు కానీ, చేత్తో సంజ్ఞ చేసి, తన ఆఫీసుగదిలోకి పిలిచాడు. ఆ గది చాలా మురికిగా ఉంది!

"నీకు జీతం పెంచకపోయినట్టయితే, పనిమానేస్తానన్నావని విన్నాను," తన ఆఫీసు కుర్చీలో అటూ ఇటూ కదులుతూ రిచ్‌డాడ్ నాతో అన్నాడు.

"మరి, మీరు ముందు నాకు ఇచ్చిన మాట నిలబెట్టుకోవటం లేదు," అన్నాను గబుక్కున. అలా అంటున్నప్పుడు నా కళ్లల్లోకి నీళ్లొచ్చాయి. తొమ్మిదేళ్ల పిల్లవాడికి ఒక పెద్దమనిషితో వాదించటం ఎంతైనా భయంగానే ఉంటుంది కదా!

"మీకోసం పనిచేస్తే నాకు కావలసింది నేర్పుతానన్నారు. మరి నేను మీరు చెప్పిన పని చేశాను. కష్టపడి పనిచేశాను. నా బేస్‌బాల్ గేమ్స్ అన్నిట్నీ మీ దగ్గర పనిచెయ్యటానికని వదలుకున్నాను. తరవాత చూస్తే మీరు మీ మాట నిలబెట్టుకోలేదు. మీకు నాకేమీ నేర్పలేదు. ఊళ్లో అందరూ అనుకునేట్టు మీరు చాలాపెద్ద దగాకోరు. మీరు స్వార్థపరులు, లోభి. డబ్బంతా మీకే కావాలి, మీకింద పనిచేసేవారిని గురించి మీరు పట్టించుకోరు. నన్ను ఇంతసేపు వేచి ఉంచారు. నామీద కాస్తంత గౌరవం కూడా లేదు మీకు. నేను చిన్నపిల్లాడినే, కనుక నాపట్ల ఇంకా సజావుగా ప్రవర్తించటం మీ కనీస ధర్మం."

రిచ్‌డాడ్ తన కుర్చీలో వెనక్కి వాలాడు. చేతులు గడ్డంకింద పెట్టుకున్నాడు, నాకేసే కళ్ళార్పకుండా చూడసాగాడు. నన్ను అర్థం చేసుకోటానికి ప్రయత్నిస్తున్నట్టుగా కనిపించాడు.

“ఫరవాలేదే! నెలరోజుల్లోపల, నువ్వు నాకింద పనిచేసే మిగతా అందరిలాగే మాట్లాడుతున్నావు!” అన్నాడు.

“ఏమిటీ?” అని అడిగాను. ఆయన అన్నది నాకు సరిగ్గా అర్థం కాలేదు. అందుకని నాకున్న ఇబ్బందుల్ని మళ్లీ ఏకరువు పెట్టసాగాను, “మీరు ఒప్పుకున్న ప్రకారం నాకు డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో నేర్పుతారనుకున్నాను. కానీ మీరు నన్ను హింసించాలని చూస్తున్నారా? ఎంత క్రూరత్వం? నిజంగానే మీలో ఎంతో క్రూరత్వం ఉంది!” అన్నాను.

“నేను నీకు నేర్పుతూనే ఉన్నాను,” అన్నాడాయన నింపాదిగా.

“ఏం నేర్పారు మీరు? ఏమీ లేదే!” అన్నాను కోపంగా. “మీరిచ్చే ఆ నాలుగు పైసలకోసం పనిచెయ్యటానికి ఒప్పుకున్న నాటినుంచీ మీరు నాతో ఒక్కమాటైనా మాట్లాడలేదు. హుఁ! నేను గవర్నమెంటుకి మీమీద ఫిర్యాదు చేస్తాను, బాలకార్మికుల కోసం ఒక చట్టం ఉంది తెలుసా? మానాన్న గవర్నమెంటులో పనిచేస్తాడు, తెలుసా?” అన్నాను కోపం ఇంకా చల్లారకపోవటంతో.

“భలే! ఇప్పుడు నువ్వు నిజంగా నాకింద పనిచేసే వాళ్లలాగా మాట్లాడుతున్నావు! నేను పనిలోంచి తీసేసినవాళ్లూ, వాళ్లంతటవాళ్లే పని మానేసి వెళ్లిపోయినవాళ్లూ ఇలాగే మాట్లాడేవారు,” అన్నాడు మా రిచ్‌డాడ్.

“అయితే ఇంతకీ మీరేమంటారు? మీరు నాకు అబద్ధాలు చెప్పారు. నేను మీకోసం పనిచేశాను కానీ మీరు అన్నమాట తప్పారు. మీరు నాకేమీ నేర్పనేలేదు!” అన్నాను నేను దర్పంగా. అంత చిన్నపిల్లవాడినై ఉండి అంత ధైర్యంగా మాట్లాడటం గొప్పే!

“నేను నీకేమీ నేర్పలేదని నీకెలా తెలుసు?” ఆయన ఇంకా శాంతంగానే అడిగాడు.

“మరి, మీరు నాతో మాట్లాడనే లేదుగా? నేను మూడువారాలు పనిచేశాను, కానీ మీరు నాకేమీ నేర్పలేదు,” అన్నాను బుంగమూతి పెడుతూ.

“నేర్పటం అంటే మాట్లాడటమూ, ఉపన్యాసాలివ్వటమూనా?” రిచ్‌డాడ్ అడిగాడు.

“అవును, మరి అంతేగా?” అన్నాను.

“స్కూల్లో నీకలాగే నేర్పుతారు. కానీ జీవితం అలా నేర్పదు. నా ఉద్దేశంలో జీవితం అందరికన్నా మంచి టీచరు. జీవితం నీతో దాదాపు ఎప్పుడూ మాట్లాడదు. అది నిన్ను అటూ ఇటూ తోస్తూ ఉంటుంది. అది తోసినప్పుడల్లా, ‘నిద్ర లే! నేను నీకొక విషయాన్ని నేర్పాలి!’ అంటున్నట్టే లెక్క,” అన్నాడాయన నవ్వుతూ.

“ఈయన ఏమంటున్నాడు?” నన్ను నేనే ప్రశ్నించుకున్నాను, “జీవితం నన్ను అటూ ఇటూ తొయ్యటం అది నాతో మాట్లాడటం అంటాడేమిటి?” ఇప్పుడిక నేనీ ఉద్యోగం మానెయ్యాల్సిందే అని నిర్ణయించుకున్నాను. నేను మాట్లాడుతున్నది ఒక పిచ్చివాడితో అని అనుకున్నాను.

"నువ్వు జీవితం నేర్పే పాఠాలని నేర్చుకుంటే, బాగుపడతావు. లేకపోతే జీవితం నిన్ను తొయ్యటం మానదు. మనుషులు రెండు రకాలు. కొందరు జీవితం తమని అడ్డదిడ్డంగా తోస్తూ ఉంటే చూస్తూ ఊరుకుంటారు. ఇంకొందరు కోపం తెచ్చుకుని, ఎదురుతిరిగి జీవితాన్ని తోస్తారు. కానీ వాళ్లు తమ బాస్‌నో, ఉద్యోగాన్నో, భర్తనో, భార్యనో ఢీకొంటారు. వాళ్లని తోసేది జీవితమని వాళ్లకి తెలీదు."

అయనేమంటున్నాడో నాకస్సలు అర్థం కాలేదు.

"మనందర్నీ జీవితం ఎటుపడితే అటు తోస్తూ ఉంటుంది. కొందరు చేతులెత్తేస్తారు. కొందరు ఎదురుతిరుగుతారు. కొద్దిమంది పాఠం నేర్చుకుని ముందుకి సాగుతారు. వాళ్లకి జీవితం తమని ఇలా తొయ్యటం బావుంటుంది. ఈ కొద్దిమందికీ, ఆ తొయ్యటం అవసరమనీ, దానివల్ల ఏమైనా నేర్చుకోగలుగుతామనీ అనిపిస్తుంది. వాళ్లు పాఠాలు నేర్చుకుంటూ ముందుకి పోతారు. ఎక్కువమంది వెన్నుచూపిస్తారు. నీలాంటి కొద్దిమంది ఎదురుతిరుగుతారు."

రిచ్‌డాడ్ లేచి నిలబడి, మరమ్మతుకి ఎదురుచూస్తున్న పాత ఓటి కిటికీ తలుపుల్ని మూశాడు, అవి కి(రుమని చప్పుడు చేశాయి. "నువ్వీ పాఠాన్ని నేర్చుకుంటే, నువ్వు పెద్దయాక తెలివైనవాడివీ ధనవంతుడివీ అయి సంతోషంగా జీవిస్తావు. లేకపోతే, నువ్వు జీవితాంతం నీ ఉద్యోగాన్నో, నీకు దొరికే తక్కువ జీతాన్నో, నీ పై అధికారినో నీ సమస్యలకి కారణమని తిట్టుకుంటూ బతుకుతావు. జీవితంలో ఏదో ఒక రోజున ఎక్కణ్ణించో పెద్ద అవకాశం ఊడిపడుతుందనీ, దాంతో నీడబ్బు సమస్యలన్నీ తీరిపోతాయనీ ఆశిస్తూ బతుకుతూంటావు."

నేనింకా వింటున్నానా లేదా అని రిచ్‌డాడ్ నాకేసి చూశాడు. ఆయన కళ్లూ నా కళ్లూ కలుసుకున్నాయి. మేమిద్దరం అలా చూస్తూ ఉండిపోయాం. ఆయన చెప్పిన ఆఖరి వాక్యం నా మనసులోకి ఇంకిపోయాక, నేను నా కళ్లు దించుకున్నాను. ఆయన చెప్పింది సరిగ్గానే ఉందని నాకు అర్థమైంది. నేను ఆయన్ని తప్పుపట్టాను. నేర్చుకోవాలనుందని అన్నాను. నేను ఎదురు తిరిగాను.

ఆయన ఇంకా ఇలా అన్నాడు : "ఒకవేళ నువ్వు పిరికివాడివే అయితే, జీవితంలో ఢక్కాముక్కీలు తగిలినప్పుడు, చేతులెత్తేస్తావు; జీవితాంతం నువ్వు ఎటువంటి చిక్కుల్లోనూ పడకుండా, సరైన పనులే చేస్తూ, అసలు జరగబోని సంఘటనలనుంచి నిన్ను నువ్వు కాపాడుకుంటూ, బతుకు వెళ్లదీస్తావు. చివరకి ఎటువంటి (ప్రత్యేకతాలేని చాదస్తపు ముసలివాడిలా చనిపోతావు. నువ్వు ఎంతో కష్టపడి పనిచెయ్యటం వల్ల నీకు చాలామంది స్నేహితులుంటారు. వాళ్లకి నువ్వంటే నిజంగానే చాలా ఇష్టం ఉంటుంది. నువ్వు ఎటువంటి తెగింపూ లేకుండా, సరైన పనులు చేస్తూ బతికావు. కానీ నిజానికి నువ్వు జీవితం నిన్ను ఆటుపోట్లకి గురిచేస్తూంటే, కిమ్మనకుండా దానికి లొంగిపోయి బతికావు. మనసులో తెగించి ఏమైనా చెయ్యటానికి భయపడ్డావు. నీకు విజయం సాధించాలనే కోరిక లేకపోలేదు, కానీ ఓడిపోతానేమో అనే భయం, గెలుపు కలిగించే ఉత్సాహాన్ని అణచివేసింది. నీ మనసుకి నువ్వు దానికోసం (ప్రయత్నం చెయ్యలేదని తెలుసు. నువ్వు జీవితంలో భద్రతనే కోరుకున్నావు."

మా ఇద్దరి కళ్లూ మళ్లీ కలుసుకున్నాయి. పదిసెకండ్లపాటు మేం అలాగే ఒకరికేసి ఇంకొకరం చూస్తూ ఉండిపోయాం. ఆయన మాటల్లోని సారం అర్థమైన తరువాతే నేను కళ్లు తిప్పుకున్నాను.

"అయితే మీరు ఇన్నాళ్లూ నన్ను తొయ్యటానికి ప్రయత్నించారా?"

"కొంతమందికి అలా అనిపించచ్చు. కానీ నీకు జీవితాన్ని కాస్త రుచిచూపించానని నేనంటాను," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ.

"జీవితాన్ని రుచిచూపించటం ఏమిటి?" అన్నాను. నాకింకా కోపం తగ్గలేదు. కానీ నాలో కుతూహలం, నేర్చుకోవాలన్న కోరికా తలెత్తాయి.

"డబ్బు ఎలా సంపాదించాలో నేర్పమని నన్ను మొట్టమొదటిసారి అడిగినది మీరిద్దరే. నాదగ్గర నూటయాభైమంది పనిచేస్తున్నారు. వాళ్లలో ఒక్కరు కూడా డబ్బు సంపాదన గురించి నాకు ఏం తెలుసని అడగలేదు. నన్ను ఉద్యోగం ఇవ్వమనీ, జీతం ఇవ్వమనీ అడుగుతారు తప్ప డబ్బు ఎలా సంపాదించాలో నేర్పమని ఎవరూ అడగరు. అందుకని తమ జీవితల్లోని అధికభాగం, డబ్బుకోసం పనిచేస్తూ గడిపేస్తారు, కానీ వాళ్లు దేనికోసం పనిచేస్తున్నారో అసలు అర్థమే చేసుకోరు."

నేను శ్రద్ధగా ఆయన చెప్పేది వింటూ కూర్చున్నాను.

"అందుచేత, నువ్వు డబ్బు ఎలా సంపాదించాలో నేర్చుకోవాలని అనుకుంటున్నావని మైక్ నాతో అన్నప్పుడు, నేను మీకోసం జీవితానికి అతిదగ్గరగా ఉండేట్టు ఒక పాఠ్యక్రమాన్ని రూపొందించాను. నేను శోషవచ్చి పడిపోయేదాకా మీతో మాట్లాడగలను, కానీ మీరు నా మాటలేవీ వినిపించుకోరు. అందుకనే జీవితం మిమ్మల్ని కొద్దిగా ఒక్క కుదుపు కుదిపి వదిలేట్టు చేద్దామనీ, అప్పుడే మీరు వినిపించుకుంటారనీ, అలా చేశాను. అందుకే మీకు పదిసెంట్లు మాత్రమే ఇచ్చాను.

"అయితే గంటకి పదిసెంట్ల చొప్పున పనిచేసి నేను నేర్చుకున్న పాఠం ఏమిటి? మీరు పరమలోభి అనీ, మీకింద పనిచేసేవాళ్ల చేత తక్కువ జీతానికి ఎక్కువ పనిచేయించుకుంటారనీ తెలుసుకోవటమా?" అని అడిగాను.

రిచ్‌డాడ్ కుర్చీలో వెనక్కివాలి, మనస్ఫూర్తిగా నవ్వాడు. అలా చాలాసేపు నవ్వాక, "నువ్వు నా గురించి నీ అభిప్రాయం మార్చుకోవటం మంచిది. నేనే నీకు సమస్యనని అనుకుంటూ నన్ను తప్పుపట్టటం మానెయ్యి. ఒకవేళ నేను నీకు సమస్య అనుకునేట్టయితే, నన్ను మార్చవలసి ఉంటుంది. నువ్వే నీకు సమస్యవని తెలుసుకుంటే, అప్పుడు నిన్ను నువ్వు మార్చుకోవచ్చు. కొత్త విషయాలు నేర్చుకుని తెలివితేటలు సంపాదించు. చాలామంది తాము మారటానికి ఇష్టపడరు గానీ, లోకంలో మిగతావాళ్లందరూ మారాలని అనుకుంటారు. నేను నీకో సంగతి చెప్పాలి, ఎదుటివాళ్లని మార్చటం కన్నా, ఎవరినివాళ్లు మార్చుకోవటం తేలిక," అన్నాడు.

"నాకర్థం కాలేదు," అన్నాను.

"నీ సమస్యలకి నన్ను తప్పుపట్టకు," రిచ్‌డాడ్ విసుగ్గా అన్నాడు.

"కానీ మీరు నాకు పదిసెంట్లే ఇస్తున్నారు."

"అయితే నువ్వు నేర్చుకుంటున్నదేమిటి?" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ.

"మీరు పరమలోభి అని," అన్నాను వంకరనవ్వు నవ్వుతూ.

"చూశావా? ఇంకా నేనే నీ సమస్యని అనుకుంటున్నావు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"మరి మీరే కదా?"

"సరే అయితే, నువ్వలా అనుకున్నంత కాలం నువ్వేమీ నేర్చుకోలేవు. నేనే నీ సమస్య అనే ధోరణిలో ఆలోచిస్తే ఇంక నువ్వేం చెయ్యగలవు?"

"నా జీతం పెంచకపోయినా, నాపట్ల మర్యాదగా ఉండకపోయినా, నేను పనిమానేసి వెళ్ళిపోతాను."

"మంచి మాటన్నావు! చాలామంది చేసేది సరిగ్గా అదే. వాళ్లు పనిమానేసి, మరో ఉద్యోగం వెతుక్కుంటారు. మంచి అవకాశం కోసం, ఎక్కువ జీతం దొరికే ఉద్యోగం కోసం ప్రయత్నిస్తూ, కొత్త ఉద్యోగమూ, ఎక్కువ జీతమే తమ సమస్యకి పరిష్కారాలని అనుకుంటారు. కానీ చాలామంది సమస్య ఆ రకంగా తీరనే తీరదు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"అయితే సమస్య ఎలా పరిష్కారమౌతుంది? ఈ ముష్టి పదిసెంట్లు తీసుకుని అదే మహాభాగ్యం అని సంతోషిస్తే తీరుతుందా?" అని అడిగాను.

రిచ్‌డాడ్ నవ్వాడు. "మిగతా వాళ్లందరూ చేసే పని అదే. తమకీ, తమ కుటుంబానికీ ఆ జీతం సరిపోదనీ, అవసరాలు తీర్చుకోవటానికి ఎంతో సంఘర్షణ చెయ్యాల్సి ఉంటుందనీ తెలిసి కూడా మాట్లాడకుండా జీతం తీసుకుంటారు. ఎక్కువ జీతం ముట్టేవరకూ ఎదురుచూస్తూ, జీతం పెరిగితే కష్టాలు గట్టెక్కుతాయనుకుంటూ ఉంటారు. చాలామంది ఇచ్చిన జీతం పుచ్చుకుంటారు, కానీ కొందరు ఇంకో ఉద్యోగం కూడా చేసుకుంటూ కష్టపడి పనిచేస్తారు. అయినా ఆ రెండో ఉద్యోగంలో కూడా తక్కువ జీతానికే పనిచేస్తారు," అన్నాడు.

నేను నేలకేసి చూస్తూ తలదించుకుని కూర్చుని, రిచ్‌డాడ్ నేర్పుతున్న పాఠాన్ని కొంచెం కొంచెం అర్థం చేసుకోసాగాను. ఆయన జీవితాన్ని నాకు రుచి చూపిస్తున్నాడని అర్థమయింది. చివరికి, నేను తలెత్తి ఆయనకేసి చూస్తూ అదే ప్రశ్న మళ్లీ అడిగాను, "అయితే ఈ సమస్యకి పరిష్కారం ఏమిటి?"

"ఇదీ!" అన్నాడు ఆయన మృదువుగా నా తలమీద చరుస్తూ. "నీ రెండుచెవులమధ్యా ఉందే, అదీ!"

ఆ క్షణాన రిచ్‌డాడ్ నాతో ఒక కీలకమైన దృష్టికోణాన్ని పంచుకున్నాడు. అది ఆయన దగ్గర పనిచేసేవాళ్లలో గాని, మా పూర్‌డాడ్‌లో గాని కనబడదు. అదే ఆయన్ని హవాయీలోని గొప్ప ధనవంతుల్లో ఒకడిగా చేసింది. కానీ పెద్ద చదువులు చదివిన మా పూర్‌డాడ్ మట్టుకు జీవితాంతం ఆర్థిక సమస్యలతో పోరాడుతూనే గడిపాడు. ఒక జీవితకాలంలో ఈ అద్భుతమైన దృష్టికోణం గొప్ప మార్పుల్ని సృష్టించగలదు.

రిచ్‌డాడ్ మళ్లీ మళ్లీ చెప్పిన ఈ దృష్టికోణాన్నే నేను నా మొట్టమొదటి పాఠం అంటాను.

"బీదవాళ్లూ మధ్యతరగతివాళ్లూ డబ్బుకోసం పనిచేస్తారు. ధనికుల కోసం డబ్బు పనిచేస్తుంది."

ఆ చక్కటి శనివారం ఉదయాన, మా పూర్‌డాడ్ ఇన్నాళ్లూ నాకు నేర్పిదానికి పూర్తిగా విరుద్ధమైన ఒక పాఠాన్ని, ఒక దృష్టికోణాన్ని నేర్చుకున్నాను. తొమ్మిదేళ్ల వయసులో, నా ఇద్దరు నాన్నలూ నేను ఏదో నేర్చుకోవాలనే అనుకుంటున్నారని గ్రహించాను. ఇద్దరూ నన్ను చదువుకోమని ప్రోత్సహించారు... కానీ ఒకే విషయాలని కాదు.

పెద్ద చదువులు చదువుకున్న మానాన్న తను చేసినదే నన్నుకూడా చెయ్యమని సిఫార్సు చేశాడు. "బాబూ! నువ్వు కష్టపడి చదువుకోవాలి, మంచి మార్కులు తెచ్చుకోవాలి, అప్పుడే నీకొక పెద్ద కంపెనీలో మంచి ఉద్యోగం దొరికి హాయిగా బతకగలుగుతావు. ఆ కంపెనీలో నీకు మంచి అవకాశాలున్నాయనీ, నీకు అక్కడ పనిచెయ్యటంవల్ల లాభం ఉంటుందనీ నువ్వు తెలుసుకోవాలి." నా రిచ్‌డాడ్ డబ్బు ఎలా పనిచేస్తుందో నేర్చుకోమన్నాడు. అప్పుడే దానిచేత నా పనులు నెరవేరగలవని చెప్పాడు. ఈయన చెప్పే పాఠాలు నేను జీవితంలో ఆయన మార్గదర్శకత్వంలో నేర్చుకుంటాను గాని, క్లాస్‌రూమ్‌లో కాదు.

రిచ్‌డాడ్ మొదటిపాఠాన్ని కొనసాగించాడు. "గంటకి పదిసెంట్లకి పనిచెయ్యవలసి రావటం నీకు కోపం తెప్పించటం చూసి నేను సంతోషించాను. నీకు కోపం రాకుండా, ఆనందంగా నేనిచ్చినది తీసుకుని పనిచేసి ఉంటే, నీకు నేను ఏమీ నేర్పలేనని చెప్పి ఉండేవాణ్ణి. చూశావుగా, నిజంగా ఏమైనా నేర్చుకోవాలని అనుకుంటే బోలెడంత శక్తి ధారపొయ్యాలి, మనిషిలో ప్రబలమైన భావన, తీవ్రమైన కోరికా ఉండాలి. కోపం అనేది ఆ ఫార్ములాలో ఒక అతిముఖ్యమైన భాగం. ఆవేశంలో కోపమూ, ప్రేమా రెండూ కలగలిసిపోయి ఉంటాయి. డబ్బు విషయానికొచ్చేసరికి చాలామంది భద్రత గురించి ఆలోచిస్తారు, తెగువ చూపించరు. అందుకని వాళ్లకి తోవచూపించేది భయమే కాని, ఆవేశం కాదు."

"మరి అందుకేనా వాళ్లు తక్కువ జీతానికే ఉద్యోగం చెయ్యటానికి ఒప్పుకుంటారు?" అన్నాను.

"అవును. నేను చెరుకుతోటలు పెంచేవాళ్లలాగ, గవర్నమెంటులాగ పెద్దపెద్ద జీతాలివ్వనని, నన్నందరూ ఆడిపోసుకుంటారు. నేను జీతాలు సరిగ్గా ఇవ్వననీ, పని ఎక్కువ చేయించుకుంటాననీ, వాళ్లని ఉపయోగించుకుంటాననీ నామీద సొడ్డు వేస్తారు. కానీ పనిచేసేవాళ్లు తమని తామే ఉపయోగించుకుంటారని నేనంటాను. భయపడేది వాళ్లు, నేను కాదు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"కానీ వాళ్లకి ఎక్కువ జీతాలివ్వాలని మీకు అనిపించదా?"

"నేనలా అనుకోవాల్సిన పనిలేదు. పైగా, ఎక్కువ డబ్బిచ్చినంత మాత్రాన సమస్య తీరదు. మీ నాన్ననే చూడు. ఆయన చాలా డబ్బు సంపాదిస్తున్నాడు. అయినా తన బిల్లులన్నీ కట్టలేక పోతున్నాడు. చాలామంది, ఎక్కువ డబ్బిస్తే ఎక్కువ అప్పులు చేస్తారు."

"అందుకేనా గంటకి పదిసెంట్లు? అది కూడా పాఠంలో భాగమేనా?" అన్నాను నవ్వుతూ.

"సరిగ్గా గ్రహించావు." అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ. "మీనాన్న స్కూలుకెళ్లి గొప్ప చదువులు చదువుకున్నాడు, ఎందుకంటే ఆయన ఆ చదువుతో మంచి జీతం వచ్చే ఉద్యోగం సంపాదించుకోవాలనుకున్నాడు. సంపాదించాడు కూడా. కానీ ఆయన డబ్బు సమస్యలు తీరలేదు. ఎందుకంటే స్కూల్లో ఆయన డబ్బుగురించి ఏమీ నేర్చుకోలేదు. అంతేకాక, ఆయనకి డబ్బుకోసం పని చెయ్యటంలోనే ఇంకా నమ్మకం."

"మీకు లేదా?"

"నిజం చెప్పాలంటే, లేదు. డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటం నేర్చుకోవాలనుకుంటే స్కూల్లోనే చదువుకో. ఆ పాఠాలు నేర్చుకోవటానికి అది చాలా మంచిచోటు. కానీ డబ్బుచేత ఎలా పని చేయించుకోవాలో నేర్చుకోవాలనుకుంటే, నేను నీకు నేర్పిస్తాను. కానీ నువ్వు నేర్చుకోవాలనుకుంటేనే సుమా!"

"అందరూ నాలాగ దీన్ని నేర్చుకోవాలనుకోరా?"

"అనుకోరు, ఎందుకంటే, డబ్బుకి సంబంధించిన విషయాలు చర్చించేటప్పుడు భయం నిన్ను వెంటాడుతూ ఉన్నట్టయితే, డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటమే సులభం అనిపిస్తుంది."

"నాకర్థం కాలేదు," అన్నాను కనుబొమలు ముడుస్తూ.

"దాన్ని గురించి ఇప్పుడే ఆలోచించకు. భయంవల్లే చాలామంది జీతానికి పనిచేస్తారని మాత్రం తెలుసుకో. బిల్లులు కట్టలేమేమో అనే భయం ఉద్యోగం ఊడుతుందనే భయం. డబ్బు సరిపోదన్న భయం. మళ్లీ కొత్తగా ఉద్యోగాల వేట మొదలుపెట్టాలన్న భయం. వృత్తి వ్యాపారాలని నేర్చుకోవాలనుకుని పెద్దచదువులు చదివి, ఆ తరవాత డబ్బుకోసం పనిచేసే వాళ్లందరూ చెల్లించాల్సిన మూల్యం ఇది...మనలో చాలామంది డబ్బుకి బానిసలైపోతారు...ఆ తరవాత తమ బాస్ మీద కోపాన్ని వెళ్లగక్కుతారు."

"డబ్బుచేత పనిచేయించుకోవటం అనేది పూర్తిగా ఇంకో రకమైన చదువు కదా?" అన్నాను.

"అవును, తప్పకుండా," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

ఆ అందమైన శనివారం ఉదయంపూట మేమిద్దరం మౌనంగా కూర్చున్నాం. నా స్నేహితులు సరిగ్గా ఇదే సమయంలో 'లిటిల్ లీగ్' బేస్‌బాల్ గేమ్ మొదలుపెట్టి ఉంటారు. కానీ ఎందుకో తెలీదు, గంటకి పదిసెంట్లకి పనిచేస్తానని ఒప్పుకోటం వల్ల నాకు మంచే జరిగింది అని అనుకున్నాను. నా స్నేహితులు స్కూల్లో నేర్చుకోలేనిదేదో నేను నేర్చుకోబోతున్నానని గ్రహించాను.

"నేర్చుకోటానికి సిద్ధంగా ఉన్నావా?" రిచ్‌డాడ్ అడిగాడు.

"ఓ...నేను సిద్ధం!" అన్నాను పళ్లన్నీ బైటపెట్టి.

"నేను నా మాట నిలుపుకున్నాను. దూరంనించే ఇన్నాళ్లూ నీకు నేను నేర్పుతూనే ఉన్నాను. తొమ్మిదేళ్ల వయసులో డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటమంటే ఎలా ఉంటుందో నువ్వు రుచి చూశావు.

పోయిన నెలని యాభై ఏళ్లతో గుణించి చూడు. చాలామంది తమ జీవితాలని ఏం చేస్తూ గడుపుతారో నీకు అర్థమౌతుంది," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"నాకర్థం కాలేదు," అన్నాను.

"నాకోసం నీవంతు వచ్చేదాకా ఆగటం నీకెలా అనిపించింది. ఒకసారి ఉద్యోగంలో చేరటానికీ, ఒకసారి జీతం పెంచమని అడగటానికీ నువ్వు వేచి ఉండాల్సి వచ్చింది కదా?"

"ఘోరంగా అనిపించింది," అన్నాను.

"డబ్బుకోసం పనిచెయ్యాలని అనుకునేవాళ్ల జీవితాలు అలాగే ఉంటాయి," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"మరి మూడుగంటలు పనిచేశాక మిసెస్ మార్టిన్ నీ చేతిలో మూడు పదిసెంట్ల నాణేలు పెడితే ఏమనిపించింది?"

"అది చాలదనిపించింది. అదసలు సంపాదనలాగే కనిపించలేదు. నాకు నిరాశ కలిగింది," అన్నాను.

"చాలామంది ఉద్యోగస్తులకి, తమ జీతాన్ని చూసుకుంటే అలాగే అనిపిస్తుంది, ముఖ్యంగా పన్నులకీ వాటికీ కొంత డబ్బు మినహాయించి మిగతాది చేతికి వచ్చినప్పుడు! కనీసం నీకు నూరుశాతం దొరికింది!"

"అంటే అందరికీ జీతం మొత్తం అందదా?" నిర్ఘాంతపోతూ అడిగాను.

"అయ్యో, అందదు! ప్రభుత్వం తనవంతు ఎప్పుడూ ముందే తీసేసుకుంటుంది."

"అది ఎలా సాధ్యం?"

"పన్నులు. నువ్వు సంపాదించినదానిమీద పన్ను ఉంటుంది. నువ్వు ఖర్చుపెడితే దానిమీద పన్ను ఉంటుంది. డబ్బు కూడబెట్టినా పన్ను ఉంటుంది. నువ్వు చనిపోయాక కూడా పన్ను చెల్లించాలి."

"ప్రభుత్వం అలా చేస్తే జనం ఎందుకు ఊరుకుంటారు?"

"ధనవంతులు ఊరుకోరు. బీదవాళ్లూ, మధ్యతరగతి వాళ్లూ ఏమనరు. నేను మీనాన్న కన్నా ఎక్కువ సంపాదిస్తానని పందెం వెయ్యగలను, అయినా ఆయన నాకన్నా ఎక్కువ డబ్బు పన్నురూపంలో కడతాడు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ.

"అదెలా?" అన్నాను. తొమ్మిదేళ్ల వయసులో అది నాకు అర్థం లేనిదిగా కనిపించింది. "ఎవరైనా ప్రభుత్వం తమపట్ల అలా ప్రవర్తిస్తుంటే ఎలా ఊరుకుంటారు?" అన్నాను.

రిచ్‌డాడ్ ఏమీ జవాబు చెప్పలేదు. ఊరికే వటవట వాగకుండా తను చెప్పే విషయాలని నేను వినాలని అనుకున్నట్టున్నాడు.

కొంతసేపటికి నా ఆవేశం తగ్గింది. నేను విన్నది నాకు నచ్చలేదు. మానాన్న ఎప్పుడూ

పన్నులరూపంలో బోలెడంత డబ్బుకట్టడం గురించి చిరాకుపడుతూ ఉండటం నాకు తెలుసు. కానీ ఆయన ఏమీ చేసేవాడు కాదు. అంటే జీవితం ఆయన్ని ఇటూ ఇటూ తొయ్యటం చేతే అలా ప్రవర్తించాడా?

రిచ్‌డాడ్ నెమ్మదిగా, మౌనంగా తన కుర్చీలో ముందుకీ వెనక్కీ ఊగుతూ నాకేసే చూడసాగాడు.

"నేర్చుకోవటానికి సిద్ధంగా ఉన్నావా?" అన్నాడు.

నేను తలాడించాను.

"నేను ముందే చెప్పినట్టు నేర్చుకోవలసినది చాలా ఉంది. డబ్బుచేత నీ పనులు ఎలా చేయించుకోవాలో నేర్చుకోవటానికి ఒక జీవితకాలం అధ్యయనం చెయ్యాలి. ఎక్కువమంది నాలుగేళ్ల కాలేజీ చదువు చదువుతారు. అక్కడితో వాళ్ల చదువు పూర్తవుతుంది. నా జీవితకాలమంతా నేను డబ్బు గురించి అధ్యయనం చేస్తూనే ఉంటానని నాకు తెలుసు. ఎందుకంటే నేను ఎంత ఎక్కువగా దాని గురించి తెలుసుకుంటే, తెలుసుకోవలసినది ఇంకా చాలా ఉందని గ్రహిస్తాను. చాలామంది విషయాన్ని అధ్యయనం చెయ్యరు. వాళ్లు ఉద్యోగం చేసి, జీతం సంపాదించి, జమాఖర్చులు పద్దులు వేసి, అంతటితో ఆగిపోతారు. ఇన్ని చేసినా తమకి డబ్బు ఇబ్బందులు ఎందుకున్నాయా అని ఆశ్చర్యపోతారు. అప్పుడు, ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదిస్తే తమ సమస్యలు తీరతాయనుకుంటారు. ఆర్థికశాస్త్రం గురించి ఏమీ తెలియకపోవటమే తమ అసలు సమస్య అని ఎవరూ గ్రహించరు."

"అయితే మా నాన్నకి పన్నుల సమస్య ఉండటానికి కారణం ఆయనకి డబ్బు గురించి అవగాహన లేకపోవటమా?" నాకు రిచ్‌డాడ్ మాటలు సరిగ్గా అర్థం కాక, అడిగాను.

"చూడూ, పన్నులనేవి డబ్బుతో ఎలా పని జరిపించుకోవటం అనేదాన్లో, ఒక చిన్న భాగం. ఇవాళ నీకు ఇంకా డబ్బు సంపాదించటం గురించిన కోరిక తీవ్రంగా ఉందో లేదో మాత్రం తెలుసుకోవాలని అనుకుంటున్నాను. చాలామందికి అలాంటి కోరిక ఉండదు. స్కూలుకెళ్లి, ఏదో ఒక వృత్తివిద్య నేర్చుకుని, సరదాగా పనిచేసుకుంటూ, బోలెడంత డబ్బు సంపాదించాలని అనుకుంటారు. ఒకరోజు హఠాత్తుగా పెద్దపెద్ద డబ్బు ఇబ్బందులు కలిగేసరికి వాళ్లు మేలుకుంటారు. అప్పుడిక తమ ఉద్యోగాలని మానలేరు. డబ్బుతో పని చేయించుకోవటానికి బదులు, డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటం నేర్చుకోవటం వల్ల కలిగే నష్టం ఇదే. మరైతే, నీకింకా నేర్చుకోవాలన్న తహతహ ఉందా?" రిచ్‌డాడ్ మళ్లీ అడిగాడు.

నేను అవునని తలాడించాను.

"గుడ్! అయితే వెళ్లి పనిచెయ్యి. ఈసారి నేను నీకు అసలు జీతమే ఇవ్వను," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"ఏమిటీ?" అన్నాను నివ్వెరపోతూ.

"నేనన్నది నువ్వు విన్నావు. ఏం లేదు. నువ్వు ప్రతి శనివారం మునుపటిలాగే మూడు

గంటలు పనిచేస్తావు, కానీ ఈసారి నీకు గంటకి పదిసెంట్లు చొప్పున జీతం ముట్టదు. డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటమంటే ఏమిటో నేర్చుకోవాలని నువ్వే అన్నావు కదా, అందుకే నేను నీకు జీతం ఇవ్వబోవటం లేదు."

నేను విన్న మాటలమీద నాకు నమ్మకం కలగలేదు.

"నేనీ విషయం మైక్‌తో ముందే చెప్పాను. వాడు అప్పుడే పని ప్రారంభించాడు. సీలువేసిన డబ్బాలని దుమ్ముదులిపి అరల్లో సర్దుతున్నాడు. ఆ పని జీతం తీసుకోకుండా చేస్తున్నాడు. నువ్వు కూడా త్వరగా అక్కడికి చేరుకోవటం మంచిది."

"ఇది అన్యాయం," అని అరిచాను. "మీరు ఎంతో కొంత జీతం ఇవ్వాల్సిందే," అన్నాను.

"మరి నువ్వు నేర్చుకోవాలన్నావు కదా? ఇప్పుడే కనక ఇది నేర్చుకోకపోతే, పెద్దయాక, నా లివింగ్‌రూమ్‌లో కూర్చున్న ఆ ఇద్దరు స్త్రీలలా, వయసుమళ్లిన ఆ ముసలివాడిలా తయారవుతావు. ఎప్పుడూ, నేను నిన్ను ఉద్యోగంలోంచి తీసెయ్యకుండా ఉంటే బావుంటుందని అనుకుంటూ బతుకుతావు. లేదా, మీ నాన్నలాగ, బోలెడంత డబ్బు సంపాదిస్తూ కూడా, మెడదాకా అప్పుల్లో కూరుకుపోయి, ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదిస్తే ఆ సమస్య తీరుతుందని ఆశిస్తూ ఉండిపోతావు. నీక్కావలసింది అదే అయితే, నేను మళ్లీ మునుపటిలా నీకు గంటకి పదిసెంట్లు జీతం ఇస్తాను. లేదా అందరూ పెద్దయాక ఏం చేస్తారో అదే నువ్వు కూడా చేద్దువుగాని. జీతం సరిపోవటం లేదని ఫిర్యాదుచేస్తూ, ఉద్యోగం వదిలేసి, ఇంకో ఉద్యోగాన్ని వెతుక్కుంటూ పోదువుగాని."

"అయితే నన్నేం చెయ్యమంటారు?" అన్నాను.

రిచ్‌డాడ్ నా తలమీద చేత్తో తట్టి, "దీన్ని ఉపయోగించు, దీన్ని సరిగా ఉపయోగించావంటే, నువ్వు త్వరలోనే నీకు అవకాశం వచ్చినందుకు నాకు కృతజ్ఞతలు చెపుతావు. అంతేకాదు, పెద్దయేసరికి ధనవంతుడివి అవుతావు," అన్నాడాయన.

నాకింకా నమ్మకం కలగలేదు. ఈయన నన్ను మోసం చేస్తున్నాడేమో అనే అనుమానం కలిగి, ఏమీ మాట్లాడకుండా నిల్చుండిపోయాను. నేను వచ్చింది జీతం పెంచమని అడిగేందుకు, తీరా చూస్తే జీతం లేకుండా పనిచెయ్యమంటున్నాడు ఈయన.

రిచ్‌డాడ్ మళ్లీ నా తలమీద తట్టి, "దీన్ని ఉపయోగించు. ఇంక ఇక్కణ్ణించి వెళ్లు, వెళ్లి పని మొదలుపెట్టు," అన్నాడు.

పాఠం 1 : ధనవంతులు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యరు.

నేను నా పూర్‌డాడ్‌తో నాకు జీతం లేదని చెప్పలేదు. ఆయనకి అది అర్థం అయేది కాదు, అదీకాక నాకే ఇంకా సరిగ్గా అర్థం కాని విషయాన్ని నేను ఆయనకి వివరించదలుచుకోలేదు.

ఇంకో మూడువారాల దాకా, మైక్, నేనూ ప్రతి శనివారం మూడుగంటలసేపు పనిచేశాం, ఉచితంగా. పని నాకేం కష్టం అనిపించలేదు, పైగా చెయ్యగా చెయ్యగా అది చాలా సులభమని

కూడా అనిపించసాగింది. నేను బాధపడినది, బేస్‌బాల్ ఆడలేకపోతున్నాననీ, కామిక్ బుక్స్ కొనుక్కోవటానికి నా దగ్గర డబ్బులు లేవనీ.

మూడోవారం రిచ్‌డాడ్ మేం పనిచేసేచోటికి వచ్చాడు. ఆయన ట్రక్కు పార్కింగ్ ప్రదేశంలో ఆగిన చప్పుడు వినిపించింది, ఇంజిన్ ఆఫ్ చేసినప్పుడు, పటపటమని చప్పుడు వచ్చింది. ఆయన స్టోర్‌లోకి వచ్చి మిసెస్ మార్టిన్‌ని ఆప్యాయంగా కావిలించుకున్నాడు. స్టోర్‌లో పనులు ఎలా జరుగుతున్నాయని అడిగి, ఆయన ఐస్‌క్రీమ్‌లు ఉంచిన ఫ్రీజర్ దగ్గరకెళ్లి, రెండు ఐస్‌క్రీమ్ బార్‌లు బైటికి తీశాడు. వాటికి డబ్బులు చెల్లించి, మైక్‌నీ నన్నూ రమ్మని సౌంజ్ఞ చేశాడు.

"పిల్లలూ, పదండి అలా తిరిగొద్దాం!" అన్నాడు.

మేము రోడ్డు దాటేప్పుడు కొన్ని కార్లని తప్పించుకుంటూ, అవతలివైపునున్న పెద్ద గడ్డిమైదానంలోకి నడిచాం. అక్కడ కొంతమంది పెద్దవాళ్లు సాఫ్ట్‌బాల్ ఆడుతున్నారు. దూరంగా ఒక మూలనున్న పిక్‌నిక్ బల్ల దగ్గర కూర్చుంటూ, ఆయన మైక్‌కీ నాకూ తను కొన్న ఐస్‌క్రీముల్ని అందించాడు.

"ఊఁ ఏమిటి సంగతి, పని ఎలా ఉంది?".

"బాగానే ఉంది," అన్నాడు మైక్.

నేను కూడా అవునని తలాడించాను.

"ఏమైనా నేర్చుకున్నారా లేదా?" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

మైక్, నేనూ ఒకరి మొహాలొకరం చూసుకున్నాం. భుజాలెగరేశాం. ఆ తరవాత ఒకేసారి ఇద్దరం తలలు అడ్డంగా ఊపాం.

జీవితం పన్నే అతిపెద్ద వలలనించి తప్పించుకోవటం

"అయితే మీ రిద్దరూ ఇక ఆలోచించటం మొదలుపెట్టటం మంచిది. జీవితం నేర్పబోయే అతిపెద్ద పాఠాలలో ఒకదాన్ని మీరిప్పుడు నేర్చుకోబోతున్నారు. ఈ పాఠాన్ని మీరు నేర్చుకున్నట్టయితే, మీరు స్వేచ్ఛగానూ, నిశ్చింతగానూ గొప్ప జీవితాన్ని గడపగలుగుతారు. కానీ ఈ పాఠాన్ని నేర్చుకోక పోయినట్టయితే, మీరు మిసెస్ మార్టిన్ లాగానో, లేదా ఈ మైదానంలో సాఫ్ట్‌బాల్ ఆడే వీళ్లందరి లాగానో బతుకుతారు. వాళ్లు ఎంతో కష్టపడి పనిచేస్తారు. అతితక్కువ డబ్బు సంపాదన కోసం! నిలకడైన ఉద్యోగం, అనే భ్రమనే పట్టుకుని వేలాడుతూ ఉంటారు. ప్రతి యేడూ దొరికే మూడువారాల సెలవు కోసం ఎదురుచూస్తూ గడుపుతారు. నలభైఐదేళ్లు పనిచేశాక దొరకబోయే ముష్టి పెన్షన్ కోసం ఎదురుచూస్తారు. అలాంటి జీవితం గడపాలని మీరు ఉవ్విళ్లూరుతున్నట్టయితే, నేను మీ జీతం పదిసెంట్లనించి గంటకి ఇరవైఐదు సెంట్లకి పెంచుతాను."

"కానీ వీళ్లందరూ కష్టపడి పనిచేసే మంచిమనుషులు. వీళ్లని మీరు వెక్కిరిస్తున్నారా?" నేను కొంచెం కోపంగా అడిగాను.

రిచ్‌డాడ్ చిరునవ్వు నవ్వాడు.

"మిసెస్ మార్టిన్ నాకు తల్లి లాంటిది. నేను ఆవిడపట్ల అంత నిర్దయగా ఉండలేను. నేను మీ కళ్లకి క్రూరుడిలా కనిపించవచ్చు, ఎందుకంటే నేను ఒక విషయాన్ని మీ ఇద్దరి దృష్టికీ తీసుకువద్దామని ప్రయత్నిస్తున్నాను. మీరు విశాలమైన దృష్టిని పెంపొందించుకునేందుకు సాయం చేస్తున్నాను, మీకు తెలియని విషయాలని తెలియజేయాలనుకుంటున్నాను. వాటిని చాలామంది చూసి కూడా లాభం పొందలేకపోతున్నారు. ఎందుకంటే వాళ్లది చాలా సంకుచిత దృష్టి. చాలామంది తాము చిక్కుకుని ఉన్న వలని చూడలేరు."

ఆయన చెప్పేది సరిగ్గా అర్థం కాక మైక్, నేనూ అలాగే చూస్తూ కూర్చుండిపోయాం. ఆయన నిర్దయగా మాట్లాడుతున్నట్టనిపించినప్పటికీ, మాకు ఏదో తెలియజేయాలని ఆయన ఎంతో తపన పడుతున్నాడనేది మాత్రం మాకు అర్థమైంది.

రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ, "గంటకి ఇరవైఐదు సెంట్లు అనే మాట విని మీకు సంతోషం కలగటం లేదూ? మీ గుండె కొంచెం వేగంగా కొట్టుకోవటం లేదూ?" అన్నాడు.

నేను తల అడ్డంగా ఆడించి, "లేదు," అన్నాను. కానీ నిజానికి నా గుండె కొంచెం వేగంగానే కొట్టుకుంటోంది. గంటకి ఇరవైఐదు సెంట్లు నాలెక్కన బోలెడంత డబ్బు!

"సరే, నేను మీకు గంటకి ఒక డాలరిస్తాను," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ కొంటెగా నవ్వుతూ.

ఇక నా గుండె వేగంగా పరిగెత్తసాగింది. నా బుర్ర, "ఒప్పుకో! ఒప్పుకో! అంటూ అరవసాగింది. నా చెవుల్ని నేనే నమ్మలేకపోయాను. అయినా నేను నోరు విప్పలేదు.

"సరే, గంటకి రెండు డాలర్లు."

తొమ్మిదేళ్ల నా చిన్ని గుండే, బుల్లి బుర్రా పేలిపోయినంత పనయింది! ఎంతైనా ఇది 1956 నాటి మాట. గంటకి రెండు డాలర్లు సంపాదించినట్టయితే నేను ప్రపంచంలోకల్లా ధనవంతుడైన పిల్లవాణ్ణి అయేవాణ్ణి. అంత డబ్బు సంపాదించటం నేను కలలో కూడా ఊహించని విషయం. "సరే" అందామని అనిపించింది. నేనీ బేరం ఒప్పుకుందామనే అనుకున్నాను. కొత్త సైకిలూ, కొత్త బేస్‌బాల్ గ్లవ్స్, నా చేతిలో డబ్బు చూసాక నా స్నేహితుల కళ్లలో కనబడే ఆరాధనా, నా కళ్లముందు నాట్యం చెయ్యసాగాయి. వీటన్నిటికన్నా మించి, జిమ్మీ, వాడి భాగ్యవంతులైన స్నేహితులూ ఇంక జన్మలో నన్ను పేదవాణ్ణని అనరు, అనే ఆలోచన నన్ను నిలవనియ్యలేదు. కానీ, నా నోరు పెగల్లేదు ఎందుకో!

బహుశా నా బుర్ర మరీ వేడెక్కిపోయి, లోపల ఏదో ఫ్యూజ్ ఎగిరిపోయి ఉంటుంది. కానీ నా మనసులోతుల్లో ఆ రెండు డాలర్లు నాకు కావాలన్న కోరిక మాత్రం బలంగా నాటుకుంది.

ఐస్‌క్రీమ్ కరిగిపోయి నాచేతినించి కిందికి కారిపోతోంది. ఐస్‌క్రీమ్ పుల్ల మాత్రం నాచేతిలో మిగిలింది. ఆ పుల్ల కిందిభాగంలో వెనిల్లా, చాక్లెట్ ముద్ద అతుక్కుని చీమలకి విందుగా మారింది. రిచ్‌డాడ్, తనకేసే కళ్లార్పకుండా చూస్తున్న ఇద్దరు కుర్రాళ్లకేసి చూశాడు. వాళ్లిద్దరూ కళ్లు పెద్దవి చేసుకుని ఆయనవైపే చూస్తున్నారు. వాళ్ల బుర్రలు పనిచెయ్యటం మానేసినట్టు వాళ్ల మొహాలే

చెపుతున్నాయి. మమ్మల్ని పరీక్షిస్తున్నానని ఆయనకి తెలుసు, మాలో ఎక్కడో ఆయన మా ముందుంచిన బేరాన్ని ఒప్పుకోవాలనే తపన ఉందని కూడా ఆయన గ్రహించాడు. ప్రతి మనిషిలోనూ బలహీనమైన ఆత్మ ఉంటుందనీ, అవసరాలని తీర్చుకోవటానికి, అది అమ్ముడుపోతుందనీ ఆయనకి తెలుసు. అదే విధంగా ప్రతి మనిషిలోనూ ఉండే ఆత్మలో ఒక భాగం చాలా బలంగా ఉంటుందనీ, ఏమిచ్చినా దాన్ని కొనటం వీలుకాదనీ కూడా ఆయనకి తెలుసు. ఈ రెంటిలో ఏది ఎక్కువ బలంగా ఉందనేదే ప్రశ్న. ఆయన తన జీవితంలో ఎన్నో ఆత్మలని ఇలా పరీక్షించి చూశాడు. ఉద్యోగం కోసం ఇంటర్వ్యూ చేసిన ప్రతి మనిషి ఆత్మనీ ఆయన పరీక్షించి చూశాడు.

"సరేనర్రా, గంటకి ఐదు డాలర్లు!"

హఠాత్తుగా నా మనసు మూగబోయినట్టయింది. లోపల ఏదో మార్పు జరిగింది. ఆయన ఇస్తానన్న డబ్బు మరీ ఎక్కువ అనిపించింది. అది చాలా హాస్యాస్పదంగా కనిపించింది. 1956లో చాలామంది పెద్దవాళ్లకే గంటకి ఐదు డాలర్ల కన్నా ఎక్కువ జీతం ఇచ్చేవారు కాదు. ప్రలోభం మాయమయింది, ఒక రకమైన ప్రశాంతతని అనుభవించాను. నెమ్మదిగా పక్కకి తిరిగి మైక్‌కేసి చూశాను. వాడూ నాకేసి చూశాడు. నా ఆత్మలోని అవసరాలకి లొంగే బలహీనమైన భాగం మౌనం వహించింది. నాలో ధరకి లొంగని భాగమేదో పైకి వచ్చింది. నా బుర్రలో ఒక రకమైన ప్రశాంతత, డబ్బు గురించి ఒక నిశ్చయం చోటు చేసుకున్నాయి. మైక్ కూడా అదే స్థితికి చేరుకున్నాడని నాకు అర్థమైంది.

"గుడ్!" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ మృదువుగా. "చాలామందికి ఒక విలువ ఉంటుంది. భయం, లోభం అనే భావాలవల్ల ప్రతిమనిషికీ ఒక విలువంటూ ఏర్పడుతుంది. ముందుగా, డబ్బు లేకుండా పోతుందేమో అన్న భయం మనని కష్టపడి పనిచేసేందుకు ప్రేరేపిస్తుంది. ఆ తరవాత మనకి జీతం డబ్బులు అందాక, లోభమూ, కోరికలూ, డబ్బుతో మనం కొనుక్కోగలిగిన అద్భుతమైన వస్తువుల గురించిన ఆలోచనలని రేకెత్తిస్తాయి. అప్పుడు ఇక మన ఆలోచనలు అదే గాడిలోపడి తిరుగుతూ ఉంటాయి." అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"ఏమిటా గాడి?" అని అడిగాను.

"అదేమిటంటే, పొద్దున్నే లేవటం, ఆఫీసుకెళ్లటం, బిల్లులు చెల్లించటం, లేవటం, ఆఫీసు కెళ్లటం, బిల్లులు చెల్లించటం...వాళ్ల జీవితాలని నడపించేవి రెండే రకమైన భావాలు, భయమూ, లోభమూ. వాళ్లకి ఎక్కువ డబ్బు ఇస్తామని ఎవరైనా అంటే, వాళ్లు అదే రకంగా పనిచేసుకుంటూ పోయి, వాళ్ల ఖర్చులని కూడా పెంచుకుంటారు. దీన్నే నేను 'ఎడతెగని పోటీ' అంటాను."

"ఇంకో మార్గమేదైనా ఉందా?" మైక్ అడిగాడు.

"ఉంది, కానీ చాలా కొద్దిమంది మాత్రమే దాన్ని కనుక్కోగలుగుతారు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ నెమ్మదిగా.

"ఆ మార్గం ఏమిటి?" అన్నాడు మైక్.

"నాతో పాటు పనిచేస్తూ, నేర్చుకుంటూ దాన్ని మీరిద్దరూ కనుక్కోగలుగుతారనేదే నా ఆశ. అందుకే మీకు ఎటువంటి జీతభత్యాలు యివ్వకుండా మీచేత పని చేయిస్తున్నాను."

"మాకు మీరేదైనా సూచన ఇవ్వకూడదూ? ఎటువంటి ఫలితమూ పొందకుండా కష్టపడి ఊరికే పనిచెయ్యటం మాకు విసుగ్గా ఉంది," అన్నాడు మైక్.

"అయితే, దీనికి తొలిమెట్టు, మీరు నిజం చెప్పటం" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"మేమేమీ అబద్ధాలు చెప్పటం లేదే?" అన్నాను.

"మీరు అబద్ధమాడుతున్నారని నేననలేదు. నిజం చెప్పమంటున్నాను," రిచ్‌డాడ్ మళ్లీ మొదటికొచ్చాడు.

"దేన్ని గురించి నిజం చెప్పాలి?" అని అడిగాను.

"మీకేమిటి అనిపిస్తోందో నిజం చెప్పాలి. ఆ నిజాన్ని మీరు ఇతరులెవరికీ చెప్పక్కర్లేదు. మీ మనసుకి మాత్రమే చెప్పాలి." అన్నాడాయన.

"అంటే మీ ఉద్దేశం, ఈ పార్కులో ఆడుతున్నవాళ్లూ, మిసెస్ మార్టిన్, వాళ్లంతా అలా చెయ్యటం లేదనా?" అని అడిగాను.

"నాకు సందేహమే! పైగా డబ్బు లేదనే భయంతో వాళ్లు బాధపడుతూ ఉంటారు. ఆ భయాన్ని ఎదుర్కోటానికి బదులుగా, వాళ్లు ఆలోచించటం మాని ఆ భయానికి ప్రతిస్పందిస్తారు. మెదడుతో ఆలోచించకుండా భావనల్లో కొట్టుకుపోతారు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ మా తలలమీద చేత్తో తడుతూ. మళ్లీ ఇలా అన్నాడు, "తరవాత వాళ్ల చేతికి కాస్తంత డబ్బు అందగానే, మళ్లీ సంతోషం, కోరికలూ, లోభమూ కలుగుతాయి. మళ్లీ వాళ్లు ఆ భావాలకి స్పందిస్తారే తప్ప, ఆలోచించరు."

"అంటే వాళ్ల భావాలే వాళ్ల ఆలోచనల్లా పనిచేస్తాయా?" అని అడిగాడు మైక్.

"సరిగ్గా చెప్పావు. వాళ్లకి ఏమనిపిస్తోందో అది చెప్పకుండా, ఆ భావాలకి ప్రతిస్పందిస్తూ సొంతంగా ఆలోచించలేకపోతారు. వాళ్లు భయపడతారు, మళ్లీ పనిలోకెళ్తారు, డబ్బు సంపాదించుకోగలిగితే తమ భయాలు తొలగిపోతాయన్నది వాళ్ల ఆశ. కానీ అలా జరగదని మళ్లీ రుజువవుతుంది. భయం అనేది వాళ్లని ఈ ఉచ్చులో బిగించి ఉంచుతుంది - పనిచెయ్యటం, డబ్బు సంపాదించటం, పనిచెయ్యటం, డబ్బు సంపాదించటం, భయం తొలగిపోతుందని ఆశిస్తూ ఎదురుచూడటం. కానీ ప్రతిరోజూ వాళ్లు నిద్రలేవగానే ఆ భయం వాళ్లతోపాటే లేస్తుంది. కొన్ని లక్షల మందిని అలాంటి భయం రాత్రంతా నిద్రపోనివ్వదు, రాత్రంతా వాళ్లు ఆందోళనపడుతూ, మథనపడుతూ మేలుకునే ఉంటారు. వాళ్ల మనసుని పీక్కుతింటున్న భయాన్ని జీతం డబ్బులు పోగొడతాయని ఆశిస్తూ వాళ్లు ఉదయమే మళ్లీ ఆఫీసుకి వెళ్తారు. డబ్బు వాళ్ల జీవితాలని నడిపిస్తోంది, కానీ అది నిజమని ఒప్పుకోవటం వాళ్లకిష్టం లేదు. డబ్బే వాళ్ల భావాలనీ, వాళ్ల ఆత్మలనీ తన అదుపులో ఉంచుకుంటోంది," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

ఇదంతా చెప్పాక, ఆయన మాటలు మా మనసుల్లోకి ఇంకటానికి ఎదురుచూస్తూ ఆయన మాట్లాడకుండా కూర్చున్నాడు. మైక్, నేనూ ఆయన చెప్పిన మాటలు విన్నాం, కానీ ఆయన చెప్పిందేమిటో మా ఇద్దరికీ పూర్తిగా అర్థం కాలేదు. ఒక్క విషయం మాత్రం నాకనిపించింది, నేను

పెద్దవాళ్లందరూ అంత హడావిడిగా ఆఫీసులకి ఎందుకు పరిగెడతారా అని అనుకుంటూ ఉండేవాణ్ణి. అదేదో వాళ్లకి సరదా అయిన విషయంగా అనిపించదు, వాళ్లు ఆ పనిచేస్తున్నందుకు సంతోషంగా ఉన్నట్టుకూడా అనిపించేది కాదు, కానీ ఏదో ఒక కారణం వాళ్లని అలా ఉద్యోగాలకి తరుముతూ ఉందని మాత్రం నాకర్థం అయింది.

ఆయన చెప్పిన విషయాలని మాకు వీలైనంతవరకూ మేము అర్థం చేసుకున్నామని గ్రహించిన రిచ్‌డాడ్, "మీరిద్దరూ ఆ ఉచ్చులో పడకుండా తప్పించుకోవాలని కోరుకుంటున్నాను. నేను అసలు మీకు నేర్పుదామనుకున్నది అదే. ఊరికే ధనవంతులుగా మారితే ఏమీ ప్రయోజనం ఉండదు. దానివల్ల సమస్య పరిష్కారం కాదు," అన్నాడు.

"నిజంగా కాదా?" అని అడిగాను ఆశ్చర్యపోతూ.

"కాదు. మరో భావం, కోరిక గురించి కూడా పూర్తిగా నన్ను చెప్పనీయండి. కొందరు దాన్నే లోభం అంటారు, కానీ నేను దాన్ని కోరిక అనే అనదల్చుకున్నాను. ఇంకా మంచిది, అందమైనది, ఇంకా ఎక్కువ ఆనందాన్నిచ్చేది కావాలనుకోవటంలో ఎటువంటి తప్పూ లేదు. అందుకని, కోరికలు తీర్చుకునేందుకు కూడా మనుషులు డబ్బు సంపాదించటానికి ఉద్యోగాలు చేస్తారు. డబ్బుతో కొనగలమనుకునే ఆనందంకోసం వాళ్లు ఉద్యోగాలు చేస్తారు. కానీ డబ్బుతో వచ్చే సుఖ-సంతోషాలు కొద్దికాలంపాటే ఉంటాయి. త్వరలోనే ఇంకా ఎక్కువ ఆనందం కోసం, ఎక్కువ సంతోషం కోసం, సౌకర్యాల కోసం, నిశ్చింతగా బతకటం కోసం ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించాల్సిన పరిస్థితి ఏర్పడుతుంది. అందుకని వాళ్లు ఉద్యోగం చేస్తూనే ఉంటారు. భయంతోనూ, కోరికతోనూ నిండిన వాళ్ల మనసుకి డబ్బు సాంత్వన చేకూరుస్తుందని అనుకుంటారు. కానీ డబ్బు ఆ పని చెయ్యలేదు," అన్నాడాయన.

"ధనవంతులకైనా అంతేనా?" అని అడిగాడు మైక్.

"ఆ, ధనవంతులకైనా అంతే. నిజం చెప్పాలంటే, ఎక్కువమంది ధనవంతులుగా ఉండేది కోరికవల్ల కాదు, భయం వల్లనే. డబ్బు లేదన్న భయాన్నీ, పేదరికాన్నీ డబ్బు పోగొట్టగలదని వాళ్లు అనుకుంటారు, అందుకే టన్నులకొద్దీ డబ్బుని కూడబెట్టినా, చివరికి తమకున్న భయం పెరిగిందే తప్ప తగ్గలేదని గ్రహిస్తారు. అప్పుడు ఆ డబ్బు పోతుందేమోనని భయపడతారు. నా స్నేహితులు కొంతమంది, బోలెడంత డబ్బున్నప్పటికీ ఇంకా పనిచేస్తూ ఉండటం నాకు తెలుసు. కొందరు లక్షాధికారులు, మునుపు పేదవారుగా ఉన్నప్పటికన్నా, లక్షలు సంపాదించాకే ఎక్కువ భయపడటం చూస్తున్నాను. తమదగ్గరున్న డబ్బు మొత్తం పోతుందేమో అని హడలిపోతూ బతుకుతున్నారు. ఏ భయాలైతే వాళ్లని ధనవంతులు అవటానికి వెంటబడి తరిమాయో, అవి ఇప్పుడు ఇంకా పెరిగాయి. వాళ్ల ఆత్మలోని బలహీనతా, అవసరాలు తీర్చుకోవాలన్న తపనా, ఇంకా గొంతు చించుకుని అరుస్తున్నాయి. వాళ్లకి తమ పెద్దపెద్ద ఇళ్లనీ, కార్లనీ, డబ్బుతో వచ్చిన వైభవాన్నీ వదులుకోవటం ఇష్టం లేదు. తమ దగ్గరున్న డబ్బంతా పోతే తమ స్నేహితులేమంటారో అనే భయం. చాలామంది చూడటానికి ధనవంతుల్లా కనబడుతూ, డబ్బులో ఓలలాడుతున్నా, నిరాశతోనూ, నరాల బలహీనత తోనూ కుంగిపోతూ ఉంటారు."

"అలా అయితే పేదవాళ్లే సంతోషంగా ఉన్నారా?" అని అడిగాను.

"లేదు, నేనలా అనుకోవటం లేదు. డబ్బుని తప్పించుకు తిరగటం కూడా, డబ్బుకోసం తహతహలాడటం లాంటి మానసిక రోగమే," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

ఎవరో పంపించినట్టుగా, సరిగ్గా అదే సమయానికి, ఇల్లూ వాకిలీ లేని ఒక బికారి మా బల్ల పక్కనించి వెళ్లి, పెద్ద చెత్తడబ్బా దగ్గర ఆగి, దాన్ని కెలుకుతూ దేనికోసమో చూడసాగాడు. ఏం వెతుకుతున్నాడా అని మేం ముగ్గురం అతన్నే ఆసక్తిగా గమనించసాగాం. ఒకప్పుడైతే అలాంటివాణ్ణి మేం పట్టించుకుని ఉండేవాళ్లం కాదేమో.

రిచ్‌డాడ్ తన పర్సులోంచి ఒక డాలరు తీసి ఆ ముసలాణ్ణి దగ్గరికి రమ్మని సాంజ్ఞ చేశాడు. డబ్బుని చూసిన వెంటనే ఆ అనాథ మా దగ్గరకొచ్చి, డాలరు తీసుకుని, రిచ్‌డాడ్‌కి అంతులేని కృతజ్ఞతలు తెలిపి, తన అదృష్టానికి పొంగిపోతూ గబగబా వెళ్లిపోయాడు.

"వీడికీ, నా దగ్గర పనిచేసేవాళ్లకీ పెద్ద తేడా ఏమీ లేదు. 'అబ్బే, నాకు డబ్బంటే అంత ఆసక్తి లేదండీ!' అనే వాళ్లని చాలామందిని చూశాను. అయినా వాళ్లు రోజుకి ఎనిమిది గంటలు పనిచేస్తారు. వాళ్లు చెప్పేదానికీ చేసే పనికీ పొంతన లేనట్టే కదా? వాళ్లకి డబ్బుమీద ఆసక్తి లేకపోతే మరెందుకు ఉద్యోగం చేస్తున్నట్టు? ఇటువంటి మానసిక ధోరణి డబ్బు కూడబెట్టటం కన్నా కూడా ప్రమాదకరమైనది," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

రిచ్‌డాడ్ చెప్పే మాటలు వింటూ కూర్చున్న నాకు, మానాన్న కూడా లెక్కలేనన్నిసార్లు ఇలా అనటం గుర్తొచ్చింది, "నాకు డబ్బుమీద ఆసక్తి లేదు," అని ఆయన తరుచు అంటూ ఉంటాడు. తన ఆలోచనలో ఉండే లోటుని కప్పిపుచ్చుకోవటానికి, "నా ఉద్యోగం అంటే నాకు చాలా ఇష్టం, అందుకే పనిచేస్తున్నాను," అని కూడా అంటూ ఉంటాడు.

"అయితే మేమేం చెయ్యాలి? మాలో ఉన్న భయమూ, లోభమూ పూర్తిగా తుడిచిపెట్టుకు పోయేదాకా డబ్బు తీసుకోకుండా పనిచెయ్యాలా?" అని అడిగాను.

"లేదు, అది సమయాన్ని వృథా చెయ్యటమే అవుతుంది. మన భావాలే మనల్ని మనిషిగా చేస్తాయి. మనకో అస్తిత్వాన్ని యిస్తాయి. నిజమైన మనుషులిగా చేస్తాయి. "భావాలు" మనకి ముందుకి పోయే శక్తినిస్తాయి. మీ భావాల పట్ల నిజాయితీ చూపండి. మీ మనసూ, భావాలూ మీకు మేలు చేసుకునేట్టు చూసుకోవాలే తప్ప మీకు కీడు చెయ్యకూడదు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"వావ్!" అన్నాడు మైక్.

"నేనిప్పుడు చెప్పిందాన్ని గురించి అట్టే బెంగపెట్టుకోకండి. ఏళ్లు గడిచేకొద్దీ మీకే అర్థమవుతుంది. చూసే విషయాలనీ భావాలనీ గమనించండి, స్పందించకండి. చాలామందికి ఆలోచించేపని తమ భావాలే చేస్తున్నాయనేది తెలీదు. భావాలు ఉండవలసిందే, కాదనను, కానీ మీరు వాటి సాయం లేకుండా, సొంతంగా ఆలోచించుకోవటం నేర్చుకోవాలి," అన్నాడాయన.

"మీరు నాకొక ఉదాహరణ ఇవ్వగలరా?" అని అడిగాను.

"తప్పకుండా. ఎవరైనా 'నేను ఉద్యోగం వెతుక్కోవాలి' అంటే అది అతను సొంతంగా

ఆలోచించటం అనిపించుకోదు, భావాలే ఆ పని చేస్తున్నాయన్నమాట. డబ్బు ఉండదేమో అనే భయం అలాంటి ఆలోచనని రేకెత్తిస్తుంది.

"కానీ బిల్లులు చెల్లించాలంటే జనం దగ్గర డబ్బుండాలి కదా?" అన్నాను.

"అవును, ఉండాలి. కానీ నేను చెప్పేది, భయం అనేదే వాళ్లని ఆలోచించేందుకు ప్రేరేపిస్తుందని," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ.

"నాకర్థం కావటం లేదు," అన్నాడు మైక్.

"ఉదాహరణకి, డబ్బు చాలదేమో అనే భయం కలిగిందనుకో, అప్పుడు ఆభయాన్ని పోగొట్టుకోవటానికి వెంటనే పరిగెత్తి ఏదో ఒక ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకుని నాలుగు రాళ్లు తెచ్చుకునే బదులు, తమని తాము ఇలా ప్రశ్నించుకోవచ్చు, 'ఈ భయాన్ని జయించటానికి ఉద్యోగం సంపాదించుకోవటం అనేదే శాశ్వతమైన పరిష్కారమా?' నా ఉద్దేశంలో ఈ ప్రశ్నకి జవాబు 'కాదు', అనే. ముఖ్యంగా మీరు ఒక వ్యక్తి జీవితకాలాన్ని పరిశీలిస్తే, ఉద్యోగం అనేది దీర్ఘకాలిక సమస్యకు తాత్కాలిక పరిష్కారమని తెలుసుకుంటారు" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"కానీ మానాన్న ఎప్పుడు చూసినా, 'స్కూలుకెళ్లు, మంచి మార్కులు తెచ్చుకో, అప్పుడే నీకు మంచి నిలకడైన ఉద్యోగం దొరుకుతుంది,' అంటూ ఉంటాడే!" అన్నాను కొద్దిగా తికమక పడతూ.

రిచ్‌డాడ్ నవ్వుతూ, "ఆయన అలా అనటాన్ని నేను అర్థం చేసుకోగలను. చాలామంది అదే అంటారు. వాళ్ల లెక్కన అదే మంచి సలహా. కానీ అందరూ ఆ సలహా ఇవ్వటానికి ముఖ్యమైన కారణం, భయం," అన్నాడు.

"అంటే మానాన్న భయపడటం వల్లే అలా అంటాడని మీ ఉద్దేశమా?"

"అవును. నువ్వు డబ్బు సంపాదించలేవనీ, సమాజంలో ఇమడలేవనీ భయపడి ఆయన అలా అంటాడు. నన్ను అపార్థం చేసుకోకు. ఆయనకి నువ్వంటే ప్రేమ, నీ జీవితం ఎంతో చక్కగా సాగిపోవాలనే ఆయన కోరుకుంటాడు. ఆయన భయం సబబే నని కూడా నేనంటాను. చదువూ, ఉద్యోగం ముఖ్యమే. కానీ అవి భయాన్ని నివారించలేవు. పొద్దున్నే లేచి నాలుగురాళ్లు సంపాదించటానికి ఆయన్ని బైటికి పంపే ఆ భయమే నువ్వు స్కూలుకి వెళ్లవేమోననీ, తప్పక వెళ్లాలనీ ఆయనకి ఆందోళనని కలిగిస్తోంది," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"అయితే మీ సలహా ఏమిటి?" అని అడిగాను.

"డబ్బు తాలూకు శక్తిని ఎలా స్వాధీనం చేసుకోవాలో నీకు నేర్పాలనుకుంటున్నాను. దాన్ని చూసి భయపడకుండా ఉండాలి. ఆ విద్య స్కూల్లో నేర్పరు. దాన్ని నేర్చుకోకపోయినట్టయితే, నువ్వు డబ్బుకి బానిసవై పోతావు."

నెమ్మదిగా ఆయన మాటల్లో నాకు అర్థం బోధపడసాగింది. ఆయన మా దృష్టిని విస్తరింపచేయాలనుకుంటున్నాడు. మిసెస్ మార్టిన్ గానీ, ఆయన కింద పనిచేసేవాళ్లు గానీ, ఇంకా చెప్పాలంటే, మా నాన్నగానీ చూడలేనిదాన్ని మాకు చూపించాలని ప్రయత్నిస్తున్నాడు. అప్పుడు

ఆయన చెప్పిన ఉదాహరణలు నాకు ఎంతో క్రూరంగా తోచినా, వాటిని నేనన్నడూ మర్చిపోలేదు. నా దృష్టి ఆరోజు విశాలమైంది. చాలామంది జీవితాల్లో దాగిఉన్న ఉచ్చుని నేను చూడటం ప్రారంభించాను.

"చూడూ! మనమందరం ఉద్యోగస్తులమే అనాలి. మనం వేర్వేరు స్థాయిల్లో పనిచేస్తూ ఉంటాం, అంతే. నేను కోరేది మీరిద్దరూ ఆ ఉచ్చులో పడకుండా తప్పించుకోవటమే. భయమూ, కోరికా అనే భావాలు కలిసి పన్నిన ఉచ్చు అది. వాటిని మీకు అనుకూలంగా వాడుకోండి, ఎదురు తిరగనివ్వకండి. అదే నేను మీకు నేర్పాలనుకుంటున్నాను. దొంతర్లకొద్దీ డబ్బు సంపాదించమని నేర్పటంలో నాకు ఆసక్తి లేదు. దానివల్ల భయాన్నీ, కోరికనీ అదుపులో ఉంచుకోలేరు. ముందుగా భయాన్నీ, కోరికనీ అదుపులో పెట్టుకోకుండా ధనవంతులుగా మారితే, మీరు పెద్దజీతం సంపాదిస్తున్న బానిసలే అవుతారు," అన్నాడాయన.

"అయితే ఆ ఉచ్చుని తప్పించుకోవటం ఎలా?" అని అడిగాను.

"పేదరికానికీ ఆర్థిక సంఘర్షణకీ ముఖ్యకారణం భయమూ, అజ్ఞానమూ తప్ప, ఆర్థికవ్యవస్థా, ప్రభుత్వమూ, ధనవంతులూ కాదు. తమకు తామే తెచ్చిపెట్టుకున్న భయమూ, అజ్ఞానమూ మనుషుల్ని ఉచ్చులో బిగించి ఉంచుతాయి. అందుకని, పిల్లలు స్కూలుకెళ్తారు, కాలేజీ డిగ్రీలు సంపాదించుకుంటారు. నేను మీకు ఉచ్చులో ఇరుక్కోకుండా ఉండటం ఎలానో నేర్పుతాను."

ఈ చిక్కుప్రశ్న తాలూకు విడిముక్కలు ఒకటొకటిగా మా కళ్ళకి కనిపించసాగాయి. పెద్ద చదువులు చదువుకున్న మా నాన్న చాలా గొప్ప చదువు చదివాడు, పెద్ద హోదా గల ఉద్యోగం చేస్తున్నాడు. కానీ స్కూల్లో చదువుకున్న చదువు ఆయనకి తన డబ్బునీ, భయాన్నీ ఎలా సంబాళించుకోవాలో చెప్పలేదు. నా ఇద్దరు తండ్రుల దగ్గర్నించీ వేర్వేరు విషయాలనీ, ముఖ్యమైన విషయాలనీ నేర్చుకోగలనని నాకిప్పుడు స్పష్టంగా అర్థమైంది.

"అయితే మీరిందాకట్నించీ డబ్బు లేకపోతే ఎలా అనే భయాన్ని గురించి మాట్లాడుతున్నారా? మరి డబ్బుమీది కోరిక మన ఆలోచనలమీద ఎలాంటి ప్రభావాన్ని చూపుతుంది?" అని అడిగాడు మైక్.

"జీతం పెంచుతానని నేను మిమ్మల్ని ప్రలోభపెట్టినప్పుడు మీకేమనిపించింది? మీ కోరికలు ఎగసిపడటం మీరు గమనించారా?"

మేము అవునని తలాడించాం.

"కానీ మీ భావాలకి లొంగిపోకుండా, మీ ప్రతిస్పందనలని అణచిపెట్టి మీరు ఆలోచించ గలిగారు. అది అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది. మనలో ఎప్పుడూ భయం, లోభం అనే భావాలు ఉంటాయి. ఇక ఇప్పట్నించీ ఆ రెండు భావాలనీ మీరు మీకు అనుకూలంగా ఉపయోగించుకోవటం నేర్చుకోవాలి, ఆ నేర్చుకొన్నదాన్ని చాలాకాలం పాటు ఆచరించగలగాలి. మీ భావాలు మీ ఆలోచనల్ని అదుపు చేస్తుంటే ఊరికే చూస్తూ ఊరుకోకూడదు. చాలామంది భయాన్నీ, లోభాన్నీ తమకి నష్టం కలిగేలాగ ఉపయోగించుకుంటారు. అదే అజ్ఞానానికి ప్రారంభం. చాలామంది జీతం డబ్బుల్ని వెంటాడుతూ, జీతాలు పెరగటానికి ప్రయత్నాలు చేస్తూ, నిలకడైన ఉద్యోగాల కోసం పరుగులు

పెడుతూ బతుకుతారు. కోరిక, భయం అనే భావాలవల్లనే అలా చేస్తారు తప్ప, అవి వాళ్లని ఎక్కడికి తీసుకెళ్తున్నాయనే విషయం గురించి అసలు ఆలోచించరు. అదెలా ఉంటుందంటే, ఒక బొమ్మలో ఒక గాడిద బండిని లాగుతూ ఉంటుంది, గాడిద యజమాని దాని మొహానికి ఎదురుగా ఒక కారెట్‌దుంపని వేలాడదీసి ఉంచుతాడు, ఇక్కడ సరిగ్గా అదే జరుగుతుంది. గాడిద యజమాని తన వెళ్లదల్చుకున్న చోటికి వెళ్తూ ఉండచ్చు, కానీ గాడిద మాత్రం ఒక భ్రమ వెంట పరిగెత్తుతోంది. రేపు మళ్లీ ఆ గాడిదముందు మరో కారెట్‌దుంప ఉంటుంది.''

''అంటే మీ ఉద్దేశం, నేను కొత్త బేస్‌బాల్ గ్లోవ్‌నీ, చాక్లెట్లనీ, ఆట వస్తువులనీ ఊహించుకున్నప్పుడు, అది ఆ గాడిద ముందున్న కారెట్‌లాంటిదే అనా?'' అని అడిగాడు మైక్.

''అవును. ఇక మీరు పెద్దవాళ్లైన కొద్దీ ఆ ఆటవస్తువులు ఖరీదైనవిగా మారుతూ ఉంటాయి. కొత్త కారు, ఒక బోటు, మీ స్నేహితులని మెప్పించేందుకు ఒకపెద్ద బంగళా లాంటివి. భయం మిమ్మల్ని గుమ్మంలోంచి బైటికి గెంటుతుంది. కోరిక మిమ్మల్ని రమ్మని పిలుస్తుంది. మిమ్మల్ని సమస్యల్లోకి దింపుతుంది. అదే నేను చెప్పిన ఉచ్చు,'' అన్నాడాయన నవ్వుతూ.

''అయితే దీనికి పరిష్కారం ఏమిటి?'' అని అడిగాడు మైక్.

''భయాన్నీ, కోరికనీ పెంచేది అజ్ఞానం. అందుకే బోలెడు డబ్బున్న ధనవంతులకి డబ్బు ఎక్కువైన కొద్దీ భయం కూడా పెరుగుతుంది. డబ్బు కారెట్ లాంటిది, అది ఒక భ్రమ. గాడిదే కనక ఏం జరుగుతుందో పూర్తిగా చూడగలిగితే, ఆ కారెట్‌ని వెంబడించాలా వద్దా అనే నిర్ణయం తీసుకోగలుగుతుంది.''

ఆ తరవాత రిచ్‌డాడ్, మనిషి జీవితం అజ్ఞానానికీ, జ్ఞానానికీ మధ్య జరిగే సంఘర్షణే, అనేదాన్ని చాలా వివరంగా మాకు చెప్పాడు.

ఒక వ్యక్తి తనను గురించి తాను తెలుసుకోవటానికీ, సమాచారాన్ని సేకరించటానికీ ప్రయత్నించటం మానెయ్యగానే, అతనిలో అజ్ఞానం చోటుచేసుకుంటుందని ఆయన మాకు తెలియజెప్పాడు. సంఘర్షణ అనేది ప్రతిక్షణం చేసే నిర్ణయమనీ, మనసుని సంకుచితంగా ఉంచాలా లేక విశాలంగా ఉంచాలా అని నిశ్చయించుకోవటమనీ చెప్పాడు.

''చూడండి, స్కూలు అనేది చాలా చాలా ముఖ్యమైనది. ఈ సమాజానికి మీవంతు సాయం చెయ్యటానికి, మీరు స్కూలుకెళ్లి ఏదైనా నైపుణ్యాన్నో, వృత్తివిద్యనో నేర్చుకుంటారు. ప్రతి సమాజానికీ టీచర్లూ, డాక్టర్లూ, మెకానిక్కులూ, కళాకారులూ, వంటవాళ్లూ, వ్యాపారస్థులూ, పోలీసు ఆఫీసర్లూ, అగ్నిమాపకదళమూ, సైనికులూ అవసరమే. మన సమాజమూ, సంస్కృతీ వెల్లివిరిసేందుకుగాను, విద్యాసంస్థల్లో వీళ్లకి శిక్షణ ఇవ్వబడుతుంది. కానీ, దురదృష్టవశాత్తూ చాలామందికి విద్య నేర్చుకోవటమే ఆఖరిమెట్టుగా మారుతుంది. అదే ప్రారంభం అని వాళ్లు అనుకోరు,'' అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

చాలాసేపు మేమెవ్వరం మాట్లాడలేదు. రిచ్‌డాడ్ మొహంమీద చిరునవ్వు కనిపించింది. ఆ రోజు ఆయన చెప్పిన విషయాలన్నీ నాకు అర్థం కాలేదు. కానీ అందరు గొప్ప గురువులూ అంతే కదా! వాళ్లు చెప్పిన మాటలు ఏళ్ల తరబడి మన చెవుల్లో మారుమోగుతూ, మనకి కొత్త

విషయాలు నేర్పుతూనే ఉంటాయి. అందుకే ఆ మాటలు నేను విని ఎన్నో ఏళ్లు గడిచినప్పటికీ, ఈనాటికీ అవి నాతోనే ఉన్నాయి.

"ఈరోజు నేను కొంచెం క్రూరంగా మాట్లాడినట్టున్నాను. కానీ దానికి ఒక కారణం ఉంది. ఈ మాటల్ని మీరు ఎల్లకాలం గుర్తుంచుకోవాలన్నది నా కోరిక. ఎప్పుడూ మీరు మిసెస్ మార్టిన్‌ని గుర్తుచేసుకుంటూ ఉండాలి. మీరెప్పుడూ ఆ గాడిదని గురించి ఆలోచిస్తూ ఉండాలి. ఒక విషయం ఎప్పుడూ మర్చిపోకండి, మీలో ఉండే భయమూ, కోరికా అనే భావాలు, మిమ్మల్ని అతిపెద్ద ఉచ్చులో పడెయ్యగలవు. అందులో పడకుండా ఉండాలంటే అవి మీ ఆలోచనల్ని ఆక్రమించకుండా చూసుకోవాలి. డబ్బుకోసం కష్టపడి పనిచెయ్యటం, డబ్బుతో కొనుక్కునే వస్తువులు మీకు ఆనందాన్నివ్వగలవని అనుకోవటం కూడా క్రూరత్వమే. అర్ధరాత్రి హఠాత్తుగా నిద్రలేచి మీరు చెల్లించవలసిన బిల్లుల గురించి విపరీతమైన భయానికి గురికావటం మీరు చాలా ఘోరంగా జీవిస్తున్నారనటానికి నిదర్శనం. మీరు సంపాదించే మొత్తం మీ జీవితాన్ని శాసిస్తున్నట్టయితే, అది జీవించటం అనిపించుకోదు. ఉద్యోగం మీకు భద్రతాభావాన్ని కలిగిస్తుందనుకోవటం మిమ్మల్ని మీరు మభ్యపెట్టుకోవటమే. అదే క్రూరమైన ఉచ్చు. వీలైనంత వరకూ మీరు దాన్లో పడకుండా తప్పించుకోవాలన్నదే నా కోరిక. డబ్బు మనుషుల జీవితాలని ఎలా శాసిస్తుందో నేను చూశాను. మీ విషయంలో అలా జరక్కుండా చూసుకోండి. దయచేసి, డబ్బు మీ జీవితాలని శాసించకుండా చూసుకోండి," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

సాఫ్ట్‌బాల్ ఒకటి మా బల్లకిందికి దొర్లుకుంటూ వచ్చింది. రిచ్‌డాడ్ దాన్ని తీసి ఆటగాళ్లకేసి విసిరాడు.

"అయితే అజ్ఞానానికి భయంతోనూ లోభంతోనూ ఏమిటి సంబంధం?" అని అడిగాను.

"డబ్బు గురించిన అజ్ఞానం లోభాన్నీ భయాన్నీ విపరీతంగా పెంచుతుంది. మీకు కొన్ని ఉదాహరణలు ఇస్తాను. ఒక డాక్టరునే తీసుకోండి, అతను తన కుటుంబానికి ఇంకా సుఖసౌకర్యాలు సమకూర్చాలనే ఉద్దేశంతో తన ఫీజు పెంచుతాడు. అలా ఫీజు పెంచగానే చికిత్స చేయించుకోవటానికి అందరూ ఎక్కువ డబ్బు ఖర్చు చెయ్యాల్సి వస్తుంది. దీనివల్ల బాధపడేది ఎక్కువగా పేదవారే, అందుకని డబ్బున్నవాళ్లకన్నా పేదవాళ్లు జబ్బులతో ఎక్కువ బాధపడతారు.

"డాక్టర్లు తమ ఫీజు పెంచటంవల్ల, వకీళ్లు కూడా తమ ఫీజు ఎక్కువ చేస్తారు. వకీళ్ల రేటు పెరగ్గానే స్కూలు టీచర్లు తమకి కూడా జీతాలు పెంచమని అడుగుతారు. దాంతో మన పన్నులు పెరుగుతాయి, ఇది ఇలా కొనసాగుతూనే ఉంటుంది. చివరికి ధనికులకీ పేదవారికీ మధ్య ఏర్పడిన భయంకరమైన అగాధం వల్ల, అల్లకల్లోలం సృష్టించబడి ఒక గొప్ప నాగరికత ధ్వంసమవుతుంది. గొప్పగొప్ప నాగరికతలన్నీ, గొప్పా పేదా మధ్యన ఏర్పడిన అగాధాలు మరీ విస్తరించటం వల్లే, నేలమట్టమయాయి. అమెరికా ఆదిశగానే ప్రయాణిస్తోంది. చరిత్ర పునరావృతమౌతుందని నిరూపిస్తోంది, ఎందుకంటే మనం చరిత్రనుంచి పాఠాలు నేర్చుకోం. మనం చరిత్రలో పేర్లూ, తేదీలూ మాత్రమే గుర్తుంచుకుంటాం తప్ప, పాఠాలని గుర్తుంచుకోం."

"కానీ ధరలెప్పుడూ పెరుగుతూనే ఉంటాయి కదా?" అని అడిగాను.

"సమాజంలో అందరూ విద్యావంతులైనప్పుడూ, ప్రభుత్వం సవ్యంగా పనిచేస్తున్నప్పుడూ, అలా జరగదు. నిజానికి ధరలు తగ్గాలి. కానీ, అది ఒక సైద్ధాంతిక సత్యం మాత్రమే. అజ్ఞానం వల్ల తలెత్తిన భయంవల్లా, లోభగుణం వల్లా ధరలు పెరుగుతాయి. స్కూళ్లు విద్యార్థులకి డబ్బు గురించి పాఠాలు చెబితే, అందరి దగ్గరా ఎక్కువ డబ్బుంటుంది, ధరలు కూడా తగ్గుతాయి. కానీ స్కూళ్లు డబ్బుకోసం ఉద్యోగాలు చెయ్యటం ఎలాగో నేర్పటం మీదే తమ దృష్టిని కేంద్రీకరిస్తాయి. డబ్బుకున్న శక్తిని ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో నేర్పవు."

"కానీ మనదేశంలో బిజినెస్ స్కూల్స్ ఉన్నాయిగా? నువ్వు నన్ను బిజినెస్ స్కూల్లో ఎమ్.ఏ. చదవమని ప్రోత్సహిస్తున్నావుగా?" అన్నాడు మైక్.

"అవును. కానీ, చాలాసార్లు ఈ బిజినెస్ స్కూళ్లు అధునాతనమైన అకౌంటెంట్లని (జమాఖర్చులు రాసేవారిని) తయారుచేస్తాయి. అటువంటివాళ్లు వ్యాపారాన్ని తమ చేతుల్లోకి తీసుకోకుండా ఆ దేవుడే కాపాడాలి! వాళ్లు చేసే పని, అంకెల్ని చూడటం, ఉద్యోగుల్ని పనిలోంచి తీసెయ్యటం, వ్యాపారాన్ని నాశనం చెయ్యటం. నాకీ సంగతి తెలుసు, ఎందుకంటే నేనలాంటి పద్దులు రాసేవాళ్లకి ఉద్యోగాలు ఇస్తున్నాను. వాళ్లకి తెలిసిందల్లా ఒకటే, ఖర్చులు తగ్గించటం, ధరలు పెంచటం. దానివల్ల సమస్యలు ఎక్కువవుతాయి. పద్దులు రాయటం ముఖ్యమే. ఇంకా ఎక్కువమంది దాన్ని నేర్చుకుంటే మంచిదని అంటాను. కానీ అది కూడా సమస్యలకి పూర్తి సమాధానం కాదు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్ కోపంగా.

"అయితే, ఇంకో సమాధానమేదైనా ఉందా?" మైక్ అడిగాడు.

"ఉంది, మీ భావాలని ఆలోచించేందుకు ఉపయోగించటం నేర్చుకోండి, భావాలనే ఆలోచనలని అనుకోకండి. మీరిద్దరూ మీ భావాలని అదుపు పెట్టుకుని డబ్బు తీసుకోకుండా పనిచేస్తామని ఒప్పుకోవటం చూసి, నేను ఇంకా ఆశ మిగిలుందనుకున్నాను. నేను మిమ్మల్ని ఇంకా ఎక్కువ డబ్బాశ చూపించి, ప్రలోభపెట్టటానికి ప్రయత్నించినప్పుడు కూడా మీరు వంగలేదు. భావాలు అలజడి చేస్తున్నా మీరు ఆలోచించటం నేర్చుకునే ధోరణి కనబరిచారు. అదే మొదటిమెట్టు," అన్నాడయన.

"ఆ మెట్టు ఎందుకంత ముఖ్యమైనది?"

"అది ఎందుకో మీరే కనుక్కోవాలి. ...మీరు నేర్చుకుంటానంటే, నేను మీ ఇద్దర్నీ 'ముళ్ల పొద' దగ్గరకి తీసుకెళ్తాను. దానిని దాదాపు అందరూ తప్పించుకుని తిరుగుతారు. అందరూ వెళ్లడానికి భయపడే ఆ చోటికి నేను మిమ్మల్ని తీసుకెళ్తాను. మీరిద్దరూ నాతో వస్తే - డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటం అనే ఆలోచనని పూర్తిగా వదిలేసి, డబ్బుచేత పనిచేయించుకోవటం ఎలాగో నేర్చుకుంటారు."

"మేము మీతో అక్కడికొస్తే మాకేం లాభం? మీ దగ్గర నేర్చుకోవటానికి ఒప్పుకుంటే, మాకేం ఒరుగుతుంది?" అని అడిగాను.

"కుందేలుకి దొరికిందే మీకూ దొరుకుతుంది - 'తారుబొమ్మ' నుంచి విముక్తి! (ఒక పిల్లల కథలో, కుందేలుని పట్టాలని నక్క తారుముద్దతో బొమ్మచేసి కుందేలు వచ్చే దారిలో ఉంచుతుంది.

దానిని ఒక పాప అనుకుని కుందేలు పలకరిస్తుంది. బొమ్మ మాట్లాడకపోగానే, కోపంతో కుందేలు దానిమీదపడి కొట్టబోతుంది. ఒంటికి తారు అతుక్కుని కదలలేకపోతుంది. అంతవరకు పొదలో దాక్కుని చూస్తున్న నక్క బయటకొచ్చి కుందేలుని చిత్రవధ చేస్తానని ప్రగల్భాలు పలుకుతుంది. 'నన్ను ఏమన్నా చెయ్యి, కాని ముళ్లపొదలో మాత్రం పారేయకు!'' అని కుందేలు బతిమాలుకుంటుంది. ఇంకేం, నక్క అచ్చంగా అలాగే చేస్తుంది. పాపం, నక్కకి కుందేలు ముళ్లపొదలోనే పుట్టి పెరిగిందన్న సంగతి తెలియదు! నిజానికి ఒంటికి అతుకున్న తారుముద్దను వదిలించుకునేందుకే కుందేలు అలా నక్క ఎత్తుకి పైఎత్తు వేసింది. ఈ కథలోని 'ముళ్లపొద' కష్టాలని అధిగమించే మార్గానికి ప్రతీక అయితే 'తారు బొమ్మ' స్వేచ్ఛకు ప్రతీక.)

"నిజంగా 'ముళ్లపొద' అనేది ఉందా?" నేను అడిగాను.

"ఉంది. మన భయమూ, లోభమూ - అదే ముళ్లపొద! మనం భయంలోకి వెళ్లి మన అత్యాశలను, బలహీనతలను, రోజువారీ అవసరాల పాశాలనూ ఎదుర్కొనటమే, ముళ్లపొదలోంచి బైటపడే మార్గం. బైటపడే ఆ మార్గాన్ని మన మెదడు సాధ్యం చేస్తుంది, మన ఆలోచనలను మనమే ఎంచుకోవటానికి వీలు కల్పిస్తుంది," అన్నాడు మా రిచ్‌డాడ్.

"ఆలోచనల్ని ఎంచుకోవటమా?" మైక్ నిర్ఘాంతపోతూ అడిగాడు.

"ఔను. మనం ఏం ఆలోచించుకోవాలో ఎంచుకోవటం, మనలోని భావాలకి ప్రతిస్పందిస్తూ కూర్చోకుండా ఉండటం. మీ సమస్యల్ని పరిష్కరించుకోవటానికీ, బిల్లులు కట్టటానికి డబ్బు చాలదేమో అనే భయం మిమ్మల్ని హడలగొడుతోంది కాబట్టి లేచి పనిలోకెళ్లటం సరైన పద్ధతి కాదు. ఆలోచించాలంటే మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోవాలి, దానికి సమయం పడుతుంది. ఉదాహరణకి, 'ఈ సమస్యని పరిష్కరించటానికి ఈ పనిని ఇంకా కష్టపడి చేయటం పనికొస్తుందా?' అనే ప్రశ్న. దాదాపు అందరూ నిజం ఒప్పుకోవటానికి హడిలిపోతారు, భయం అదుపులో ఉందని అనుకోరు, ఆలోచించలేరు, అందుకే బైటికి పరిగెత్తుతారు. నేననేది, 'తారు బొమ్మ' అదుపులో ఉండాలంటే సరైన ఆలోచనల్ని ఎంచుకోండి."

"అదెలా సాధ్యం?" అన్నాడు మైక్.

"నేను మీకు నేర్పపోయేది అదే. మీ ముందు ఎంచుకునేందుకు ఆలోచనల్ని సమకూర్చుకోవటం నేర్పిస్తాను. పొద్దునే కాఫీ గబగబా తాగేసి, బైటికి పరిగెత్తటం లాంటి తొందరపాటు ప్రతిస్పందనలు లేకుండా ఉండటం నేర్పుతాను."

"నేను ఇంతకుముందు చెప్పినది గుర్తుకి తెచ్చుకోండి : ఉద్యోగం అనేది దీర్ఘకాలిక సమస్యకి తాత్కాలిక పరిష్కారం మాత్రమే. చాలామంది బుర్రలో ఒకే ఒక సమస్య ఉంటుంది, అది తాత్కాలికమైనది. నెలాఖరికి చెల్లించవలసిన బిల్లులు, అంటే 'తారు బొమ్మ'! డబ్బు ఇప్పుడు వాళ్ల జీవితాల్ని శాసిస్తోంది. లేక దాన్ని డబ్బు గురించి భయం, అజ్ఞానం అనాలేమో. అందుచేత తమ తలిదండ్రులు చేసినదే వాళ్లూ చేస్తారు. రోజూ నిద్రలేచి డబ్బు సంపాదనకోసం పనిలోకెళ్లటం. 'ఇంకో మార్గమేదైనా ఉందా?' అని అనుకోవటానికి కూడా వాళ్లకి తీరికలేదు. వాళ్ల భావాలే తప్ప వాళ్ల బుర్ర వాళ్ల ఆలోచనల్ని అదుపు చెయ్యటం లేదు."

"భావాలతో ఆలోచించటానికీ, బుర్రతో ఆలోచించటానికీ తేడా ఏమిటో చెప్పగలవా?" అని అడిగాడు మైక్.

"తప్పకుండా చెపుతాను. 'అందరూ ఉద్యోగం చెయ్యవలసిందే,' 'ధనవంతులు చెడ్డవాళ్ళు,', 'నేనింకో ఉద్యోగానికి ప్రయత్నిస్తాను, నాకు ఇంకా ఎక్కువ జీతం పొందే అర్హత ఉంది. మీరు నన్నిలా వాడుకోలేరు,' 'ఈ ఉద్యోగం నాకు నచ్చింది, దీన్లో భద్రత ఉంది,' అనే మాటలు నేను అనుక్షణం వింటూ ఉంటాను. ఎవరూ కూడా, 'ఇందులో నాకు ఏమైనా నష్టం కలుగుతోందా?' అని అనగా వినలేదు. అలాంటి ప్రశ్న భావాలతో ఆలోచించడాన్ని మాన్పించి, ఇంకా స్పష్టంగా ఆలోచించేందుకు సమయాన్ని ఇస్తుంది," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

ఆయన నేర్పినది చాలా గొప్ప పాఠమని ఒప్పుకోక తప్పదు. ఎవరైనా భావావేశంలో మాట్లాడుతున్నారా, నింపాదిగా ఆలోచించి మాట్లాడుతున్నారా అనేది తెలుసుకోవటానికి ఈ పాఠం పనికివస్తుంది. ఈ పాఠం నా జీవితంలో చాలా సందర్భాల్లో ఎంతో ఉపయోగించింది. ముఖ్యంగా నేను దేనికైనా ప్రతిస్పందించి మాట్లాడుతూ ఆలోచనకి తావివ్వని సందర్భాల్లో.

మేము మళ్లీ దుకాణం దారి పట్టాం. రిచ్‌డాడ్, ధనవంతులు నిజంగానే "డబ్బు సంపాదిస్తారు" అని అన్నాడు. మైక్, నేనూ సీసంతో ఐదు సెంట్ల నాణేలు తయారుచెయ్యటానికి ప్రయత్నించినప్పుడు, మేము దాదాపు ధనవంతుల్లాగే ఆలోచించామని ఆయన వివరించాడు. కానీ అక్కడ సమస్య ఏమిటంటే, మేము అలా నాణేలు తయారుచెయ్యటం చట్టవిరుద్ధం. కానీ అదే ప్రభుత్వమూ, బ్యాంకులూ చేస్తే సమస్యలేదు. డబ్బు సంపాదించటానికి చట్టబద్ధమైన మార్గాలూ, చట్టవిరుద్ధమైన మార్గాలూ ఉన్నాయని ఆయన అన్నాడు.

ఇంకా ఆయన ఆ విషయాన్ని ఇలా వివరించాడు; ధనవంతులకి కూడా డబ్బు ఉట్టి భ్రమేనని తెలుసు, గాడిదకి కారెట్‌లాగ! కోట్లాది జనం డబ్బు భ్రమ కాదనీ, వాస్తవమనీ అనుకుంటూ, దానిని పట్టుకుని వేలాడటం భయం వల్లనే. డబ్బు అనేది కృత్రిమమైనది. ఆ పేకమేడ పడిపోకుండా నిలిచి ఉండటానికి కారణం జనం భ్రమనే నిజమనుకుంటూ అజ్ఞానంలో బతకటం. "నిజం చెప్పాలంటే, డబ్బు కన్నా గాడిద ముందున్న కారెట్ ఎన్నో విధాలుగా ఎక్కువ విలువైనది," అన్నాడాయన.

అమెరికాలో ఉన్న స్వర్ణమానం (గోల్డ్ స్టాండర్డ్) గురించి కూడా ఆయన చెప్పాడు. ప్రతి డాలరు నోటూ ఒక వెండి ప్రమాణపత్రం అని అన్నాడు. ఏదో ఒక రోజున అమెరికాలోని స్వర్ణమానం పడిపోతుందనీ, అప్పుడిక డాలర్లు వెండి ప్రమాణపత్రాలు కాకుండా పోతాయనీ వినవచ్చే పుకారు ఆయన్ని ఆందోళనకి గురిచేసింది.

"పిల్లలూ అలా జరిగిన రోజున, ప్రళయం వస్తుంది! పేదవారూ, మధ్యతరగతి ప్రజలూ, అజ్ఞానులూ తమ జీవితాలని ధ్వంసం చేసుకుంటారు. ఎందుకంటే వాళ్లు డబ్బు నిజమని ఇంకా నమ్ముతూనే ఉంటారు. వాళ్లు పనిచేసే కంపెనీ, లేదా ప్రభుత్వం, వాళ్లని ఆదుకుంటుందని ఆశపడతారు."

ఆరోజు ఆయన మాట్లాడిన మాటలేవీ మాకు అర్థం కాలేదు కానీ, ఏళ్లు గడిచినకొద్దీ ఆ మాటల్లో ఎంతో అర్థం ఉందని స్ఫురిస్తూ వచ్చింది.

ఇతరులు చూడలేనిది చూడటం

దుకాణం ఎదుట, ఆయన తన పిక్అప్ ట్రక్కులోకి ఎక్కుతూ, "పని చేస్తూ పొండి పిల్లలూ! కానీ మీరు జీతం గురించి ఎంత త్వరగా మరిచిపోతే, పెద్దయాక మీ జీవితం అంత సుఖంగా సాగుతుంది. బుర్రని ఉపయోగిస్తూ ఉండండి, డబ్బు తీసుకోకుండా పనిచెయ్యండి. అలా చేస్తే త్వరలోనే నేను మీకు ఎన్నడూ ఇవ్వలేనంత డబ్బుని సంపాదించే మార్గాలు మీ అంతట మీకే తడతాయి. ఇతరులు ఎప్పటికీ చూడలేనివాటిని మీరు చూడగలుగుతారు. అవకాశాలు కళ్లెదుటే ఉన్నా, దాదాపు అందరూ వాటిని చూడలేరు, ఎందుకంటే వాళ్లు డబ్బుకోసం, భద్రతకోసం చూస్తున్నారు. అందుకే వాళ్లకి అవే దొరుకుతాయి. ఒక్కసారి మీరు ఒకేఒక అవకాశాన్ని చూస్తే, ఇక జీవితాంతం వాటినే చూడగలుగుతారు. మీరు ఆ పనిచెయ్యటం నేర్చుకున్న వెంటనే, నేను మీకు ఇంకో విషయాన్ని నేర్పుతాను. దీన్ని నేర్చుకుంటే, మీరు జీవితంలోని అతిపెద్ద ఉచ్చుని తప్పించుకోగలుగుతారు. మీరు జన్మలో ఆ 'తారు పాప'ని ముట్టుకోరు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

మైక్, నేనూ స్టోరులో ఉన్న మా వస్తువులని తీసుకుని మిసెస్ మార్టిన్‌కి 'బై బై' చెప్పాం. మేము మళ్లీ పార్కుకెళ్లాం. అదే బెంచీమీద కూర్చున్నాం. ఆ తరవాత గంటలకొద్దీ మాట్లాడుకుంటూ, ఆలోచిస్తూ గడిపాం.

పైవారం మేము స్కూలుకెళ్లాం. అక్కడా మాట్లాడుకున్నాం, ఆలోచించాం. ఇంకో రెండు వారాలు మాట్లాడుకుంటూ, ఆలోచిస్తూ, జీతం తీసుకోకుండా పనిచేస్తూ గడిపాం.

రెండో శనివారం సాయంత్రం, నేను మిసెస్ మార్టిన్‌కి గుడ్‌బై చెపుతూ కామిక్ బుక్‌స్టాండ్ కేసి ఆశగా చూశాను. శనివారం ముగిసేసరికి ముప్పైసెంట్లు కూడా చేతిలో లేకపోవటం, కామిక్ బుక్స్ కొనుక్కోలేకపోవటం, నాకు అన్నిటికన్నా కష్టం అనిపించింది. ఉన్నట్టుండి, మిసెస్ మార్టిన్ నాకూ, మైక్‌కీ గుడ్‌బై చెబుతూండగా, ఇంతకు మునుపెన్నడూ ఆవిడ చెయ్యగా చూడని ఒక పని ఆవిడ చెయ్యటం చూశాను. అంటే, ఆవిడ ఆ పని చెయ్యటం చూసే ఉంటాను కానీ, సరిగ్గా గమనించలేదు.

మిసెస్ మార్టిన్ ఒక కామిక్‌బుక్ కవర్‌పేజీని సగానికి కత్తిరిస్తోంది. కామిక్ పుస్తకాల కవర్‌పేజీ పై సగాన్ని అట్టేపెట్టి, మిగతా పుస్తకాలని ఒక పెద్ద గోధుమరంగు అట్టపెట్టెలో పారవేస్తోంది. అలా పారేసిన పుస్తకాలని ఆవిడ ఏం చేస్తుందని అడిగితే "వాటిని పారేస్తాను. ఆ పై సగం కవర్‌పేజీని, కొత్తపుస్తకాలు తీసుకొచ్చినప్పుడు, ఈ పుస్తకాలమ్మే అతనికి, క్రెడిట్‌గా, అంటే వాటికి బదులుగా, ఇచ్చేస్తాను. అతను ఇంకో గంటలో వస్తున్నాడు," అంది.

మైక్, నేనూ గంటసేపు అక్కడే ఉండిపోయాం. చెప్పినట్టుగానే కామిక్స్ అమ్మే వ్యక్తి వచ్చాడు. ఆ పాతపుస్తకాలు నేను తీసుకోవచ్చా అని అతన్ని అడిగాను. "ఈ దుకాణంలో నువ్వు పనిచేస్తున్నట్టయితే తీసుకో. మళ్లీ వీటిని ఇంకొకరికి అమ్మకూడదు," అన్నాడు.

మా ఇద్దరి భాగస్వామ్యం మళ్లీ మొదలైంది. బేస్‌మెంట్‌లో మైక్ వాళ్లమ్మకి ఒక గది ఉంది. దాన్ని ఎవరూ వాడటం లేదు. మేమిద్దరం ఆ గదిని శుభ్రం చేశాం. ఆ తరవాత వందలకొద్దీ కామిక్‌బుక్స్‌ని ఆ గదిలో పేర్చటం మొదలుపెట్టాం. త్వరలోనే మా కామిక్ బుక్ లైబ్రరి తయారైంది.

మైక్ చెల్లెలికి చదువంటే ప్రాణం, ఆ పిల్లని లైబ్రేరియన్‌గా ఉండమని చెప్పి, లైబ్రరీని తెరిచాం. పిల్లలెవరైనా అక్కడికి వచ్చి కామిక్స్ చదువుకోవచ్చు. మైక్ చెల్లెలు లైబ్రరీలో ప్రవేశరుసుము కింద ఒక్కొక్కరి దగ్గరా పదేసి సెంట్లు వసూలు చేసింది. మధ్యాన్నం రెండున్నర నించీ నాలుగున్నర వరకూ, స్కూలు ముగిశాక, లైబ్రరీలో కూర్చుని చదువుకోవచ్చు. ఆ రెండు గంటల్లో ఇరుగుపొరుగు పిల్లలు ఎన్ని పుస్తకాలు చదవగలిగితే అన్ని చదువుకోవచ్చు. వాళ్లకి కూడా ఇది చౌకబేరమే, ఎందుకంటే ఒక్కో కామిక్ పుస్తకం ధరా పది సెంట్లు. కానీ ఇక్కడైతే పది సెంట్లకి వాళ్లు రెండు గంటల్లో ఐదారు పుస్తకాలు చదవగలుగుతారు.

మైక్ చెల్లెలు, పిల్లలు వెళ్లిపోయేప్పుడు, తమతోపాటు పుస్తకాలేవీ ఇంటికి తీసుకెళ్లటం లేదు కదా అని తనిఖీ చేసేది. అంతేకాక ప్రతిరోజూ ఎంతమంది లైబ్రరీకి వచ్చారో, వాళ్లెవరో, ఏమైనా సూచనలూ అవీ ఇచ్చారో లేదో అనే వివరాలన్నీ ఒక పుస్తకంలో రాసి ఉంచేది. మూడునెలలు గడిచేసరికి వారానికి తొమ్మిది డాలర్ల యాభై సెంట్లు సంపాదించామని లెక్క తేలింది. మైక్ చెల్లెలికి మేము ఒక డాలరు జీతం ఇచ్చి, కామిక్స్ ఉచితంగా చదువుకోనిచ్చేవాళ్లం. కానీ ఆ పిల్ల ఎప్పుడూ క్లాసుపుస్తకాలు చదువుతూ ఉండేది, కామిక్స్‌ని ఎప్పుడోకాని చదివేది కాదు.

ప్రతి శనివారం స్టోర్‌లో పనిచేస్తూ మైక్, నేనూ మా మాట నిలబెట్టుకున్నాం. అదే విధంగా కామిక్‌బుక్స్‌ని కూడా వారం వారం వేర్వేరు స్టోర్స్ నించి తీసుకునేవాళ్లం. కామిక్స్ అమ్మే వ్యక్తికి ఇచ్చిన మాటని కూడా నిలబెట్టుకున్నాం, వాటిని అమ్మలేదు. అవీ మరీ చిరిగిపోయి పీలికలైపోగానే వాటిని కాల్చేసేవాళ్లం. మా లైబ్రరీకి మరో బ్రాంచి తెరుద్దామని ప్రయత్నించాం కానీ, మైక్ చెల్లెలంత శ్రద్ధగానూ, నమ్మకంగానూ పనిచేసే వాళ్లెవరూ మాకు దొరకలేదు.

అంత చిన్నవయసులోనే, మంచి పనివాళ్లని సంపాదించటం ఎంతకష్టమో తెలుసుకున్నాం.

లైబ్రరీ తెరిచిన మూడు నెలలకి, ఒకరోజు లైబ్రరీ గదిలో పెద్ద గొడవ జరిగింది. ఇంకో పేటనించి కొందరు రౌడీపిల్లలు మా గదిలోకి జొరబడి పోట్లాట ప్రారంభించారు. మైక్ వాళ్ల నాన్న లైబ్రరీని మూసెయ్యమని సలహా ఇచ్చాడు. అలా మా కామిక్ బుక్స్ వ్యాపారం మూతపడింది. దాంతోపాటు మేము స్టోరులో శనివారాలు పనిచెయ్యటం కూడా మానేశాం. కానీ ఏది ఏమైనా, రిచ్‌డాడ్ చాలా ఉత్సాహం చూపించాడు. ఎందుకంటే తనకు తెలిసిన ఎన్నో కొత్త విషయాలు మాకు బోధించాలనుకున్నాడు. మేము మా మొదటి పాఠాన్ని అంత చక్కగా నేర్చుకున్నందుకు ఆయన సంతోషించాడు. డబ్బు చేత పని చేయించుకోవటం ఎలాగో మేము నేర్చుకున్నాం. స్టోర్‌లో జీతం తీసుకోకుండా పనిచెయ్యటం వల్ల, డబ్బు సంపాదించేందుకు పనికొచ్చే అవసరాలని గుర్తించటానికి మా ఆలోచనాశక్తిని ఉపయోగించక తప్పలేదు. మా సొంత వ్యాపారాన్ని, కామిక్ బుక్స్ లైబ్రరీని, మొదలుపెట్టి మా ఆర్థిక అవసరాలను మా అదుపులో ఉంచుకున్నాం. ఒక యజమాని మీద ఆధారపడలేదు. అన్నిటికన్నా గొప్ప విషయం ఏమిటంటే, మేమక్కడ ఉండకపోయినా మా వ్యాపారం మాకు డబ్బు సంపాదించిపెట్టింది. మా డబ్బు మా కోసం పనిచేసింది.

మాకు మా రిచ్‌డాడ్ డబ్బుకి బదులు అంతకన్నా చాలా ఎక్కువే ఇచ్చాడు.

పాఠం రెండు :

ఆర్థిక అక్షరాస్యత ఎందుకు నేర్పాలి?

అధ్యాయం మూడు

పాఠం రెండు :

ఆర్థిక అక్షరాస్యత ఎందుకు నేర్వాలి?

1990 లో నా ఆప్తమిత్రుడు మైక్ ఎంతో విస్తరించిఉన్న వాళ్ళ నాన్న వ్యాపారాన్ని తన చేతిలోకి తీసుకున్నాడు. నిజానికి తన తండ్రికన్నా మెరుగ్గా దాన్ని నడుపుతున్నాడు. సంవత్సరంలో ఒకటి రెండుసార్లు గోల్ఫ్ కోర్సు మీద మేము కలుసుకుంటుంటాం. వాడు, వాడి భార్యా ఎంత ధనవంతులో మీరు ఊహించలేరు. రిచ్‌డేడ్ యొక్క సామ్రాజ్యం సరైన చేతుల్లోనే క్షేమంగా ఉంది. మైక్, వాళ్ల నాన్న మమ్మల్ని తీర్చిదిద్దిన పద్ధతిలో, తన స్థానం తన కొడుకు తీసుకునేందుకు వీలుగా, అతనికి శిక్షణ ఇస్తున్నాడు.

1994లో నా నలభైఏడవ ఏట నేను పదవీ విరమణ చేశాను. అప్పుడు నా భార్యకు ముప్పైఏడేళ్లు. విశ్రాంతి జీవనం అంటే ఏ పనీ చేయకుండా ఉండటం కాదు. ముందుగా ఊహించని ఉపద్రవాలేవన్నా సంభవిస్తే తప్ప, మేము పనిచేసినా చేయకపోయినా, మా సంపద స్వతస్సిద్ధంగా పెరుగుతునే ఉంటుంది. అంటే దాని అర్థం మేము పనిచేయమని కాదు, ముందు ముందు ఏ పనీ ముట్టుకోమని కాదు. ఏదైనా ఊహించని ఉపద్రవం సంభవిస్తే తప్ప, మేము పనిచేయడానికి, లేదా చేయకపోవడానికి మాకు పూర్తి స్వాతంత్ర్యం ఉందన్నమాట. దానికి కారణం మా సంపద దానంతట అది పెరుగుతునే ఉంటుంది, అది ధరల పెరుగుదల కన్నా ఎక్కువే ఉంటుంది. దీన్నే స్వాతంత్ర్యం అని నేనంటాను. మా దగ్గరున్న సంపద ఎంత అధికంగా ఉందంటే, అది స్వతస్సిద్ధంగా ఇంకా ఎంతో పెరగగలదు. అది ఒక చెట్టును నాటటం లాటిది. మీరు దానికి కొన్ని సంవత్సరాలపాటు నీళ్లు పొయ్యండి. ఏదో ఒక రోజున దానికి నీటి అవసరం ఇక ఉండదు. దాని వేళ్లు భూమిలోనికి బాగా చొచ్చుకొనిపోయి ఉంటాయి. ఆ తరవాత ఆ చెట్టు మీ సుఖంకోసం నీడనిస్తుంది.

మైక్ తన వ్యాపారాన్ని ఇంకా నడపాలనుకున్నాడు. నేనేమో విశ్రాంతి తీసుకోవాలనుకున్నాను.

ఎప్పుడైనా నేను నలుగురితో మాట్లాడేటప్పుడు, తరచూ వారంతా తామేం చేస్తే బావుంటుందో చెప్పమని, నా సలహా అడుగుతుంటారు. "పని ఎక్కడినుంచి, ఎలా మొదలుపెట్టాలి?" "మీ

దృష్టిలో ఏ పుస్తకం చదవటానికి బావుంటుంది?'' "మా పిల్లలకి సరైన శిక్షణ ఇవ్వటానికి మేమంతా ఏంచేయాలి?'' "విజయం సాధించటంలోని రహస్యం ఏమిటి?'' "మీరు ఏ విధంగా కోట్లు సంపాదించగలిగారు?'' అని అడుగుతారు. నాకు ఎప్పుడూ ఒక వ్యాసం గుర్తుకొస్తూంటుంది, ఎవరో దాన్ని నాకిచ్చారు. అందులో ఇలా ఉంది :

అందరికన్నా ధనికుడైన వ్యాపారవేత్త

1923లో కొందరు గొప్ప నాయకులు, ఐశ్వర్యవంతులైన వ్యాపారవేత్తలు షికాగోలోని ఎడ్జ్‌వాటర్ బీచ్ హోటల్లో ఒక సమావేశం ఏర్పాటు చేశారు. వారందరూ సుప్రసిద్ధులు. చార్లెస్ ష్వాబ్ అన్నిటికన్నా పెద్దదైన, ఒక స్టీలు కంపెనీకి ముఖ్యుడు; శామ్యూల్ ఇన్సుల్ ప్రపంచంలోని అన్నిటికన్నా పెద్దదైన యుటిలిటీ సంస్థకి అధ్యక్షుడు, హోవర్డ్ హాప్సన్ అన్నిటికన్నా పెద్దదైన గ్యాస్ కంపెనీకి ముఖ్యఅధికారి, ఐవర్ క్రూజర్ ప్రపంచంలోని అన్నిటికన్నా పెద్దదైన కంపెనీలలో ఒకటైన ఇంటర్నేషనల్ మేచ్ కంపెనీకి అధ్యక్షుడు. లియాన్ ఫ్రేజియర్, బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇంటర్నేషనల్ సెటిల్‌మెంట్సుకు అధ్యక్షుడు, రిచర్డ్ విట్‌నీ, న్యూయార్క్ స్టాక్ ఎక్సేంజికి అధ్యక్షుడు, ఆర్థర్ కాటన్, జెస్సీ లివర్‌మోర్ ఇద్దరూ అందరికన్నా పెద్ద స్టాక్ స్పెక్యులేటర్లు (షేర్లు వ్యాపారం చేసేవారు) ఆల్బర్ట్ ఫాల్, అధ్యక్షుడు హార్డింగ్ కేబినెట్‌లో సభ్యుడు ఇరవైఐదేళ్ల తర్వాత వీరిలో తొమ్మిదిమంది ఏ పరిస్థితుల్లో చనిపోయారంటే : ష్వాబ్, ఐదేళ్లు అప్పుల్లో మునిగాక, చేతిలో పైసాకూడా లేకుండా పోయాడు. ఇన్సుల్ దివాలా తీశాక, అది తట్టుకోలేక, దేశంకాని దేశంలో గుండెపగిలి చనిపోయాడు. క్రూజర్, కాటన్ కూడా నిరుపేదలుగానే మరణించారు. హాప్సన్ పిచ్చివాడయాడు. విట్‌నీ, ఆల్బర్ట్ అప్పుడే జైలునుంచి విడుదల చేయబడ్డారు. ఫ్రేజర్, లివర్‌మోర్ ఆత్మహత్య చేసుకున్నారు.

వారందరికీ అలా ఎందుకు జరిగిందో బహుశా ఎవరూ మనకు చెప్పలేరేమో. అది 1923 నాటి మాట, దానిని కొంతవరకు మనం అంచనా వేయగలం. అవి 1929 షేర్‌మార్కెట్ పతనం, ఆర్థిక కాటకానికి ముందురోజులు. ఆర్థికమాంద్యం వారిని వారి జీవితాలని ఎంతో ప్రభావితం చేసి ఉంటుంది. మనం గుర్తుంచుకోవలసిన విషయం ఇది. ఈనాడు మనం వారికన్నా అత్యంత త్వరితగతిన మారుతున్న క్లిష్టమైన పరిస్థితుల్లో జీవిస్తున్నాం. రాబోయే పాతిక సంవత్సరాలలో గతంలో వీరంతా చూసిన ఆటుపోట్లకి సమానాంతరంగా, స్టాకుమార్కెట్ ఆకస్మికంగా పెరగటం అలాగే చతికిలపడటం చాలాసార్లు జరుగుతుందని నేను అనుకుంటున్నాను. మనలో చాలామంది కేవలం డబ్బుమీదే తమ దృష్టినంతా నిలపటం చూస్తుంటే, నాకు విచారంగా ఉంది. వారికి కావలసిన అత్యంత ముఖ్యమైన సంపద గురించి వారు ఆలోచించటం లేదు - దానిపేరే విద్య, విజ్ఞానం. ప్రజానీకం నిష్కపటంగా, పక్షపాతం లేకుండా కొంచెం వంగే గుణం కలిగిఉంటే, నేర్చుకోడానికి తయారుగా ఉంటే ఎన్ని మార్పులు వచ్చినప్పటికీ, ధనవంతులు కాగలరు. సమస్యలని డబ్బే పరిష్కరిస్తుందని వారనుకుంటే, రాబోయే కాలంలో వారు కష్టాలెన్నో ఎదుర్కోవలసి వస్తుంది. తెలివితేటలు సమస్యలకు పరిష్కారం చూపుతాయి, డబ్బును సంపాదించిపెడ్తాయి. అసలు డబ్బంటే ఏమిటో మీకు తెలియకపోతే, ఆ డబ్బు మీ దగ్గర అట్టే కాలం నిలవదు.

జీవితంలో నువ్వు ఎంత డబ్బు సంపాదించావన్నది కాదు, ఎంత డబ్బు పొందుపరచగలిగావు అనేది అసలు సంగతి అని చాలామంది అర్థం చేసుకోరు. మనం చాలా కథలు విన్నాం - బీదవారు కొందరు లాటరీలో గెలిచి ఆకస్మికంగా ధనవంతులు కావటం, కొంతకాలం తర్వాత వారు మళ్లీ బీదవారు అవటం! వారు లక్షలు, కోట్లు గెలుచుకున్నారు, కాని వారంతా మొదట ఎక్కడనుంచి ప్రారంభించారో అదే స్థానానికి వెనక్కి వచ్చారు. వృత్తిరీత్యా క్రీడాకారులైన వారి కథలు కూడా మీరు వినే ఉంటారు - ఇరవైనాలుగేళ్లకే సంవత్సరానికి మిలియన్ల డాలర్లు సంపాదించటం మొదలుపెట్టి, తమ ముప్పైనాలుగవఏట ఏ బ్రిడ్జి కిందో చేరి వారు పడుకోవటం! నేనిది రాస్తున్నప్పుడు ఇవాళ పొద్దున్న, పేపర్లో ఒక బాస్కెట్‌బాల్ ఆటగాడి గురించిన కథ చదివాను. సంవత్సరం క్రితం అతని దగ్గర కొన్ని మిలియన్ల డాలర్లుండేవట. తన మిత్రులు, లాయరు, ఎకౌంటెంట్ తన దగ్గరున్న ఆ డబ్బంతా కాజేశారని ఇవాళ అతను అంటున్నాడు. అతితక్కువ జీతానికి కార్లు కడిగే పనిలో అతను చేరాడు.

అతని వయస్సు ఇంకా 29 ఏళ్లే. కార్లు కడిగే పనిలోంచి అతన్ని తొలగించారు, ఎందుకంటే, కార్లు కడుగుతున్నప్పుడు తన చాంపియన్‌షిప్ ఉంగరం తీయడానికి అతను ఒప్పుకోలేదు. అందుకే, అతని కథ పత్రికలలో చోటుచేసుకుంది. తను కష్టాలలో ఉన్నాననీ, తన వద్ద మిగిలింది ఆ ఒక్క ఉంగరమే అనీ, పక్షపాత వైఖరి చూపిస్తూ తనని ఉద్యోగంలోంచి తీసేసినందుకు, అతను కోర్టుకు అపీల్ చేసుకున్నాడు. ఆ ఆధరువు కూడా తనకి లేకపోతే, తనకి మరణమే శరణ్యమని అతను వాపోయాడు.

1997లో ఆకస్మికంగా కోటీశ్వరులైన వారెందరో నాకు తెలుసు. అది 1920 దశాబ్దంలోని ఉచ్ఛస్థితి మరోసారి పునరావృతం కావటమే. ఎంతోమంది లక్షాధికారులు కోటీశ్వరులవుతూండటం చూస్తుంటే నాకు చాలా సంతోషంగా ఉంది. కాని వారికో హెచ్చరిక చేద్దామనుకుంటున్నాను - కాలక్రమాన, మీరు ఎంత సంపాదించారన్నది ముఖ్యం కాదు. మీరు ఆ సంపదలో ఎంత పొదుపు చేయగలిగారన్నది, అది మీ తరువాత ఎన్ని తరాలవరకు ఉండగలదన్నది గణనకు వస్తుంది.

అందుకే నన్ను అందరూ, "నేను ఎక్కడనుంచి నా పని ప్రారంభించాలి?" లేదా "అతిత్వరగా ఎలా ధనికులం కాగలమో చెప్పండి," అని అడిగినప్పుడు, నేనిచ్చే సమాధానం వాళ్లని తరుచూ నిరుత్సాహపరుస్తుంటుంది. నేను పిల్లాడిగా ఉన్నప్పుడు మా రిచ్‌డాడ్ నాతో అన్న మాటలు : "నువ్వు ధనవంతుడివి కావాలనుకుంటే, ముందు డబ్బు గురించి తెలుసుకోవాలి, ఆర్థిక అక్షరజ్ఞానం ఉండాలి." వాళ్లకి కూడా ఈ మాటలే నేను చెబుతుంటాను.

మేమిద్దరం కలుసుకున్న ప్రతీసారి ఆ ఆలోచనే నా బుర్రలోకి ఎక్కించబడింది. ఇంతకు ముందే నేను చెప్పినట్లు, చదువుకున్న మానాన్న పుస్తకాలు చదవటంలోని ప్రాముఖ్యత గురించి నొక్కి చెప్తే, మా రిచ్‌డాడ్ ఆర్థిక అక్షరాస్యత అవసరమని దానికి ప్రాధాన్యమిచ్చేవాడు.

మీరు ఎంపైర్ స్టేట్ బిల్డింగ్ కట్టాలనుకుంటే, మొట్టమొదట చేయవలసిన పని చాలా లోతైన గొయ్యి తవ్వటం, దానిలో దృఢమైన పునాదివేయటం! ఇక శివార్లలో ఇల్లు కట్టుకుందామనుకుంటే, మీరు వేయాల్సింది 6-అంగుళాల కాంక్రీటు స్లాబ్ మాత్రమే. చాలామంది తాము ధనికులవడం కోసం, 6-అంగుళాల స్లాబ్ మీద ఎంపైర్ స్టేట్ బిల్డింగ్ కట్టడానికి ప్రయత్నిస్తుంటారు.

మన విద్యావిధానం వ్యవసాయిక వ్యవస్థలో రూపొందించబడింది. అందుకే అది ఇప్పుడు కూడా పునాదులులేని ఇళ్ల మీదనే నమ్మకం ఉంచుతుంది. మట్టినేలలను ఈనాడు కూడా ఇష్టపడుతుంటారు. అందుకే పరీక్ష పాసై స్కూళ్ల నుంచి బయటపడే పిల్లలకు ఎటువంటి ఆర్థిక పునాదులు ఉండటంలేదు. ఒకనాడు, అప్పుల్లో మునిగి నిద్రపట్టని రోజున, అమెరికా గురించి కలలు కనేటప్పుడు తమ ఆర్థిక సమస్యలకు పరిష్కారం కనుక్కోవాలంటే, తాము త్వరగా ధనవంతులయే మార్గం తెలుసుకోవాలన్న నిర్ణయం వారు తీసుకుంటారు.

ఆకాశహర్మ్యం నిర్మాణం ప్రారంభమైంది. అది వేగంగా పైకి లేచింది. త్వరలోనే, ఎంపైర్ స్టేట్ బిల్డింగ్‌కు బదులుగా, మనముందు సబర్బియా యొక్క లీనింగ్ టవర్ నిలుచునుంది. రాత్రుళ్లు మళ్లీ మనకు నిద్రపట్టదు.

మా యవ్వనంలో నాకూ, మైక్‌కూ మేము ఎంచుకున్న రెండు పద్ధతులూ కుదిరాయి ఎందుకంటే మేము చిన్నపిల్లలుగా ఉన్నప్పుడే దృఢమైన ఆర్థిక పునాదుల గురించి మాకు నేర్పారు.

ఒక విధంగా చెప్పాలంటే, ఈ ప్రపంచంలో అన్నిటికన్నా బోరింగ్ విషయం అకౌంటింగ్. ఇది ఎంతో గందరగోళంగా ఉంటుంది. కాని మీరు ధనికులు కావాలనుకుంటే, కాలక్రమాన అది అత్యంత ప్రాధాన్యమైన విషయం అవుతుంది. అసలు సమస్య ఏమిటంటే, ఇంత విసుగుపరిచే, గందరగోళపరిచే విషయాన్ని పిల్లలకి నేర్పటం ఎలా అని? దీనికి సమాధానం : దానిని సులభతరం చేయటమే! ముందుగా బొమ్మలు గీసి వాటి ద్వారా నేర్పించండి.

మా రిచ్‌డాడ్, మైక్ కోసం నాకోసం ఒక బలమైన ఆర్థికపునాది వేశాడు. మేం పిల్లలం కనక, మాకు నేర్పటం కోసం అతడో సులభమైన మార్గాన్ని తయారుచేశాడు. కొన్నేళ్లపాటు మాకోసం బొమ్మలు మాత్రమే గీసేవాడు, వాటిని మాటల్లో వివరించేవాడు. మైక్, నేను ఆ రేఖాచిత్రాలని అర్థం చేసుకున్నాం. ఆ సులభమైన బొమ్మల ద్వారా ఆర్థికశాస్త్రానికి సంబంధించిన వృత్తి మాండలికం, డబ్బు తాలూకు తీరుతెన్నులు నేర్చుకున్నాం. తరవాత, కొన్ని సంవత్సరాలు గడిచాక, ఆ బొమ్మలకి మా రిచ్‌డాడ్ అంకెలను చేర్చడం మొదలుపెట్టాడు. ఈరోజు మైక్, తనకు అవసరమైన అకౌంటింగ్ విశ్లేషణ కన్నా, జటిలమైన అధునాతనమైన విశ్లేషణ చేయగల స్థితికి చేరుకున్నాడు. బిలియన్ డాలర్ల వ్యాపారం అతను నడుపుతున్నాడు మరి. అంత జటిలమైన విశ్లేషణ నాకు తెలీదు, ఎందుకంటే నా వ్యాపారసామ్రాజ్యం వాడికన్నా చిన్నది. అయితేనేం, మా ఇద్దరిదీ సులభమైన ఒకే ఆర్థికపునాది. ముందుముందు రాబోయే పేజీలలో మైక్‌వాళ్లనాన్న మాకోసం గీసిన సాధారణ చిత్రాలనే మీ ముందు ఉంచబోతున్నాను. అవి ఎంతో సరళంగా ఉన్నప్పటికీ, ఆ రేఖాచిత్రాలు ఇద్దరు చిన్నపిల్లలకు, లోతుగా దృఢంగా ఉన్న పునాదులమీద; ధనరాశులతో నిండిన ఒక గొప్ప భవనాన్ని నిర్మించడానికి దారిచూపాయి.

నియమం 1. మీరు ఆస్తులకీ (assets), అప్పులకీ (liabilities) మధ్యనున్న తేడా తెలుసుకోవాలి, అంతేకాక మీరు ఎప్పుడూ ఆస్తులనే కొనాలి. మీరు ధనికులు కాదలచుకుంటే, ఇదొక్కటీ మీరు తెలుసుకోవలసిన అవసరం ఉంది. ఇది మొట్టమొదటి నియమం. ఇదొక్కటే నియమం. ఇది చూడటానికి చాలా సాదాసీదాగా కనిపిస్తుంది. కాని చాలామందికి ఈ నియమం ఎంత గంభీరమైనదో తెలియదు. ఎందుకంటే వారందరికి ఆస్తులకీ అప్పులకీ మధ్యనున్న వ్యత్యాసం తెలియదు గనక.

"ధనికులు ఆస్తులను సంపాదిస్తారు. పేదవారు, మధ్యతరగతివారు అప్పులను ఆర్జిస్తుంటారు, కానీ వారు వాటినే ఆస్తులని అనుకుంటుంటారు."

మా రిచ్‌డాడ్ నాకు, మైక్‌కు ఇలా వివరిస్తున్నప్పుడు, అతను మాతో తమాషాకు అలా అంటున్నాడని అనుకున్నాం. ధనికులుగా మారే రహస్యం తెలుసుకోవాలని మేం యువకులుగా ఆతురతతో ఉన్నప్పుడు కూడా ఆయన ఇచ్చిన సమాధానం అదే. అది ఎంత సులభంగా కనిపించిందంటే, దాని గురించి ఆలోచించటానికి, మేము చాలాకాలం ఆగవలసి వచ్చింది.

"ఆస్తి (అసెట్) అంటే ఏమిటి?" అడిగాడు మైక్.

"దాని గురించి ఇప్పట్నించీ ఆలోచించకు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్. "ప్రస్తుతానికి ఆ ఐడియా నీ బుర్రలో ఇంకనీ. దానిలోని సరళతను నువ్వు అవగాహన చేసుకోగలిగితే ఆ భావం ఎంత సరళంగా ఉందో నువ్వు అర్థం చేసుకున్నాక నీ జీవితానికి ఒక ప్రణాళిక అంటూ ఏర్పడుతుంది, నీకు ఆర్థిక ఇబ్బందులంటూ ఏవీ ఉండవు." అది మరీ సీదాసాదాగా ఉంటుంది కనుకే, దానిని గుర్తించలేకపోతారు."

"అంటే మీ ఉద్దేశం - మేము తెలుసుకోవలసిందల్లా ఆస్తుల గురించేనా? ఆస్తులు సంపాదిస్తే, ధనికులవుతామనా? అంత సులభమా?" నేను అడిగాను.

రిచ్‌డాడ్ అంగీకారంగా తల ఊపాడు. "ఔను, అది అంత సులభం."

"సరే, అది అంత సులభం, మరి అలా అయితే ప్రతీ ఒక్కరూ ధనికులు కావటం లేదేం?" మళ్లీ అడిగాను.

రిచ్‌డాడ్ నవ్వాడు. "ఎందుకంటే జనానికి ఆస్తులకీ అప్పులకీ మధ్యనున్న తేడా తెలీదు కనక."

నేనిలా అడిగినట్లు నాకు జ్ఞాపకం : "వయస్సొచ్చినవాళ్లు అంత మూర్ఖులుగా ఎలా ఉంటారు? అది అంత సులభం అయినప్పుడు, దానికంత ప్రాధాన్యం ఉన్నప్పుడు, ప్రతీవారూ దానిని తెలుసుకోవటానికి ఎందుకు ప్రయత్నించరు?"

మా రిచ్‌డాడ్ ఆస్తులంటే ఏమిటో, అప్పులంటే ఏమిటో మాకు వివరించటానికి కొద్ది నిమిషాలే పట్టింది.

నాకు వయసొచ్చాక, పెద్దవాళ్లకీ నియమం అర్థం అయేటట్లు చెప్పటం కష్టమైంది. ఎందుకంటారా? ఎందుకంటే పెద్దవాళ్లు కొంచెం చురుకుగా ఉంటారు. నేను చాలామంది విషయంలో ఒకటి గమనించాను. ఎంతో సులువుగా కనిపించే విషయాలని వాళ్లు అర్థం చేసుకోలేరు. దానికి కారణం వారు నేర్చుకున్న పద్ధతి భిన్నంగా ఉండటంవలనే! వారికి నేర్పింది చదువుకున్న వృత్తినిపుణులు - బ్యాంకుల్లో పనిచేసిన ఆఫీసర్లు, అకౌంటెంట్లు, రియల్ ఎస్టేట్ ఏజంట్లు, ఆర్థికశాస్త్ర నిపుణులు లాటివారు. పెద్దవాళ్లని వాళ్లు నేర్చుకున్నదంతా మరచిపోమనడం లేదా మళ్లీ వాళ్లని పిల్లలుగా మారమని చెప్పడం చాలా కష్టం. ఒక వయస్సువచ్చినవాడు సులభతరమైన నిర్వచనాలపై తన దృష్టి సారించడం మూర్ఖత్వం అని అనుకుంటాడు.

రిచ్‌డాడ్ KISS - "Keep it simple stupid" - సిద్ధాంతాన్ని నమ్మాడు. (దీన్ని మనభాషలో చెప్పాలంటే - "మూర్ఖుడా, దాన్ని సులువుగానే ఉంచు" అనొచ్చు.) అందుకే అతను మాలాటి ఇద్దరు చిన్నపిల్లల కోసం దాన్ని సులభంగానే మేము నేర్చుకునేలా ఉంచాడు, దానివల్లనే మా ఆర్థికపునాది బలంగా నిలబడింది.

అయితే దేనివలన గందరగోళం తలెత్తుతోంది? ఇబ్బందులెలా వస్తున్నాయి? ఎంతో సులువుగా అర్థం అయ్యే అంశం అతికష్టంగా ఎలా మారుతుంది? వాస్తవంలో నష్టం కలిగిస్తూ మనకి భారం అనిపించే ఆస్తులను ఎవరైనా ఎందుకు కొంటారు? దీనికి సమాధానం మనం ప్రాథమిక దశలో నేర్చుకునే విద్యలో ఉంది.

మనం మన దృష్టి ఎప్పుడూ 'అక్షరాస్యత' అనే పదంపై ఉంచుతాం, అంతేకాని 'ఆర్థిక అక్షరాస్యత'పైన కాదు. వేటిని ఆస్తులని, సంపద అని అంటారు? లేదా మనకి నష్టం కలిగించేవి, భారంగా మారేవి ఏవి? మాటలద్వారా వీటిని - ఆస్తులు, అప్పులని - నిర్వచించలేం. నిజంగా మీరు గందరగోళంలో పడాలనుకుంటే, ఒక డిక్షనరీ తీసుకుని అందులో ఈ పదాలకు - ఆస్తులు (assets), అప్పులు (liabilities) - అర్థాలు వెతకండి. ఒక సుశిక్షితుడైన అకౌంటెంట్‌కు వాటి నిర్వచనాలు సరిగ్గానే ఉన్నాయని అనిపించవచ్చు. కాని ఒక సాధారణ వ్యక్తికి అవి అర్థం కావు. అయినప్పటికీ మనకు వయసొచ్చి పెద్దవాళ్లం అయాక మనలోని అతిశయం, ఏదైనా ఒక విషయం అర్థం కావటంలేదని అనడానికి అంగీకరించదు.

మా చిన్నతనంలో మాకు వివరిస్తూ రిచ్‌డాడ్, "సంపదని మాటల్లో నిర్వచించలేం, అంకెలలో చెప్పవచ్చు, మీరు అంకెలని చదవలేకపోతే, ఆస్తులకీ, నేలలో తవ్వి ఉన్న గోతికీ మధ్యనున్న తేడాని తెలుసుకోలేరు," అన్నాడు.

"అకౌంటింగ్‌లో అంకెలు ముఖ్యం కాదు. కాని ఆ అంకెలు మీకు ఏం చెపుతాయనే దానికి ప్రాధాన్యత ఇవ్వాలి. అది పదాలలాగే ఉంటుంది. విడిపదాలకు విలువలేదు, కాని ఆ పదాలను ఏర్చికూర్చి చెప్పే కథనంలో ఉంటుంది గొప్పతనం," అంటాడు మా రిచ్‌డాడ్.

చాలామంది చదువుతారు. కాని పూర్తిగా అర్థం చేసుకోరు. ఇంగ్లీషులో దానిని 'రీడింగ్ కాంప్రహెన్షన్' అంటారు - చదివిన దానిని అర్థం చేసుకుని ఇముడ్చుకునే శక్తి అది. ఇది అందరిలో ఒకే రకంగా ఉండదు. మనలో ఈ గ్రహణశక్తి ఒక్కొక్కరికీ ఒక్కొక్కలా ఉంటుంది. ఉదాహరణకి, నేను ఈ మధ్యనే ఒక కొత్త వీడియో రికార్డు ప్లేయర్ కొన్నాను. వీ.సి.ఆర్.ను ఎలా వాడాలో చెప్పేందుకు దానితోపాటే అన్ని సూచనలూ ఉన్న ఒక పుస్తకం ఇచ్చారు. నేను చేద్దామనుకున్నదల్లా, శుక్రవారం రాత్రి చూపించే నాకిష్టమైన టి.వి. కార్యక్రమాన్ని రికార్డు చేయడం. అయితే వీ.సి.ఆర్. ఎలా వాడాలో తెలుసుకోవడం కోసం ఆ మేన్యుయల్ చదివాక ఇంచుమించు పిచ్చివాడినయాను. నా ప్రపంచంలో వీ.సి.ఆర్. వాడటం కన్నా దుర్లభమైన పని ఇంకొకటి లేదు. మేన్యుయల్‌లోని ప్రతీ అక్షరం చదవగలను, కాన్ని ఒక్కముక్కా నాకు అర్థం కాలేదు. పదాలు గుర్తుపట్టడంలో 'ఎ' గ్రేడు, వాటిని అర్థం చేసుకోవడంలో 'ఎఫ్' గ్రేడు నాకు వచ్చాయి. డబ్బుకు సంబంధించినంత వరకు చాలామంది విషయంలో ఇలాగే జరుగుతుంటుంది.

"నువ్వు ధనికుడివి కాదలచుకుంటే, ముందు అంకెలు చదవగలగాలి, వాటిని అర్థం చేసుకోగలగాలి." నేనీ విషయాన్ని మా రిచ్‌డాడ్ చెప్తుండగా కనీసం వెయ్యిసార్లైనా విని ఉంటాను.

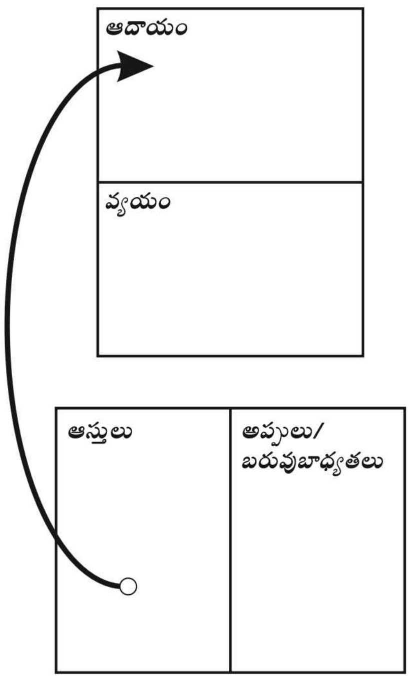
నేనింకోటి కూడా విన్నాను, "ధనికులు ఆస్తులు కూడగట్టుంటారు, పేదవారు, మధ్యతరగతివారు అప్పుల బరువు బాధ్యతలను తలకెత్తుకుంటారు."

ఆస్తులకూ బరువు బాధ్యతలకూ మధ్యనున్న తేడాను ఈ విధంగా చెప్పవచ్చు. చాలామంది అకౌంటెంట్లు, ఆర్థికశాస్త్రనిపుణులు ఆ పదాలకు చెప్పే నిర్వచనాలను ఒప్పుకోరు. కాని సులభమైన ఈ రేఖాచిత్రాలు ఇద్దరు పిల్లలకు బలమైన ఆర్థికపునాదులు వేయటంలో చాలా తోడ్పడ్డాయి.

మరీ చిన్నపిల్లలు సులువుగా అర్థం చేసుకునేటందుకు, మా రిచ్‌డాడ్ వీలైనంతవరకు బొమ్మల ద్వారానే అంతా చెప్పేవాడు. అతితక్కువగా మాటలలో వివరించేవాడు. కొన్ని సంవత్సరాల దాకా అతను అంకెలు వాడనే లేదు.

"ఇది ఆస్తియొక్క 'నగదు కదలిక' (క్యాష్ ఫ్లోకు ఉదాహరణ)"

(ఆదాయం-ఖర్చుల తీరు చెప్తూ, దొరకగల నగదును క్యాష్‌ఫ్లో అని చెప్పుకోవచ్చు.)



పైన ఇచ్చినది ఒక ఇన్‌కం స్టేట్‌మెంట్. దీనినే తరచూ లాభనష్టాల నివేదిక అని అంటుంటారు. అది ఆదాయాన్నీ వ్యయాన్నీ రావలసిన డబ్బునీ, పోవలసిన డబ్బునీ చూపిస్తూంటుంది. దిగువనిచ్చిన పటం ఒక బ్యేలన్స్‌షీట్ - (ఆస్తి-అప్పుల పట్టీ). దానికి ఆ పేరు ఎందుకొచ్చిందంటే, ఆ పట్టీ ద్వారా ఆస్తులను అప్పులను సమదృష్టితో చూసే వీలు కలుగుతుంది. ఆర్థిక విషయాలలో అనుభవం లేని చాలామందికి ఇన్‌కం స్టేట్‌మెంట్‌కీ బ్యాలన్స్‌షీట్‌కీ మధ్యనున్న సంబంధం తెలీదు. ఆ సంబంధం తెలుసుకోవటం చాలా ముఖ్యం.

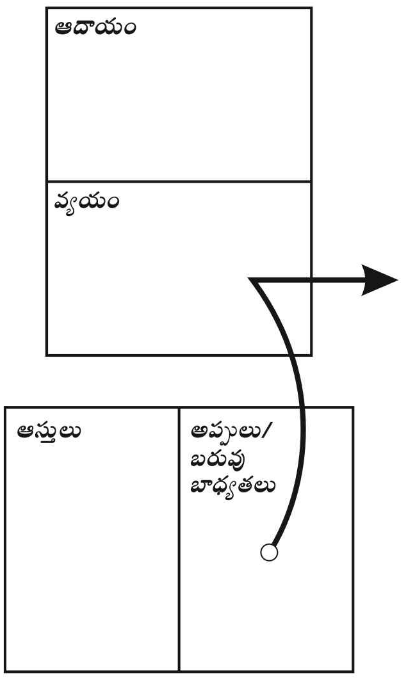
ఆర్థిక ఇబ్బందులు కలగటానికి ప్రధాన కారణం ఆస్తులకు, బరువుబాధ్యతలకు మధ్యనున్న తేడాను సరిగ్గా అర్థం చేసుకోకపోవటమే. ఆ రెండు పదాలకూ ఇచ్చే నిర్వచనాలలోనే అవి కలగజేసే గందరగోళానికి కారణం కనిపిస్తుంది. మీరు గందరగోళంలో పడాలని కోరుకుంటే, డిక్షనరీ తీసుకుని అందులో ఆస్తులు (assets), అప్పులు (liabilities) పదాలకు అర్థం ఏమిటో చూడండి.

అకౌంటెంట్లుగా శిక్షణ పొందినవారికి అదంతా అర్థం అయే అవకాశం ఉంది. కాని ఒక సామాన్యుడికి, అదేదో విదేశీ భాష మాండరిన్‌లో రాసినట్లుంటుంది. మీరు నిర్వచనంలోని పదాలను చదవగలరు, కాని దానిని పూర్తిగా అర్థం చేసుకొని జీర్ణించుకోవటం చాలా కష్టం.

అందుకే, నేనింతకుముందు అన్నట్లు, మా రిచ్‌డాడ్, మా ఇద్దరికీ "ఆస్తులు మీ జేబుల్లో డబ్బు నింపుతాయి," అని చెప్పేవాడు - చక్కగా, అతిసులభమైన వాడుకభాషలో.

"ఇది అప్పు/బరువుబాధ్యత (liability) యొక్క క్యాష్‌ఫ్లోకు ఉదాహరణ"

(లైబిలిటీస్ కింద అప్పులు, తనఖాలో ఉన్న ఆస్తులు, ముందుముందు పెట్టవలసిన ఖర్చులు లాటివి వస్తాయి)



ఇప్పుడు 'ఆస్తులు', 'అప్పులు' బొమ్మల ద్వారా స్పష్టం చేయబడింది కనుక వాటికి మాటల్లో నేనిచ్చే నిర్వచనాలను మీరు సులభంగా అర్థం చేసుకోగలరు.

ఆస్తి (అసెట్) అనేది నా జేబులో డబ్బు ఉంచుతుంది.

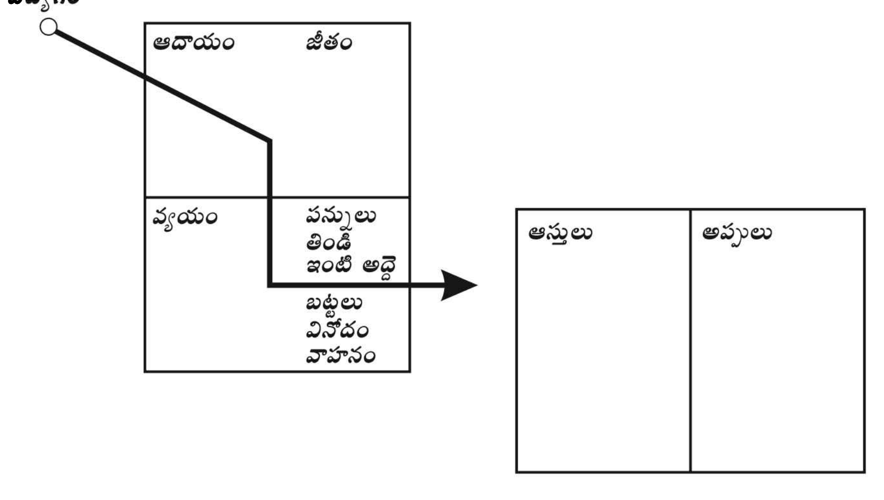
అప్పు (లైబిలిటీ) అనేది నా జేబులోంచి డబ్బు తీసేస్తుంది. మీరు తెలుసుకోవలసిందంతా ఇంతే. మీరు ధనికులు కావాలనుకుంటే, మీ జీవితాన్ని ఆస్తులు కొనటంలో గడపండి. మీరు

బీదవారిగా, మధ్యతరగతివారిగా ఉండాలనుకుంటే, మీ జీవితాన్ని అప్పులు చేస్తూ, బరువు బాధ్యతలను పెంచుకుంటూ గడపండి. ఆస్తులకు అప్పులకు మధ్యనున్న వ్యత్యాసం తెలియకపోవటంవల్లనే, చాలామంది జీవితాంతం డబ్బుకోసం కష్టాలు పడుతుంటారు.

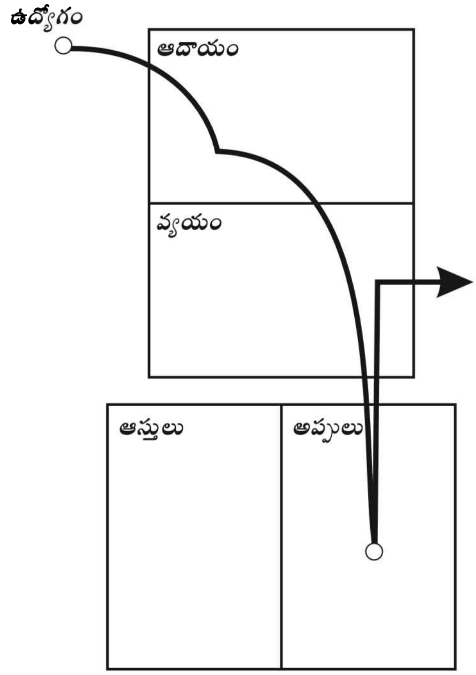
ఆర్థిక ఇబ్బందులకు మూలకారణం నిరక్షరాస్యత - అటు పదాలని కాని ఇటు అంకెలని కాని, అర్థం చేసుకోకపోవటమే. డబ్బుకోసం ఎవరైనా బాధపడుతూంటే, అక్షరాలలో కాని అంకెలలో కాని ఏదో ఉందనీ, దాన్ని వాళ్లు చదవలేకపోతున్నారనీ గ్రహించాలి. ఏదో విషయం వాళ్లకి సరిగ్గా అర్థం కావటంలేదు. ధనికులు ఎప్పుడూ ధనవంతులుగానే ఉంటూంటారు, ఎందుకంటే డబ్బుకోసం ఇబ్బందులు పడుతున్నవారందరికంటే వీరికి వివిధ రంగాలలో పరిజ్ఞానం ఎక్కువగా ఉంటుంది. కనుక మీరు ధనికులమవుదామనీ, మీ సంపదని కాపాడుకుందామనీ అనుకుంటే, మీరు ఆర్థిక అక్షరాస్యత సాధించటం చాలా ముఖ్యం - డబ్బుకి సంబంధించిన పదాలేకాదు అంకెలుకూడా అర్థం చేసుకోగలగాలి.

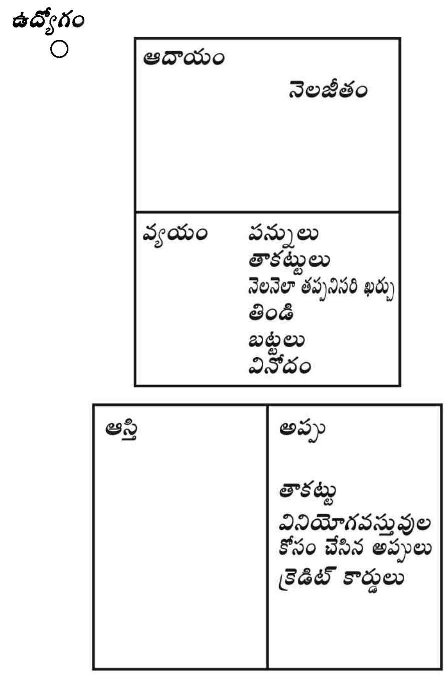
రేఖాచిత్రాలలోని బాణంగుర్తులు నగదు ప్రవాహాన్ని, 'క్యాష్ ఫ్లో'ను, అంటే డబ్బు ఖర్చు అయే తీరుని సూచిస్తాయి. ఒకటి గుర్తుపెట్టుకోండి, ఒక్క అంకెలను మాత్రం చూస్తే మనకు పూర్తిగా అర్థంకాదు. 'పదాల' ద్వారా కూడా అంతా మనకు అర్థం కాదు కదా! మనం కథను పూర్తిగా తెలుసుకోటం ముఖ్యం. ఏ ఆర్థిక నివేదికలోనైనా, అంకెలు చదవటమంటే అందులో ప్లాట్‌ని, కథని, వెతుక్కోవటమన్న మాట. వ్యయం ఎలా అవుతోంది, డబ్బు ఖర్చు వేటిమీద అవుతోంది అన్న కథ తెలుసుకోవాలి. 80 శాతం కుటుంబాలలో, ఈ డబ్బు సంపాదన కథలో ధనికులమవుదామని అందరూ ఎంతో కష్టపడుతూంటారు. వీళ్లు కష్టాలు పడటానికి కారణం, వీళ్లు అసలు డబ్బు సంపాదించకలేకపోతున్నారని కాదు. అసలు కారణం వీళ్లు జీవితాంతం ఆస్తులు పెంచుకోవటానికి బదులు బరువుబాధ్యతలను కొంటూంటారు.

ఉదాహరణకి ఈ కింది పటాన్ని చూడండి. ఒక పేదవాడు లేదా పనిలేకుండా ఇంటిపట్టున ఉండే ఒక యువకుడి విషయంలో క్యాష్ ఫ్లో తీరును ఇది చూపిస్తోంది.

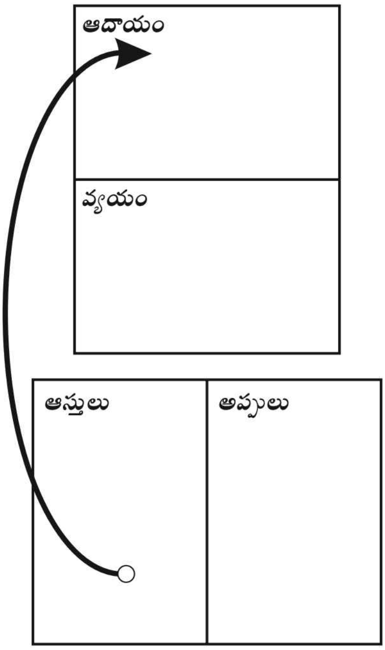


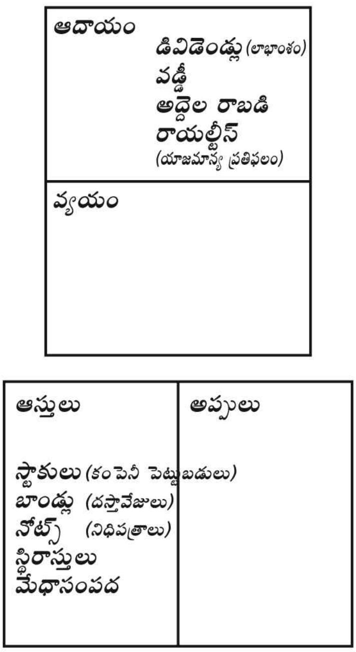
ఈ కిందనున్నది ఒక మధ్యతరగతి వ్యక్తి జీవితంలోని క్యాష్‌ఫ్లోకి ఉదాహరణ :





ఇది ఒక ధనికుని క్యాష్‌ఫ్లో తీరుని సూచించే రేఖాచిత్రం :





పైన ఇచ్చిన బొమ్మలన్నీ ఎంతో స్పష్టంగా, సరళంగా, సులభతరంగా ఉన్నాయని మీరు

కూడా ఒప్పుకుంటారు. ప్రతివారికీ తిండికనీ, ఇంటికనీ, బట్టలకనీ, బతుకు వెళ్లదీయటానికనీ ఏవో ఖర్చులు తప్పనిసరిగా ఉంటాయి. నిరుపేద, మధ్యతరగతి, ధనికుల జీవితాల్లో క్యాష్‌ఫ్లో తీరు ఎలా ఉంటుందో ఆ రేఖాచిత్రాలు మనకు వివరిస్తాయి. ఆ క్యాష్‌ఫ్లో ఒక్కటే కథంతా చెప్తుంది - వారి జీవితాల్లో డబ్బు ఎలా వస్తుందో, డబ్బు ఎలా పోతుందో తెలియజేస్తుంది. ఆయా తరగతులకు చెందిన వ్యక్తులు తమ డబ్బును ఎలా వినియోగిస్తారు, ఒకసారి డబ్బు తమ చేతిలోకి వచ్చాక దానితో ఏం చేస్తారు అనేది ఈ కథ మనకు చెప్తుంది.

చాలామంది ఆలోచనా విధానంలో ఉన్న లోపం చూపించడానికే, నేను అమెరికాలోని గొప్ప ధనవంతుల కథతో నా ప్రస్తావన ప్రారంభించాను. డబ్బు అన్ని సమస్యలను పరిష్కరించగలదని అనుకోవడంలో ఆ లోపం ఉంది. అందుకే ఎవరైనా, అతిత్వరగా ధనికులు కావడానికి మార్గమేమిటి, అని నన్నడిగినప్పుడు నేను గాభరాపడుతుంటాను - ముందు ఎక్కడనుంచి మొదలుపెట్టాలి అని అడిగినప్పుడు కూడా. "నేను అప్పుల్లో ఉన్నాను. అందుకే నాకు డబ్బు ఎక్కువగా సంపాదించవలసిన అవసరం ఉంది," అని అందరూ అంటూండడం నేను తరుచూ వింటూంటాను.

కాని డబ్బు ఎక్కువగా ఉన్నంత మాత్రాన సమస్య పరిష్కారమవదు. నిజానికి దానివల్ల సమస్య మరింత పెరిగే అవకాశం ఉంది. విషాదకరమైన మానవ బలహీనతలను డబ్బు వెలికి దీస్తుంది. మనకు తెలియకుండా మరుగునపడిఉన్న విషయాలను బైటికి లాగుతుంది. అందుకే ఎవరికైనా వారసత్వంగా ఆస్తి సంక్రమించో లేక లాటరీలో గెలుపొందో హఠాత్తుగా డబ్బు చేతిలోకి వచ్చినప్పుడు అది వచ్చిన దారంటే త్వరలోనే పారిపోతుంది. వాళ్లు మళ్లీ మొదటికొస్తారు, అంతేకాదు అనేకసార్లు వాళ్ల ఆర్థికస్థితి ముందున్నదానికన్నా ఘోరంగా ఉంటుంది. డబ్బు అనేది మీ బుర్రలో తిరుగుతున్న క్యాష్‌ఫ్లో తీరుని మరింత తీవ్రంగా పెంచుతుంది. మీ క్యాష్‌ఫ్లో స్వరూపం మీకు దొరికిందంతా ఖర్చుపెట్టడమే అయితే, మీ రాబడి ఎక్కువైన కొద్దీ, మీ ఖర్చు కూడా దానికి సమానంగా పెరిగే అవకాశం ఉండొచ్చు. అందుకే, "మూర్ఖుడూ వాడి డబ్బూ ఒకచోట చేరితే అక్కడ ఒక బ్రహ్మాండమైన పార్టీ ఉంటుంది," అనే నానుడి ఏర్పడింది.

విద్యకి సంబంధించిన విషయాలూ, వృత్తికి సంబంధించినవీ నేర్చుకోవటానికి మనం స్కూలుకి వెళ్తుంటామని అనేకసార్లు అన్నాను. ఈ రెండిటికీ ఎంతో ప్రాముఖ్యం ఉంది. మనకున్న వృత్తినైపుణ్యం మూలంగానే, డబ్బు సంపాదించటం నేర్చుకుంటాం. 1960 దశకంలో, నేను హైస్కూల్‌లో ఉన్నప్పుడు, ఎవరైనా చదువులో బాగా రాణిస్తున్నప్పుడు, ఆ తెలివైన కుర్రాడు తప్పక డాక్టర్ అవుతాడని అందరూ అనుకునేవారు. తరుచుగా ఆ కుర్రాడిని నువ్వు డాక్టర్ కావాలనుకుంటున్నావా అని మాత్రం అడిగేవారుకాదు. వాడు డాక్టరే అవుతాడని నిర్ధారించుకునేవారు. దీనికి కారణం డాక్టరు వృత్తిలో ఉన్నవారికి అత్యధికంగా డబ్బు సంపాదించే అవకాశం ఉండటమే.

ఈనాడు డాక్టర్లు డబ్బుకి సంబంధించిన అనేక సమస్యలను ఎదుర్కొంటున్నారు, ఇవి నా పగవాడికి కూడా కలగాలని కోరుకోను - బీమాకంపెనీలు వైద్యరంగాన్ని తమ ఆధీనంలోకి తెచ్చుకుంటున్నాయి, ఆరోగ్యసంరక్షణ యాజమాన్యం కోసం కొన్ని సంస్థలు ముందుకొస్తున్నాయి, ప్రభుత్వం జోక్యం చేసుకుంటోంది, నష్టపరిహారంకోసం కొందరు కోర్టులకెక్కుతున్నారు, ఇవి కొన్ని ఉదాహరణలు. ఈరోజు పిల్లలు బాస్కెట్‌బాల్ స్టార్లు అవుదామనుకుంటున్నారు. సుప్రసిద్ధ గోల్ఫ్ ఆటగాడు టైగర్ వుడ్స్ అంత గొప్ప ఆటగాడిలా అవుదామనుకుంటున్నారు. కంప్యూటర్

వృత్తినిపుణులుగానో, మూవీస్టార్స్‌గానో, రాక్‌స్టార్స్‌గానో, బ్యూటీక్వీన్స్‌గానో, లేక వాల్‌స్ట్రీట్ స్టాక్‌మార్కెట్‌లో ట్రేడర్స్‌గానో కావాలని కోరుకుంటున్నారు - ఎందుకంటే ఈ రంగాలలోనే డబ్బు, గౌరవం, పేరుప్రఖ్యాతులు లభిస్తాయి గనుక. ఈ కారణంవలనే ఈ రోజు స్కూల్లో పిల్లలని బాగా చదువుకోమని ప్రోత్సహించడం చాలా కష్టమవుతోంది. వృత్తి జీవితంలో విజయం సాధించడానికి పరీక్షలు పాసవడంతో సంబంధం లేదని, వారికి ఇప్పుడు తెలుసు. ఒకప్పుడు అలా ఉండేది, కాని ఇప్పుడు కాదు.

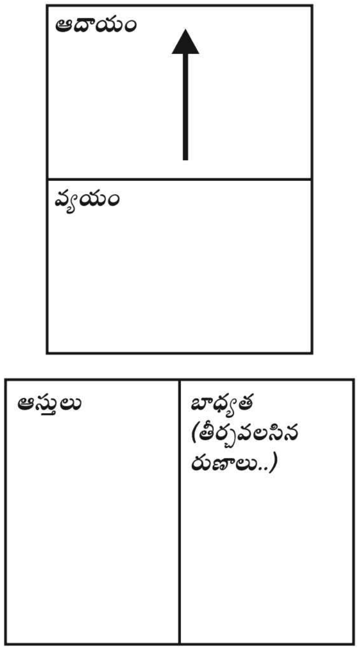
డబ్బుకి సంబంధించిన విషయాలు క్షుణ్ణంగా గ్రహించకుండానే, విద్యార్థులు స్కూల్స్ వదిలేస్తుండటం వలన, కోట్లమంది చదువుకున్నవారు తమ వృత్తి జీవితాలలో విజయం సాధించినప్పటికీ, ముందుముందు ఆర్థిక ఇబ్బందులకు గురికావలసివస్తోంది. వారెంతో కష్టపడి పనిచేస్తుంటారు, కాని వారు తమ సమస్యలని అధిగమించి ముందుకు వెళ్లలేకపోతుంటారు. వారు నేర్చుకున్న విద్యలో డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగా అనేది లేకపోవటం కాదు, సంపాదించిన డబ్బును వాడటం ఎలాగా, ఒకసారి సంపాదించినది కాపాడటం ఎలాగా అనేది వారికి తెలియదు. దానినే ఆర్థికసామర్థ్యం అంటారు, అంటే డబ్బు స్వభావాన్ని పూర్తిగా అవగాహన చేసుకోవటం - ఒకసారి డబ్బు సంపాదించాక దానిని ఎలా వాడాలి? దానిని మీదగ్గరనుంచి ఇతరులు లాక్కోకుండా ఎలా కాపాడుకోవాలి? దానిని మనం ఎంతకాలం మనదగ్గర ఉంచుకోవచ్చు? ఇంకా, మనం సంపాదించిన డబ్బుచేత మనకోసం ఎన్ని పనులు చేయిస్తూ కష్టపెట్టవచ్చు? మనలో చాలామందికి తాము ఆర్థికంగా ఎందుకు కష్టాలు పడుతున్నారో తెలీదు. ఎందుకంటే వారికి క్యాష్ ఫ్లో అంటే ఏమిటో తెలీదు కనుక. ఎవరైనా విద్యాధికులు కావచ్చు, వృత్తిపరంగా విజయం సాధించవచ్చు, కాని వారికి డబ్బు గురించి ఏమీ తెలియకపోవచ్చు. అటువంటివారు అవసరమైనదానికన్నా అధికంగా శ్రమిస్తుంటారు ఎందుకంటే ఎక్కువగా కష్టపడి ఎలా పని చెయ్యాలో వాళ్లు నేర్చుకున్నారు, కాని డబ్బుచేత తమ పనులు ఎలా చేయించుకోవాలో తెలుసుకోలేదు.

ఈ కథ డబ్బుకోసం మీరు కనే అందమైన కల ఒక పీడకలగా ఎలా మారుతుందో చెప్తుంది.

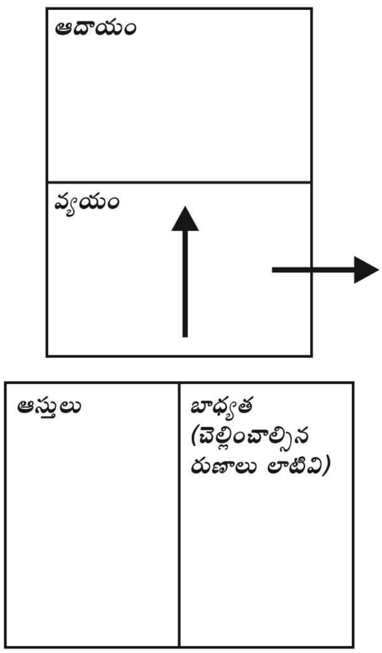
కష్టపడి పనిచేసేవాళ్ల కథలన్నీ ఒకే తీరులో ఉన్నట్లు చలనచిత్రాలు చూపిస్తుంటాయి - కొత్తగా పెళ్లయి ఎంతో సంతోషంగా ఉంటున్న, బాగా చదువుకున్న యువదంపతులు, ఇద్దరూ కలిసి ఒక ఇరుకు అపార్ట్‌మెంట్ గదిని అద్దెకు తీసుకుని, అందులో గడుపుతూంటారు. వెంటనే వాళ్లో విషయం గ్రహిస్తారు, ఇద్దరూ కలిసి ఉంటూ ఉండటం వలన వాళ్లు సొమ్ము ఆదా చేయగలుగుతున్నారు, ఎందుకంటే విడివిడిగా ఉంటే వారికి అయ్యే ఖర్చులే ఇద్దరూ కలిసి ఉండటం వలన ఇంచుమించుగా అవుతాయి కనుక.

సమస్య ఎక్కడుందంటే, వాళ్లుంటున్న అపార్ట్‌మెంట్ మరీ ఇరుకుగా ఉంది. పిల్లలు కావాలనుకుని, తాము కలలుకనే ఇల్లు కొనటం కోసం, ఇద్దరూ డబ్బును ఆదాచేయాలని నిర్ణయించుకుంటారు. ఇప్పుడు ఇద్దరికీ వచ్చే ఆదాయాలు రెండు. వాళ్లు తమ కేరియర్లపై ఇక దృష్టి నిలుపుతారు.

వాళ్ల ఆదాయాలు పెరుగుతూంటాయి.

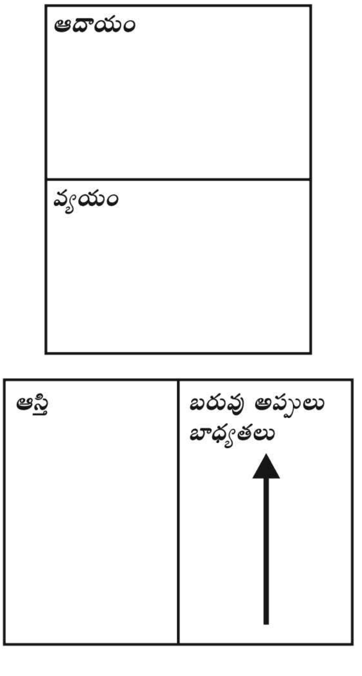


వాళ్ల ఖర్చులు కూడా అలాగే పెరుగుతూంటాయి.



చాలామంది విషయంలో వాళ్లు చెల్లించాల్సిన పన్నులు ఖర్చుల రూపంలో ప్రథమస్థానంలో ఉంటాయి. చాలామంది అది ఇన్‌కంటాక్సు (ఆదాయప్పన్ను) అనుకుంటారు. కాని చాలామంది అమెరికన్లు అత్యధికంగా కట్టే పన్ను సోషల్ సెక్యూరిటీ టాక్సు. ఒక ఉద్యోగస్తుడు తన సోషల్ సెక్యూరిటీ టాక్సు, మెడికేర్ టాక్సుతో కలిపి సుమారుగా 7.5 శాతం అని అనుకుంటాడు. కాని నిజానికి అది 15 శాతం ఉంటుంది - ఎందుకంటే అతని యాజమాన్యం కూడా అతను చెల్లించిన మొత్తానికి సమానంగా టాక్సు చెల్లించాలి. దాని సారాంశం ఏమిటంటే, ఆ డబ్బును యజమాని తన ఉద్యోగికి ఈయలేకపోతున్నాడు. అన్నిటికీ మించి, మీరు మీ జీతంలోంచి తీసివేయబడ్డ సోషల్ సెక్యూరిటీ టాక్సుపైన ఆదాయపు పన్ను కూడా చెల్లించవలసివస్తుంది - ఇది మీ చేతిలోనికి రాని ఆదాయంపైన మీరు చెల్లిస్తున్న పన్ను ఎందుకంటే మీ జీతంలో పట్టుకున్న ఆ డబ్బు సోషల్ సెక్యూరిటీలోకి తిన్నగా వెళ్లిపోతుంది!

అప్పుడు మీ బరువుబాధ్యతలు ఇంకా పెరుగుతాయి.



దీనిని మనం బాగా అర్థం చేసుకోవాలంటే, మనం ముందు చెప్పుకున్న యువదంపతుల కథవేపు మళ్లీ దృష్టి మరల్చాలి. ఇద్దరి సంపాదన పెరుగుతూ వస్తుండటం వలన తాము కలలు కంటున్న ఇల్లు కొనాలని నిశ్చయించుకుంటారు. అయితే వాళ్లు సొంత ఇంటికి మారగానే, వాళ్లు ఒక కొత్తపన్ను కట్టవలసి వస్తుంది - దాని పేరే ఆస్తిపన్ను. తరవాత వాళ్లు ఒక కొత్తకారు కొంటారు, కొత్త ఫర్నిచరు, కొత్త ఇంటికి కావలసిన సామాను కూడా కొంటారు. హఠాత్తుగా వాళ్లు కలలోంచి మేలుకుంటారు, తాకట్టు ఉన్న వస్తువులపై చెల్లించాల్సిన రుణాలు, క్రెడిట్‌కార్డు మీద చేసిన అప్పు తదితర బరువు బాధ్యతలు వాళ్లకి గుర్తొస్తాయి.

వాళ్లిప్పుడు నిరంతరం ఉండే ఒక పోటీలో ఇరుక్కున్నారు. వాళ్లకో పిల్లో పిల్లాడో పుడతారు. వాళ్లు ఇంకా కష్టపడి పనిచేస్తూంటారు. ఈ ప్రక్రియ పునరావృతం అవుతూంటుంది. వాళ్ల ఆదాయం పెరుగుతూ వస్తూంటే, వాళ్లు కట్టవలసిన పన్నులు కూడా పెరుగుతూ ఉంటాయి. వాళ్ల కొనుగోలు శక్తి తగ్గుతూంటుంది. దీనినే 'బ్రాకెట్ క్రీప్' అని అంటారు. వాళ్లకి ఈ సమయంలో ఒక క్రెడిట్ కార్డు పోస్ట్‌లో వస్తుంది. దాన్ని వాళ్లు వాడతారు. అది కూడా అయిపోతుంది, ఇక దానిమీద అప్పు దొరకదు. అప్పులిచ్చే మరో కంపెనీ, వాళ్లతో ఇలా అంటుంది - వాళ్లకున్న గొప్ప 'ఆస్తి' వాళ్ల ఇల్లు అనీ, దాని ధర ఎంతో పెరిగిందనీ. ఆ కంపెనీ వాళ్లకి మంచి 'క్రెడిట్' ఉంది కనుక 'బిల్ కన్సాలిడేషన్' అనే అప్పు ఈయడానికి ముందుకొస్తుంది. అధికవడ్డీ మీద తీసుకున్న వినియోగదారి రుణాన్ని, క్రెడిట్‌కార్డు అప్పును ముందుగా తీర్చేయటం తెలివైన పని అని ఆ కంపెనీ వారితో అంటుంది. అదీగాక, తమ ఇంటికోసం చెల్లించే వడ్డీపై ఆదాయపుపన్ను మినహాయింపు ఉంది. ఆ దంపతులు అలాగే చేస్తారు. అధికవడ్డీ చెల్లించాల్సిన క్రెడిట్‌కార్డుల అప్పు తీర్చేస్తారు. ఇప్పుడు వాళ్లు హాయిగా ఊపిరి తీసుకుంటారు. క్రెడిట్‌కార్డుల మీది అప్పులు పూర్తిగా తీరిపోయాయి. వాళ్లిప్పుడు వినియోగదారు రుణాన్ని ఇంటి తాకట్టుకు మార్చారు. వాళ్లు చెల్లించవలసిన మొత్తాలు తగ్గుముఖం పడతాయి, ఎందుకంటే వాళ్లిప్పుడు రుణం కాలపరిమితిని 30 సంవత్సరాలకు పెంచారు, వాళ్లు అప్పు చెల్లించవలసిన వాయిదాలు పెరిగి, నెలసరి వాయిదాల మొత్తం తగ్గింది. సమస్యలను పరిష్కరించుకోవటానికి వాళ్లు అతితెలివైన పనిని ఎన్నుకున్నారు.

వాళ్లకి పొరుగునున్న ఆయన మెమోరియల్ డే సేల్ ఉందనీ, వస్తువులు తగ్గింపు ధరకు దొరుకుతాయనీ, వెళ్దాం రమ్మని వాళ్లని పిలుస్తాడు. కొంత డబ్బు ఆదా చెయ్యడానికి ఇదో సదవకాశం. వాళ్లు తమలో తాము ఇలా అనుకుంటారు, "నేనేం కొనను. ఊరికే చూడటానికి వెళ్తాను." కాని తమకు నచ్చిన వస్తువు, కొనాలనిపించేది, కనిపించినప్పుడు దానిని కొనటం కోసం ఎందుకైనా మంచిదని తమ క్రెడిట్‌కార్డును పర్సులో పెట్టుకుంటారు.

నాకెప్పుడూ ఇలాటి యువదంపతులు తటస్థపడుతునే ఉంటారు. వాళ్ల పేర్లు మారవచ్చు, కాని వాళ్లందరికీ ఉన్న డబ్బు ఇబ్బంది ఒకటే. నేనిచ్చే ఉపన్యాసాలకి ఈ విషయంలో నేను ఏం చెప్తానో వినటానికి వాళ్లొస్తూంటారు. "అధికంగా డబ్బు సంపాదించే ఉపాయం ఏదన్నా మీరు మాకు చెప్పగలరా?" అని వాళ్లు నన్ను అడుగుతూంటారు. అతిగా ఖర్చుచేసే అలవాట్ల మూలంగా వాళ్లకి ఆదాయంకన్నా ఎక్కువ సంపాదన అవసరమౌతోంది.

వాళ్లకున్న అసలు సమస్య ఏమిటో వాళ్లకి తెలియదు. వాళ్ల సమస్య డబ్బును సంపాదించటం ఎలాగా అనేది కాదు, తమ దగ్గరున్న డబ్బును ఖర్చుచేయవలసిన సరైన తీరు ఏది అనేది. వాళ్లకున్న డబ్బు ఇబ్బందులు దానివల్లనే వస్తున్నాయి. దీనికి వాళ్ల ఆర్థిక నిరక్షరాస్యతే కారణం! డబ్బు గురించి వాళ్లకి ఏమీ తెలీదు. ఆస్తికీ అప్పుకీ, సంపదకీ బరువు బాధ్యతలకీ మధ్యనున్న తేడా వాళ్లకి అర్థం కాదు.

డబ్బు ఎక్కువగా ఉన్నంతమాత్రాన డబ్బుకు సంబంధించిన కష్టాలన్నీ తీరిపోతాయని అనుకోను. అధికధనం ఆర్థిక సమస్యలను అరుదుగా పరిష్కరిస్తూంటుంది. అప్పులలో ఉన్నవారితో నా మిత్రుడొకడు ఒక నానుడిని పదేపదే అంటుంటాడు.

"మీకోసం మీరు ఒక గొయ్యి తవ్వారనీ, అందులో మీరు పడ్డారనీ మీకు అనిపిస్తే...వెంటనే గొయ్యి తవ్వడం ఆపండి."

నా చిన్నతనంలో, మానాన్న జపాన్ దేశస్తులకు మూడు శక్తుల గురించి తెలుసునని మాకు చెప్పాడు - "కత్తికున్న శక్తి, రత్నానికున్న శక్తి, అద్దానికున్న శక్తి."

శక్తివంతమైన ఆయుధాలకు కత్తి ప్రతీక. అమెరికా ఆయుధాలు సమకూర్చుకోవడం కోసం కొన్ని కోట్ల డాలర్లు ఖర్చుపెట్టింది. అందుకే అది ఈనాడు సైనికబలంలో అగ్రగామిదేశంగా ఉంది.

డబ్బుకున్న శక్తికి రత్నం ఒక ప్రతీక. ఈ నానుడిలో కొంతవరకు నిజం ఉంది, "ఒక స్వర్ణసూత్రాన్ని గుర్తుంచుకోండి. ఎవరి దగ్గర బంగారం ఉంటుందో, అతడే శాసనాలు చేస్తాడు."

అద్దం ఆత్మజ్ఞానాన్ని సూచిస్తుంది. జపాన్ దేశపు ప్రాచీనకథ ప్రకారం, ఆత్మజ్ఞానం మూడిట్లోకీ అన్నిటికన్నా విలువైనది.

పేదవాళ్లూ, మధ్యతరగతివాళ్లూ తరుచు డబ్బుకున్న శక్తి చేత నియంత్రింపబడుతూంటారు. వాళ్లు పొద్దున్నే లేచి కష్టపడి పనిచేయడానికి పనిలోకి వెళ్తూంటారు, వాళ్లుచేస్తూ వస్తున్నది తెలివైన పనా కాదా అని తమను తాము ఎప్పుడూ ప్రశ్నించుకోరు. డబ్బు గురించి పూర్తిగా తెలియకపోవటం చేత, అనేకమంది డబ్బే ఒక ప్రబలమైన శక్తి అని అనుకుని దానిచేత నియంత్రింపబడటానికి ఒప్పుకుంటారు. డబ్బుకున్న శక్తిని తమకు విరుద్ధంగా వాళ్లు వాడుతూంటారు.

అయితే, అద్దానికి ఉన్న శక్తిని వాడుకుని ఉంటే, వాళ్లు తమని తాము ఇలా ప్రశ్నించుకునే వారు "ఇలా చేయడంలో అర్థం ఏమన్నా ఉందా?" అనేకసార్లు, తమలోనే దాగిఉన్న తెలివితేటలను, ప్రతిభను విశ్వసించకుండా, అనేకమంది గుంపునే అనుసరిస్తారు. ప్రతి ఒక్కడూ ఆ పని చేస్తున్నాడు కాబట్టి, వీళ్లు కూడా అవే పనులు చేస్తూంటారు. ఒకరిని ప్రశ్నించే బదులు, వారిని అనుసరిస్తుంటారు. తరుచూ, అర్థం చేసుకోకుండానే, చెప్పిందే వాళ్లు మళ్లీ మళ్లీ చెప్తుంటారు; మీ పెట్టుబడిని బహుముఖం చేయండి, లేదా 'మీ ఇల్లు మీకున్న గొప్ప ఆస్తి', 'మీ ఇంటిమీద మీరు పెట్టింది అత్యంత అధికమైన పెట్టుబడి,' 'మీరు రుణాలు ఎక్కువగా తీసుకోటంవలన, మీకు పన్నుల భారం తగ్గుతుంది'. 'స్థిరమైన ఉద్యోగం వెతుక్కోండి'. 'పొరపాట్లు చేయకండి'. 'ప్రమాదాల్లో ఇరుక్కోకండి'.

అందరిముందూ మాట్లాడాలంటే కలిగే భయం, చావంటే కలిగే భయం కన్నా ఎక్కువగా ఉంటుందని అంటూంటారు. బహిరంగోపన్యాసం చెయ్యాలంటే భయపడటానికి కారణాలు అనేకం అని మానసికవేత్తలు చెప్తుంటారు - వెళ్లగొట్టారేమోనన్న భయం, ఒంటరిగా మిగిలిపోతామన్న భయం, అవహేళన చేస్తారన్న భయం, బహిష్కృతులమౌతామన్న భయం, పదిమందిముందూ మాట్లాడకుండా చేస్తుంది. అందరితో కలియకుండా విడిగా ఉండిపోతామన్న భయం మూలాన చాలామంది తమ సమస్యల పరిష్కారానికి కొత్తమార్గాలు కనుక్కోరు.

అందుకే మా చదువుకున్న నాన్న, జపాన్ దేశస్థులు అద్దానికి ఉన్న శక్తిని అత్యధికంగా గౌరవించేవారని, చెప్పాడు. ఎందుకంటే, మనం మానవజాతికి చెందినవారం అద్దంలోకి చూసినప్పుడే నిజాన్ని గ్రహించగలం. చాలామంది, "జాగ్రత్త, ప్రమాదంలో పడకు," అని హెచ్చరించడానికి

ముఖ్యకారణం వాళ్లు భయపడుతూ ఉండటంవల్లనే. అది ఏ విషయమైనా కావచ్చు - ఆటలు, మానవసంబంధాలు, వృత్తి, ధనం - అన్నిటికీ వర్తిస్తుంది.

సమాజంనుంచి వెలివేయబడతామన్న ఈ భయం మూలానే ప్రజానీకం అందరికీ అనుగుణంగా నడుచుకుంటారు. ప్రజాదరణ పొందిన అభిప్రాయాలను గాని, జనప్రియమైన ఆలోచనాధోరణులను గాని వారు ప్రశ్నించరు వాటిలో కొన్ని - "మీ ఇల్లే ఒక సంపద." "బిల్ కన్సాలిడేషన్ లోన్ తీసుకుని, అప్పులోంచి బయటపడండి." "బాగా కష్టపడి పనిచేయండి." "అది పదోన్నతిని తెచ్చిపెట్టగలదు." "ఏదో ఒకనాడు నేను కంపెనీకి ఉపాధ్యక్షుడిని అవుతాను." "సొమ్ము ఆదా చేయండి." "నా జీతం పెరగగానే, నేనింతకన్నా పెద్ద ఇల్లు కొంటాను." "మ్యూచ్యువల్ ఫండ్స్‌లో డబ్బు పెట్టుబడి సురక్షితంగా ఉంటుంది." "టికిల్ మీ ఎల్మో బొమ్మలు ప్రస్తుతం స్టాకులో లేవు. కాని నా దగ్గర ఒకే ఒక బొమ్మ ఉంది. దానిని విడిగా మరో వినియోగదారుకోసం దాచాను, ఆయన దానిని కొనుక్కోడానికి ఇంకా రాలేదు."

అనేక ఆర్థికసమస్యలకు, డబ్బు యిబ్బందులకూ మూలకారణం నలుగురూ నడిచే దారినే నడవాలని అనుకోవటం, ఇరుగుపొరుగులను చూసి వారి విలాసవంతమైన జీవనవిధానాన్ని అనుకరించటం. అప్పుడప్పుడూ, భయపడటానికి బదులుగా, మనలో దాగిఉన్న తెలివితేటలకు అనుగుణంగా ప్రవర్తించటానికి, మనమంతా అద్దంలోకి తొంగిచూడాల్సిన అవసరం ఎంతైనా ఉంది.

నాకూ, మైక్‌కూ పదహారేళ్లవయస్సు వచ్చేసరికి మాకు స్కూల్లో సమస్యలు ఎదురయాయి. మేము చెడ్డవాళ్లమేం కాదు. మాకు మేముగా మందనుంచి విడిగా ఉండాలని మాత్రం అనుకున్నాం. స్కూల్ అయాక, సెలవుదినాల్లో మేము మైక్‌వాళ్లనాన్నకోసం పనిచేసేవాళ్లం. మా పనయాక, నేనూ మైక్ కొన్ని గంటలసేపు మైక్‌వాళ్ల నాన్న టేబుల్ ముందు గడిపేవాళ్లం. ఆ సమయంలో ఆయన తన బ్యాంకర్లు, లాయర్లు, అకౌంటెంట్లు, బ్రోకర్లు, పెట్టుబడిదారులు, మేనేజర్లు, ఉద్యోగులతో చర్చలు జరిపేవాడు. మైక్‌వాళ్లనాన్న తన పదమూడవ ఏటనే స్కూల్ విడిచిపెట్టాడు. ఇప్పుడాయన బాగా చదువుకున్న ఎందరికో మార్గదర్శకత్వం వహిస్తున్నాడు, ఆదేశిస్తున్నాడు, సూచనలిస్తున్నాడు, ప్రశ్నిస్తున్నాడు. వాళ్లంతా ఆయన పిలిచిన వెంటనే హాజరయేవాళ్లు. ఆయనకి నచ్చనిపని చేయడానికి భయపడేవాళ్లు.

ఆయన గుంపులో గోవిందా అవడానికి ఇష్టపడలేదు. బుర్రకు పదునుపెట్టి ఆలోచించేవాడు. తన ఆలోచనలనే ఆచరణలో పెట్టేవాడు. "మనం ఈ పనిని ఇలాగే చెయ్యాలి ఎందుకంటే ప్రతిఒక్కరూ ఈ పనిని చేసే తీరు ఇదే కనుక," లాటి మాటలను అసహ్యించుకునేవాడు. ఆయన "చేయలేను" అనే మాటని కూడా గర్హించేవాడు. ఆయన చేత మీరు ఏదైనా పనిచేయించుకోదలచుకుంటే, "ఈ పని మీరు చేయగలరని అనుకోను" అని మాత్రం ఆయనతో అనండి.

మా స్కూలు, కాలేజీ చదువులలో అన్ని సంవత్సరాలు నేర్చుకున్నదానికన్నా, నేనూ, మైక్ ఆయన సమావేశాలలో కూర్చుని నేర్చుకున్నది ఎక్కువ. మైక్‌వాళ్ల నాన్న స్కూల్లో చదువుకోలేదు. కాని డబ్బు గురించి ఆయన అంతా నేర్చుకున్నాడు. అందుకే విజయం సాధించగలిగాడు. ఆయన మళ్లీమళ్లీ మాతో అంటూండేవాడు, "ఒక తెలివిగలవాడు తనకన్నా తెలివైనవారిని పనిలోకి తీసుకుంటాడు." ఆ విధంగా నాకు, మైక్‌కు ఎన్నోగంటలు ఆయన మాటలు వినే అవకాశం కలిగింది. ఆ ప్రక్రియలో వివేకవంతుల దగ్గరనుంచి ఎంతో నేర్చుకున్నాం.

దీనిమూలంగానే, నేను మైక్ మా మాస్టార్లు చెప్పే పిడివాదాన్ని తప్పించుకోగలిగాం. అది కొన్ని సమస్యలను తెచ్చిపెట్టింది. ఎప్పుడైనా మా మాస్టారు, "మంచి గ్రేడులు సంపాదించలేకపోతే, మీరు ఈ లోకంలో బాగా రాణించలేరు," అని మాతో అన్నప్పుడు, నేను మైక్ కనుబొమలు మాత్రం ఎగరవేసేవారం. మూస పద్ధతులనే అనుసరించమనీ, ఉన్న నియమాలని ఉల్లంఘించ వద్దనీ మాకు బోధించినప్పుడు, స్కూల్లోని విద్యావిధానం సృజనాత్మకశక్తిని ఎలా నిర్వీర్యం చేస్తుందో మేము గ్రహించగలిగాం. యజమానులకు బదులుగా మంచి ఉద్యోగస్తులను తయారుచేయడం కోసం స్కూళ్లు రూపొందించబడ్డాయని మా రిచ్‌డాడ్ మాతో ఎందుకన్నాడో మాకు అర్థం అవసాగింది.

అప్పుడప్పుడూ మైక్‌గాని నేనుగాని మాకు పాఠాలు చెప్పే ఉపాధ్యాయులని, మేము చదివిన చదువులను ఏ విధంగా ఉపయోగించుకోవాలనో, లేక మాకు డబ్బు గురించి, దాని ఉపయోగం గురించి పాఠాలు ఎందుకు చెప్పలేదనో, అడిగేవాళ్లం. మా ఆఖరి ప్రశ్నకు వాళ్లు తరుచూ ఇచ్చే సమాధానం డబ్బు ముఖ్యం కాదని, మేము మా చదువులో బాగా రాణిస్తే డబ్బు దానంతటదే వస్తుందన్నది.

డబ్బుకున్న శక్తి గురించి మాకు ఎక్కువగా తెలిసినకొద్దీ మేము మా ఉపాధ్యాయులు, సహాధ్యయనులనుంచీ దూరం కాసాగాం.

మా చదువుకున్న నాన్న గ్రేడ్ల కోసం నన్నెప్పుడూ బలవంతం చెయ్యలేదు. అలా ఎందుకు చెయ్యలేదా అని అప్పుడప్పుడు నాకు ఆశ్చర్యం వేసేది. కాని మేము డబ్బు గురించి వాదించుకునే వాళ్లం. నాకు పదహారేళ్ల వయస్సు వచ్చేసరికి, బహుశా మా అమ్మానాన్నలకన్నా డబ్బు విషయంలో నా పునాదే గట్టిదని చెప్పగలను. నాకు లెక్కలు రాయడం తెలుసు. టాక్స్ అకౌంటెంట్లూ, కార్పొరేట్ ఎటార్నీలు, బ్యాంకర్లూ, రియల్ ఎస్టేట్ బ్రోకర్లూ, పెట్టుబడిదార్లూ చెప్పేది విన్నాను. మా నాన్న మా ఉపాధ్యాయులతో మాట్లాడేవాడు.

ఒకనాడు మానాన్న మా ఇంటిమీద తను పెట్టిన పెట్టుబడి ఎందుకు అన్నిటికన్నా గొప్ప పెట్టుబడో నాకు చెప్పసాగాడు. ఈ విషయంమీద మా ఇద్దరిమధ్యా కాస్త అప్రియమైన వాదన చోటుచేసుకుంది, ఇంటిమీద పెట్టిన పెట్టుబడి నా దృష్టిలో ఎందుకు మంచిది కాదో ఆయనకు వివరించాను.

ఇళ్ల మీది పెట్టుబడి గురించి మా రిచ్‌డాడ్‌కీ, మా పూర్‌డాడ్‌కీ భిన్నమైన ఆలోచనలున్నాయి. ఆ ఆలోచనలోని తేడాను కింద ఇచ్చిన రేఖాచిత్రం స్పష్టం చేస్తుంది. ఒక నాన్న ఇంటిని తన ఆస్తి అనుకున్నాడు. మరోనాన్న దాన్ని అప్పుగా భావించాడు.

రిచ్‌డాడ్

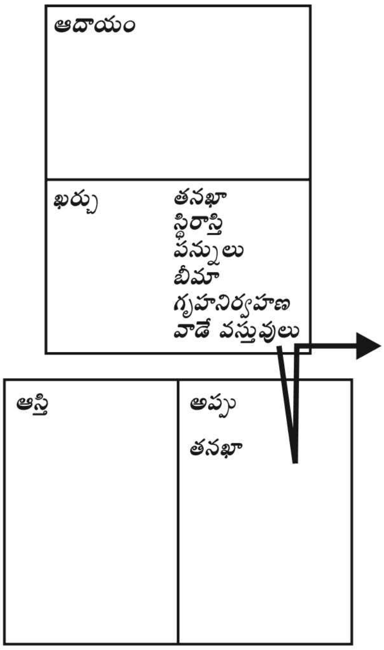
ఆస్తి	అప్పు
	ఇల్లు

పూర్‌డాడ్

ఆస్తి	అప్పు
ఇల్లు	

మానాన్న కోసం, 'క్యాష్ ఫ్లో' వెళ్లేతీరు చూపిస్తూ నేను బొమ్మ గీయడం నాకు జ్ఞాపకం ఉంది. ఇంటిని సొంతం చేసుకోవటానికి చెయ్యవలసిన మరికొన్ని ఖర్చులను కూడా అతనికి చూపించాను. ఒక పెద్ద ఇల్లు కొనాలంటే, ఖర్చులు మరింత అధికంగా ఉంటాయి. క్యాష్‌ఫ్లో 'ఖర్చు' గడికింద బైటికి పోతూ ఉంటుంది.

అప్పు



ఈనాడు కూడా, ఇంటి విషయం వచ్చేసరికి, ఇల్లును ఆస్తిగా ఎందుకు పరిగణించకూడ దంటూ అనేకమంది నాతో వాదనకి దిగుతూంటారు. చాలామందికి ఇల్లు వాళ్లకనే కలనీ, అదే వాళ్లుపెట్టే అత్యధికమైన పెట్టుబడి అనీ నాకు తెలుసు. ఏమీ లేకుండా ఉండడానికన్నా, మీకంటూ ఒక ఇల్లు ఉండటం మంచిదే. 'మనకంటూ ఓ ఇల్లుండాలి' అనే ప్రజాదరణగల ఒక పిడివాదానికి బదులుగా నేను మీతో ఒక విషయం చెప్పదలుచుకున్నాను. నేనూ నా భార్యా ఇప్పుడు మేముంటున్న ఇంటికి బదులుగా ఇంకా పెద్ద ఇల్లు, మరింత సొగసులు, షోకులున్న ఇల్లు కొనవలసివస్తే, అది మా ఆస్తికిందరాదు, అదొక బరువు బాధ్యత, ఎందుకంటే దానికోసం మాదగ్గరున్న డబ్బు చాలా ఖర్చుపెట్టాలి, మా జేబులు ఖాళీచేయాలి.

అందుకే, నా వాదనను మీకిలా వినిపిస్తాను. నిజానికి నేను చెప్పేదానితో మీరంతా ఏకీభవించాలని నేను ఆశించను. ఎందుకంటే మనకంటూ ఒక చక్కటి ఇల్లు ఉండటం మనల్ని భావావేశానికి గురిచేస్తుంది. ఇక డబ్బు విషయానికి వస్తే, ఈ భావావేశం ఆర్థిక విజ్ఞతని పక్కకు నెట్టేస్తుంది. మనం తీసుకున్న ప్రతీ నిర్ణయాన్ని ఆవేశపూరితం చేసే శక్తి డబ్బుకుందని నా స్వానుభవం నుంచి గ్రహించాను.

1. ఇంటి గురించి మాట్లాడాలంటే, చాలామంది జీవితాంతం పనిచేస్తూ, దానిని సొంతం

చేసుకోవటానికి డబ్బు చెల్లిస్తునే ఉంటారు. ఇంకోలా చెప్పాలంటే, అనేకమంది ఓ ఇల్లు కొన్నాక, మరికొన్ని సంవత్సరాల తరవాత, మరో ఇల్లు ఖరీదు చేస్తుంటారు. ఇలా ఓ ఇల్లు మార్చి ఇంకో ఇల్లు కొన్నప్పుడల్లా గతంలో చేసిన అప్పు తీర్చటానికి ఒక కొత్త 30-సంవత్సరాల అప్పు చేయవలసి వస్తూంటుంది.

2. వాళ్లు ఇంటిని తాకట్టుపెట్టి తీసుకున్న అప్పుపై చెల్లించిన వడ్డీపై, పన్నులో మినహాయింపు వారికి ఉన్నప్పటికీ, ఇంటిని తనఖానుంచి విడిపించినప్పటికీ వారు పన్నులు కట్టాక మిగిలిన డబ్బులోంచి ఇతర ఖర్చులకు డబ్బు చెల్లించవలసి ఉంటుంది.

3. ఆస్తిపన్నులు. మా ఆవిడ తలిదండ్రులు తాముంటున్న ఇంటిమీది పన్ను నెలకి వెయ్యి డాలర్లు పెరగడంతో షాకుతిన్నారు. వాళ్లిదరూ రిటైరయి కూర్చున్నారు, వాళ్ల రిటైరుమెంటు బడ్జెట్ మీద, తాము కట్టాల్సిన ఆస్తిపన్ను పెరగటంతో, అంత కట్టే స్థోమత లేక వారు ఇల్లు ఖాళీ చేయవలసివచ్చింది.

4. ఇళ్ల ధరలు ఎప్పుడూ పెరుగుతూ ఉండవు. నా మిత్రులు కొందరు 'రుణసహాయం తీసుకుని ఇళ్లు కొనుక్కున్నారు. ఇంటిమీద వాళ్లు తీర్చాల్సిన అప్పు మిలియన్ డాలర్లు అయితే ఈనాడు ఆ ఇంటిని అమ్మితే డెబ్బైలక్షలకన్నా ఎక్కువ ధర రాదు.

5. మనం జారవిడిచిన అవకాశాలమూలానే మనకు అత్యధిక నష్టాలు సంభవిస్తాయి. మీ దగ్గరున్న మొత్తం డబ్బు మీ ఇంటిమీదే పెట్టారనుకోండి, మీరు మరింత కష్టపడి పనిచెయ్యవలసివస్తుంది - ఎందుకంటే మీ ఖర్చులు పెరుగుతుంటాయి కనుక. మీ 'ఖర్చులు' గడిలో ఖర్చులు బయటపెడుతుంటే, 'ఆస్తి' గడిలో చేరడానికి ఏమీ ఉండవు. ఇది క్లాసిక్ మధ్యతరగతివాళ్ల క్యాష్‌ఫ్లోకు ఉదాహరణ. ఒక యువదంపతులు తమ 'ఆస్తి' గడిలో ముందుగానే డబ్బు జమచేసిఉంటే, తరవాత రాబోయే జీవితకాలం హాయిగా అతితక్కువ శ్రమతో గడిచిపోతుంది తమ పిల్లలని కాలేజీ చదువులకి పంపటం సులభమౌతుంది. వాళ్లకున్న ఆస్తులు పెరిగుంటాయి, ఖర్చులని భరించగలస్థితి చేరుకుంటారు. సాధారణంగా ఇంటిమీద దొరికే హోం ఈక్విటీలోన్ ఇతరత్రా పెరిగే ఖర్చులకోసం మాత్రం ఉపయోగపడుతుంది.

సంక్షిప్తంగా, త్వరలోనే పెట్టుబడులతో రకరకాల వ్యాపార సముచ్చయం (ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ పోర్టుఫోలియో) ప్రారంభించటానికి బదులుగా ఒక ఇల్లు, అదీ అతిఖరీదైనది, కొనాలన్న నిర్ణయం తీసుకోవటం ఒక వ్యక్తి మీద మూడురకాలుగా ప్రభావాన్ని చూపిస్తుంది :

1. సమయనష్టం - ఆ సమయంలో తదితర ఆస్తుల ధరలు పెరగవచ్చు.

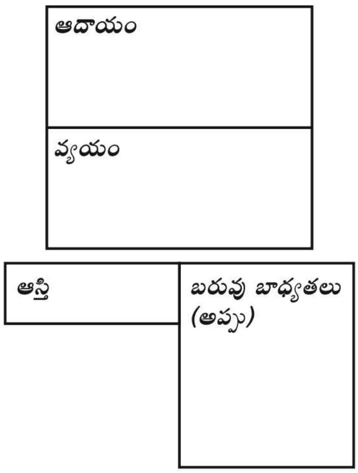
2. అదనపు మూలధనాన్ని నష్టపోవడం. ఇంటిని ఖరీదుచేసే బదులు ఆ ఇంటి నిర్వహణకయ్యే ఖర్చులకు పెట్టే బదులు, ఆ డబ్బును మూలధనంగా వాడవచ్చు.

3. ఆర్థిక పరిజ్ఞానం లోపించటం - తరుచూ జనం తమ ఇంటినీ, సేవింగ్సును, రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్లను 'ఆస్తుల' పట్టీలో చూపిస్తూంటారు. పెట్టుబడి పెట్టడానికి వాళ్ల దగ్గర ధనం లేదు కనుక, వాళ్లు దేనిమీదా పెట్టుబడి పెట్టరు. దానివల్ల వారికి పెట్టుబడిరంగంలో అనుభవం

లేకుండా పోతుంది. వాళ్లలో అనేకమంది పెట్టుబడి ప్రపంచంలో అధునాతన పెట్టుబడిదారు (సోఫిస్టికేటెడ్ ఇన్వెస్టర్)గా కాలేరు. అన్నిటికన్నా మంచి పెట్టుబడులు సాధారణంగా ఈ అధునాతన పెట్టుబడిదారులకే అమ్ముడవుతూంటాయి. తగిన సమయంలో ఈ అధునాతన పెట్టుబడిదార్లు వాటిని అమ్మేసి, తాము జాగ్రత్తపడుతూంటారు.

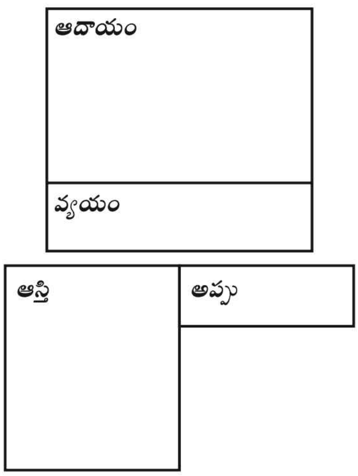
మా చదువుకున్న నాన్న తాలూకు వ్యక్తిగత జమాఖర్చుల పట్టిక చూస్తే, నిరంతరం ఉండే పోటీలో పాల్గొనే వ్యక్తి జీవితం ఎలా ఉంటుందో తెలుస్తుంది. అతని ఖర్చులు ఎప్పుడూ ఆదాయంతో సమానంగా వస్తూ ఉంటాయి. ఒక ఆస్తిలో పెట్టుబడి పెట్టే అవకాశాన్ని అతనికి కలగజేయవు. దాని ఫలితంగా అతని బరువు బాధ్యతలు - తనఖావడ్డీ, క్రెడిట్‌కార్డు రుణాలు లాటివి - అతనికున్న ఆస్తులకన్నా అధికంగా ఉంటూంటాయి. ఈ కింది రేఖాచిత్రాలు కొన్ని వేల మాటలలో చెప్పలేని కథను మనకు చెబుతాయి.

చదువుకున్న నాన్న తాలూకు విత్త వివరణ



మరోవేపు మా రిచ్‌డాడ్ పర్సనల్ ఫినాన్షియల్ స్టేట్‌మెంటు పెట్టుబడులకే అంకితం అయి బరువు బాధ్యతలను తగ్గించుకున్న ఒక వ్యక్తి జీవితాన్ని ప్రతిఫలిస్తోంది.

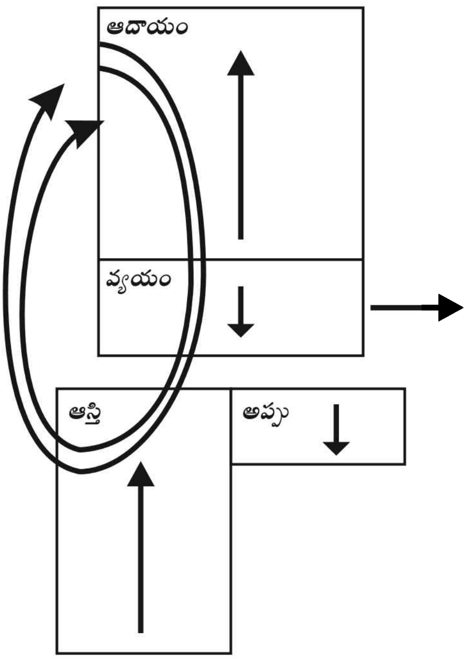
ధనవంతుడైన నాన్న తాలూకు విత్త వివరణ



మా రిచ్‌డాడ్ తాలూకు విత్త వివరణను పునరాలోచిస్తే ధనవంతులెప్పుడూ ఇంకా ధనవంతులెందుకు అవుతూంటారో మనకు తెలుస్తుంది. ఆస్తి (అసెట్) నిలువువరస (కాలమ్) తగినంత ఆదాయాన్ని, హాయిగా ఖర్చుపెట్టుకునే వీలు కలిగిస్తూ, సృష్టిస్తూనే ఉంటుంది. ఖర్చులు పోగా మిగిలిన ఆదాయపు సొమ్ము ఆస్తి (అసెట్) నిలువు వరసలో తిరిగి పెట్టుబడిగా మారుతోంది. ఆస్తి నిలువు వరస అలా పెరుగుతూనే ఉంటుంది. దానివల్ల ఆదాయం దానితోపాటే పెరుగుతూంటుంది.

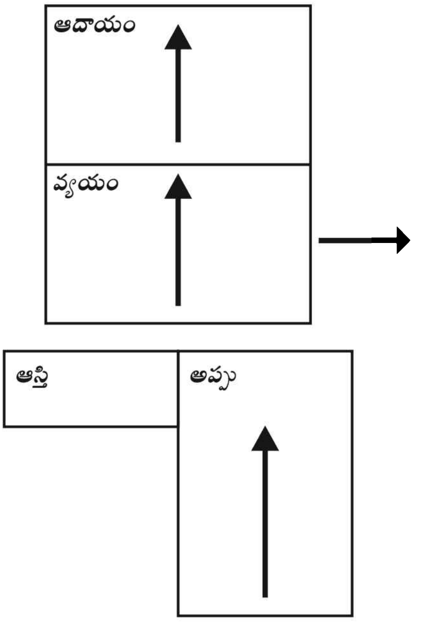
ఫలితం : డబ్బున్నవాడు ఇంకా డబ్బుగలవాడౌతాడు.

డబ్బున్నవాళ్లు ఇంకా డబ్బున్నవాళ్లు ఎందుకౌతూంటారు?



మధ్యతరగతివాళ్లు ఎప్పుడూ ఆర్థిక ఇబ్బందుల్లో మునిగి తేలుతూంటారు. వాళ్ల ప్రాథమిక ఆదాయం నెలనెలావారికిచ్చే జీతాలే. వాళ్ల జీతాలు పెరిగినకొద్దీ, వాళ్లు కట్టాల్సిన పన్నులు కూడా పెరుగుతూంటాయి. జీతాలు పెరగటంతోపాటు వారి ఖర్చులు కూడా అదే మోతాదులో పెరుగుతూంటాయి. అందుకే దీనిని ఒక 'రాట్ రేస్' - నిరంతరం ఉండే పోటీలో పాల్గొనటం - అని చెప్పుకుంటాం. అదనపు ఆదాయాన్ని సృష్టించే ఆస్తులమీద పెట్టుబడులు ఉంచటానికి బదులుగా, వారు తమ ఇంటినే ముఖ్యమైన ఆస్తిగా పరిగణిస్తూ ఉండిపోతారు.

మధ్యతరగతికి ఆర్థిక ఇబ్బందులు ఎందుకు?



నేటి సమాజం అప్పుల్లో మునిగి ఉండటానికి మూలకారణాలు రెండు. ఒకటి, మీరు మీ ఇంటిని ఒక పెట్టుబడిగా భావించటం. రెండు, మీ జీతం పెరుగుతోంది కనుక, మీరు యిప్పుడున్న ఇంటికన్నా పెద్ద ఇల్లు కావాలని అనుకోవటం, లేదా అధికంగా ఖర్చుచేయటం. వారు తమ వృత్తి జీవితాలలో ఎదుగుతున్నప్పటికీ తరచూ వాళ్ల జీతాలు పెరుగుతున్నప్పటికీ ఖర్చులు పెరుగు తూండటంవలన, అనేక కుటుంబాలు అప్పుల పాలవుతున్నాయి, ఆర్థిక సందిగ్ధత చోటు చేసుకుంటోంది. ఎంతో రిస్క్ తీసుకుని జీవించడమని ఇలాటిదాన్నే అంటారు. అలా జీవించటానికి కారణం వీళ్లందరికీ డబ్బు విషయం ఏమీ తెలీదు, వీళ్లు ఆర్థిక నిరక్షరాస్యులు.

1990 దశాబ్దంలో, అనేక వ్యాపారసంస్థలు తమ కార్యకలాపాలను తగ్గించటం వల్ల ఎంతోమంది తమ ఉద్యోగాలు కోల్పోవడంతో, మధ్యతరగతి నిజంగా ఆర్థికంగా ఎంత బలహీనంగా ఉందో తెలిసింది. హఠాత్తుగా కంపెనీ పెన్షన్ ప్లాన్లకు బదులుగా 401k ప్లాన్లు ప్రవేశపెట్టబడ్డాయి. సోషల్ సెక్యూరిటీ నిస్సందేహంగా ఇరకాటంలో పడింది. రిటైరుమెంటు తర్వాత దాని సహాయం తీసుకోవటం వీలుపడదు. మధ్యతరగతి వాళ్లు భయానికి గురిఅయారు. దీనివల్ల జరిగిన మంచి ఏమిటంటే ఈనాడు వాళ్లలో అనేకమంది ఈ విషయాలు గ్రహించారు, దానితో వాళ్లు మ్యూచువల్ ఫండ్స్ (రకరకాల కంపెనీలలోని పెట్టుబడుల సముచ్చయం) కొనుగోలు చేయటం ప్రారంభించారు. పెట్టుబడులు పెరగటం మూలానే మనం ఈరోజు స్టాక్‌మార్కెట్‌లోని ర్యాలీని చూస్తున్నాం. ఈనాడు కొత్త కొత్త మ్యూచువల్ ఫండ్స్ ఎన్నో వస్తున్నాయి, మధ్యతరగతివారి కోరికను తీరుస్తున్నాయి.

మ్యూచువల్ ఫండ్స్ జనాన్ని ఆకర్షిస్తున్నాయి. ఎందుకంటే వాటిలో పెట్టుబడి సొమ్ము సురక్షితంగా ఉంటుంది. సగటు మ్యూచువల్ ఫండ్స్ కొనుగోలుదార్లు తమ ఉద్యోగాల్లోనూ, పనిలోనూ, పన్నులు చెల్లించటంలోనూ తనఖాపెట్టిన వాటిమీద వడ్డీ కట్టడంలోనూ, తమ పిల్లల

కాలేజీ ఫీజు కోసం సొమ్ము ఆదాచేయటంలోనూ, ఇంకా క్రెడిట్‌కార్డుల ఖర్చు భరించటంలోనూ, ఎప్పుడూ నిమగ్నులయి ఉంటారు. పెట్టుబడి ఎలా పెట్టాలి అనే విషయం నేర్చుకోవటానికి వాళ్లకి సమయం ఉండదు. అందుకే వాళ్లంతా ఒక మ్యూచువల్ ఫండ్ మేనేజర్ సామర్థ్యం మీదే ఆధారపడుతూంటారు. అంతేకాదు, మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో అనేకరకాల పెట్టుబడులు ఉండటం వల్ల, అవి బహుముఖంగా ఉండటంవల్ల, వాళ్లంతా తమ సొమ్ము సురక్షితంగా ఉందన్న ఆలోచనకు వస్తారు.

విద్యావంతులైన ఈ మధ్యతరగతి బృందం, మ్యూచువల్ ఫండ్ బ్రోకర్లు, మరికొంతమంది ఆర్థికయోచనలు చేసేవారు ప్రవేశపెట్టిన ఈ 'బహుముఖం చేసుకో' (డైవర్సిఫై) అన్న సిద్ధాంతాన్ని స్వీకరిస్తూంటుంది. పెట్టుబడులను సురక్షితంగా ఉంచండి. ప్రమాదాలని నివారించండి, రిస్క్ తీసుకోకండి.

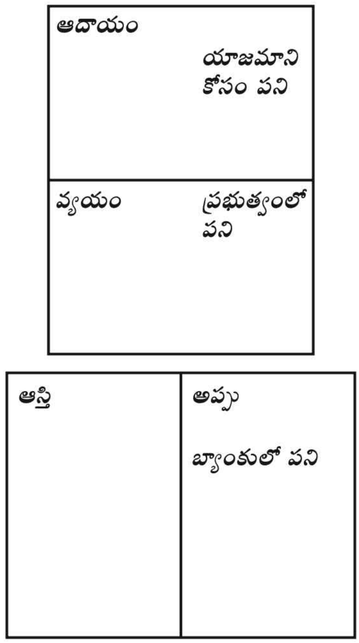
నిజంగా విషాదకరమైన విషయం ఏమిటంటే, డబ్బు గురించి ముందుగానే తెలుసుకోక పోవటం మూలానే సగటు మధ్యతరగతి జనం రిస్క్‌లో పడుతున్నారు, వాళ్ల ఆర్థిక స్థితిగతులు అంతంత మాత్రమే కనుక, వాళ్లు తమ పెట్టుబడులు సంరక్షించుకోవటం ఎంతైనా అవసరం. వాళ్ల బ్యాలన్స్‌షీట్లు (ఆస్తి అప్పులపట్టీలు) ఎన్నడూ సరితూగే స్థితిలో ఉండవు. బరువు బాధ్యతలతోనూ, అప్పులతోనూ అవి నిండిపోయుంటాయి, వాటిలో నిజమైన ఆస్తులు, సంపద సృష్టించే అసెట్లు, మనకు కనిపించవు. సాధారణంగా, వాళ్లకొచ్చే రాబడి అంతా వాళ్లు సంపాదించిన నెలజీతం డబ్బులే. వాళ్లు తమ బతుకుతెరువుకు పూర్తిగా తమ యజమానులమీదే ఆధారపడాలి.

అందువల్లనే 'జీవితకాలంలో ఒకే ఒకసారి కలిగే అవకాశాలు' నిజంగానే లభించినప్పుడు, ఇంతకుముందు మనం అనుకున్న వారంతా ఆ అవకాశాన్ని వినియోగించుకోలేరు. వాళ్లెంతో కష్టపడి పనిచేస్తున్నారు కనుక, అత్యధికంగా పన్ను చెల్లిస్తున్నారు కనుక, రుణభారంతో ఉన్నారు కనుక, వాళ్లకి భద్రతే ముఖ్యం - ఎటువంటి రిస్క్ తీసుకోవడానికీ వాళ్లు ఇష్టపడరు.

ఈ అధ్యాయం ప్రారంభంలో నేను చెప్పినట్లు, 'అసెట్' (ఆస్తులు)కు 'లైబిలిటీ' (అప్పులు)కు మధ్యనున్న అంతరాన్ని అర్థం చేసుకోవటం అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన నియమం. ఒకసారి వాటి మధ్యనున్న తేడాను మీరు తెలుసుకున్నాక, సంపదను సృష్టించే ఆస్తుల కొనుగోలుపైనే మీ దృష్టిని ఉంచండి. మీరు ధనికులు కావడానికి చేసే ప్రయత్నానికి అది ఒక అత్యుత్తమ మార్గం. అలా చేస్తూ ఉండండి. ఆస్తుల పట్టీలోని మీ ఆస్తులు అభివృద్ధి చెందుతూంటాయి. మీ బరువు బాధ్యతలనీ, అప్పులనీ, ఖర్చులనీ తగ్గించుకోవటానికి ప్రయత్నిస్తూండండి. దీనివల్ల మరింత డబ్బు మీ దగ్గర చేరుతూంటుంది. దానితో మీ ఆస్తుల గడిని నింపండి. త్వరలోనే మీ 'సంపద' గడి యొక్క పునాది ఎంతో గట్టిపడుతుంది. దానితో మీకు సట్టా వ్యాపారం, సట్టా పెట్టుబడులపై దృష్టి మళ్లించడానికి వెసులుబాటు కలుగుతుంది - అలాటి పెట్టుబడిపై లాభాలు వందశాతం నుంచీ అనంతం వరకూ ఉండొచ్చు, ఐదువేల డాలర్ల పెట్టుబడులు త్వరలోనే మిలియన్ డాలర్లు గానో, లేక ఇంకా ఎక్కువో అయే అవకాశం ఉంది. ఇటువంటి పెట్టుబడులనే మధ్యతరగతి 'ఎంతో రిస్క్'తో కూడుకున్నవని భావించేవారు. పెట్టుబడి 'రిస్క్' కాదు, అపాయకరమైనది కాదు. అతిసామాన్యమైన ఒక వ్యక్తికి ఆదాయవ్యయాల గురించి జ్ఞానం లేకపోవటం, ఆర్థిక అక్షరాస్యత

లోపించటం, ఆ వ్యక్తిని ప్రమాదంలో పడేస్తూంటాయి, అతని పెట్టుబడులు 'రిస్క్'గా అవుతూంటాయి.

జనసామాన్యం చేసేటట్లే మీరూ చేస్తూంటే, మీ రేఖాచిత్రం ఈ కింది విధంగా ఉంటుంది:



మీరొక ఉద్యోగస్తులూ, ఇంటి యజమానీ అనుకోండి. అలా అయితే మీరు పనిచేసే విధానం సాధారణంగా ఇలా ఉంటుంది :

1. మీరు ఇంకొకరికోసం పనిచేస్తూంటారు. జీతంకోసం పనిచేసే చాలామంది తమ యజమానులని లేదా తాము పనిచేస్తున్న కంపెనీల వాటాదార్లని ఇంకా ధనవంతులుగా చేస్తూంటారు.

2. మీరు ప్రభుత్వం కోసం పనిచేస్తున్నారు. మీ జీతం సొమ్ముని మీరు చూసేలోపునే, ప్రభుత్వం తనవంతుని అందులోంచి పట్టుకుంటుంది. మీరు అధికంగా కష్టపడి పదోన్నతులు సాధించటం మూలాన, ప్రభుత్వానికి కట్టే మీ పన్నులను వట్టినే పెంచుతుంటారు - అనేకమంది జనవరినుంచి మేవరకు ఒక్క ప్రభుత్వం కోసమే పనిచేస్తూంటారు.

3. మీరు బ్యాంకులో పనిచేస్తూంటారు. మీ పన్నుల తరవాత, మీరు అత్యధికంగా ఖర్చుపెట్టేది తనఖాలు, క్రెడిట్‌కార్డుల మీది రుణాలు చెల్లించటం కోసం.

పైన చెప్పుకున్న ముగ్గురూ ఎంతో కష్టపడి పనిచేయటంలో ఉన్న సమస్య - వారి కష్టానికి కలిగే ప్రతిఫలంలో అధికభాగం వారికి దక్కకుండా పోవటం, కష్టం వారిది, ప్రతిఫలం ఇంకొకరిది.' మీరు ఎక్కువగా కష్టపడి పనిచేయటంలో కలిగే లాభం మీకు మీ కుటుంబానికి తిన్నగా చెందే విధం ఎలాగో మీరు తెలుసుకోవాలి.

మీ విషయాలని మీరే స్వయంగా చూసుకుంటామని నిర్ణయించాక, మీరు మీ లక్ష్యాలను ఎలా నిర్ధారిస్తారు? చాలామంది తమ ఉద్యోగాలు చేసుకుంటూ తాము ఆస్తులు సంపాదించటానికి అవసరమయ్యే పెట్టుబడులకోసం తమకొచ్చే జీతాలమీద ఆధారపడుతుంటారు.

అప్పుడు వాళ్ల సంపద పెరుగుతూ ఉంటుంది. అయితే వాళ్లు ఎంతవరకు విజయం సాధించారు అనేది వాళ్లు దేనితో కొలవగలరు? ఎవరైనా తాము ధనికులమని, తమ దగ్గర ధనం ఉందని ఎలా గ్రహించగలరు? అసెట్స్ (ఆస్తులు), లైబిలిటీస్ (అప్పులు) పదాలకు నాదగ్గర నిర్వచనాలు ఉన్నట్లే, 'ధనం' అన్న పదానికి నా నిర్వచనం నాకుంది. నిజానికి దాన్ని బక్‌మిన్‌స్టర్ ఫుల్లర్ అనే నా మిత్రుడి నుంచి అరువు తీసుకున్నాను. కొందరు అతన్ని ఒక బూటకపు మనిషని అంటే మరికొందరు అతన్ని అత్యంత ప్రతిభాశాలి అని అంటారు. చాలా సంవత్సరాల క్రితం అతను ఎందరో వాస్తుశిల్పులను ఆశ్చర్యంలో ముంచేసాడు. ఎందుకంటే అతను 1961లో జియోడెసిక్ డోమ్ (తక్కువ జాగాలో ప్రదర్శనశాలల పైకప్పును త్రికోణ ఆకారంలో నిర్మించటం) నిర్మించటానికి సర్వహక్కులూ ప్రత్యేకించుకోవటానికని అర్జీపెట్టుకున్నాడు. కాని తన దరఖాస్తులో ఫుల్లర్ ధనం గురించి కూడా కొంత ప్రస్తావించాడు. మొదట్లో అది చాలా అయోమయంగా అనిపించింది. కాని దానిని కాస్సేపు చదివాక, అదేమిటో కొంత అర్థం అవటం మొదలయింది. ధనం ఒక వ్యక్తికి సామర్థ్యాన్ని కలగజేస్తుంది. తనకున్నదానితో అతను ఎన్నాళ్లు తన జీవితాన్ని వెళ్లదీయగలడు అనేది ఆ సామర్థ్యం మీదే ఆధారపడి ఉంటుంది...అంటే, ఇవాళ నేను పనిచేయటం మానేస్తే డబ్బులేకుండా ఇంకా ఎంతకాలం బతికి ఉండగలను.'

ఇది నికరవిలువ లాటిది కాదు. నికరవిలువంటే ఆస్తులకు, అప్పులకు మధ్యనున్న వ్యత్యాసమే. ప్రతివ్యక్తీ తన దగ్గరున్న వస్తువులను - అవి ఎందుకూ పనికి రానివైనా - అమూల్యమని, తనో ఆస్తిపరుడినని అనుకుంటాడు. ఇది సరికాదు కదా! కాని పైన ఉదహరించిన నిర్వచనం ద్వారా ఒక అసలుసిసలైన కొలమానాన్ని ఏర్పరచుకోవచ్చు. ఆర్థికంగా స్వతంత్రుణ్ణి కావాలనుకున్న లక్ష్యం సాధించడంలో నేను ఎంతవరకు కృతకృత్యుణ్ణి అయాను అనేది ఇప్పుడు ఖచ్చితంగా కొలుచుకోగలను.

ధనాన్ని ఉత్పత్తి చేయని ఆస్తులు కూడా 'నికరవిలువ'లో తరుచూ ఉంటూంటాయి - ఉదాహరణకు, మీరు కొన్నది ఒకటి ఇప్పుడు గ్యారేజ్‌లో నిలబడి ఉందిగా! మీ దగ్గరున్న డబ్బుతో మీరెంత డబ్బు చేసుకోగలిగారో, ఆర్థికంగా మీరు ఎంతకాలం జీవించగలరో, సంపద సరిగ్గా కొలుస్తుంది.

'ఆస్తి' పట్టీలోని 'నగదు కదలిక' (క్యాష్‌ఫ్లో)ని, 'వ్యయం' పట్టీలోని దానితో సరిపోల్చే కొలమానాన్నే సంపద అంటారు.

మనం ఒక ఉదాహరణ తీసుకుందాం. ఉదాహరణకి, నా 'ఆస్తి' పట్టీలోంచి నెలకి వెయ్యి డాలర్ల 'క్యాష్‌ఫ్లో' ఉందని అనుకుందాం. ఇక నా ఖర్చులు నెలకి రెండువేల డాలర్లు. మరి నాదగ్గర సంపద ఎంతున్నట్టు?

మనం తిరిగి బక్‌మిన్‌స్టర్ ఫుల్లర్ నిర్వచనం వేపు వెళ్దాం. అతని నిర్వచనం ప్రకారం, నేనింకా ఎన్నాళ్లు జీవించగలను? నెలకి ముప్పైరోజులని అనుకుందాం. ఆ నిర్వచనం ప్రకారం

అయితే, నా దగ్గర పదిహేను రోజులకి సరిగ్గా సరిపోయే క్యాష్‌ఫ్లో మాత్రమే ఉంది. అంటే అతని పరిభాషలో నేను అన్నిరోజులే బతకగలను.

నాకున్న 'ఆస్తు'ల ద్వారా నేను నెలకి రెండువేల డాలర్ల నగదు రాబడి వస్తున్నప్పుడు, నేను ఆస్తిపరుడినవుతాను.

అప్పుడు నేనింకా ధనవంతుడిని కాను, కాని నేను ఆస్తిపరుడినే. ప్రతినెలా నాకున్న ఆస్తులు సృష్టిస్తున్న ఆదాయం నాకుంది, ఆ ఆదాయం నాకయే నెలవారీ ఖర్చులకు సరిపోతుంది. నేను నా ఖర్చులను పెంచుకోదలిస్తే, ముందుగా నా ఆస్తుల ద్వారా లభించే క్యాష్‌ఫ్లోను పెంచాలి, నా సంపద స్థాయి తగ్గకుండా చూసుకోవాలి. ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి, నేను ఈ పరిస్థితుల్లోకి చేరుకున్న సమయంలో, నా జీతం మీద ఏ విధంగానూ ఆధారపడిలేను, నేను నా దృష్టిని 'ఆస్తి' గడి మీద కేంద్రీకరించి, ఆస్తి సంపాదించటంలో విజయం సాధించాను. దాని మూలంగా నాకు ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం లభించింది. ఈ రోజు నేను నా ఉద్యోగాన్ని వదులుకున్నా, నాకు నెలకయే ఖర్చులను, నా ఆస్తులనుంచి వచ్చే నగదు రాబడి భరించగలదు.

నా తదుపరి లక్ష్యం ఏమిటంటే, నా ఆస్తుల ద్వారా వచ్చే అధిక నగదు రాబడి (క్యాష్ ఫ్లో)తో 'ఆస్తి' పట్టీలో తిరిగి పెట్టుబడి పెట్టడం. నా 'ఆస్తి' గడిలో ఎంత డబ్బు చేరుతుందో, నా 'ఆస్తి' పట్టీ అంతగా పెరుగుతూనే ఉంటుంది. నా ఆస్తులు పెరిగినకొద్దీ, నా క్యాష్‌ఫ్లో కూడా పెరుగుతూంటుంది. నా ఖర్చులు ఆస్తుల ద్వారా వచ్చిన నగదు రాబడికన్నా తక్కువగా ఉంచుకున్నంత కాలం, నేను ధనవంతుడిగా ఎదుగుతూంటాను, నేను పడే కష్టంనుంచేకాక, ఇంకోరకంగా కూడా నాకు అధికంగా ఆదాయం వస్తూంటుంది.

మళ్లీ మళ్లీ పెట్టుబడి పెట్టే ఈ ప్రక్రియ కొనసాగుతున్నంతకాలం, నేను ధనవంతుడినయే దిశలోనే ప్రయాణం చేస్తూంటాను. 'ధనవంతుడి'కి అచ్చమైన నిర్వచనం దానిని చూసేవాడి కళ్లల్లో ఉంటుంది. మీరు అత్యంత ధనవంతుడిగా ఎన్నటికీ కాలేరు.

సులువైన ఈ మాటలని గుర్తుపెట్టుకోండి :

ధనవంతులు ఆస్తులని కొంటారు.

బీదవాళ్లు ఖర్చులు మాత్రం చేస్తారు.

మధ్యతరగతివర్గం అప్పులని కొంటూ, వాటిని 'ఆస్తులని' భ్రమిస్తారు.

అయితే నా పనిని నేను చూసుకోవటం ఎలా? దీనికి సమాధానం ఏమిటి? మేక్‌డొనాల్డ్ కంపెనీ వ్యవస్థాపకుడు చెప్పేది వినండి.

పాఠం మూడు :

నీ పని నువ్వు చేసుకో

అధ్యాయం నాలుగు

పాఠం మూడు :

నీ పని నువ్వు చేసుకో

1974 లో మేక్‌డొనాల్డ్స్ సంస్థ వ్యవస్థాపకుడైన రే క్రాక్‌ని, ఆస్టిన్‌లోని టెక్సాస్ విశ్వవిద్యాలయం వారు ఎం.బి.ఎ. తరగతిలోనున్న విద్యార్థులను ఉద్దేశించి, మాట్లాడవలసిందిగా కోరారు. నా ప్రియమిత్రుడు కీత్ కన్నింఘమ్ ఆ బిజినెస్ అడ్మినిస్ట్రేషన్ తరగతిలో ఒక విద్యార్థిగా ఉన్నాడు. శక్తివంతమైన ఆ ఉపన్యాసం అందరినీ ఉత్తేజపరిచింది. ఉపన్యాసం ముగిశాక, క్లాసు అయాక, ఆ విద్యార్థులు రేని తమతో వచ్చి తమకు ప్రియమైన బార్‌లో బీరు తీసుకోవడం వీలవుతుందా అని అడిగారు. రే దయతో వాళ్ల ఆహ్వానాన్ని అంగీకరించాడు.

తమ బృందంలోని ప్రతి ఒక్కరూ తమ చేతుల్లోకి బీరుగ్లాసులు తీసుకున్నాక, "నేను చేస్తున్న బిజినెస్ ఏమిటో మీకు తెలుసా?" అని రే ప్రశ్నించాడు.

"మాలో ప్రతి ఒక్కడికీ నవ్వు వచ్చింది. ఎమ్.బి.ఏ. విద్యార్థులలో చాలామంది రే అందరినీ ఆటపట్టిస్తున్నాడని అనుకున్నారు," అని కీత్ చెప్పాడు.

ఎవరూ జవాబివ్వలేదు. అందుకే రే మళ్లీ అదే ప్రశ్న వేశాడు : "నేను ఏం బిజినెస్ చేస్తున్నానని మీరనుకుంటున్నారు?"

విద్యార్థులంతా మళ్లీ నవ్వారు. చివరికి ధైర్యవంతుడైన ఒక విద్యార్థి గట్టిగా అన్నాడు, "రే, మీరు హ్యాంబర్గర్ బిజినెస్ చేస్తున్నారన్నది ఈ లోకంలో తెలియనిదెవరికి?"

రే మెత్తగా నవ్వాడు : "మీరు అలాగే అంటారని నాకు తెలుసు." ఒక్కక్షణం ఆగి, "లేడీస్ అండ్ జెంటిల్మన్, నేను హేంబర్గర్ వ్యాపారం చేయటం లేదు. రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారం నాది - స్థిరాస్తులు అమ్మటం, కొనటం," అని గబగబా చెప్పాడు.

రే తన దృష్టికోణాన్ని వివరించటానికి చాలా సమయం తీసుకున్నట్లు కీత్ చెప్పాడు. తమ బిజినెస్ ప్లాన్‌లో, తమ ప్రధాన లక్ష్యం హ్యాంబర్గర్ ఫ్రాంచైజీస్ (తమ సంస్థ ఉత్పత్తులనే అమ్మే అధికారం)ని అమ్మటం అన్న సంగతి రేకి తెలుసు. కాని అతనెప్పుడూ ఒక్కొక్క ఫ్రాంచైజీనీ నెలకొల్పే స్థానాన్ని మరచిపోలేదు. ఒక్కొక్క ఫ్రాంచైజీ విజయం సాధించటంలో రియల్ ఎస్టేట్, అది ఉన్న లొకేషన్ ప్రముఖపాత్ర వహిస్తాయన్న సంగతి అతనికి తెలుసు. మౌలికంగా, ఫ్రాంచైజీని

కొనుక్కుంటున్న వ్యక్తి రే క్రాక్ నడుపుతున్న సంస్థలో భాగస్వామి అయేందుకు, ఆ సంస్థకోసం స్థిరాస్తిని - తన ఫ్రాంచైజీ ఉన్న జాగాని - కొనుగోలు చేసేందుకు మూల్యం చెల్లిస్తున్నాడు.

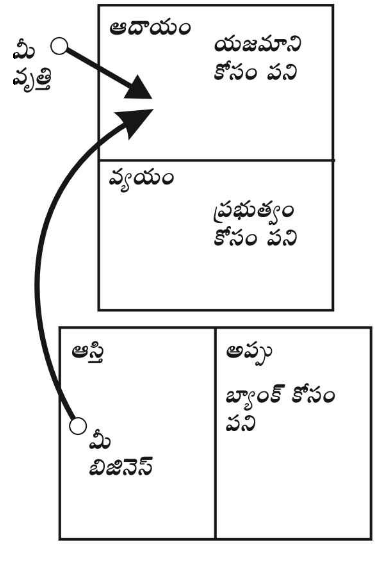
ఈనాడు మెక్‌డొనాల్డ్ ప్రపంచం మొత్తం మీద అత్యంత అధికంగా స్థిరాస్తులున్న ఏకైక సంస్థ. కాథలిక్ చర్చి కున్న రియల్ ఎస్టేట్ కన్నా మెక్‌డొనాల్డ్‌కే అధికంగా ఉండటం గమనార్హం. ఈరోజు మెక్‌డొనాల్డ్ సంస్థ ఆధీనంలో అమెరికాలోనే కాక, ప్రపంచంలోని అనేక దేశాలలో అత్యంత విలువైన ఎన్నో కూడలి ప్రదేశాలు, వీధి మొగలూ ఉన్నాయి. అది తన జీవితంలో నేర్చుకున్న అత్యంత ముఖ్యమైన పాఠం అని కీత్ చెప్పాడు. ఈనాడు కీత్ కార్లు కడిగే బిజినెస్‌లో ఉన్నాడు, కాని నిజానికి అతను చేస్తున్న అసలు బిజినెస్ రియల్‌ఎస్టేట్, అతను కార్లు కడిగించే గ్యారేజ్‌లు ఉన్న స్థలాల విలువే అతని గొప్ప ఆస్తి.

గత అధ్యాయంలోని రేఖాచిత్రాలు, చాలామంది ఇతరుల కోసమే పనిచేస్తారు కానీ, తమకోసం ఏమీ చేసుకోరు, అన్న విషయాన్ని వివరించాయి. వారంతా మొదట కంపెనీ యజమానుల కోసం పనిచేస్తారు, తరవాత పన్నులు చెల్లించటం ద్వారా ప్రభుత్వం కోసం పనిచేస్తారు, చివరగా బ్యాంక్‌కోసం తాకట్టు పెట్టిన వాటిమీద రుణాలు చెల్లించటం ద్వారా శ్రమపడుతుంటారు.

నా చిన్నతనంలో మాకు దగ్గర్లో మెక్‌డొనాల్డ్ సంస్థ ఉత్పత్తిచేసే తినుబడి వస్తువులు అమ్మే షాపు ఉండేది కాదు. అయినా మా రిచ్‌డాడ్, టెక్సాస్ విశ్వవిద్యాలయంలో రే క్రాక్ చెప్పిన పాఠాన్ని, నాకూ మైక్‌కూ నేర్పే బాధ్యత వహించాడు. ఇది ధనవంతుల రహస్యం నంబరు మూడు.

ఆ రహస్యం ఏమిటంటే, "నీ పని నువ్వే చేసుకో". డబ్బుకోసం జనం తరుచూ ఇబ్బందులు పడటానిక్కారణం వాళ్లు జీవితాంతం ఇంకొకరికోసం పనిచేస్తూండడమే. అనేకమంది అలా తమ జీవితమంతా కష్టించి పని చేసినప్పటికీ, చివర్లో తమకంటూ ఏమీ మిగుల్చుకోలేకపోతారు.

మరోసారి చెప్తున్నాను. ఒక చిత్రం వెయ్యిపదాల పెట్టు. దిగువన ఉన్నది ఆదాయం పట్టీ, ఆస్తి అప్పుల పట్టీ ఉన్న రేఖాచిత్రం. రే క్రాక్ ఇచ్చిన సలహాను ఇది చక్కగా వివరిస్తుంది.



మన ప్రస్తుత విద్యావిధానం నేటి యువతీయువకులు మంచి ఉద్యోగాలు సంపాదించు కునేటందుకు, వారి విద్యాసంబంధిత నైపుణ్యాన్ని పెంపొందింపజేయటానికి కృషి చేస్తూంటుంది. ఇంతకు ముందే చెప్పినట్లు, వాళ్ల జీవితాలు వాళ్ల జీతాల చుట్టూ, వాళ్ల 'ఆదాయం' పట్టీ చుట్టూ పరిభ్రమిస్తూంటాయి. వాళ్లు తమ అకడెమిక్ స్కిల్స్‌ను అభివృద్ధిపరచుకున్నాక, తమ వృత్తి సంబంధిత సామర్థ్యాన్ని మెరుగుపరుచుకోవటం కోసం వాళ్లు పైస్థాయి చదువులు చదువుకుంటారు. ఇంజనీర్లు, శాస్త్రజ్ఞులు, వంటవారు, పోలీసు ఆఫీసర్లు, కళాకారులు, రచయితలు...ఇలా ఏదో ఒకటి అవాలనే తపనతో చదువుకుంటారు. వీళ్లకున్న వృత్తి సంబంధిత కౌశలం మూలాన, వీళ్లకి పనులు దొరుకుతాయి, కాని వీళ్ల దృష్టి ఎప్పుడూ డబ్బు మీదే ఉంటుంది, డబ్బు కోసమే వీళ్లు పనిచేస్తుంటారు.

మీ వృత్తికీ మీ వ్యాపారానికీ మధ్య చాలా వ్యత్యాసం ఉంది. నేను తరుచూ జనాన్ని అడుగుతూంటాను, "మీరు ఏం బిజినెస్ చేస్తుంటారు?" అని. దానికి వారు, 'నేనొక బ్యాంకర్‌ని,' అని సమాధానం చెప్తూంటారు. అప్పుడు నేను "మీకు బ్యాంకుందా, అది మీ సొంతమేనా?" అని అడుగుతాను. సాధారణంగా దానికి వాళ్లిచ్చే సమాధానం, "లేదు, నేను అందులో పనిచేస్తూంటాను" అని.

ఈ విధంగా వాళ్లు తమ ఉద్యోగం, తమ బిజినెస్ రెండూ ఒకటే అని అపోహపడుతూ, గందరగోళంలో ఉంటారు. వాళ్లు ఒక బ్యాంకర్‌గా ఉద్యోగం చేస్తూ ఉండి ఉండొచ్చు. కానీ వాళ్లకి తమకంటూ ఒక సొంత బిజినెస్ వేరే ఉండాలి. రే క్రాక్, తన వృత్తికీ తన వ్యాపారానికీ మధ్యనున్న అంతరం, సరిగ్గా గ్రహించాడు. అతని వృత్తి ఎప్పుడూ ఒకటే. అతనొక అమ్మకందారు. ఒకప్పుడు అతను మిల్క్‌షేక్‌ల కోసం మిక్సర్లను అమ్మేవాడు. కొద్దికాలం తర్వాత, హ్యాంబర్గర్ ఫ్రాంచైజీలను అమ్మటం ప్రారంభించాడు. కాని అతని వృత్తి హ్యాంబర్గర్ ఫ్రాంచైజీలను అమ్మటం అయితే, అతని బిజినెస్ మాత్రం ఆదాయాన్నిచ్చే స్థిరాస్తులను కూడబెట్టటం.

స్కూల్‌తో ఒక సమస్య ఉంది, మీరు ఏ విషయం, అయితే చదువుకుంటారో, అలాగే మీరు తయారౌతారు. మీరు న్యాయశాస్త్రం చదివితే, మీరు న్యాయవాది అవుతారు, అలాగే ఆటో మెకానిక్స్ చదివిన పక్షంలో, మెకానిక్‌గా మారతారు. అలా మీరు మీ చదువునుబట్టి వృత్తిలో చేరే మాటుంటే ఒక పొరపాటు జరగవచ్చు. అదేమిటంటే, అనేకమంది తమ బిజినెస్‌ను పట్టించుకోటం మరిచిపోతుంటారు. వాళ్లు తమ జీవితకాలం అంతా ఇంకొకరి పనిచేయటంలో నిమగ్నమయి, అతన్ని ఒక ధనవంతునిగా చేస్తుంటారు.

ఆర్థిక విషయాల్లో ఒక వ్యక్తి సురక్షితంగా ఉండాలనుకుంటే అతను తన పనిని తనే పట్టించుకోవాలి. మీ బిజినెస్, మీ అసెట్ (ఆస్తి) పట్టీ చుట్టే తిరుగుతూంటూంది, అది మీ ఆదాయం పట్టీకి విరుద్ధంగా ఉంటుంది. ఇంతకుముందు చెప్పినట్టు, మొట్టమొదటి నియమం ఏమిటంటే ఆస్తికి అప్పుకు మధ్యనున్న తేడా తెలుసుకోవటం, ఇంకా ఆస్తులను కొనుగోలుచేయటం. ధనవంతులు తమ ఆస్తిపట్టీలమీదే దృష్టి ఉంచితే, మిగిలినవారంతా ఆదాయం పట్టీల మీద తమ దృష్టి నిలిపి ఉంచుతారు.

అందువల్ల మనం తరుచూ ఇలాంటి మాటలు వింటూంటాం : "నా జీతం ఇంకా పెరిగితే బావుంటుంది." "నాకో పదోన్నతి వస్తే ఎంత బాగుండునో?" "నేను మరికొన్ని పరీక్షలు పాసై,

మరికొంత శిక్షణ సంపాదించాలి - ఇంతకన్నా మంచి ఉద్యోగం సంపాదించాలి." "నేను ఓవర్‌టైమ్ చేయాలనుకుంటున్నాను." "నాకు వేరే రెండోపని ఏదైనా దొరుకుతుందేమో!" "రెండువారాల్లో నేను ఈ ఉద్యోగం వదిలేస్తాను, నాకు ఇంకో ఉద్యోగం దొరికింది, అందులో నాకు జీతం ఎక్కువ వస్తుంది."

కొన్ని వర్గాలలో, ఇవన్నీ వివేకంతో కూడుకున్న ఆలోచనలే. కాని మీరు రే క్రాక్ చెప్పింది అర్థం చేసుకోగలిగితే, మీరింకా మీ సొంత బిజినెస్‌ను పట్టించుకోటంలేదు అనేది తెలుస్తుంది. ఈ ఆలోచనలన్నీ మీ దృష్టి ఆదాయంపట్టీ మీదే ఉన్నట్లు తెలుపుతున్నాయి, మీ దగ్గరున్న అదనపు డబ్బుని మీరు ఆదాయం సృష్టించే ఆస్తులను కొనటానికి ఉపయోగిస్తే, మీకు మెరుగైన ఆర్థిక భద్రత చేకూరుతుంది.

బీద, మధ్యతరగతి వర్గాలలో అనేకమంది ఆర్థికంగా ఛాందసులై ఉంటారు - దీని అర్థం - "రిస్క్‌లు తీసుకోవడం నాకిష్టంలేదు" - వీళ్లిలా ఉండటానికి ప్రధానకారణం వాళ్లకి ఎటువంటి ఆర్థికపునాది లేకపోవటం. వాళ్లు తమ ఉద్యోగాలని అంటిపెట్టుకుని ఉండాలి. వాళ్లు వేసే ప్రతీ అడుగు ఆచితూచివెయ్యాలి, సురక్షితంగా ఉండేటట్లు చూసుకుంటూ ఉండాలి.

కంపెనీలు తమ సిబ్బందిని తగ్గించుకోవటం మొదలుపెట్టాక, కొన్ని లక్షలకోట్ల కార్మికులకు తాము ఇంతకాలం తమకున్న అతిగొప్ప ఆస్తి అని భావిస్తూ వచ్చిన తమ ఇల్లు తమను బతికుండగానే చంపేస్తున్న విషయం తెలిసివచ్చింది. వాళ్ల అసెట్ - ఆస్తి - అనబడే ఇల్లుకోసం నెలనెలా వాళ్లు డబ్బు ఖర్చుపెట్టాల్సి వస్తోంది. ఇంకొక ఆస్తి, వాళ్లకున్న కారు కూడా వాళ్లని చంపేస్తోంది. గ్యారేజ్‌లో ఉన్న గోల్ఫ్‌క్లబ్స్‌కు వాళ్లకి అయిన ఖర్చు వెయ్యి డాలర్లు అయితే, వాటి విలువ యిప్పుడంతలేదు. వాళ్ల ఉద్యోగానికి భద్రత లోపించటం వల్ల, వాళ్లకి బతుకు వెళ్లదీయడానికి వేరే ఆధారం ఏదీ లేదు. వాళ్లు ఒకప్పుడు ఏవైతే తమ ఆస్తులు అని భావించారో, అవి వాళ్ల ఆర్థిక సంక్షోభంలో ఎందుకూ కొరగాకుండా పోయాయి.

మనలో చాలామంది, ఇల్లు కొనటానికో లేక కారు కొనటానికో, బ్యాంకు రుణం కోసమో దరఖాస్తులు వేసి ఉంటారని నేను అనుకుంటాను. ఆ దరఖాస్తు కాగితంలో 'నికరవిలువ' అనే సెక్షన్ ఉంటుంది, అది చూడటానికి ఆసక్తిదాయకంగా ఉంటుంది. అది ఆసక్తిదాయకంగా ఉండటానికి కారణం ఏమిటంటే, దాని మూలంగా బ్యాంకింగు, అకౌంటింగ్‌లో వేటిని 'ఆస్తులు'గా పరిగణిస్తారన్న విషయం మనం తెలుసుకోవచ్చు.

ఒకసారి నాకు అప్పు అవసరమైంది, నా ఆర్థిక పరిస్థితి చెప్పుకోదగినంత బాగాలేదు. అందుకే నా దగ్గరున్న కొత్తగా కొన్న గోల్ఫ్ క్లబ్‌లను, నేను సేకరించిన కళాఖండాలను, గ్రంథాలను, స్టీరియో, టెలివిజన్, అర్మానీ సూట్లు, చేతివాచీలు, కాలిజోళ్లు, తదితర వ్యక్తిగత వస్తువులను ఆస్తులపట్టీలో చూపించి విలువ పెంచటానికి ప్రయత్నించాను.

కాని రుణంకోసం నేను పెట్టుకున్న దరఖాస్తును తోసిపుచ్చారు, ఎందుకంటే నా పెట్టుబడులలో అధికభాగం స్థిరాస్తి మీద ఉండటంవలన నా అపార్ట్‌మెంట్ హౌసెస్ ద్వారా అంత డబ్బు నేను సంపాదించటం రుణాన్ని మంజూరుచేసే కమిటీకి నచ్చలేదు. జీతంతో కూడిన ఒక మామూలు ఉద్యోగం నేనెందుకు చేయటంలేదని వారు నన్ను అడిగారు. నావద్దనున్న అర్మానీ

సూట్లూ, గోల్ఫ్ క్లబ్లూ, కళాఖండాల ఊసు వారు ఎత్తనేలేదు. సమాజం అంగీకరించే 'ప్రామాణిక' రూపం మీకు లేకపోతే, మీ జీవితం అనేకసార్లు కష్టాలకు లోనవుతుంది.

తమకున్న ఆస్తుల నికరవిలువ పదిలక్షల్లో లేక లక్ష డాలర్లో లేక ఇలాటిదే ఇంకొకటో అని ఎవరైనా నాతో అన్నప్పుడల్లా నేను తుళ్లిపడుతూంటాను. ఎందుకంటే నికరవిలువ యింత అని నిర్దుష్టంగా ఎవరూ చెప్పలేదు, నికరవిలువ అలా ఉండకపోవటానికి ఒక ముఖ్యమైన కారణం, మీరు ఎప్పుడైతే మీ ఆస్తులను అమ్మటం మొదలుపెట్టారో అప్పుడే దానిమీద వచ్చే రాబడిపై మీరు పన్నులు చెల్లించాల్సి రావటం.

ఆదాయం తగ్గిపోగానే, అనేకమంది ఆర్థిక ఇబ్బందుల ఊబిలో కూరుకుపోతూంటారు. నగదు పోగుచేయటంకోసం వారు ఆస్తులను అమ్ముతారు. మొదట్లో, వారి పర్సనల్ బ్యాలన్స్‌షీట్‌లో ఉదహరించిన విలువలో లేశమాత్రం ధరకే సాధారణంగా వారు తమ వ్యక్తిగత ఆస్తులను అమ్ముకోగలరు. ఒకవేళ ఆ అమ్మకంపై ఏదైనా రాబడి అంటూ ఉంటే, ఆ రాబడిపై పన్ను వారిమీద విధించబడుతుంది. అందుకే మరోసారి, ప్రభుత్వం వారి రాబడిలో తనవంతు వసూలు చేస్తుంది, దానివల్ల అప్పుల్లోంచి బయటపడటానికి వాళ్లు పోగుచేయాలనుకున్న నగదు మొత్తం తగ్గిపోతుంది.

మీ బిజినెస్ మీరే చేసుకోవటం మొదలుపెట్టండి. మీ ఉద్యోగాన్ని ఉంచుకోండి. స్థిరాస్తులను కొనుగోలు చేయటం ప్రారంభించండి. అంతేగాని వ్యక్తిగతంగా వాడే వస్తువులను కాదు. అవి బరువుబాధ్యతలను పెంచుతాయి. అవి మీ ఇంటికి చేరిన క్షణం వాటికున్న అసలైన విలువను కోల్పోతాయి.

మీరు కొన్న కొత్తకారుకు చెల్లించిన ధరలో పాతికశాతం మీరు ఆ కారును షోరూమ్ నుంచి బయటకు తీసుకెళ్లిన మరుక్షణం తగ్గిపోతుంది.

మీ బ్యాంకరు దానిని మీరు ఒక ఆస్తిగా చూపించటానికి ఒప్పుకున్నా, అది నిజమైన ఆస్తి కాదు. నేను 400 డాలర్లు చెల్లించి కొన్న కొత్త టైటానియం డ్రైవర్ ఇంటికి తీసుకెళ్లిన మరుక్షణం దాని విలువ 150 డాలర్లు అయిపోయింది.

వయసు వచ్చినవారంతా తమ ఖర్చులను తగ్గించుకోవాలి. తమకు ఆర్థికంగా ఉన్న బరువు బాధ్యతలను తగ్గించుకోవాలి. నికరమైన ఆస్తులతో బలమైన పునాది నిర్మించుకోవాలి. తమ రక్షణలో ఇంట్లో ఉంటున్న యువతీయువకులకు వాళ్ల తలిదండ్రులు ఆస్తులకు, అప్పులకు మధ్యనున్న అంతరాన్ని నేర్పించాలి. వాళ్లు ఇల్లు వదిలేముందు, ఆస్తిపట్టీని ఆస్తులతో నింపించి, దృఢమైన ఆర్థిక పునాది వారి చేత వేయించాలి. ఇల్లు వదలకముందే, పెళ్లికాకముందే, ఇల్లు కొనుక్కోక ముందే, పిల్లల్ని కనకముందే, డబ్బు యిబ్బందులలో కూరుకుపోక ముందే, ఒక ఉద్యోగాన్నే నమ్ముకుంటూ క్రెడిట్‌కార్డు మీద ప్రతీదీ కొనక ముందే - వారికి తలిదండ్రులు ఆ ప్రేరణ కలిగించాలి. నేను అనేకమంది యువదంపతులను చూశాను, వాళ్లు పెళ్లి చేసుకుంటారు, తమకు తాముగా ఓ బోనులో ఇరుక్కుపోతారు, వాళ్ల జీవనశైలి, వాళ్లు ఉద్యోగాలు చేస్తున్నంత కాలం, వాళ్లని రుణవిముక్తులను చేయదు. తమ ఆఖరిబిడ్డ ఇల్లు వదిలి బైట ప్రపంచంలోకి అడుగుపెట్టగానే, తల్లిదండ్రులలో అనేక మంది, తమ విశ్రాంతి జీవనం సాఫీగా గడవటానికి తగిన

సన్నాహాలు తాము చేసుకోవటం లేదన్న విషయం గ్రహిస్తారు. అప్పుడు ఎంతో కొంత డబ్బు వెనకేయడానికి ప్రయత్నిస్తారు. అంతలో వాళ్ల సొంత తలిదండ్రులు జబ్బుపడతారు, దానితో వాళ్లు కొత్త బాధ్యతలతో తలమునకలౌతూంటారు.

అయితే, మీరుగాని మీ పిల్లలుగాని ఎటువంటి ఆస్తులు సంపాదిస్తే బావుంటుందని, నేను సలహా ఇవ్వదలచుకుంటున్నానని అనుకుంటున్నారు? నా ప్రపంచంలో, అసలైన ఆస్తులు వివిధ రకాలుగా ఉంటాయి :

1. వ్యాపారం - దీనిని దగ్గరుండి నేను చేయనక్కరలేదు. వ్యాపారం నా సొంతమే, కాని దానిని నడపటానికి వేరే మనుషులు ఉంటారు. నేను అందులో పనిచెయ్యాల్సివస్తే, అది నా వ్యాపారం కాదు, అది నా వృత్తి అవుతుంది.
2. స్టాక్స్ - మూలధనం వ్యాపారభాగం
3. బాండ్స్ - పత్రాలు, వ్యాపారభాగం
4. మ్యూచువల్‌ఫండ్స్
5. ఆదాయాన్ని అందించే స్థిరాస్తి
6. నోట్స్ (ఐఓయూ)
7. సంగీతం, సినిమా కథలు, పేటెంట్ హక్కులు లాటి మేధాసంపత్తి ద్వారా లభించే యాజమాన్య ప్రతిఫలం (రోయల్టీలు)
8. ఇంకా ఏ వస్తువైనా, విలువైనది, ఆదాయాన్ని అందిచ్చేది, లేదా మార్కెట్‌లో విలువ ఉండి, పెరిగే అవకాశం ఉన్నది.

నేను కుర్రాడిగా ఉన్నప్పుడు, మా చదువుకున్న నాన్న నన్ను ఒక సురక్షితమైన ఉద్యోగం వెతుక్కోమని ప్రోత్సహించేవాడు. మరోవేపు, మా రిచ్‌డాడ్, నాకిష్టమైన ఆస్తులు సంపాదించటం ప్రారంభించమని ప్రోత్సహించేవాడు. "నువ్వు వాటిని ప్రేమించకపోతే, వాటిని నువ్వు సరిగ్గా చూసుకోలేవు," అనేవాడు. నేను స్థిరాస్తులను సంపాదిస్తాను, ఎందుకంటే నాకు ఇళ్లన్నా, జాగాలన్నా ఎంతో ప్రేమ. వాటిని ఖరీదుచేయటం నాకెంతో ఇష్టం. రోజంతా వాటినే చూస్తూ ఉండిపోగలను. కొన్ని సమస్యలు వాటివల్ల కలుగుతూంటాయి. అయితే అవి అంత ఘోరంగా ఉండవు, రియల్ ఎస్టేట్ మీద నాకున్న ప్రేమను అవి మార్చలేవు. రియల్ ఎస్టేట్‌ను అసహ్యించుకునేవాళ్లు, స్థిరాస్తులను కొనకూడదు.

చిన్న కంపెనీల స్టాక్స్ (షేర్లు) అన్నా నాకు ఎంతో ప్రేమ, ప్రత్యేకంగా కొత్తగా ప్రారంభించిన కంపెనీవి. దానికి కారణం, నేనొక పారిశ్రామికవేత్తను కావటం, కార్పొరేట్ సంస్థ ఉద్యోగి కాకపోవటం. కొత్తలో కొన్ని సంవత్సరాలు నేను స్టాండర్డ్ ఆయిల్ ఆఫ్ కాలిఫోర్నియా, ద యు.ఎస్. మెరీన్ కార్ప్స్, జెరాక్స్ కార్పొరేషన్‌లాటి పెద్ద సంస్థలలో పనిచేశాను. ఈ సంస్థల్లో పనిచేస్తూ నా సమయాన్ని సంతోషంగా గడిపాను, గడిపిన మధురక్షణాల జ్ఞాపకాలున్నాయి, కాని నా హృదయాంతరాలలో నేనొక సంస్థ ఉద్యోగిననే భావన మాత్రంలేదు. కంపెనీలను ప్రారంభించటమంటే నాకు ఇష్టం,

అంతేగాని వాటిని నడపటం కాదు. అందుకే నా పెట్టుబడులన్నీ సాధారణంగా చిన్న కంపెనీలపైనే. అప్పుడప్పుడు నేనే ఒక కంపెనీ ప్రారంభించి, దాని పబ్లిక్ఇస్యూ కోసం వెళ్తాను, పబ్లిక్ కంపెనీగా చేస్తాను. కొత్తగా ప్రారంభించిన కంపెనీల్లో షేర్లు కొనటంలో లాభాలు చాలా ఉన్నాయి, ఒక వెలుగు వెలగవచ్చు. అందుకే వాటితో ఆడుకోడం నాకిష్టం. చాలామంది స్మాల్‌కేప్ - చిన్నతరహా - కంపెనీలంటే భయపడతారు, ఎంతో 'రిస్క్' అని అంటారు, అది నిజం కూడా. కాని మీరు మీ పెట్టుబడిని ప్రేమిస్తున్న పక్షంలో, దానిని అర్థం చేసుకుని, మీరు ఆడుతున్న ఆట మీకు తెలిసి ఉంటే, 'రిస్క్' ఎప్పుడూ తగ్గుతూంటుంది. చిన్న కంపెనీల విషయంలో నా వ్యూహం ఎప్పుడూ దాని షేర్లను కొన్న సంవత్సరంలోపే, నా పెట్టుబడిని వెనక్కి తీసుకొని వాటినుంచి బయటపడటం. మరోవేపు, స్థిరాస్తి విషయంలో నా వ్యూహం ఎప్పుడూ చిన్న ఆస్తులతో మొదలుపెట్టడం, వాటిని లాభాలకి అమ్ముకోటం, ఆ లాభాలతో పెద్ద ఆస్తులను కొనుగోలు చేయటం, ఈ తరహా వ్యాపారం చేసుకుంటూ, లాభాల మీద పన్నులు కట్టడంలో జాప్యం చేయడం.

దీనివల్ల స్థిరాస్తి విలువ నాటకీయంగా పెరిగే వీలు కలుగుతుంది. నేను సాధారణంగా ఒక స్థిరాస్తిని ఏడు సంవత్సరాలకి తక్కువకాలమే నాదగ్గర ఉంచుతాను.

ఎన్నో ఏళ్లు నేను మెరీన్ కార్ప్స్, జెరాక్స్ సంస్థల్లో పనిచేస్తున్నప్పుడు కూడా, మా రిచ్‌డాడ్ చెప్పినట్లే చేశాను. నేను నా ఉద్యోగం చేసుకుంటూ ఉండేవాడిని, కాని దానితోపాటు నా సొంత బిజినెస్ కూడా చేస్తూండేవాడిని. నా అసెట్ (ఆస్తి) పట్టీ విషయంలో చాలా చురుగ్గా ఉండేవాడిని. స్థిరాస్తులను, చిన్న స్టాక్స్‌ను అమ్మటం, కొనటం చేసేవాడిని. మా రిచ్‌డాడ్ ఎప్పుడూ ఆర్థిక అక్షరాస్యతకున్న ప్రాముఖ్యాన్ని పదేపదే చెప్పేవాడు. అకౌంటింగ్, నగదు నిర్వహణ నాకు బాగా అర్థం అయిన కొద్దీ, పెట్టుబడులను విశ్లేషించటం, దాని ద్వారా ఒక సొంత కంపెనీ ప్రారంభించి దానిని అభివృద్ధి చేయటం ఎలాగో నాకు మరింత బాగా అర్థం కాసాగింది.

వాళ్లు నిజంగా అలా చేయాలనుకుంటే తప్ప నేను ఎవరినీ ఒక కంపెనీని ప్రారంభించమని ప్రోత్సహించను - ఒక కంపెనీ నడపటంలోని సాధకబాధకాలు నాకు బాగా తెలుసు, ఆ బాధ్యత యింకొకరిని తీసుకోమని కోరను. జనానికి ఉద్యోగాలు దొరకని సమయాలు ఉండవచ్చు, అప్పుడు ఒక కంపెనీ ప్రారంభించడమే వారికి పరిష్కారమార్గం. కాని ఈ విషయంలో విజయం సాధించిన వాళ్లు బహుతక్కువ. పదిలో తొమ్మిది కంపెనీలు ఐదేళ్లలోపునే మునిగిపోతాయి. కాబట్టి మీ సొంతకంపెనీ కావాలన్న కోరిక మీలో తీవ్రంగా ఉంటే, అప్పుడే అలా చేయమని నేను మీకు సలహా యిస్తాను. లేకపోతే, మీ ఉద్యోగాలు మీరు చేసుకుంటూ, మీ సొంత బిజినెస్ చక్కబెట్టుకుంటూ ఉండండి.

మీరు, మీ సొంత బిజినెస్ చేసుకోండి అని అనటంలో నా ఉద్దేశం - మీ 'ఆస్తి' పట్టీని అభివృద్ధి చేస్తూ దాన్ని బలంగా ఉంచమని. ఒకసారి ఒక డాలరు అందులోకి వెళ్తే, దానిని ఎప్పుడూ బయటకు రానీయకండి. దానినే యింకో విధంగా ఆలోచించండి, ఒకసారి ఒక డాలరు మీ ఆస్తి పట్టీలోకి వెళ్లిందంటే, అది మీ ఉద్యోగిగా మారిపోతుంది. డబ్బుగురించి చెప్పుకోవలసిన ఒక గొప్ప విషయం ఏమిటంటే అది రోజుకు 24 గంటలు పనిచేస్తుంది, అది అలా కొన్ని తరాలు పనిచేయగలదు. మీరు రోజూ చేసే ఉద్యోగం ఉంచుకోండి. కష్టపడి పనిచేసే ఉద్యోగిగా పేరు తెచ్చుకోండి. కాని మీ ఆస్తి పట్టీని పెంచుకుంటూ పోతూండండి.

మీ నగదు కదలిక (క్యాష్‌ఫ్లో) పెరుగుతున్నకొద్దీ, మీరు కొన్ని విలాసవస్తువులు కొనుక్కోగలరు. ఇక్కడ మనం గుర్తుంచుకోవలసిన ఒక ముఖ్యమైన సత్యం ఏమిటంటే, ధనవంతులు విలాస వస్తువులు ఆఖరున కొంటే, పేదవారు, మధ్యతరగతివర్గంవారు భోగాలు కొనటానికి ముందే తొందర పడతారు. బీదవారు, మధ్యతరగతివారు తరుచూ పెద్ద భవనాలూ, వజ్రాలూ, ఉన్ని/తోలు దుస్తులూ, నగలూ, పడవలు లాంటి విలాస వస్తువులను ఖరీదు చేయటానికి కారణం తాము ధనవంతులుగా కనిపించాలనే కోరిక. వాళ్లు ధనికులుగా కనిపిస్తారు. కాని వాస్తవానికి వాళ్లు రుణాలు చేసి అప్పుల్లో మునిగి ఉంటారు. స్వతస్సిద్ధంగా ధనవంతులు, చాలాకాలంగా ధనవంతులుగా ఉన్నవారు, తమ ఆస్తులపట్టీని ముందుగా అభివృద్ధిచేసుకున్నారు. తరవాత పట్టీలోని ఆస్తి ఉత్పత్తి చేసిన ఆదాయంతో విలాసవస్తువులు కొన్నారు. పేద, మధ్యతరగతివర్గం తాము చెమటోడ్చి సంపాదించిన సొమ్మునూ, పిల్లల వారసత్వం సొమ్మునూ విలాసవస్తువులు కొనటానికి వాడతారు.

పెట్టుబడి పెట్టి, అభివృద్ధి చేసిన నిజమైన ఆస్తి మనకు అసలైన భోగాన్ని బహుమతిగా ఇస్తుంది. ఉదాహరణకి, నాకూ మా ఆవిడకూ మా అపార్ట్‌మెంట్ హౌసెస్ ద్వారా అదనంగా డబ్బు దొరికినప్పుడు, మా ఆవిడ వెళ్లి తనకోసం మెర్సిడీజ్ కొనుక్కొచ్చింది. దానికోసం ఆమె అదనంగా శ్రమపడలేదు, రిస్క్ తీసుకోలేదు, ఎందుకంటే కారు కొన్నది అపార్ట్‌మెంట్ హౌస్ రాబడి డబ్బుతో. అయినప్పటికీ ఆమె దీనికోసం, తన స్థిరాస్థి పెట్టుబడుల పోర్ట్‌ఫోలియో విలువ పెరిగి, చివరికి కారు కొనటానికి అవసరమైన అదనపు నగదు రాబడి (క్యాష్‌ఫ్లో) వచ్చేదాకా, నాలుగు సంవత్సరాలు వేచి ఉండవలసివచ్చింది. కాని, ఆ విలాసవస్తువు, మెర్సిడీజ్ కారు, ఒక నిజమైన బహుమానం - ఎందుకంటే ఆమె దానిద్వారా తన ఆస్తిని ఎలా పెంపొందించుకోవాలో తనకు తెలుసన్న విషయాన్ని నిరూపించింది. ఆమె దృష్టిలో ఆ కారు మరో అందమైన కారు మాత్రమే కాదు, దాని విలువ ఆమె చెల్లించిన మూల్యంకన్నా ఎన్నో రెట్లు అధికం. దాని అర్థం, దానిని పొందటానికి ఆమె తనకున్న ఆర్థిక జ్ఞానాన్ని సరైన విధంగా వినియోగించిందని.

చాలామంది చేసే పని ఏమిటంటే, మనసులో కోరిక కలగగానే, వారు వెంటనే వెళ్లి ఒక కొత్త కారుని కొని తెచ్చేయటం లేదా అప్పుచేసి యింకేదన్నా విలాసవస్తువుని కొనటం. వాళ్లకి జీవితం మీద విసుగు కలిగి ఉండవచ్చు, ఏదో ఒక కొత్త ఆటవస్తువు కావాలనిపించవచ్చు. అప్పుచేసి భోగాన్ని కొనటం తరుచుగా ఆ వ్యక్తి, ఏదో ఒకనాడు తను కొన్న వస్తువుని అసహ్యించుకునేలా చేస్తుంది, ఎందుకంటే ఆ విలాసవస్తువుకోసం చేసిన అప్పు అతనికో ఆర్థికభారంగా తయారౌతుంది.

తగిన సమయం తీసుకుని, పెట్టుబడి పెట్టి ఒకసారి బిజినెస్ ప్రారంభించి, అభివృద్ధి చేశాక, మీరు ఇప్పుడు ఒక అద్భుతాన్ని సృష్టించడానికి సిద్ధంగా ఉన్నారు. అది ధనవంతులకే తెలిసిన పెద్ద రహస్యం. ఆ రహస్యమే ధనికులని గుంపులో అందరికన్నా ముందు నిలబెడుతుంది. మీరు శ్రద్ధతో సమయం తీసుకుని మీ బిజినెస్‌ను మీరే చేసుకోవటం వలన, ధనికులంతా ఏదారిన నడుస్తారో ఆ దారంట నడిచే అవకాశం మీకు బహుమతిగా లభిస్తుంది.

పాఠం నాలుగు :

పన్నుల చరిత్ర మరియు కార్పొరేషన్ల శక్తి

అధ్యాయం ఐదు

పాఠం నాలుగు :

పన్నుల చరిత్ర మరియు కార్పొరేషన్ల శక్తి

మాకు స్కూల్లో రాబిన్‌హుడ్, అతని మిత్రబృందం కథ చెప్పినట్లు జ్ఞాపకం. మా స్కూల్ టీచర్, హాలీవుడ్ నటుడు కెవిన్ కోస్నర్ తరహాలో, అదొక రొమాంటిక్ హీరో యొక్క అద్భుతమైన కథ అని అనుకునేవాడు - అందులో హీరో డబ్బున్నవాళ్లని దోచుకుని, దానిని బీదలకి పంచి ఇస్తాడు. మా రిచ్‌డాడ్ దృష్టిలో రాబిన్‌హుడ్ నాయకుడు కాడు. ఆయన, రాబిన్‌హుడ్ మోసగాడు అనేవాడు.

రాబిన్‌హుడ్ తెరమరుగై ఎంతోకాలం అవుతోంది, కాని అతని అనుచరులు ఇప్పుడు కూడా జీవిస్తూ ఉన్నారు. ఎన్నిసార్లు జనం - "దీనికోసం ధనికులెందుకు డబ్బు చెల్లించరు?" లేదా "సంపన్నులు మరింత అధికంగా పన్నులు చెల్లించాలి, ఆ డబ్బును బీదలకు అందజేయాలి," అనుకోవటం నేను వినలేదు?

సంపన్నుల దగ్గరనుంచి ధనం తీసుకుని బీదలకి పంచిపెట్టాలన్న ఈ రాబిన్‌హుడ్ భావన, పేదలకు, మధ్యతరగతి జనానికి చాలా బాధ కలగజేసింది. మధ్యతరగతివర్గంపై పన్నులభారం విపరీతంగా వేయడానికి కారణం ఈ రాబిన్‌హుడ్ ఆదర్శమే! ధనికులమీద పన్ను పడదన్నది యధార్థం. మధ్యతరగతివారు పేదలకోసం పన్నులు కడతారు. ప్రత్యేకంగా విద్యావంతులైన, అధిక రాబడి ఉన్న మధ్యతరగతి వారు చెల్లించే పన్నుల మొత్తం బీదవారి అభ్యుదయం కోసం ఖర్చుపెట్టబడుతుంది.

పన్నులు ఏ విధంగా పనిచేస్తాయో తెలుసుకోవటానికి ముందు మనం పన్నుల చారిత్రక నేపథ్యం వేపు దృష్టి సారించాలి. పన్నులకు సంబంధించిన చరిత్రను మనం తెలుసుకోవాలి. అత్యంత విద్యాధికుడైన మానాన్న, విద్యకు సంబంధించిన చరిత్రలో నిష్ణాతుడైనప్పటికీ, పన్నుల చరిత్ర విషయంలో గొప్ప నిపుణుడు మా రిచ్‌డాడ్.

రిచ్‌డాడ్ నాకు, మైక్‌కు ఇంగ్లండు, అమెరికా దేశాల్లో మొదట్లో పన్నులుండేవి కావని చెప్పాడు. యుద్ధాలకయే ఖర్చులు భరించటం కోసం అప్పుడప్పుడూ తాత్కాలికంగా పన్నులు విధించేవారు, ఆ దేశపురాజు గాని అధ్యక్షుడు గాని ప్రతి ఒక్కరినీ తమవంతు సాయం చేయమని అడిగేవారు. 1799 నుంచి 1816 వరకు నెపోలియన్‌తో పోట్లాడేటప్పుడు బ్రిటన్‌లో పన్నులు విధించారు. అలాగే 1861 నుంచి 1865 వరకు జరిగిన అమెరికా అంతర్యుద్ధం సమయంలో అమెరికా పన్నులు వసూలు చేసింది.

1874వ సంవత్సరంలో ఆదాయపుపన్నును ఇంగ్లండు శాశ్వతమైన శిస్తుగా ప్రజలపై విధించింది. 1913లో ఆదాయపుపన్ను, వారి రాజ్యాంగానికి 16వ సవరణగా అంగీకరించటంతో, అమెరికాలో స్థిరపడిపోయింది. ఒకానొకప్పుడు అమెరికా ప్రజలు పన్నులను వ్యతిరేకించేవారు. తేయాకు మీద అతిగా పన్ను విధించటమే 'బోస్టన్ హార్బరులో టీ పార్టీ' అని పేరొందిన ఒక సంఘటనకు దారితీసింది, ఆ సంఘటన విప్లవాత్మక యుద్ధం ప్రారంభం కావటానికి తోడ్పడింది. ఇంగ్లండు, అమెరికా దేశాలకు క్రమం తప్పకుండా ఆదాయపు పన్ను విధించాలన్న ఆలోచనను అమలు చేయటానికి సుమారు 50 సంవత్సరాల కాలం పట్టింది.

ఈ రెండు రకాల పన్నులు మొదట్లో ధనికులొక్కరిపైనే విధించినట్లు ఈ చారిత్రక తిథులు మనకు స్పష్టం చేయలేకపోతున్నాయి. ఈ విషయాన్ని నేను, మైక్ అర్థం చేసుకోవాలని మా రిచ్‌డాడ్ పట్టుబట్టాడు. పన్నుల ఆలోచనను అందరికీ ప్రీతిపాత్రంగా చేసేటందుకు, అధిక సంఖ్యాకుల ఆమోదం పొందేటందుకు, కేవలం సంపన్నులను శిక్షించటం కోసమే పన్నులను సృష్టించినట్లు పేదలకు మధ్యతరగతి ప్రజలకూ చెప్పారని మానాన్న వివరించాడు. ఈ కారణం మూలానే జనసామాన్యం పన్నులకు ఓటువేయటంతో ఆ న్యాయసూత్రం రాజ్యాంగబద్ధమైంది. ధనికులను శిక్షించాలన్న ఉద్దేశం దానికి ఉన్నప్పటికీ, నిజానికి అది ఏ జనం అయితే దానికి ఓటువేసారో - పేదవారు, మధ్యతరగతి ప్రజలు - వారినే శిక్షించడానికి పూనుకుంది.

"ఒకసారి ప్రభుత్వానికి డబ్బు రుచి తెలిశాక, దాని ఆకలి పెరిగింది," అన్నాడు మా రిచ్‌డాడ్ నాతో. "మీనాన్న, నేను పూర్తిగా విరుద్ధంగా ఉన్నాం. అతను ఒక ప్రభుత్వోద్యోగి, నేను పెట్టుబడిదారును. ఇద్దరివీ విభిన్నమైన వృత్తులు, మా వృత్తుల ద్వారా ఇద్దరం డబ్బు సంపాదిస్తున్నాం. మేము సాధించిన విజయాన్ని మా భిన్నప్రవర్తనల ద్వారా కొలుస్తారు. మీనాన్నకు డబ్బు ఖర్చు పెట్టటానికి, దానితో పనివారిని పనిలోకి తీసుకునేటందుకు డబ్బు ముడుతుంది. అతను డబ్బు ఎక్కువగా ఖర్చుపెట్టిన కొద్దీ, అతని దగ్గర పనిచేసేవారి సంఖ్య పెరిగినకొద్దీ, అతని సంస్థ ఆ మేరా పెరుగుతూ వస్తుంది. ప్రభుత్వంలో, తన సంస్థ ఎంత పెద్దదై ఉంటే, అతను అంత అధికంగా గౌరవింపబడతాడు. మరోవేపు, నా సంస్థలో, ఎంత తక్కువమందిని పనిలోకి తీసుకుని, ఎంత తక్కువ డబ్బు ఖర్చుచేస్తే, అంత ఎక్కువ గౌరవం నాకు లభిస్తుంది. అందుకే నేను ప్రభుత్వోద్యోగులను ఇష్టపడను. వారి లక్ష్యాలు బిజినెస్ చేస్తున్నవారికి భిన్నంగా ఉంటాయి. ప్రభుత్వం పెరుగుతున్న కొద్దీ, ఇంకా మరికొన్ని పన్నుల డాలర్లు (tax dollars) దానిని ఆదుకోవటానికి అవసరమౌతుంది.

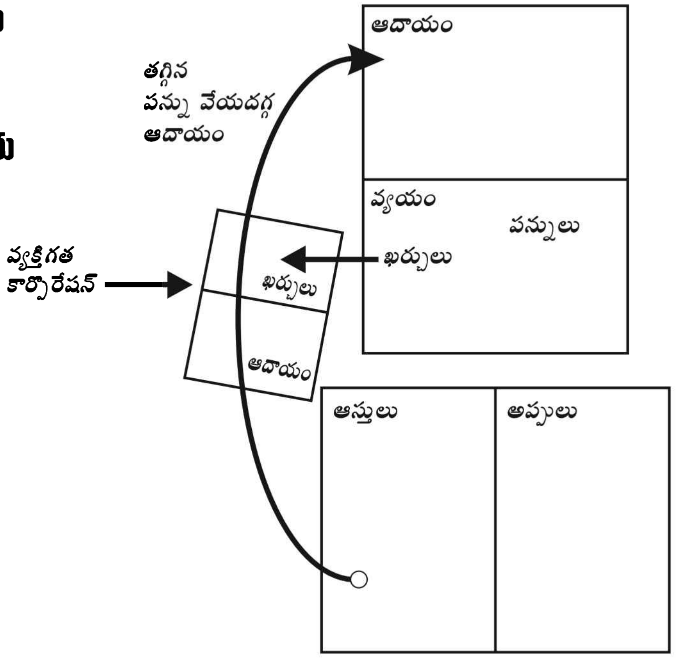
మా చదువుకున్న నాన్న ప్రభుత్వం ప్రజలకు సాయపడాలని హృదయపూర్వకంగా నమ్మాడు. అతను జాన్ ఎఫ్. కెన్నెడీ (అమెరికా పూర్వ అధ్యక్షుడు)ని ప్రేమించాడు - ముఖ్యంగా ప్రభుత్వ శాంతిసేన ఆలోచనను, ఆయన ఆ ఆలోచనను ఎంతగా ప్రేమించాడంటే, ఆయనా, మా అమ్మా శాంతిసేన కోసం పనిచేశారు, మలేసియా, థాయిలాండ్, ఫిలిప్పైన్స్ దేశాలలో పనిచేసేందుకు స్వచ్ఛంద సేవకులకు శిక్షణ ఇచ్చేవారు. మరికొంతమందిని శాంతిసేనలో చేర్పించటానికి, విద్యావిభాగంలో తను చేస్తున్న పనికోసం, అదనపు నిధులకోసం, బడ్జెట్ పెంచటం కోసం ఆయన ఎప్పుడూ ప్రయత్నిస్తుండేవాడు. అది ఆయన పని.

నేను పదేళ్లవాడిగా ఉన్నప్పటినుంచీ, మా రిచ్‌డాడ్ ప్రభుత్వోద్యోగులు వట్టి బద్ధకస్తులూ, దొంగలూ అని అంటూండటం వినేవాడిని. మా పూర్‌డాడ్, ధనికులు వట్టి లోభులూ, మాయగాళ్లూ అని నాతో అంటూండేవాడు, వాళ్ల మీద ప్రభుత్వం మరికొన్ని పన్నులు వెయ్యాలని అనేవాడు. ఇరువేపు ఆలోచనలూ న్యాయమైనవిగానే ఉన్నాయి. కాని, ఊర్లోని పెట్టుబడిదార్లలో అందరికన్నా పెద్ద పెట్టుబడిదారు దగ్గరికి పనికోసం వెళ్లటం, ప్రభుత్వంలోని ప్రసిద్ధ నాయకుడైన మానాన్న ఇంటికి తిరిగి రావడం, నాకు ఇబ్బంది అనిపించింది. ఇద్దరు మాట్లాడినదాన్లో ఎవరిది సరైనదో, ఇద్దరిలో ఎవరిని నేను నమ్మాలో అంత సులువుగా తేల్చుకోలేకపోయాను.

కాని, మీరు పన్నుల చరిత్రని అధ్యయనం చేస్తే, ఒక ఆసక్తికరమైన దృష్టికోణం మీ ముందుకొస్తుంది. నేను చెప్పినట్లు, పన్నులను అందరూ ఆమోదించే పరిస్థితి ఏర్పడటానికి కారణం జనసామాన్యం రాబిన్‌హుడ్ అర్థశాస్త్ర సూత్రాన్ని విశ్వసించడమే! ఆ సూత్రం - ధనవంతుల దగ్గరనుంచి డబ్బు రాబట్టటం, దానిని తక్కిన ప్రతి ఒక్కరికీ పంచిబెట్టటం. సమస్య ఏమిటంటే, డబ్బుకోసం ప్రభుత్వం ఆకలి ఎంతగా పెరిగిందంటే, త్వరలోనే అది మధ్యతరగతివారిపై పన్నులు విధించడం మొదలుపెట్టాల్సి వచ్చింది. నెమ్మదినెమ్మదిగా ఆ పన్నుల భారం కింది తరగతుల వారిపై కూడా పడసాగింది.

మరోవైపు సంపన్నులకు ఒక అవకాశం కనిపించింది. వారు జనసామాన్యం పాటించే నియమాలు పాటించరు. నేనింతకుముందు అన్నట్టు, ధనికులకు కార్పొరేషన్ల గురించి తెలుసు, అవి నౌకాయానం రోజులనుంచి అందరికీ ప్రీతిపాత్రంగా ఉంటూ వస్తున్నాయి. ధనికులు కార్పొరేషన్లను, ప్రతి ఒక్క సముద్రయానంలో తమ ఆస్తులకు సంభవించే ప్రమాదాలని పరిమితం చేసే సాధనంగా ఉపయోగించుకున్నారు. సముద్రయానానికి అయే ఖర్చు భరించటానికి ధనవంతులు తమ ధనాన్ని కార్పొరేషన్‌లో పెట్టుబడి పెట్టేవారు. అప్పుడు కార్పొరేషన్ వారు కొత్త ప్రపంచంలోని ఖజానా వెతకటంకోసం ప్రయాణం చేయటానికి అవసరమైన నావికుల సిబ్బందిని నియోగించేవారు. ఒకవేళ పడవ మునిగిపోతే, నావికులు మరణించేవారు. కాని ధనికులకు కలిగే నష్టం ఆ ఒక్క సముద్రప్రయాణం కోసం వారు పెట్టిన పెట్టుబడి డబ్బు నష్టానికి మాత్రమే పరిమితం అయి ఉండేది. దిగువనిచ్చిన రేఖాచిత్రం సామూహిక వ్యవస్థ (కార్పొరేట్ స్ట్రక్చర్), మీ వ్యక్తిగత ఆదాయపు నివేదిక, మీ ఆస్తి అప్పుల పట్టీలకు విడిగా బయట ఎలా ఉంటుందో చూపిస్తుంది.

ధనికులు ఆటను ఎలా ఆడతారు



కార్పొరేషన్‌లోని న్యాయవ్యవస్థకున్న శక్తి గురించి ధనికులకున్న పరిజ్ఞానమే, వారికి - బీద, మధ్యతరగతివారితో పోలిస్తే - అధిక ప్రయోజనాన్ని అందజేస్తుంది. నాకు ఇద్దరు తండ్రులు శిక్షణని యిచ్చారు - ఒకరు సామ్యవాది, యింకొకరు పెట్టుబడిదారు. ఆర్థిక అవగాహనకు పెట్టుబడిదారుని సిద్ధాంతం ఎక్కువగా తోడ్పడుతుందని నాకు త్వరగానే అర్థం అయిపోయింది. డబ్బు గురించి సరిగ్గా తెలియకపోవటంవల్ల సామ్యవాదులు చివరకి తమని తామే శిక్షించుకుంటున్నట్లు నాకు అనిపించింది. 'ధనికుల దగ్గరినుంచే వసూలు చెయ్యి' అని అరిచే మందలు ఎన్ని ఉన్నా, వారిని ఓడించటానికి దారుల్ని సంపన్నులు ఎప్పుడూ కనుక్కుంటారు. ఆ విధంగానే చివరకి పన్నులు మధ్యతరగతి మీద విధించబడ్డాయి. ధనవంతులు మేధావులని ఓడించగలిగారు.

ధనికులు మేధావులను ఎలా ఓడించగలిగారు? ఒకసారి 'ధనికులనుంచే వసూలు చెయ్యి' పన్ను అమలులోకి వచ్చాక, ప్రభుత్వం ఖజానాలోకి ధనప్రవాహం మొదలైంది. మొదట్లో జనం ఆనందించారు. ఆ డబ్బు ప్రభుత్వంలో పనిచేస్తున్నవారికి, ధనవంతులకు అందజేయబడింది. ప్రభుత్వ సిబ్బందిని అది ఉద్యోగాల పింఛను రూపంలో చేరింది. అది ప్రభుత్వ కాంట్రాక్టులను సంపాదించినవారి కర్మాగారాల ద్వారా భాగ్యవంతులను చేరింది.

లెక్కలేనంత డబ్బు ప్రభుత్వం దగ్గరుంది. కాని ఆ డబ్బుని ఏ విధంగా ఉపయోగించాలి, దాని ఆర్థిక నిర్వహణ ఎలా చేయాలన్నది సమస్యగా మిగిలింది. వాస్తవానికి పునఃద్రవ్య చెలామణి లేదు. వేరే మాటలలో చెప్పాలంటే, మీరు ప్రభుత్వోద్యోగి అయి ఉంటే డబ్బును అధికంగా కలిగి ఉండటం ప్రభుత్వ సిద్ధాంతం కాదు, మీకు ఖర్చుపెట్టమని కేటాయించిన నిధులను మీరు ఖర్చు చేయలేకపోతే, తరువాత ప్రవేశపెట్టే బడ్జెట్‌లో వాటిని పోగొట్టుకునే ప్రమాదం ఉంది. నిశ్చయంగా

మీరు సమర్ధులనే గుర్తింపును కోల్పోతారు. మరోవేపు ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించి నందుకు వ్యాపారస్తులను సన్మానిస్తారు, వారి ప్రావీణ్యతను పొగుడుతారు.

పెరుగుతూ వస్తున్న ప్రభుత్వ ఖర్చుల చక్రం తిరుగుతున్నకొద్దీ, డబ్బుకి గిరాకీ పెరిగింది. 'ధనికులనుంచే పన్ను వసూలు' అన్న ఆలోచనా ధోరణి తక్కువ ఆదాయం స్థాయిలనుంచి చివరకి పన్నులు కావాలని ఓటువేసిన పేద, మధ్యతరగతి వారిని కూడా సర్దుబాటు చేసి చేర్చుకుంది.

నిజమైన పెట్టుబడిదారులు తప్పించుకునే మార్గం వెతుక్కోవటంలో తమ ఆర్థిక పరిజ్ఞానాన్ని ఉపయోగించుకున్నారు. వారు కార్పొరేషన్ యొక్క భద్రమైనతావు వేపు వెళ్లారు. కార్పొరేషన్ వారికి రక్షణను కల్పించింది. కాని కార్పొరేషన్ ప్రారంభించని అనేకమందికి, నిజానికి కార్పొరేషన్ అంటూ ఏదీ లేదన్న సంగతి, తెలియదు. కార్పొరేషన్ అనేది కేవలం ఒక ఫైలు ఫోల్డర్, దానిలో చట్టబద్ధమైన దస్తావేజులుంటాయి, అవి ఒక ప్రభుత్వ ఏజెన్సీలో రిజిస్టర్ కాబడి ఉంటాయి, అది లాయరు ఆఫీసులో ఉంచబడుతుంది. కార్పొరేషన్ పేరు రాయబడ్డ ఒక పెద్దభవనం కాదది. కర్మాగారం కానే కాదు. అక్కడ పనివాళ్ల గుంపులు కూడా ఉండవు. కార్పొరేషన్ ఒక న్యాయ సమ్మతమైన పత్రం మాత్రమే, ఆత్మలేని న్యాయరూపం ధరించిన శరీరం, సంపన్నుల సంపద మరోసారి రక్షించబడింది. శాశ్వతంగా ఆదాయపుపన్ను విధించాలన్న బిల్లు ఆమోదం పొందిన వెంటనే మళ్లీ కార్పొరేషన్లను వాడుకోటం జనసమ్మతమైంది. ఎందుకంటే ఒక కార్పొరేషన్ ఆదాయపుపన్ను వెల వ్యక్తిగత ఆదాయపుపన్ను వెల కన్నా తక్కువగా ఉంటుంది! అదేకాక, ఇంతకుముందే వివరించినట్లు, కార్పొరేషన్ ద్వారా కొన్ని ఖర్చులను పన్ను కట్టడానికి ముందే పెట్టవచ్చు.

'ఉన్నవారు' 'లేనివారి' మధ్య ఈ యుద్ధం కొన్ని వందల సంవత్సరాలగా కొనసాగుతోంది. అది 'ధనికులనుంచి వసూలు' అనే నినాదం చేసే మందకీ ధనికులకీ మధ్యన జరుగుతోంది. ఎప్పుడైనా ఎక్కడైనా పన్నులు విధించే న్యాయసూత్రాలు అమలు చేసినప్పుడల్లా ఆ పోరాటం తలెత్తుతుంది. సమస్య ఏమిటంటే, ఇందులో ఓడిపోతున్న జనం ఏమీ తెలియని అజ్ఞానులు, ప్రతిరోజూ పొద్దున్నే టంచనుగాలేచి, అతిశ్రద్ధగా పనిచేసుకుంటూ, పన్నులు కడుతున్న వాళ్లు. కానీ వాళ్లు, డబ్బుకోసం ధనికులు ఎలా ఆట ఆడతారో తెలుసుకుంటే, ఆ ఆటను అదే పద్ధతిలో వాళ్లూ ఆడగలరు. అప్పుడు, వాళ్లు కూడా ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని పొందగలరు, ధనవంతులు కాగలరు. అందుకే తలిదండ్రులు తమ పిల్లలతో సురక్షితమైన భద్రతతో కూడిన ఉద్యోగం సంపాదించుకోటానికి స్కూల్‌కి వెళ్లి బుద్ధిగా చదువుకుని చెప్పున్నది విన్నప్పుడల్లా నేను కంపించి పోతూంటాను. డబ్బు సంపాదించే సామర్థ్యంలేని ఉద్యోగి, ఎంతమంచి ఉద్యోగంలో ఉన్నా, దానిలో భద్రత ఎంతో ఉన్నా, తప్పించుకోలేడు, పోరాటంలో ఓడిపోతాడు.

సగటు అమెరికన్ ఉద్యోగులు ఈనాడు ఐదునుంచి ఆరునెలలు ప్రభుత్వంలో పనిచేయ గలిగితేనే, పన్నులు కట్టడానికి అవసరమైనంత డబ్బు మాత్రం సంపాదించగలరు. నా అభిప్రాయం ప్రకారం అది చాలా ఎక్కువ సమయం. మీరు ఎంతగా కష్టపడి పనిచేస్తారో. అంతగా ప్రభుత్వానికి పన్నులు కడుతూంటారు. అందుకే, 'ధనికులనుంచి వసూలు' నినాదం యిచ్చి ఎవరైతే పన్నులు కట్టాలన్న బిల్లును ఆమోదించారో వారిమీదే అధికపన్నులు భారం పడిందని నేను అనుకుంటాను.

సంపన్నులను శిక్షించాలని జనం ప్రయత్నించిన ప్రతీసారి, ధనికులు తెలివిగా నియమాలను పాటించరు, ఎదురుతిరుగుతారు కూడా. వారి దగ్గర ధనం, అధికారం, కోరిక ఉన్నాయి. వాటిని ఆధారం చేసుకుని పరిస్థితులను చక్కదిద్దుకోగలరు. వారు ఖాళీగా ఊరకనే కూర్చోరు. బుద్ధిపూర్వకంగా అధికంగా పన్నులు కట్టరు. పన్నులభారం తగ్గించుకునే మార్గాలు వెతుకుతారు. తెలివైన లాయర్లు, అకౌంటెంట్లను నియోగిస్తారు. న్యాయసూత్రాలను మార్చమని రాజకీయవేత్తలని ఒప్పిస్తారు, లేదా చట్టంలోని లొసుగులను వెలికిదీస్తారు, వారిదగ్గర మార్పు తీసుకురావటానికి అవసరమైన వనరులు ఉన్నాయి.

అమెరికాలోని టాక్సుకోడ్ పన్ను తప్పించుకోవటానికున్న ఇతర మార్గాలకు దారిచూపుతుంది. వీటిలోని అనేక మార్గాలు ప్రతీవారికీ తెలుసు, కాని ఒక్క డబ్బున్నవారు మాత్రమే సాధారణంగా ఆ మార్గాలని ఆశ్రయిస్తారు ఎందుకంటే వారి బిజినెస్ వారే చేసుకుంటున్నారు కనుక. ఉదాహరణకి ''1031'' అనేది ఇంటర్నల్ రెవెన్యూ కోడ్‌లోని సెక్షన్ 1031కి మాండలీకంలో పేరు. ఒక విక్రేత తన స్థిరాస్తిని లాభానికి అమ్ముకుని, మరింత ఖరీదైన స్థిరాస్తిని కొనుగోలు చేయటం ద్వారా, ఈ లావాదేవీలో వచ్చిన లాభం మీద కట్టాల్సిన కేపిటల్ గైన్స్ టాక్సు కట్టటం వాయిదావేసే వీలును ఈ కోడ్ కలగజేస్తుంది. స్థిరాస్తి గొప్ప పన్ను లాభాన్ని కలగజేసే ఒక పెట్టుబడి సాధనం. అతితక్కువ ఖరీదుచేసే స్థిరాస్తి అమ్మి అంతకన్నా ఎక్కువ ఖరీదు చేసే స్థిరాస్తి కొంటూ పోతున్నంత కాలం మీరు పన్ను కట్టవలసిన అవసరం లేదు. ఆస్తిని మీరు నగదు రూపంలోకి మారిస్తే మాత్రం పన్ను కట్టాలి. చట్టపరంగా ఈయబడ్డ పన్ను మినహాయింపులను ఉపయోగించుకోలేకపోయిన జనం తమ ఆస్తిపట్టీలను తయారుచేసుకుని ఆస్తులను పెంచుకునే గొప్ప అవకాశాన్ని కోల్పోతున్నారు.

పేద, మధ్యతరగతి వారి దగ్గర అటువంటి అవకాశాలు లేవు, వారు కదలకుండా కూర్చుంటారు, ప్రభుత్వం సూదులను తమ భుజాలలో గుచ్చుతూంటే చూస్తూ ఊరుకుంటారు, రక్తదానం ప్రారంభిస్తారు. నేను ఈరోజు అధికంగా పన్నులు చెల్లిస్తున్న జనాన్ని, లేదా తక్కువ పన్ను మినహాయింపులు తీసుకుంటున్న వాళ్లని చూసి షాకు తింటుంటాను. వాళ్లు అలా చేయటానికి కారణం మరేంలేదు, వాళ్లు ప్రభుత్వానికి భయపడుతున్నారు. ప్రభుత్వం పన్ను వసూలు చేసే అధికారులు ఎంత భయంకరంగా ఉంటారో నాకు తెలుసు. నా స్నేహితులు కొంతమంది ఉన్నారు, వారి వ్యాపారం నాశనమైంది, బిజినెస్ మూతపడింది, ప్రభుత్వం చేసిన తప్పువల్లనే అలా జరిగినట్లు తెలిసింది. నేను అదంతా గ్రహించాను. కాని జనవరి నుంచి మేనెల ప్రథమభాగం వరకు పన్నులకు భయపడి వాటిని కట్టటం కోసం, ప్రభుత్వం కోసం పనిచేయటం మనం చెల్లించాల్సిన అత్యధిక మూల్యంగా నాకు అనిపించింది. మా పూర్‌డాడ్ ఎప్పుడూ ఎదురుతిరిగి పోట్లాడలేదు. మా రిచ్‌డాడ్ కూడా అలా చేయలేదు. అతను తన ఆటను కాస్త తెలివిగా ఆడాడు, ధనవంతుల అతిగొప్ప రహస్యం అయిన కార్పొరేషన్లను మాధ్యమంగా పెట్టుకుని ఆడాడు.

మా రిచ్‌డాడ్ నుంచి నేను నేర్చుకున్న మొట్టమొదటి పాఠం మీకు జ్ఞాపకం ఉండే ఉంటుంది. నేను అప్పుడు తొమ్మిదేళ్ల కుర్రాడిని. ఆయనతో మాట్లాడటం కోసం ఎంతోసేపు ఎదురు చూడవలసి వచ్చేది. తరుచూ నేను ఆయన ఆఫీసులో కూర్చుని నాతో మాట్లాడటానికి ఆయనకి టైము ఎప్పుడు దొరుకుతుందా అని ఎదురుచూసేవాడిని. ఆయన కావాలనే నన్ను పట్టించుకునేవాడు కాదు. ఆయనకున్న శక్తి, అధికారం నేను గుర్తించాలని ఆశించాడు. ఒకనాడు నేను కూడా

అటువంటి పలుకుబడి, అధికారం సాధించాలని ఆయన కోరుకున్నాడు. నేను ఆయన మార్గదర్శకత్వంలో చదువుకున్నన్నాళ్లూ, నేర్చుకుంటున్నన్నాళ్లూ, ఎప్పుడూ నాకు జ్ఞానమే శక్తి అన్న విషయం గుర్తుచేస్తుండేవాడు. అంతేకాదు, ధనంతోపాటు కలిగే శక్తిని ఉంచుకోవటానికి, దానిని ఎన్నోరెట్లు పెంచటానికి సరైన జ్ఞానం యొక్క ఆవశ్యకత ఉంది. ఆ తెలివితేటలు లోపిస్తే, ప్రపంచం చేతిలో ఢక్కాముక్కీలు తింటారు. మనల్ని అత్యధికంగా శాసించి భయపెట్టే వ్యక్తి మన పై అధికారి (బాస్, సూపర్‌వైజర్) కాదనీ, పన్ను అధికారనీ మా రిచ్‌డేడ్ నాకు మైక్‌కు తరుచూ జ్ఞాపకం చేస్తూండేవాడు. అతనికిగాని అవకాశం యిస్తే, టాక్స్‌మేన్ మీ దగ్గర ఎప్పుడూ అధికంగానే పన్ను వసూలు చేస్తాడు, అనేవాడు.

డబ్బు నాకోసం పనిచెయ్యాలి, డబ్బుకోసం నేను పని చెయ్యకూడదు - ఇది మొదటిపాఠం. నిజానికి ఈ పాఠం అంతా అధికారం గురించే. మీరు డబ్బుకోసం పనిచేస్తున్నట్టయితే, మీరు అధికారాన్ని మీ యజమానికి వదిలిపెట్టారు. మీ డబ్బు మీకోసం పనిచేస్తున్నట్టయితే, అధికారం మీ దగ్గరే ఉంటుంది, దానిని మీ అదుపులోనే ఉంచుకుంటారు.

ధనానికున్న శక్తి మాకోసం ఎలా పనిచేస్తుందో మేము తెలుసుకున్నాక, ఆర్థిక వ్యవహారాల్లో మేము చురుకుగా ఉండాలనీ, డబ్బుకోసం యితరులు ఎవరూ మమ్మల్ని వేధించకుండా చూసుకోవాలనీ ఆయన ఆశించాడు. మీరు చట్టాన్ని తెలుసుకొని ఉండాలి, ఆ వ్యవస్థ ఎలా పనిచేస్తుందో తెలియాలి. మీరు అజ్ఞానంలో ఉంటే, మిమ్మల్ని సతాయించడం చాలా సులువు. మీరేం మాట్లాడుతున్నారో మీకు తెలిసి ఉంటే, తప్పించుకునే మార్గం ఉంది, ఎదుర్కొనే అవకాశం ఉంది. అందుకే మా రిచ్‌డాడ్ తెలివైన పన్ను అకౌంటెంట్లకు, లాయర్లకు అంతంత డబ్బు ఫీజుగా యిచ్చేవాడు. ప్రభుత్వానికి కట్టవలసిన పన్ను కన్నా వారికిచ్చేది అతితక్కువ. ఆయన నాకు బోధించిన అత్యుత్తమ పాఠం, "నువ్వు స్మార్ట్‌గా ఉండు, అప్పుడు నీ జోలికి ఎవరూ రారు" - అనేది. నా జీవితంలో చాలావరకు దీనిని అనుసరించాను. ఆయనకి చట్టం తెలుసు ఎందుకంటే ఆయన ఎప్పుడూ చట్టబద్ధంగానే ప్రవర్తించేవాడు. ఆయనకి చట్టం తెలుసు - ఎందుకంటే దాన్ని తెలుసుకోకపోతే భారీమూల్యం చెల్లించాలి. "నువ్వే రైటు అని నీకు తెలిస్తే, నువ్వు దేనికీ భయపడవు, ఏ సమస్యనైనా ధైర్యంగా ఎదుర్కొంటావు." - చివరకి రాబిన్‌హుడ్‌నీ, అతని మిత్రబృందాన్నీ ఎదుర్కోవలసి వచ్చినా వెనకాడవు.

మా చదువుకున్న నాన్న ఒక పెద్ద కార్పొరేషన్‌లో ఒక మంచి ఉద్యోగాన్ని వెతుక్కోమని నన్ను ఎప్పుడూ ప్రోత్సహించేవాడు. కార్పొరేట్ నిచ్చెనమెట్లు అంచెలంచెలుగా ఎక్కుతూ ఉన్నతస్థాయికి చేరుకోవడంలోని గుణగణాలును ఆయన నాకు వర్ణించి చెప్పేవాడు. కార్పొరేట్ సంస్థ యజమాని యిచ్చే నెలజీతం మీద పూర్తిగా ఆధారపడితే పాలు పితుక్కోనిచ్చే సాధుజంతువు ఆవులా నేను సిద్ధపడతానన్న విషయం ఆయనకు తెలియలేదు.

మా రిచ్‌డాడ్‌తో మానాన్న నాకిచ్చిన సలహా చెప్పినప్పుడు, ఆయనకి నవ్వు మాత్రం వచ్చింది. "ఆ నిచ్చెననే నువ్వు ఎందుకు సొంతం చేసుకోవు?" అని మాత్రం అన్నాడు.

నా చిన్నతనంలో నాకూ సొంతంగా ఒక కార్పొరేషన్ ఉండాలని మా రిచ్‌డాడ్ ఎందుకన్నాడో అర్థం కాలేదు. అదొక అసాధ్యమైన ఆలోచనగా నాకనిపించింది. నన్ను భయపెట్టింది కూడా. ఆ

ఆలోచన నన్ను ఎంతో ఉత్తేజపరిచినప్పటికీ, నా పిన్నవయసు, వయస్సులో నాకన్న పెద్దవారు ఏదో ఒకనాడు నా సొంత కంపెనీలో పనిచేస్తారన్న విషయాన్ని ఊహించడానికి కూడా, ఒప్పుకోలేదు.

గుర్తుంచుకోవలసిన విషయం ఏమిటంటే, మా రిచ్‌డాడ్ కనకే లేకుంటే, బహుశా నేను మా చదువుకున్న నాన్న యిచ్చిన సలహానే పాటించి ఉండేవాడిని. మా రిచ్‌డాడ్ పదేపదే నాకు జ్ఞప్తికి తేవటంవల్లనే, నాకంటూ ఒక కార్పొరేషన్ ఉండాలని, దానికి నేను యజమాని కావాలన్న ఆలోచన నాలో సజీవంగా ఉండేది, అదే నన్ను భిన్నమైన దారిలో నడిపించింది. నాకు పదిహేను-పదహారేళ్ల వయసు వచ్చేసరికి, మా చదువుకున్న నాన్న నిర్దేశించిన దారిలో నేను ప్రయాణం చెయ్యటం లేదని నేను తెలుసుకున్నాను. నేను దానిని ఎలా సాధించగలనో తెలుసుకున్నాను. నేను దానిని ఎలా సాధించగలనో నాకు తెలీదు, కాని నేనో దృఢనిశ్చయానికి వచ్చాను - నా సహాధ్యాయులలో చాలామంది వెళ్తున్న దిశలో నేను నా ప్రయాణం చేయబోవటం లేదు, అనే ఆ నిర్ణయం నా జీవితాన్నే మార్చేసింది.

నాకు ఇరవైఐదేళ్ల వయసు వచ్చాకే మా రిచ్‌డాడ్ యిచ్చే సలహా పూర్తిగా అర్థం కావటం మొదలైంది. అప్పుడే నేను మెరీన్ కార్ప్స్ నుంచి బయటపడి జెరాక్స్ సంస్థలో చేరాను. నేను డబ్బు బాగా సంపాదిస్తూండేవాడిని. కాని నేను నా నెలజీతం చెక్కుని చూసిన ప్రతీసారీ నిరుత్సాహ పడేవాడిని. జీతంలో కోతలు ఎన్నో ఉండేవి. మరింత కష్టపడి నేను పనిచేసిన కొద్దీ, కోతలు దానితో సమానంగా పెరిగేవి. మరికొంత విజయం నేను సాధించగానే, నా పై అధికారులు నా పదోన్నతి గురించి, జీతం పెంపుదల గురించి మాట్లాడసాగారు. అది విని నేనెంతో ఉబ్బిపోయాను. కాని మా రిచ్‌డాడ్ నన్ను అడిగిన ప్రశ్నలు నాకు వినిపించసాగాయి. "నువ్వు ఎవరికోసం పనిచేస్తున్నావు? నువ్వు ఎవరిని ధనవంతులుగా చేస్తున్నావు?"

1974లో జెరాక్స్ సంస్థలో ఉద్యోగిగా ఉంటున్నప్పుడే, నేను నా మొట్టమొదటి కార్పొరేషన్‌ను ప్రారంభించాను. "నా బిజినెస్‌ను నేనే చేసుకునేవాడిని". నా ఆస్తులపట్టీలో అప్పటికే కొన్ని ఆస్తులున్నాయి. కాని నేను వాటిని మరింత పెంచాలన్న నిర్ణయం తీసుకున్నాను. ఎన్నో కోతలతో యిచ్చే నా పేచెక్కులను చూశాక మా రిచ్‌డాడ్ చెప్పే సలహాలోని అంతరార్థం నాకు బోధపడింది. మా చదువుకున్న నాన్న యిచ్చే సలహాను నేను అనుసరిస్తే, నా భవిష్యత్తు ఎలా ఉంటుందో ఊహించగలిగాను.

చాలామంది యజమానులు తమ సిబ్బందికి వారి బిజినెస్‌ను వారే చేసుకోవాలన్న సలహా యివ్వటం తమ వ్యాపారానికి నష్టం కలిగిస్తుందని భావిస్తారు. కొందరు వ్యక్తుల విషయంలో అలాగే జరగొచ్చని నేను నమ్ముతున్నాను. కాని నా విషయంలో అలా జరగలేదు. ఒకసారి నా సొంత బిజినెస్ మీద నా ధ్యాస ఉంచాక, ఆస్తులను అభివృద్ధిచేయటం మొదలెట్టాక, నేను మరింత మంచి ఉద్యోగిగా మారాను. నాకు యిప్పుడు ఒక లక్ష్యం ఉంది. రియల్‌ఎస్టేట్‌లో పెట్టుబడి పెట్టేటందుకు, వీలైనంత డబ్బు సేకరించటానికి, ఎంతో శ్రద్ధగా పనిచేసి, కాస్త ముందుగానే ఆ రంగంలోకి అడుగుపెట్టాను. హవాయిలో 'ఆకస్మిక ఆర్థికాభివృద్ధి' అప్పుడే మొదలైంది. అదృష్టం పరీక్షించుకునే అవకాశాలు మెండుగా కనిపించాయి. ఆకస్మిక ఆర్థికాభివృద్ధి అక్కడ యింకా ప్రారంభదశలోనే ఉందని నాకు తెలియగానే, జెరాక్స్ మిషన్లు అధికంగా అమ్మసాగాను. నా అమ్మకాలు పెరగటంతో, నా రాబడి కూడా ఎంతో పెరిగింది. అలాగే నా జీతంలో తీసివేతలు

కూడా పెరిగాయి. అది నన్ను ప్రేరేపించింది. నేను ఉద్యోగిగా ఉంటున్న బోనులోంచి త్వరగా బయటపడాలని, కష్టపడి పనిచేయటమేకాక, నా పనికోసం నేను పడే కష్టాన్ని మరింత పెంచాను. 1978 కల్లా అమ్మకాల్లో మొట్టమొదటి ఐదుస్థానాల్లో నేను ఒకడిగా, తరుచూ ప్రథమస్థానంలోనూ ఉంటూ వచ్చాను. 'ఎడతెగని పోటీ' (రేట్‌రేస్)లోంచి తప్పుకుని బయటపడాలన్న తీవ్రమైన కోరిక కలిగింది.

మూడేళ్లు యింకా పూర్తికాకమునుపే, రియల్ ఎస్టేట్ హోల్డింగ్ కంపెనీ రూపంలోని నా చిన్న కార్పొరేషన్ ద్వారా, జెరాక్స్ కంపెనీలో నేను సంపాదిస్తున్న మొత్తం కన్నా, ఎంతో అధికంగా డబ్బు సంపాదించసాగాను. నా సొంత కార్పొరేషన్‌లో నేను సంపాదించిన డబ్బు నా ఆస్తిపట్టీ (అసెట్ కోలం)లో చేరింది. ఆ డబ్బు నాకోసం పనిచేస్తోంది. జెరాక్స్ కాపియర్స్ అమ్మటం కోసం ఇంటింటికి వెళ్లి తలుపులు కొట్టి అడిగే అవసరం యిప్పుడు నాకు లేదు. మా రిచ్‌డాడ్ నాకిచ్చిన సలహా మరింత అర్థవంతంగా కనిపించింది. త్వరలోనే నా ఆస్తులనించి వచ్చే 'క్యాష్‌ఫ్లో' ఎంతగా పెరిగిందంటే, నా కంపెనీ నాకోసం నా మొట్టమొదటి ఖరీదైన కారు కొంది. నాతో పనిచేస్తున్న జెరాక్స్ అమ్మకందారులు నేను నాకొచ్చిన కమీషన్లు అలా ఖర్చు పెట్టేస్తున్నానని అనుకున్నారు. కాని నేనలా చేయటంలేదు. నిజానికి నేను నా కమీషన్లను నా ఆస్తులలో మదుపుపెడుతున్నాను.

నా డబ్బు యింకా ఎక్కువ డబ్బు తెచ్చిపెట్టేటందుకు మరింత కష్టపడి పనిచేయసాగింది. నా ఆస్తుల పట్టీలోని ప్రతి ఒక్క డాలరు ఒక గొప్ప ఉద్యోగి, మరికొందరు ఉద్యోగులను తయారు చేసేటందుకు కష్టపడి పనిచేస్తోంది, తన యజమానికోసం ఇంకొక ఖరీదైన కారు, పన్నులు చెల్లించక ముందే, కొనివ్వాలని చూస్తోంది. జెరాక్స్ కంపెనీ కోసం మరింత కష్టపడి పనిచేయసాగాను. నా వ్యూహం బాగా పనిచేస్తోంది. నా దగ్గరున్న ఖరీదైన కారే ఒక నిదర్శనం.

మా రిచ్‌డాడ్ దగ్గర నేను నేర్చుకున్న పాఠాలను వాడుకుని ఉద్యోగుల 'ఎడతెగని పోటీ' (రేట్ రేస్)లోంచి అతిచిన్నవయసులోనే బయటపడగలిగాను. ఆ పాఠాల ద్వారా నేను నేర్చుకున్న ఆర్థిక విజ్ఞానం వల్ల అది సాధ్యమైంది. డబ్బుకు సంబంధించిన ఆ అవగాహనను నేను ఆర్థిక ఐక్యూ (IQ) (బుద్ధి లబ్ధి) అని అంటూంటాను. అదే కనుక నాకు లేకపోతే, నేను ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని సాధించే మార్గం మరింత కష్టతరం అయి ఉండేది. నేను యిప్పుడు వీటిని ఆర్థిక విషయాలపై సెమినార్లు ఏర్పాటుచేయటం ద్వారా యితరులకు నేర్పుతూంటాను, నాకు తెలిసిన విషయాలను వారితో పంచుకుంటాను. నేను ఎప్పుడు ఉపన్యసించినా, విస్తృతమైన నాలుగు రంగాలలోని జ్ఞానం కలిసి ఉన్నదానిని 'ఆర్థిక బుద్ధి లబ్ధి' అని అంటారని జనానికి గుర్తుచేస్తుంటాను.

నంబరు 1. అకౌంటింగ్ (జమాఖర్చుల పట్టీ వేయడం) దీనినే 'ఆర్థిక అక్షరాస్యత' - డబ్బు గురించి తెలుసుకోవటం - అని అంటాను. మీరు ఒక సామ్రాజ్యాన్ని నిర్మించాలనుకుంటే, దానికి ఇందులోని నైపుణ్యత ప్రాణాధారం. డబ్బు విషయంలో మీ బాధ్యత పెరిగినకొద్దీ, అంత నిర్దుష్టత అవసరం అవుతూంటూంది, లేకపోతే మీరు కడ్తూన్న మహలు పేకమేడలా కుప్పకూలుతుంది. ఇది మెదడు ఎడమభాగం, దానిలో వివరాలన్నీ పొందుపరచి ఉంటాయి. ఆర్థిక నివేదికలను చదవగలిగి, అర్థం చేసుకోవటాన్నే ఆర్థిక అక్షరజ్ఞానం అని అంటారు. ఆ సామర్థ్యం ఉంటే మీరు ఏ వ్యాపారమైనా సరే దాన్లోని బలం, బలహీనతలను గుర్తించగలరు.

నంబరు 2. ఇన్వెస్టింగ్ (మదుపు పెట్టడం) డబ్బును డబ్బు తయారుచేసే శాస్త్రం అని దీనిని అంటాను. దీనికి ఫార్ములాలు, వ్యూహరచనావిద్య అవసరం అవుతాయి. ఇది మెదడు కుడిభాగం అంటే సృజనాత్మక భాగం.

నంబరు 3. మార్కెట్లను అర్థం చేసుకోవటం. ఉత్పత్తి గిరాకీల శాస్త్రం. భావోద్వేగాలతో కదిలే మార్కెట్ యొక్క 'సాంకేతిక' అంశాలు తెలుసుకోవలసిన ఆవశ్యకత ఉంది. 1996 క్రిస్మస్ పండుగ సమయంలో జరిగిన 'టికిల్ మి ఎల్మో డాల్' సంఘటన మార్కెట్ సాంకేతికంగా ఆవేశపూరితంగా నడపబడుతుందనటానికి ఒక నిదర్శన. మార్కెట్‌కి సంబంధించిన ఇంకో ముఖ్యమైన అంశం ఉంది : ఆర్థికపరంగా ఆ పెట్టుబడికి అర్థం ఉందా? లేదా, ప్రస్తుత మార్కెట్ పరిస్థితుల దృష్ట్యా అది అర్థంలేని పెట్టుబడా? - ఈ అంశాలను పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

అనేకమంది షేర్ల బజారును అర్థం చేసుకోవటం, అందులో మదుపుపెట్టే మార్గదర్శకాలూ పిల్లలకు అర్థం కానంత జటిలంగా ఉంటాయని అనుకుంటారు. పిల్లలు ఈ విషయాలను సులభంగానే గ్రహిస్తారన్న సంగతి వారికి తెలియదు. 'ఎల్మో డాల్'తో పరిచయంలేని వారికోసం రెండు మాటలు - అది పిల్లలు ఆడుకునే బొమ్మ, పొట్ట నొక్కితే గలగలా నవ్వుతుంది. సీసామ్ స్ట్రీట్ కథలో ఒక పాత్ర. ఒక క్రిస్మస్ పండుగకు ముందు దానిగురించి చాలా ప్రచారం చేశారు. ఇంచుమించు అందరు పిల్లలు దానినే కావాలనుకున్నారు, పండుగకు కొనబోయే వస్తువుల లిస్టులో అన్నిటిపైన దాన్ని ఉంచారు. దానితో దాని గిరాకీ పెరిగింది, సరఫరా సరిపోలేదు. కొందరు తలిదండ్రులు ఎల్మో బొమ్మ తయారుచేసే కంపెనీయే, ఒకపక్క దానికోసం వ్యాపారప్రకటనలు యిస్తూ, ఉద్దేశపూర్వకంగానే మార్కెట్‌లోంచి బొమ్మలు తీసేసినట్లు అనుమానించారు. కొనేవాళ్లు ఎక్కువై, బొమ్మలు కరువవడంవలన బజారులో భయాందోళనలు చోటుచేసుకున్నాయి. కొనటానికి స్టోర్స్‌లో అవి దొరకకపోవటం వలన కొందరికి తలిదండ్రుల దగ్గరనుంచి యింకో నాలుగు డబ్బులు ఎక్కువ తీసుకునే అవకాశం కనిపించింది. దానిని కొనలేకపోయిన కొందరు తలిదండ్రులు తమ పిల్లలకోసం పండుగకి వేరే బొమ్మ కొనాల్సి వచ్చింది. 'టికిల్ మి ఎల్మో డాల్'కి వచ్చిన ఈ అనూహ్యమైన ప్రాచుర్యం నాకైతే అర్థం కాలేదు. కాని అది, అర్థశాస్త్రంలోని ఉత్పత్తి గిరాకీల అంశానికి ఒక గొప్ప ఉదాహరణగా పనికొస్తుంది.

నంబరు 4. చట్టం. ఉదాహరణకి, అకౌంటింగ్, పెట్టుబడి, మార్కెట్ల సాంకేతిక దక్షత కలిగున్న ఒక కార్పొరేషన్ అద్భుతమైన అభివృద్ధి సాధించడానికి సహాయకారి కాగలదు. కార్పొరేషన్ ద్వారా లభించే టాక్సు లాభాలూ, భద్రతగల పెట్టుబడి గురించీ తెలిసిన వ్యక్తి అత్యంత వేగంగా సంపన్నుడు కాగలడు. అది ఒక ఉద్యోగికి గాని, చిన్న బిజినెస్ యజమానికి గాని సాధ్యం కాదు. కాలినడకన పోతున్న వ్యక్తికీ, విమానంలో పోతున్న వ్యక్తికీ మధ్యనున్న వ్యత్యాసమే వారి మధ్యన ఉంటుంది. దీర్ఘకాలిక సంపద విషయంలో ఆ తేడా మరింత తీవ్రంగా ఉంటుంది.

1. **టాక్సు లాభాలు** : ఒక వ్యక్తి చేయలేని ఎన్నో పనులు ఒక కార్పొరేషన్ చేయగలదు. ఉదాహరణకి, పన్నులు చెల్లించకముందే, తన ఖర్చులకి డబ్బు వాడుకోగలదు. ఆ రంగంలోని విశేషమైన నైపుణ్యం ఉత్సాహభరితంగా ఉంటుంది. మీ ఆస్తి కాని, బిజినెస్ కాని ఎంతో పెద్దదైతే తప్ప, ఆ రంగంలోకి వెళ్లాల్సిన అవసరం లేదు.

ఉద్యోగులు జీతం అందుకుంటారు, దానిమీద పన్ను చెల్లిస్తారు, మిగిలినదానితోనే తమ అవసరాలు తీర్చుకుంటారు. ఒక కార్పొరేషన్ సంపాదిస్తుంది, తనకు వీలైనంత ఖర్చుచేస్తుంది, మిగిలిందేమన్నా ఉంటే దానిపైన పన్ను కడుతుంది. చట్టపరంగా ఉన్న పెద్ద టాక్సు లొసుగు అది. సంపన్నులందరూ దానిని వాడుకుంటారు. మీ పెట్టుబడులకు మంచి క్యాష్ ఫ్లో ఉన్నట్లయితే, వాటిని నెలకొల్పటం చాలా సులభం, దానికి అట్టే ఖర్చు కాదు. ఉదాహరణకి, మీకంటూ ఒక కార్పొరేషన్ ఉంటే, మీరు మీ సెలవులను బోర్డు మీటింగులు ఏర్పాటుచేయటం ద్వారా హవాయిలో గడపవచ్చు. మీ కారుకయ్యే ఖర్చు, బీమా, మరమ్మత్తులు అన్నీ కంపెనీ ఖర్చుల కిందే వస్తాయి. హెల్త్‌క్లబ్‌లో మీ సభ్యత్వం కూడా కంపెనీ ఖర్చే. హోటళ్లలో మీ భోజనం ఖర్చులు కొంతవరకు మీ కంపెనీయే భరిస్తుంది. ఇలా ఎన్నో ఖర్చులు చట్టపరంగా టాక్సు చెల్లించటానికి ముందే మీ కంపెనీ మీకోసం భరిస్తుంది.

2. **కోర్టుకేసులనించి రక్షణ.** మనం ఒక పేచీకోరు సమాజంలో ఉంటున్నాం. ప్రతీవాడూ మిమ్మల్ని వాడుకోవాలని చూస్తాడు. సంపన్నులు యించుమించూ తమ సంపదనంతా, కార్పొరేషన్లు, ట్రస్టుల రూపంలో అప్పులవారికి తెలియకుండా దాచుకుని తమ ఆస్తులను కాపాడుకుంటారు. ఎప్పుడైనా ఎవరైనా ఐశ్వర్యవంతుడైన ఒక వ్యక్తిపై దావా వేస్తే, వారికి చట్టం అతనికి అమర్చిన రక్షణ కవచం అడ్డువస్తుంది. ఆ సంపన్నుడి దగ్గర వాస్తవానికి ఏమీ లేదన్న విషయం వారు తెలుసుకుంటారు. ధనవంతులు అంతా తమ ఆధీనంలో ఉంచుకుంటారు, కాని వారి పేర ఏదీ ఉండదు. పేద, మధ్యతరగతి వర్గం తమకోసం అంతా ఉంచుకోవాలని ప్రయత్నిస్తారు, అందుకే కోర్టుకేసులో యిరుక్కున్నప్పుడు వారిదంతా ప్రభుత్వం లాగేసుకుంటుంది, లేదా వారిమీద దావావేసిన తోటిజనం ఆ ఆస్తులను లాక్కుంటారు. దానిని వారు రాబిన్‌హుడ్ కథలోంచి నేర్చుకున్నారు - 'డబ్బున్నవారినించి వసూలు చేయి, దానిని బీదలకు పంచిపెట్టు.'

ఈ పుస్తకం లక్ష్యం కార్పొరేషన్ ప్రారంభించటానికి అనుసరించవలసిన పద్ధతులను వివరించడం కాదు. కాని ఒక విషయం మీకు నేను చెప్పదలచుకున్నాను. న్యాయసమ్మతమైన ఆస్తులు మీ వద్ద ఉంటే, కార్పొరేషన్ ద్వారా లభించే లాభాల రక్షణ గురించి మీరు ఎంత వేగంగా తెలుసుకుంటే అంత మంచిది. ఈ విషయం మీద రాసిన పుస్తకాలు ఎన్నో ఉన్నాయి.

అవన్నీ మీకు దొరికే లాభాలన్నీ వివరిస్తాయి. అంతేకాదు, ఒక కార్పొరేషన్ స్థాపించడానికి మీరు ఎక్కవలసిన మెట్లు ఏమిటో అవి తెలియజేస్తాయి. ప్రత్యేకంగా ఒక పుస్తకం '*ఇంక్ (ఇన్‌కార్పొరేటెడ్) అండ్ గ్రో రిచ్*' పర్సనల్ కార్పొరేషన్లకున్న శక్తిని అద్భుతంగా చిత్రిస్తుంది.

ఫైనాన్షియల్ ఐ.క్యూ నిజానికి అనేక కుశలతలు, ప్రతిభల సమ్మేళనం. కాని అది పైన పేర్కొన్న నాలుగు సాంకేతిక నైపుణ్యాల కలయిక అని నేనంటాను, ఆ నాలుగు కలిసి ఆర్థికజ్ఞానాన్ని రూపొందిస్తాయి. మీరు గొప్ప సంపదను ఆశిస్తే, ఈ నైపుణ్యాల కలయికే మీకున్న ఆర్థికజ్ఞానాన్ని అభివృద్ధిపరుస్తుంది.

సంక్షిప్తంగా

కార్పోరేషన్ల ధనిక యజమానులు	కార్పొరేషన్ సంస్థలలో పనిచేస్తున్న ఉద్యోగులు
1. సంపాదిస్తారు	1. సంపాదిస్తారు
2. ఖర్చుపెడతారు	2. పన్నులు చెల్లిస్తారు
3. పన్నులు చెల్లిస్తారు	3. ఖర్చుపెడతారు

మీ సంపూర్ణ ఆర్థిక రణవ్యూహంలో భాగంగా మీ ఆస్తులకు నలువేపులా రక్షణ కలిగించే ఒక కార్పొరేషన్‌ని మీరు సొంతం చేసుకోవాలని మేము గట్టిగా సలహా యిస్తున్నాం.

పాఠం ఐదు :

ధనవంతులు డబ్బుని సృష్టిస్తారు

అధ్యాయం ఆరు

పాఠం ఐదు :

ధనవంతులు డబ్బుని సృష్టిస్తారు

గతరాత్రి నా రాతపనిని మధ్యలో ఆపి, అలెగ్జాండర్ గ్రాహంబెల్ జీవితం ఆధారంగా రూపొందించిన ఒక టీ.వి. కార్యాక్రమాన్ని చూశాను. తన టెలిఫోన్ పేటెంట్ హక్కును బెల్ తీసుకున్నాడు, అతను తయారుచేసిన ఫోన్‌కి గిరాకీ పెరగటంవల్ల కొత్త సమస్యలు అతన్ని వేధించసాగాయి. అతనికో పెద్ద కంపెనీ అవసరమైంది, అప్పట్లోని అతిపెద్ద కంపెనీ అయిన వెస్టర్న్ యూనియన్ దగ్గరకు వెళ్లాడు, తన చిన్న కంపెనీనీ, పేటెంటునీ వారు కొనటానికి వీలవుతుందా అని అడిగాడు. మొత్తం పేకెజీకి లక్షడాలర్లు తనకిమ్మన్నాడు. వెస్టర్న్ యూనియన్ కంపెనీ అధ్యక్షుడు దానికి ఒప్పుకోలేదు. బెల్ అడిగిన మొత్తం హాస్యాస్పదంగా ఉందని అతన్ని పరిహాసం చేశాడు. ఆ తరువాత జరిగిందంతా చరిత్ర. కోటానుకోట్ల డాలర్ల పరిశ్రమ వెలుగుచూసింది, ఎటి అండ్ టి కంపెనీ జన్మించింది.

అలెగ్జాండర్ గ్రాహం బెల్ కథ పూర్తయిన వెంటనే టీ.వీలో సాయంకాలం వార్తలు మొదలయాయి. ఆ వార్తలలో ఒక స్థానిక కంపెనీ తన సిబ్బందిని తగ్గించుకుంటున్నట్టు చెప్పారు. సిబ్బందికి కోపంగా ఉంది, కంపెనీ యాజమాన్యంతో అది అధర్మమని ఫిర్యాదు చేశారు. ఉద్యోగం లోంచి తీసివేయబడ్డ మేనేజరు వయస్సు 45 ఏళ్లు, భార్య, ఇద్దరు పిల్లలతో గేటు దగ్గర నిలబడి సెక్యూరిటీ గార్డులని (భద్రతాసిబ్బంది) తనని పనిలోంచి తీసేయడానికి తీసుకున్న నిర్ణయాన్ని వెనక్కి తీసుకోమని యాజమాన్యాన్ని అడగటానికి తమని లోపలకి పంపించమని బతిమాలుతున్నాడు. ఆయన ఈ మధ్యనే ఓ ఇల్లు కొన్నాడట, అది పోతుందేమోనని భయపడుతున్నాడు. ఆయన బతిమాలటాన్ని ప్రపంచం అంతా చూసే వీలు కలిపించటానికి, టీ.వీ. కెమెరా ఆయన మీదే ఫోకస్ చేసి ఉంది. ఆ దృశ్యం మీదే నా ధ్యాస అంతా ఉంచానని నేను వేరే చెప్పనవసరం లేదని అనుకుంటాను.

1984 నుంచి వృత్తిరీత్యా నేను పాఠాలు చెప్తున్నాను. అదొక గొప్ప అనుభవం. నా వృత్తి తగిన ప్రతిఫలాన్నిచ్చింది. అయితే అది నాకు విచారం కలుగజేసిన వృత్తి కూడా - వేలమందికి

నేను పాఠాలు చెప్పాను, అందరిలోనూ (అంటే నన్ను కూడా కలుపుకుని) ఒక విషయాన్ని గమనించాను. మనందరిలోనూ ఒక అవ్యక్త శక్తి దాక్కొని ఉంది, మనందరికీ ప్రకృతి వరాలని ప్రసాదించింది. కాని మన అందరినీ వెనక్కిలాగి పట్టి ఉంచే ఒకేఒక విషయం సంశయం. సాంకేతిక పరిజ్ఞానం లేకపోవటం వల్ల కాదు మనలో ఆత్మవిశ్వాసం లేకపోవటం వల్లే మనం వెనకబడుతున్నాం. కొందరిమీద దాని ప్రభావం మిగిలినవారికన్నా ఎక్కువ ఉంటుంది.

చదువు పూర్తయి ఒకసారి బయటపడ్డాక, కాలేజీ డిగ్రీలకు కాని, పరీక్షల్లో తెచ్చుకున్న మంచి మార్కులకు కాని చెప్పుకోదగ్గ ప్రాముఖ్యం లేదన్న విషయం మనం తెలుసుకుంటాం. వాస్తవ ప్రపంచంలో, చదువుసంధ్యలకి సంబంధించని వాతావరణంలో, మన గ్రేడులకు మించినదేదో అవసరమౌతుంది. దానిని ధైర్యం, సాహసం, చలాకీతనం, నిర్లక్ష్యం, డంబం, జిత్తులమారితనం, తెగువ, దృఢత్వం, సూక్ష్మబుద్ధి అనే పేర్లతో పిలవటం నేను విన్నాను. ఏ పేరుతో పిలవబడ్డా, ఆ తత్త్వం చివరకి స్కూల్లో తెచ్చుకున్న గ్రేడులకన్నా ఎక్కువగా మన భవిష్యత్తును ప్రభావితం చేస్తుంది.

మనలో, ప్రతి ఒక్కరిలోనూ ధైర్యం, ప్రతిభ, సాహసం అనే గుణాలు ఉంటాయి. కానీ వీటికి విరుద్ధమైన పార్శ్వం కూడా మనలో దాగి ఉంటుంది : అంటే, అవసరమైతే ఇంకొకరి ముందు ఒంగి దణ్ణాలు పెడుతూ బతిమిలాడే గుణం! వియెట్‌నామ్‌లో సంవత్సరంపాటు మెరీన్ కార్ప్స్ పైలట్‌గా పనిచేసి, నాలో ఉన్న ఈ రెండు గుణాలనీ తెలుసుకోగలిగాను. రెండిట్లో ఒకటి ఇంకోదానికన్నా మెరుగైనదని అనలేను.

నా అనుభవం ప్రకారం, మీరు కోరుకునే ఫైనాన్షియల్ జీనియస్‌కు సాంకేతిక జ్ఞానమూ సాహసమూ రెండూ అవసరమే అని భావిస్తాను. మీలో భయం తీవ్రంగా ఉన్నప్పుడు, అది జీనియస్‌ని అణచివేస్తుంది. నా క్లాసుల్లో నేను విద్యార్థులకు రిస్కులు తీసుకోవటం నేర్చుకోమనీ, ధైర్యంగా ఉండమనీ, వారి జీనియస్ ఆ భయాన్ని శక్తిగానూ, ప్రతిభగానూ మార్చేలా చూడమనీ, గట్టిగా చెప్తుంటాను. అది కొందరి విషయాల్లో పనిచేస్తుంది. మరికొందరిని అది భయపెడ్తుంది. డబ్బు విషయం వచ్చేసరికి చాలామంది దానిని భద్రంగా కాపాడుకోవటానికే మొగ్గు చూపుతారన్న సంగతి నేను గ్రహించాను. ఎందుకు రిస్క్ తీసుకోవాలి? నా ఫైనాన్షియల్ ఐక్యూ (ఆర్థిక సూక్ష్మబుద్ధి)ని అభివృద్ధిపరచవలసిన అవసరమేముంది? ఆర్థిక అక్షరాస్యతను నేనెందుకు సాధించాలి? - ఇలాటి సవాళ్లను నేను ఎదుర్కొంటుంటాను.

వారికి ఇలా జవాబు ఇస్తుంటాను, "కేవలం మరిన్ని ఎంపికలు మీకు కల్పించటానికే, మంచి నిర్ణయం తీసుకోడానికి సహాయపడే అవకాశాలు మరికొన్ని తెలుసుకోటానికే!"

ముందుముందు గొప్ప మార్పులు రాబోతున్నాయి. ఒక కొత్త విషయాన్ని కనుక్కొన్న యువకుడు, అలెగ్జాండర్ గ్రాహమ్ బెల్ కథతో నేను మొదలుపెట్టాను, ఆయనలాటి చాలామంది రాబోయే సంవత్సరాలలో కూడా ఉంటారు. బిల్‌గేట్స్‌లాటి వారు వందలమంది ఉంటారు. ప్రతి సంవత్సరం ఎంతో విజయవంతమైన మైక్రోసాఫ్ట్ కంపెనీలవంటివి ప్రపంచమంతా తయారవుతుంటాయి. అలాగే ఎన్నో దివాలా తీయబడ్డవి, తాత్కాలికంగా మూసివేసినవి, తమ సిబ్బందిని తగ్గించుకుంటూ వస్తున్న కంపెనీలు కూడా ఉంటాయి.

కాని మీ ఫైనాన్షియల్ ఐక్యూను మీరెందుకు అభివృద్ధిపరుచుకోవాలి? దానికి సమాధానం మీరు తప్ప మరెవరూ చెప్పలేరు. కాని, అలా ఎందుకు చేయాలో మీకు నేను చెప్తాను. నేను, అలా చేస్తాను ఎందుకంటే మార్పుకు భయపడటానికి బదులు, నేను మార్పును ఆహ్వానిస్తాను. జీతం పెరగలేదని బాధపడే బదులు, లక్షలు సంపాదించటానికి ఉత్సాహపడతాను. మనం ప్రస్తుతం ఉంటూన్న యుగం ఎంతో ఉత్తేజభరితమైంది, మన ప్రపంచ చరిత్రలో అపూర్వమైనది. భావితరాలలో జనం వెనక్కి తిరిగిచూసి మనం ఉంటున్న యుగం ఎంత అద్భుతమైనదో అని ఆశ్చర్యచకితులౌతారు. పాతది మరణించి కొత్తది పుట్టిందంటారు. ఈ యుగంలో సంక్షోభం ఉంది, ఉత్తేజపూరితంగానూ ఉంది.

అయితే ఫైనాన్షియల్ ఐక్యూను మీరెందుకు అభివృద్ధి చేసుకోవాలి? ఎందుకంటే, అలా చేస్తే, మీరెంతో బాగుపడతారు. కానీ చేయకపోతే, రాబోయే కాలం భయానకంగా ఉంటుంది. ఆ సమయంలో మిగతావాళ్లు ధైర్యంగా ముందుకు పోతూ విజయాన్ని సాధించటం చూస్తుంటారు, పాత సిద్ధాంతాలను పట్టుకుని వేలాడుతూ అపజయాల్ని చవిచూస్తున్న మరికొందరిని కూడా చూస్తారు.

మూడువందల సంవత్సరాల క్రితం భూమి ఒక్కటే సంపద. కనుక భూమి ఉన్న వాడి దగ్గర సంపద ఉండేది. తరవాత ఫాక్టరీలు వచ్చాయి. ఉత్పత్తులు మొదలయాయి. అమెరికా ప్రాబల్యం పెరిగింది. పారిశ్రామికవేత్త దగ్గరకి సంపద చేరింది. ఈనాడు సమాచారయుగం నెలకొంది. ఎవరి దగ్గరైతే సమయానికి తగ్గ సమాచారం ఉంటుందో, అతను అత్యధిక ధనికుడౌతాడు. సమస్య ఏమిటంటే, ప్రపంచమంతటా సమాచారం కాంతివేగంతో పయనిస్తోంది. భూములను ఫాక్టరీలను ఉంచినట్లు, ఈ కొత్త సంపదను సరిహద్దులలో బంధించలేం. మార్పులు ఎంతో వేగంగా వస్తాయి, నాటకీయంగా ఉంటాయి. కోటీశ్వరుల సంఖ్య నాటకీయంగా పెరుగుతుంది. వెనక వదిలేయబడ్డవారు కూడా కొందరు ఉంటారు.

ఈనాడు జీవితపోరాటం సాగిస్తున్న వారెందరినో చూస్తున్నాను, తరుచూ మరింత కష్టపడి పనిచేస్తుంటారు వారు - దానికి కారణం వారు పాత ఆలోచనలు పట్టుకుని వేళ్లాడుతుండడమే, ఒకప్పుడవి ఎలా ఉండేవో అలాగే ఇప్పుడు కూడా ఉండాలని వాళ్లు కోరుకుంటారు, మార్పును అడ్డుకుంటారు. ఉద్యోగాలు, ఇళ్లూ పోగొట్టుకున్న వాళ్లెందరో నాకు తెలుసు, దానికి ఆధునిక సాంకేతిక విజ్ఞానాన్నో, లేక ఆర్థిక పరిస్థితినో లేక వారి అధికారినో నిందిస్తుంటారు. సమస్యకు కారణం తామే అన్నది వాళ్లు అర్థం చేసుకోకపోవడం ఒక దురదృష్టం. పాత ఆలోచనలు వారికో పెద్ద గుదిబండ. ఒక పనిని చేసే ఆలోచన, తీరు నిన్న సరైనదే కావచ్చు. కాని ఆ నిన్న గతించిందన్న విషయాన్ని వాళ్లు గ్రహించలేకపోవటం మూలానే, అది వాళ్ళకో తలనొప్పి సమస్యగా మారింది.

ఒక మధ్యాన్నం, నేను తయారుచేసిన 'క్యాష్ ఫ్లో' బోర్డుగేముని ఒక ఉపకరణంగా వాడుతూ పాఠం చెబుతున్నాను. నా స్నేహితురాలు తనతోపాటు మరొకరిని క్లాసులోకి తీసుకొచ్చింది. ఆమె స్నేహితురాలు ఇటీవల విడాకులు తీసుకుంది. ఆ విడాకుల పరిష్కారంలో ఆమె ఎంతో నష్టపోయింది. ప్రస్తుతం తన సమస్యకు సమాధానాలు వెతుక్కుంటోంది. నేను చెప్తున్న పాఠం తనకి పనికొస్తుందేమోనని ఆమె అనుకుంది.

డబ్బు ఏ విధంగా పనిచేస్తుందో ప్రజలు తెలుసుకునేందుకు వీలుగా నేను నా గేమును తయారుచేశాను. ఆ ఆట ఆడుతూ, ఆదాయపు పట్టికకు, ఆస్తి అప్పుల పట్టీకి మధ్యనున్న సంబంధం గురించి వాళ్లు తెలుసుకుంటారు. రెండిటి మధ్య ఉన్న 'క్యాష్ ఫ్లో' (నగదు కదలిక)లను గ్రహిస్తారు. ఆస్తి పట్టీనుంచి వచ్చే నెలనెలా నగదు రాబడి, నెలసరి ఖర్చులకన్నా అధికంగా ఉండేటట్టు పెంచడంలో సంపాదన మార్గం ఉందని తెలుసుకుంటారు. ఒకసారి దీన్ని సాధించాక, ఎవరైనాసరే 'రేట్ రేస్'లోంచి బయటపడి 'ఫాస్ట్ ట్రాక్' మీదకి చేరుకోగలరు.

నేనన్నట్టు కొంతమంది ఆ ఆటను అసహ్యించుకుంటారు, కొంతమంది ప్రేమిస్తారు, మరికొంతమంది దీని ముఖ్యోద్దేశాన్ని గుర్తించలేకపోతారు. నా క్లాసు కొచ్చిన ఆమె ఒక విషయం నేర్చుకునే అమూల్యమైన అవకాశాన్ని కోల్పోయింది. ఆటలోని మొట్టమొదటి రౌండులో, ఆమె తీసిన కార్డుమీద బోటుబొమ్మ ఉంది. మొదట్లో ఆమె చాలా ఆనందించింది, 'ఓహ్, నాకో పడవ దొరికింది,'' అంది. అప్పుడు ఆమె స్నేహితురాలు, ఆమె ఆదాయపు పట్టిక మీదా, ఆస్తిఅప్పుల పట్టీల మీద అంకెలు ఎలా పనిచేస్తున్నాయో వివరించడం మొదలుపెట్టింది. వెంటనే ఆమె ఎంతో నిరుత్సాహపడింది, లెక్కలంటే ఆమెకు ఎప్పుడూ అయిష్టమే. ఆమె టేబిల్ ముందు కూర్చున్న మిగతా సభ్యులు ఆమె ఎలా ఆడుతుందా అని వేచిచూస్తున్నారు. ఆమె స్నేహితురాలు ఆమెకు ఆదాయపు పట్టిక, ఆస్తి అప్పుల పట్టీ, క్యాష్ ఫ్లోల మధ్యనున్న సంబంధం గురించి బోధపరిచింది. అంకెలు పనిచేసే తీరు అర్థం కాగానే, హఠాత్తుగా తన బోటు తనని బతికుండగానే ఎలా తినేస్తోందో ఆమెకు తెలిసొచ్చింది. తరవాత ఆ ఆటలో ఆమెకు 'సిబ్బంది కోత' జరిగింది. ఆమెకో 'పిల్లాడు' కూడా పుట్టాడు. మొత్తంమీద ఆమె ఆట భయంకరంగా తయారైంది.

క్లాసు అయిపోయాక, ఆమె స్నేహితురాలు నా దగ్గరకొచ్చింది. ఆమె ఎంత తలకిందు లయిందో నాతో చెప్పింది. పెట్టుబడుల గురించి నేర్చుకోవాలని ఆమె నా క్లాసుకి హాజరైంది. తీరా వచ్చాక, ఒక తెలివిమాలిన ఆట అంతసేపు ఆడాలన్న ఆలోచన ఆమెకు నచ్చలేదు.

ఆమె స్నేహితురాలు ఆమెకు అంతర్మథనం చేసుకొమ్మనీ, ఆ ఆట ఏ విధంగానైనా ఆమెను ప్రతిబింబిస్తుందో లేదో చూడమనీ చెప్పడానికి ప్రయత్నించింది. ఆ సలహా విన్న వెంటనే ఆమె తన డబ్బు తనకి వెనక్కి యిచ్చేయమని పట్టుపట్టింది. ఆ ఆట తన పరిస్థితులకి ప్రతిబింబమనే ఆలోచనే హాస్యాస్పదంగా ఉందని ఆమె అంది. వెంటనే ఆమె డబ్బు ఆమెకు వాపసు చేయబడింది. ఆమె వెళ్ళిపోయింది.

1984 నుంచి, ఒక విద్యావిధానం చేయలేకపోయినది చేస్తూ, నేను కొన్ని మిలియన్లు సంపాదించాను. విద్యార్థిగా నేను లెక్చరర్లని అసహ్యించుకునే వాణ్ణి, త్వరగానే విసుగుపుట్టేది, ఆలోచనలు ఎటో కొట్టుకొనిపోయేవి.

1984లో నేను ఆటలు, అభినయం ద్వారానూ పాఠాలు బోధించటం మొదలెట్టాను. నేను ఆ ఆటలు వాళ్లకి తెలిసిన విషయాలనీ, అనుభవాలనీ ఎలా ప్రతిబింబించాయో చూడమని, ఎప్పుడూ నా వయోజన విద్యార్థులను ప్రోత్సహించేవాడిని. ముఖ్యంగా, ఒక ఆట ఒక వ్యక్తి ప్రవర్తనను ప్రతిబింబిస్తుంది. అదొక అతిముఖ్యమైన పునశ్చరణ విధానం. ఒక టీచరు లెక్చరివ్వడానికి

బదులు, ఆ ఆట వెంటనే, ఒక వ్యక్తిగతమైన పాఠాన్ని, మీ కోసమే ప్రత్యేకంగా సరిపోయినదానిని 'ఫీడ్‌బ్యాక్' రూపంలో తిరిగి యిచ్చేస్తుంది.

నా క్లాసులోంచి వెళ్ళిపోయిన ఆమె స్నేహితురాలు అంతవరకూ జరిగింది నాతో చెప్పింది. తన స్నేహితురాలు శాంతించిందనీ, బాగానే ఉందనీ చెప్పింది. తనని సమాధానపరచుకునే సమయంలో, ఆమె తన జీవితానికి తను క్లాసురూంలో ఆడిన ఆటకు మధ్య కొద్దిగా సంబంధం ఉన్నట్లు చూడగలిగిందట.

ఆమెకూ, ఆమె భర్తకూ బోటు లేకపోయినప్పటికీ, వాళ్ల దగ్గర వాళ్లు కోరుకున్నవన్నీ ఉన్నాయట. వారి విడాకుల తర్వాత ఆమెకు ఎంతో కోపం వచ్చింది - మొదటి కారణం, మొగుడు తనకన్నా వయస్సులో చిన్నదైన ఆమెతో లేచిపోవడం, రెండవది ఇరవైఏళ్ల తమ సంసారంలో ఆస్తులు అంటూ తమ దగ్గర ఏమీ లేకపోవటం, పంచుకోడానికి నిజంగా వాళ్ల దగ్గర ఏమీ లేదు. వాళ్ల రెండు దశాబ్దాల సంసారజీవనం ఎవరూ నమ్మలేనంత సరదాగా గడిచింది. కాని వాళ్లు సేకరించినవన్నీ ఎందుకూ కొరగాని ఫ్యాన్సీ వస్తువులే!

ఆదాయపు పట్టిక, ఆస్తిఅప్పుల పట్టీలలో అంకెలు లెక్కలు కట్టడంలో తనకెందుకు కోపం వచ్చిందో ఇప్పుడు ఆమెకు అర్థమైంది. ఆమె కోపానికి కారణం, ఆమెకు అవి అర్థం కాకపోవటమే. డబ్బు లెక్కలు చూడటం ఒక మగవానిపని అని ఆమె నమ్ముతూ వచ్చింది. ఇంటివిషయాలన్ని ఆమె చూసుకునేది, అతిథి అభ్యాగతులను ఆదరించేది. ఆమె మొగుడేమో డబ్బువిషయాలు చూసేవాడు. గత ఐదు సంవత్సరాలలో తన మొగుడు తనకు తెలీకుండా డబ్బు దాచిపెట్టినట్టు ఇప్పుడు ఆమెకు నిశ్చయంగా తెలుసు. డబ్బెక్కడికి పోతోందో తెలుసుకోనందుకూ, తన మొగుడి జీవితంలోకి వచ్చిన మరో ఆమె విషయం తెలియకపోయినందుకూ, ఆమెకు తన మీద తనకే కోపంగా ఉంది.

ఒక బోర్డు గేములాగే, ప్రపంచం ఎప్పుడూ వెంటనే 'ఫీడ్‌బ్యాక్' యిస్తుంది. కొంచెం జాగ్రత్త వహిస్తే మనం ఎంతో తెలుసుకోవచ్చు. ఈ మధ్యనే ఒక రోజు నా బట్టలుతికే వాళ్లు నా ప్యాంట్లను కురచగా చేశారని మా ఆవిడతో ఫిర్యాదు చేసాను. మా ఆవిడ నెమ్మదిగా నవ్వింది. నా పొట్ట మీద వేలితో పొడుస్తూ, నా ప్యాంట్లు పొట్టికాలేదని మరోటి పెరిగిందని నాకు చెప్పింది - అదే పెరిగింది నా పొట్టే! (నేను ఒళ్లు చేసానన్నమాట)

ప్రతీ ఆటగాడికి అతని వ్యక్తిగతమైన పునశ్చరణ (ఫీడ్‌బ్యాక్) లభించే వీలు కలిగేట్లు 'క్యాష్ ఫ్లో' గేం రూపొందించబడింది. దాని ఉద్దేశం మీరు ఎంపిక చేసుకునేందుకు అవకాశాలు కల్పించటమే. మీరు బోటుబొమ్మ ఉన్న కార్డును తీశారనుకోండి, అది మిమ్మల్ని రుణగ్రస్తుడిని చేస్తుంది. ప్రశ్న ఏమిటంటే, "ఇప్పుడు మీరేం చేస్తారు?" ఎన్ని రకాల ఆర్థిక ఎంపికలతో మీరు ముందుకు రాగలరు? ఆ ఆటయొక్క లక్ష్యం ఇదే : ఆట ఆడుతున్న వాళ్లకి ఆర్థికపరంగా ఆలోచించటం, రకరకాల కొత్త ఆర్థిక ఎంపికలను ఎంచుకోవటం ఎలాగో నేర్పించటమే.

ఈ ఆటను ఆడేవాళ్లను వెయ్యిమందికిపైగా నేను గమనించాను. అంకెలను అర్థం చేసుకుని, సృజనాత్మకమైన ఆర్థిక అభిప్రాయాలు కలిగున్న జనం అందరికన్నా ముందుగా ఈ ఆటలో

'నిరంతరం ఉండే పోటీ'లోంచి బయటపడుతుంటారు. వివిధ రకాల ఆర్థిక ప్రత్యామ్నాయాలని వాళ్లు గుర్తుపట్టగలరు. లెక్కలు తెలియనివారు, మదుపుకున్న శక్తిని అర్థం చేసుకోనివారు ఈ ఆటలో అందరికన్నా ఆఖరున ఉండిపోతారు. తరుచుగా సంపన్నులు సృజనాత్మకత కలిగి ఉండి ఉద్దేశపూర్వకంగా తెగిస్తుంటారు, రిస్కులు తీసుకుంటుంటారు.

'క్యాష్‌ఫ్లో' గేము ఆటలో లెక్కలేనంత డబ్బు గెలుచుకున్నవాళ్లు ఉంటారు. కాని దానితో ఏం చేయాలో వాళ్లకు తెలియదు. వారిలో చాలామంది నిజజీవితాల్లో కూడా ఆర్థికంగా విజయం సాధించినవారు కాదు. వాళ్ల దగ్గర డబ్బున్నప్పటికీ, మిగతా వాళ్లందరూ వాళ్లని దాటి ముందుకు వెళ్తుంటారు. నిజజీవితంలో కూడా అలాగే జరుగుతుంటుంది. ఎంతో డబ్బున్నా చాలామంది ఆర్థికంగా ముందుకుపోలేని వారు ఉన్నారు.

ఎంచుకొనే అధికారాల్ని పరిమితం చేసుకోవటం, పాత ఆలోచనల్ని పట్టుకుని వేళ్లాడటం లాటిదే. హైస్కూల్లో నాతోపాటు చదువుకున్న ఒక స్నేహితుడు యిప్పుడు మూడు చోట్ల పనిచేస్తున్నాడు. ఇరవైఏళ్లక్రితం మా క్లాస్‌మేట్స్ అందరిలోకీ వాడే అత్యంత సంపన్నుడు. మా ఊళ్లో చెరుకు పంట వేయటం ఆపేయగానే, వాడు పనిచేస్తున్న చెరుకు ఫ్యాక్టరీ మూతపడింది. వాడి బుర్రలో ఉన్నది ఒకే ఒక ఆలోచన; కష్టపడి పనిచేయటం అన్న పాత ఆలోచన. సమస్య ఏమిటంటే, తనింతకుముందు పనిచేసిన కంపెనీ వారు గుర్తించిన తన సీనియారిటీకి అనుగుణమైన ఇంకో ఉద్యోగం అతనికి కనిపించకపోవటమే! దాని ఫలితంగా, ఇప్పుడు వాడు చేస్తున్న పనులకి మించిన అర్హతలు వాడికుండటం వల్ల వాడికి తక్కువజీతం వస్తోంది. తన బతుకు వెళ్లదీయటానికి అవసరమైన డబ్బుకోసం వాడు యిప్పుడు మూడుపనులు చేస్తున్నాడు.

'క్యాష్ ఫ్లో' ఆడుతున్న జనం "సరైన అవకాశం యిచ్చే కార్డులు" తమకు రావటంలేదని అనటం నేను విన్నాను. అందుకే వాళ్లు అలా కూర్చుండిపోతారు. నిజజీవితంలో కూడా అలాగే ప్రవర్తించేవారిని నేనెరుగుదును. వాళ్లంతా "సరైన అవకాశం కోసం ఎదురుచూస్తుంటారు.

"సరైన కార్డు" దొరికిన తరవాత కూడా తగినంత డబ్బులేనివారిని నేను చూశాను. అప్పుడు వాళ్లంతా తమ దగ్గర యింకొంత డబ్బే ఉంటే 'ఎడతెగని పోటీ'లోంచి బయటపడే వాళ్లమని అసంతృప్తి వెల్లడి చేస్తారు. అందుకే వాళ్లు అక్కడ కూలబడతారు. నిజజీవితంలో కూడా అలాగే చేసేవారు నాకు తెలుసు. ఎన్నో గొప్ప 'డీల్స్' (వ్యాపార అవకాశాలు) వాళ్లు చూస్తూనే ఉంటారు, కాని వాళ్ల దగ్గర డబ్బు లేదు.

కొంత మంది గొప్ప అవకాశం కలిగించే కార్డుని తీస్తారు, బయటికి చదువుతారు, కాని అదొక గొప్ప అవకాశం అన్న విషయం వాళ్లకి ఏ మాత్రమూ తెలియదు. వాళ్ల దగ్గర డబ్బుంది, సమయం కూడా సరైనదే, వాళ్ల దగ్గర ఆ కార్డు కూడా ఉంది. కానీ వాళ్లు తమ కళ్లముందు కనిపిస్తున్న అవకాశాన్ని చూడలేకపోతున్నారు. 'ఎడతెగని పోటీ'ని తప్పించుకోటం కోసం వేసుకునే తమ ఆర్థిక ప్రణాళికలో, ఆ అవకాశాన్ని ఏ విధంగా వాడుకోవాలో, వారు గ్రహించలేకపోతారు. మిగిలినవారికన్నా, అలాటివాళ్లే ఎక్కువగా నాకు తెలుసు. జీవితంలో ఒక్కసారే వచ్చే అవకాశం చాలామంది కళ్లముందే మెరుస్తుంది, కాని వాళ్లు దానిని చూడరు. సంవత్సరం తరవాత తక్కిన వారంతా ధనవంతులయాక వాళ్లకి దాని విషయం తెలిసొస్తుంది.

ఆర్థికపరంగా తెలివితేటలుండటం అంటే, ఎంచుకునే అవకాశాలన్నీ అర్థం చేసుకోవటమే. అవకాశాలు మీ మార్గంలో కనిపించకపోతే, మీరు మీ ఆర్థికస్థితిని ఎలా మెరుగుపరచుకోగలరు? ఒక అవకాశం మీ ఒళ్లో వచ్చి పడిందనుకోండి, మీవద్ద డబ్బులేదు, బ్యాంక్ మీకు ఎటువంటి సహాయం చెయ్యదు, ఆ అవకాశాన్ని ఉపయోగించుకోటానికి మీరింకేం చేయగలరు? మీ అంచనా తప్పైంది, మీరు అనుకున్నట్టు జరగలేదు, మరి మీరొక నిమ్మకాయను మిలియన్లుగా ఎలా మార్చగలరు? ఫినాన్షియల్ ఇంటిలిజెన్స్ (ఆర్థికజ్ఞానం) అంటే అదే. ఏం జరిగాయన్నది ముఖ్యం కాదు, నిమ్మకాయను మిలియన్లుగా మార్చటానికి, మీ రెన్ని రకాల ఆర్థికపరమైన పరిష్కారాలు ఆలోచించగలరన్నదే ముఖ్యం. డబ్బు సమస్యలను మీరెంత సృజనాత్మకంగా పరిష్కరించగలరో ఆర్థికజ్ఞానం తెలుపుతుంది.

చాలామందికి తెలిసినది ఒక పరిష్కారమే : కష్టపడి పనిచేయి, పొదుపు చేయి, అప్పు చేయి. మరైతే మీ ఆర్థికజ్ఞానాన్ని మెరుగుపరచుకోవాలని మీరెందుకు కోరుకుంటారు? ఎందుకంటే, మీ అదృష్టాన్ని మీరే సృష్టించుకోగల వ్యక్తిగా ఉండదలుచుకున్నారు కనుక. ఏం జరిగినా దానిని మీరు స్వీకరిస్తారు, దానిని మెరుగుపరుస్తారు. అదృష్టాన్ని సృష్టించవచ్చన్న సంగతి ఎవరూ గ్రహించరు. డబ్బు విషయం కూడా అంతే. కష్టపడి పనిచేయకుండా, మీరు అదృష్టవంతులై డబ్బును సృష్టించదలచుకున్న పక్షంలో మీకున్న ఆర్థిక పరిజ్ఞానానికి ఎంతో ప్రాముఖ్యత ఉంటుంది. "సరైనది" జరగటం కోసం వేచిచూసే వ్యక్తిలాంటివారు మీరైతే, మీరెంతో కాలం ఆగవలసి వస్తుంది. అదెలాంటిది అంటే మీరు బయలుదేరకముందే ఐదుమైళ్ల దూరం వరకు ట్రాఫిక్‌లైట్లు అన్ని గ్రీన్‌గా వెలుగుతూ ఉండటంకోసం వేచిచూడటంలాటిది.

మైక్, నేను కుర్రాళ్లుగా ఉన్నప్పుడు మా రిచ్‌డాడ్ ఎప్పుడూ మాతో "డబ్బు వాస్తవమైనది కాదు," అని అంటూండేవాడు. మేము ప్లాస్టర్ ఆఫ్ పారిస్‌తో డబ్బు తయారుచేయటానికి ప్రయత్నించిన మొట్టమొదటి రోజున, డబ్బు గురించి రహస్యం తెలుసుకోవటానికి ఎంత చేరువగా వచ్చామో మా రిచ్‌డాడ్ తరచూ మాకు గుర్తు చూస్తూండేవాడు. "పేద మధ్యతరగతి వర్గం డబ్బుకోసం పనిచేస్తారు" అని అంటూండే వాడాయన. "ధనికులు డబ్బు తయారుచేస్తారు. డబ్బు ఎంత వాస్తవమో నువ్వు అనుకున్నప్పుడు డబ్బుకోసం అంతగా నువ్వు కష్టపడి పనిచేస్తావు. డబ్బు వాస్తవం కాదన్న భావం నీకు అర్థం అయిన రోజున, నువ్వు త్వరగా ధనికుడిగా ఎదుగుతావు."

"అదేమిటి?" మైకు, నేను తరచూ ఆ ప్రశ్న వేసేవాళ్లం. "అది నిజం కానప్పుడు డబ్బంటే ఏమిటి?"

"అదే ఏమిటని మనం అందరం అంగీకరిస్తామో అదే," అని మాత్రం రిచ్‌డాడ్ అన్నాడు.

మనందరి దగ్గరా ఉన్న అత్యంత శక్తివంతమైన సంపద, మన మెదడు దానికి సరైన శిక్షణ యిస్తే అది అపరిమితమైన సంపదను క్షణంలో సృష్టించగలదు...మూడువందల సంవత్సరాల క్రితం రాజులూరాణులూ తమ కలల్లో కూడా ఊహించలేనంత సంపద! శిక్షణ పొందని మెదడు జీవిత కాలాల పాటుండిపోయే అత్యంత దారిద్ర్యాన్ని కూడా తమ కుటుంబాలలో సృష్టించగలదు.

సమాచారయుగంలో డబ్బు శరవేగంతో పెరుగుతోంది. కేవలం ఆలోచనలు, ఒప్పందాలు

ఆధారంగా కొంతమంది వ్యక్తులు శూన్యంలోంచి అనూహ్యంగా సంపన్నవంతులు అవుతున్నారు. షేర్‌మార్కెట్లో స్టాక్సు అమ్ముతూ, పెట్టుబడులతో జీవితాలు సాగిస్తున్న అనేకమందిని మీరు అడిగితే, వారు అలా జరుగుతూండటం చూస్తూనే ఉన్నామంటారు. తరచూ, ఏమీలేనిదానిలోంచి వెంట వెంటనే మిలియన్లు పుట్టించబడుతూంటాయి. ఏమీలేనిదానిలోంచి అనటంలో నా ఉద్దేశం, బదులుగా డబ్బు ఏమీ యివ్వకుండానే అని. అది ఒక ఒప్పందం ద్వారా జరుగుతుంది, ట్రేడింగు పిట్‌లో నిల్చుని చేతితో సంజ్ఞ చేసి చెప్పొచ్చు. టొరంటోలోని ఒక క్లయింటు ఆదేశానుసారం, లిస్బన్‌లోని విక్రేత తన కంప్యూటర్ మీటనొక్కి స్క్రీన్‌మీద డీల్ మరో వ్యాపారికి చూపించవచ్చు, ఫోన్‌కాల్ ద్వారా నా బ్రోకర్‌ను ముందు కొనమనీ, ఒక క్షణం తరవాత అమ్మమనీ చెప్పవచ్చు, డబ్బు చేతులు మారలేదు, సమ్మతిపత్రాలు మాత్రం మారాయి.

అయితే, మీ ఫినాన్షియల్ జీనియస్‌ను అభివృద్ధి చేసుకోవటం ఎందుకు? దానికి సమాధానం మీరే చెప్పగలరు. నేను ఈ రంగంలో నాకున్న తెలివితేటలను ఎందుకు అభివృద్ధిపరచుకుంటున్నానో, మీకు నేను చెప్పగలను. నేనెందుకు అలా చేస్తున్నానంటే, కారణం నేను డబ్బు వేగంగా చేసుకోవాలనుకుంటున్నాను. అలా చెయ్యాల్సిన అవసరం ఉండికాదు, కాని నాకు అలా చేయాలని కోరిక ఉంది. అదొక అద్భుతమైన నేర్చుకునే ప్రక్రియ. ప్రపంచంలోని అత్యంత వేగంగా నడిచే ఆట, అత్యంత గొప్ప ఆటలోనూ నాకు పాల్గొనలాని ఉంది కనుక నేను నా ఆర్థిక బుద్ధి లబ్ధి (ఐక్యూ)ని అభివృద్ధి చేసుకోవాలనుకుంటున్నాను. ఇంతవరకూ జరగని ఈ మానవపరిణామంలో నేను కూడా నాకు చాతనైన తీరులో భాగం పంచుకోవాలనుకుంటున్నాను. ఈ యుగంలో ఈ పరిణామంలో మనుషులు, తమ శరీరాలతో కాక, తమ బుద్ధిని ఉపయోగించి పనులు నిర్వహిస్తుంటారు. పైగా కార్యరంగమంతా ఇక్కడే ఉంది. అంతా ఇక్కడే జరుగుతోంది. అదే 'హిప్'. దాన్ని చూస్తుంటే భయం వేస్తోంది, అది సరదాగానూ ఉంటుంది.

అందుకే నేను నా ఆర్థిక పరిజ్ఞానంలో మదుపు పెడ్తున్నాను, నాకున్న అత్యంత శక్తివంతమైన సంపదను పెంపొందించుకుంటున్నాను. ధైర్యంగా ముందుకు కొనసాగుతున్న వాళ్లతో కలిసి ఉందామనుకుంటున్నాను. వెనక వదిలివేయబడ్డ వాళ్లతో ఉండటం నాకిష్టంలేదు.

డబ్బు తయారుచేయడానికో సులువైన ఉదాహరణ మీకు యిస్తాను. 1990 దశాబ్దం ప్రారంభంలో ఫీనిక్స్ ఆర్థిక పరిస్థితి భయంకరంగా ఉంది. నేను ఒక టీ.వీ.షో 'గుడ్‌మార్నింగ్ అమెరికా' చూస్తుండగా ఒక ఆర్థికనిపుణుడు తెరమీదికొచ్చి రాబోయే కాలం గురించి నిరాశగా మాట్లాడుతూ ముందుజాగ్రత్తలు చెప్పాడు. ''డబ్బు దాచుకో''మని అతని సలహా. ప్రతినెలా ఓ నూరు డాలర్లు వెనకేస్తే, నలభైఏళ్లలో మీరు కోటీశ్వరులవుతారని అతను చెప్పాడు.

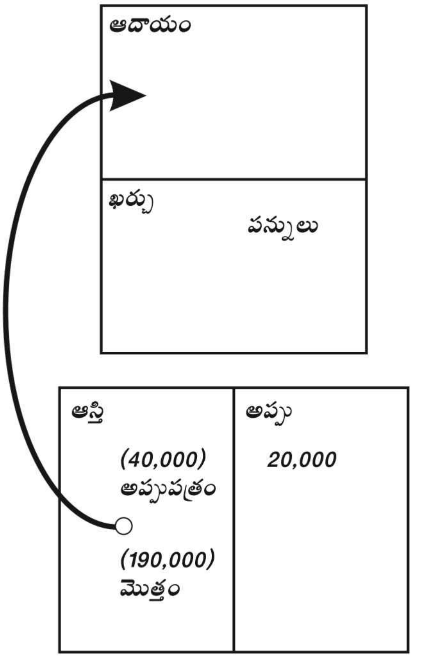
సరే, ప్రతినెలా డబ్బు దాచుకోవడమనేది మంచి ఆలోచనే. అదొక ఎంచుకునే అవకాశం - చాలామంది దానినే సమర్థిస్తారు. అయితే దానివలన ఒక సమస్య ఉంది : ఆ ఎంపిక ఒక వ్యక్తిని 'తన చుట్టూ ఏం జరుగుతుందో చూడకుండా చేస్తుంది. వాళ్లు తమ డబ్బును బ్రహ్మాండంగా పెంచుకునే గొప్ప అవకాశాలను పోగొట్టుకుంటారు. ప్రపంచం వారిపక్కనుంచే ముందుకి వెళ్లిపోతూంటుంది.

నేను చెప్పినట్లు, అప్పట్లో ఆర్థిక పరిస్థితి ఘోరంగా ఉంది. కాని మదుపరులకు మాత్రం మార్కెట్ స్థితి ఎంతో ఆదర్శనీయంగా ఉంది. నా డబ్బు చాలావరకు స్టాకుమార్కెట్లోనూ, అపార్ట్‌మెంట్లలోనూ మదుపుపెట్టాను. నా దగ్గర డబ్బు తక్కువైంది - ప్రతీవాడూ అమ్ముతుంటే, నేను కొంటున్నాను కనుక. నేను డబ్బు దాచటంలేదు. మదుపుపెడ్తున్నాను. అతివేగంగా పెరుగుతున్న మార్కెట్‌లో నేనూ, నా భార్య మిలియన్ డాలర్లకు పైగా నగదురూపంలో పెట్టుబడిపెట్టాం. పెట్టుబడికి అదొక అత్యుత్తమమైన అవకాశం. ఆర్థికవ్యవస్థ భయంకరంగా ఉంది. నాకు దొరికిన చిన్న చిన్న అవకాశాలను వదులుకోదలచలేదు.

లక్ష ఖరీదుచేసే ఇళ్లు ఇప్పుడు డెబ్భైఐదువేలు. కాని, దగ్గర్లో ఉన్న రియల్ ఎస్టేట్ ఆఫీసులో కొనకుండా, వాటిని బేరం చేయడానికి దివాలాకేసులు చూస్తున్న లాయర్ల ఆఫీసుకు, కేసులు నడుస్తున్న కోర్టు గుమ్మాల దగ్గరకి వెళ్లేవాడిని. ఇక్కడ జరిగే బేరాల్లో డెబ్భైఐదువేలు చేసే ఇల్లు ఒక్కోసారి ఏభైఐదువేలకో యింకా తక్కువ ధరకో దొరికేది. తొంభై రోజులకి రెండువందల డాలర్ల వడ్డీమీద ఒక మిత్రుడి దగ్గర రెండువేల డాలర్లు అప్పు తీసుకున్నాను, ఆ నగదును లాయర్‌కి నా మొదటి వాయిదా కింద చెల్లించాను ఒక స్థిరాస్తిని కొనటానికి. ఆ ఆస్తి అమ్మకం కాగితాలు తయారవుతుండగా 75,000 డాలర్లు ఖరీదుచేసే ఇల్లు కేవలం 60,000 డాలర్లకే అమ్మకానికి ఉందని, ఆ ధర తక్షణమే చెల్లించనక్కరలేదని పేపర్లో నేను ఒక ప్రకటన యిచ్చాను. వెంటనే నా ఇంట్లో ఫోను గట్టిగా మోగింది. కొనదలచుకున్న వాళ్లని సిద్ధం చేసుకున్నాను. ఆ ఆస్తి చట్టపరంగా నాదయాక, ఆ ఇంటిని వాళ్లందరికీ చూపించాను. అత్యుత్సాహంగా గడిచిన ఆ కొద్దిక్షణాల్లోనే ఆ ఇల్లు అమ్ముడుపోయింది. ఆ వ్యవహారం పూర్తి చేయటానికి 2,500 డాలర్ల ఫీజు అడిగాను, వాళ్లు ఆనందంగా ఆ డబ్బు నా చేతికిచ్చారు. అక్కడినుంచి మిగిలిన పనిని ఇంటిని అమ్మేపనికి నియోగింపబడ్డ మొట్టమొదటి కంపెనీయే చూసుకుంది. నేను నా స్నేహితుడికి అతనిచ్చిన 2000 డాలర్లతోపాటు 200 డాలర్లు అదనంగా వెనక్కి యిచ్చేసాను. అతడు సంతోషించాడు, ఇల్లు కొనుక్కున్నాయన సంతోషించాడు, ఇంటి దివాలాకేసు చూసిన లాయరు సంతోషించాడు, ఇక నేను కూడా సంతోషంగా ఉన్నాను. నేనొక ఇంటిని 60,000 డాలర్లకి అమ్మాను, దానికి నేను ఖర్చుపెట్టింది 20,000 డాలర్లే. నా ఆస్తిపట్టీలో కొనుగోలుదారు ఇచ్చిన ప్రామిసరీనోటు రూపంలో 40,000 డాలర్లు చేర్చబడ్డాయి. మొత్తం నేను పనిచేసిన కాలం ఐదుగంటలు.

ఇప్పుడు మీరు ఆర్థిక అక్షరాస్యులు కనుక, అంకెలు చదవగలరు కనుక, డబ్బు తయారు చేయటానికి ఇదొక ఉదాహరణ ఎలా అవుతుందో నేను మీకు చూపిస్తాను.

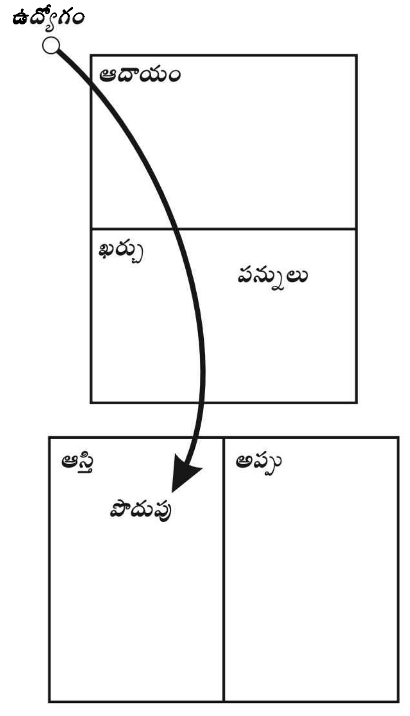
40,000 డాలర్లు
ఆస్తి పట్టీలో సృష్టించబడ్డాయి -
పన్ను కట్టనక్కరలేకుండా
ఈ డబ్బు సంపాదించబడింది.
10 శాతం వడ్డీ చెల్లించి మీరు
4000 డాలర్లు ఒక సంవత్సరం
"క్యాష్‌ఫ్లో"లో తయారుచేశారు.



ఈ మందగించిన మార్కెట్లో నేనూ, నా భార్యా ఇలాటివే ఓ ఆరు బేరాలు మా ఖాళీ సమయంలో చేశాం. మా డబ్బులోని అధికభాగం పెద్ద ఆస్తులలోనూ, స్టాక్‌మార్కెట్‌లోనూ మదుపు పెట్టుబడులుగా, మేము 190,000 డాలర్ల కన్నా ఎక్కువ ఎసెట్స్ (10 శాతం వడ్డీ మీద అప్పుపత్రాలు) కొనటం అమ్మటం వ్యవహారాల ద్వారా సృష్టించగలిగాం. అదంతా 19,000 డాలర్ల సంవత్సర ఆదాయం అవుతుంది. దానిని మా ప్రైవేట్ కార్పొరేషన్‌లో భద్రపరిచాం. ఆ 19,000 డాలర్ల సంవత్సర ఆదాయంలో చాలా మొత్తం కంపెనీ కార్లకు, పెట్రోలుకు, తిరుగుళ్లకు, బీమాకు, క్లయింట్లతో డిన్నర్లు మొదలగువాటి మీద ఖర్చవుతుంది. ఆదాయం మీద పన్ను విధించే అవకాశం ప్రభుత్వానికి దొరికేలోపునే, చట్టప్రకారం ఆ సొమ్ము పన్నుకు పూర్వం ఉండే ఖర్చులకోసం వాడబడింది.

పొదుపు

40,000 డాలర్లు
పొదుపు చేయడానికి
ఎంత సమయం పడుతుంది?
50% పన్నుల రూపంలో
ఎంత చెల్లించవలసి ఉంటుంది?



ఆర్థిక పరిజ్ఞానం ఉపయోగించి డబ్బును వెతకటానికి, తయారుచేయటానికి, భద్రపరచడానికి ఇదొక సరళమైన ఉదాహరణ.

190,000 డాలర్లు ఆదా చేయడానికి ఎంత సమయం పడుతుందో మీకు మీరే ప్రశ్నించుకోండి. మీ డబ్బు మీద మీ బ్యాంకు పది శాతం వడ్డీ మీకిస్తుందా? అప్పుపత్రం 30 ఏళ్ల వరకు పనికొస్తుంది. 190,000 డాలర్లు వాళ్లు నాకు వెనక్కి యివ్వకపోతేనే బావుంటుంది. వాళ్లు కనక నాకు అసలు చెల్లిస్తే దానిపై పన్ను కట్టాలి. అంతేకాక 30 ఏళ్లలో చెల్లింపబడ్డ 190,000 డాలర్లు మొత్తం ఆదాయం 500,000 డాలర్ల కన్నా కొద్దిగా ఎక్కువ.

వాళ్లు డబ్బు చెల్లించకపోతే ఏమవుతుందని జనం నన్ను అడుగుతుంటారు. అలా జరగదు, అదొక మంచివార్త. దేశంలో ఫీనిక్స్ స్థిరాస్తుల మార్కెట్ 1994 నుంచి 1997 వరకు ఎంతో వేడిగా ఉంది. 60,000 డాలర్ల ఇల్లు వెనక్కి తీసుకోబడుతుంది. మళ్లీ 70,000 డాలర్లకు అది అమ్ముడవుతుంది. మరో 2,500 డాలర్లు రుణవ్యవహారం కాగితాలు తయారుచేసేందుకు ఫీజుగా వసూలు చేయబడుతుంది. కొత్త కొనుగోలుదారు దృష్టిలో అదింకా డబ్బు ఖర్చుపెట్టకుండా వచ్చిన బేరమే. ఈ ప్రక్రియ యిలాగే కొనసాగుతూంటుంది.

కనుక మీరు త్వరగానే అర్థం చేసుకుంటారు, మొదటిసారి నేను ఇల్లు అమ్మినప్పుడు 2000 డాలర్లని వెనక్కి యిచ్చేశాను. సాంకేతికపరంగా ఈ వ్యవహారంలో నేనేం డబ్బు ఖర్చుపెట్టలేదు. కాని నా మదుపు మీద వచ్చిన లాభం అనంతం. చేతిలో డబ్బు లేకుండానే, చాలా డబ్బు సంపాదించవచ్చనటానికి ఇదొక ఉదాహరణ.

నా రెండో వ్యవహారంలో, నేను మళ్లీ అమ్మినప్పుడు, 2000 డాలర్లు నా జేబులోకి వెళ్లి ఉంటాయి, రుణం తీర్చాల్సిన వ్యవధి 30 సంవత్సరాల వరకు మళ్లీ పొడిగించబడింది. డబ్బు చేసుకోవటానికి నాకు డబ్బు యిస్తున్న పక్షంలో, నా మదుపు మీద నాకు వచ్చే రాబడి ఎంతుంటుం దంటారు? నాకు తెలీదు, కాని అది నిశ్చయంగా నెలకి 100 డాలర్ల పొదుపు కన్నా ఎక్కువే ఉంటుంది. నిజానికి ఆ పొదుపు డబ్బు 150 డాలర్లు ఎందుకంటే అది 40 సంవత్సరాల కాలంలో 5 శాతం పన్ను చెల్లించాక మిగిలిన ఆదాయం. అది మరీ అంత తెలివైన ఆలోచన కాదు. డబ్బు సురక్షితంగా ఉండవచ్చు, కాని అది తెలివైనపని కాదు.

ఈనాడు నేనీ పుస్తకం రాస్తున్న 1997లో, మార్కెట్ పరిస్థితులు ఐదేళ్ల క్రితం ఉన్నవాటికన్నా భిన్నంగా ఉన్నాయి. ఫీనిక్స్ రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్‌ని చూసి మొత్తం అమెరికా అసూయ చెందుతోంది. 60,000 డాలర్లకు మేము అమ్మిన ఆ ఇళ్ల విలువ యిప్పుడు 110,000 డాలర్లు. తనఖా విడిపించుకునే హక్కులను పోగొట్టుకున్న స్థిరాస్తులు యిప్పటికీ కొన్ని ఉన్నాయి. కాని వాటిని వెతకటానికి వాటికోసం డబ్బు ఎక్కువగా ఖర్చుపెట్టాలి, నా సమయాన్ని వృథా చేసుకోవాలి. అవి కూడా అట్టే లేవు. కాని ఈరోజు అలాటి 'డీల్స్' కోసం కొన్నివేలమంది కొనుగోలుదార్లు ఎదురుచూస్తున్నారు. ఆర్థికపరంగా అర్థవంతమైనవి చాలా తక్కువ ఉన్నాయి. మార్కెట్ మారిపోయింది. మనం ముందుకు పోవాల్సిన సమయం వచ్చింది, ఎసెట్ కాలమ్ (ఆస్తిపట్టీ)లో ఉంచటానికి వేరే అవకాశాలను మనం వెతుక్కోవాలి.

"మీరలా చేయలేరిక్కడ." "అది చట్టబద్ధం కాదు." "మీరు అబద్ధం ఆడుతున్నారు."

"అదెలా చేయాలో మీరు చూపిస్తారా?" అనేదానికి బదులు పై వ్యాఖ్యానాలు తరచూ నేను వింటూంటాను.

ఈ గణితం సులువైనది. మీకు బీజగణితం (ఆల్‌జీబ్రా) కలనగణితం (క్యాల్‌క్యులస్) రానక్కరలేదు. నాకేం రాతపనిలేదు, లావాదేవీలు చూసే కంపెనీయే రాతకోతల వ్యవహారం, చెల్లింపు విధానం చూసుకుంటుంది. ఇంటి మరమ్మత్తులు నేను చేయించనక్కరలేదు, ఇంటి సొంతదారులు చూసుకుంటారు. అప్పుడప్పుడు ఎవరో ఒకరు డబ్బు చెల్లించరు. అదీ మంచిదే, ఎందుకంటే ఆలస్యంగా డబ్బు కడ్తే దానికి జరిమానా ఉంటుంది. లేదా వాళ్లు ఖాళీ చేసేస్తారు, అప్పుడు ఆ స్థిరాస్తి మళ్లీ అమ్ముడవుతుంది. ఆ వ్యవహారాన్ని కోర్టు చూసుకొంటుంది.

ఇదంతా మీరుండే చోట సాధ్యం కాకపోవచ్చు. మార్కెట్ పరిస్థితులు భిన్నంగా ఉండొచ్చు. కాని ఈ ఉదాహరణ, ఒక సులువైన ఆర్థిక ప్రక్రియ ద్వారా, అతితక్కువ డబ్బుతో, రిస్కుతో, కొన్ని వందల వేల డాలర్లను ఎలా సృష్టించవచ్చో వివరిస్తుంది. ఒప్పందం కుదుర్చుకోవటం ద్వారా డబ్బు ఎలా చేసుకోవచ్చో అన్నదానికి ఇది ఒక ఉదాహరణ. హైస్కూల్ చదువు చదువుకున్న ఎవరేనా దానిని చేయగలరు.

అయినా, అనేకమంది చేయరు. అనేకమంది, "కష్టపడు, డబ్బు ఆదాచెయ్యి" అన్న పాత సలహాయే పాటిస్తుంటారు.

సుమారు 30 గంటల పనిలో రమారమి 19,000 డాలర్లు ఆస్తిపట్టీలో సృష్టించబడ్డాయి, ఎటువంటి పన్నులు చెల్లించబడలేదు.

ఏది మీకు కష్టంగా కనిపిస్తోంది?

1. బాగా కష్టపడు, 50 శాతం పన్నులు కట్టు, మిగిలిన దాంట్లోంచి కొంత ఆదా చేయి మీ సేవింగ్స్ యిచ్చే రాబడి 5 శాతం, దానిమీద పన్ను కట్టాలి.

లేదా

2. మీ ఆర్థికబుద్ధిని వికసింపజేసుకోడానికి సమయం తీసుకోండి. మీ మేధాశక్తిని, ఎసెట్ కాలమ్‌కున్న శక్తిని వినియోగించండి.

మీరు మొదటిదానిని ఎన్నుకుంటే 190,000 డాలర్లు ఆదా చెయ్యడానికి అవసరం అయ్యే సమయం దానికి కలపండి - ఎందుకంటే, సమయం మీకున్న ఒక గొప్పసంపద.

తలిదండ్రులు, "మా పిల్లాడు స్కూల్లో బాగా చదువుకుంటున్నాడు. వాడికి మంచి విద్య లభిస్తోంది," అని నాతో అన్నప్పుడు నేను మౌనంగా తల ఎందుకు ఆడిస్తుంటానో ఇప్పుడు మీకు అర్థం అయిందనుకుంటాను. అది మంచిదే అవచ్చు, కాని అది సరిపోతుందా?

నేను పైన పేర్కొన్న పెట్టుబడివ్యూహం చాలా చిన్నది అన్న విషయం నాకు తెలుసు. చిన్నది పెద్దదిగా ఎలా రూపొందుతుందన్న అంశానికి ఉదాహరణగా అది వాడబడింది. మరోసారి నా విజయం, బలమైన ఆర్థిక విద్యాభ్యాసం కలగజేసే దృఢమైన ఆర్థికపునాదిని ప్రతిబింబించింది. నేనింతకు ముందే అది చెప్పాను. అయినా అదెంతో ముఖ్యమైనది కనుక మరోసారి ప్రస్తావిస్తాను - ఆర్థికజ్ఞానంలో నాలుగు ముఖ్యమైన సాంకేతిక దక్షతలు కలిసి ఉన్నాయి :

1. ఆర్థిక అక్షరాస్యత. అంకెలను చదవగలిగే నేర్పు.
2. మదుపు వ్యూహాలు. డబ్బుతో డబ్బును తయారుచేసే విజ్ఞానం.
3. మార్కెట్టు. ఉత్పత్తి గిరాకీలు. అలెగ్జాండర్ గ్రాహమ్ బెల్ మార్కెట్ కావాలనుకున్నదాన్ని ఇచ్చాడు. బిల్‌గేట్స్ అదే చేశాడు. 75,000 డాలర్ల ఇల్లు 20,000 డాలర్ల ధరకు బేరంచేసి 60,000 డాలర్లకు అమ్మటం, మార్కెట్ సృష్టించిన ఒక అవకాశాన్ని అందుకున్న దాని ఫలితమే. ఎవరో కొంటారు, ఇంకెవరో అమ్ముతారు.
4. చట్టం. అకౌంటింగ్, కార్పొరేట్, స్టేట్, నేషనల్ నియమ నిబంధనలు. చట్టపరిధిలోనే లావాదేవీలు చేయమని సలహా ఇస్తాను.

చిన్న ఇళ్లు, పెద్ద అపార్ట్‌మెంట్లు, కంపెనీలు, స్టాక్స్, బాండ్లు, మ్యూచువల్ ఫండ్లు, విలువైన ధాతువులు, బేస్‌బాల్ కార్డ్లు లేక యిలాటివే మరేమైనా కొనుగోలు చేయడం ద్వారా మీరు లక్షాధికారి కావాలనుకుంటే, అందులో విజయం సాధించాలనుకుంటే ఈ ప్రాథమిక పునాది, లేదా ఈ నాలుగు దక్షతల కలయిక, మీకు అత్యవసరం.

1996 కల్లా రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్ వెనక్కు తిరిగొచ్చింది, ప్రతి ఒక్కరూ అందులోకి ప్రవేశించసాగారు. స్టాక్‌మార్కెట్ విజృంభించింది, ప్రతిఒక్కరూ ప్రవేశించసాగారు. అమెరికా ఆర్థికవ్యవస్థ తిరిగి తన కాళ్ల మీద నిలబడింది. నేను అమ్మటం 1996లో మొదలుపెట్టాను. పెరు, నార్వే, మలేసియా, ఫిలిప్పైన్స్ దేశాలకు ప్రయాణం చేసాను. పెట్టుబడులలో మార్పొచ్చింది. కొనటానికి సంబంధించినంత వరకు, మేము రియల్ ఎస్టేట్ మార్కెట్ నుంచి బయటికి వచ్చేశాం. ఇప్పుడు నేను అసెట్ కాలమ్ (ఆస్తిపట్టీ)లో విలువలు పెరగటం గమనిస్తుంటాను. బహుశా సంవత్సరాంతంలో అమ్మటం ప్రారంభిస్తాను. (అమెరికా) కాంగ్రెస్ చట్టంలో చేసే మార్పుల మీద అది ఆధారపడి ఉంటుంది. ఆ ఆరు చిన్న ఇళ్ల 'డీల్స్' అమ్మకాలు మొదలవుతాయని, 40,000 డాలర్ల రుణపత్రం నగదుగా మారుతుందని నా అనుమానం. మా అకౌంటెంట్‌ని నగదు విషయంలో సిద్ధంగా ఉండమని, దానిని కాపాడే మార్గాలు వెతకమని చెప్పాలి.

నేను చెప్పదలచుకున్న అంశం ఏమిటంటే - పెట్టుబడులు వస్తూంటాయి, పోతూంటాయి, మార్కెట్‌లో ఎగుడుదిగులుంటాయి, ఆర్థిక వ్యవస్థలు మెరుగుపడుతుంటాయి, పతనం అవుతుంటాయి. ఈ ప్రపంచం మీకు జీవితకాలం అవకాశాలను, మీ జీవితంలోని ప్రతి రోజూ, అందిస్తూనే ఉంటుంది. కాని తరచుగా మనం వాటిని చూడటంలో విఫలులౌతున్నాం. అయితే ఆ అవకాశాలు అక్కడే ఉన్నాయి.

ప్రపంచంలో ఎన్నో మార్పులు వస్తున్నాయి. సాంకేతిక పరిజ్ఞానం ఎంతో మార్పు చెందుతోంది. అలాగే అవకాశాలు కూడా ఎన్నో వస్తున్నాయి. అవి మీరు, మీ కుటుంబం ఆర్థికంగా రాబోయే కొన్ని తరాలు సురక్షితంగా ఉండేలా చూస్తాయి.

మరైతే మీరు మీ ఆర్థిక తెలివితేటలను మెరుగుపరచుకోవటం ఎందుకు? మరోసారి చెప్తాను, మీరే ఆ ప్రశ్నకు బదులివ్వగలరు. నేనెందుకు ఇంకా నేర్చుకుంటున్నానో, అభివృద్ధి చేసుకోవాలనుకుంటున్నానో నాకు తెలుసు. నేనలా చేయటానికి కారణం, ఎన్నో మార్పులు వస్తున్నాయని నాకు తెలుసు కనక. గతాన్నే పట్టుకొనే బదులు, నేను మార్పుకు స్వాగతం పలుకుతాను. మార్కెట్‌లో ఆకస్మిక వ్యాపారవృద్ధి ఉంటుందనీ తెలుసు, మార్కెట్ కుప్ప కూలిపోతుందనీ తెలుసు. నా ఆర్థిక బుద్ధిని నిరంతరం అభివృద్ధి చేసుకోవాలనుకుంటున్నాను. ఎందుకంటే, మార్కెట్‌లో మార్పు చోటుచేసుకున్న ప్రతీసారీ, కొంతమంది మోకాళ్లమీద కూర్చుని తమ ఉద్యోగాల కోసం ప్రాధేయపడతారు. మిగిలినవారు జీవితం తమ చేతికిచ్చిన నిమ్మకాయలు తీసుకుంటారు - అప్పుడప్పుడూ నిమ్మకాయలు మనందరికీ దొరుకుతుంటాయి - వాటిని మిలియన్స్‌గా మారుస్తారు. దానినే 'ఫినాన్షియల్ ఇంటెలిజెన్స్' (ఆర్థికజ్ఞానం) అని అంటారు.

నేను మిలియన్స్‌గా మార్చిన నిమ్మకాయల గురించి తరచూ నన్ను అడుగుతుంటారు. నా వ్యక్తిగత వివరణగా, నా సొంత మదుపుల ఉదాహరణలుగా ఇవ్వడానికి సంకోచిస్తుంటాను. నేను వెనుకాడడానికి కారణం, అలా చేయటం నా గురించి గొప్పలు నేను చెప్పుకున్నట్టు, నా సొంత డబ్బా నేను వాయించుకుంటున్నట్టు ఉంటుందని. నా ఉద్దేశం అది కాదు. సులభంగా ఉన్నవి, జరిగిన కేసులనే ఉదాహరణలుగా నేను వాడుతుంటాను. నేను ఉదాహరణలను ఇస్తాను, ఎందుకంటే అవి ఎంత సులువైనవో వాటిద్వారా మీరు గ్రహించాలని నా కోరిక. అది ఎంత సులభంగా ఉంటే, అంత బాగా ఆర్థికజ్ఞానానికున్న నాలుగు స్తంభాల గురించి అర్థం చేసుకుంటారు.

వ్యక్తిగతంగా, ఆర్థికాభివృద్ధి సాధించటానికి రెండు ముఖ్యమైన మాధ్యమాలను వాడుతుంటాను : స్థిరాస్తి, చిన్న స్టాక్స్. నాకు పునాదిగా రియల్ ఎస్టేట్‌ను తీసుకుంటాను. ప్రతిరోజు నా ఆస్తులనించి 'క్యాష్‌ఫ్లో' వస్తూంటుంది, వాటి విలువ అప్పుడప్పుడూ పెరుగుతూంటుంది. చిన్నతరహా స్టాక్స్ వేగంగా అభివృద్ధి చెందటానికి వాడబడుతుంటాయి.

నేను చేసినదేదీ సిఫారసు చెయ్యను. ఉదాహరణలు కేవలం ఉదాహరణ కోసమే. ఏదేనా ఒక అవకాశం మరీ క్లిష్టంగా నాకు కనిపించినా, ఆ పెట్టుబడి నాకు అర్థం కాకపోయినా, నేనది వాడుకోను. ఆర్థికంగా విజయం సాధించటానికి కేవలం సాధారణ గణితం, కాస్త ఇంగితజ్ఞానం సరిపోతాయి.

ఉదాహరణలు వాడటానికి ఐదు కారణాలు ఉన్నాయి.

1. జనం యింకా తెలుసుకునేలా ప్రేరణ కలిగించటానికి.
2. పునాది బలంగా ఉంటే, మేడ కట్టటం సులభం అని జనానికి చెప్పటం కోసం.
3. ఎంతో ధనాన్ని ఎవరేనా సంపాదించగలరని చెప్పటానికి.
4. మీ లక్ష్యాలు సాధించటానికి కొన్ని కోట్ల దార్లున్నాయని చెప్పటం కోసం.
5. డబ్బు సంపాదన ఒక రాకెట్ విజ్ఞానం కాదని చెప్పటం కోసం.

1989లో ఓరేగాంవ్‌లోని పోర్ట్‌లాండ్ ప్రాంతాల్లో వ్యాయామం కోసం నెమ్మదిగా పరుగెత్తుతుండే వాడిని. ఆ నగర శివార్లలో చిన్న చిన్న ఇళ్లుండేవి. ఆ చిట్టిపొట్టివి ఎంతో అందంగా ఉండేవి. 'లిటిల్ రెడ్ రైడింగ్ హుడ్' కథలోని చిన్నపిల్ల వాళ్ల నాన్నమ్మ ఇంటివేపు దూక్కుంటూ వెళ్తూ నాకు ఎదురౌతుందేమో అని అనిపించేది.

అన్నిచోట్లా 'అమ్మకానికి' అని రాసి ఉన్న బోర్డులుండేవి. కలప మార్కెట్ భయంకరంగా ఉండేది, స్టాక్‌మార్కెట్ పడిపోయింది, ఆర్థికవ్యవస్థ దెబ్బతింది. ఒక వీధిలో ఎంతోకాలంగా ఉంచబడ్డ 'అమ్మకానికి' అన్న బోర్డు కనిపించింది. మరీ పాతగా ఉందది. దాని పక్కగా చిన్నపరుగు తీస్తూంటే, ఇంటి సొంతదారు తారసపడ్డాడు, కష్టాల్లో ఉన్నట్టు కనబడ్డాడు.

"మీ ఇంటిని మీరెంతకు అమ్ముదామనుకుంటున్నారు?" అని అడిగాను.

ఇల్లుగలాయన నావేపు తిరిగి నీరసంగా నవ్వాడు. "మీ ఆఫర్ చెప్పండి," అన్నాడు. "సంవత్సరంపైగా అమ్మకానికి పెట్టాను, చూడటానికి ఎవరూ రావటంలేదు."

"నేను చూస్తాను," అన్నాను. అరగంట తరవాత, అతను అడిగిన మొత్తంలో 20,000 డాలర్లు తగ్గించి ఆ ఇల్లు నేను కొన్నాను.

అది రెండు పడకగదుల అందమైన చిన్న ఇల్లు. 1930లో కట్టబడింది. లేతనీలంరంగు వేసి ఉంది. లోపల చలి కాచుకోటానికి రాతితో చేసిన 'ఫైర్‌ప్లేస్' ఉంది. అద్దెకివ్వడానికి ఎంతో అనుకూలంగా ఉంది.

నిజానికి 65,000 డాలర్లు ఖరీదు చేసే ఇంటిని 45,000 డాలర్లకు బేరం చేసి 5000 డాలర్లు నగదు ఇంటాయనకు యిచ్చాను. మరి నేను తప్ప, దానిని ఎవరూ కొనడానికి ముందుకు రాలేదు. ఓ వారం తర్వాత సొంతదారు ఇల్లు ఖాళీచేసి వెళ్లిపోయాడు. ఇల్లు అమ్ముడైపోయి తనకు స్వేచ్ఛ లభించినందుకు సంతోషించాడు. స్థానికంగా ప్రొఫెసర్‌గా పనిచేస్తున్న ఒకతను నా మొట్టమొదటి కిరాయిదారు. తనఖా పెట్టాక, ఇంటిపై పెట్టిన ఖర్చులూ, ఇంటి నిర్వహణ ఫీజూ చెల్లించాక 40 డాలర్లకన్నా తక్కువ సొమ్ము ప్రతి నెలాఖరున నా జేబులోకి వెళ్లేది, మరీ చెప్పుకోదగ్గంత రాబడి కాదు.

ఒక సంవత్సరం తర్వాత మందగించిన ఓరేగాంవ్ మార్కెట్ పుంజుకోవటం మొదలెట్టింది. కాలిఫోర్నియాలోని మదుపరులు, రియల్ ఎస్టేట్ ఆకస్మికంగా విజృంభించటంతో, విపరీతంగా డబ్బు సంపాదించి ఉత్తరదిశగా కదులుతూ ఓరెగాంవ్, వాషింగ్‌టన్‌లో స్థిరాస్తులను కొనసాగారు.

ఆ చిన్న ఇంటిని 95000 డాలర్లకు కాలిఫోర్నియాకు చెందిన ఒక యువదంపతులకు నేను అమ్మాను. వారు దానిని ఒక మంచి బేరంగానే అనుకుంటున్నారు. నా మూలధనం మీద వచ్చిన లాభం ('కేపిటల్ గైన్స్') సుమారు 40,000 డాలర్లు, దానిని '1031 టాక్సు వాయిదా బదిలీ'లో ఉంచాను. నా డబ్బును దాచటానికి మార్గాలు వెతకసాగాను. ఒక నెలలోగా 12 యూనిట్ల అపార్ట్‌మెంటు ఇల్లు ఓరేగాంవ్‌లోని బీవర్‌టన్‌లోనున్న ఇంటెల్‌ప్లాంట్ (యంత్రాగారం) పక్కనే దొరికింది. సొంతదార్లు జర్మనీలో నివసిస్తున్నారు, వాళ్ల ఇంటి ధరెంతో వారికి తెలియదు, అమ్మేసి బయటపడాలని చూస్తున్నారు. 450000 డాలర్ల విలువైన ఇంటికి నేను 275000 డాలర్లు ఆఫర్ చేశాను. 300000 డాలర్లకు వారు ఒప్పుకున్నారు. నేను దానిని కొని రెండేళ్లు నా దగ్గర అట్టిపెట్టుకున్నాను. '1031 మారకం' ప్రక్రియనే మళ్లీ ఉపయోగించి, ఆ బిల్డింగ్‌ను 495000 డాలర్లకు అమ్మి, 30-యూనిట్ అపార్ట్‌మెంట్ బిల్డింగును అరిజోనాలోని ఫీనిక్స్‌లో కొన్నాను. అప్పటికే మేము ఫీనిక్స్‌ను మారిపోయాం, అది ఎలాగూ అమ్ముదామనే అనుకున్నాం. గతంలో ఓరేగాంవ్ మార్కెట్ ఉన్నట్లే, ఫీనిక్స్‌లోని స్థిరాస్తుల అమ్మకాలు మందకొడిగానే ఉన్నాయి. 30-యూనిట్ అపార్ట్‌మెంట్ భవనం ఫీనిక్స్‌లో 875000 డాలర్లు, 225000 డాలర్ల నగదు వెంటనే చెల్లించాలి. ఆ 30 యూనిట్లనించి వచ్చే "క్యాష్ ఫ్లో" నెలకి 5000 డాలర్లకి కాస్త తక్కువ. అరిజోనా మార్కెట్ పైకి ఎదగటం మొదలైంది. 1996లో ఒక కొలొరాడో మదుపరి 1.2 మిలియన్ డాలర్లను ఆ ప్రోపర్టీకి ఆఫర్ చేశాడు.

నేనూ నా భార్య అమ్మాలని అనుకున్నాం. కాని "కేపిటల్ గైన్స్" లా(law)ను కాంగ్రెస్ మారుస్తుందేమో అని కొంతకాలం వేచి ఉండాలని నిర్ణయించాం. ఆ చట్టం నిజంగా మారితే, మా స్థిరాస్తి 15 నుంచి 20 శాతం పెరుగుతుందని మా అంచనా. పైగా, నెలనెలా వచ్చే 5000 డాలర్లు చక్కటి "క్యాష్‌ఫ్లో" ఇస్తోంది.

ఈ ఉదాహరణలోని ఉద్దేశం ఏమిటంటే ఒక చిన్న మొత్తం ఒక పెద్ద మొత్తంగా ఎలా ఎదుగుతుందో చూపించటమే. మరోసారి చెప్తాను, అదంతా ఆర్థిక నివేదికలను అర్థం చేసుకోవడం, పెట్టుబడి వ్యూహాలు, మార్కెట్, న్యాయసూత్రాలను అవగాహన కలిగి ఉండటమే. ఈ విషయాల్లో జనానికి ప్రావీణ్యత లేకపోతే, ఇక వాళ్లు తమకున్న నిశ్చితాభిప్రాయాలను అనుసరించక తప్పదు -

అంటే, సురక్షితంగా ఉండటం, బహుముఖంగా, భద్రత ఉన్న పెట్టుబడులకే ప్రాధాన్యత యివ్వటం. ''సురక్షితం''గా ఉండే పెట్టుబడులతో ఉన్న సమస్య ఏమిటంటే, అవి తరచుగా మరింత 'పరిశుభ్రంగా' ఉండేటట్లు చేయబడ్డాయి - అంటే, అవి ఎంత సురక్షితంగా ఉన్నాయంటే, వాటి వలన కలిగే లాభాలు అతితక్కువగా ఉంటాయి.

అనేక పెద్ద బ్రోకరేజి సంస్థలు తమనీ, తమ కార్యార్థులని కాపాడుకోవటం కోసం అధిక లాభాశతో ఊహలు చేసే లావాదేవీల జోలికి పోవు. అదొక తెలివైన సిద్ధాంతం.

నిజమైన 'వేడి' వ్యాపారాలు అనుభవం లేనివారికోసం కాదు. తరచూ, ధనవంతులని మరింత ధనవంతులుగా చేసే శ్రేష్ఠమైన వ్యాపారాలు, ఆ ఆటను అర్థం చేసుకునే వారికోసమే ప్రత్యేకించబడతాయి. సట్టా వ్యాపారంలోకి 'లౌక్యం తెలియనివారిని' తీసుకోటం చట్టరీత్యా నేరమే అయినా అప్పుడప్పుడూ అది జరుగుతుంటుంది.

'లౌక్యం' తెలిసినకొద్దీ, మరిన్ని అవకాశాలు నాకు లభించసాగాయి. మీ జీవితంలో మీ ఆర్థిక జ్ఞానాన్ని అభివృద్ధిపరచుకుంటే కలిగే ప్రయోజనాలలో ఒకటి - మరిన్ని అవకాశాలు మీకు దొరకటమే. మీ ఆర్థిక పరిజ్ఞానం ఎంత ఎక్కువగా ఉంటే, అంత సులువుగా ఒక 'డీల్' మంచిదా, కాదా అని తెలుసుకోగలుగుతారు. మీ 'ఇంటెలిజెన్స్' నష్టం కలిగించే వ్యవహారాన్ని పసికట్టగలదు, లేదా దానిని లాభదాయకంగా మార్చగలదు. నేను ఈ విషయాలు నేర్చుకుంటున్న కొద్దీ, మరింత డబ్బు సంపాదించగలిగాను. దానికి కారణం, సంవత్సరాలు గడుస్తున్న కొద్దీ ఎంతో అనుభవం సంపాదిస్తాను, నా వివేకం పెరుగుతుంది. చాలా జాగ్రత్తగా, సురక్షితంగా ఆట ఆడుతున్న మిత్రులు నాకున్నారు, వాళ్లెంతో కష్టపడి పనిచేస్తుంటారు, అయినా ఆర్థికజ్ఞానం సంపాదించటంలో విఫలులౌతుంటారు. అది సంపాదించటానికి ఎక్కువ సమయం అవసరమౌతుంది.

స్థూలంగా నా తత్త్వం ఏమిటంటే, నా ఆస్తిపట్టీలో విత్తనాలు నాటటమే! అదే నా ఫార్ములా. చిన్నతరహాగా ఆరంభించి, విత్తనాలు వేస్తాను. కొన్ని మొక్కలుగా పెరుగుతాయి, కొన్ని పెరగవు.

మా రియల్ ఎస్టేట్ కార్పొరేషన్‌లో కోట్ల ఖరీదుచేసే స్థిరాస్తులున్నాయి. అది మా REIT అంటే రియల్ ఎస్టేట్ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ ట్రస్ట్ (స్థిరాస్తి పెట్టుబడుల ట్రస్ట్). నేను చెప్పదలుచుకున్న అంశం ఏమిటంటే, కోట్ల విలువున్న మా ఆస్తులలో చాలాభాగం అతితక్కువ మదుపుతో - 5000 నుంచి 10000 డాలర్లు - ప్రారంభించినవి. వెంటనే డబ్బు చెల్లించి కొన్న ఆస్తులకి అదృష్టం కలసివచ్చింది - కొన్న తర్వాత మార్కెట్ పుంజుకుంది, కొన్ని సంవత్సరాలలో వాటిని అమ్మటం కొనటంలో పన్నులాభం కూడా దొరికింది.

మాకో స్టాక్ పోర్ట్‌ఫోలియో కూడా ఉంది. అదొక కార్పొరేషన్ ఆధ్వర్యంలో ఉంది, దానిని నేనూ నా భార్య మా వ్యక్తిగత మ్యూచువల్ ఫండ్ అని పిలుస్తుంటాం. మాకో మిత్రబృందం ఉంది, ప్రత్యేకంగా మాలాటి పెట్టుబడిదార్లతో వ్యాపారం చేస్తుంటారు, ప్రతీనెలా మదుపు పెట్టేందుకు వారిదగ్గర నగదు అదనంగా ఉంటుంది. ఎంతో 'రిస్క్' ఉన్న సట్టా ప్రైవేటు కంపెనీలు - అమెరికా లేదా కెనడా స్టాక్ ఎక్స్చేంజిలలో పబ్లిక్‌లోకి రాబోతున్నవి - వాటిని మేము కొంటుంటాం. శరవేగంతో లాభాలు గణించడం ఎలాగో తెలిపే ఓ ఉదాహరణ: ఒక ప్రైవేట్ కంపెనీ పబ్లిక్ కంపెనీ కావటానికి ముందు లక్ష షేర్లను ఒక్కొక్కటీ పాతికసెంట్లిచ్చి కొంటుంది, ఆరునెలల తర్వాత కంపెనీ

నమోదవుతుంది, ఇప్పుడు లక్ష షేర్లు షేరు ఒక్కొక్కటీ 2 డాలర్లు చొప్పున విలువ పెరుగుతుంది. ఆ కంపెనీ నిర్వహణ బాగుంటే, ఈ ధర పెరుగుతూ పోతుంది, 20 డాలర్లు, అంతకన్నా ఎక్కువ షేరు ధరతో స్టాకు పెరుగుతుంది. సంవత్సరంలోపునే మా పాతికవేల డాలర్లు మిలియన్ డాలర్లకు పెరిగిన సందర్భాలు గతంలో ఉన్నాయి.

మీరేం చేస్తున్నారో మీకు తెలిస్తే, అది జూదం కాదు. మీరు మీ డబ్బుని ఒక 'డీల్'లో పారేసి, ప్రార్థిస్తూ కూర్చుంటే, అది జూదం అవుతుంది. కష్టాలను తొలగించుకోటానికి, రిస్క్‌లు తగ్గించుకోటానికి మీరు మీ సాంకేతిక జ్ఞానం, వివేకం, ఆటలోని ప్రేమను ఉపయోగించటంలోనే మీ తెలివి అంతా ఉంది. ఆర్థికజ్ఞానమే యిబ్బందికరమైన పరిస్థితిని మెరుగుపరుస్తుంది. అందుకే ఒక వ్యక్తికి 'రిస్క్' అయినది ఇంకొక వ్యక్తికి కాకపోవచ్చు. ఆ ప్రాథమిక కారణం మూలానే నేను జనాన్ని స్టాక్స్, రియల్ ఎస్టేట్, తదితర మార్కెట్ల మీద కాకుండా ఆర్థికవిద్య మీద మదుపు ఉంచమని ప్రోత్సహిస్తుంటాను. మీరీ విషయంలో ఎంత చురుకుగా ఉంటే అంత మంచి అవకాశం, కష్టాలనుంచి గట్టెక్కటానికి, మీకు దొరుకుతుంది.

నేను వ్యక్తిగతంగా పెట్టుబడి పెట్టే స్టాక్స్ (కంపెనీలలో మదుపు) ఎంతో 'రిస్క్'తో కూడుకున్నది, అందుకే వాటిని సిఫారసు చేయను. ఈ ఆటను నేను 1979 నుంచి ఆడుతున్నాను. నా వంతు యివ్వాల్సిన డబ్బుకన్నా ఎక్కువే చెల్లించాను. ఇటువంటి పెట్టుబడులు చాలామందికి పెద్ద ప్రమాదంగా ఎందుకు పరిణమిస్తాయన్న దాన్ని మీరు మరోసారి చదివితే, మీరు బహుశా మీ జీవితాన్ని వేరే విధంగా సరిదిద్దుకోగలుగుతారేమో. అలా చేస్తే 25000 డాలర్లని ఏడాదిలోగా మిలియన్ డాలర్లుగా మార్చుకోగలిగే సామర్థ్యం సంపాదించుకోవటం పెద్ద ప్రమాదమని అనిపించకపోవచ్చు.

ఇంతకుముందే అన్నట్లు, సిఫారసు చేయడంకోసం నేను ఏదీ రాయలేదు. సులువైనది, వీలైనది అనే దానికి ఉదాహరణగా దానిని వాడుకున్నాను. నేను చేస్తున్నది చిన్నతరహా వ్యాపారం. అయితే ఒక సగటు వ్యక్తి సంవత్సరానికి లక్షడాలర్లు పైగా అనాయాస ఆదాయాన్ని పొందటం ఎంతో మంచిది. అది సాధించటం అసాధ్యం కూడా కాదు. మార్కెట్ ఉన్న పరిస్థితిని బట్టీ, మీరు ఎంత చురుకుగా ఉన్నారో దాన్నిబట్టీ, ఆ డబ్బును ఐదునించి పదేళ్లలోగా సంపాదించవచ్చు. మీరు మీ రోజువారీ ఖర్చులను తగ్గించుకుని నిరాడంబరంగా ఉండగలిగితే, మీరు పనిచేసినా చెయ్యక పోయినా అదనంగా వచ్చే లక్షడాలర్లు ఆదాయం మీకు ఆనందాన్నిస్తుంది. ఇష్టమైతే మీరు ఉద్యోగం చెయ్యచ్చు, లేదా సెలవు తీసుకోవచ్చు. ప్రభుత్వ పన్ను విధానాన్ని మీకు ప్రతికూలంగా కాక అనుకూలంగా ఉపయోగించుకోవచ్చు.

స్థిరాస్తి నా వ్యక్తిగత ఆధారం. నేను స్థిరాస్తిని ప్రేమిస్తాను - ఎందుకంటే అది స్థిరంగా ఉంటుంది. మార్కెట్‌లో ఒడుదుడుకులు లేకుండా తాపీగా కదులుతుంది. నేను దాని మూలాన్ని దృఢంగా ఉంచుతాను. 'క్యాష్‌ఫ్లో' యించుమించుగా నిదానంగా వస్తూంటుంది. దానిని జాగ్రత్తగా మేనేజీ చేయకలిగితే, దాని విలువ పెరిగే మంచి అవకాశం ఉంది. ఒక దృఢమైన రియల్ ఎస్టేట్‌లోని మజా ఏమిటంటే నా స్థిరాస్తికున్న పునాది దృఢంగా ఉండటం వలన, కొంచెం రిస్క్‌తో కూడి ఉన్న సట్టా వ్యాపారం చేయడానికి వీలుకలిగింది.

స్టాక్‌మార్కెట్‌లో నాకు లాభాలు అధికంగా వస్తే, వచ్చిన లాభాలమీద కేపిటల్ గైన్స్ టాక్సు చెల్లిస్తాను. మిగిలిన డబ్బును రియల్ ఎస్టేట్‌లో మళ్లీ పెట్టుబడి పెడతాను, ఆ విధంగా నా ఆస్తుల పునాదిని సురక్షితంగా ఉంచుతాను.

స్థిరాస్తి గురించి చివరి మాట. నేను ప్రపంచమంతా తిరిగాను, పెట్టుబడి ఎలా పెట్టాలో పాఠాలు చెప్పాను. ప్రతీ ఊర్లోనూ, స్థిరాస్తులను చవకగా కొనలేమని జనం నాతో చెప్పారు. నా అనుభవం అది కాదు. చివరకి న్యూయార్క్‌లోనైనా, లేదా టోక్యో లేదా ఒక నగరు శివార్లలోనైనా విలువైన ఆస్తులు బేరానికుంటాయి, అయితే వీటిని ఎంతోమంది గుర్తించరు. సింగపూర్‌లో ప్రస్తుతం స్థిరాస్తి ధరలు చాలా ఎక్కువగా ఉన్నాయి, అయినా కారులో చేరుకునేంత కొంచెం దూరంలోనే ఇంకా బేరాలుండటం గమనార్హం. అందుకే ఎవరేనా నాతో, ''మీరలా చేయలేరు ఇక్కడ,'' అని ప్రత్యక్షంగా అన్నప్పుడు, వారికో విషయం గుర్తుచేస్తుంటాను, బహుశా వారితో నిజంగా, నేను అనదలచుకున్నది : ''ఇక్కడ అదెలా చేయాలో తెలీదు...నాకింకా.''

గొప్ప అవకాశాలని కళ్లతో చూడలేరు. వాటిని మీ బుద్ధితో గ్రహిస్తారు. అనేకమంది ధనికులు కాలేకపోతున్నారు, ఎందుకంటే, వారికి ఆర్థికపరంగా శిక్షణ లేకపోవడం వలన, కళ్లముందు ఉన్న అవకాశాలను గుర్తించలేకపోవటం వలన.

తరచూ నన్ను అడుగుతుంటారు, ''నేనెలా మొదలుపెట్టాలి?''

గత అధ్యాయంలో, నేను నా ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం పొందే మార్గంలో అనుసరించిన పదిమెట్లు గురించి మీకు చెప్పాను. కాని ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి, దీనిలో మీరు వినోదం పొందాలి. ఇది కేవలం ఒక ఆట మాత్రమే. ఒక్కోసారి మీరు గెలుస్తారు, కొన్నిసార్లు మీరు నేర్చుకుంటారు. కాని ఆనందించండి. అనేకమంది ఎప్పుడూ గెలవరు ఎందుకంటే ఓడిపోతామన్న భయం వలన. అందుకే నాకు నా స్కూలు మూర్ఖంగా కనిపించింది. స్కూల్లో మనం తప్పులు చేయటం చెడ్డపని అని నేర్చుకుంటాం, తప్పులు చేసినందుకు మనకి శిక్ష పడుతుంది. అయినా, మనుషులు నేర్చుకోవటం కోసం ఎలా రూపొందించబడ్డారో మీరు గమనిస్తే, తప్పులు చేయటం ద్వారా మనుషులు ఒక విషయాన్ని నేర్చుకుంటారన్న సత్యాన్ని మీరు గ్రహిస్తారు. కింద పడిపోవడం ద్వారా మనం నడక నేర్చుకుంటాం. మనం కింద పడిపోకపోతే, మనం ఎప్పుడూ నడవలేం. ఇది సైకిల్ నడపటం నేర్చుకోటానికి కూడా వర్తిస్తుంది. నా మోకాళ్ల మీద యింకా దెబ్బలు తగిలిన మచ్చలున్నాయి. కాని ఈ రోజు ఎటువంటి ఆలోచనా లేకుండా నేను బైకు నడపగలను. ఇది ధనికులు కావాలనుకున్న వారి విషయంలో కూడా నిజమే. దురదృష్టవశాత్తూ అనేకమంది సంపన్నులు కాకపోవటానికి ప్రధాన కారణం, వారంతా ఓడిపోతామన్న భయంతో ఉండటమే. విజేతలు ఓటమికి భయపడరు. కాని ఓడిపోయేవారు భయపడతారు. ఓడిపోవటం అనేది విజయం సాధించటమనే ప్రక్రియలోని భాగమే. ఓటమికి దూరంగా ఉండే జనం, విజయానికి కూడా దూరంగా ఉంటారు.

నేను డబ్బుని నా టెన్నిస్ గేమ్‌లాగే చూస్తాను. నేను మనస్ఫూర్తిగా ఆడతాను, పొరపాట్లు చేస్తాను, సరిదిద్దుకుంటాను, ఇంకా ఎక్కువ పొరపాట్లు చేస్తాను, మళ్లీ సరిదిద్దుకుని మెరుగుపరుచుకుంటాను. ఒకవేళ ఆటలో ఓడిపోతే, నెట్‌పైనించి, నా ప్రత్యర్థితో చెయ్యి కలిపి, చిరునవ్వు నవ్వి, ''వచ్చే శనివారం కలుద్దాం,'' అంటాను.

రెండురకాల పెట్టుబడిదార్లుంటారు.

1. మొదటిరకం, సామాన్యంగా అందరూ టోకుగా దొరికే పెట్టుబడులనే కొనటానికి ఇష్టపడతారు. వాళ్లు చిల్లర దుకాణాలని, అంటే స్థిరాస్తికి సంబంధించిన ఒక కంపెనీకో, షేర్ల బ్రోకర్కో, ఫైనాన్షియల్ ప్లానర్కో ఫోన్ చేసి, కావలసిన వస్తువు కొంటారు. అది మ్యూచువల్ ఫండ్ కావచ్చు, REIT కావచ్చు, షేర్లో, బాండ్లో కావచ్చు. పెట్టుబడికి ఇది చాలా సరళమైన, దోషరహితమైన పద్ధతి. దీనికి ఉదాహరణ, ఒక వ్యక్తి కంప్యూటర్ల దుకాణానికి వెళ్లి, ఆ దుకాణంలో ఉండే కంప్యూటర్ని కొనుక్కోవటం, అని చెప్పచ్చు.

2. ఇక రెండో రకం పెట్టుబడిదార్లు, పెట్టుబడుల్ని సృష్టిస్తారు. ఈ పెట్టుబడిదారు, సాధారణంగా ఒక బేరాన్ని సమకూర్చుకుంటాడు. అంటే కొంతమంది కంప్యూటర్ విడిభాగాలు కొనుక్కుని వాటిని సమకూర్చి కంప్యూటర్ తయారుచేసుకున్నట్టన్నమాట. ఒక వస్తువుని ఆర్డరిచ్చి తయారు చేయించుకోవటం లాంటిదే ఇదీనూ. నాకు కంప్యూటర్ భాగాలను ఎలా కూర్చాలో ఎంతమాత్రం తెలీదు. కానీ విడివిడిగా దొరికే అవకాశాలని ఒకటిగా ఎలా కూర్చాలో నాకు తెలుసు. అలా కూర్చగల వాళ్లని కూడా నేనెరుగుదును.

బహుశా, ఈ రెండో రకం పెట్టుబడిదారునే, పెట్టుబడి అనే వృత్తివిద్య తెలిసిన పెట్టుబడిదారని అనాలి. ఒక్కోసారి ఈ విడిగా ఉన్న ముక్కలన్నీ ఒకచోట చేర్చటానికి కొన్నేళ్లు పట్టచ్చు. ఒక్కోసారి అసలు ఒకచోట వాటిని చేర్చటమే సాధ్యం కాకనూపోవచ్చు. నా రిచ్డాడ్ నన్ను ఈ రెండోరకం పెట్టుబడిదారుగా తయారవమనే ప్రోత్సహించాడు. ఈ ముక్కలనన్నిట్నీ ఒకచోట చేర్చటమనేది నేర్చుకోవటం చాలా ముఖ్యం, ఎందుకంటే గొప్ప విజయాలనేవి అక్కడే ఉంటాయి, అలాగే అదృష్టం ఎదురుతిరిగితే గొప్ప అపజయాలని చవిచూసేదీ అక్కడే.

మీరు ఈ రెండోరకం పెట్టుబడిదారు అవాలనుకుంటే, మీరు మూడు రకాల నైపుణ్యాలని అభివృద్ధి చేసుకోవాలి. ఆర్థికపరమైన తెలివితేటల్ని సంపాదించుకునే నేర్పుకి తోడుగా ఈ నైపుణ్యాలు కూడా అవసరం :

1. అందరూ జారవిడుచుకున్న అవకాశాన్ని చేజిక్కుంచుకోవటం ఎలా? అందరూ కళ్లతో చూసి కూడా కనుక్కోలేని అవకాశాన్ని మీరు మీ బుద్ధితో చూస్తారు. ఉదాహరణకి, ఒక స్నేహితుడు శిథిలావస్థలో ఉన్న ఒక పాత ఇంటిని కొన్నాడు. చూడటానికది దెయ్యాల కొంపలా ఉంది. అతను దాన్నెందుకు కొన్నాడా అని అందరూ ఆశ్చర్యపోయారు. మేం చూడనిదీ, అతను చూసినదీ ఏమిటంటే ఆ ఇంటితోబాటు నాలుగు ఖాళీస్థలాలు కూడా దొరుకుతున్నాయి. ఆ ఇంటిని అమ్మకానికి పెట్టిన కంపెనీకి వెళ్తే అతనికి ఈ సంగతి తెలిసింది. ఆ ఇంటిని కొన్న తరవాత, అతను దాన్ని పడగొట్టి, ఆ ఐదు జాగాలనీ ఒక బిల్డర్కి అమ్మేశాడు. అతను ఖర్చుపెట్టిన డబ్బుకి మూడింతలు సంపాదించుకున్నాడు. రెండు నెలలపాటు పనిచేసి, డెబ్భైఐదువేల డాలర్లు సంపాదించుకున్నాడు. అది మరీ పెద్ద మొత్తమేమీ కాదు, కానీ కనిష్ఠవేతనం కన్నా నిస్సందేహంగా ఎక్కువే, పైగా అది అంత కష్టమైన పని అని కూడా అనలేం.

2. డబ్బు పుట్టించటం ఎలా? మామూలుగా అందరూ బ్యాంకుకి వెళ్తారు. కానీ ఈ రెండో రకం పెట్టుబడిదారు పెట్టుబడికి అవసరమయే డబ్బుని పుట్టించటం ఎలాగనేది నేర్చుకోవాలి. దీనికి బ్యాంకు అవసరం లేని మరెన్నో మార్గాలున్నాయి. మొదలుపెట్టటానికి నేనే ఉదాహరణ, బ్యాంకు అవసరం లేకుండా ఇళ్లని కొనటం నేర్చుకున్నాను. ఇక్కడ ఇళ్లు అంత ముఖ్యమైనవి కావు, డబ్బు పుట్టించటం అనే నేర్పు అమూల్యమైనది.

తరచూ అందరూ "బ్యాంకు నాకు అప్పివ్వదు," లేదా "దాన్ని కొనటానికి నా దగ్గర డబ్బులేదు," అనటం నేను వింటూ ఉంటాను. మీరు రెండోరకం పెట్టుబడిదారుగా తయారవాలనుకుంటే, ఆ పనులు ఎలా చెయ్యాలో తెలుసుకోవటం అవసరం. సామాన్యంగా అదే అందరికీ అడ్డుతగులుతూ ఉంటుంది. ఇంకోలా చెప్పాలంటే, చాలామంది ఏదైనా కొనటానికొచ్చేసరికి, డబ్బు లేకపోవటం అనే దాన్ని వాళ్లకి అడ్డుపడనిస్తారు. ఆ ఆటంకాన్ని కనక మీరు తప్పించుకోగలిగితే, ఆ నైపుణ్యాలని నేర్చుకోలేని వారికన్నా లక్షరెట్లు మీరు ముందుంటారు. నేను ఇల్లు కొన్న సందర్భాలు చాలానే ఉన్నాయి. అలాగే, చాలాసార్లు షేర్లూ, అపార్ట్‌మెంట్ భవనాలూ, కొన్నాను. ఆ సమయంలో బ్యాంకులో నాదగ్గర ఒక్క పైసా కూడా లేదు. ఒకసారి నేను ఒక అపార్ట్‌మెంట్ భవనాన్ని పన్నెండు లక్షల డాలర్లకి కొన్నాను. ఆ తరవాత దాన్ని ఇంకెవరికీ అమ్మకూడదని షరతుపెట్టి, అమ్మకందారుకీ, నాకూ మధ్యన ఒక కాంట్రాక్టు రాయించుకున్నాను. ఆ తరవాత నేను లక్ష రూపాయలు ధరావతు (డిపాజిట్) కోసం, డబ్బు అప్పు చేశాను, అది చెల్లించిన తరవాత మిగతాది ఇవ్వటానికి నాకు తొంభైరోజులు (మూడునెలలు) గడువు దొరికింది. నేనెందుకలా చేశాను? ఆ భవనం 20 లక్షలు ఖరీదు చేస్తుందని నాకు తెలుసు కాబట్టి. నేనా డబ్బు కూడబెట్టలేదు. దానికి బదులు, లక్ష రూపాయలు నాకు అప్పిచ్చిన మనిషి, ఆ బేరాన్ని కుదిర్చినందుకు నాకు యాభైవేల డాలర్లు ఇచ్చాడు. ఆ ఇంటిని ఆయనకిచ్చేసి, నేను తప్పుకున్నాను. దీనికి నేను పనిచేసిన సమయం, మూడురోజులు. మళ్లీ అదే చెపుతాను, మీరు కొనేదానికన్నా, మీకు తెలిసింది ఎక్కువ ముఖ్యం. పెట్టుబడి పెట్టటం అంటే కొనటం కాదు. అది మీ ఆర్థికజ్ఞానానికి సంబంధించినది.

3. తెలివైన వారిని సంఘటితపరచటం ఎలా? తెలివైన వాళ్లెప్పుడూ తమకన్నా ఎక్కువ తెలివితేటలున్న వారిని పనిలోకి తీసుకోవటమో, లేదా వారితో కలిసి పనిచెయ్యటమో చేస్తారు. మీకు సలహా అవసరమైనప్పుడు, తెలివైన సలహాదారుని ఎంపిక చెయ్యటంలో జాగ్రత్త వహించండి.

నేర్చుకోవటానికి చాలా ఉంది, కానీ దానికి దొరికే బహుమతులు ఆకాశాన్నంటేవిగా ఉండచ్చు. మీకు ఆ నైపుణ్యం నేర్చుకోవాలని లేకపోతే, మొదటిరకం పెట్టుబడిదారుగానే ఉండిపొమ్మని గట్టిగా సలహా ఇస్తాను. మీకు తెలిసినదే నిజంగా మీ దగ్గరుండే గొప్ప సంపద. మీకు తెలియని విషయాలు మీకు నష్టం కలిగిస్తాయి.

ఆపద అనేదీ, నష్టపోవటం అనేదీ ఎప్పుడూ ఉంటుంది. అందుకని, దాన్ని తప్పించుకుని తిరగకుండా, దాన్ని ఎలా నిర్వహించుకోవాలో నేర్చుకోండి.

పాఠం ఆరు :

నేర్చుకునేందుకు పనిచెయ్యండి - డబ్బుకోసం పనిచెయ్యకండి

అధ్యాయం ఏడు

పాఠం ఆరు :

నేర్చుకునేందుకు పనిచెయ్యండి - డబ్బుకోసం పనిచెయ్యకండి

1995 లో, సింగపూర్ నుంచి వెలువడే ఒక వార్తాపత్రికకి నేను ఇంటర్వ్యూ ఇచ్చాను. ఆ పేపరు తరఫున వచ్చిన విలేఖరి ఒక యువతి, సరిగ్గా టైముకే వచ్చింది. వెంటనే నన్ను ఇంటర్వ్యూ చెయ్యటం ప్రారంభించింది. ఒక ఖరీదైన హోటల్ లాబీలో మేమిద్దరం కూర్చుని, కాఫీ చప్పరిస్తూ, సింగపూర్‌కి నా రాక ప్రయోజనాన్ని గురించి చర్చించుకున్నాం. సింగపూర్‌లో వేదిక మీద జిగ్ జిగ్లర్, నేనూ మాట్లాడవలసి ఉంది. అతను ప్రేరణ గురించీ, నేను "ధనికుల రహస్యాల" గురించీ మాట్లాడాల్సి ఉంది.

"ఏదో ఒకరోజు, నాకు కూడా మీలాగా ప్రఖ్యాత రచయితగా అవాలని ఉంది," అంది విలేఖరి. ఆమె వార్తాపత్రికకి రాసిన కొన్ని వ్యాసాలని నేను చదివాను, అవి నాకు బాగా నచ్చాయి. ఆమెది మంచి శైలి, స్పష్టంగా నిర్మొహమాటంగా చెప్పదల్చుకున్నది చెపుతుంది. ఆమె వ్యాసాలు చదివేవాళ్లని ఆకట్టుకుంటాయి.

"మీ శైలి చాలా గొప్పగా ఉంటుంది. మరి మీ కలని నిజం చేసుకోటానికి ఆటంక మేముంది?" అన్నాను.

"నేను రాసే వ్యాసాలకి ఒక లక్ష్యం ఉన్నట్లు తోచదు," అందామె నెమ్మదిగా. "అందరూ నా నవలలు అద్భుతంగా ఉన్నాయని పొగుడుతారు, కానీ ఆ తరవాత ఏమీ జరగదు. అందుకని నేను వార్తాపత్రిక ఉద్యోగాన్నే అంటిపెట్టుకుని ఉన్నాను. కనీసం ఇందులో దొరికే జీతంతో నా అవసరాలు తీర్చుకోగలుగుతున్నాను. మీరు నాకేమైనా సలహాలివ్వగలరా?" అంది మళ్లీ తనే.

"తప్పకుండా, సింగపూర్‌లో నా స్నేహితుడు ఒక స్కూలు నడుపుతున్నాడు. అక్కడ అతను అమ్మకాలు ఎలా చెయ్యాలనే దాన్ని గురించి శిక్షణ ఇచ్చే క్లాసులు తీసుకుంటాడు. ఆ క్లాసులు సింగపూర్‌లోని పెద్దపెద్ద కంపెనీల కోసం కూడా నడుపుతాడు. ఆ క్లాసుల్లో ఒకదానికి మీరు హాజరు కాగలిగితే మీరు మీ వృత్తిలో చాలా పైకి పోగలుగుతారు," అన్నాను ఉత్సాహంగా.

ఆమె బిగుసుకుపోయింది. "అంటే అమ్మటం నేర్చుకోవటానికి నేను స్కూలుకి వెళ్లాలని అంటున్నారా మీరు?" అంది.

నేను అవునని తలాడించాను.

"ఏమిటి మీరు హాస్యంగాని ఆడటం లేదు కదా?"

మళ్లీ నేను కాదన్నట్టు తలాడించి, "నేనన్నదాంట్లో తప్పేముంది?" అన్నాను. నేనిప్పుడు వెనక్కి తగ్గే ప్రయత్నం చెయ్యసాగాను. ఆమెకి కోపం వచ్చింది. నేను ఏమీ అనకుండా ఉండ వలసిందని అనుకోసాగాను. సహాయం చేదామనే ఉద్దేశంతో, నేనిచ్చిన సలహాని సమర్థించుకో సాగాను.

"నేను ఇంగ్లీషు సాహిత్యంలో ఎం.ఏ. పట్టా పుచ్చుకున్నాను. నేను అమ్మకందారుగా శిక్షణ పొందేందుకు స్కూలుకెందుకు వెళ్తాను? నేనొక వృత్తిలో నిపుణురాలిని. నేను స్కూలుకెళ్లి నా వృత్తి విద్యలో శిక్షణ పొందాను. అమ్మకందారుగా పనిచేయటం ఇష్టంలేకే నేనాపని చేశాను. నాకు అమ్మకందార్లంటే అసహ్యం. వాళ్లకి కావలసిందల్లా డబ్బు ఒక్కటే. మరైతే నేను అమ్మకం గురించి ఎందుకు నేర్చుకోవాలి, చెప్పండి?" ఆమె విసురుగా తన బ్రీఫ్‌కేస్ సర్దుకోసాగింది. ఇంటర్వ్యూ అయిపోయింది.

కాఫీ టేబుల్ మీద నేనింతకు ముందెప్పుడో రాసిన 'బెస్ట్ సెల్లర్' పుస్తకం ఉంది. పుస్తకాన్నీ, తన నోట్‌పుస్తకంలో ఆమె రాసుకున్న వివరాలనీ, నేను చేత్తో తీసి పట్టుకుని, "మీరు దీన్ని చూస్తున్నారా?" అన్నాను ఆమె నోట్సు చూపిస్తూ.

ఆమె ఆ కాయితాలకేసి చూసి, ఏమీ అర్థం కాకపోయేసరికి, "ఏమిటి?" అంది.

మళ్లీ నేను కావాలనే ఆమె నోట్సుకేసి చూపించాను. ఆ నోటుపుస్తకంలో ఆమె, "రాబర్ట్ కియొసాకీ, (ఎక్కువ అమ్ముడుపోయే) బెస్ట్ సెల్లింగ్ రచయిత," అని రాసుకుంది.

"ఇందులో "బెస్ట్-సెల్లింగ్" రచయిత అని రాశారు, "బెస్ట్-రైటింగ్" అని రాయలేదు," అన్నాను.

వెంటనే ఆమె కళ్లు విప్పార్చి చూసింది.

"నేను ఘోరంగా రాస్తాను. మీరు గొప్ప రచయిత. నేను అమ్మకాల శిక్షణనిచ్చే స్కూలుకెళ్లాను. మీ దగ్గర ఎం.ఏ. డిగ్రీ ఉంది. ఆ రెంటినీ జోడిస్తే మీకొక 'బెస్ట్-సెల్లింగ్' రచయిత దొరుకుతాడు. అతను 'బెస్ట్-రైటింగ్' రచయిత కూడా అవుతాడు."

ఆమె కళ్లు నిప్పులు కురిపించాయి. "అమ్మకాలు నేర్చుకునే హీనస్థితికి నేనెన్నడూ దిగజారను. మీలాంటివాళ్లు రచనలు చెయ్యటానికి పనికిరారు. నేను రాయటంలో శిక్షణ పొందినదాన్ని. నా వృత్తి రాయటం. మీరు సేల్స్‌మాన్. ఇది అన్యాయం," అందామె.

ఆమె తను రాసుకున్న నోట్సు తీసుకుని పెద్ద గాజుతలుపులోంచి గబగబా బైటికెళ్లిపోయింది. బైట సింగపూర్ వాతావరణంలో ఉక్కపోతగా ఉంది.

కానీ మర్నాడు పొద్దున్న వార్తాపత్రికలో నా గురించి బాగానే రాసింది.

ఈ ప్రపంచం తెలివైన, ప్రతిభ ఉన్న, విద్యావంతులైన వారితో నిండి ఉంది. వాళ్లు మనకి రోజూ కలుస్తూనే ఉంటారు. వాళ్లు మన చుట్టూ ఉన్నారు.

కొన్నిరోజుల క్రితం, నా కారు సరిగా నడవటం మానేసింది. నేను దాన్ని ఒక గేరేజికి తీసుకెళ్లాను. అక్కడ వయసులో ఉన్న ఒక మెకానిక్ కొన్ని నిమిషాల్లోనే దాన్ని బాగుచేశాడు. కేవలం ఇంజన్ చప్పుడు విని, లోపం ఏమిటో అతను ఇట్టే కనిపెట్టాడు. నేను నిర్ఘాంతపోయాను.

కానీ దీనిలో విచారించవలసిన సంగతేమిటంటే, ప్రతిభ మాత్రం ఉంటే సరిపోదు.

ప్రతిభ ఉన్నవాళ్లు ఎంత తక్కువ సంపాదించుకుంటున్నారో చూస్తే నాకు చాలా బాధ కలుగుతుంది. ఈ మధ్యనే నేను విన్నదేమిటంటే, ఐదుశాతం కన్నా తక్కువమంది అమెరికన్లు ఏడాదికి లక్ష డాలర్లు సంపాదించుకుంటున్నారు. నేనెంతోమంది బాగా చదువుకున్నవాళ్లనీ, మేధావుల్నీ చూశాను. వాళ్లు ఏడాదికి రెండులక్షల డాలర్లకన్నా తక్కువ సంపాదిస్తున్నారు. వైద్యవృత్తికి సంబంధించిన వ్యాపారంలో నిపుణుడు ఒకాయన, ఎంతోమంది డాక్టర్లూ, దంతవైద్యులూ, వెన్నెముకకి సంబంధించిన వ్యాధులకి చికిత్స చేసే డాక్టర్లూ, ఆర్థికంగా ఎంత సంఘర్షణకి గురవుతున్నారో చెప్పాడు. వాళ్లు డిగ్రీ తీసుకున్న వెంటనే డాలర్ల వర్షం వచ్చి పడుతుందని నేనిన్నాళ్లూ అనుకునేవాణ్ణి. ఈ వ్యాపార సలహాదారే నాకు "గొప్ప సంపదనించి వాళ్లు ఒకే ఒక నైపుణ్యం దూరంలో ఉన్నారు," అనే వాక్యాన్ని చెప్పాడు.

ఈ వాక్యానికి అర్థం ఏమిటంటే, చాలామంది ఇంకో విషయం నేర్చుకోవాల్సిన అవసరం ఉందని, ఆ నేర్పుమీద పట్టు సాధించగలిగితే వాళ్ల ఆదాయం ఎంతో వేగంగా పెరుగుతుందని నేనింతకుముందే చెప్పాను. అకౌంటింగూ, పెట్టుబడి పెట్టటం, అమ్మటం, చట్టపరిజ్ఞానం అన్నీ కలిస్తేనే ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు అబ్బుతాయి. ఆ నాలుగు సాంకేతిక నైపుణ్యాలనీ కలిపితే, డబ్బుతో డబ్బుని తయారుచెయ్యటం తేలికవుతుంది. డబ్బు దగ్గరకొచ్చేసరికి, అందరికీ తెలిసిన ఒకే ఒక నేర్పు, కష్టపడి పని చెయ్యటమే.

ఈ నేర్పులన్నీ ఒకచోటే కలగలిసి ఉండటానికి, ఆ వార్తాపత్రికనించి వచ్చిన యువ రచయిత ఒక గొప్ప ఉదాహరణ. ఆమె శ్రద్ధగా అమ్మకాలనీ, మార్కెటింగ్‌కి అవసరమయే నైపుణ్యాలనీ నేర్చుకుంటే ఆమె ఆదాయం అద్భుతంగా పెరిగిపోతుంది. నేనే ఆమె స్థానంలో ఉంటే, ప్రకటనలు ఇవ్వటం, కాపీరైటింగు, అమ్మకాలు చెయ్యటంలోనూ పాఠాలు నేర్చుకునేవాడిని. ఆ తరవాత వార్తాపత్రికలో పనిచెయ్యటానికి బదులు, నేను ఏదైనా ప్రకటనల సంస్థలో ఉద్యోగం వెతుక్కునేవాడిని. ఒకవేళ అక్కడ జీతం తక్కువ ఇచ్చినా, ఆమె విజయవంతమైన ప్రకటనల్లో 'షార్ట్‌కట్'ల ద్వారా సమాచారాన్ని ఎలా అందించవచ్చు అనే విషయం నేర్చుకుని ఉండేది. అలాగే చాలా ముఖ్యమైన, పౌరసంబంధాలు ఎలా నిర్వహించాలనే నైపుణ్యాన్ని కూడా నేర్చుకునేది. ఉచితంగా ప్రచారం లభించటం ద్వారా లక్షలకి లక్షలు ఎలా సంపాదించవచ్చో నేర్చుకునేది. ఆ తరవాత రాత్రిళ్లూ, శనాదివారాలూ, ఆమె తను రాయదలుచుకున్న గొప్ప నవలని రాసుకోగలిగి ఉండేది. ఆ నవల పూర్తయేసరికి, దాన్ని అమ్మే నైపుణ్యం ఆమెకి దొరికేది. ఆ తరవాత, కొద్ది సమయంలోనే ఆమె ఒక 'బెస్ట్-సెల్లింగ్' రచయితగా పేరు తెచ్చుకునేది.

నేను నా మొదటి పుస్తకాన్ని, *'ఇఫ్ యు వాంటి టు బి రిచ్ ఎండ్ హేపీ, డోంట్ గోటు స్కూల్?'* (మీరు ధనికులు అవాలని, ఆనందంగా ఉండాలని అనుకుంటే స్కూలుకి వెళ్లకండి) రాసినప్పుడు, ఒక ప్రచురణకర్త పుస్తకం శీర్షికని 'ఎకనామిక్స్ ఆఫ్ ఎడ్యుకేషన్' (ఆర్థిక వ్యవహారాన్ని బోధించే చదువు) అని మార్చమని నాకు సలహా ఇచ్చాడు. అప్పుడు నేనా ప్రచురణకర్తతో, అలాంటి పేరు పెడితే నేను రెండే పుస్తకాలు అమ్మగలుగుతాననీ, ఒకటి నా కుటుంబమూ, రెండోది నా స్నేహితుడూ కొంటాడనీ, అన్నాను. కానీ దాంతో చిక్కేమిటంటే, వాళ్లు నేను ఆ పుస్తకాన్ని ఉచితంగా ఇవ్వాలని అనుకుంటారు. *'ఇఫ్ యు వాంట్ టు బి రిచ్ ఎండ్ హేపీ, డోంట్ గో టు స్కూల్?'* అనే వివాదాస్పదమైన శీర్షికని నేను ఎంచుకోవటానికి కారణం ఏమిటంటే, దానికి బోలెడంత ప్రచారం లభిస్తుంది. నేను చదువుసంధ్యల్ని సమర్థిస్తాను, వాటిని ఎప్పటికప్పుడు సంస్కరించాలని కూడా నమ్ముతాను. లేకపోతే, మన తాతలనాటి విద్యావ్యవస్థని మార్చవలసిన అవసరం గురించి అంత గట్టిగా ఎందుకు పట్టుపడతాను? అందుకనే నన్ను ఎక్కువగా టీవీల్లో చూపించి, రేడియో కార్యక్రమాల్లో పాల్గొనేట్టు చేసే శీర్షికని ఎంచుకున్నాను. నాకు వివాదాల్లో ఇరుక్కోవటం అంటే ఇష్టం. చాలామంది నేను ఎందుకూ పనికిరాని అప్పచ్చిగాడినని అనుకున్నారు, కాని నా పుస్తకం ఎడతెగకుండా అమ్ముడవుతునే ఉంది.

1969లో నేను యు.ఎస్. మర్చెంట్ మెరీన్ అకాడెమీలో డిగ్రీ తీసుకున్నప్పుడు, మా నాన్న చాలా సంతోషించాడు. స్టాండర్డ్ ఆయిల్ ఆఫ్ కాలిఫోర్నియా నాకు తమ ఆయిల్ టాంకర్ నౌకాదళంలో థర్డ్ మేట్‌గా ఉద్యోగం ఇచ్చింది. నాతోపాటు చదువుకున్న మిగతా కుర్రాళ్లకన్నా నా జీతం తక్కువ. కానీ కాలేజీ ముగిసిన వెంటనే ఏదో ఒక ఉద్యోగం దొరికింది కదా అనుకున్నాం. నా మొదటి జీతం, ఏడాదికి నలభైరెండు వేల డాలర్లు. అందులో ఓవర్‌టైము కూడా కలిసింది. నేను ఉద్యోగం చెయ్యవలసింది ఏడునెలలు మాత్రమే. అంటే మిగతా ఐదునెలలూ సెలవ. నేను కావాలనుకుంటే, ఇంకో సహాయక నౌకావ్యాపారకంపెనీలో చేరి వియెట్‌నామ్‌కి వెళ్లి ఉండేవాడిని. ఐదునెలలు సెలవ తీసుకోకుండా పనిచేసి, నా ఆదాయాన్ని రెండింతలు చేసుకుని ఉండేవాడిని.

నాకు నా ఉద్యోగంలో ఎంతో పైకి పోయే అవకాశాలున్నప్పటికీ, నేను రాజీనామా చేసి, విమానం నడపటం నేర్చుకోవటం కోసం, మెరైన్ కార్ప్స్‌లో చేరాను. మా నాన్న విపరీతంగా బాధపడ్డాడు. రిచ్‌డాడ్ మాత్రం నన్ను అభినందించాడు.

స్కూల్లోనూ, పనిచేసేచోటా కూడా, అందరూ కోరుకునేది 'ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని' సంపాదించాలని. అంటే, ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించాలన్నా, పదోన్నతి కావాలనుకున్నా 'ప్రత్యేక నైపుణ్యం' అవసరం. అందుకే డాక్టర్లు తమ చదువు అయిన వెంటనే 'ఆర్థోపెడిక్స్' (శల్యవైద్యం) కాని 'పెడియాట్రిక్స్' (శిశుచికిత్స) కానీ తీసుకోవాలనుకుంటారు. (అంటే ఎముకలకి సంబంధించిన వ్యాధులకీ, పిల్లల వ్యాధులకీ చికిత్స చేసే నిపుణులవుదామనుకుంటారు.) అకౌంటెంట్లు, ఆర్కిటెక్టులు (వాస్తుశిల్పులు), వకీళ్లూ, పైలట్లూ (వైమానికులు) వంటి అనేకమంది కూడా ఇదే కోరుకుంటారు.

నా చదువుకున్న నాన్న కూడా దీన్నే నమ్మాడు. అందుకే ఆయన డాక్టరేట్ పొందగానే

పులకించిపోయాడు. తక్కువ విషయాల గురించి ఎంత ఎక్కువగా చదువుకుంటే స్కూళ్లు వాళ్లకి అంత పెద్ద డిగ్రీలని బహుకరిస్తాయని ఆయన తరుచు అంటూండేవాడు.

రిచ్‌డాడ్ దీనికి పూర్తిగా విరుద్ధంగా ఆలోచించమని నన్ను ప్రోత్సహించాడు. "నువ్వు ఎక్కువ విషయాల గురించి కొద్దిగా తెలుసుకో," అని సలహా ఇచ్చేవాడు. అందుకే నేను ఆయన కంపెనీలో చాలా ఏళ్లపాటు వేర్వేరు విభాగాల్లో పనిచేశాను. కొన్నాళ్లు అకౌంటింగ్ శాఖలో పనిచేశాను. నేను ఏనాటికీ అకౌంటెంట్ కాలేకపోయినప్పటికీ, ఆయన నన్ను ఆ శాఖకి సంబంధించిన విషయాలని స్థూలంగా అర్థం చేసుకోమని అన్నాడు. అక్కడి వృత్తి మాండలికాన్ని నేను పట్టుకోగలుగుతాననీ, ఏది ముఖ్యమో, ఏది కాదో తెలుసుకోగలననీ రిచ్‌డాడ్‌కి తెలుసు. నేను వైటర్లకి సహాయకుడిగానూ, భవన నిర్మాణాలలోనూ పనిచేశాను. అదే విధంగా, సేల్స్, రిజర్వేషన్లూ, మార్కెటింగ్‌లోనూ పనిచేశాను. ఆయన మైక్‌నీ నన్నూ మంచి పనిమంతులుగా తయారుచెయ్యసాగాడు. అందుకే ఆయన తన బ్యాంకర్లతో, లాయర్లతో, అకౌంటెంట్లతో, బ్రోకర్లతో మీటింగ్‌లు జరిపినప్పుడు, నేనూ, మైక్ అక్కడ ఉండాలని పట్టుపట్టేవాడు. తన సామ్రాజ్యంలోని ప్రతి అంశం గురించీ మేం కొద్దోగొప్పో తెలుసుకోవాలని ఆయన అనుకునేవాడు.

పెద్దజీతం ఇచ్చే స్టాండర్డ్ ఆయిల్ కంపెనీని నేను వదిలేసినప్పుడు, నా చదువుకున్న తండ్రి నన్ను తన దగ్గర కూర్చోపెట్టుకుని తన మనసులోని మాటలన్నీ చెప్పాడు. నేను చెప్పేది విని ఆయన నిర్ఘాంతపోయాడు. పెద్ద జీతం ఇచ్చే ఉద్యోగం నేనెందుకు వదిలిపెట్టాలనుకుంటున్నానో ఆయనకి అర్థం కాలేదు. ఆ ఉద్యోగంలో మంచి జీతమే కాక, ఎన్నో లాభాలూ, సెలవలూ, పైకి వెళ్లే అవకాశాలూ ఉన్నాయి మరి. ఒకరోజు సాయంత్రం ఆయన నన్ను, "ఉద్యోగం ఎందుకు వదిలేశావు?" అని అడిగినప్పుడు, ఎంతో ప్రయత్నించి కూడా నేనాయనకి సరైన సమాధానం చెప్పలేకపోయాను. నా తర్కం, ఆయన తర్కం వేర్వేరుగా ఉన్నాయి. అసలు పెద్ద సమస్యేమిటంటే, నా తర్కం నాది కాదు, నా రిచ్‌డాడ్‌ది.

నిలకడైన ఉద్యోగం మా నాన్న ఉద్దేశంలో తిరుగులేనిది. నేర్చుకోవటం అనేది నా రిచ్‌డాడ్ దృష్టిలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యం.

చదువుకున్న మా నాన్న నేను నౌకా అధికారిగా అవటానికే స్కూలుకెళ్లి చదువుకున్నానని అనుకున్నాడు. నేను స్కూలుకెళ్లి చదువుకున్నది అంతర్జాతీయ వాణిజ్యం గురించి నేర్చుకోవటానికని నా రిచ్‌డాడ్‌కి తెలుసు. అందుకని చదువుకునేప్పుడు, దూరప్రాచ్యం, పసిఫిక్ దక్షిణం వేపు ప్రయాణమయ్యే సరుకుల ఓడలలోనూ, ప్రయాణీకుల ఓడలలోనూ పనిచేశాను. యూరప్‌కు వెళ్లే ఓడలలో కాకుండా పసిఫిక్ ప్రాంతం వేపు వెళ్లి ఉండమని మా రిచ్‌డాడ్ పదేపదే చెప్పేవాడు, ఎందుకంటే అభివృద్ధి చెందుతున్న దేశాలు ఆసియాలో ఉన్నాయనీ, యూరప్‌లో కాదనీ, అతనికి తెలుసు. నాతోపాటు చదువుకున్న చాలామంది, మైక్‌తో సహా, వాళ్లవాళ్ల ఇళ్లల్లో పార్టీలు చేసుకుంటున్న సమయంలో నేను జపాను, తాయివాన్, థాయిలాండ్, సింగపూర్, హాంగ్ కాంగ్, వియట్‌నాం, కొరియా, తాహితి, సమోవా, ఫిలిప్పైన్స్ దేశాలలోని వర్తకం, ప్రజలు, వ్యాపారశైలి, సంస్కృతికి సంబంధించిన విషయాలు అధ్యయనం చేయటం సాగించాను.

నా చదువుకున్న తండ్రికి నేను నా పాత ఉద్యోగం వదిలేసి మెరీన్ కార్ప్స్‌లో చేరాలని

ఎందుకు నిర్ణయించుకున్నానో అర్థం కాలేదు. నేను అతనితో విమానం నడపడం నేర్చుకోవాలని ఉందని అన్నాను. కాని నిజానికి ట్రూప్స్‌కి నాయకత్వం వహించడం ఎలాగో తెలుసుకోవాలని అనుకున్నాను. ఒక కంపెనీని నడపటంలో అతికష్టమైన పని మనుషుల చేత పని చేయించటమని మా రిచ్‌డాడ్ నాకు వివరించాడు. అతను ఆర్మీలో మూడు సంవత్సరాలు పనిచేశాడు, నా చదువుకున్న తండ్రి ఆర్మీ ఉద్యోగంలోంచి విడుదల చేయబడ్డాడు. ప్రమాదకరమైన పరిస్థితుల్లో నాయకత్వం ఎలా వహించాలో మా రిచ్‌డాడ్ నాకు చెప్పాడు. "ఇక నువ్వు నేర్చుకోవాల్సింది నాయకత్వం గురించి," అన్నాడతను. "నువ్వు మంచి లీడరువు కాకపోతే నిన్ను వెనకనించి కాల్చేస్తారు, వ్యాపారంలోనూ అదే చేస్తారు."

1973లో వియత్‌నాం నుంచి వెనక్కి తిరిగొచ్చాక, విమానంలో ప్రయాణం ఇష్టమైనప్పటికీ కమీషన్ నుంచి రాజీనామా చేశాను. జెరాక్స్ కార్పొరేషన్‌లో నాకు ఉద్యోగం దొరికింది. ఒకందుకు అందులో చేరాను, లాభాలకోసం మాత్రం కాదు. నేను సిగ్గుపడే మనిషిని, ఈ ప్రపంచంలో అన్నిటికన్నా ఎక్కువగా నన్ను భయపెట్టే విషయం ఒక వస్తువుని అమ్మటం అనే ఆలోచన! అమెరికాలో అమ్మకాల్లో శిక్షణ ఇచ్చే కార్యక్రమాలు నిర్వహించటంలో జెరాక్స్ సంస్థ ఎంతో పేరు పొందింది.

రిచ్‌డాడ్ నన్ను చూసి గర్వపడ్డాడు, మా చదువుకున్న నాన్న నన్నుచూసి సిగ్గుపడ్డాడు. ఆయనో మేధావి అవడంవలన, సేల్స్‌మెన్ తనకన్న తక్కువస్థాయికి చెందినవాళ్లని అనుకునేవాడు. నేను నాలుగేళ్లు జెరాక్స్‌లో పనిచేశాక, ఇళ్లకి వెళ్లి తలుపులు తట్టి వాళ్లచేత అక్కర్లేదని అనిపించుకోవటానికి భయపడటం మానేశాను. అమ్మకాల్లో ఒకసారి మొదటి ఐదుగురిలో ఒకడుగా ఉన్నాను. మళ్లీ ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేసి, ఒక మంచి కంపెనీలో మరో గొప్ప కెరియర్‌ని వదులుకొని ముందుకెళ్లాను.

1977లో నా మొట్టమొదటి కంపెనీని ప్రారంభించాను. రిచ్‌డాడ్ నాకూ, మైక్‌కూ కంపెనీలను నడిపే శిక్షణ ఇచ్చాడు. అందుకే నేను ఒక కంపెనీని స్థాపించటం నేర్చుకున్నాను. నా మొట్టమొదటి ఉత్పాదన నైలాన్, వెల్‌క్రోతో చేసిన సంచీ. దూరప్రాచ్యంలో తయారుచేయబడి నేను స్కూలుకెళ్లిన న్యూయార్క్‌లోని గోడౌన్‌కు ఓడలో వచ్చేదా సామాను. నా చదువు లాంఛన ప్రాయంగా పూర్తయింది. నేను ఎగరగలనో లేదో పరీక్షించుకోవాల్సిన సమయం ఆసన్నమైంది. నేను ఓడిపోతే, దివాలా తీస్తాను. ముప్పైఏళ్ల వయసులోపే దివాలా తీయడం మంచిదని మా రిచ్‌డాడ్ అభిప్రాయపడ్డాడు. "నువ్వు కోలుకోవడానికి చాలా టైముంటుంది," అన్నది అతని సలహా. నా 30వ జన్మదినం సందర్భంలో నా మొట్టమొదటి దిగుమతి సరుకు కొరియా నుంచి న్యూయార్క్‌కు బయలుదేరింది.

ఈనాడు, నేను అంతర్జాతీయంగా వ్యాపారం చేస్తున్నాను. మా రిచ్‌డాడ్ నన్ను చేయమని ప్రోత్సహించినట్టు, అభివృద్ధి చెందుతున్న దేశాలనే వెతుక్కుంటూంటాను. ఈ రోజు నా కంపెనీ దక్షిణ అమెరికా, ఆసియా, నార్వే, రష్యాలలో పెట్టుబడులు పెడుతోంది.

'JOB' అనే పదం Just Over Broke అనేదానికి సంక్షిప్తరూపం. అంటే ఇప్పుడే అయిపోయింది, ఇక లేదు, అని అర్థం. దురదృష్టవశాత్తూ, ఆ నలిగిన సామెత కొన్ని కోట్లమంది జనానికి

కూడా వర్తిస్తుంది. ఎందుకంటే ఆర్థికజ్ఞానాన్ని ఒక జ్ఞానం అని స్కూల్ భావించదు, అనేకమంది శ్రమజీవులు వాళ్ల మితసంపాదనతోనే సర్దుకుపోతుంటారు. వాళ్లు కష్టపడి పనిచేస్తుంటారు, బిల్లులు చెల్లిస్తూంటారు.

ఇంకొక భయంకరమైన కార్యనిర్వహణాసూత్రం ఉంది. అదేమిటంటే - "శ్రమజీవులు తమని ఉద్యోగాలనించి తీసేయకుండా ఉండటం కోసం కష్టించి పనిచేస్తే, యాజమాన్యం కేవలం వారు పనిమానేయకుండా ఉండటంకోసం వారికి సరిపోయేటంత వేతనాలు మాత్రం చెల్లిస్తూంటుంది." అనేక కంపెనీలు ఇస్తూన్న జీతాలు చూస్తుంటే అందులో కొద్దో గొప్పో నిజం ఉందని అంటాను.

దాని మొత్తం ఫలితం ఏమిటంటే చాలామంది ఉద్యోగస్తులు ముందుకు పోలేరు. ఏం చెయ్యమని వాళ్లకు నేర్పారో, వాళ్లు అలాగే చేస్తుంటారు : "సురక్షితంగా ఉండే ఉద్యోగం సంపాదించుకో" స్వల్పకాలంలో దొరికే జీతాలు, లాభాల మీదే చాలామంది తమ దృష్టి నిలుపుతారు. కాని దీర్ఘకాలంలో తరచూ అవి వారికెంతో నష్టాన్ని కలగజేస్తుంటాయి.

దీనికి బదులు, నేను యువకులందరికీ, వారు ఉద్యోగం వెతుక్కునే సమయంలో ఆ ఉద్యోగంలో ఎంత రాబడి వస్తుందనేది చూడకుండా, దాని ద్వారా ఏం నేర్చుకోగలరనే అంశంపై ధ్యాస ఉంచాలని, సలహా యివ్వదలచుకున్నాను.

ప్రయాణం చేస్తున్న దారిలో ముందుకు చూసి, ప్రత్యేకమైన వృత్తిని ఎంచుకునే ముందు, నిరంతరం ఉండే పోటీ (రేట్ రేస్)లో చిక్కుకునిపోయేముందు, వాళ్లు ఏయే నైపుణ్యాలు నేర్చుకోవాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయించుకోవాలి. జీవితాంతం ఉండే బిల్లులు చెల్లిస్తూ పోతూండే ప్రక్రియలో ఓసారి జనం పడ్డాక, వాళ్ల జీవితాలు బోనులో చిక్కుకున్న ఎలక మాదిరిగా ఉండిపోతాయి. తన చిన్న కాళ్లతో కోపంగా బోనంతా పరుగెత్తుతుంది, కాని ఆ ఎలక ఎక్కడకీ పోలేదు. మర్నాడు, ఇంకా అది బోనులోనే ఉంటుంది : బోనులాటిదే ఆ గొప్ప ఉద్యోగం!

టామ్‌క్రూజ్ నటించిన జెర్రీ మేగ్వైర్ సినిమాలో బ్రహ్మాండమైన సంభాషణలెన్నో ఉన్నాయి. అన్నిటికన్నా మరచిపోలేని డైలాగు బహుశా, "నాకు డబ్బు చూపించు," అనేది. కాని, నా దృష్టిలో ఎంతో నిజం ఉన్న వాక్యం వేరే ఉంది. టామ్ క్రూజ్ తన కంపెనీని వదిలిపెట్టి వెళ్తున్న దృశ్యంలో అదొస్తుంది. అతడ్ని అప్పుడే ఉద్యోగంలోంచి తీసేశారు, కంపెనీలో పనిచేస్తున్న అందరినీ ఉద్దేశించి అతను ప్రశ్నిస్తాడు, "నాతో ఎవరు రాదలచుకున్నారు?" అక్కడున్న అందరూ మౌనం వహిస్తారు, బిగుసుకుపోతారు. ఒకేఒక ఆవిడ మాట్లాడుతుంది, "నాకు రావాలనే ఉంది, కాని మూడునెలల్లో నాకు ప్రమోషన్ రాబోతోంది."

ఆ సినిమా మొత్తంలో బహుశా అన్నిటికన్నా ఆ వాక్యంలో ఎంతో నిజం ఉంది. బిల్లులు చెల్లించడంకోసం కష్టించి పనిచేసేవాళ్లందరూ అనే మాట అది. మా చదువుకున్న నాన్న ప్రతి సంవత్సరమూ తన జీతం పెరగటం కోసం ఎదురుచూసేవాడు, ప్రతీసారి నిరాశకు లోనయేవాడు. అందుకే స్కూల్‌కి మళ్లీ వెళ్లేవాడు, పైచదువులు చదివేవాడు తన జీతం ఇంకొంత పెరగాలని ఆశించేవాడు. కానీ మళ్లీ అతని పరిస్థితి నిరాశాజనకంగానే ఉండేది.

నేను తరుచూ జనాన్ని, “రోజంతా మీరు చేస్తున్న పని మిమ్మల్ని ఎక్కడికి తీసుకొని వెళ్తోంది?” అని అడిగేవాడిని. కష్టపడి పనిచేయటంవల్ల వాళ్లకి కలిగే లాభం ఏమిటో అనేది వాళ్లు చూసుకోవాలి. వాళ్ల భవిష్యత్తు ఎలా ఉండబోతోంది? బోనులో చిక్కుకున్న ఎలకలాగానా?

ఒకప్పుడు అమెరికన్ అసోసియేషన్ ఆఫ్ రిటైర్డ్ పీపుల్‌లో ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరక్టర్‌గా పనిచేసిన సిరిల్ బ్రిక్‌ఫీల్డ్ ఏమని అంటాడంటే - “ప్రైవేట్ పెన్షన్‌ల పరిస్థితి చాలా ఘోరంగా ఉంది. అసలు చెప్పాలంటే 50 శాతం శ్రామికవర్గానికి నేడు పెన్షన్ లేదు. అదొక్కటే చాలా విచారించవలసిన విషయం. ఇక మిగిలిన 50 శాతంలో 75 నుంచి 80 శాతం మందికి ఎందుకూ సరిపోని పెన్షన్లు వస్తాయి, 55 డాలర్లో లేక 150 డాలర్లో లేక మూడువందల డాలర్లో నెలకి దొరుకుతాయి.”

“*ద రిటైర్‌మెంట్ మిత్*” అనే తన పుస్తకంలో క్రేగ్ ఎస్. కార్సెల్ ఇలా రాస్తాడు : “నేను ఒక ప్రముఖ జాతీయ పెన్షన్ సలహాదారు సంస్థ ప్రధాన కార్యాలయానికి వెళ్లాను. మేనేజింగ్ డైరక్టర్‌ను కలుసుకున్నాను, టాప్ మేనేజ్‌మెంట్ వారికి ఆకర్షణీయమైన రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్స్ రూపొందించటంలో ఆమె సిద్ధహస్తురాలు. తమకంటూ వేరే ఆఫీసు గదిలేని ఉద్యోగస్తులు ఏ మాత్రం పెన్షన్ రాబడిని ఆశించవచ్చని నేను ఆమెను అడిగితే, ఆమె చిరునవ్వు నవ్వుతూ చెప్పింది: “వెండి తుపాకీ గుండు.”

“ఏమిటీ, వెండి బులెటా?” “వెండి తుపాకీ గుండంటే ఏమిటి?” అని అడిగాను.

ఆమె భుజాలెగరేసి అంది, ‘బేబీ బూమర్స్’ (రెండో ప్రపంచయుద్ధం తరవాత అమెరికాలో సంతానోత్పత్తి విపరీతంగా పెరిగింది, ఆ కారణంగా వాడుకలోకొచ్చిన మాట) తమవద్ద తగినంత డబ్బు ఉండదని తెలిశాక, వాళ్లు తమనితాము కాల్చుకోవచ్చు. “పాత డిఫైన్డ్ రిటైర్‌మెంట్ ప్లాన్లకూ, కొత్తగా వచ్చిన 401 ప్లాన్లకూ మధ్యనున్న తేడాను కార్సెల్ వివరించాడు. కొత్త ప్లానులో ‘రిస్క్’ ఎక్కువ. ఈ రోజు పనిచేస్తున్న చాలామంది విషయంలో పరిస్థితి అంత ఆశాజనకంగా లేదు. అదీ రిటైర్‌మెంట్ పరిస్థితి సంగతి, దానికి వైద్యానికి, దీర్ఘకాలం నర్సింగ్‌హోంలో ఉండేటందుకు అయే ఖర్చులను జోడిస్తే, ఆ పరిస్థితి ప్రమాదకరంగా కనిపిస్తుంది. 1995లో రాసిన తన పుస్తకంలో, నర్సింగ్‌హోం ఫీజు సంవత్సరానికి 30,000 డాలర్లనించీ 1,25,000 డాలర్ల వరకుఉంటుందని అతను సూచించాడు. తనుంటున్న ప్రాంతంలోనే ఎటువంటి హంగులూలేని ఒక నర్సింగ్‌హోంకి వెళ్లి అతను కనుక్కుంటే దాని ఫీజు సంవత్సరానికి, 1995లో, 88,000 డాలర్లని తెలిసింది.

ఇప్పటికే, సామాజిక చికిత్స ఉన్న దేశాలలోని ఎన్నో ఆస్పత్రులు, “ఎవరు బతికుండాలి, ఎవరు చనిపోవాలి?” అన్న విషయంలో కఠినమైన నిర్ణయం తీసుకోవాల్సిన అవసరం ఏర్పడింది. కేవలం వ్యాధిగ్రస్తులు ఏ వయస్సువాళ్లు, వాళ్లదగ్గర ఎంత డబ్బుంది అన్న విషయాల మీద ఆధారపడి వాళ్లు తమ నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. రోగి ముసలివాడైతే, వాళ్లు తరుచూ వయస్సులో అంతకన్నా తక్కువైనవారికి వైద్యసదుపాయం కలగజేస్తారు. పేద ముసలి రోగిని లైను చివర్లో ఉంచేస్తారు. కనుక సంపన్నులకు ఉన్నతమైన చదువు చదువుకునే అవకాశాలున్నట్టే, ధనికులకు తమని తాము బతికించుకునే అవకాశం ఉంటుంది, డబ్బు తక్కువగా ఉన్న జనం చనిపోతుంటారు.

అందుకే నేను ఆశ్చర్యపోతుంటాను, తామంతా ఎక్కడకి పోతున్నదీ ప్రశ్నించకుండా శ్రామికజనం కేవలం తమ భవిష్యత్తు గురించి ఆలోచిస్తున్నారా, లేక వచ్చేనెల జీతం ఎప్పుడొస్తుందా అని మాత్రం ఎదురుచూస్తున్నారా? అని.

డబ్బు ఎక్కువగా సంపాదించుకోవాలనుకుంటున్న వయోజనులతో మాట్లాడేటప్పుడు, నేను ఒకే విషయాన్ని సిఫారసు చేస్తుంటాను. దీర్ఘకాలాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకొని తమ జీవితాలని చూడమని వారికి సలహా ఇస్తుంటాను. డబ్బు, భద్రత - అవి ముఖ్యమని నేనొప్పుకుంటాను - వాటికోసం మాత్రం పనిచేసే బదులు, మరో నైపుణ్యం నేర్పే రెండోపని చేయమని వారికి సలహా యిస్తాను. తరుచుగా నేను సమాహార క్రయవిక్రయాల సంస్థ (నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ కంపెనీ)ను సిఫారసు చేస్తుంటాను. దీనినే మల్టిలెవల్ మార్కెటింగ్ అని అంటారు. అమ్మకంలో నైపుణ్యం సాధించాలని అనుకునేవాళ్లు వీటిలో చేరాలి. వీటిలో కొన్ని కంపెనీలకు చక్కటి శిక్షణా కార్యక్రమాలుంటాయి, తాము ఓడిపోతామో, తిరస్కరించబడతామో అన్న భయాల్ని అధిగమించటానికి అవి వాళ్లకి ఎంతో సహాయకారిగా ఉంటాయి. జనం ఓడిపోవటానికి ప్రధానకారణాలు ఈ రెండు భయాలే. దీర్ఘకాలంలో ధనం కన్నా విద్య ఎంతో విలువైనది.

నేను ఈ సలహా యిచ్చేటప్పుడు, నాకు తరుచూ దొరికే ప్రతిస్పందన, "ఓహ్, అదో పెద్ద తలనెప్పి,"లేదా, "నాకు దేనిలో అభిరుచి ఉందో, కేవలం ఆ పనిచేయడానికే యిష్టపడతాను," అని ఉంటుంది.

"అదొక పెద్ద తలనెప్పి" అనే మాటకు నేను అడిగే ప్రశ్న : "అయితే నువ్వు సంపాదించిన దాంట్లోంచి 50 శాతం ప్రభుత్వానికివ్వడం కోసం నీ జీవితాంతం పని చేయాలనుకుంటున్నావా?" ఇంకో మాట - "నాకు అభిరుచి ఉన్న పనినే నేను చేస్తాను,"కి జవాబుగా, "జిమ్ (వ్యాయామశాల)కి వెళ్లడం నాకిష్టంలేదు, కాని అక్కడకి వెళ్తాను ఎందుకంటే నా ఆరోగ్యం మెరుగుపరుచుకోడానికి, ఎక్కువకాలం బతికుండడానికి" అని నేనంటాను.

దురదృష్టవశాత్తూ "ఒక ముసలికుక్కకి మీరు కొత్త యుక్తులు నేర్పలేరు" అనే పాత నానుడిలో కొంత నిజం ఉంది. ఒక వ్యక్తికి మార్పు అలవాటయితే తప్ప, లేకపోతే అతన్ని మార్చటం అసాధ్యం.

కాని మధ్యేమార్గంలోనున్న కొందరు మీలాటివాళ్లకు, మీకో కొత్త విషయం నేర్చుకునేందుకు పనిచేయాలని అనిపించినప్పుడు ప్రోత్సాహపూరితంగా నేను చెప్పే మాట ఏమిటంటే, 'జీవితం యించుమించు జిమ్‌కి వెళ్లటం లాంటిది' అని. వెళ్లాలన్న నిర్ణయం తీసుకోవడం ఇందులోని అత్యంత బాధాకరమైన భాగం. ఒకసారి దానిని మీరు దాటగలిగితే, అదెంతో సులభం. ఎన్నో రోజులు నేను జిమ్‌కి వెళ్లడానికి భయపడ్డాను. కాని ఒకసారి అక్కడకి వెళ్లి పని ప్రారంభించాక నేనెంతో సంతోషించాను. వ్యాయామం పూర్తి చేసుకుని బయటికొచ్చాక, నేను సరైన నిర్ణయం తీసుకున్నట్లు నాకు ఎప్పుడూ అనిపిస్తూంటుంది.

ఒక విషయం నేర్చుకోవటానికి పనిచేయటం మీకిష్టం లేకపోతే, దానికి బదులు మీ రంగంలోనే ప్రత్యేకత సాధించాలని మీరు పట్టుబడుతూంటే, మీరు పనిచేస్తున్న కంపెనీలో యూనియన్ ఉండేటట్లు చూసుకోండి. స్పెషలిస్ట్‌లకు రక్షణ కల్పించే విధంగా కార్మికసంఘాలు రూపొందింపబడ్డాయి.

నా చదువుకున్న తండ్రి, గవర్నర్ అనుగ్రహానికి దూరం అయాక, హవాయిలో అధ్యాపకుల సంఘానికి అధ్యక్షుడయాడు. తన జీవితంలో అది అన్నిటికన్నా కష్టమైన పని అని అతను నాకు చెప్పాడు. మరోవేపు, మా రిచ్‌డాడ్ తన కంపెనీలలో యూనియన్లు ఏర్పడకుండా జీవితాంతం

పాటుపడ్డాడు విజయం సాధించాడు కూడా. యూనియన్లు దగ్గరికి చేరినప్పటికీ, రిచ్‌డాడ్ వాళ్లని దూరంగా తరిమేశాడు.

వ్యక్తిగతంగా నేను ఎవరి పక్షమూ తీసుకోను, ఎందుకంటే ఇరువురికీ ఉన్న అవసరం, వాటి లాభాలు నాకు తెలుసు కనుక. స్కూలు సిఫారసు చేసినట్లు, మీరు ప్రత్యేకత సాధించదలచు కుంటే, కార్మికసంఘాలు కల్పించే రక్షణ తీసుకోండి. ఉదాహరణకి, నేను నా వైమానికుని వృత్తిలోనే ఉండదలచుకుంటే బలమైన పైలట్ల యూనియన్ ఉన్న కంపెనీలో చేరి ఉండేవాడిని. ఎందుకంటారా? ఎందుకంటే, కేవలం ఒక పరిశ్రమ విలువైనదిగా గుర్తించే నైపుణ్యాన్ని నేర్చుకునేందుకు నా జీవితం యికనుంచి అంకితం అవుతుంది గనక. ఆ కంపెనీ ఒకవేళ నన్ను ఉద్యోగంలోంచి తీసేసినట్టయితే, నా జీవితంలో నేర్చుకున్న పనితనానికి మరో కంపెనీలో విలువ ఉండదు. 1,00,000 గంటలు విమానం నడపటంలో అనుభవం ఉండి సంవత్సరానికి 1,50,000 డాలర్లు సంపాదించుకుంటున్న ఒక సీనియర్ పైలట్‌కి ఉద్యోగం పోతే, ఆ జీతానికి సమాన జీతం యిచ్చే స్కూల్లోని అధ్యాపకవృత్తి దొరకటం అసాధ్యం. మనకున్న దక్షతలను ఒక పరిశ్రమనించి మరో పరిశ్రమకు మార్చడం సాధ్యం కాదు, ఎందుకంటే వైమానికులకు ఉండే నైపుణ్యాన్ని బట్టి విమానసంస్థలు వారికి జీతాలిస్తాయి. ఆ నైపుణ్యాలకి విద్యాసంస్థల్లో అంత ప్రాముఖ్యత లేదు.

ఇవాళున్న డాక్టర్ల విషయంలో కూడా అది నిజమే. వైద్యరంగంలో వస్తున్న మార్పుల్లో, ఎంతోమంది మెడికల్ స్పెషలిస్టులు హెచ్.ఎమ్.ఓ. లాంటి సంస్థలని అనుసరించటం తప్పటం లేదు. స్కూల్‌టీచర్లు తప్పకుండా యూనియన్ సభ్యులై ఉండాలి. ఈనాడు అమెరికాలోని అధ్యాపకుల సంఘం, శ్రామిక సంఘాలన్నిటిలోకీ పెద్దదీ, డబ్బు కలదీను. ఎన్.ఇ.ఎ. - నేషనల్ ఎడ్యుకేషన్ అసోసియేషన్ మీద రాజకీయ ప్రభావం ఉంది. అధ్యాపకులకు తమ సంఘాలు ఇచ్చే రక్షణ కావాలి, ఎందుకంటే వారికున్న నైపుణ్యాలకి విద్యారంగం తప్పిస్తే తదితర రంగాలలో పరిమితమైన విలువ ఉంది కనుక. కాబట్టి నా అనుభవంతో చెప్పే ఒక విషయం ఏమిటంటే, "ఒక గొప్ప ప్రత్యేక నైపుణ్యం సంపాదించుకో, తరవాత యూనియన్ ఏర్పరచుకో" అలా చేయటం అన్నిటికన్నా తెలివైన పని.

నేను పాఠాలు చెప్పే క్లాసులో, "మేక్‌డోనాల్డ్స్ కన్నా మెరుగైన హేంబర్గర్ మీలో ఎందరు తయారుచేయగలరు?" అని ప్రశ్నించినపుడు, ఇంచుమించు అందరు విద్యార్థులు తమ చేతులెత్తారు. ఆ తరవాత నేను అడిగాను, "మీలో యించుమించు అందరూ మంచి హేంబర్గర్ తయారుచేయ గలిగినప్పుడు, మీకన్నా మేక్‌డోనాల్డ్స్ ఎక్కువ డబ్బు ఎలా సంపాదించుకోగలుగుతోంది?"

దాని సమాధానం చాలా తేలిక : మేక్‌డోనాల్డ్స్ దగ్గర దివ్యమైన వ్యాపార పద్ధతులున్నాయి. ఎంతోమంది ప్రతిభావంతులు బీదగా ఉండటానికి కారణం, వాళ్లు తమ దృష్టి ఒక మంచి హేంబర్గర్‌ను తయారుచేయడంపై కేంద్రీకరిస్తారు, వారికి వ్యాపారపద్ధతులంటే ఇంచుమించు ఏమీ తెలియదు.

హవాయిలోని నా మిత్రుడు ఒక గొప్ప కళాకారుడు. చాలా డబ్బు సంపాదిస్తుంటాడు. ఒకనాడు వాళ్లమ్మ వ్యవహారాలు చూసే లాయరు అతనికి ఫోన్ చేసి ఆమె 35,000 డాలర్లు అతనికోసం మిగిల్చినట్లు చెప్పాడు. ఆ లాయరు, ప్రభుత్వం తమకు రావలసింది మినహాయించు

కున్నాక ఆమె ఆస్తిలో మిగిలిన సొమ్ము అదే. తక్షణం, తన వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేసుకునే అవకాశం అందులో కన్పించి, అందులో కొంత డబ్బుని ఓ ప్రకటన యివ్వటానికి వాడుకున్నాడు. రెండు నెలల తరవాత, అతనిచ్చిన మొదటి నాలుగుపేజీల ప్రకటన నాలుగు రంగులలో, ధనవంతుల కోసం నిర్దేశించిన గొప్ప ఖరీదైన పత్రికలో వచ్చింది. మూడునెలలపాటు ఆ ప్రకటన ప్రచురించబడింది. తనిచ్చిన ప్రకటనకు జవాబులు మాత్రం అతనికి ఒక్కటీ రాలేదు. వారసత్వంగా వచ్చిన మొత్తం డబ్బంతా తుడుచుకుపోయింది. ఇప్పుడు అతను ఆ మేగజైన్ తప్పుగా చెప్పిందని కోర్టులో దావా వేయాలనుకుంటున్నాడు.

అందమైన హేంబర్గర్‌ని తయారుచెయ్యగలిగిన వ్యక్తికి, వ్యాపారం గురించి కొంచెం కూడా తెలీకపోవటానికి ఇది సాధారణంగా మనందరికీ కనిపించే ఉదాహరణ. నేనతన్ని నువ్వేం నేర్చుకున్నావని అడిగాను. అతను దానికి చెప్పిన సమాధానం, "ప్రకటనల రంగంలోని సేల్స్ మనుషులందరూ దొంగవెధవలు," అని. అప్పుడు నేనతన్ని, అమ్మకాల గురించి నేర్పే క్లాసులో చేరి నేర్చుకుంటావా, అని అడిగాను. ఆ కోర్సులో ప్రత్యక్ష వ్యాపారవ్యవహారాలు కూడా నేర్పుతారని అతనికి చెప్పాను. దానికి అతను, "నాకు తీరిక లేదు, పైగా డబ్బు వృథా చెయ్యటం నాకిష్టం లేదు," అన్నాడు.

ఈ ప్రపంచం ప్రతిభావంతులైన పేదవారితో నిండి ఉంది. చాలాసార్లు, వాళ్లు పేదరికంలో, ఆర్థిక ఇబ్బందులకి గురౌతూ, వాళ్లు సంపాదించగలిగిన దానికన్నా తక్కువ సంపాదిస్తూ ఉంటారు. వాళ్లకి తెలిసినదానివల్ల కాదు, తెలీనిదానివల్లే ఇలాటి పరిస్థితి ఏర్పడుతుంది. వాళ్ల ధ్యాసంతా మెరుగైన హేంబర్గర్‌ని తయారుచేయగల నైపుణ్యం మీదే ఉంటుంది తప్ప, దాన్ని అమ్మటానికీ, అందించటానికీ అవసరమయే నైపుణ్యాన్ని మెరుగుపరచుకోవటం మీద ఉండదు. మేక్‌డోనాల్డ్స్ ఇతరులకన్నా రుచికరమైన హేంబర్గర్‌ని తయారుచేస్తూ ఉండకపోవచ్చు, కానీ ఒక మోస్తరు బర్గర్‌ని అమ్మటంలోనూ, అందివ్వటంలోనూ వాళ్లు నిష్ణాతులు.

పూర్‌డాడ్ నేను ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని సాధించాలని అనుకున్నాడు. అది ఆయన దృష్టిలో ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటానికి మార్గం. హవాయి గవర్నర్ ఆయనకి, నువ్వు రాష్ట్ర ప్రభుత్వంలో పనిచెయ్యటానికి ఇక పనికిరావని చెప్పాక కూడా, మా చదువుకున్న నాన్న నన్ను ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని సాధించమని ప్రోత్సహించటం మానలేదు. ఆ తరవాత ఆయన టీచర్ల యూనియన్ తరఫున పోరాడాడు. ఎంతో గొప్ప నైపుణ్యాన్నీ, వృత్తివిద్యనీ సాధించిన టీచర్లకి ఇంకా భద్రతా, లాభాలూ కలగజేయాలని ఆయన ఆ ఉద్యమం ప్రారంభించాడు. మేమిద్దరం తరుచు వాదించుకునే వాళ్లం. కానీ ఈ ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని సంపాదించుకున్నందుకే యూనియన్‌కి ఈ భద్రతా, లాభాలూ అవసరం అవుతున్నాయన్న నా వాదనని ఆయన ఒప్పుకునేవాడు కాదు. ఎంత ఎక్కువ ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని సాధించుకుంటే, అంత ఎక్కువగా దానిలో కూరుకుపోయి, దానిమీదే ఆధారపడవలసి వస్తుందనే విషయాన్ని ఆయన ఎన్నడూ అర్థం చేసుకోలేదు.

రిచ్‌డాడ్ నాకూ, మైక్‌కీ, 'మిమ్మల్ని మీరు మెరుగుపరుచుకోండని," సలహా ఇచ్చాడు. చాలా కంపెనీలు అదే చేస్తాయి. బిజినెస్ స్కూల్లో చదువు ముగించిన ఒక ప్రతిభావంతుడైన యువ విద్యార్థిని ఎంచుకుని, అతను ఆ కంపెనీని నడపటానికి భవిష్యత్తులో పనికివచ్చే నేర్పు

పొందేట్టుగా అతన్ని తయారుచేస్తారు. ఈ ప్రతిభావంతులైన యువకులు ఏ ఒక్క రంగంలోనూ ప్రత్యేకమైన నేర్పుని సంపాదించుకోరు, వాళ్లని ఒక శాఖనుంచి ఇంకో శాఖకి మారుస్తూ ఉంటారు. ఆ విధంగా వ్యాపార వ్యవస్థకి సంబంధించిన పార్శ్వాలన్నిట్నీ వాళ్లు నేర్చుకోగలుగుతారు. ధనవంతులు తరచు తమ పిల్లల్నీ, లేక ఇతరుల పిల్లల్నీ ఇలాగే తమ రంగంలో నైపుణ్యం పొందేట్టుగా తయారుచేస్తారు. అలా చెయ్యటం వల్ల, వ్యాపారానికి సంబంధించిన వ్యవహారాలన్నిటి గురించీ, వాళ్లకి స్థూలంగా తెలుస్తుంది. అలాగే వేర్వేరు విభాగాలు ఎలా సంబంధాలు కలిగి పనిచేస్తాయో తెలుస్తుంది.

రెండో ప్రపంచయుద్ధం నాటి తరం వాళ్లు ఒక కంపెనీ నించి మరో కంపెనీకి మారుతూ ఉండటం "తప్పు" అనుకునేవాళ్లు. ఇవాళ అది తెలివితేటలకి నిదర్శనం. ఎలాగూ అందరూ కంపెనీలు మారాలని కోరుకుంటున్నారు కాబట్టి, ఇంకా ఎక్కువ ప్రత్యేక నైపుణ్యం సంపాదించే బదులు, ఎక్కువ సంపాదించటం ఎలాగో నేర్చుకోవటం మంచిది కదా. తాత్కాలికంగా దానివల్ల మీకు తక్కువ ఆదాయం దొరకచ్చు, కానీ కాలక్రమాన అది మీకు లాభాలనే ఇస్తుంది.

విజయానికి అవసరమయే నిర్వహణకి సంబంధించిన ప్రధాన దక్షతలు :

1. క్యాష్‌ఫ్లో నిర్వహణ
2. ప్రణాళికల నిర్వహణ (మిమ్మల్నీ, కుటుంబంతో మీరు గడిపే కాలాన్నీ కలుపుకుని)
3. మనుషుల నిర్వహణ

అతి ముఖ్యమైన ప్రత్యేక నైపుణ్యం, అమ్మకాలకీ, మార్కెటింగ్‌ని అర్థం చేసుకోటానికీ సంబంధించినది. అది అమ్మకం చెయ్యటంలో ఉండే నేర్పు - అందుచేత అవతలి వ్యక్తి కొనుగోలుదారైనా, మీకింద ఉద్యోగి ఐనా, మీపై అధికారి ఐనా, మీ జీవిత భాగస్వామో, పిల్లలో ఐనా, ఇతరులతో మాట్లాడటం అనేది ఒక వ్యక్తి విజయాన్ని సాధించటానికి అవసరమయే కనీస నైపుణ్యం. రాయటం, మాట్లాడటం, బేరాలు చెయ్యటం వంటి అభివ్యక్తి సాధనాలలో నేర్పు సంపాదించటం అనేది జీవితంలో విజయాన్ని పొందటానికి కీలకమైనది. నేను ఈ నైపుణ్యాన్ని ఇంకా మెరుగుపరుచుకుంటూనే ఉంటాను. నా జ్ఞానాన్ని విస్తరింపచేసుకోవటానికి, నేను కొత్త పాఠాలు నేర్చుకుంటాను, కాసెట్లు కొని వాటి ద్వారా నేర్చుకుంటాను.

నేను చెప్పినట్టుగా, చదువుకున్న నా తండ్రి, నైపుణ్యం సాధించిన కొద్దీ ఇంకా ఇంకా కష్టపడి పనిచెయ్యసాగాడు. ఎంత ఎక్కువగా ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని సంపాదించుకుంటే అంత ఎక్కువగా దానికి బందీ అయాడు. ఆయన జీతం పెరిగింది కానీ, ఆయనకి ఎంచుకునే అవకాశాలు తగ్గిపోయాయి. ప్రభుత్వోద్యోగం పోగొట్టుకున్న వెంటనే, వృత్తిపరంగా తను ఎంత దుర్బలుడో ఆయన గ్రహించాడు. క్రీడారంగాన్ని వృత్తిగా చేసుకున్న ఆటగాళ్లు ఉన్నట్టుండి దెబ్బలు తగలటం వల్లో, లేదా వయసు మళ్లటం వల్లో ఆడలేకపోవటం లాటిదే ఇది కూడా. ఇప్పుడు వాళ్లకి బోలెడంత డబ్బు సంపాదించే స్థితి అందుబాటులో ఉండదు. ఆ తరవాత ఏమైనా చెయ్యటానికి, వాళ్లకి వేరే ఎటువంటి రకమైన నేర్పూ ఉండదు. నా ఉద్దేశంలో ఆ తరవాత మా నాన్న యూనియన్ల పక్షం వహించటానికి అదే కారణం. యూనియన్ అనేది ఉంటే తనకి ఎంత ఉపయోగపడేదో ఆయన గ్రహించాడు.

రిచ్‌డాడ్ ఎక్కువ విషయాల గురించి కొద్దిగా నేర్చుకోమని మైక్‌నీ నన్నూ ప్రోత్సహించాడు. మాకన్నా తెలివైనవారితో కలిసి పనిచెయ్యమనీ, తెలివైన వారినందరినీ కూడగట్టుకుని, ఒక జట్టుగా పనిచెయ్యమనీ ఆయన మమ్మల్ని ప్రోత్సహించాడు. ఈ రోజుల్లో దాన్నే వృత్తినిపుణుల బృందం అంటారేమో.

ఈరోజు సంవత్సరానికి లక్షల డాలర్లు సంపాదించే మాజీ స్కూల్ టీచర్లని నేను చూస్తున్నాను. వాళ్లు అంత డబ్బు సంపాదించటానికి కారణం, వాళ్లు తమ రంగంలో ప్రత్యేక నైపుణ్యాన్ని సాధించటంతో పాటు, ఇతర రంగాల్లో కూడా నేర్పుని సంపాదించుకున్నారు. వాళ్లు ఉపాధ్యాయ వృత్తితో పాటు, అమ్మటం కూడా తెలుసుకున్నారు. క్రయవిక్రయాలకు మించిన నైపుణ్యం ఇంకోటి ఉందని నేననుకోను. ఈ రెండు రకాల నైపుణ్యాలూ చాలామందికి కష్టం అనిపిస్తాయి. ఎందుకంటే మొదట్లో నిరాకరించటం గురించి వాళ్లు భయపడతారు. అభివ్యక్తి, బేరసారాలూ, నిరాకరించబడటం గురించిన భయాన్ని అదుపులో పెట్టుకోవటం...ఈ మూడూ మీరు చక్కగా చెయ్యగలిగితే, మీ జీవితం హాయిగా గడిచిపోతుంది. 'బెస్ట్ సెల్లర్ రచయిత' అవాలనుకున్న ఆ విలేకరికి నేనిచ్చిన సలహానే ఈ రోజు ఎవరికైనా ఇస్తాను. సాంకేతికమైన ప్రత్యేక నైపుణ్యం సాధించటం వల్ల లాభాలూ ఉంటాయి, నష్టాలూ ఉంటాయి. ఎంతో గొప్ప ప్రతిభ ఉన్న స్నేహితులు నాకున్నారు. కానీ వాళ్లు ఎదుటివారితో చక్కగా మాట్లాడలేరు, అందుకని వాళ్ల సంపాదన దయనీయ స్థితిలో ఉంది. ఒకే ఒక ఏడాది అమ్మటం ఎలాగో నేర్చుకోమని నేను వాళ్లకి సలహా ఇస్తుంటాను. వాళ్లేమీ సంపాదించలేకపోయినా వాళ్ల అభివ్యక్తి నైపుణ్యం మెరుగవుతుంది. అది విలువ కట్టలేనిది.

చక్కగా వినటమే కాక, అమ్మకాలూ, మార్కెటింగూ చక్కగా చెయ్యగలగటం నేర్చుకోవటానికి, మనం మంచి టీచర్లుగానూ, మంచి విద్యార్థులుగానూ ఉండాలి. నిజమైన ధనవంతులుగా తయారవటానికి, మనకి ఇవ్వటం, పుచ్చుకోవటం తెలియాలి. ఆర్థికంగా కాని, వృత్తిపరంగా గాని ఇబ్బందులకి గురైనప్పుడు, ఈ ఇచ్చిపుచ్చుకోవటాల్లో ఏదో లోపం ఉందనే అనుకోవాలి. పేదరికంలో బతుకుతున్న వాళ్లెంతో మందిని నేనెరుగుదును, కారణం వాళ్లు మంచి టీచర్లుగా కాని లేక మంచి విద్యార్థులుగా కాని కాకపోవటంవల్లే.

నా ఇద్దరు తండ్రులూ ఉదార స్వభావం కలవారే. ఇద్దరూ కూడా ముందుగా ఇతరులకి ఇచ్చే అలవాటున్నవారే. నేర్పటం అనేది ఇవ్వటానికి వాళ్లు ఎంచుకున్న మార్గం. వాళ్లు ఎంత ఎక్కువగా ఇచ్చారో, అంతే ఎక్కువగా పొందారు. ఇద్దరిలో స్పష్టంగా కనిపించే ఒకే ఒక తేడా డబ్బు ఇవ్వటంలోనే ఉంది. నా రిచ్‌డాడ్ బోలెడంత డబ్బు దానం చేసేవాడు. చర్చికీ, అనాథాశ్రమాలకీ, తను స్థాపించిన సంస్థకీ డబ్బిచ్చేవాడు. డబ్బు రావాలంటే, డబ్బివ్వాలని ఆయనకి తెలుసు. డబ్బు దానం చెయ్యటమే గొప్ప ధనిక కుటుంబాల అసలు రహస్యం. అందుకే రాక్‌ఫెల్లర్ ఫౌండేషన్, ఫోర్డ్ ఫౌండేషన్ లాంటి సంస్థలున్నాయి. వాళ్లు సంపదని నిరంతరం తీసుకుంటూ, దాన్ని మళ్లీ ఇచ్చివేస్తూ ఉండేట్టుగా ఈ సంస్థలు రూపొందించబడ్డాయి.

నా చదువుకున్న తండ్రి ఎప్పుడూ అంటూ ఉండేవాడు, "నా దగ్గర అదనంగా కొంత డబ్బు చేరితే, అప్పుడు దాన్ని దానం చేస్తాను." కానీ ఎప్పుడూ ఆయన దగ్గర అదనంగా డబ్బుండేది కాదు, అదే అసలు సమస్య. అందుకని ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటానికి ఆయన మరింత

కష్టపడి పనిచేసేవాడు తప్ప, డబ్బుకి సంబంధించిన అతిముఖ్యమైన నియమాన్ని పట్టించుకునేవాడు కాదు. “ఇయ్యి, అప్పుడే నువ్వు పొందగలవు,” అనేదే ఆ నియమం. దీనికి బదులు, “పొందు, అప్పుడు ఇయ్యి,” అనేదాన్ని ఆయన నమ్మాడు.

చివరిగా, నేను ఇద్దరు తండ్రుల్లాగా తయారయాను. నాలో ఒక భాగం కరడుగట్టిన పెట్టుబడిదారుది, అతనికి డబ్బుతో ఆడుకోవటం అన్నా, డబ్బు చేసుకోవటం అన్నా చాలా ఇష్టం. ఇక రెండో పార్శ్వం, సామాజిక బాధ్యతగల ఒక ఉపాధ్యాయుడిది, అతనికి ధనిక, పేదవర్గాల మధ్య నిరంతరం పెరుగుతున్న ఈ అగాధం గురించి చాలా విచారంగా ఉంటుంది. ఈ అగాధానికి ప్రధానంగా బాధ్యత తాతలనాటి విద్యావిధానమే అని నా సొంత అభిప్రాయం.

ప్రారంభదశలు

అధ్యాయం ఎనిమిది

అవాంతరాలని అధిగమించటం

ఆర్థికంగా అక్షరాస్యతని సాధించాక కూడా ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని సాధించే దారిలో జనం అవాంతరాలని ఎదుర్కోవలసి రావచ్చు. ఆర్థిక అక్షరాస్యత సాధించినవారు ఆస్తులను ఎక్కువగా పెంపొందించుకోలేకపోవటానికి, వారి ఆస్తులపట్టీ అధికంగా లేకపోవటానికి ఐదు ముఖ్యమైన కారణాలున్నాయి. ఆస్తుల పట్టీలోనివి వారికి బోలెడంత 'నగదు కదలిక' (క్యాష్ ఫ్లో)ను ఇవ్వగలవు. ఆస్తులపట్టీ కేవలం బిల్లులు చెల్లించేందుకు రోజంతా పనిచెయ్యకుండా, వారికి స్వేచ్ఛని కలిగించి, వాళ్ల కలలుకన్న జీవితాన్ని వాళ్లకి అందించగలవు. ఆ ఐదు కారణాలూ:

1. భయం
2. నిర్లిప్తత
3. బద్ధకం
4. చెడు అలవాట్లు
5. దురహంకారం

కారణం ఒకటి : డబ్బు పోతుందేమో అనే భయాన్ని అధిగమించటం. నేనింత వరకూ డబ్బు పోగొట్టుకోవటానికి ఇష్టపడే వ్యక్తిని చూడలేదు. అంతేకాక, ఇన్నేళ్లలో డబ్బు పోగొట్టుకోని ధనవంతుణ్ణి కూడా చూడలేదు. కానీ పెట్టిన పెట్టుబడిలో ఒక పైసా కూడా పోగొట్టుకోని పేదవారిని ఎంతోమందిని చూశాను.

డబ్బు పోతుందేమో అన్న భయం చాలా వాస్తవమైంది. అందరికీ ఆ భయం ఉంటుంది, ధనవంతులకి కూడా. కానీ భయం ఒక సమస్య కాదు. ఆ భయాన్ని మీరెలా ఎదుర్కొంటారనేది, పోగొట్టుకోవటం అనేదాన్ని మీరెలా భరిస్తారనేదే అసలు సమస్య. అపజయాన్ని మీరెలా భరిస్తారనేదే మీ జీవితంలో చాలా ముఖ్యం. అది జీవితంలో కేవలం డబ్బుకే కాదు, అన్నిటికీ వర్తిస్తుంది. ఒక ధనవంతుడికీ పేదవాడికీ గల ప్రాథమిక భేదం వాళ్లు భయాన్ని ఎలా ఎదుర్కొంటారనేదే.

భయపడటంలో తప్పేం లేదు. డబ్బు విషయంలో పిరికిపందలా ప్రవర్తించటంలోనూ తప్పులేదు. అయినప్పటికీ మీరు ధనవంతులు కావచ్చు. మనమందరం కొన్ని విషయాల్లో ధైర్యంగా ఉంటే, ఇంకొన్ని విషయాల్లో పిరికిగా ఉంటాం. నా స్నేహితుడి భార్య ఎమర్జెన్సీ రూమ్‌లో నర్సుగా

పనిచేస్తుంది. ఆమె రక్తం చూడగానే వేగంగా తన పని ప్రారంభిస్తుంది. కానీ నేను పెట్టుబడి గురించి మాట్లాడితే చాలు పారిపోతుంది. నేను రక్తాన్ని చూస్తే పారిపోను, మూర్ఛపోతాను.

నా రిచ్‌డాడ్ డబ్బు గురించిన విపరీతమైన భీతిని అర్థం చేసుకున్నాడు. "కొంతమందికి పాముల్ని చూస్తే హడలు. ఇంకొంతమందికి డబ్బుపోతుందేమో అన్న హడలు. ఈ రెండూ విపరీతమైన, అకారణమైన భయాలే," అనేవాడాయన. అందుచేత డబ్బు పోతుందేమో అనే భయాన్ని వదిలించుకోవటానికి ఈ కింది బుల్లి పద్యాన్ని సృష్టించాడు :

"అపాయాన్నీ ఆందోళననీ ద్వేషిస్తున్నారా...అయితే చిన్నప్పుడే మొదలుపెట్టండి."

అందుకే బ్యాంకులు డబ్బు వెనకెయ్యటం అనే అలవాటుని చిన్నవయసులోనే నేర్చుకో మంటాయి. మీరు చిన్నవయసులోనే ఆ పని మొదలుపెడితే ధనవంతులుగా మారటం సులభం. దాన్ని గురించి నేనిక్కడ ఎక్కువగా చెప్పను, కానీ ఇరవై ఏళ్లకే డబ్బు వెనకెయ్యటంలోనూ, ముప్ఫై ఏళ్లకి దాన్ని మొదలుపెట్టటంలోనూ చాలా తేడా ఉంది. చాలా పెద్ద తేడా!

చక్రవడ్డీ ఈ ప్రపంచంలోని అద్భుతాలలో ఒకటని అంటారు. మన్‌హటన్ ఐలాండ్ కొనుగోలు సమయంలో చేసిన బేరం ఎప్పటికీ గుర్తుండిపోయేంత గొప్పది. న్యూయార్క్‌ని ఇరవైనాలుగు డాలర్లకి కారుచౌకగా కొన్నారు. అయినా, ఆ ఇరవై నాలుగు డాలర్లని పెట్టుబడిగా పెట్టి ఉంటే, ఎనిమిది శాతం సంవత్సర వడ్డీకి, ఆ ఇరవైనాలుగు డాలర్లు 1995 నాటికి ఇరవై ఎనిమిది ట్రిలియను డాలర్లు (కోటానుకోట్లు) అయుండేవి. మన్‌హటన్‌ని 1995 రియల్ ఎస్టేట్ ధరల ప్రకారం కొన్నాక, మిగిలిన డబ్బుతో లాస్‌ఏంజిలిస్‌లో చాలా భాగాన్ని కొనటం వీలయేది.

మా పక్కింటాయన ఒక పెద్ద కంప్యూటర్ కంపెనీలో పనిచేస్తాడు. అందులో ఆయన గత ఇరవై ఐదేళ్లుగా పనిచేస్తున్నాడు. ఇంకో ఐదేళ్లకి కంపెనీ వదిలేసరికి ఆయన తన 401K రిటైర్‌మెంటు ప్లాన్ ప్రకారం నాలుగు మిలియన్ల డాలర్లు సంపాదించుకుంటాడు. ఆ డబ్బుని చాలావరకూ 'హైగ్రోత్' (అధికవృద్ధి) మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో మదుపుపెట్టి, వాటిని బాండ్స్‌గానూ, గవర్నమెంటు సెక్యూరిటీలుగానూ మారుస్తారు. రిటైరయేసరికి ఆయన వయసు యాభైఐదేళ్లుంటుంది. ఆసరికి ఆయనకి పనిచేసేప్పుడు దొరికిన జీతం డబ్బులకన్నా ఎక్కువ, అంటే ఏటా మూడు లక్షల డాలర్లు ఏ పనీచేయకుండానే నగదు కదలిక (క్యాష్‌ఫ్లో) రూపంలో దొరుకుతాయి. అందుచేత ఆపదలో చిక్కుకోవటం, డబ్బు పోగొట్టుకోవటం మీకిష్టం లేకపోయినప్పటికీ, మీరు ఆ రెండూ చెయ్యవలసి ఉంటుంది. కానీ మీరు చిన్న వయసులోనే ఏదైనా ప్రారంభించాలి, పదవీవిరమణకి తప్పకుండా ఒక ప్రణాళికని సిద్ధం చేసుకోవాలి. అలాగే, మీరు ఎందులోనైనా పెట్టుబడి పెట్టేముందు, మీకు నమ్మకస్థుడైన ఒక ఆర్థిక సలహాదారు సాయంతో ప్రణాళిక వేసుకుని, అతని మార్గదర్శకత్వంలో పనిచెయ్యాలి.

కానీ మీకు ఎక్కువ సమయం లేక, త్వరగా రిటైర్ అవాలని అనుకుంటే? అప్పుడు డబ్బు పోతుందేమో అనే భయాన్ని ఎలా ఎదుర్కొంటారు?

నా పూర్‌డాడ్ ఏమీ చెయ్యలేదు. ఆయన ఆ సమస్యని ఊరికే దాటేశాడు, ఆ విషయం మాట్లాడటానికి ఇష్టపడేవాడు కాదు. మరోపక్క నా రిచ్‌డాడ్, నన్ను టెక్సన్ లాగ ఆలోచించమనేవాడు.

"నాకు టెక్సాస్ అన్నా టెక్సన్స్ అన్నా ఇష్టం. టెక్సాస్‌లో అన్నీ పెద్దపెద్దవిగా ఉంటాయి. టెక్సన్స్ గెలిస్తే, పెద్దెత్తున గెలుస్తారు. అలాగే ఓడిపోయినప్పుడు కూడా అది అద్భుతంగా ఉంటుంది," అనేవాడాయన.

"వాళ్లకి ఓడిపోవటమంటే ఇష్టమా?" అని అడిగాను.

"నేనన్నేది అది కాదు. ఓడటం ఎవరికీ ఇష్టం ఉండదు. ఆనందంగా ఓడిపోయేవాణ్ణి నాకు చూపించు, అప్పుడు నేను నీకు ఓడిపోయేవాణ్ణి చూపిస్తాను. నేను చెప్పేది అపాయం పట్ల, గెలుపు-ఓటముల పట్ల టెక్సన్స్‌కి ఉండే వైఖరి గురించి. వాళ్లు జీవితాన్ని ఎదుర్కొనే విధం అది. వాళ్ల జీవితం గొప్పగా ఉంటుంది. మనచుట్టూ కనిపించే చాలామందిలా కాదు, డబ్బు దగ్గరకొచ్చేసరికి వీళ్లందరూ బొద్దింకల్లా బతుకుతారు - తమమీద ఎవరైనా లైటు వెలిగిస్తారేమోనని భయపడే బొద్దింకల్లా. దుకాణదారు ఒక పావలా తక్కువిచ్చాడని సణుక్కునే బాపతు!" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

ఆయన ఇదే విషయాన్ని ఇంకా వివరిస్తూ, "నాకు అన్నిటికన్నా టెక్సన్ల వైఖరి నచ్చింది. గెలిస్తే గర్వపడతారు, ఓడితే గొప్పలు చెప్పుకుంటారు. వాళ్లు ఒక సామెత కూడా చెబుతారు, "నువ్వు దివాలా తీసేట్టుగా ఉంటే, అది కూడా గొప్పగా ఉండాలి!" ఏదో చిన్న విషయంలో దివాలా తీశామని ఒప్పుకోవటం మీకిష్టం ఉండదు. ఈ ప్రపంచంలోని వాళ్లు దాదాపు అందరూ పోగొట్టుకోవటానికి ఎంత భయపడతారంటే, వాళ్ల దగ్గర దివాలా తీసేందుకు ఒక చిల్లిగవ్వ కూడా ఉండదు."

ఆయన ఎప్పుడూ మాతో, ఆర్థికంగా విజయం సాధించకపోవటానికి, జనం మరీ జాగ్రత్తగా ప్రవర్తించటమే కారణమని అంటూ ఉండేవాడు. "జనానికి ఓటమి అంటే ఎంత భయమంటే, వాళ్లు ఎప్పుడూ ఓడిపోతూనే ఉంటారు," అని ఎప్పుడూ అనేవాడాయన.

ఒకనాటి నేషనల్ ఫుట్‌బాల్ లీగ్‌లో ఆడిన గొప్ప ఆటగాడు, ఫ్రాన్ టార్కెన్‌టన్ దీన్నే ఇంకో రకంగా చెపుతాడు, "గెలవటం అంటే ఓడటానికి భయపడకపోవటమే."

నా జీవితంలోనే నేను గమనించినది, గెలుపు తరవాత ఓటమి వస్తుందనే విషయం. నేను బైక్‌ని నడపటం నేర్చుకునే ముందు చాలాసార్లు దానిమీంచి పడ్డాను. గోల్ఫ్ బంతిని పోగొట్టుకోని గోల్ఫ్ ఆటగాణ్ణి ఇంతవరకూ నేను చూడలేదు. ప్రేమలోపడి, హృదయాన్ని గాయపరుచుకోని వారిని నేను చూడనేలేదు. అలాగే డబ్బుపోగొట్టుకోని ధనవంతుణ్ణి కూడా నేనింతవరకూ చూడలేదు.

అందుచేత, చాలామంది ఆర్థికంగా విజయాన్ని సాధించలేకపోవటానికి, డబ్బు పోతుందనే భయం, ధనవంతులైతే కలిగే ఆనందం కన్నా ఎక్కువగా ఉండటమే కారణం. టెక్సాస్‌లో ఇంకో సామెత కూడా ఉంది, "అందరూ స్వర్గానికెళ్లాలని అనుకుంటారు, కానీ ఎవరూ చనిపోవటానికి ఇష్టపడరు." చాలామంది ధనవంతులవాలని కలలు కంటారు, కానీ డబ్బు పోతుందేమోనని హడిలిపోతూ ఉంటారు. అందుకే వారెన్నటికీ స్వర్గాన్ని చేరుకోరు.

రిచ్‌డాడ్ నాకూ, మైక్‌కీ ఆయన టెక్సాస్‌కి వెళ్లిన సందర్భాల గురించి కథల్లా చెప్పేవాడు. "మీరు నిజంగా అపాయాన్నీ, ఓటమినీ, ఎదుర్కొనే ధోరణి అలవరచుకోవాలనుకుంటే శాన్

ఆంటోనియోలోని అలమో అనే ప్రదేశాన్ని వెళ్లి చూడండి. అక్కడ దాదాపు మూడువందల ఏళ్ల క్రితం స్వాతంత్ర్య పోరాటం జరిగింది. అక్కడి ప్రజలది గొప్ప సాహసగాథ. శత్రువు బలం ముందు తమ బలం ఆగదనీ, గెలిచే ఆశ ఎంతమాత్రం లేదనీ తెలిసి కూడా ఆ వీరులు యుద్ధాన్నే కోరుకున్నారు. దాసోహం అనటం కన్నా మరణమే మేలని అనుకున్నారు. ఆ గాథ అధ్యయనం చేయతగినది, మంచి ప్రేరణని కలిగించేది; అయినప్పటికీ, అది ఒక పెద్ద విషాదకరమైన ఓటమి - శత్రువులు వాళ్లని తాపులు తన్నారు. కావాలంటే మీరు దాన్ని వైఫల్యం అనచ్చు. వాళ్లు ఓడిపోయారు. మరైతే టెక్సన్స్ వైఫల్యాన్ని ఎలా ఎదుర్కుంటారు? వాళ్లు ఈనాటికీ, 'అలమోని గుర్తుంచుకోండి!' అంటూ నినాదాలిస్తారు."

ఈ కథని మైక్, నేనూ చాలాసార్లు విన్నాం. ఆయన ఏదైనా ఒక పెద్ద వ్యాపారంలో లావాదేవీలు చేయబోయేముందు, కొద్దిగా బెదురుగా ఉందనిపించినప్పుడు, ఎప్పుడూ ఈ కథే చెప్పేవాడు. ఆయన అన్ని జాగ్రత్తలూ తీసుకోవటం అయిపోయాక, వ్యాపారం పుంజుకున్నా, పడుకున్నా ఈ కథే చెప్పేవాడు. తను తప్పు చేస్తానని భయమో, లేక డబ్బు పోతుందేమో అన్న భయమో కలిగినప్పుడు, ఆయన మాకు ఈ కథ చెప్పేవాడు. ఆ కథ ఆయనకి బలాన్నిచ్చేది, ఆర్థిక నష్టాన్ని ఆర్థికలాభంగా ఎలాగోలాగ మార్చుకోవచ్చనే సంగతి జ్ఞాపకం చేసేది. వైఫల్యం తనకి ఇంకా బలం చేకూర్చగలదని రిచ్‌డాడ్‌కి తెలుసు. ఆయన ఓడాలని అనుకున్నాడని కాదు; తను ఎలాటివాడో, ఓటమినెలా ఎదుర్కోగలడో, ఆయనకి తెలుసు, అంతే. ఆయన ఓటమిని అంగీకరించి దాన్ని గెలుపుగా మార్చుకునేవాడు. దానివల్లే మిగతా వాళ్లందరూ ఓడిపోయినా, ఆయన గెలుపుని సాధించాడు. మిగతావాళ్లు వెనక్కి తగ్గినప్పుడు, ఆయనకి మాత్రం గీతని దాటే ధైర్యం ఉండేది. "అందుకే నాకు టెక్సన్స్ అంటే అంత ఇష్టం. వాళ్లు ఒక పెద్ద ఓటమిని అంగీకరించి, ఆ స్థలాన్ని ఒక పర్యాటక స్థలంగా మార్చి, లక్షలు సంపాదిస్తున్నారు."

కానీ ఆయన చెప్పిన మాటలన్నిటిలోకీ నాకు ఎంతో ఎక్కువ పనికొచ్చినవి ఇవీ : "టెక్సన్స్ వాళ్ల ఓటమిని పాతిపెట్టరు. వాటినించి వాళ్లు ప్రేరణ పొందుతారు. వాళ్లు తమ వైఫల్యాలని నినాదాలుగా మార్చుకుంటారు. వైఫల్యాలు వాళ్లని విజయాలు సాధించటానికి ప్రేరేపిస్తాయి. కానీ ఆ సూత్రం కేవలం టెక్సన్స్‌కి మాత్రమే పనికివచ్చే సూత్రం కాదు. అది గెలిచేవారందరికీ పనికొచ్చే సూత్రం."

సరిగ్గా నేను బైక్ నడపటం నేర్చుకోవటంలో పడిపోవటం కూడా ఒక భాగమే అని చెప్పినట్టే అన్నమాట. నాకింకా గుర్తుంది, అలా పడిపోయినప్పుడల్లా, బైక్ నడపటం నేర్చుకోవాలన్న నిశ్చయం బలపడింది. తగ్గలేదు. గోల్ఫ్ బంతిని పోగొట్టుకోని గోల్ఫ్ ఆటగాణ్ణి ఇంతవరకూ చూడలేదని చెప్పాను కదా! గోల్ఫ్ ఆటలో నైపుణ్యం సాధించటానికి, అలా బంతుల్ని పోగొట్టుకోవటం, ఆటలో ఓడిపోవటం, ఇంకా బాగా ఆడేందుకు ప్రేరణగా పనికొస్తాయి. వాళ్లు ఇంకా కష్టపడి అభ్యసిస్తారు. ఆట గురించి ఇంకా క్షుణ్ణంగా తెలుసుకుంటారు. అదే వాళ్లని మంచి ఆటగాళ్లుగా తీర్చిదిద్దుతుంది. గెలిచేవారిని ఓటమి ప్రేరేపిస్తుంది. కానీ ఓడేవారికి ఓటమి వైఫల్యాన్ని కలిగిస్తుంది.

రాక్‌ఫెల్లర్ చెప్పిన మాట వినండి, "నేను ప్రతి దురదృష్టాన్నీ ఒక అవకాశంగా మార్చుకుంటాను!"

నేను అమెరికాలో ఉండే జపాను దేశస్థుణ్ణి కనక, ఈ మాట అనగలను. చాలామంది, పెర్ల్ హార్బర్ సంఘటన జరగటానికి అమెరికన్ల తప్పే కారణం అంటారు. నేను, అది జపాను వారి తప్పని అంటాను. 'టోరా టోరా టోరా' అనే సినిమాలో, ఒక జపాను అడ్మిరల్ తనని సైనికులు ఉత్సాహపరుస్తూంటే, చాలా విచారంగా, "మనం నిద్రపోతున్న రాక్షసుణ్ణి లేపామేమో అని నాకు భయంగా ఉంది," అంటాడు. "పెర్ల్ హార్బర్‌ని గుర్తుంచుకోండి," అనేది ఒక నినాదంగా మారింది. గెలవాలనుకుని చేసిన ఆ పని అమెరికాకి జరిగిన నష్టాల్లో ఒక గొప్ప నష్టంగా మిగిలింది. ఈ గొప్ప ఓటమి అమెరికాకి బలాన్నిచ్చింది, చాలా త్వరగా అమెరికా ప్రపంచంలోకల్లా శక్తివంతమైన దేశంగా తయారైంది.

ఓటమి గెలిచేవారికి స్ఫూర్తినిస్తుంది. కానీ వైఫల్యం ఓడే మనస్తత్వం ఉన్నవారిని ఓడిపోయేట్టు చేస్తుంది. విజయాన్ని సాధించేవారి అతిపెద్ద రహస్యం ఇదే. ఈ రహస్యం ఓడేవారికి తెలీదు. విజయాన్ని సాధించేవారి అతిపెద్ద రహస్యం ఏమంటే వైఫల్యం వాళ్లని గెలిచేందుకు ప్రేరేపిస్తుంది; అందువల్ల వాళ్లు ఓటమికి భయపడరు. ఫ్రాన్ టార్కెన్టన్ మాటలు మళ్లీ ఒకసారి మననం చేసుకుందాం : 'గెలవటం అంటే ఓటమికి భయపడకపోవటమే." ఫ్రాన్ టార్కెన్‌టన్ లాంటివాళ్లు ఓటమికి భయపడరు, ఎందుకంటే తమగురించి వాళ్లకి తెలుసు. వాళ్లకి ఓటమి అంటే అసహ్యం. అందుకే ఓటమి వాళ్లని ఇంకా బాగా ప్రయత్నించటానికి పురికొల్పుతుంది. ఓటమిని చూసి అసహ్యించుకోటానికీ, ఓటమికి భయపడటానికీ చాలా తేడా ఉంది. ఎంతోమంది డబ్బు పోగొట్టుకుంటామేమో అని భయపడటం మూలాన్నే దాన్ని పోగొట్టుకుంటారు. వాళ్లు ఒక చిన్న విషయంలో కూడా దివాలా తీస్తారు. ఆర్థికంగా వాళ్లు జీవితంలో అతిజాగ్రత్తనీ, చిన్న ప్రయత్నాలనీ ఎంచుకుంటారు. వాళ్లు పెద్దపెద్ద బంగళాలనీ, కార్లనీ కొంటారు గాని పెద్దెత్తున పెట్టుబడి పెట్టరు. ఓటమిని తప్పించుకుంటూ జీవించటం వల్లే తొంభై శాతం అమెరికన్లు ఆర్థికంగా సమస్యల్లో కొట్టుమిట్టాడుతూ ఉంటారు. వాళ్లు విజయం సాధించేందుకు ప్రయత్నించరు.

వాళ్లు తమ ఆర్థిక సలహాదారు దగ్గరకో, అకౌంటెంట్ల దగ్గరకో, స్టాక్ బ్రోకర్ దగ్గరకో వెళ్లి ఒక బ్యాలన్స్‌డు పోర్టుఫోలియో (సంతులిత వ్యాపార సముచ్చయం) కొనుక్కుంటారు. చాలామంది దగ్గర సి.డి. (కంపల్సరీ డిపాజిట్) రూపంలో బోలెడంత నగదు, తక్కువ ఆదాయాన్నిచ్చే బాండ్లూ, ఒకే మ్యూచువల్‌ఫండ్ కుటుంబంలో లావాదేవీలు చేసుకోగలిగే మ్యూచువల్ ఫండ్సూ, ఇంకా కొన్ని వ్యక్తిగతమైన షేర్లూ ఆ పోర్ట్‌ఫోలియోలో ఉంటాయి. అది జాగ్రత్తగానూ, తెలివిగానూ సమకూర్చుకున్న పోర్ట్‌ఫోలియో, ఎటువంటి నష్టమూ కలిగించకుండా ఉండేట్టు తయారు చేయబడినది.

నన్ను అపార్థం చేసుకోవద్దు. బహుశా డెబ్బైశాతం జనం దగ్గరున్న పోర్ట్‌ఫోలియోలకన్నా ఇది మెరుగైనదే, ఎందుకంటే ఏ పోర్ట్‌ఫోలియో లేకుండా ఉండటం కన్నా మనకి భద్రతనిచ్చే పోర్ట్‌ఫోలియో ఉండటం మంచిది. భద్రతని కోరే వ్యక్తికి అది ఒక గొప్ప పోర్ట్‌ఫోలియో. కానీ ఎప్పుడూ జాగ్రత్త వహించటం, పెట్టుబడి ఫోర్ట్‌ఫోలియోని "సమతూకంగా" ఉంచుకోవటం అనేది విజయం కోరే పెట్టుబడిదార్ల పద్ధతి కాదు. మీ దగ్గర డబ్బు లేక, మీరు ధనవంతులు కావాలని కోరుకుంటే, ముందుగా మీరు మీ దృష్టిని 'కేంద్రీకరించాలి", "సమతూకంగా" ఉంచుకోకూడదు. విజయాన్ని సాధించినవారిని చూస్తే, వాళ్లు మొదట్లో సమతూకాన్ని పాటించలేదని మీకు తెలుస్తుంది.

సమతూకంగా ఉండేవాళ్లు దేన్నీ సాధించలేరు. వాళ్లు ఉన్నచోటే ఉండిపోతారు. ప్రగతి సాధించాలంటే, ముందు మీరు సమతూకంగా ఉండటం మానెయ్యాలి. మీరు నడకతో ఎంత ముందుకి పోతారో చూడండి.

థామస్ ఎడిసన్ సమతూకంగా లేడు. ఆయన దృష్టిని కేంద్రీకరించాడు. సంపన్నుడు బిల్ గేట్స్ సమతూకంగా లేడు, దృష్టిని కేంద్రీకరించాడు. రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారి డోనాల్డ్ ట్రంప్ ఒకే విషయం మీద దృష్టిని కేంద్రీకరించాడు. గొప్ప పెట్టుబడిదారు జార్జి సోరోస్ కూడా అదే చేశాడు. జార్జి పేటన్ ప్రపంచయుద్ధంలో పాల్గొన్నప్పుడు టాంకుల్ని అన్నివైపులకీ పంపలేదు. వాటిని జర్మన్ సేనలు బలహీనంగా ఉన్నచోట కేంద్రీకరించి, పేల్చాడు. కానీ ఫ్రెంచి సేనలు మాగినోట్ లైన్‌ని అన్నివైపులకీ పంపారు, దాని పర్యవసానం ఏమిటో మీకూ తెలుసు.

మీకు ధనవంతులు కావాలన్న కోరిక ఉన్నట్టయితే మీ దృష్టిని కేంద్రీకరించండి. మీ దగ్గర ఉన్న బోలెడన్ని గుడ్లని కొన్ని బుట్టల్లో పెట్టండి. పేదవాళ్లూ, మధ్యతరగతి మనుషులూ చేసే పని చెయ్యకండి : అంటే కాసిని గుడ్లని తీసుకెళ్లి బోలెడన్ని బుట్టల్లో పెట్టకండి.

మీకు ఓడటం ఇష్టం లేనట్టయితే జాగ్రత్తగా ముందుకి పొండి. ఓటమి మిమ్మల్ని బలహీన పరిచేట్టయితే, మధ్యేమార్గం అవలంబించండి. జాగ్రత్తగా సమతూకమైన పెట్టుబడుల్నే పెట్టండి. మీ వయసు ఇరవై ఐదేళ్లు దాటి, అపాయకరమైన పనులు చెయ్యటానికి భయం వేస్తూంటే, మీ పద్ధతిని మార్చుకోకండి. జాగ్రత్తగా ఉండండి, కానీ త్వరగా ఇందులోకి దిగండి. మీ నిధినిక్షేపాలని త్వరగా సమకూర్చుకోవటం మొదలుపెట్టండి, ఎందుకంటే దీనికి సమయం పడుతుంది.

కానీ మీకు స్వేచ్ఛ గురించి కలలు కనే అలవాటుంటే - ఎడతెగని పోటీ నుంచి తప్పుకోవాలని ఉంటే - మిమ్మల్ని మీరు అడగవలసిన మొదటిప్రశ్న ఇది, "నేను వైఫల్యానికి ఎలా ప్రతిస్పందిస్తాను?" వైఫల్యం మిమ్మల్ని గెలవమని ప్రేరేపిస్తే, మీరు ముందుకి వెళ్లచ్చేమో. వైఫల్యం మిమ్మల్ని బలహీన పరిచినా, మీకు పిచ్చికోపం తెప్పించినా - అంటే కొంతమంది డబ్బు ఎక్కువై చెడిపోయిన వాళ్లు అనుకున్నది జరగనప్పుడల్లా వకీలుకి ఫోన్ చేసి కేసు వేద్దామని అంటూ ఉంటారే వాళ్లలాగ - అప్పుడు జాగ్రత్తగా మెలగటమే మంచిది. మీరు ఉదయంనించి సాయంకాలం దాకా ఉద్యోగం చెయ్యండి. లేదా బాండ్లూ, మ్యూచువల్ ఫండ్లూ కొనండి. కానీ ఒక విషయం గుర్తుంచుకోండి, ఇవి మిగతా వాటికన్నా సురక్షితమైనవే కానీ వీటిలోనూ అపాయాలుంటాయి.

టెక్సాస్ గురించీ, ఫ్రాన్ టార్కెన్‌టన్ గురించీ, నేనిదంతా ఎందుకు చెపుతున్నానంటే, ఆస్తుల పట్టీని నింపటం సులభం. నిజంగానే అది తక్కువ తెలివితేటలున్నవాళ్లు కూడా చెయ్యగల పని. దీనికి పెద్దగా చదువు కూడా అక్కర్లేదు. ఐదోక్లాసు వరకూ లెక్కలు చదువుకుంటే చాలు. కానీ ఆస్తుల పట్టీని నింపటం అనేది చాలా సామర్థ్యంతో కూడుకున్న పని. దానికి చాలా ధైర్యం, ఓర్పూ, ఓటమిని ఎదుర్కొనే గొప్ప మనస్తత్వమూ అవసరం. ఓడిపోయేవారు వైఫల్యాన్ని తప్పించుకో జూస్తారు. వైఫల్యం ఓడిపోయేవారిని గెలిపిస్తుంది. అలమోని గుర్తుంచుకోండి చాలు.

కారణం రెండు : నిర్లిప్తతని అధిగమించటం. "మిన్ను విరిగి మీద పడుతోంది. మిన్ను విరిగి మీద పడుతోంది." జరగబోయే వినాశాన్ని గురించి అందర్నీ అప్రమత్తం చేస్తూ హడావిడి చేసిన "చికెన్ లిటిల్" గురించి మనలో చాలామందికి తెలుసు. అటువంటి వాళ్లుంటారని మనందరికీ తెలుసు. కానీ మనందరిలోనూ "చికెన్ లిటిల్" ఉన్నాడు.

నేను ముందే చెప్పినట్టుగా, నిర్లిప్తుడు, చిర్రుబుర్రులాడేవాడు ఒక కోడిపిల్లలాటివాడు. భయమూ, సందేహమూ మన ఆలోచనల్ని కమ్మేసినప్పుడు మనం కోడిపిల్లల్లాగే ముడుచుకు పోతాం.

మనందరికీ సందేహాలుంటాయి, "నేను తెలివైనవాణ్ణి కాను," "నాలో తగినంత ప్రతిభ లేదు," "ఫలానా వ్యక్తి నాకన్నా మెరుగ్గా ఉన్నాడు." 'ఇటువంటి సందేహాలు మనని కదలకుండా చేస్తాయి. అప్పుడు మనం, "ఎలా?" అనే ఆట ఆడతాం. "నేను పెట్టుబడి పెట్టగానే ఆర్థిక వ్యవస్థ కూలిపోతే ఎలా?" "నా చేతిలో ఏమీ లేకుండా పోయి, నేను తీసుకున్న అప్పు తీర్చలేకపోతే ఎలా?" "నేను అనుకున్నట్టు అన్నీ జరగకపోతే ఎలా?" ఇంతేకాక మన ఆప్తులూ, స్నేహితులూ, మనం అడిగినా అడగకపోయినా, మనలోని లోటుపాట్లని గుర్తుచేస్తూ ఉంటారు. తరుచు వాళ్లు, "ఈ పని చెయ్యగలనని నువ్వెలా అనుకుంటున్నావు?" అనో, "ఇది అంత మంచి ఆలోచనయితే, ఇంతవరకూ ఎవరూ ఎందుకు అమలుపరచలేదు?" అనో, "అది జరిగేపని కాదులే. నువ్వే మంటున్నావో నీకు తెలీటం లేదు." అనో అంటారు. ఇటువంటి సందేహాలు మన చెవుల్లో హోరెత్తిస్తూ ఉంటే, మనం ఏ పనీ చెయ్యలేకపోతాం. మన కడుపులో ఒక రకమైన భయంకరమైన బాధ పెరుగుతూ పోతుంది. ఒక్కోసారి నిద్ర పట్టదు. ముందుకి పోలేకపోతాం. అప్పుడిక, మనకి ఏది సురక్షితం అనిపిస్తుందో, దాని దగ్గర ఆగిపోతాం. అవకాశాలు మనని దాటుకుంటూ వెళ్లిపోతాయి. మన పేగులు మెలితిరిగిపోతూ ఉంటే, కదలకుండా, జీవితం మనముందునుంచే సాగిపోవటం చూస్తూ కూర్చుంటాం. మనందరికీ జీవితంలో ఎప్పుడో ఒకప్పుడు ఇలాంటి అనుభవం కలిగే ఉంటుంది. కొంత మందికి ఎక్కువసార్లు కలిగి ఉండవచ్చు.

ఫిడెలిటీ మెగలన్ మ్యూచువల్ ఫండ్ వల్ల పేరుగాంచిన పీటర్ లించ్ మిన్ను విరిగి మీద పడుతోందనే హెచ్చరికని "గోల" అంటాడు. మనమందరం దాన్ని వింటామని అంటాడు.

"గోల" మన బుర్రల్లో ఐనా పుట్టచ్చు లేక బైటనించైనా రావచ్చు. మన స్నేహితులో, కుటుంబమో, మనతో కలిసి పనిచేసేవారో లేక మీడియానో దీన్ని కలగజేస్తారు. 1950లో అణుయుద్ధం వచ్చే ప్రమాదం ఉందనే మాట అన్ని వార్తాపత్రికల్లోనూ వినిపిస్తున్నప్పుడు, జనం బాంబులనించి తప్పించుకునేందుకు భవనాల్లో నేలమాళిగలు ఏర్పాటు చేసుకున్నారనీ, తిండి సరుకుల్నీ, తాగేనీటినీ ముందే కొని దాచుకున్నారనీ లించ్ తన అనుభవాన్ని నెమరు వేసుకుంటాడు. అలా చెయ్యటం బదులు ఆ డబ్బునే వాళ్లు తెలివిగా ఏదైనా వ్యాపారంలో పెట్టి ఉంటే, వాళ్లు ఈ రోజు ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని అనుభవిస్తూ ఉండేవాళ్లు.

లాస్ ఏంజిలిస్‌లో కొన్నేళ్ల క్రితం దొమ్మీలు జరిగినప్పుడు, తుపాకీల అమ్మకం దేశం నలుమూలలా పెరిగింది. ఒక వ్యక్తి హాంబర్గర్‌లోని పూర్తిగా ఉడకని మాంసం తిని చనిపోతాడు. కానీ అలాంటిది వాషింగ్టన్ స్టేట్‌లో జరిగితే, అరిజోనా ఆరోగ్యశాఖ తమ హోటళ్లన్నిటిలో మాంసాన్ని చక్కగా ఉడకబెట్టమని ఆదేశిస్తుంది. ఒక మందుల కంపెనీ నేషనల్ టీవీలో ఒక ప్రకటనలో అందరికీ ఫ్లూ జ్వరం రావటం చూపిస్తుంది. ఆ ప్రకటన ఫిబ్రవరిలో చూపించటం వల్ల, అందరికీ ఆ రుతువులో సాధారణంగా జలుబు చెయ్యటం వల్ల, ఆ మందు అమ్మకం పెరుగుతుంది.

చాలా మంది పేదరికంలో బతకటానికి కారణం, పెట్టుబడి పెట్టటం దగ్గరకొచ్చేసరికి,

ప్రపంచమంతా, "చికెన్ లిటిల్స్"తో నిండి ఉన్నట్టు అనిపిస్తుంది. "మిన్ను విరిగి మీద పడుతోంది," అంటూ వాళ్లు అటూ ఇటూ పరిగెత్తుతూ అరుస్తూ ఉంటారు! చికెన్ లిటిల్స్ ప్రభావం మనపై ఎక్కువ ఉండటానికి కారణం, మనందరిలోనూ చిన్న కోడిపిల్ల ఉండటమే. మీ సందేహాల మీదా భయాల మీదా పుకార్ల ప్రభావమూ, ప్రమాదాల గురించి ఇతరులు చెప్పే మాటల ప్రభావమూ ఉండకుండా ఉండటానికి మీలో చాలా ధైర్యసాహసాలు ఉంటేనే సాధ్యమౌతుంది.

1992లో రిచర్డ్ అనే స్నేహితుడొకడు, నన్నూ, నా భార్యనీ కలవటానికి ఫీనిక్స్‌కి వచ్చాడు. మేము షేర్ల విషయంలోనూ, స్థిరాస్తి సంపాదించుకోవటంలోనూ సాధించుకున్న విజయాలని చూసి అతను మెచ్చుకున్నాడు. నగదు కదలిక (క్యాష్‌ఫ్లో)కీ, మూలధనం పెంపుదలకీ మా ఉద్దేశంలో గల అద్భుతమైన అవకాశాలని అతనికి చూపిస్తూ మేము రెండురోజులు అతనితో గడిపాం.

నేనూ, నా భార్యా స్థిరాస్తుల ఏజెంట్లం కాము. మేము కేవలం పెట్టుబడిదార్లం. సెలవులకి అందరూ వెళ్లి గడిపే ఒకచోటు (రిసార్ట్)లో మాకు అమ్మకానికున్న ఒక ఇల్లు దొరికింది. అదేరోజు మధ్యాన్నం మేము ఒక ఏజెంటుకి ఫోన్ చేస్తే, అతను వచ్చి రిచర్డ్‌కి అమ్మాడు. రెండు పడకగదులున్న ఆ ఇల్లు వెల కేవలం నలభైరెండువేల డాలర్లు. ఇటువంటి ఇళ్లే అరవైఐదు వేల డాలర్లకి కూడా అమ్ముతున్నారు. రిచర్డ్‌కి మంచిధరకే దొరికింది. సంతోషంతో ఉబ్బితబ్బిబ్బవుతూ అతను దాన్ని కొని బోస్టన్‌కి వెళ్లిపోయాడు.

రెండు వారాలయాక, ఆ ఏజెంటు నాకు ఫోనుచేసి, నా స్నేహితుడు తన మనసు మార్చుకున్నాడని చెప్పాడు. నేను వెంటనే రిచర్డ్‌కి ఫోన్ చేసి, ఎందుకలా చేశావని అడిగాను. తను తన పక్కింటాయనతో మాట్లాడాననీ, అతను అది మంచి బేరం కాదని అన్నాడనీ చెప్పాడు, రిచర్డ్. తను మరీ ఎక్కువ ధర చెల్లిస్తున్నట్లు పక్కింటాయన అన్నాడట.

మీ పక్కింటాయన పెట్టుబడిదారా, అని నేను రిచర్డ్‌ని అడిగాను. అతను "కాదు" అన్నాడు. అయితే అతని మాటెందుకు విన్నావని అడిగాను. దాంతో రిచర్డ్‌కి కోపం వచ్చి, తను ఇంకా ఇటువంటి ఇళ్ల గురించి వాకబుచేసి కాని కొననని చెప్పాడు.

ఫినిక్స్‌లో స్థిరాస్తుల ధరల్లో మార్పులు వచ్చాయి. 1994 నాటికి వెయ్యి డాలర్లు అద్దె తీసుకునే చిన్న ఇళ్లు, చలి బాగా పెరిగాక రెండువేల ఐదువందలు తీసుకోసాగాయి. 1995లో రిచర్డ్ కొనాలనుకున్న ఇంటి ధర తొంభైఐదు వేలకి పెరిగింది. రిచర్డ్ ఒక్క ఐదువేల డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి ఉంటే ఎడతెగని పోటీనించి తప్పించుకునే మార్గం అతనికి దొరికేది. ఈరోజు అతను ఇంకా ఏమీ చెయ్యకుండా, ఉన్నచోటే ఉండిపోయాడు. ఇటువంటి బేరాలు ఫినిక్స్‌లో ఇంకా ఉన్నాయి, కాస్త జాగ్రత్తగా గమనించాలి, అంతే!

రిచర్డ్ మనసు మార్చుకోవటం చూసి నేను ఆశ్చర్యపోలేదు. దాన్ని "కొనుగోలుదారు పశ్చాత్తాపం" అంటారు. దానితో మనందరం బాధపడుతూనే ఉంటాం. అటువంటి సందేహాలే మనని పట్టి పీడిస్తాయి. లిటిల్ చికెన్ గెలిచింది, స్వేచ్ఛని పొందే అవకాశం చేజారిపోయింది.

ఇంకో ఉదాహరణ, నా ఆస్తుల్లో ఒక చిన్న భాగాన్ని నేను సి.డి. (తప్పనిసరి జమ)లకు బదులు, టాక్స్ లియన్ సర్టిఫికేట్లలో ఉంచాను. ఆ డబ్బుమీద నాకు ఏటా పదహారు శాతం

రాబడి ఉంటుంది, బ్యాంకులిచ్చే ఐదుశాతం కన్నా అది చాలా ఎక్కువ. ఈ పత్రాలు రియల్ ఎస్టేట్ ఆధీనంలో ఉంటాయి. ఫినిక్స్ స్టేట్‌కి సంబంధించిన చట్ట నియమాల ప్రకారం అలా ఉంచాలి. ఇదికూడా ఎన్నో బ్యాంకులకన్నా మెరుగే. వాటిని కొనుగోలు చేసే విధానం వాటికి భద్రత కలిగిస్తుంది. వాటికి ద్రవ్యత్వం (లిక్విడిటీ) లోపించింది, అవి అంతే. వెంటనే అమ్మేకోలేం. అందుచేత నేను వాటిని రెండునుంచి ఏడేళ్ల వరకూ ఉండే తప్పనిసరి డిపాజిట్లని అనుకుంటాను. నేను ఎవరికైనా నా డబ్బుని ఇలా దాచానని చెప్పినప్పుడు, ముఖ్యంగా వాళ్లు తమ డబ్బుని సి.డిలలో దాచి ఉంచినట్టయితే, నేను చేసే పని చాలా ప్రమాదకరమని అంటారు. నేనలా ఎందుకు చెయ్యకూడదో కూడా చెపుతారు. వాళ్లకీ సంగతి ఎలా తెలిసిందని అడిగితే, ఎవరో స్నేహితుడు చెప్పాడనో, ఏదో పత్రికలో చదివామనో అంటారు. వాళ్ళెప్పుడూ ఆ పని చెయ్యలేదు, కానీ ఆ పని చేసే నాకు, ఎందుకు చెయ్యకూడదో చెపుతున్నారు. నాకు దొరికే అతితక్కువ రాబడి పదహారు శాతం ఉంటుందని నేను ఎదురుచూస్తున్నాను. కానీ ఇలా సందేహాల పుట్టగా ఉన్నవాళ్లు ఐదు శాతంతో తృప్తిపడుతున్నారు. సందేహం ఖరీదు చాలా ఎక్కువ.

నేననేదేమిటంటే, అటువంటి సందేహాలూ, నిర్లిప్తతా మనుషుల్ని పేదరికంలోనే ఉంచి, ఎప్పుడూ జాగ్రత్తపడటం నేర్పుతాయి. వాస్తవ ప్రపంచం మీరు ఎప్పుడు ధనవంతులవుతారా అని ఎదురుచూస్తూ ఉంటుంది. సందేహాలే అతన్ని పేదవాడిగా ఉంచుతాయి. నేనన్నట్టు, 'ఎడతెగని పోటీ' నుంచి తప్పుకోవటం అనేది నిజానికి సులభమే. దీనికి పెద్దగా చదువుసంధ్యలు అవసరం లేదు. కానీ సందేహాలనేవి చాలామందిని దుర్బలపరుస్తాయి.

"నిర్లిప్తంగా ఉండేవాళ్లు ఎప్పుడూ గెలవలేరు. అడ్డూ ఆపూ లేని సందేహాలూ, భయాలూ మనిషిని నిర్లిప్తుడిగా మారుస్తాయి. నిర్లిప్తంగా ఉండేవాళ్లు ఎప్పుడూ విమర్శిస్తూ ఉంటారు. కానీ గెలిచేవారు విశ్లేషిస్తారు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్. అవి ఆయనకి ఇష్టమైన వాక్యాలు. విమర్శ వ్యక్తిని గుడ్డివాణ్ణి చేస్తుందనీ, విశ్లేషణ అతని కళ్లు తెరిపిస్తుందనీ ఆయన అంటాడు. విశ్లేషణ వలన విజేతలు, విమర్శకులు గుడ్డివారన్న సంగతి గుర్తిస్తారు, ఇతరులు చూడలేకపోయిన అవకాశాలు వారికి కనిపిస్తాయి. అలాగే ఇతరులు చూడనిదేమిటో కనుక్కోవటమే విజయానికి అసలు కీలకం.

ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యంగాని, ఆర్థిక స్వేచ్ఛ కాని కావాలనుకునే వారికి స్థిరాస్తిలో పెట్టుబడి పెట్టటం చాలా మంచి ఉపాయం. అయినా, స్థిరాస్తి మంచి సాధనం అని అన్నప్పుడల్లా "నేను పాయిఖానాలను బాగుచెయ్యదల్చుకోలేదు," అనే జవాబు వినవస్తుంది. దాన్నే పీటర్ లించ్, "గోల" అంటాడు. దాన్నే నా రిచ్‌డాడ్ 'నిర్లిప్తుడి మాటలు' అంటాడు - అంటే ఎప్పుడూ విమర్శిస్తూ, ప్రతీదీ శంకిస్తూ అసలు విశ్లేషణ అనేది చెయ్యని వ్యక్తి...తమ సందేహాలతో, భయాలతో కళ్లు మూసుకుపోయినవాళ్లు...కళ్లు తెరిచి చూడనివాళ్లు.

అందుచేత, ఎవరైనా, "నేను పాయిఖానాలని బాగుచెయ్యను," అంటే "నాకా పని చెయ్యాలని ఉందని మీరెందుకు అనుకుంటున్నారు?" అని ఎదురు జవాబు ఇవ్వాలని అనిపిస్తుంది, వాళ్లు తమకి కావల్సిన దానికన్నా పాయిఖానాలు ఎక్కువ ముఖ్యం అని అనుకుంటున్నట్టుంది. నేను మాట్లాడేది 'ఎడతెగని పోటీనుంచి' బైటపడటం గురించి, కానీ వాళ్ల దృష్టి మాత్రం పాయిఖానాల మీదే ఉండిపోయింది. ఇటువంటి ఆలోచనా విధానమే చాలామందిని పేదరికంలో ఉంచుతుంది. విశ్లేషించటానికి బదులు వాళ్లెప్పుడూ విమర్శిస్తూ ఉంటారు.

" 'నాకొద్దు అనేవాళ్లు' మీ విజయాలకి కీలకమైన వాళ్లు," అనేవాడు రిచ్‌డాడ్.

ఎందుకంటే నాకు కూడా పాయిఖానాలు బాగుచెయ్యాలన్న కోరిక లేదు. వాటిని సరిచేసే ప్రోపర్టీ మేనేజర్లకోసం కష్టపడి వెతుకుతాను. ఇళ్లనీ, ఫ్లాట్లనీ చూసుకునే అలాంటి గొప్ప మేనేజర్ దొరగ్గానే, ఇంకేముంది, నా 'నగదు కదలిక' పైకి వెళ్తుంది. ఒక ముఖ్యమైన విషయమేమిటంటే, ఒక గొప్ప ఆస్తుల నిర్వాహకుడు నాకింకా ఎక్కువ స్థిరాస్తుల్ని సంపాదించే వీలు కల్పిస్తాడు. ఎందుకంటే పాయిఖానాలు నేను బాగుచెయ్యక్కర్లేదు. స్థిరాస్తికి సంబంధించినంత వరకూ ఒక గొప్ప ప్రోపర్టీ మేనజర్ విజయానికి కీలకమైనవాడు. స్థిరాస్తి కన్నా కూడా అటువంటి వ్యక్తిని సంపాదించుకోవటం నాకు ముఖ్యం. స్థిరాస్తి ఏజెంట్ల కన్నా ఒక గొప్ప ఆస్తుల నిర్వాహకుడు మంచి బేరాలగురించి వింటాడు. అందుకే వాళ్ల విలువ ఇంకా ఎక్కువ అనిపిస్తుంది.

" 'నాకొద్దు అనేవాళ్లు' మీ విజయాలకి కీలకమైన వాళ్లు," అని రిచ్‌డాడ్ అనటంలో అదే అర్థం. ఎందుకంటే నాకు కూడా పాయిఖానాలు బాగుచెయ్యాలని లేదు. ఇంకా ఎక్కువ స్థిరాస్తులు కొని, 'ఎడతెగని పోటీ'నించి త్వరగా బైటపడాలని నాకుంది. "మేము పాయిఖానాలని బాగుచెయ్యదల్చుకోలేదు," అనేవాళ్లు, తరుచు పెట్టుబడి అనే శక్తివంతమైన సాధనాన్ని వాడుకోవటానికి ఇష్టపడరు. పాయిఖానాలు వాళ్లకి తమ స్వేచ్ఛకన్నా ఎక్కువ ముఖ్యం.

షేర్‌మార్కెట్‌లో, నేను చాలాసార్లు ఇలాంటి మాటలు విన్నాను. "నాకు డబ్బు పోగొట్టుకోవాలని లేదు." కానీ, నాకు గానీ, ఇంకొకరికి గానీ, డబ్బు పోగొట్టుకోవాలని ఉంటుందని వాళ్లెందుకనుకుంటారు? వాళ్లు డబ్బు పోగొట్టుకోకుండా ఉండటమే ముఖ్యమనుకున్నారు కాబట్టి, డబ్బు చేసుకోలేకపోతున్నారు. విశ్లేషణ చెయ్యటానికి బదులు, వాళ్లు ఇంకో గొప్ప పెట్టుబడి సాధనాన్ని, అంటే షేర్‌మార్కెట్‌ని చూడకుండా కళ్లు మూసేసుకుంటారు.

డిసెంబర్ 1996లో ఒకరోజు, నేను నా స్నేహితుడితో కలిసి మా ఇంటి దగ్గరున్న పెట్రోల్ పంప్ పక్కగా కారులో వెళ్తున్నాను. నా స్నేహితుడు అటుకేసి చూసి పెట్రోలు ధర పెరిగిపోతోందని గమనించాడు. నా స్నేహితుడు ప్రతిచిన్న విషయానికీ ఆందోళనపడే పిల్లకోడి (ఒక పిల్లల కథలో, తలమీద చెట్టుమీదనుంచి చిన్నకాయ పడగానే ఒక పిల్లకోడి ఆకాశం విరిగి పడిపోతోందని అరుస్తూ అందరినీ భయపెడ్తుంది. ఈ 'చికెన్ లిటిల్' నిరాశావాదులుగా ముద్రవేయబడ్డవారందరికీ ప్రతీక.) ("చికెన్ లిటిల్") లాంటివాడు. అతను ఎప్పుడూ మిన్నువిరిగి మీద పడుతున్నట్టే గాభరాపడుతూ ఉంటాడు, అతని మీద సాధారణంగా మిన్ను విరిగిపడుతూ ఉంటుందనే అనాలి.

మేమిద్దరం ఇల్లు చేరాక, ఇంక రాబోయే కొన్నేళ్లలో పెట్రోలు ధర ఎందుకు పెరగబోతోందో అని లెక్కల వివరాలు చూపించాడు. ఒక ఆయిల్ కంపెనీలో నాకు పెద్ద మొత్తంలో షేర్లున్నప్పటికీ అలాంటి లెక్కలేవీ నేనింతకు ముందు చూడలేదు. ఆ సమాచారం తెలియగానే, దాని విలువకన్నా తక్కువ అంచనా కట్టబడిన ఒక కొత్త ఆయిల్ కంపెనీ కోసం వెతికి, దాన్ని పట్టుకోగలిగాను. అది కొన్ని చమురు నిక్షేపాలని కనుగొనబోతోందని తెలిసింది. నా దళారి ఈ కొత్త కంపెనీ గురించి చాలా ఉత్సాహం చూపాడు. నేను ఒక్కో షేరు అరవైఐదు సెంట్ల చొప్పున పదిహేనువేల షేర్లు కొన్నాను.

ఫిబ్రవరి 1997లో, మళ్లీ అదే స్నేహితుడితో కలిసి అదే పెట్రోలుపంపు పక్కగా కారులో వెళ్లాను. అతను సరిగ్గానే చెప్పాడు, గ్యాలనుకి పదిహేనుశాతం చొప్పున పెట్రోలు ధర పెరిగింది. మళ్లీ "పిల్లకోడి" ఆందోళనపడి ఆక్షేపించాడు. నేను నవ్వాను, ఎందుకంటే జనవరి 1997లో నేను షేర్లు కొన్న చిన్న ఆయిల్ కంపెనీ పెట్రోలు కనుక్కుంది. నేను కొన్న పదిహేనువేల షేర్ల ధర ఒక్కో షేరుకీ మూడు డాలర్లకి పెరిగింది. నా స్నేహితుడు చెప్పేది నిజమైతే పెట్రోలు ధర ఇంకా పెరుగుతుంది.

వాళ్ల మనసుల్లోని భయం అనే లిటిల్ చికెన్ వాళ్లని విశ్లేషించుకోనీయకుండా అడ్డుపడుతూ ఉంటుంది. షేర్‌మార్కెట్లల్లో "నష్టం ఆపు" అనే మాట ఎలా పనిచేస్తుందో తెలిస్తే చాలామంది, ఓడిపోకుండా ఉండటానికి బదులు, గెలవటానికే మదుపుపెడతారు. "నష్టం ఆపు" అనేది ఒక కంప్యూటర్ ఆదేశం. షేరు ధర పడిపోవటం మొదలుపెట్టగానే, అది మీ షేర్లని తనంతట తానే అమ్మటం మొదలుపెడుతుంది. దానివల్ల మీకు అతితక్కువ నష్టమూ, కొంత లాభమూ కలిగేట్టు చూస్తుంది. పోగొట్టుకోవటమంటే భయపడేవాళ్లకి అది ఒక గొప్ప సాధనం.

అందుకని మనుషులు నాకు కావాలి అనే దాని మీద కాకుండా "నాకు అక్కర్లేదు" అనే దాని మీదే దృష్టి కేంద్రీకరించినప్పుడల్లా, వాళ్ల తలకాయల్లో "గోల" చాలా గట్టిగా వినిపిస్తూ ఉండాలి అనుకుంటాను. 'పిల్లకోడి', వాళ్ల బుర్రల్ని ఆక్రమించుకుని, "మిన్ను విరిగి మీద పడుతోంది!" అనీ "పాయిఖానాలు పగిలిపోతున్నాయి!" అనీ అరుస్తోంది. అందుకే వాళ్లు తమకి "అక్కర్లేని వాటిని" తప్పించుకుంటారు, కానీ దానికి వాళ్లు చెల్లించే ధర చాలా హెచ్చుగా ఉంటుంది. వాళ్లు జీవితంలో ఎన్నడూ తమకి కావల్సినది పొందలేకపోవచ్చు.

రిచ్‌డాడ్ ఒక 'పిల్లకోడి'ని ఎలా చూడాలనేది నాకు నేర్పాడు. "కొలొనెల్ శాండర్స్ ఏం చేశాడో సరిగ్గా అదే నువ్వు కూడా చెయ్యి," అన్నాడు. ఆయన అరవైఆరేళ్లకి వ్యాపారంలో దివాలా తీసి సోషల్ సెక్యూరిటీ ఇచ్చే డబ్బుతో బతకసాగాడు. ఆ డబ్బు సరిపోయేది కాదు. తను ఫ్రైడ్ చికెన్ వండే పద్ధతిని దేశమంతా తిరిగి అమ్మజూపాడు. వెయ్యిసార్లకు పైగా తన ప్రయత్నంలో ఓడిపోయాక ఒకరు "సరే" అన్నారు. సాధారణంగా అందరూ క్రియాశీలమైన జీవితంనించి తప్పుకునే వయసులో ఆయన తన ప్రావీణ్యంతో కోటీశ్వరుడయాడు. హార్లన్ శాండర్స్ గురించి, "ఆయన గొప్ప సాహసి, గట్టి పట్టుదల ఉన్నవాడు," అనేవాడు రిచ్‌డాడ్.

అందుచేత మీరు సందేహిస్తూ ఉన్నా, కొద్దిగా భయం వేస్తున్నా, కొలొనల్ శాండర్స్ తన లిటిల్ చికెన్ పట్ల ప్రవర్తించినట్టే ప్రవర్తించండి. దాన్ని ఆయన వండాడు!

కారణం మూడు : బద్ధకం. ఎప్పుడూ పనిలో మునిగి తేలుతూ ఉండేవాళ్లు తరుచు అందరికన్నా బద్ధకస్తులుగా ఉంటారు. డబ్బు సంపాదించటం కోసం కష్టపడి పనిచేసే వ్యాపారస్థుడి గురించి మనమందరం విన్నాం. తన భార్యా, పిల్లల పోషణ కోసం అతను కష్టపడతాడు. ఆఫీసులో గంటల తరబడి పనిచేసి వారాంతాలు కూడా ఇంట్లో ఆఫీసు పని చేస్తాడు. ఒకరోజు ఆయన ఇంటికి వచ్చేసరికి ఇల్లు ఖాళీగా ఉంటుంది. అతని భార్య పిల్లల్ని తీసుకుని వెళ్లిపోయింది. తనకీ భార్యకీ మధ్య సమస్యలున్నాయని అతనికి తెలుసు, కానీ ఆ సమస్యలని పోగొట్టుకుని, తమ మధ్యనున్న సంబంధాన్ని పటిష్టం చేసుకోవటానికి బదులు, అతను ఇరవైనాలుగ్గంటలూ

పనిలోనే మునిగి ఉండేవాడు, ఈ హఠాత్పరిణామానికి విస్తుపోయి, పనికూడా సరిగ్గా చెయ్యలేకుండా అతను చివరికి ఉద్యోగం పోగొట్టుకుంటాడు.

ఈ రోజుల్లో చాలామంది తమ ధనాన్ని కాపాడుకునేందుకు కూడా తీరిక లేకుండా, పనిలో మునిగి ఉండటం, నేను చూస్తున్నాను. ఇంకొంత మంది తమ ఆరోగ్యాన్ని కూడా పట్టించుకోకుండా పనిచేస్తూ ఉంటారు. రెంటికీ కారణం ఒకటే. వాళ్లు పనిలో మునిగి ఉంటారు, అదే స్థితిలో ఉండిపోతారు, ఎందుకంటే జీవితాన్ని ఎదుర్కోవటం ఇష్టంలేక, తప్పించుకు తిరగాలన్నది వాళ్ల వైఖరి. ఈ సంగతి వాళ్లకెవరూ చెప్పక్కర్లేదు. వాళ్ల మనసుకీ సంగతి తెలుసు. నిజం ఏమిటంటే, వాళ్లకి ఆ విషయం గుర్తుచేస్తే, వాళ్లు విసుక్కుంటారు, కోపగించుకుంటారు.

వాళ్లు పనితోనూ, పిల్లలతోనూ గడపని సమయాల్లో, టీవీ చూస్తారు, లేదా చేపలు పడుతూనో, గోల్ఫ్ ఆడుతూనో, షాపింగ్ చేస్తూనో ఉంటారు. అయినా, వాళ్ల మనసుకి తాము దేన్నో తప్పించుకు తిరుగుతున్నామని తెలుస్తూనే ఉంటుంది. అది సామాన్యంగా అందరిలో కనిపించే బద్ధకం. పని ఒత్తిడిలో బద్ధకంగా ఉండటం.

అయితే మరి ఈ బద్ధకానికి విరుగుడు ఏమిటి? జవాబు, కొద్దిగా పేరాశ.

మనలో చాలామందికి మన పెద్దవాళ్లు పేరాశ, కోరిక అనేవి చాలా చెడ్డవని చెప్పారు. మా అమ్మ అనేది, "అత్యాశ ఉండేవాళ్లు చెడ్డవాళ్లు". అయినా, మనందరిలోనూ మంచి వస్తువులూ, కొత్త వస్తువులూ, మనకి ఉత్సాహాన్ని కలిగించే వస్తువులూ కావాలన్న కాంక్ష దాగి ఉంటుంది. ఆ కోరిక అనే భావాన్ని అదుపులో పెట్టుకునేందుకు, మన తలిదండ్రులు ఆ కోరిక అపరాధం అని చెప్పి, దాన్ని అణిచేసేందుకు మార్గాలు కనుక్కున్నారు.

"నువ్వెప్పుడూ నీ గురించే ఆలోచించుకుంటావు. నీకు తోబుట్టువులు ఉన్నారని తెలీదా?" ఇది మా అమ్మకి ఎంతో ఇష్టమైన వాక్యం. "నీకోసం నేనేం కొనాలంటావు?" అనేది మా నాన్నకి ఇష్టమైన ప్రశ్న. ఇంకా "ఏమిటి, మమ్మల్ని డబ్బుతో తయారు చేశారనుకుంటున్నావా? మనం ధనవంతులం కాము, తెలుసా? డబ్బు చెట్టుకి కాస్తుందనుకుంటున్నావా?" లాంటి మాటలు అంటూ ఉండేవాళ్లు.

కానీ ఆ మాటల కన్నా వాటిలో మేము ఏదో నేరం చేశామన్న ధ్వని వినిపించేది, కోపంతో తప్పుపట్టేట్టు వినపడే ఆ గొంతు నన్ను ఎక్కువగా బాధపెట్టేది.

ఇంకోరకంగా కూడా వాళ్లనే మాటలు నన్ను అపరాధభావంతో నింపేవి. "నేను నీ కోసం దీన్ని కొనటానికి నా జీవితాన్నే ధారపోస్తున్నాను. నేను నీకిది ఎందుకు కొనిస్తున్నానో తెలుసా? ఎందుకంటే నా చిన్నప్పుడు ఇలాంటివి నాకు అందుబాటులో ఉండేవి కావు," అని అనేవారు. మా పక్కింట్లో ఒకాయన ఉంటాడు. ఆయన పూర్తిగా దివాలా తీశాడు. కానీ ఆయన తన కారుని గ్యారేజిలో పార్క్ చెయ్యలేడు. గ్యారేజినిండా అతను పిల్లలకోసం కొన్న బొమ్మలున్నాయి. ఆ మొండిఘటాలకి అడిగినదల్లా దొరుకుతుంది. "లేమి అనే భావాన్ని వాళ్లు అనుభవించకూడదు," అంటాడాయన ఎప్పుడు చూసినా. వాళ్ల కాలేజీ చదువులకి గానీ, రిటైరయాక తనకోసం గానీ, ఆయన కొంచెం కూడా డబ్బు వెనకెయ్యలేదు. కానీ, ఆయన పిల్లల దగ్గర మాత్రం, దేశంలోని

బొమ్మలన్నీ ఉన్నాయి. ఆయనకి ఈ మధ్యనే పోస్టులో ఒక కొత్త క్రెడిట్ కార్డ్ వచ్చింది. ఆయన వెంటనే పిల్లల్ని లాస్‌వేగస్ నగరానికి తీసుకెళ్ళాడు. ఏదో పెద్ద త్యాగం చేస్తున్నట్టు, "నేనిది పిల్లల కోసం చేస్తున్నాను," అన్నాడు.

రిచ్‌డాడ్ "నేను దీన్ని కొనలేను," అని ఎప్పుడూ అనకూడదు అంటూ ఉంటాడు.

కానీ మా ఇంట్లో నేను ఎప్పుడూ వినేది ఆ మాటల్నే. దీనికి బదులు రిచ్‌డాడ్ తమ పిల్లల్ని, "నేను దీన్ని ఎలా కొనగలను?" అని అడగమనేవాడు. ఆయన చెప్పే కారణం, "నేను దీన్ని కొనలేను," అనగానే మన బుర్ర పనిచెయ్యటం మానేస్తుందనీ, ఇక దానికి ఆలోచించే అవసరం ఉండదనీ. "నేను దీన్నెలా కొనగలను?" అనే ప్రశ్న బుర్రని పనిచెయ్యమంటుంది. ఆలోచించి ఈ ప్రశ్నకి సమాధానం రాబట్టమంటుంది.

కానీ ఆయనకి అన్నిటికన్నా నచ్చని విషయం ఏమిటంటే, "నేను దీన్ని కొనలేను," అనేది అబద్ధం అని ఆయన అనుకుంటాడు. "మనిషిలో ఉండే స్ఫూర్తి చాలా శక్తి గలది. ఏ పనైనా చెయ్యగలనని దానికి తెలుసు," అనేవాడు. బద్ధకంగా ఉండే మెదడుతో, "నేను దీన్ని కొనలేను," అని అనుకోగానే మీ లోపల ఒక యుద్ధం మొదలవుతుంది. మీలోని స్ఫూర్తి కోపగించుకుంటుంది. అప్పుడు బద్ధకంగా ఉండే మీ మెదడు, తను చెప్పిన అబద్ధాన్ని సమర్థించుకోవాల్సి వస్తుంది. స్ఫూర్తి గొంతు చించుకుని అరుస్తూ ఉంటుంది, "పద, మనం వ్యాయామశాలకి వెళ్ళి వ్యాయామం చేద్దాం." కానీ బద్ధకంగా ఉండే మెదడు, "నేను అలిసిపోయాను. నేనీరోజు చాలా కష్టపడి పనిచేశాను," అంటుంది. లేదా మనిషిలోని స్ఫూర్తి, "నాకు ఇలా పేదరికంలో బతకటం చాలా అవస్థగా ఉంది. పద, మనం ధనం సంపాదించేందుకు ప్రయత్నిద్దాం," అంటుంది. అప్పుడు బద్ధకంతో నిండిన మెదడు, "ధనవంతులు లోభులు, పైగా అది లేనిపోని తంటా. పైగా అంత క్షేమకరం కూడా కాదు. నేను డబ్బు పోగొట్టుకోవచ్చు. ఇప్పటికే నేను చాలా కష్టపడి పనిచేస్తున్నాను. నాకు ఎలాగూ చచ్చేటంత పని ఉంది. చూడు, ఇవాళ రాత్రి చేసి ముగించవలసింది ఎంత ఉందో! నా బాస్ రేపు పొద్దున్నకల్లా దీన్ని పూర్తి చెయ్యమన్నాడు," అంటుంది.

"నేను దీన్ని కొనలేను," అనే భావం బాధని కూడా కలిగిస్తుంది. ఒక రకమైన నిరాశ తలెత్తి, మనిషి విషాదానికీ, నిస్పృహకీ గురౌతాడు. "ఉదాసీనత" అంటే కూడా ఇదే. "నేను దీన్నెలా కొనగలను?" అనే ప్రశ్న మన ముందు అవకాశాలకీ, ఉత్సాహానికీ, కలలకీ, ఒక మార్గాన్ని తెరుస్తుంది. అందుకని రిచ్‌డాడ్ మీరేం కొనాలనుకుంటున్నారు అనేదాన్ని గురించి అంతగా పట్టించుకోలేదు. "నేను దాన్నెలా కొనగలను," అనేది దృఢమైన మనసునీ, హుషారైన స్ఫూర్తినీ చేకూరుస్తుంది.

అందుచేత, ఆయన మైక్‌కీ నాకూ చాలా అరుదుగా ఏమైనా ఇచ్చేవాడు. దాని బదులు, "నువ్వు దీన్నెలా కొనగలవు?" అని అడిగేవాడు. ఆ కొనగలిగే వాటిలో, కాలేజీ చదువు కూడా ఉండేది, దానికి మేమే ఫీజు చెల్లించేవాళ్లం. ఆయన మాకు నేర్పాలనుకున్నది ఉత్త లక్ష్యాన్ని గురించి మాత్రమే కాదు, మేము కోరుకున్న లక్ష్యాన్ని చేరుకునే విధానాన్ని మేము నేర్చుకోవాలన్నది ఆయన కోరిక.

ఈరోజు నేను కొన్ని లక్షల మంది పేరాశ గురించి అపరాధ భావంతో బాధపడటం చూస్తున్నాను. అది ఒక పెద్ద సమస్యగా మారింది. అది వాళ్ళు తమ చిన్నతనంలోని పెంపకం వల్ల నేర్చుకున్నది. జీవితంలో మంచిమంచి వస్తువుల్ని పొందాలనుకుంటారు. కానీ చాలామందిలో, "నువ్వు దాన్ని పొందలేవు," "నువ్వు దాన్ని ఎన్నటికీ కొనలేవు," అనే భావం, అసంకల్పితంగా వేళ్ళూనుకుని ఉండిపోయింది.

నేను 'ఎడతెగని పోటీ' నించి బైటికెళ్ళాలని నిర్ణయించుకున్నప్పుడు నా ముందు కేవలం ఒక ప్రశ్న ఉంది, "నేను ఇక ఎప్పటికీ పనిచెయ్యకుండా ఉండగలగటం ఎలా?" నా మనసులో రకరకాల సమాధానాలూ, పరిష్కారాలూ శరపరంపరగా రాసాగాయి. నాకు అన్నిటికన్నా కష్టం అనిపించింది, నా సొంత తలి-దండ్రులు మొండిగా ఎప్పుడూ వెలిబుచ్చే అభిప్రాయం, "మనం దీన్ని కొనలేం!" లేదా, "ఎప్పుడూ నీ గురించే ఆలోచించటం మాను," లేదా "మిగతా వాళ్ల గురించి ఆలోచించవేం?" లాంటి మాటలు. అవి నాలోని పేరాశని అణిచేసి నాలో అపరాధ భావాన్ని కలిగించటానికి చేసిన ప్రయత్నాలు.

మరయితే బద్ధకాన్ని ఓడించటం ఎలా? దీనికి జవాబు, కొద్దిగా అత్యాశ అలవరుచుకుని, అనేదే. WII-FM అనే రేడియో స్టేషన్ పూర్తిపేరు, "What's In It – For Me?", అంటే "దీనివల్ల నాకేం లాభం?" అని అర్థం. మనం తాపీగా కూర్చుని ఇలా ప్రశ్నించుకోవాలి, "నేను ఆరోగ్యంగా, సెక్సీ (ఆకర్షణీయం)గా, అందంగా ఉంటే నాకేం లాభం?" లేదా, "నేను మళ్లీ పని చెయ్యవలసిన అవసరం లేకపోతే నా జీవితం ఎలా ఉంటుంది?" నా జీవితం ఇంకాస్త బావుండాలి అనే ఆ చిన్న కోరిక లేకపోయినట్టయితే, ఆ కొద్దిపాటి పేరాశ లేకపోయినట్టయితే, ప్రగతి సాధించలేం. మనమందరం ఇంకా మంచి జీవితం కావాలని కోరుకోబట్టే ప్రపంచం ముందుకి పోతోంది. మనం మరింత మంచి జీవితం కావాలనుకోబట్టే కొత్త ఆవిష్కరణలు జరుగుతున్నాయి. మనం స్కూలుకెళ్లి కష్టపడి చదువుకోవటం కూడా ఇంకా మెరుగ్గా బతకాలనే. అలాటప్పుడు, మీరు చేసి తీరాలన్న పనిని మీరు చెయ్యకుండా దాటవేస్తున్నారని గమనించినప్పుడు, ఒకే ఒక ప్రశ్న మిమ్మల్ని మీరు అడగండి, "దీనివల్ల నాకేం లాభం?" కాస్త లోభం కనబరచండి. బద్ధకానికి దాన్ని మించిన మందులేదు.

మరీ ఎక్కువ పేరాశ కూడా మంచిది కాదు. 'అతి సర్వత్ర వర్జయేత్' అంటారు కదా! కానీ వాల్‌స్ట్రీట్ అనే చిత్రంలో మైకెల్ డగ్‌లస్ అన్న మాటలు గుర్తుచేసుకోండి. దాన్నే రిచ్‌డాడ్ ఇంకో రకంగా చెప్పాడు, "పేరాశ మంచిదే. అపరాధ భావం పేరాశ కన్నా హీనమైనది, ఎందుకంటే అది శరీరంలోంచి ఆత్మని అపహరిస్తుంది." నా దృష్టిలో దీన్ని గురించి అందరి కన్నా బాగా చెప్పిన వ్యక్తి ఎలినోర్ రూజ్‌వెల్ట్ : "మీ మనసు ఏది సరైనదని చెబితే అది చెయ్యండి - ఎందుకంటే మీరు ఎలాగూ విమర్శని ఎదుర్కోక తప్పదు. మీరొక పనిచేసినా నిందిస్తారు, చెయ్యకపోయినా నిందిస్తారు."

కారణం నాలుగు : అలవాట్లు. మన జీవితాలు మన చదువుసంధ్యల కన్నా మన అలవాట్లనే ఎక్కువగా ప్రతిఫలిస్తాయి. ఆర్నాల్డ్ శ్వాట్జ్‌నెగ్గర్ నటించిన 'కోనన్' అనే చిత్రాన్ని చూశాక నా స్నేహితుడొకడు నాతో, "నాక్కూడా శ్వాట్జ్‌నెగ్గర్ శరీరంలాంటి శరీరం ఉంటే ఎంత బావుణ్ణు?" అన్నాడు. మిగతా స్నేహితులందరూ అంగీకారసూచకంగా తలలాడించారు.

"అసలు ఒకప్పుడు అతను బక్కపల్చగా, ఎముకలపోగులా ఉండేవాడని విన్నాను," అన్నాడు ఇంకో స్నేహితుడు.

"అవునోయ్, నేను కూడా విన్నాను. కానీ అతనికి రోజూ వ్యాయామశాలలో వ్యాయామం చేసే అలవాటుందని విన్నాను," అన్నాడు మరో స్నేహితుడు.

"అవునోయ్ ఆ మాట నిజమే అయ్యుంటుంది."

కానీ మా స్నేహితుల్లో ఒకడు ఎప్పుడూ అందరి మాటనీ కాదనే నిర్లిప్తుడున్నాడు. అతను, "ఏం కాదు! అతను అలాగే పుట్టి ఉంటాడు, పందెం! అసలింక ఆర్నాల్డ్ గురించి మాట్లాడటం ఆపేసి, బీరు తాగుదాం రండి," అన్నాడు.

అలవాట్లు ప్రవర్తనని అదుపు చేస్తాయి అనేదానికి ఇది ఒక ఉదాహరణ. ధనవంతుల అలవాట్ల గురించి నేను రిచ్‌డాడ్‌ని అడగటం నాకు గుర్తుంది. ఆయన నా ప్రశ్నకి నేరుగా సమాధానం చెప్పకుండా, ఉదాహరణ ద్వారా నేర్చుకోమని, ఎప్పటిలాగే సలహా ఇచ్చాడు.

"మీ నాన్న బిల్లులు ఎప్పుడు చెల్లిస్తాడు?" అని అడిగాడాయన.

"మొదటి తారీఖున," అన్నాను.

"ఆ తరవాత ఆయన దగ్గర డబ్బేమైనా మిగుల్తుందా?" రిచ్‌డాడ్ అడిగాడు.

"చాలా కొద్దిగా," అన్నాను.

"ఆయన డబ్బు ఇబ్బందికి అదే ముఖ్య కారణం. ఆయనవి చెడ్డ అలవాట్లు," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"మీ నాన్న మిగతా అందరికీ ముందు డబ్బు చెల్లిస్తాడు. తనకోసం ఆఖరికి అట్టేపెట్టుకుంటాడు, అదీ ఏమైనా ఇంకా మిగిలితేనే."

"కానీ సామాన్యంగా ఏమీ మిగలదు. కానీ ఆయన తన బిల్లులు చెల్లించాల్సిందే కదా? మీరనేది, అలా చెయ్యక్కర్లేదనా?" అన్నాను.

"కానే కాదు. సమయానికి బిల్లులు చెల్లించాలని నేను కూడా ఒప్పుకుంటాను, నేను నా బిల్లులు చెల్లిస్తాను. కానీ ముందుగా నాకు నేను డబ్బు చెల్లించుకుంటాను, అంతే. ప్రభుత్వానికి కూడా నా తరవాతే చెల్లిస్తాను," అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

"మరి మీ దగ్గర తగినంత డబ్బు లేకపోతే ఏం చేస్తారు? అప్పుడెలా?" అని అడిగాను.

"అయినా సరే, నాకే ముందుగా డబ్బు చెల్లిస్తాను. డబ్బు తక్కువగా ఉన్నా, అంతే. ప్రభుత్వం కన్నా నా ఆస్తుల పట్టీయే నాకు ముఖ్యం." అన్నాడాయన.

"మరి, వాళ్ళు మీవెంట పడరా?" అని అడిగాను.

"అవును, పడతారు, కానీ నేను డబ్బు కట్టకపోతే కదా? చూడూ, నేను డబ్బు చెల్లించవద్దని అనలేదు. నా దగ్గర డబ్బు లేకపోయినా నాకే ముందర డబ్బు చెల్లిస్తానన్నాను, అంతే" అన్నాడు రిచ్‌డాడ్.

“కానీ, మీకది ఎలా సాధ్యం?” అని అడిగాను.

“ఎలా అని కాదు, ‘ఎందుకు?’ అని అడుగు,” అన్నాడాయన.

“సరే, ఎందుకు?”

“ప్రేరణ,” అన్నాడు రిచ్‌డాడ్. “నేను అప్పులవాళ్ళకి డబ్బు చెల్లించకపోతే ఎవరు ఇంకా గట్టిగా ఫిర్యాదు చేస్తారంటావు, నేనా వాళ్లా?” అని అడిగాడు.

“తప్పకుండా అప్పులవాళ్లే మీకన్నా గట్టిగా ఫిర్యాదు చేస్తారు,” అన్నాను.

“మరి చూశావా? నాకు నేను డబ్బు చెల్లించుకున్నాక, నా పన్నులూ, మిగతా అప్పులూ తీర్చాలన్న ఒత్తిడి నా మీద మరింత పెరుగుతుంది. అప్పుడు డబ్బు సంపాదించే ఇంకేవైనా మార్గాల కోసం వెతుకుతాను. ఆ ఒత్తిడి నాకు ప్రేరణగా మారుతుంది. నేను చేసే పనికాక, అదనపు పనులు చేశాను, కొత్త కంపెనీలు ప్రారంభించాను, షేర్‌మార్కెట్లో వ్యాపారం చేశాను, వాళ్లు నా మీద కేకలు పెట్టకుండా ఉండటానికి ఏదో ఒక ప్రయత్నం చేస్తూనే ఉన్నాను. ఆ ఒత్తిడి వల్ల, ఇంకా కష్టపడి పనిచేశాను, అది నన్ను ఆలోచింపజేసింది, చివరికి అన్నివిధాలా నా తెలివితేటల్ని పెంచింది, డబ్బు విషయంలో ఇంకా చురుగ్గా పనిచేసేలా చేసింది. అదే నేను నాకు చివరికి డబ్బు చెల్లించుకుని ఉంటే, నామీద ఎటువంటి ఒత్తిడీ ఉండేది కాదు, కానీ, నేను దివాలా తీసి ఉండేవాణ్ణి.”

“అయితే ప్రభుత్వానికీ, అప్పులవాళ్లకీ డబ్బు చెల్లించాలి అన్న భయమే మీకు ప్రేరణ కలిగిస్తుందన్నమాట?”

“అవును. ప్రభుత్వం తరఫున బిల్లులు వసూలు చేసేవాళ్లు పెద్ద గూండాల్లాగ ప్రవర్తిస్తారు. ఏ బిల్లులు వసూలు చేసేవాళ్లయినా సామాన్యంగా అలాగే ఉంటారు. చాలామంది వీళ్లకి దాసోహం అంటారు. వాళ్లకి డబ్బు చెల్లించి, తమకోసం ఏమీ మిగుల్చుకోరు. తొంభైఆరు పౌండ్లు బరువున్న బలహీనుడు కళ్లల్లో కారం కొట్టించుకోవటం గురించి విన్నావా?” అని అడిగాడు రిచ్‌డాడ్.

నేను తలాడించాను, “కామిక్ బుక్స్‌లో వెయిట్ లిఫ్టింగ్‌కీ, శరీరంలో కండలు పెంచటానికి ఇచ్చే ప్రకటనని ఎప్పుడూ చూస్తూనే ఉంటాను,” అన్నాను.

“ఊఁ! చాలామంది గూండాలచేత తన్నులు తినటానికి జంకరు. ఈ గూండాలంటే నా మనసులో ఉండే భయాన్ని, నేను మరింత బలంగా తయారవటానికి ఉపయోగించుకున్నాను. మిగతావాళ్లు బలహీనులవుతారు. బలవంతంగా నా మెదడుని ఆలోచింపజేసి, ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించే మార్గాలు వెతకటం వ్యాయామశాలకి వెళ్లి, బరువులెత్తి వ్యాయామం చెయ్యటం లాంటిదే. నా మెదడులోని ‘డబ్బు కండరాలకి’, ఎక్కువ వ్యాయామాన్ని ఇచ్చినకొద్దీ, నా బలం కూడా పెరుగుతుంది. అప్పుడిక నాకా గూండాలంటే భయం వెయ్యదు.

నాకు రిచ్‌డాడ్ మాటలు నచ్చాయి, “అందుకే నాకు నేను ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకుంటే ఆర్థికంగానూ, మానసికంగానూ, డబ్బుకి సంబంధించినంత వరకూ, బలాన్ని సంతరించుకుంటాను,” అన్నాను.

రిచ్‌డాడ్ అవునని తలాడించాడు.

"మరి, నాకు నేను ఆఖరికి డబ్బు చెల్లించుకుంటే, లేదా అసలు చెల్లించకుండా ఉండిపోతే, నేను బలహీనంగా అవుతాను. అప్పుడు బాస్‌లూ, మేనేజర్లూ, పన్నులు వసూలు చేసేవాళ్లూ, బిల్లులు వసూలు చేసేవాళ్లూ, ఇంటి యజమానులూ, నా జీవితమంతా నేను ఢక్కాముక్కీలు తినేలా చేస్తారు - కేవలం డబ్బు గురించిన మంచి అలవాట్లు నాలో లేకపోవటం వల్ల," అన్నాను.

రిచ్‌డాడ్ మళ్లీ తలాడించి, "సరిగ్గా తొంభైఆరు పౌండ్లు బరువున్న బలహీనుడిలా," అన్నాడు.

కారణం 5 : దురహంకారం. దురహంకారం అంటే అహం, అజ్ఞానం కలగలిసి ఉండటం.

"నాకు తెలిసిన విషయాలు నాకు డబ్బు సంపాదించిపెడతాయి. నాకు తెలియనివి నా డబ్బు పోయేట్టు చేస్తాయి. నేను దురహంకారంతో ప్రవర్తించిన ప్రతిసారీ నేను డబ్బు పోగొట్టుకున్నాను. ఎందుకంటే నాలో దురహంకారం ఉంటే, నాకు తెలియని విషయాలు అంత ముఖ్యమైనవి కావని మనసారా నమ్ముతాను," అని రిచ్‌డాడ్ నాతో తరుచు అంటూ ఉండేవాడు.

చాలామంది తమ అజ్ఞానాన్ని దాచుకోవటం కోసమే దురహంకారాన్ని ప్రదర్శించటం నేను చూశాను. సాధారణంగా అకౌంటెంట్లతో గాని, పెట్టుబడిదార్లతో గాని నేను ఆర్థిక విషయాల గురించి చర్చించే సమయంలో ఇలా తరుచు జరుగుతూ ఉంటుంది.

వాళ్లు చర్చించేటప్పుడు తమకే అన్నీ తెలుసని దబాయించినట్టు మాట్లాడతారు. కానీ వాళ్లేం మాట్లాడుతున్నారో వాళ్లకే తెలీదని నాకు స్పష్టంగా తెలిసిపోతుంది. వాళ్లు అబద్ధాలాడటం లేదు, కానీ నిజం కూడా చెప్పటంలేదని అర్థం అవుతుంది.

ఈ డబ్బు ప్రపంచంలో, ఆర్థిక సంబంధమైన విషయాలూ, పెట్టుబడుల విషయాని కొచ్చేసరికి, చాలామందికి తాము ఏం మాట్లాడుతున్నారో బొత్తిగా తెలీదు. సెకెండ్ హాండ్ కార్లు అమ్మేవాళ్లలాగా, ఈ డబ్బు అనే వ్యాపారంతో సంబంధం ఉన్నవాళ్లు, వ్యాపార ధోరణిలో చిలకపలుకుల్లాగ అమ్మకాల గురించి మాట్లాడతారు.

ఒక విషయం గురించి నీకేమీ తెలీదని తెలిసినప్పుడు, నువ్వు దాన్ని నేర్చుకోవాలి. ఆ రంగంలో ఒక నిపుణుడినుంచో, లేదా ఆ విషయాన్ని బోధించే పుస్తకం నుంచో, నేర్చుకోవటం మొదలుపెట్టాలి.

ప్రారంభించటం

అధ్యాయం తొమ్మిది

ప్రారంభించటం

ఆస్తిపాస్తుల్ని నేను సులభంగానే సంపాదించుకోగలిగానని అనాలని ఉంది గానీ, అది నిజం కాదు.

ఎవరైనా "నేనెలా మొదలుపెట్టాలి?" అని అడిగితే, నేను ఏరోజు కారోజు ఆలోచించే విధానాన్ని మీకు కూడా చెపుతాను. మంచి మంచి బేరాలు మనకి సులభంగానే దొరుకుతాయి. అంతవరకూ నేను హామీ ఇవ్వగలను. అది బైక్ నడపటం లాంటిదే. ముందు అటూ ఇటూ తూలచ్చుకానీ, ఆ తరవాత అది నల్లేరు మీద బండి నడకలా ఉంటుంది. కానీ డబ్బు విషయాని కొచ్చేసరికి, ఆ తూలుడు నించి బైటపడాలనే నిర్ణయం వ్యక్తికీ వ్యక్తికీ మారుతుంది.

"జీవితంలో ఒకే ఒకసారి దొరికే బేరాలని," అంటే లక్షలు సంపాదించే అవకాశాన్ని గుర్తించటానికి, మనలో ఉండే ఆర్థిక ప్రతిభని సంప్రదించాల్సి ఉంటుంది. మనందరిలోనూ అటువంటి ఆర్థిక ప్రతిభ ఉంటుందనేది నా నమ్మకం. అసలు సమస్య, ఆ ప్రతిభ నిద్రపోతూ ఉంటుంది. మనం ఎప్పుడు పిలుస్తామా అని ఎదురుచూస్తూ ఉంటుంది. మన సంస్కృతి డబ్బు మీద ప్రేమ అన్ని అరిష్టాలకీ మూలం అని నేర్పింది, అందుకే ఆ ప్రతిభ నిద్రపోతూ ఉంటుంది. అది మనని ఏదైనా వృత్తివిద్య నేర్చుకోమని ప్రోత్సహించి, డబ్బుకోసం పనిచెయ్యమంటుంది, కానీ డబ్బు మనకోసం ఎలా పనిచెయ్యాలో నేర్పించదు. డబ్బు విషయంలో భవిష్యత్తు గురించి ఆందోళన పడకుండా ఉండటం నేర్పింది, మనం ఉద్యోగ విరమణ చెయ్యగానే, మనం పనిచేసిన కంపెనీయో, ప్రభుత్వమో మనని ఆదుకుంటుందని నేర్పింది. అయినప్పటికీ, మనం చదువుకున్న పద్ధతిలోనే స్కూలు చదువులు చదువుకున్న మన పిల్లలే, మనకోసం ఖర్చుపెడతారు. ఇంకా కష్టపడి పనిచెయ్యి, డబ్బు సంపాదించు, ఖర్చుపెట్టు, ఒకవేళ డబ్బు సరిపోకపోతే, అప్పుచేసే మార్గం ఉండనే ఉంది, అనే సందేశాన్ని అది అందిస్తుంది.

దురదృష్టవశాత్తూ, పాశ్చాత్యదేశాల్లో తొంభై శాతం ఇటువంటి నమ్మకంతోనే జీవిస్తారు. ఎందుకంటే, ఉద్యోగం సంపాదించుకుని, డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటం సులభం. మీరు ఈ గుంపుకి చెందినవారు కాకపోతే, మీలో ఉన్న ఆర్థిక ప్రతిభని నిద్రలేపేందుకు, నేను మీకు పది ఉపాయాలు చెపుతాను. ఈ ఉపాయాలని నేను వ్యక్తిగతంగా అమలుపరిచాను, అందుకే మీకు చెప్పాలనుకుంటున్నాను. వీటిల్లో కొన్నిటిని మీరు కూడా అమలుపరచాలనుకుంటే, సంతోషమే. ఒకవేళ

చెయ్యాలనుకోకపోతే, మీకు మీరుగా ఉపాయాలని వెతుక్కోండి. మీలో ఉన్న ఆర్థిక ప్రతిభకి, ఇలాంటి ఉపాయాల పట్టీని తయారుచేసుకునే తెలివితేటలు తప్పకుండా ఉంటాయి.

నేను పెరూ అనే దక్షిణ అమెరికా దేశంలో ఉండగా, ఒక వ్యక్తి పరిచయమయ్యాడు. అతను నలభైఐదేళ్లుగా బంగారు గనుల్లో పనిచేస్తున్నాడు. బంగారుగనిని కనిపెట్టగలనని అతనికి అంత ఆత్మవిశ్వాసం ఎలా అబ్బిందని అడిగాను. దానికి అతను, "బంగారం అన్నిచోట్లా ఉంటుంది. చాలామందికి దాన్ని తెలుసుకునే శిక్షణ దొరికి ఉండదు," అని జవాబు చెప్పాడు.

నేను కూడా అతను చెప్పింది నిజమంటాను. స్థిరాస్తి విషయంలో, నేను బైటికెళ్లి ఒక్క రోజులో నాలుగైదు మంచి బేరాలని సాధించుకు రాగలను. కానీ ఒక సగటు వ్యక్తికి ఒక్క బేరం కూడా కుదరకపోవచ్చు. నేను వెతికిన ప్రాంతంలోనే వాళ్లు కూడా వెతకచ్చు. దీనికి కారణం ఏమిటంటే, వాళ్లు తమ ఆర్థిక ప్రతిభని పెంపొందించుకోలేదు.

మీకు భగవంతుడు ఇచ్చిన శక్తుల్ని పెంపొందించుకునేందుకు, నేను మీకు ఈ కింది పది ఉపాయాలు సూచిస్తున్నాను. ఆ శక్తుల్ని మీరు మాత్రమే ఉపయోగించుకోగలరు అవి మీ అదుపులో మాత్రమే ఉంటాయి.

1. **వాస్తవాని కన్నా గొప్ప కారణం నాకు కావాలి :** ఆత్మశక్తి. మీరు ధనవంతులుగా, ఆర్థిక స్వేచ్ఛని కలిగి ఉండాలనుకుంటున్నారా, అని ఎవరినైనా అడిగితే, చాలా మంది, "అవును" అనే జవాబు చెపుతారు. కానీ ఆ తరవాత వాస్తవం వాళ్లకి కనిపించటం ప్రారంభిస్తుంది. ఆ దారి మరీ పొడుగ్గా, దారంతా ఎక్కవలసిన కొండలతో నిండి ఉన్నట్టు అనిపిస్తుంది. అందుకని మామూలుగా ఉద్యోగం చేసుకుంటూ, డబ్బు సంపాదించుకుంటూ, ఏమైనా అదనంగా మిగిలితే దాన్ని మధ్యవర్తి కివ్వటం సులభం అనిపిస్తుంది.

నేనొకసారి ఒకామెని కలిశాను. అమెరికన్ ఒలంపిక్ టీమ్‌లో చేరి ఈతపోటీల్లో పాల్గొనాలని ఆమె కలలు కంటోంది. వాస్తవ పరిస్థితి ఏమిటంటే, ఆమె రోజూ తెల్లారగట్ట నాలుగ్గంటలకి లేచి, మూడుగంటలసేపు ఈతకొట్టి, ఆ తరవాత చదువుకునేందుకు వెళ్లాలి. శనివారాలు స్నేహితులతో కలిసి సరదాగా గడపటం కుదరదు. చదువుకోవాలి, మంచి మార్కులు తెచ్చుకోవాలి. మిగతా పిల్లల్లాగే చదువులో వెనకపడకుండా చూసుకోవాలి.

మామూలు మనుషులకి సాధ్యంకాని అంత గాఢమైన కోరికా, త్యాగశీలతా, ఆమెకి ఎలా వచ్చాయని అడిగాను. దానికామె చాలా మామూలుగా, "నేను ఇది నా కోసమూ, నేను ప్రేమించే నావాళ్లకోసమూ చేస్తున్నాను. ఆ ప్రేమ అనే భావనే అన్ని అడ్డంకుల్నీ అధిగమించి, త్యాగాల్ని భరించే శక్తినిస్తుంది," అంది.

కారణం, లేక ప్రయోజనం అనేది "నాకేం కావాలి", "నాకేం అక్కర్లేదు," అనే రెండు భావాల కలయిక. నన్నెవరైనా, ధనవంతుణ్ణవాలనుకోవటానికి ఏమిటి కారణం అని అడిగితే, అది నా మనసులోతుల్లోని "నాకేం కావాలి", "ఏది అక్కర్లేదు" కలయిక అని అంటాను.

నేను అలాంటివి కొన్ని ఇక్కడ చెప్పదల్చుకున్నాను. ముందుగా "నాకేం అక్కర్లేదు" గురించి చెపుతాను, ఎందుకంటే అవే "నాకేం కావాలి"ని సృష్టిస్తాయి. నాకు జీవితాంతం పనిచేస్తూ ఉండాలని

లేదు. మా తలిదండ్రులు వేటిని పొందాలనుకున్నారో, అవి నాకు అక్కర్లేదు. వాళ్లు నిలకడైన ఉద్యోగమూ, శివార్లలో ఇల్లూ కావాలనుకున్నారు. నాకు ఒకరి కింద ఉద్యోగం చెయ్యటం ఇష్టం లేదు. మా నాన్న ఎప్పుడూ తన ఉద్యోగంలో పడి, నా ఫుట్‌బాల్ గేమ్ ఒక్కటి కూడా చూడలేదని నాకు చాలా కోపం. మానాన్న జీవితాంతం కష్టపడి పనిచేసినా, ఆయన పోయాక ఆయన కష్టపడి పనిచేసిన మొత్తంలో చాలా భాగం ప్రభుత్వం తీసేసుకోవటం నాకు కోపం తెప్పించింది. అంత కష్టపడి సంపాదించినా, చనిపోయేటప్పుడు అతను మాకేమీ ఇవ్వలేకపోయాడు. ధనవంతులు అలా చెయ్యరు. వాళ్లు కష్టపడి సంపాదించినది తమ పిల్లలకిస్తారు.

ఇప్పుడిక నాక్కావల్సినవాటి గురించి చెప్తాను. నాకు ప్రపంచమంతా తిరిగి చూసేందుకు తీరిక ఉండాలి. నాకు కావల్సిన రీతిలో జీవించే స్వేచ్ఛ ఉండాలి. చిన్నవయసులోనే ఇలాంటివి సంపాదించాలని ఉంది. నాకు స్వేచ్ఛగా ఉండాలని ఉంది, అంతే. నా జీవితం మీదా, నా సమయం మీదా నాకు అధికారం ఉండాలి. డబ్బు నాకోసం పనిచెయ్యటం నాక్కావాలి.

నా మనసులోతుల్లో ఉన్న కారణాలు ఇవి. మీ కారణాలు ఏవి? అవి బలమైనవి కాకపోతే, ఇక ముందుకి సాగే దారిలో ఎదురయే వాస్తవాలు, మీ కారణాలకన్నా ముఖ్యమైనవి కావచ్చు. నేను చాలాసార్లు డబ్బు పోగొట్టుకుని ఓటమిని చవిచూశాను. కానీ నా మనసులోతుల్లో ఉన్న కారణాలు, నన్ను నిలబెట్టి ముందుకి నడిపించాయి. నలభై ఏళ్లకల్లా పని మానేసి స్వేచ్ఛగా బతకాలనుకున్నాను. కానీ నలభైఏడేళ్లదాకా కుదరలేదు. కానీ నా ప్రస్థానంలో నేను ఎన్నో విషయాలు అనుభవపూర్వకంగా నేర్చుకున్నాను.

నేను ముందే అన్నట్టు, ఈ పని నేను సులభంగా చెయ్యగలిగానని చెప్పాలని ఉంది. కానీ అది నిజం కాదు. కానీ అంత కష్టంగా కూడా అనిపించలేదు. కానీ బలమైన కారణమో, ప్రయోజనమో లేని పక్షంలో, ఏదైనా సరే, జీవితంలో సాధించటం కష్టమే.

మీకు బలమైన కారణం లేకపోతే, ఇంక మీరీ పుస్తకం చదవటం అనవసరం. అది మరీ శ్రమ అనిపిస్తుందేమో.

2. **నేను రోజూ ఎంచుకుంటాను** : ఎంపిక చేసే శక్తి. అందరూ ఒక స్వతంత్ర దేశంలో జీవించాలనుకోవటానికి అదే కారణం. మనకి ఎంపిక చేసుకునే శక్తి కావాలి.

ఆర్థికంగా, మన చేతికొచ్చే ఒక్కొక్క డాలర్‌లోనూ, మనం భవిష్యత్తులో ధనవంతులుగా బతుకుతామా, పేదవారిగానో లేక మధ్యతరగతి వారిగానో బతుకుతామా, అనే దాన్ని ఎంపిక చేసే శక్తి ఉంటుంది. మనం ఖర్చుపెట్టేటప్పుడు అవలంబించే అలవాట్లు మనం ఎవరో తెలియజేస్తాయి. పేదవారి ఖర్చుపెట్టే అలవాట్లు కూడా పేదగానే ఉంటాయి.

నాకు చిన్నప్పుడు 'మోనోపాలీ' అనే ఆట అంటే చాలా ఇష్టం. ఎప్పుడూ ఆ ఆట ఆడుతూ ఉండటం నాకు తరవాత జీవితంలో లాభించింది. 'మోనోపాలీ' ఆట పిల్లలు మాత్రమే ఆడాలని నాకెవ్వరూ చెప్పలేదు, అందుకని పెద్దయాక కూడా ఆ ఆట ఆడుతూనే ఉండేవాణ్ణి. అలాగే ఆస్తులకీ అప్పులకీ తేడా తెలియజేసేందుకు నాకొక రిచ్‌డాడ్ కూడా దొరికాడు. అందుచేత, చాలాకాలం క్రితం, నేను చిన్నపిల్లవాడిగా ఉన్నప్పుడే, ధనవంతుణ్ణి అవాలని అనుకున్నాను. అలా

అవటానికి ఆస్తుల్ని, అంటే నిజమైన ఆస్తుల్ని, సంపాదించుకోవటం నేర్చుకోవాలని కూడా తెలుసుకున్నాను. నా ప్రాణస్నేహితుడు, మైక్‌కి, ఒక ఆస్తులపట్టీ ఇవ్వబడింది (వారసత్వంగా లభించిన ఆస్తి). అయినా దాన్ని నిలుపుకోవటం నేర్చుకోవాలని అతనికి కోరిక ఉండాలి. చాలా ధనిక కుటుంబాల్లో, రెండో తరం వచ్చేసరికి, ఆస్తులన్నీ కరిగిపోతాయి. దీనికి కారణం, ఆ ఆస్తుల్ని భద్రపరిచి, సరిగ్గా నిర్వహించుకునే శిక్షణ వాళ్లకి ఎవరూ ఇవ్వకపోవటమే.

చాలామందికి ధనవంతులవాలన్న కోరిక ఉండదు. తొంభై శాతం జనాభాకి ధనవంతులుగా ఉండటం, "ఒక పెద్ద తలనెప్పి". అందుకని వాళ్లు ఇలాంటి మాటలు అంటూ ఉంటారు, "నాకు డబ్బు సంపాదించాలన్న ఆసక్తి లేదు," "నేనీ జన్మలో ధనవంతుణ్ణి కాలేను," "నేనిప్పట్నించే ఆందోళన పడక్కర్లేదు, ఇంకా చిన్నవాణ్ణే కదా!", "నేను కొంత డబ్బు చేసుకున్నాక, అప్పుడు నా భవిష్యత్తు గురించి ఆలోచిస్తాను," "నా భర్త/భార్య డబ్బుకి సంబంధించిన విషయాలని చూసుకుంటాడు/చూసుకుంటుంది" ఇటువంటి మాటలతో సమస్య ఏమిటంటే, ఈ మాటలు మాట్లాడలనుకునేవాళ్లు రెండింటిని పోగొట్టుకుంటారు : ఒకటి, సమయం, అది మనకుండే అతిముఖ్యమైన ఆస్తి. రెండోది, నేర్చుకోవటం. మీ దగ్గర డబ్బు లేనంత మాత్రాన, నేర్చుకోకుండా ఉండటానికి దాన్ని సాకుగా చెప్పకూడదు. కానీ ఇది మనం రోజూ ఎంపిక చేసుకునే విషయం. అంటే మనకున్న సమయాన్ని ఎలా వినియోగించుకోవాలి అనేదాన్ని మనమే ఎంచుకుంటాం, అలాగే మన డబ్బునీ, మనం ఏం నేర్చుకుంటాం అనేదాన్ని కూడా మనమే ఎంచుకుంటాం. ఎంచుకోవటంలో ఉండే సామర్థ్యం అదే. మనందరికీ ఎంచుకునే వీలుంది. నేను ధనికుణ్ణవాలన్న కోరికని ఎంచుకున్నాను, ప్రతిరోజూ ఆ కోరికనే నేను ఎంచుకుంటూ ఉంటాను.

ముందుగా చదువుసంధ్యల్లో పెట్టుబడి పెట్టండి : నిజం చెప్పాలంటే మీకున్న ఆస్తుల్లోకల్లా వాస్తవమైనది మీ బుద్ధి. మన అధీనంలో ఉండే అతిశక్తివంతమైన ఆయుధం అది. నేను ఇంతకుముందు ఎంపికచేసే అధికారాన్ని గురించి చెప్పినట్టే, పెద్దయాక మనం ఏవి నేర్చుకోవటానికి ఇష్టపడతామని ఎంచుకునే హక్కు కూడా మనకి ఉంటుంది. మీరు రోజంతా ఎమ్‌టీవీ చూస్తూ కూర్చోవచ్చు, లేదా గోల్ఫ్ పత్రికలు చదువుతూ గడపచ్చు, పింగాణీ వస్తువులు ఎలా చేయాలో నేర్చుకోవటానికి వెళ్లచ్చు, లేదా ఆర్థిక పథకాలు ఎలా వెయ్యాలో నేర్చుకునేందుకు వెళ్లచ్చు. ఎంచుకోవటం మీ చేతిలో ఉంది. చాలామంది పెట్టుబడి పెట్టటం అంటే ఏమిటో ముందుగా నేర్చుకోకుండానే, పెట్టుబడి పెడతారు.

నాకొక స్నేహితురాలుంది. ఆమె ధనవంతురాలు. ఈ మధ్యనే ఆమె ఇంట్లో దొంగలు పడి టీవీ, వీ.సీ.ఆర్. మట్టుకు ఎత్తుకుపోయి, ఆమె చదివే పుస్తకాలన్నిటినీ అలాగే వదిలేశారు. అటువంటి ఎంచుకునే హక్కు మనందరికీ ఉంటుంది. మరి జనాభాలో తొంభైశాతం టీవీలనే కొనటానికి ఇష్టపడుతుంది. పదిశాతం మాత్రమే పెట్టుబడికి సంబంధించిన పుస్తకాలనో, క్యాసెట్లనో కొంటుంది.

అలాంటప్పుడు నేనేం చేస్తాను? సదస్సులకి వెళ్తాను. అవి కనీసం రెండు రోజులపాటు సాగే సదస్సులైతే నాకు మరీ ఇష్టం, ఎందుకంటే వాళ్లు చర్చించే విషయాల్లో పూర్తిగా నిమగ్నమవటం నాకు నచ్చుతుంది. 1973లో నేనొకరోజు టీవీ చూస్తున్నాను. ఒక పైసా పెట్టుబడి లేకుండా,

స్థిరాస్తిని కొనటం ఎలా అనే విషయం మీద మూడురోజులపాటు సదస్సు నిర్వహించబోతున్నట్టు ఒకతను టీవీలో ప్రకటన ఇస్తున్నాడు. నేను ఆ సదస్సులో సభ్యత్వం కోసం మూడువందల ఎనభై ఐదు డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి నేర్చుకున్నది, నాకు కనీసం ఇరవైలక్షల డాలర్లు సంపాదించి పెట్టింది. అంతకన్నా ముఖ్యమైనదేమిటంటే, ఆ కొద్దిమొత్తంతో నేను నా జీవితాన్ని కొనుక్కోగలిగాను. ఆ ఒకే ఒక కోర్సు చెయ్యటం వల్ల నేనిక బతికున్నంతకాలం పని చెయ్యక్కర్లేదు. ప్రతి సంవత్సరం కనీసం రెండు కోర్సులు అటువంటివి చేస్తూ ఉంటాను.

నాకు ఆడియో టేపులంటే ఇష్టం. కారణం, వాటిని నేను త్వరగా వెనక్కి తిప్పగలను. పీటర్ లించ్ టేపుని ఒకసారి వింటూండగా, నేను పూర్తిగా వ్యతిరేకించే ఒక విషయాన్ని అతను అందులో చెప్పాడు. నా అహంకారాన్నీ, విమర్శించాలన్న కోరికనీ పక్కనపెట్టి, టేపుని రీవైండ్ చేశాను. టేపులో అతను ఐదునిమిషాలు మాట్లాడిన ఆ భాగాన్ని కనీసం ఇరవైసార్లు విన్నాను. బహుశా ఇంకా ఎక్కువసార్లే విన్నానేమో! కానీ నా అభిప్రాయాలు అడ్డం రాకుండా అతను చెప్పిన మాటల్ని వింటున్నప్పుడు, హఠాత్తుగా అతను అంటున్నదేమిటో, ఎందుకలా అంటున్నాడో అర్థమై పోయింది. నామీద ఏదో ఇంద్రజాలం ప్రయోగించినట్లు అనిపించింది. ఈనాటి గొప్ప పెట్టుబడిదార్లలో ఒకరి మనసులోని కిటికీ నాకోసం తెరుచుకున్నట్టు అనిపించింది. ఆయన దగ్గరున్న అంతులేని సాధనాలూ, జ్ఞానసంపదా, అనుభవసారమూ ఎంత లోతైనవో నాకు చక్కగా అర్థం అయింది.

దీని తాలూకు అంతిమ ఫలితం : నేను ఇంతకుముందు ఆలోచించిన విధానం కూడా ఇంకా నాదగ్గరే ఉంది, అదికాక, అదే సమస్యనీ, పరిస్థితినీ పీటర్ దృక్కోణం నుంచి చూడటం కొత్తగా నేర్చుకున్నాను. అంటే ఒక ఆలోచనాసరళికి బదులు నాదగ్గర రెండున్నాయన్నమాట. ఒక సమస్య ఎదురైనప్పుడు లేదా ఒక ధోరణిని అర్థం చేసుకోవాలన్నప్పుడు, రెండో మార్గం ఉండటం అనేది అమూల్యమైన వరం. ఈనాటికీ నేను తరుచు, "పీటర్ లించ్ అయితే ఏం చేసి ఉండేవాడు? డోనాల్డ్ ట్రంప్, వారెన్ బఫే, జార్జి సోరోస్ అయితే ఏం చేసేవారు?" అనుకుంటాను. వాళ్ళు చెప్పిన మాటల్ని వినయంగా చదవటమో, వినటమో, వాళ్లకున్న గొప్ప మానసిక శక్తుల్ని గురించి తెలుసుకునే అవకాశాన్ని నాకు ఇవ్వగలదు. అహంకారంతో ఎప్పుడూ ఇతరుల్ని విమర్శిస్తూ ఉండేవాళ్లు ఆత్మన్యూనతాభావంతో బాధపడుతూ ఉంటారు. వాళ్లకి ఆపదల్లో చిక్కుకోవటం అంటే భయం. అసలు విషయం ఏమిటంటే, మీరేదైనా కొత్త విషయాన్ని నేర్చుకునేటప్పుడు, నేర్చుకున్నదాన్ని పూర్తిగా అర్థం చేసుకునేలోపున, మీరు తప్పులు చెయ్యాల్సి రావచ్చు.

మీరు ఈ పుస్తకాన్ని ఇంతవరకూ చదివారంటే, అహంకారం అనేది మీకున్న సమస్యల్లో ఒకటి కాదు. అహంకారం ఉన్నవాళ్లు అరుదుగా పుస్తకాలనీ, క్యాసెట్లనీ కొంటారు. ఎందుకు కొనాలి? ఈ విశ్వానికంతకూ వాళ్లే కేంద్రబిందువులాయె!

తమ ఆలోచనలకి విరుద్ధంగా ఇంకో కొత్త ఆలోచన ఎదురైనప్పుడు, ఎంతోమంది "తెలివైన" వాళ్లే వాదించటం, సమర్థించుకోవటం మొదలుపెడతారు. అలాంటి సందర్భాలలో, వాళ్లు తమకి ఉన్నాయనుకుంటున్న "తెలివితేటలు", "అహంకారం"తో కలిసి, "అజ్ఞానానికి" దారితీస్తాయి. మనలో ప్రతి ఒక్కరికీ ఇలాంటివారు తెలుసు. వాళ్లు పెద్దపెద్ద చదువులు చదువుకుని ఉంటారు,

తాము చాలా తెలివైనవాళ్లమని అనుకుంటారు, కానీ వాళ్ల ఆస్తి వ్యవహారాలు సమతూకంగా ఉండవు. నిజంగా తెలివైనవాళ్లు కొత్త ఆలోచనలని ఆహ్వానిస్తారు. ఎందుకంటే కొత్త ఆలోచనలు, ఇంతకుముందు మనం ప్రోది చేసుకున్న ఆలోచనలతో అద్భుతంగా కలిసిపోతాయి. మాట్లాడటం కన్నా వినటం ముఖ్యం. అదే నిజం కాకపోతే దేవుడు మనకి రెండు చెవుల్నీ, ఒక నోటినీ ఇచ్చేవాడు కాదు. ఎక్కువమంది తమ నోటితోనే ఆలోచిస్తారు తప్ప, కొత్త ఆలోచనలనీ, సాధ్యపడగల వాటినీ విని మనసుకి పట్టించుకోరు. ప్రశ్నలు అడగటానికి బదులు వాళ్లు వాదిస్తారు.

నేను నా సంపద విషయంలో తాపీగా ఆలోచిస్తాను. సాధారణంగా లాటరీ టిక్కట్లు కొనేవాళ్లూ, కాసినో (జూదశాల)ల్లో జూదం ఆడేవాళ్లూ "త్వరగా ధనవంతులు అవాలనే" ధోరణి కనబరుస్తారు. అది నాకు నచ్చదు, నేనా కోవకి చెందినవాణ్ణి కాను. షేర్ల విషయంలో ఒక్కోసారి నష్టాన్నీ, ఒక్కోసారి లాభాన్నీ నేను చవిచూడచ్చు, కానీ నేర్చుకోవటానికి వచ్చేసరికి, నాది దూరదృష్టే అని అనాలి. మీరు విమానం నడపదల్చుకుంటే, ముందుగా ఆ విద్య నేర్చుకోవాలని అంటాను. షేర్లూ, స్థిరాస్తులూ కొనేవాళ్లని చూసి నేనెప్పుడూ నిర్ఘాంతపోతూ ఉంటాను. వాళ్లు ఎన్నడూ తమకున్న అతిగొప్ప ఆస్తి, తమ మెదడులో ఎందుకు పెట్టుబడి పెట్టరో నాకర్థం కాదు. మీరు రెండిళ్లు కొన్నంత మాత్రాన స్థిరాస్తి విషయంలో మీకు పూర్తి నైపుణ్యం దొరికినట్టు కాదు.

3. **స్నేహితులని జాగ్రత్తగా ఎంచుకోండి** : కలిసి ఉండటంలోని బలం. నేను నా స్నేహితులని వాళ్ల ఆర్థిక తాహతు బట్టి ఎంచుకోను అనేది మొదట చెప్పాలి. నా స్నేహితుల్లో పేదరికంలోనే బతుకుతామని ప్రతిజ్ఞ పూనిన వాళ్లూ ఉన్నారు, ప్రతి సంవత్సరం లక్షలకి లక్షలు సంపాదించేవాళ్లూ ఉన్నారు. ఇక్కడ నేను చెప్పదల్చుకున్నదేమిటంటే, ఈ రెండురకాలవాళ్ల దగ్గరా నేను నేర్చుకుంటాను. అంతేకాదు, కావాలని నేర్చుకోవాలని ప్రయత్నిస్తాను.

ఇప్పుడొక నిజం చెప్పాలి, కొంతమంది దగ్గర డబ్బు ఉందనే నేను వాళ్లతో స్నేహం చేశాను. కానీ డబ్బుకోసం కాదు; వాళ్ల దగ్గరున్న జ్ఞానం కోసం. వీళ్లలో కొంతమంది నాకు ప్రాణస్నేహితు లయారు, కానీ అందరూ కాదు.

కానీ నేను ఒక విలక్షణత గురించి మీకు చెప్పాలి. ధనవంతులైన నా స్నేహితులు డబ్బు గురించే మాట్లాడతారు, అంటే వాళ్లు గొప్పలు చెప్పుకుంటారని అనటం లేదు. వాళ్లకి ఆ విషయంలో ఆసక్తి ఉంది. అందుకని, మేం ఒకళ్ల దగ్గర ఒకళ్లం నేర్చుకుంటాం. ఇక ఆర్థికంగా చితికిపోయిన నా స్నేహితులు, నాకా సంగతి తెలిసినప్పటికీ, డబ్బు, వ్యాపారం, పెట్టుబడుల గురించి నాతో మాట్లాడటానికి ఇష్టపడరు. అది చాలా మొరటు విషయం అనీ, మేధావులు మాట్లాడని విషయం అనీ అనుకుంటారు. అలా ఆర్థిక సమస్యలతో ఇబ్బందిపడే స్నేహితుల దగ్గర కూడా నేను నేర్చుకుంటాను. ఏం చెయ్యకూడదో తెలుసుకుంటాను.

చాలా తక్కువ సమయంలో కోట్లకి కోట్లు సంపాదించిన స్నేహితులు నాకు చాలామందే ఉన్నారు. అలాంటి ముగ్గురు నాతో ఒకే రకమైన అనుభవాన్ని పంచుకున్నారు : వాళ్లకున్న పేద స్నేహితులు, ఎప్పుడూ అంత ధనం అంత తక్కువ సమయంలో వాళ్లు ఎలా సంపాదించారని అడగటానికి వచ్చేవారు కాదు. కానీ వచ్చినప్పుడు రెండే అడిగేవారు : 1. అప్పు 2. ఉద్యోగం, వీటిలో ఏదో ఒకటి కాని, రెండూ కాని.

ఒక హెచ్చరిక : పేదవాళ్లూ, బెదిరినవాళ్లూ చెప్పేమాటలు వినకండి. నాకు అలాంటి స్నేహితులున్నారు, నాకు వాళ్లంటే ఎంతో ప్రేమ, కానీ వాళ్లు "పిల్ల కోడి" లాంటివారు. డబ్బు దగ్గర కొచ్చేసరికి, ముఖ్యంగా పెట్టుబడి విషయంలో, వారి మీద "మిన్ను ఎప్పుడూ విరిగిపడుతూనే ఉంటుంది." ఏదైనా ఎందుకు పనికిరాదో మీకు చెప్పటానికి వాళ్లు ఎప్పుడూ తయారుగానే ఉంటారు. సమస్య ఏమిటంటే, అందరూ వాళ్ల మాట వింటారు. కానీ ఇటువంటి నిరాశావాదుల మాటలు ఎవరైతే కళ్లు మూసుకుని నమ్ముతారో, వాళ్లు కూడా "పిల్లకోళ్లే!" "ఒకేరంగు పిల్లకోళ్లన్నీ ఒకే మాట మీద ఉంటాయి," అనేది పాతమాటే కదా!

సీఎన్‌బీసీ (CNBC) ఛానెల్ మీకు గనక చూసే అలవాటుంటే, పెట్టుబడికి సంబంధించిన సమాచారాన్ని యివ్వడానికి, బంగారుగని వంటి ఆ చానల్లో "నిపుణులు" అనబడేవాళ్ల మండలి ఉంటుంది. ఒక నిపుణుడు, షేరుమార్కెట్టు పడిపోబోతుందంటాడు. మరో నిపుణుడు మార్కెట్టు అభివృద్ధి చెందబోతోందని అంటాడు. మీరు తెలివైనవారైతే వాళ్లిద్దరు చెప్పిందీ వింటారు. ఇద్దరు చెప్పేదానిలోనూ న్యాయం ఉందని, మీరు నిష్పక్షపాతంగా వింటే అర్థం అవుతుంది. దురదృష్ట వశాత్తూ "పిల్లకోళ్లు" చెప్పేదాన్నే పేదవారందరూ వింటారు.

నేను దేన్నైనా బేరం చేసినప్పుడో, దేన్లోనైనా పెట్టుబడి పెట్టినప్పుడో, నాకు ఎంతో దగ్గర స్నేహితులు, నాచేత ఆ ప్రయత్నాన్ని మానిపించాలని చూశారు. కొన్నేళ్లక్రితం ఒక స్నేహితుడు తను జమచేసిన బాండ్ల మీద ఆరుశాతం లాభం దొరికిందని చాలా ఉత్సాహపడ్డాడు. నాకు రాష్ట్రప్రభుత్వంనించి పదహారు శాతం లాభం వస్తోందని చెప్పాను. మర్నాడే, నేను పెట్టిన పెట్టుబడి ఎంత ప్రమాదకరమైనదో తెలిపే ఒక వ్యాసాన్ని నాకు అతను పంపాడు. నాకు చాలా ఏళ్లుగా పదహారు శాతం లాభం దొరుకుతూనే ఉంది, కానీ అతనికి మాత్రం ఇంకా ఆరు శాతమే లభిస్తోంది.

సంపదని పెంచుకునే ప్రక్రియలో అన్నిటికన్నా కష్టమైనవి, మనసు చెప్పేదాన్ని వింటూ నిజాయితీని పాటించటం, మందలో ఒకడిగా ఉంటూ వాళ్లు చేసేదాన్ని అనుసరించకుండా ఉండటం. మార్కెట్టులోకి, అందరికన్నా ఆలస్యంగా వచ్చేది ఈ మందే, అందుకే ముందువాళ్లు తుడిచిపెట్టుకుపోతారు. ఒక పెద్ద బేరం ఏదైనా వార్తాపత్రికల్లో మొదటిపేజీలో కనబడే సరికే, ఆలస్యం అయిపోతుంది. అందుకని కొత్త బేరాన్ని వెతుక్కోవాలి. సముద్రం అలలమీద పయనించే స్వభావం మాలాంటివాళ్లలో ఉంటుంది, "ఇదిపోతే ఇంకో అల వస్తుందిలే" అనుకుంటాం. వెళ్లిపోతున్న అలని పట్టుకోవాలని ఆలస్యంగా పరిగెత్తేవాళ్లే సాధారణంగా తుడిచిపెట్టుకుపోతారు.

తెలివైన పెట్టుబడిదార్లు మార్కెట్టు విషయంలో సమయం గురించి పట్టించుకోరు. ఒక అలని అందుకోలేకపోతే, తరువాతి దానికోసం వెతుకుతారు, వేచి ఉండి, దాన్ని అందుకునేందుకు సిద్ధంగా ఉంటారు. చాలామంది మదుపరులకి ఇది కష్టమనిపించటానికి కారణం, ఊరూపేరూ లేని వాటిని కొనటానికి వాళ్లు భయపడటమే. పిరికి పెట్టుబడిదార్లు, మందతోపాటు పోయే గొర్రెల్లాంటివాళ్లు. లేదా, తెలివైన పెట్టుబడిదార్లు తమ లాభాలని తీసుకుని ముందుకి వెళ్లాక, వాళ్ల పేరాశ వాళ్లని ముంచుతుంది. తెలివైన పెట్టుబడిదార్లు ఏదైనా ఇంకా జనాదరణ పొందకముందే, దాన్ని కొనేస్తారు. తాము కొన్నప్పుడే లాభాలు ఏర్పడ్డాయనీ, అమ్మేటప్పుడు కాదనీ, వాళ్లకి తెలుసు. వాళ్లు ఓర్పుతో వేచి ఉంటారు. నేను చెప్పినట్టు వాళ్లు మార్కెట్లో లాభసాటి సమయంకోసం

చూడరు. సముద్రంలోని అలలమీద విన్యాసాలు చేసేవారిలా, వాళ్లు రాబోయే అలకోసం పూర్తిగా సంసిద్ధులై ఉంటారు.

ఇదంతా "ఇన్‌సైడర్ ట్రేడింగే". వీటిల్లో చట్టబద్ధం కానివీ ఉంటాయి, చట్టబద్ధమైనవీ ఉంటాయి. తేడా అంతా మీరు లోపల్నించి ఎంతదూరంలో ఉన్నారు అనేదాన్ని బట్టి ఉంటుంది. లోపల ఉన్నదానికి దగ్గర్లో ఉన్న డబ్బున్న స్నేహితులు కావాలని మీరు కోరుకోవటం ఎందుకంటే, డబ్బు తయారయేది అక్కడే. సమాచారం ద్వారా డబ్బు తయారవుతుంది. మీకు రాబోయే పెద్ద అవకాశం గురించి ముందే తెలుసుకుని, ఈసారి మళ్లీ అవకాశం వచ్చేలోపల, లోపలికెళ్లి, బైటికి వచ్చెయ్యాలనుకుంటారు. నేను మిమ్మల్ని చట్టవిరుద్ధమైన పనులు చెయ్యమనటం లేదు. కానీ ఈ సమాచారం మీకెంత త్వరగా తెలిస్తే, అతితక్కువ ప్రమాదంతో, లాభాల్ని సంపాదించుకునే మంచి అవకాశాలుంటాయని అంటున్నాను. స్నేహితులుండేది ఇలాంటి సాయం చెయ్యటానికే. ఆర్థిక విషయాలకి సంబంధించిన తెలివితేటలంటే అవే.

4. **ఒక సిద్ధాంతాన్ని పూర్తిగా నేర్చుకున్నాకే కొత్తదానికి సిద్ధం కండి** : త్వరగా నేర్చుకునే శక్తి. రొట్టెను తయారుచేసే ఏ వ్యక్తి ఐనా ఒక పద్ధతి ప్రకారం రొట్టెల్ని తయారుచేస్తాడు. ఆ పద్ధతిని వాళ్లు గుర్తుంచుకుంటారు. డబ్బు చేసుకోవటం కూడా అలాంటిదే. అందుకే చాలాసార్లు డబ్బుని "డో" (పిండి) అంటారు.

"మీరు ఏం తింటారో అదే మీరు", అనే నానుడిని మనలో చాలామంది వినే ఉంటారు. అదే నానుడిని నేను ఇంకో రకంగా చెపుతాను, "మీరు చదివేదాన్ని బట్టి మీ వ్యక్తిత్వం రూపుదిద్దు కుంటుంది." ఇంకోలా చెప్పాలంటే, మీరు ఏం చదువుతున్నారు, ఏం నేర్చుకుంటున్నారు అనే దాన్ని గురించి జాగ్రత్త వహించండి. ఎందుకంటే మీ తలకాయని మీరు దేనితో నింపుతారనేది మీ స్వభావం మీద ఎంతో ప్రభావాన్ని చూపుతుంది. ఉదాహరణకి మీరు వంట నేర్చుకుంటే, మీకు వంట చెయ్యాలనిపిస్తుంది. మీరు వంటమనిషి అవుతారు. ఆ తరవాత మీకు ఆ పనిచెయ్యాలని అనిపించకపోతే, మీరు మళ్లీ ఒక కొత్త విషయాన్ని నేర్చుకోవాలి. ఉదాహరణకి, స్కూల్లో అధ్యాపకుడిగా పనిచెయ్యాలనుకుంటారు. దానికి అవసరమైన చదువు పూర్తిచేశాక, మీరు స్కూల్లో అధ్యాపకుడిగా పనిచేస్తారు. ఇలాగే సాగుతుంది. అందుకని మీరు చదువుకోదలచిన విషయాన్ని జాగ్రత్తగా ఎంచుకోండి.

డబ్బు విషయానికొచ్చేసరికి, జనం తాము స్కూల్లో నేర్చుకున్న ఒక సూత్రాన్నే సాధారణంగా పాటిస్తారు - అదేమిటంటే, డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటం. ఈ ప్రపంచంలో విస్తృతంగా నేను చూసేది అందరూ ఈ సూత్రాన్ని పాటించటమే. లక్షలాది జనం పొద్దునే లేచి, పనిలోకెళ్లి, డబ్బు సంపాదించి, బిల్లులు చెల్లించి, తమ చెక్కుబుక్కుల్లో రాబడీ, ఖర్చు లెక్కలు చూసుకుని, కొన్ని మ్యూచువల్ ఫండ్స్ కొని, మళ్లీ పనిలోకి వెళ్తారు. అదే ప్రాథమిక సూత్రం, వాళ్లు అమలుచేసే పద్ధతి.

మీరు చేసే పనితో మీరు విసిగిపోయినా, లేదా తగినంత డబ్బు సంపాదిస్తూ ఉండకపోయినా, మీరు డబ్బు సంపాదించే పద్ధతిని మార్చుకోవటం అనేదే సహజమైన మార్గం.

చాలా ఏళ్ల క్రితం, నాకు ఇరవై ఆరేళ్లప్పుడు, ఒక శని ఆదివారాల్లో "తనఖా ఆస్తిని విడిపించుకునే హక్కు పోగొట్టుకున్న (ఫోర్ క్లోజర్స్) స్థిరాస్తిని కొనటం ఎలా?" అనే అంశం మీద

జరుగుతున్న క్లాసుకి వెళ్లాను. అక్కడ ఒక సూత్రాన్ని నేర్చుకున్నాను. ఆ తరవాత నేను నేర్చుకున్నదాన్ని జీవితంలో అమలుపరిచే క్రమశిక్షణని కలిగి ఉండటమనేది అవసరమైంది. అక్కడే చాలామంది ఆగిపోతారు. మూడేళ్లపాటు, జెరాక్స్ కంపెనీలో పనిచేసేటప్పుడు, నా తీరిక సమయాన్ని, అలాటి స్థిరాస్తులని కొనేందుకు అవసరమైన నైపుణ్యాన్ని సంపాదించేందుకు వినియోగించాను. ఆ సూత్రాన్ని పాటించి నేను ఎన్నో లక్షల డాలర్లు సంపాదించాను. కానీ ఈ రోజు అది చాలా మందకొడిగా సాగుతోంది, పైగా చాలామంది ఆ పనే చేస్తున్నారు.

ఇక ఆ సూత్రాన్ని పాటించటంలో నేర్పు పొందాక, నేను మిగతా సూత్రాలని వెతుక్కుంటూ వెళ్లాను. చాలా రోజులు క్లాసుల్లో, నేను నేర్చుకున్న సమాచారాన్ని నేరుగా ఉపయోగించుకోలేదు, కానీ ఎప్పటికప్పుడు కొత్తవి నేర్చుకుంటూ పోయాను.

కేవలం వ్యాపారస్తుల కోసం రూపొందించబడిన 'డెరివేటివ్' (ఒక ఆర్థిక ఉపకరణం) క్లాసులకి నేను వెళ్లాను. అలాగే వ్యాపారస్తుల కోసం ఏర్పాటుచేసిన 'కమోడిటీ ఆప్షన్' (వస్తువులని నిర్ణీత ధరకు అమ్మటం/కొనటం చేసే) క్లాసులకీ, అభూతకల్పనల సృష్టికర్తల కోసం ఏర్పాటుచేసిన క్లాసులకి కూడా హాజరయ్యాను. అణుభౌతికశాస్త్రం (న్యూక్లియర్ ఫిజిక్స్)లోనూ అంతరిక్ష శాస్త్రంలోనూ డాక్టరేట్లు సంపాదించుకున్న వారితో నిండి ఉన్న ఆ గదిలో నేను మాత్రమే వాళ్ల కోవకి చెందనివాణ్ణి. అయినప్పటికీ, షేర్ల బజారులోనూ, ఇతర పెట్టుబడులలోనూ ఎంతో లాభం పొందేందుకు, ఆ క్లాసులు నాకు బాగా తోడ్పడ్డాయి.

అన్ని రకాల కాలేజీల్లోనూ ఆర్థిక ప్రణాళికల గురించీ, సాంప్రదాయక పెట్టుబడుల కొనుగోళ్ల గురించీ నేర్పుతారు. ప్రారంభించటానికి అవి అద్భుతమైన చోట్లు.

నేనెప్పుడూ కొత్త సూత్రాలని వెతుక్కుంటాను. అందుకే, చాలామంది తమ జీవితాంతం పనిచేసి సంపాదించేదానికన్నా ఎక్కువ, నేను ఎప్పుడూ ఒక్క రోజులోనే సంపాదించగలుగుతూ ఉంటాను.

ఇంకో విషయం చెప్పాలి. వేగంగా మారుతున్న ఈనాటి ప్రపంచంలో, మీకు ఎంత తెలుసు అనేది లెక్కలోకి రాదు. ఎందుకంటే మీకు తెలిసినది పాతబడిపోయిన సమాచారం. మీరు ఎంత త్వరగా నేర్చుకోగలరనేది ముఖ్యం. ఆ నేర్పు అమూల్యమైనది. 'డో' తయారుచెయ్యటానికి కొత్త సూత్రాలనీ, పద్ధతులనీ కనిపెట్టే నేర్పుకి విలువ కట్టలేం. డబ్బుకోసం కష్టపడి పనిచెయ్యటం అనేది పాత సూత్రం. అది మనిషి గుహల్లో నివసించినప్పటి సూత్రం.

5. **మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి** : మనకి మనమే క్రమశిక్షణ విధించుకోవటంలో బలం ఉంటుంది. మిమ్మల్ని మీరు అదుపులో ఉంచుకోలేకపోతే, ధనవంతులు అవటానికి ప్రయత్నించకండి. ముందుగా ఏ నౌకాదళంలోనో, మత సంస్థలోనో చేరి ఆ విద్య నేర్చుకోవటం మంచిది. పెట్టుబడిపెట్టి, డబ్బు సంపాదించి, ఆ తరవాత దాన్ని పోగొట్టుకోవటంలో అర్థం లేదు. ఈ క్రమశిక్షణ లేకపోవటం వల్లే, చాలామంది లాటరీలో లక్షలు సంపాదించిన వెంటనే దివాలా తీస్తూ ఉంటారు. క్రమశిక్షణ లేకపోవటం వల్లే, జీతం పెరగ్గానే చాలామంది వెంటనే వెళ్లి కొత్త కారు కొనటమో, ఖరీదైన విహారయాత్రకి వెళ్లటమో చేస్తారు.

ఈ పదిమెట్లలో ఏది ఎక్కువ ముఖ్యమనేది చెప్పటం కష్టమే. కానీ అన్నిట్లోకీ, దీన్ని అమలుపరచటం చాలా కష్టం, ముఖ్యంగా మీ స్వభావంలో అది ఒక భాగం కాకపోయినట్టయితే, దీనిమీద పట్టు సాధించటం చాలా కష్టం. క్రమశిక్షణ కలిగి ఉండకపోవటమనేదే మనుషులని, పేద, మధ్యవర్గం, ధనికవర్గం అనే మూడు రకాలుగా విభజిస్తుందని అనటానికి కూడా నేను జంకను.

టూకీగా చెప్పాలంటే, ఆత్మగౌరవం కొరవడినవారూ, ఆర్థిక ఒత్తిడిని తట్టుకునే ఓర్పు తక్కువగా ఉన్నవారూ, ఎన్నటికీ, మళ్లీ చెపుతున్నాను, ఎన్నటికీ, ధనవంతులు కాలేరు. నేను ముందే చెప్పినట్టు, నా రిచ్‌డాడ్, "ప్రపంచం నిన్ను ఆటుపోట్లకి గురిచేస్తుంది," అని ఎప్పుడో నేర్పించాడు. ప్రపంచం అలా ప్రవర్తించటానికి కారణం, లోకం నిండా గూండాలు ఉండటం వల్ల కాదు, అలా ఆటుపోట్లకి గురయేవారికి తమని తాము అదుపులో పెట్టుకునే క్రమశిక్షణ ఉండదు. మనోబలం లేనివాళ్లు, క్రమశిక్షణ పాటించేవారికి బలి అవుతారు.

వృత్తి వ్యాపారాలు నేర్పించేటప్పుడు, నా క్లాసులోని విద్యార్థులకి నేను ఎప్పుడూ ఒకటే విషయం చెపుతూ ఉంటాను. మీరు తయారుచేసే వస్తువు మీదా, మీరందించే సేవల మీదా, యంత్రాలమీదా, దృష్టిని కేంద్రీకరించకండి. అభివృద్ధి చెందుతున్న వ్యవహార దక్షతల మీద మీ దృష్టిని నిలపండి. మీ సొంత వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించుకోవటానికి మూడు రకాల వ్యవహార దక్షత అవసరమవుతుంది.

1. క్యాష్ ఫ్లో (నగదు కదలిక)ని నిర్వహించటం
2. మనుషులతో/జనంతో వ్యవహరించటం
3. మీ వ్యక్తిగత సమయాన్ని సరిగ్గా ఉపయోగించుకోవటం

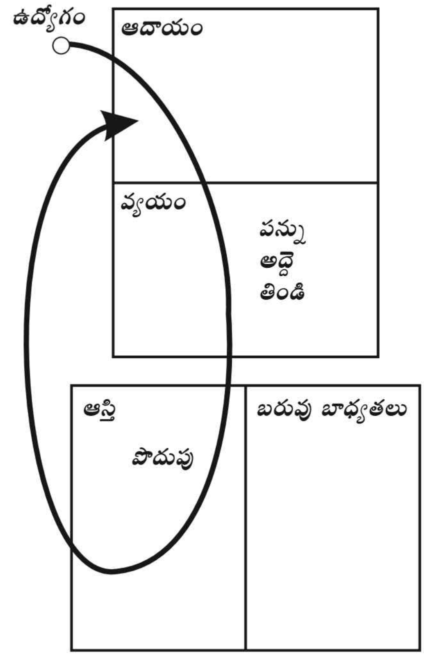
ఈ మూడు దక్షతలనీ సాధించటం కేవలం వ్యాపారస్థులకే కాదు ఎవరికైనా అవసరమే అంటాను. మీరు ఒక వ్యక్తిగా జీవించటానికి గాని, కుటుంబంలో ఒకరుగా ఉండటానికి గానీ, వ్యాపారస్థుడిగానో, ఒక ధార్మిక సంస్థ, ఒక నగరం లేక దేశంలోనో ఉండటానికి కూడా ఈ మూడూ ఎంతో అవసరం.

క్రమశిక్షణ చక్కగా పాటించినట్టయితే ఈ మూడూ కూడా మెరుగవుతాయి. "మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి," అనే మాటల్ని నేను తేలిగ్గా తీసుకోను.

"మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి" అనే మాటలు మొట్టమొదట వినిపించినది, జార్జ్ క్లాస్సెన్ రాసిన ది రిచెస్ట్ మాన్ ఇన్ బాబిలోన్, (బాబిలోన్‌లోని భాగ్యవంతుడు) అనే పుస్తకంలో. ఆ పుస్తకం కొన్ని లక్షల కాపీలు అమ్ముడుపోయింది. కానీ ఎంతోమంది ఆ మహత్తరమైన వాక్యాన్ని ఉచ్చరిస్తూ ఉంటారు గాని, ఆ సలహాని మాత్రం ఎవరూ పాటించరు. నేను ముందు చెప్పినట్టు, ఆర్థిక అక్షరాస్యత వల్ల అంకెలను చదవగలగటం వీలవుతుంది. అంకెలు అసలు కథని చెపుతాయి. ఒక వ్యక్తి రాబడి లెక్కల్నీ, ఖర్చుల పద్దునీ చూసి, "మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి," అనే మాటల్ని వల్లించేవాళ్లు, వాళ్లు చెప్పేది చేస్తున్నారా లేదా అనేది వెంటనే చెప్పేయగలను.

ఒక చిత్రం వెయ్యి మాటలపెట్టు. అందుకని, తమకోసం ముందుగా డబ్బు ఖర్చుచేసేవారి ఆర్థిక పరిస్థితిని, అలా చెయ్యనివాళ్ల ఆర్థిక పరిస్థితితో మళ్లీ ఒకసారి పోల్చి చూద్దాం.

తమకోసం ముందుగా డబ్బు ఖర్చుపెట్టుకునేవాళ్లు



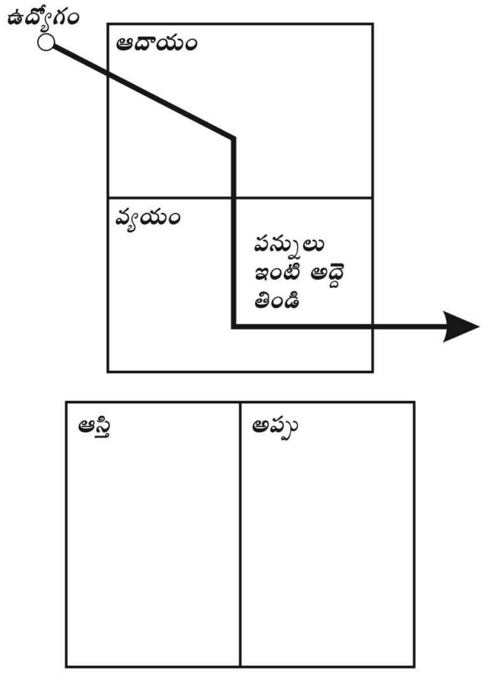
ఈ చిత్రాన్ని జాగ్రత్తగా అధ్యయనం చేసి, ఏమైనా తేడాలు కనిపిస్తాయేమో చూడండి. మళ్లీ, ఇది క్యాష్‌ఫ్లో (నగదు కదలిక)ని అర్థం చేసుకోవటానికి సంబంధించిన విషయం, అసలు కథని అదే చెపుతుంది. చాలామంది అంకెలని మాత్రం చూసి, దాని వెనకున్న కథని చూడలేకపోతారు. మీరు నిజంగా 'నగదు కదలిక'కి ఉన్న శక్తిని అర్థం చేసుకోవాలనుకుంటే, పక్క పేజీలోని చిత్రంలో ఉండే తప్పేమిటో పట్టేస్తారు. తొంభైశాతం మంది జీవితాంతం కష్టపడి పనిచేశాక కూడా సోషల్ సెక్యూరిటీ లాంటి ప్రభుత్వ సహాయానికి ఎందుకు ఎదురు చూస్తారనేది కూడా మీకు అర్థం అవుతుంది.

మీకది తెలుస్తోందా? పై చిత్రం తనకోసం ముందుగా ఖర్చు పెట్టుకునే వ్యక్తి ఎలా ప్రవర్తిస్తాడనే దాన్ని ప్రతిబింబిస్తుంది. ప్రతినెలా, తమ ఖర్చుల కోసం డబ్బు తీసిపెట్టుకునే ముందు, కొంత డబ్బు తమ ఆస్తుల పట్టీలో వెనకేస్తారు. క్లాసెన్ రాసిన పుస్తకాన్ని కొన్ని లక్షలమంది చదివారు, "మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి," అనే వాక్యంలోని వాస్తవాన్ని అర్థం చేసుకున్నారు, అయినప్పటికీ వాళ్లు అందరికన్నా ఆఖర్న తమకోసం డబ్బు ఖర్చుపెడతారు.

అవును, మీరందరూ, బుద్ధిగా, నిజాయితీగా మీ బిల్లులన్నీ చెల్లించే కోవకి చెందినవారు, అందుకే నా మాటలు విని కేకలు పెడుతున్నారు. "బాధ్యతగా తమ బిల్లుల్ని నిర్ణీత సమయంలో

చెల్లించే మీ అందరి గొంతులూ నాకు వినిపిస్తున్నాయి. నేను మిమ్మల్ని బిల్లులు చెల్లించకుండా, బాధ్యతారహితంగా ఉండమనటం లేదు. నేను పుస్తకంలో రాసిన మాట, "మీరు మీకు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి," అని అంటున్నానంతే. అటువంటి పద్ధతికి పైన ఉన్న చిత్రం సరైనది. దీని తరవాత ఉన్న చిత్రం కాదు.

ప్రతి ఒక్కడికి ముందుగా చెల్లించే ఒకతను - చివరకి అతడి దగ్గర తరచుగా ఏమీ మిగలదు



నాకూ నా భార్యకీ జమా ఖర్చుల లెక్కలు రాసేవాళ్లూ, అకౌంటెంట్లూ, బ్యాంకు నిర్వాహకులూ ఉన్నారు. "మీరు మీకు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి," అనే ఈ పద్ధతిని అర్థం చేసుకోవటం, వాళ్లకి పెద్ద సమస్యగా అనిపిస్తుంది. దానికి కారణం ఏమిటంటే, ఈ ఆర్థిక నిపుణులు జనం చేసే పనే చేస్తారు, అంటే తమకి తాము ఆఖర్న డబ్బు చెల్లించుకుంటారు. మిగతా అందరికీ ముందు డబ్బులు చెల్లించేస్తారు.

కారణం ఏమైనప్పటికీ, నా జీవితంలో కొన్ని నెలలపాటు రాబడి, నేను చెల్లించవలసిన బిల్లులకన్నా, తక్కువ ఉంటూ వచ్చింది. అయినప్పటికీ నా ఖర్చులకి అవసరమయే డబ్బుని నేను విడిగా తీసిపెట్టుకున్నాను. నా అకౌంటెంట్లూ, జమాఖర్చుల లెక్కలు చూసేవాళ్లూ భయపడిపోయి కేకలుపెట్టారు, "వాళ్లు నీ వెంటపడతారు. ఐఆర్ఎస్ (ఇంటర్నల్ రెవెన్యూ సర్వీస్) మిమ్మల్ని జైల్లో పెడుతుంది. మీరు గడువులోగా అప్పులు తీరుస్తారన్న నమ్మకం వమ్ము అవుతుంది. మీ ఇంటికి కరెంటు సరఫరా వాళ్లు నిలిపివేస్తారు," అన్నారు. అయినప్పటికీ నేను నా ఖర్చుల కోసం డబ్బు తీసిపెట్టుకున్నాను.

"ఎందుకు?" అని మీరు అడగచ్చు. ఎందుకంటే బాబిలోన్ భాగ్యవంతుడి ('ది రిచెస్ట్

మాన్ ఇన్ బాబిలోన్') కథ సారాంశం అదే మరి. మనల్ని మనం క్రమశిక్షణలో ఉంచుకోవటం, మనోధార్ఢ్యం కలిగి ఉండటం! ఇంకా పచ్చిగా చెప్పాలంటే, "సాహసం!" మొదటినెలలో నా రిచ్‌డాడ్ నేర్పిన పాఠం ప్రకారం, చాలామంది లోకం వాళ్లని ఎటుతోస్తే అటుపోతారనేది నేర్చుకున్నాను. ఎవరో ఒక అప్పులవాడు మీకు ఫోన్ చేసి, "డబ్బు కడతావా లేక..." అంటాడు. అప్పుడు మీరు వాడికి డబ్బు కట్టేసి మీకోసం ఏమీ దాచుకోలేక ఖాళీ చేతుల్తో ఉండిపోతారు. దుకాణంలో సేల్స్‌మాన్, "ఫరవాలేదు, దాన్ని మీ చార్జికార్డులో రాసెయ్యండి," అంటాడు. మీ స్థిరాస్తి వ్యవహారాలు చూసే ఏజెంటు, "కానివ్వండి - మీ ఇంటిమీద ప్రభుత్వం పన్ను మినహాయింపుకి అనుమతిస్తుంది," అంటాడు. నిజానికి ఈ పుస్తకం ఈ విషయాలన్నిటినీ చర్చిస్తుంది. ఏటికి ఎదురీదే ధైర్యం సంపాదించుకుని, ధనవంతులవటం ఎలాగో చెప్తుంది. మీరు బలహీనులు కాకపోవచ్చు, కానీ డబ్బు దగ్గరకొచ్చేసరికి, చాలామంది నీరు కారిపోతారు.

నేను మిమ్మల్ని బాధ్యతారహితంగా ప్రవర్తించమనటం లేదు. నాకు నా క్రెడిట్ కార్డు మీద ఎక్కువ అప్పు లేకపోవటానికీ, అనవసరంగా విలాసవస్తువులని కొనటం కోసం చెయ్యవలసి వచ్చిన అప్పు లేకపోవటానికీ కారణం, నాకోసం నేను అందరికన్నా ముందుగా ఖర్చు చెయ్యాలనుకోవటమే. నేను నా ఆదాయాన్ని తగ్గించుకోవటానికి కారణం దానిని ప్రభుత్వానికి పన్నుల రూపంలో కట్టటం నాకు ఇష్టం లేకపోవటమే. అందుకే మీలో ఎవరైనా ది సీక్రెట్స్ ఆఫ్ ద రిచ్ (ధనవంతుల రహస్యాలు) అనే వీడియో క్యాసెట్టు చూసి ఉంటే, నా ఆస్తి పట్టీనుంచే నా రాబడి వస్తుందనీ, అది నెవాడా కార్పొరేషన్ ద్వారా నాకు అందుతుందనీ చెప్పాలనుకుంటున్నాను. నేను డబ్బుకోసం పనిచేస్తే, ఆ డబ్బుని ప్రభుత్వం తీసేసుకుంటుంది.

నా బిల్లులన్నిటినీ నేను చివరిగా చెల్లించినా, డబ్బు విషయాల్లో ఆర్థికంగా చిక్కుల్లో పడకుండా చూసుకునే చాకచక్యం నాకు ఉంది. నాకు 'కన్స్యూమర్ డెట్' (వస్తువులు కొనడానికి యిచ్చే అప్పు) తీసుకోవటం ఇష్టం లేదు. తొంభైతొమ్మిది శాతం జనాభాతో పోలిస్తే నాకున్న బరువు బాధ్యతలు ఎక్కువే, కానీ నేను వాళ్లకి డబ్బు చెల్లించటం లేదు; ఇంకెవరో నాకోసం డబ్బు చెల్లిస్తున్నారు. వాళ్లని నేను కిరాయిదార్లంటాను. అందుచేత, మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించటానికి అమలు చెయ్యవలసిన మొదటి నియమం ఏమిటంటే, అసలు అప్పులు చెయ్యకండి. నేను నా బిల్లులు ఆఖరికి చెల్లించినప్పటికీ, అవి చిన్నచిన్న మొత్తాలుగా ముఖ్యంకానివిగా ఉండేటట్టు చూసుకుంటాను.

రెండో విషయం ఏమిటంటే, ఎప్పుడైనా డబ్బు చాలదని అనిపించవచ్చు, అయినా సరే, నా ఖర్చులకే డబ్బు ముందుగా ఉపయోగించుకుంటాను. అప్పులవాళ్లూ, ప్రభుత్వమూ ఎంతగా అరిచి గీపెట్టినా పట్టించుకోను. వాళ్లు కఠినంగా ప్రవర్తిస్తే నాకిష్టం. ఎందుకని? వాళ్లు నాకు మంచి చేస్తున్నారు కనక. నన్ను బైటికెళ్లి మరింత డబ్బు సంపాదించమని ప్రేరేపిస్తారు కాబట్టి. అందుకని, ముందుగా నా ఖర్చులకి నేను డబ్బు దాచుకుంటాను, పెట్టుబడి పెడతాను, అప్పులవాళ్లని అరవనిస్తాను. కానీ సామాన్యంగా నేను వాళ్ల డబ్బు వాళ్లకి వెంటనే ఇచ్చేస్తూ ఉంటాను. నాకూ నా భార్యకీ మంచి పరపతి ఉంది. ఒత్తిడికి కేవలం లొంగిపోయి, బాకీలు చెల్లించటానికి దాచుకున్న డబ్బు తీసేయటమో, స్టాక్స్‌ని అమ్మేయటంలాంటి పనులు మేం చేయం. దీనిలో ఆర్థికపరంగా మరీ ఎక్కువ తెలివితేటలు లేవు.

అందుకని దీనికి సరైన సమాధానం ఏమిటంటే :

1. మీరు చెల్లించవలసిన అప్పులు మరీ పెద్దవిగా లేకుండా చూసుకోండి. మీ ఖర్చులు తక్కువగా ఉండేట్టు చూసుకోండి. ముందుగా ఆస్తుల్ని సంపాదించుకోండి. ఆ తరవాత ఒక పెద్ద ఇల్లో, కారో కొనుక్కోండి. 'ఎడతెగని పోటీ'లో ఇరుక్కోవటం అంత తెలివైన పని కాదు.

2. అప్పులన్నీ తీర్చటానికి మీ దగ్గరున్న డబ్బు సరిపోదనిపిస్తే, ఒత్తిడిని మరింత పెరగనివ్వండి. మీరు వెనకేసిన డబ్బుని కానీ, పెట్టుబడులని కానీ ముట్టుకోకండి. ఆ ఒత్తిడి ద్వారా మీ ఆర్థిక ప్రతిభకి ప్రేరణ కలిగించి, డబ్బు సంపాదించేందుకు కొత్త మార్గాలు వెతకండి. ఈ విధంగా మీరు ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించే నేర్పు పొందుతారు. ఆర్థిక విషయాలలో మీ తెలివితేటలనీ మెరుగుపరుచుకో గలుగుతారు.

ఎన్నోసార్లు నేను ఆర్థికంగా చిక్కుల్లో పడ్డాను, నా మెదడుని ఉపయోగించి ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు చేసుకున్నాను, అదే సమయంలో నా ఆస్తుల పట్టీలోని ఆస్తులన్నిటినీ కాపాడుకున్నాను. నా ఆస్తి వివరాల లెక్కలు చూసే వ్యక్తి భయంతో అరిచి దాక్కున్నాడు, కానీ నేను మాత్రం ఒక మంచి సైనికుడిలా, నా ఆస్తుల కోటని రక్షిస్తూ నిలబడ్డాను.

పేదవారి అలవాట్లు కూడా బీదగానే ఉంటాయి. సామాన్యంగా అందరికీ ఉండే ఒక చెడు అలవాటుని, వాళ్లు అమాయకంగా, "దాచుకున్న దాన్లోంచి డబ్బు తియ్యటం," అని అంటారు. దాచుకున్న డబ్బు, డబ్బుని మరింత పెంచటానికే తప్ప, అప్పులు తీర్చటానికి కాదని ధనవంతులకి తెలుసు.

మీకిది కష్టసాధ్యం అనిపిస్తోందని నాకు తెలుసు, కానీ నేను చెప్పినట్టు, మీరు గట్టిగా ఉండకపోతే, ప్రపంచం మిమ్మల్ని కిందామీదా పడవేస్తూనే ఉంటుంది.

ఆర్థికపరమైన ఒత్తిడికి గురవటం మీకిష్టం లేనట్టయితే, మీకు పనికివచ్చే మరో సూత్రాన్ని వెతుక్కోండి. ఒక మంచి ఉపాయం-ఖర్చులు తగ్గించుకోవటం, డబ్బు బ్యాంకులో వేసుకోవటం, అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువ ఆదాయప్పన్ను చెల్లించటం, ఎటువంటి ప్రమాదమూ సృష్టించని మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌ని కొనటం, సగటు మనిషిగానే జీవిస్తానని ప్రతిజ్ఞ చెయ్యటం. కానీ ఇలా చేస్తే "మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించుకోండి," అనే నియమాన్ని ఉల్లంఘించిన వారవుతారు.

ఈ నియమం ఆత్మత్యాగాన్నీ, ఆర్థిక సన్యాసం తీసుకోవటాన్నీ ప్రోత్సహించదు. అంటే మీకోసం మీరు ముందుగా ఖర్చుపెట్టుకుని, ఆ తరవాత పస్తులుండమని కాదు. జీవితం ఉన్నది ఆనందించటానికి. మీలోని ప్రతిభని మేలుకొల్పితే, మీరు జీవితంలో మంచిమంచి వస్తువులని సమకూర్చుకోగలుగుతారు, ధనవంతులు అవగలుగుతారు, బిల్లులు చెల్లించగలుగుతారు, ఇవన్నీ సుఖమైన జీవితాన్ని త్యాగం చెయ్యకుండానే చెయ్యచ్చు. ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలని వీటినే అంటారు.

6. **మీ దళారులకి (బ్రోకర్లు) డబ్బు బాగా ఇవ్వండి** : ఒక మంచి సలహాకి ఉండే శక్తి. కొంత

మంది తమ ఇంటిముందు "ఈ ఇంటి యజమాని దీన్ని అమ్మకానికి పెట్టాడు," అనే బోర్డు తగిలించటం నేను తరుచూ చూస్తూంటాను. అలాగే టీవీలో కూడా చాలామంది తమని తాము "డిస్‌కౌంట్ బ్రోకర్స్" అని ప్రకటించుకోవటం చూస్తూంటాను.

నా రిచ్‌డాడ్ నన్ను దానికి విరుద్ధమైన బాటలో వెళ్లమని చెప్పాడు. సలహాదార్లకి బాగా డబ్బివ్వాలని ఆయన అనేవాడు. నేను కూడా ఆ విధానాన్నే అనుసరించాను. ఈ రోజు నాదగ్గర ఖరీదైన వకీళ్లున్నారు, అకౌంటెంట్లున్నారు, రియల్‌ఎస్టేట్ బ్రోకర్లున్నారు, షేరు బ్రోకర్లున్నారు. ఎందుకు? ఎందుకంటే మీకు సలహాలిచ్చేది వృత్తినిపుణులైతే, వాళ్లందించే సేవలు మీకు డబ్బు సంపాదించి పెడతాయి. నేనిది మనస్ఫూర్తిగా అంటున్నమాట. వాళ్లు ఎంత ఎక్కువ డబ్బు సంపాదిస్తే నేను కూడా అంత ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించగలుగుతాను.

మనం సమాచారయుగంలో బతుకుతున్నాం. సమాచారం అనేది విలువ కట్టలేనిది. ఒక మంచి దళారి మీకు సమాచారాన్ని అందించటమే కాక, మీకు తెలియజెప్పటానికి సమయం తీసుకోవాలి. ఈ పనిచెయ్యటానికి ఇష్టపడే దళార్లు నాదగ్గర చాలామంది ఉన్నారు. నా దగ్గర అసలు పైసా కూడా లేనప్పుడు కొందరు నాకీ విద్య నేర్పారు, అలాంటివారు ఇప్పటికీ నాతోనే ఉన్నారు.

వాళ్లు నాకందించే సమాచారంతో, నేను చేసుకునే డబ్బుతో పోలిస్తే నేను దళారులకిచ్చేది చాలా తక్కువ. నా రియల్ ఎస్టేట్ బ్రోకర్‌గాని, షేర్‌బ్రోకర్‌గాని ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటం నాకు చాలా ఇష్టం. ఎందుకంటే సాధారణంగా అలా జరిగినప్పుడు నేను కూడా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించినట్టే అవుతుంది.

ఒక మంచి దళారి నాకు డబ్బు సంపాదించి పెట్టటమేకాక, నా సమయాన్ని కూడా పొదుపు చేస్తాడు. ఉదాహరణకి, నేను తొమ్మిదివేల డాలర్లకి ఒక ఖాళీస్థలాన్ని కొని, వెంటనే దాన్ని పాతికవేల డాలర్లకి అమ్మాను, ఎందుకంటే నేను త్వరగా ఒక మంచికారు కొనుక్కోవాలనుకున్నాను.

ఒక దళారి మార్కెట్టుకి సంబంధించినంతవరకూ మీ కళ్లూ, చెవులూగా పనిచేస్తాడు. వాళ్లు రోజూ అక్కడికి వెళ్లటంచేత నేను వెళ్లటం తప్పుతుంది. నేనా సమయంలో గోల్ఫ్ ఆడుతూ గడపటానికి ఇష్టపడతాను.

అలాగే, తమ ఇంటిని తామే స్వయంగా అమ్మదల్చుకున్నవాళ్లు, సమయం గురించి అంతగా పట్టించుకోకూడదు. ఖాళీ సమయాన్ని ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటానికో, లేక నాకు ప్రియమైన వారితో గడపటానికో వినియోగించుకోకుండా, కొన్ని డాలర్లు వెనకెయ్యాలని ఎందు కనుకుంటాను?

చాలామంది పేదవారూ, మధ్యతరగతి మనుషులూ, హోటళ్లలో సర్వింగ్ ఏమీ బావుండక పోయినప్పటికీ వైటర్లకి బిల్లులో పదిహేను-ఇరవై శాతం టిప్పు ఇవ్వటానికి పట్టుబట్టటం, దళారులకి మాత్రం మూడునించి ఏడుశాతం కమిషన్ ఇవ్వటం గురించి గొణుక్కోటం, చూస్తే నాకు చాలా వింతగా ఉంటుంది. ఖర్చుగడిలోని వారికి టిప్పులివ్వటం వాళ్లకి ఆనందం, కానీ ఆస్తి గడిలో ఉన్నవాళ్లకి డబ్బివ్వాలంటే బిగుసుకుపోతారు. ఇది ఆర్థికమైన తెలివితేటలనిపించుకోవు.

అందరు దళారులూ ఒకేరకంగా సృష్టించబడి లేరు. దురదృష్టవశాత్తూ, చాలామంది బ్రోకర్లమని చెప్పుకునేవాళ్లు అమ్మకందార్లు మాత్రమే. అందులోనూ రియల్‌ఎస్టేట్ అమ్మకందార్లు అందరికన్నా ఘోరం. వాళ్లు అమ్ముతారు కానీ, వాళ్లకి తమకంటూ రియల్‌ఎస్టేట్ (స్థిరాస్తి) ఉండదు. ఉన్నా చాలా తక్కువే. ఇళ్లమ్మే బ్రోకర్లకీ, పెట్టుబడులమ్మే బ్రోకర్లకీ విపరీతమైన తేడా ఉంది. తాము ఆర్థిక ప్రణాళికలు వేసేవారిమని (ఫైనాన్షియల్ ప్లానర్స్) అని చెప్పుకునేవాళ్లు, నిజానికి షేర్లూ, బాండ్లూ, మ్యూచువల్ ఫండ్లూ, బీమాలు అమ్ముకుంటారు, వాళ్లూ ఇంతే. పిల్లల కథల్లోలాగ, రాజకుమారుణ్ణి కనిపెట్టటానికి ఎన్నో కప్పల్ని ముందుగా ముద్దుపెట్టుకోవాల్సి వస్తుంది. ఒక పాత సామెత గుర్తుంచుకోండి, "మీకు ఎన్‌సైక్లోపీడియా అవసరం అయినప్పుడు, ఎన్‌సైక్లోపీడియా అమ్మే సేల్స్‌మేన్‌ను అడగకండి."

ఫీజు తీసుకునే నిపుణుల్ని నేను ఎప్పుడైనా ఇంటర్వ్యూ చేస్తే, వాళ్ల దగ్గర సొంత ఆస్తి ఎంత ఉందో, పన్నురూపంలో వాళ్లు ఎంత శాతం చెల్లిస్తున్నారో కనుక్కుంటాను. అది నా పన్ను అటార్నీకీ, అకౌంటెంటుకీ కూడా వర్తిస్తుంది. నా దగ్గర పనిచేసే అకౌంటెంట్ తన పని చక్కగా చేస్తుంది. ఆమె వృత్తి అకౌంట్లు చూడటం, కానీ ఆమె వ్యాపారం స్థిరాస్తికి సంబంధించినది. ఇంతకుముందు నా దగ్గరుండే అకౌంటెంటు కేవలం ఆ పనే చేసేవాడు, అతను స్థిరాస్తి వ్యాపారం చెయ్యలేదు. మా ఇద్దరికీ ఒకే విషయంలో ఆసక్తి లేకపోవటం వల్ల నేనతన్ని మార్చేశాను.

మీ సంక్షేమమే అన్నిటికన్నా ముఖ్యం అని అనుకునే దళారిని వెతుక్కోండి. చాలామంది దళారులు మీకు మీ వ్యాపారం గురించి పరిజ్ఞానం కలిగించటానికి తమ సమయాన్ని వెచ్చిస్తారు. అలాంటివారు మీకు దొరికే గొప్ప ఆస్తిగా భావించండి. వాళ్లతో మీరు న్యాయంగా ఉంటే వాళ్లు కూడా మీపట్ల న్యాయంగా వ్యవహరిస్తారు. కానీ వాళ్ల కమిషన్‌లో కోత పెట్టటమే మీ ముఖ్య ధ్యేయమైతే, అలాటప్పుడు వాళ్లు మీ చుట్టుపక్కల ఉండాలని ఎందుకనుకుంటారు? ఇది చాలా సామాన్యమైన తర్కం.

నేను ముందే చెప్పినట్లు, నాకున్న వ్యవహారదక్షతల్లో ఒకటి, మనుషులతో వ్యవహరించటం. చాలామందికి తమకన్నా తక్కువ తెలివితేటలున్న వారితోనూ, తమ అధీనంలో ఉన్నవారితోనూ వ్యవహరించటం నచ్చుతుంది, అంటే ఆఫీసుల్లో మీకింద పనిచేసేవాళ్లనుకోండి. మధ్యరకం మేనేజర్లు మధ్యరకంగానే ఉండిపోతారు తప్ప ఉద్యోగంలో పై స్థాయికి వెళ్లరు. ఎందుకంటే వాళ్లకి తమకన్నా తక్కువస్థాయిలో ఉన్నవారితో కలిసి పనిచెయ్యటమే తెలుసు తప్ప, పై స్థాయివారితో పనిచెయ్యటం చేతకాదు. నిజమైన నేర్పు, అంటే, ఏదో ఒక సాంకేతికరంగంలో మీకన్నా తెలివైనవారిని మేనేజర్లుగా చేసుకుని వాళ్లకి మంచి జీతాలివ్వటం. అందుకే కంపెనీల్లో బోర్డ్ ఆఫ్ డైరెక్టర్స్ ఉంటారు. మీక్కూడా అటువంటి బోర్డు ఉండాలి. అప్పుడే ఆర్థిక విషయాలలో మీకు తెలివితేటలున్నట్టు లెక్క.

7. **"ఇండియన్ దాత"గా మారండి** : ఏమీ ఇవ్వకుండా పొందటం అనేది సాధ్యపడేది ఈ విధంగానే. అమెరికాకి తెల్లజాతివాళ్లు మొట్టమొదటిసారి వలస వచ్చినప్పుడు, అక్కడి అమెరికన్ ఇండియన్స్‌కి ఉండే కొన్ని సాంస్కృతిక పద్ధతులని చూసి, ఆశ్చర్యపోయారు. ఉదాహరణకి, వలసవచ్చిన వాళ్లెవరికైనా చలివేస్తూంటే, ఇండియన్స్ వాళ్లకి దుప్పట్లు ఇచ్చేవాళ్లు. తెల్లవాళ్లు అది తమకి వాళ్లు కానుకగా ఇచ్చారనుకుని, దాన్ని మళ్లీ వెనక్కి అడిగినప్పుడు కోపం

తెచ్చుకునేవాళ్లు. తెల్లవాళ్లు తమకి మళ్లీ దుప్పట్లు వాపసు ఇవ్వదల్చుకోలేదని అర్థమైనప్పుడు ఇండియన్లకి కూడా కోపం వచ్చేది. దీన్నించే "ఇండియన్ దాత" అనే మాట పుట్టింది. సంస్కృతికి సంబంధించిన చిన్న అపార్థం.

ఆస్తిగడి ప్రపంచంలో, సంపదకి ఇండియన్ దాతగా ఉండటం అనేది ప్రాణాధారమైనది. ఒక అధునాతన పెట్టుబడిదారు అడిగే మొదటి ప్రశ్న, "నేను మదుపుపెట్టే డబ్బు నాకు ఎంత త్వరగా వెనక్కి వస్తుంది?" అనేది. అలాగే తమకి ఉచితంగా దొరికేదేమిటో తెలుసుకోవాలని కూడా వాళ్లకుంటుంది. దీన్నే వాళ్లు 'చర్యకు ప్రతిఫలం' అని అంటారు. అందుకే , ROI అంటే రిటర్న్ ఆఫ్ ఎండ్ ఆన్ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ (పెట్టిన పెట్టుబడి మీద వచ్చే లాభం) చాలా ముఖ్యం.

ఉదాహరణకి, నేనుంటున్న చోటుకి కొన్ని వీధుల అవతల నాకు తనఖా విడిపించుకునే హక్కు పోగొట్టుకున్న ఒక నివాసగృహభాగం అమ్మకానికి ఉందని తెలిసింది. బ్యాంకు అరవైవేల డాలర్లు అడిగింది, నేను యాభైవేల డాలర్లు వేలం పాడాను, వాళ్లు దానికి ఎందుకు ఒప్పుకున్నారంటే, నేను చెప్పిన ధరతోపాటు యాభైవేలకి చెక్కుకూడా ఉంది. నేను నిజంగానే దాన్ని కొనదల్చుకున్నానని వాళ్లకి అర్థమైంది. చాలామంది పెట్టుబడిదార్లు నాతో, అంతడబ్బుని అక్కడ కుదవబెడుతున్నావేమిటి, అని అనచ్చు. దానిమీద అప్పు చెయ్యచ్చు కదా, అనచ్చు. కానీ నా సమాధానం, ఈ విషయంలో అది సరైన పని కాదని. నేను పెట్టుబడి పెట్టిన కంపెనీ దీన్ని చలికాలంలో విహారయాత్రకి వచ్చేవారికి అద్దెకిస్తుంది. ఆ సమయంలో 'స్నో బర్డ్స్' (తెల్లటి పక్షులు) అరిజోనాకి వస్తాయి. ఆ చలికాలంలో నాలుగునెలలపాటు నెలకి రెండువేల ఐదువందల డాలర్ల చొప్పున అద్దె వస్తుంది. మిగతా ఎనిమిది నెలల్లో నెలకి వెయ్యి రూపాయలు అద్దె వస్తుంది. నేను మదుపుపెట్టిన డబ్బు నాకు మూడేళ్లలో వెనక్కి వచ్చేసింది. ఇప్పుడు ఆ ఆస్తి నా సొంతం. అది నెలనెలా నా సంపాదనని మరింత పెంచుతూ ఉంటుంది.

షేర్ల విషయంలో కూడా ఇదే పద్ధతి పాటించాలి. నా షేర్ల బ్రోకర్ నాకు ఫోన్‌చేసి, పెద్ద మొత్తాన్ని ఫలానా కంపెనీ షేర్లలో పెట్టమనీ, త్వరలోనే ఆ కంపెనీ తీసుకునే ఒక నిర్ణయం వల్ల షేర్ల విలువ పెరగబోతుందనీ, ఉదాహరణకి వాళ్లు ఒక కొత్త తయారీని ప్రకటించే అవకాశం ఉందనీ, సలహా ఇస్తాడు. ఒక వారం, లేదా నెలలోపల నేను నా షేర్లని ఆ కంపెనీలోకి మారుస్తాను. ఈ లోపల షేర్ల విలువ పెరుగుతూ ఉంటుంది. ఆ తరవాత నేను ముందు మదుపుపెట్టిన డాలర్లని వెనక్కి తీసేసుకుంటాను. ఇక మార్కెట్లో ఎటువంటి హెచ్చుతగ్గులు వచ్చినా నేను నిశ్చింతగా ఉంటాను, ఎందుకంటే నేను మదుపుపెట్టిన మొత్తం నాచేతికి వచ్చేసింది, అది ఇంకో ఆస్తికి సంబంధించిన పనులు చెయ్యటానికి సిద్ధంగా ఉంది. అలా, నా డబ్బు లోపలికి వెళ్లి, బైటికొచ్చేసరికి, నాకు ఒక కొత్త ఆస్తి దాదాపు ఉచితంగా దొరికినట్టే అవుతుంది.

నేను చాలాసార్లు డబ్బు పోగొట్టుకున్నమాట నిజమే. కానీ నేను పోగొట్టుకుంటే ఎటువంటి నష్టమూ ఉండనంత డబ్బుతోనే నేను ఆటలాడతాను. నేను పెట్టుబడి పెట్టిన పదింటిలో సగటున రెండు మూడిట్లో నాకు లాభాలు విపరీతంగా వస్తాయి, ఐదారిట్లో లాభమూ రాదు, నష్టమూ కలగదు, ఇక రెండు మూడిట్లో నష్టపోతాను. కానీ నా నష్టాన్ని, ఆ సమయంలో నా దగ్గరున్న డబ్బుతో సమానంగా ఉండేట్టు చూసుకుంటాను.

ప్రమాదాలని ఎదుర్కోవటానికి ఇష్టపడనివాళ్లు, తమ డబ్బుని బ్యాంకులో వేసుకుంటారు. ఇక దీర్ఘకాలిక ప్రణాళికలు వేసేటప్పుడు, డబ్బు నిలవచెయ్యటం, చెయ్యకపోవటం కన్నా మంచిది. కానీ మీరు మదుపుపెట్టిన డబ్బు వెనక్కి రావటానికి సమయం పడుతుంది, చాలా సందర్భాల్లో వెనక్కివచ్చే డబ్బుతోబాటు మీకు ఉచితంగా ఏమీ దొరక్కనూ పోవచ్చు. మునుపటి రోజుల్లో ఏదో ఒక చిన్న వస్తువుని ఇచ్చేవారు, కాని ఎప్పుడో గాని వాళ్లు అలా చేయటం లేదు.

నేను పెట్టే ప్రతీ పెట్టుబడిలోనూ నాకు లాభం కలిగేట్టుగా, ఏదైనా ఒకటి ఉచితంగా దొరకాలి. గృహనివాసంలో ఒక భాగం గానీ, ఒక చిన్న గోదాం గానీ, కొంత భూమి గానీ, ఇల్లు, షేరూ, ఆఫీసు భవనం వంటివి గాని దొరకాలి. అలాగే రిస్క్ కూడా ఒక హద్దులో ఉండాలి. ఈ విషయాన్ని మాత్రమే చర్చించే పుస్తకాలు బోలెడన్ని ఉన్నాయి. వాటి గురించి నేనిక్కడ చెప్పను. మెక్‌డొనాల్డ్ సంస్థకి చెందిన ప్రసిద్ధ వ్యక్తి రేక్రాక్ హేంబర్గర్ హక్కుల్ని అమ్మాడు. దానికి కారణం అతనికి హేంబర్గర్లంటే ఎంతో ఇష్టమని కాదు, ఆ హక్కుల్ని అమ్మటం ద్వారా అతను స్థిరాస్తిని ఉచితంగా పొందాలనుకున్నాడు.

అందుకని తెలివైన పెట్టుబడిదార్లు ROI కన్నా ఎక్కువ ఆశించాలి; అంటే మీ డబ్బు మీకు వాపసు దొరికినప్పుడు, దానితోపాటు మీకు ఏదైనా ఉచితంగా దొరకాలి. ఆర్థిక సంబంధమైన తెలివి అంటే అదే.

8. **ఆస్తులు విలాస వస్తువుల్ని కొంటాయి** : దృష్టిని కేంద్రీకరించటం వల్ల కలిగే శక్తి. నా స్నేహితుడి కొడుకు, ఒక చెడ్డ అలవాటుకు బానిస కాసాగాడు, విపరీతంగా డబ్బు ఖర్చు పెట్టేవాడు. పదహారేళ్లు రాగానే సహజంగానే వాడికి తనకో కారు కావాలనిపించింది. దానికి వాడు చెప్పిన కారణం, "నా స్నేహితులందరికీ వాళ్ల నాన్నలు కార్లు కొనిచ్చారు," అని. ఆ పిల్లవాడు తను దాచుకున్న డబ్బు రొక్కం రూపంలో ఇవ్వటానికి సిద్ధపడ్డాడు. అప్పుడు, వాడి నాన్న నాకు ఫోన్ చేశాడు.

"నీ ఉద్దేశం ఏమిటి? నేను వాడిని కారు కొననివ్వనా, లేక మిగతా తలిదండ్రుల్లాగ, నేనే కొనివ్వనా?"

దీనికి నేను చెప్పిన జవాబు, "సరే, నువ్వేం చేసినా ప్రస్తుతం నీకున్న ఒత్తిడినించి బైటపడతావు. కానీ, అసలు వాడికి జీవితంలో ఆ తరవాత పనికొచ్చే పాఠం నువ్వేం నేర్పావు? కారు కొనాలనుకునే వాడి కోరికని ఉపయోగించి, వాడేమైనా నేర్చుకోవటానికి నువ్వు ప్రేరణ కలిగించగలవా?" నేనిలా అన్న వెంటనే నా స్నేహితుడికి కనువిప్పు కలిగి, హడావిడిగా ఇంటికెళ్లిపోయాడు.

రెండునెలల తరవాత మేమిద్దరం అనుకోకుండా ఎక్కడో కలుసుకున్నాం. "మీ అబ్బాయి కొత్తకారు కొన్నాడా?" అని అడిగాను.

"లేదు, కొనలేదు. కానీ కారు కొనటానికని నేను వాడికి మూడువేల డాలర్లిచ్చాను. తను పొదుపు చేసిన డబ్బులోంచి కాకుండా నేనిచ్చిన డబ్బుని కారుకోసం వాడుకోమని చెప్పాను."

"ఓ! నీది చాలా ఉదార స్వభావం," అన్నాను.

"అదేం కాదులే! ఆ డబ్బుతోపాటు ఒక షరతు కూడా పెట్టాను. నీ సలహా పాటించి, కారు కొనాలని వాడికున్న గాఢమైన కోరిక తాలుకు శక్తిని ఉపయోగించి వాడు ఏమైనా నేర్చుకునేట్టు చూడాలనుకున్నాను."

"మరైతే ఏమిటా షరతు?" అని అడిగాను.

"మేం చేసిన మొదటి పని నీ 'క్యాష్‌ఫ్లో' ఆటని మళ్లీ ఆడటం. మేం ఆట ఆడుతూ డబ్బుని తెలివిగా ఖర్చుపెట్టటం ఎలా అనే విషయం గురించి చాలాసేపు చర్చించుకున్నాం. ఆ తరవాత 'వాల్‌స్ట్రీట్ జర్నల్' పత్రికకి చందా కట్టమని నేను వాడికి డబ్బిచ్చాను. అలాగే షేర్‌మార్కెట్టుకి సంబంధించిన పుస్తకాలు కూడా ఇచ్చాను.

"ఆ తరవాతేమైంది? ఇంతకీ షరతు ఏమిటి?" అని అడిగాను.

"ఆఁ! మూడువేల రూపాయలు వాడివే కానీ, వాడు వాటితో కారు కొనటానికి వీల్లేదని చెప్పాను. ఆ డబ్బుతో వాడు షేర్లు కొనచ్చు, అమ్మచ్చు, కానీ తన స్టాక్ బ్రోకర్‌ని తనే వెతుక్కోవాలి, ఎప్పుడైతే తన మూడువేల డాలర్లని ఆరువేల డాలర్లకి పెంచగలుగుతాడో, అప్పుడు గాని వాడు ఆ డబ్బుని కారు కొనటానికి వాడుకోకూడదని చెప్పాను. అలాగే, ఆరువేల డాలర్లు సంపాదించిన మరుక్షణం మూడువేల డాలర్లు వాడి కాలేజి చదువుకోసం కేటాయించిన మొత్తంలో చేర్చుకోవచ్చని చెప్పాను."

"మరి దీని ఫలితాలెలా ఉన్నాయి?"

"వాడి అదృష్టం కొద్దీ ముందు చాలా త్వరగా తన వ్యాపారంలో లాభాలని సాధించాడు, కానీ కొన్నాళ్లలో గెలుచుకున్నదంతా పోగొట్టుకున్నాడు. అప్పుడు వాడిలో నిజమైన ఆసక్తి తలెత్తింది. నిజం చెప్పాలంటే, ఈ రోజు వాడు రెండువేల డాలర్లని నష్టపోయాడు కానీ, వాడి ఆసక్తి మరింత పెరిగింది. నేను కొనిచ్చిన పుస్తకాలన్నిట్నీ వాడు చదివాడు. అంతేకాక లైబ్రరీకెళ్లి మరిన్ని పుస్తకాలు తెచ్చుకున్నాడు. 'వాల్‌స్ట్రీట్ జర్నల్'ని వాడు ఆబగా చదువుతాడు, కొత్తగా సూచనలేవైనా కనబడతాయేమో నని వెతుకుతాడు, MTV బదులు CNBC టీవీ చానెల్ చూస్తాడు. వాడి దగ్గర ప్రస్తుతం వెయ్యిడాలర్లు మాత్రమే ఉన్నాయి, కానీ వాడి ఆసక్తీ, నేర్చుకోవాలన్న తపనా ఆకాశాన్నంటుతున్నాయి. తన దగ్గరున్న ఆ డబ్బుకూడా పోగొట్టుకుంటే, తను ఇంకో రెండేళ్లు నడిచే వెళ్లాలనీ, కారు కొనలేననీ, వాడికి తెలుసు. కానీ వాడు దాన్ని అంతగా పట్టించుకుంటున్నట్టు కనిపించదు. నిజానికి ఇప్పుడు వాడికి కారు కొనుక్కోవాలన్న కోరిక సన్నగిల్లినట్టనిపిస్తోంది, ఎందుకంటే వాడికి దానికన్నా ఆసక్తికరమైన ఆట ఒకటి దొరికింది."

"వాడి దగ్గరున్న డబ్బు మొత్తం పోతే ఏమవుతుంది?" అని అడిగాను.

"ఆ పరిస్థితి వచ్చినప్పుడు దాన్ని గురించి ఆలోచిస్తాం. నా ఉద్దేశంలో వాడు మన వయసు వచ్చేదాకా ఆగి అన్నీ పోగొట్టుకునే బదులు, ఈ వయసులోనే మొత్తం డబ్బు పోగొట్టుకోవటం నయం. అంతేకాదు, వాడి చదువుసంధ్యల కోసం నేనింతవరకూ ఖర్చుపెట్టినదాంట్లో ఆ మూడువేల డాలర్లూ అన్నిటికన్నా విలువైనవి. వాడు ఇప్పుడు నేర్చుకునేది వాడికి జీవితాంతం పనికివస్తుంది.

వాడికిప్పుడు డబ్బుకుండే శక్తి మీద ఒక కొత్తరకమైన గౌరవం కూడా ఏర్పడినట్టు అనిపిస్తోంది. ఎందుకంటే, వాడు లెక్కలేనట్టుగా ఖర్చుపెట్టటం తగ్గించాడు."

ఈ అధ్యాయంలో నేను "మీకు మీరు ముందుగా డబ్బు చెల్లించండి" అని చెప్పినట్టు, ఒక వ్యక్తి క్రమశిక్షణతో ప్రవర్తించటం అనే దాన్ని క్షుణ్ణంగా నేర్చుకోకపోయినట్టయితే, అతను ధనవంతుడయే ప్రయత్నాన్ని చెయ్యకుండా ఉండటమే మంచిది. ఒక ఆస్తినించి క్యాష్ఫ్లోని పుట్టించే విధానం సిద్ధాంతపరంగా సులభమే అయినప్పటికీ, ఆ డబ్బుని ఒక మార్గంలో పెట్టటం అనే మానసిక బలం సంపాదించటం చాలా కష్టం. బైటనుంచి మనని ప్రలోభపరిచేవి, ఈ ఆధునిక ప్రపంచంలో, మనని వస్తువులు కొనేందుకు పురికొల్పి, ఖర్చుగడిలోకి ఆ డబ్బుని తోసేస్తాయి. మానసిక బలహీనత వల్ల ఆ డబ్బు తక్కువ అవరోధం గల మార్గాలగుండా వెళ్లిపోతుంది. పేదరికానికీ, ఆర్థిక ఇబ్బందులకీ అదే కారణం.

డబ్బుని సరైన మార్గంలో పెట్టి మరింత డబ్బు సంపాదించే సామర్థ్యాన్ని మీకు వివరించేందుకే నేను అంకెలతో కూడుకున్న ఈ ఉదాహరణని మీకు చెప్పాను.

సంవత్సరారంభంలో వందమందికి పదివేల డాలర్లు ఇచ్చారనుకోండి, ఆ తరవాత సంవత్సరం ముగిసేసరికి :

* ఎనభైమంది దగ్గర చిల్లిగవ్వ కూడా మిగలదు. నిజానికి, చాలామంది కారుకో, ఫ్రిజ్కో, టీవీ, వీసీఆర్లకో, విహారయాత్రలకో ఖర్చుపెట్టి, అప్పుల్లో మునిగిపోయి ఉంటారు.
* పదహారుమంది ఆ పదివేల డాలర్లని ఐదుశాతమో పదిశాతమో పెంచుకుని ఉంటారు.
* నలుగురు ఆ మొత్తాన్ని ఇరవైవేలకో లేదా లక్షల డాలర్లకో పెంచి ఉంటారు.

మనం స్కూలుకెళ్లేది, ఏదో ఒక విద్య నేర్చుకుని డబ్బుకోసం పనిచెయ్యాలనుకుని. డబ్బుచేత మనం ఎలా పని చేయించుకోవాలో నేర్చుకోవటం ఇంకా ముఖ్యమన్నది నా అభిప్రాయం.

నా దగ్గరున్న విలాస వస్తువులంటే నాకు అందరిలాగే చాలా ప్రేమ. కానీ తేడా ఎక్కడుందంటే, కొందరు అప్పుచేసి వాటిని కొంటారు. తోటివారితో పోటీ చెయ్యటం అనే మనస్తత్వానికి ఇది ఒక ఉచ్చులాంటిది. నేను ఒక ఖరీదైన కారు కొనాలని అనుకున్నప్పుడు, నా బ్యాంకర్కి ఫోన్ చేసి అప్పు కావాలని అడగటమే అన్నిటికన్నా సులువైన మార్గం. అప్పు గడి మీద దృష్టి కేంద్రీకరించకుండా, ఆస్తి గడి మీద కేంద్రీకరించాలని నేను నిర్ణయించుకున్నాను.

నా ఆర్థిక ప్రతిభని మదుపుపెట్టటానికి ప్రేరేపించటంలోనే నా కోరికనంతా వినియోగించటం, నాకొక అలవాటుగా మారింది.

ఈ రోజుల్లో అందరూ డబ్బుని సృష్టించటంలో తమ ధ్యాస పెట్టకుండా, డబ్బుతో తమకి కావలసిన వస్తువులని కొనటం మనం తరుచూ చూస్తున్నాం. అది తాత్కాలికంగా ఎక్కువ సులువని అనిపించవచ్చు గానీ, కాలక్రమాన పనికిరాదని తెలుస్తుంది. వ్యక్తిగతంగానూ, దేశవ్యాప్తంగాను ఇది మనకు అలవడిన చెడ్డ అలవాటు. గుర్తుంచుకోండి, తరుచూ మనం సులభ మార్గమనుకున్నది, నిజానికి కష్టమైనది గానూ, కష్టం అనుకున్నది సులభంగానూ ఉంటాయి.

మిమ్మల్నీ, మీరు ప్రేమించేవాళ్లనీ ఎంత త్వరగా డబ్బు విషయంలో నేర్పరులుగా తీర్చిదిద్దితే మీకు అంత మంచిది. డబ్బు చాలా బలమైన శక్తి. దురదృష్టం ఏమిటంటే, ఈ శక్తిని అందరూ తమకి విరుద్ధంగానే ఉపయోగించుకుంటారు. ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు మీలో లోపిస్తే, డబ్బు మీ మీద పెత్తనం చెలాయిస్తుంది. అది మీకన్నా తెలివిగా ప్రవర్తిస్తుంది. డబ్బు మీకన్నా ఎక్కువ తెలివిగలదైతే, మీరు జీవితాంతం దానికోసం పనిచేస్తారు.

డబ్బుకి మీరు యజమాని కాదల్చుకుంటే, మీరు దానికన్నా ఎక్కువ తెలివితేటలు గలవారై ఉండాలి. అప్పుడు అది మీరు చెప్పినట్టే నడుచుకుంటుంది. మీ మాట వింటుంది. దానికి బానిసగా మారకుండా, మీరే దానిపై అధికారం చూపించగలుగుతారు. ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలంటే అవే.

9. **నాయకుల ఆవశ్యకత** : కల్పనకి ఉన్న శక్తి. నేను చిన్నపిల్లవాడిగా ఉండగా, బేస్‌బాల్ ఆటలో గొప్ప విజయాలు సాధించిన విల్లీ మేస్, హాంక్ ఆరెన్, యోగి బెర్రాని ఆరాధించేవాణ్ణి. వాళ్లు నా దృష్టిలో హీరోలు! చిన్నప్పుడు లిటిల్ లీగ్ అనే జట్టులో బేస్‌బాల్ ఆడేప్పుడు, నేను కూడా వాళ్లలాగే అవాలని అనుకునేవాణ్ణి. వాళ్ల బేస్‌బాల్ కార్డులని దాచుకునేవాణ్ణి. వాళ్ల గురించి అన్ని వివరాలూ తెలుసుకోవాలని కోరికగా ఉండేది. నాకు కొన్ని వివరాలు తెలిశాయి, ఆర్‌బీఐ, ఈఆర్ఏ, సగటున వాళ్లు ఒక్కొక్కళ్లూ ఎన్ని పరుగులు చేశారో, వాళ్లు ఎంత డబ్బు తీసుకునేవాళ్లో, చిన్న ఆటగాళ్లుగా మొదలుపెట్టి ఎలా పైకి వచ్చారో, అన్నీ తెలుసుకున్నాను. నేను వాళ్లలాగే గొప్ప ఆటగాడవాలని అనుకోవటంవల్ల ఈ వివరాలన్నీ తెలుసుకోవాలనుకున్నాను.

తొమ్మిది పదేళ్లవాడిగా ఉండగా, నేను ఆట ఆడేటప్పుడు, బ్యాటింగ్ చేసినా, కాచెర్‌గా ఉన్నా, నేను నేనుగా ఉండేవాణ్ణి కాను. నేను యోగినో హాంక్‌నో అయేవాణ్ణి. పెద్దయాక మనం దీన్ని కోల్పోతాం కానీ, నేర్చుకోవటానికి దీనికన్నా గొప్ప పద్ధతి ఏదీ లేదు. మనం మన హీరోలని కోల్పోతాం. మన అమాయకత్వాన్ని కోల్పోతాం.

ఈ రోజు మా ఇంటి దగ్గర పిల్లలు బేస్‌బాల్ ఆడటం నేను చూస్తూ ఉంటాను. కోర్టులో (మైదానంలో) ఉన్నప్పుడు వాళ్లు మైకెల్ జోర్డన్, సర్ చార్ల్స్, క్లైడోగా మారిపోతారు. హీరోలని అనుకరించటం అనేదే నిజమైన విద్యాభ్యాసం. అందుకే ఓ.జె. సింప్సన్ వంటి వ్యక్తి అవమానకరమైన పనిచేస్తే, అన్ని గొడవలు జరుగుతాయి.

న్యాయస్థానంలో కేసు విచారణ కన్నా ఎక్కువే నష్టం జరుగుతుంది. మనం ఒక నాయకుణ్ణి కోల్పోతాం. చిన్నతనం నుంచీ మనం చూస్తున్న ఒక వ్యక్తి, మనం గౌరవించినవాడు, అతనిలా మనం కూడా అవాలని కోరుకున్న వ్యక్తి, హఠాత్తుగా మనకి కాకుండా పోతాడు. అతన్ని వదిలించుకోవాలని మనం ప్రయత్నించే పరిస్థితి వస్తుంది.

నేను పెరిగి పెద్దయేకొద్దీ నాకు కొత్త నాయకులు తయారౌతారు. ఉదాహరణకి, గోల్ఫ్ హీరో పీటర్ జాకబ్‌సెన్, ఫ్రెడ్ కప్‌ల్స్, టైగర్ వుడ్ లాంటివాళ్లు. వాళ్లు బంతిని కొట్టే విధానాన్ని నేను అభ్యసిస్తాను. వాళ్ల గురించి పూర్తి వివరాలు సేకరించటానికి నా శాయశక్తులా ప్రయత్నిస్తాను. ఇంకా డోనాల్డ్ ట్రంప్, వారెన్ బఫే, పీటర్ లించ్, జార్జ్ సోరోస్, జిమ్ రోజెర్స్ కూడా నాకు హీరోలే.

చిన్నప్పటి నా బేస్‌బాల్ హీరోల వివరాలు తెలుసుకున్నట్టే, నేను వీళ్ల వివరాలు కూడా తెలుసుకుంటాను. వారెన్‌బఫె వేటిలో పెట్టుబడి పెడతాడో గమనిస్తూ ఉంటాను. మార్కెట్టు గురించి అతను వెలిబుచ్చే అన్ని అభిప్రాయాలనీ చదివి తెలుసుకుంటాను. షేర్లని ఎలా ఎంపిక చేస్తాడనే విషయాన్ని పీటర్ లించ్ రాసిన పుస్తకాన్ని చదివి తెలుసుకుంటాను. డోనాల్డ్ ట్రంప్ గురించి చదివి, బేరసారాలని ఏవిధంగా నిర్ణయిస్తాడో తెలుసుకుంటాను.

బేస్‌బాల్ ఆడేటప్పుడు నేను నేనుగా లేకుండా ఎలా పోయానో, సరిగ్గా అదే విధంగా, నేను షేరు మార్కెట్లో ఉన్నా, బేరాలు చేసినా, నేను అసంకల్పితంగా ట్రంప్ కుండే ధైర్యసాహసాలనే ప్రదర్శిస్తాను. లేదా షేర్ల ధోరణిని విశ్లేషించే సమయంలో పీటర్ లించ్ కళ్లతో దాన్ని గమనిస్తాను. మనకి హీరోలు అంటూ ఎవరైనా ఉంటే, మనలో దాగి ఉన్న ప్రతిభని తట్టి నిద్రలేపే అవకాశం దొరుకుతుంది.

కానీ హీరోల పని కేవలం మనకి ప్రేరణ ఇవ్వటమే కాదు. హీరోలు మనకి ఆ పనులు చెయ్యటం చాలా సులభం అనిపించేలా చేస్తారు. అలా కనిపించటం వల్లే మనం కూడా వాళ్లలా అవగలమనే నమ్మకాన్ని కలిగించి అది మనల్ని ప్రయత్నించేట్టు చేస్తుంది. "వాళ్లు చెయ్యగలిగితే, నేను కూడా చెయ్యగలను," అని అనుకుంటాం.

పెట్టుబడి పెట్టటం దగ్గరకొచ్చేసరికి చాలామంది అది కష్టమైన పని అని అంటారు. అందుకే, అది సులభం అని చెప్పగల హీరోలని మీరు వెతుక్కోండి.

10. **నేర్పించండి, మీరు కూడా పొందగలరు** : ఇవ్వటంలోని గొప్పదనం. నా ఇద్దరు తండ్రులూ టీచర్లే. నా రిచ్‌డాడ్ నేర్పిన ఒక పాఠాన్ని నేను జీవితాంతం అమలుపరిచాను. అదేమిటంటే, దాతృత్వగుణం, ఇవ్వటం అనే దాని ఆవశ్యకత. నా చదువుకున్న తండ్రి నాకోసం సమయాన్నీ, జ్ఞానాన్నీ వెచ్చించాడు, కానీ దాదాపుగా ఎన్నడూ డబ్బు ఇవ్వలేదు. ఆయన తరుచూ, తన దగ్గర అదనంగా డబ్బు ఉన్నప్పుడు ఇస్తానంటూ ఉండేవాడు. కానీ ఎప్పుడూ ఆయన దగ్గర అదనంగా డబ్బుండేది కాదు.

నా రిచ్‌డాడ్ నాకు డబ్బు, చదువూ కూడా ఇచ్చాడు. ఆయనకి దానధర్మాలలో చాలా నమ్మకం ఉండేది, "నీకేదైనా కావాలంటే, ముందు నువ్వు ఇవ్వాలి," అని ఆయన ఎప్పుడూ అంటూ ఉండేవాడు. ఆయనకి డబ్బు ఇబ్బంది కలిగినప్పుడు, ఏ చర్చికో లేదా తన కిష్టమైన అనాథశరణాలయానికో డబ్బులిచ్చేవాడు. నేను మీకు ఒకే ఒక్క ఆలోచన చెప్పదల్చుకుంటే, అదే చెప్పటానికి ఇష్టపడతాను. మీరెప్పుడైనా ఫలానిది "తక్కువగా" ఉంది లేదా "అవసరం" ఉంది అనుకుంటే, మీరు మీకు ముందుగా కావాలనుకున్న దాన్ని ఇవ్వండి, అప్పుడది అండాల నిండా మీ దగ్గరికి వాపసు వస్తుంది. డబ్బు విషయంలోనూ, చిరునవ్వు, ప్రేమ, స్నేహం విషయంలో కూడా అంతే. ఒక మనిషి అలాంటి పని చెయ్యటానికి ఎంతమాత్రం సుముఖంగా ఉండడని నాకు తెలుసు, కానీ ఆ పద్ధతి నాకు ఎప్పుడూ ఉపయోగపడింది. ఇచ్చిపుచ్చుకోటం అనే సిద్ధాంతం నిజమని నేను నమ్ముతాను, అందుకే నాకు కావల్సినదాన్నే నేను ఇంకొకరికి ఇచ్చేస్తాను. నాకు డబ్బు కావాలి, అందుకే నేను డబ్బిస్తాను, అప్పుడది ఎన్నోరెట్లుగా అయి నా చేతికొస్తుంది. నాకు అమ్మకం చెయ్యాలనిపిస్తుంది, అప్పుడు నేను మరొకరు అమ్మకం చెయ్యటానికి సాయం చేస్తాను, అప్పుడు నాకు కూడా అమ్మకాలు దొరుకుతాయి. నాకు పరిచయాలు కావాలి, నేను ఇతరులు

పరిచయాలు ఏర్పరుచుకోటానికి సాయం చేస్తాను, అప్పుడు గారడీలాగా, నాకు కూడా పరిచయాలు ఏర్పడతాయి. నేను చాలా ఏళ్లక్రితం ఈ కింది వాక్యం విన్నాను :

"దేవుడు దేన్నీ పొందక్కర్లేదు, కానీ మనుషులు మాత్రం ఇవ్వాలి."

నా రిచ్‌డాడ్, "పేదవాళ్లు ధనవంతులకన్నా లోభులు," అని ఎప్పుడూ అంటూ ఉండేవాడు. ఆయన తన ఆలోచనని ఇలా వివరించేవాడు, ఒక వ్యక్తి ధనవంతుడైతే, ఇతరులు కావాలనుకునే దాన్ని వాళ్లకి సమకూరుస్తాడు. నా జీవితంలో, ఇన్నేళ్లుగా, నాకెప్పుడైనా ఫలానా వస్తువు కావాలనిపించినప్పుడు, లేదా డబ్బుగాని, సాయంగాని లేకుండా పోయినప్పుడు, నేను నా మనసులోనో, బైటికి వెళ్లి వెతికో దానిని సంపాదించుకున్నాను. ఆ తరవాత దాన్ని ఇవ్వాలని నిర్ణయించుకున్నాను. అలా నేను ఇచ్చినప్పుడల్లా అది మళ్లీ నా చేతికి వచ్చింది.

ఈ విషయం చెపుతూంటే నాకొక కథ గుర్తొస్తోంది. ఒక మనిషి గజగజ వణికించే చలిరాత్రి, తన రెండు చేతుల్లోనూ కర్రపుల్లల్ని పట్టుకుని, తన ముందున్న కుంపటితో, "నువ్వు నాకు ముందు కొంత వెచ్చదనాన్నియ్యి, ఆ తరవాత నేను కొన్ని కర్రపుల్లలు వేస్తాను," అని అరుస్తాడు. ఇక డబ్బూ, ప్రేమా, సంతోషం, అమ్మకాలూ, పరిచయాలూ విషయానికొస్తే, మనమందరం గుర్తుంచుకోవలసింది, మీకు కావాల్సినది మీరు ముందు ఇవ్వండి, ఆ తరవాత అది బళ్లకొద్దీ మీ దగ్గరకి వస్తుంది. చాలాసార్లు నాకేం కావాలో ఆలోచించటం, నాక్కావల్సినదాన్ని ఇంకొకరికి ఎలా ఇవ్వాలి అనే ఆలోచనా, మనకి అధికలాభం గట్లు తెంచుకుని వచ్చిపడేలా చేస్తుంది. ఇతరులు నన్నుచూసి చిరునవ్వు నవ్వటం లేదని అనిపించినప్పుడల్లా, నేను ఇతరుల్ని చూసి చిరునవ్వు నవ్వి, హలో అంటాను, అప్పుడు గారడీలాగ, నా చుట్టూ నన్ను చూసి చిరునవ్వు నవ్వేవాళ్ల సంఖ్య పెరుగుతుంది. మీ ప్రపంచం మిమ్మల్ని ప్రతిబింబించే అద్దం అనే మాట నిజమే.

అందుకే నేనంటాను, "నేర్పించు, నువ్వు కూడా పొందగలుగుతావు." నేర్చుకోవాలనుకునే వాళ్లకి నేను మనసుపెట్టి నేర్పిస్తే, నేను కూడా ఎక్కువ నేర్చుకోగలుగుతానని నేను తెలుసుకున్నాను. మీకు డబ్బు గురించి నేర్చుకోవాలని ఉంటే, దాన్ని ఎవరికైనా నేర్పించండి. కొత్తకొత్త ఆలోచనలూ, సూక్ష్మమైన విలక్షణతలూ, ప్రవాహంలా వచ్చిపడతాయి.

నేను ఇచ్చినా, నాకేమీ దొరకని సందర్భాలూ, నాకు కావల్సినది దొరకని సందర్భాలూ లేకపోలేదు. కానీ ఇంకాస్త జాగ్రత్తగా చూసి, నా అంతరాత్మని పరీక్షించుకున్నప్పుడు, నేను ఏదో పొందదలిచే దానం చేశాననీ, ఇవ్వటం కోసం ఇవ్వలేదనీ అర్థమైంది.

మా నాన్న టీచర్లకి నేర్పాడు, అందుకని ఆయన ఉపాధ్యాయవృత్తిలో నిపుణత సాధించాడు. నా రిచ్‌డాడ్ ఎప్పుడూ చిన్నవాళ్లకి వ్యాపారం చెయ్యటం ఎలాగో, తన పద్ధతిలో నేర్పాడు. వెనక్కి తిరిగిచూస్తే, ఆయన దగ్గర నేర్చుకున్నవాళ్ల ఉదారస్వభావమే వాళ్ల తెలివితేటల్ని పెంచింది, తాము నేర్చుకున్నదాన్ని వాళ్లు ఇతరులకి అందజేశారు. ఈ ప్రపంచంలో మనకన్నా తెలివైన శక్తులు చాలానే ఉన్నాయి. మీరు వాటి దగ్గరికి మీ అంతట మీరే చేరుకోవచ్చు, కానీ ఆ శక్తుల సాయంతో అక్కడికి చేరుకోవటం ఇంకా సులువుగా ఉంటుంది. మీక్కావలసింది ఉదారస్వభావం, మీకున్న దాన్ని ఇవ్వటం, అప్పుడు ఆ శక్తులు కూడా మీ పట్ల ఉదారంగా ఉంటాయి.

అధ్యాయం పది

ఇంకా ఎక్కువ కావాలా? అయితే మీరు చెయ్యవలసిన పనులు ఇవిగో

చాలామంది నేను చెప్పిన పదిమెట్లతో తృప్తి పొందకపోవచ్చు. వాళ్లకి అవి చెయ్యదగిన పనుల కన్నా కేవలం సిద్ధాంతాలుగా కనిపించవచ్చు. కానీ సిద్ధాంతాలని అర్థం చేసుకోవటం కూడా కార్యాచరణ అంత ముఖ్యమే అనేది నా అభిప్రాయం. చాలామంది చెయ్యటానికి ఇష్టపడతారు కాని, ఆలోచించటానికి ఇష్టపడరు, అలాగే కొందరు ఆలోచిస్తారు కానీ ఏమీ చెయ్యరు. నేను రెండూ చేస్తాను, నాకు కొత్త ఆలోచనలన్నా, ఏదైనా చేసి చూపించటమన్నా చాలా ఇష్టం.

మరైతే ఏమైనా చెయ్యాలనుకునే వారికీ, పనిని ఎలా ప్రారంభించాలో తెలుసుకోవాలనుకునే వారికీ, నేను చేసే కొన్ని పనులని క్లుప్తంగా వివరిస్తాను.

- మీరు చేసే పనిని ఆపెయ్యండి. మరోలా చెప్పాలంటే, పనికి విరామం ఇచ్చి, మీరు చేసే పనిలో మీకెంత ఫలితం దక్కుతుందో, దేనివల్ల ఫలితం దక్కటం లేదో అంచనావేసి చూడండి. మతిలేని ప్రవర్తనకి నిర్వచనం చెప్పాలంటే, ఒకే పనిని చేస్తూ విభిన్న ఫలితాల్ని ఆశించటం అని చెప్పచ్చు. మీకు ఫలితం ఇవ్వని పనిని ఆపేసి, ఇంకో కొత్త మార్గాన్ని వెతకండి.

- కొత్త ఆలోచనల కోసం వెతకండి. పెట్టుబడికి సంబంధించిన కొత్త ఆలోచనల్ని తెలుసుకోటానికి, నేను పుస్తకాల దుకాణానికి వెళ్లి, విభిన్నమైన విషయాల మీదా, అద్వితీయమైన విషయాలమీదా దొరికే పుస్తకాల కోసం చూస్తాను. వాటిని నేను సూత్రాలంటాను. నాకు ఏ మాత్రం పరిచయం లేని సూత్రం గురించి, దాన్ని ఎలా అమలుపరచాలో వివరించిన పుస్తకం చదివి తెలుసుకుంటాను. ఉదాహరణకి, జోయెల్ మాస్కొవిట్జ్ రాసిన, '*ద 16 పర్సెంట్ సొల్యూషన్*' (16 శాతం పరిష్కారం) అనే పుస్తకం నాకు పుస్తకాల దుకాణంలోనే దొరికింది. నేనా పుస్తకాన్ని కొని చదివాను.

పని ప్రారంభించండి! ఆపై గురువారం నేనా పుస్తకంలో చెప్పినది తు.చ. తప్పకుండా చేశాను. పుస్తకంలో చెప్పిన క్రమాన్ని అడుగడుగునా అనుసరించాను. స్థిరాస్తి వ్యాపారం చేసేటప్పుడు బ్యాంకుల్లోనూ, వకీళ్ల ఆఫీసుల్లోనూ కూడా నేనిదే పద్ధతిని పాటించాను. చాలా మంది నేర్చుకున్నదాన్ని అమలుచెయ్యరు, లేదా తాము నేర్చుకుంటున్న కొత్త సూత్రం సరైనది కాదని ఎవరైనా అనగానే

దాన్ని వదిలేస్తారు. మా పక్కింటాయన, 16 పర్సంట్ ఎందుకు పనికిరాదో నాకు చెప్పాడు. నేనాయన మాటలు వినిపించుకోలేదు, ఎందుకంటే, ఆయన దాన్ని ఎన్నడూ అమలుచేసి ఎరగడు.

- మీరు చేద్దామనుకుంటున్న దాన్ని మీకన్నా ముందే చేసిన వారికోసం వెతకండి. వారిని భోజనానికి పిలవండి. సలహాలివ్వమని వారిని అడగండి. వ్యాపారంలోని మెలకువలని చెప్పమని కోరండి. ఇక 16 పర్సంట్ టాక్స్ లీన్ సర్టిఫికేట్స్ కోసం, నేను కౌంటీ టాక్స్ ఆఫీసుకెళ్లి, అక్కడ పనిచేసే ప్రభుత్వోద్యోగిని కలిశాను. తను కూడా టాక్స్ లీన్ సర్టిఫికేట్లు కొన్నానని ఆమె నాతో అంది. వెంటనే నేనామెని నాతో లంచ్‌కి రమ్మని పిలిచాను. తనకి తెలిసినదంతా నాకు చెప్పి, ఆ పని ఎలా చెయ్యాలో నాకు వివరించటంలో ఆమె గొప్ప ఆనందాన్ని పొందింది. లంచ్ తరవాత ఆ రోజు మధ్యాన్నమంతా ఆమె నాకు ఆ సర్టిఫికేట్లకి సంబంధించిన కాయితాలన్నీ చూపించింది. మర్నాటికల్లా ఆమె సాయంతో నేను రెండు స్థిరాస్తుల్ని సంపాదించుకోగలిగాను. అప్పట్నించీ దానిమీద పదహారు శాతం వడ్డీ కూడా నాకు లభిస్తూనే ఉంది. ఒక్కరోజులో నేను పుస్తకం చదివాను, మర్నాడు చదివినదాన్ని అమలుపరిచాను, గంటసేపు లంచ్‌చేస్తూ గడిపాను, ఆ తరవాత ఒక్కరోజులో రెండు మంచి స్థిరాస్తుల్ని సంపాదించుకున్నాను.
- క్లాసులకి హాజరై టేపులు (క్యాసెట్లు) కొనుక్కోండి. నేను వార్తాపత్రికల్లో ఆసక్తికరమైన కొత్త క్లాసుల ప్రకటనల కోసం వెతుకుతాను. చాలామటుకు వాటికి ఫీజుండదు, ఉన్నా చాలా చిన్నమొత్తమే ఉంటుంది. నేను నేర్చుకోవాలనుకునే దాని కోసం డబ్బు చెల్లించి ఖరీదైన సదస్సుల్లో పాల్గొంటాను. నేను ధనవంతుడినవటానికీ, ఉద్యోగం చెయ్యవలసిన అవసరం నాకు లేకపోవటానికీ, నేను హాజరైన ఈ కోర్సులే కారణం. నా స్నేహితులు కొందరు ఈ క్లాసులకి హాజరు కాలేదు. పైగా నేను డబ్బుని వృథాగా ఖర్చుపెడుతున్నానని అన్నారు. వాళ్లు ఈనాటికీ అవే ఉద్యోగాలు చేసుకుంటున్నారు.
- వీలైనంత ఎక్కువగా అమ్మజూపండి. నాకు స్థిరాస్తి కావల్సి వచ్చినప్పుడు, చాలా వాటిని పరిశీలించి, సాధారణంగా ఇంత ధరకి అమ్మచ్చు, అని రాసిపెట్టుకుంటాను. సరైన "ఆఫర్" (ధర) ఏమిటో మీకు తెలీకపోతే, నాకూ తెలీనట్టే. అది స్థిరాస్తి ఏజెంటు పని. వాళ్లే ధర ఎంతో చెబుతారు. నేను వీలైనంత తక్కువ శ్రమ పడతాను.

నా స్నేహితురాలొకామె అపార్ట్‌మెంట్‌ని ఎలా కొనాలో చెప్పమని నన్నడిగింది. అప్పుడు ఆవిడా, ఆమె ఏజెంటూ, నేనూ బైలుదేరి వెళ్లి ఆరు అపార్ట్‌మెంట్లని చూశాం. అందులో నాలుగు ఏమీ బాగాలేవు, కానీ రెండు బావున్నాయనిపించింది. ఆ ఆరింటి ధరలూ అడిగి, ఇంటి యజమాని చెప్పిన ధరలో సగమే ఇస్తానని చెప్పమని సలహా ఇచ్చాను. ఆమెకీ, ఏజెంటుకీ గుండె ఆగినంత పనయింది. అలా అడగటం సభ్యత కాదని వాళ్లనుకున్నారు, అమ్మేవాళ్లకి నేను కోపం తెప్పిస్తానేమో, అన్నారు, కానీ ఆ ఏజెంటు బేరమాడటానికి అంత శ్రమపడదలుచుకోలేదని నాకనిపించింది. అప్పుడు వాళ్లు ఎటువంటి నిర్ణయమూ తీసుకోకుండా, ఇంకా మంచి బేరాలు దొరుకుతాయేమోనని వెతకసాగారు.

బేరాలేవీ ఇంతవరకూ కుదరలేదు, ఇంకా 'సరైన' బేరం కోసం ఆమె వెతుకుతూనే ఉంది.

బేరం చేసే మనిషి అటువైపు కూడా ఉంటేనే మీకు సరైన ధర ఏదో తెలుస్తుంది. అమ్మేవాళ్లెప్పుడూ మరీ ఎక్కువ ధరే అడుగుతారు. వస్తువుకున్న విలువకన్నా తక్కువధర అడిగే అమ్మకందార్లు చాలా అరుదుగా ఉంటారు.

ఈ కథలోని నీతి : అమ్మకం చెయ్యండి. పెట్టుబడి పెట్టనివాళ్లకి దేన్నైనా అమ్మచూపటం అనేది ఎటువంటి అనుభవమో ఎన్నటికీ తెలీదు. నా దగ్గర కొంచెం స్థిరాస్తి ఉంటే, దాన్ని కొన్ని నెలలపాటు అమ్ముదామని ప్రయత్నించాను. ఎంత ధరైనా నేను ఒప్పుకునేవాడినే. తక్కువధర ఇచ్చినా పట్టించుకుని ఉండేవాడిని కాదు. ఎవరైనా నాకు పది పందుల్ని ఇస్తానన్నా కూడా నేను దాన్ని సంతోషంగా అమ్మేవాడిని. అంటే వాళ్లు ఇవ్వజూపిన 'ధర' నాకు నచ్చిందని అనటం లేదు, కానీ ఆ స్థిరాస్తి కొనటంలో ఆసక్తి చూపిస్తే నేను సంతోషించేవాడిని. దానికి మారుగా బహుశా పందుల పెంపకానికి ఒక జాగాని తీసుకుని ఉండేవాడినేమో. కానీ ఆ ఆటని అలాగే ఆడాలి. అమ్మటం, కొనటం అనే ఆట సరదాగా ఉంటుంది. ఆ విషయం గుర్తుంచుకోండి. అది ఒక సరదా, కేవలం ఒక ఆట. అమ్మజూపండి, ఎవరైనా "కొంటాం" అనచ్చు.

నేను అమ్మజూపేటప్పుడు తప్పించుకునేందుకు వీలైన మాటల్నే వాడతాను. స్థిరాస్తి అమ్మేటప్పుడు నేను, "అది వ్యాపారంలో నా వాటాదారు అంగీకారంపై ఆధారపడి ఉంటుంది," అంటాను. ఆ వాటాదారెవరో స్పష్టంగా వాళ్లకి చెప్పను. చాలామందికి ఆ వాటాదారు నా పిల్లి అనేది తెలీదు. వాళ్లు నేను చెప్పిన ధరకి ఒప్పుకున్నా, వాళ్లకి అమ్మటం ఒకవేళ నాకిష్టం లేకపోతే, నేను ఇంటికి ఫోన్ చేసి నా పిల్లితో మాట్లాడతాను. నేనీ అర్థంలేని విషయం ఎందుకు చెపుతున్నానంటే, ఈ ఆట ఎంత సులువో, ఎంత తేలికో మీకు వివరించటానికే. చాలామంది జీవితంలో అన్ని విషయాలనీ చేజేతులా క్లిష్టంగా చేసుకుంటారు, ప్రతిదాన్నీ మరీ సీరియస్‌గా తీసుకుంటారు.

మంచి బేరాన్నీ సరైన వ్యాపారాన్నీ, సరైన మనుషుల్నీ, సరైన పెట్టుబడుదార్లనీ కనిపెట్టటం, దాదాపు ప్రేమికుల్ని ఎంచుకోవటం లాంటిదే. మీరు మార్కెట్‌కి వెళ్లి చాలామందితో మాట్లాడవలసి ఉంటుంది. బాగా బేరాలు చెయ్యాలి, మారుబేరాలూ, చర్చలూ, తిరస్కరించటం, అంగీకరించటం, అన్నీ అవసరం. ఒంటరిగా ఉండేవాళ్లు ఇంట్లో కూర్చుని ఫోన్ మోగటానికి ఎదురుచూస్తూ ఉండటం నాకు తెలుసు. కానీ మీరు సిండీ క్రాఫోర్డో, టామ్ క్రూజో (సినిమా తారలు) అయితే తప్ప, మీరు మార్కెట్‌కి వెళ్లక తప్పదు, అది కేవలం సూపర్‌మార్కెట్టే అవుగాక. వెతకండి, బేరం చెయ్యండి, అక్కర్లేదని అనండి, చర్చించండి, అంగీకరించండి, ఇవన్నీ జీవితంలో అన్ని రంగాలలోనూ దాదాపుగా చెయ్యవలసిన పనుల్లో భాగాలే.

✷ ఏదో ఒక ప్రదేశంలో నెలకి పదినిమిషాలు జాగ్ చెయ్యండి, నడవండి, లేదా కారులో తిరగండి. నేను జాగింగ్ చేసేప్పుడే అతిమంచి స్థిరాస్తి పెట్టుబడులలో కొన్నిటిని కనిపెట్టాను. నా చుట్టుపక్కల ఉన్న ఏదో ఒక ప్రదేశాన్ని ఎన్నుకుని ఒక సంవత్సరం పాటు అక్కడే జాగ్ చేస్తాను. నేను వెదికేది మార్పుకోసం. ఒక బేరం లాభసాటిగా ఉండాలంటే, దానిలో రెండు విషయాలుండాలి : బేరం చేసే వెసులుబాటూ, మార్పు. ఎన్నో బేరాలు మనకి తగలచ్చు, కానీ మార్పు అనేదే ఆ బేరాన్ని లాభసాటి అవకాశంగా చేస్తుంది. అందుకని

నేను జాగ్ చెయ్యదల్చుకున్నప్పుడు, నేను పెట్టుబడి పెట్టదల్చుకున్న ప్రదేశంలోనే జాగ్ చేస్తాను. మళ్లీ మళ్లీ ఆ చుట్టుపక్కలే జాగ్ చేస్తూ ఉండటం వల్ల, నేను చిన్న చిన్న తేడాలని గమనించగలుగుతాను. స్థిరాస్తికి సంబంధించిన కొన్ని ప్రకటనలు ఎంతోకాలంగా అలాగే ఉండటం కనిపిస్తుంది. అంటే ఆ అమ్మకందారు దాన్ని అమ్మటానికి సుముఖంగా ఉన్నాడన్నమాట. సామాను చేరవేసే ట్రక్కుల రాకపోకలున్నాయేమో అని చూస్తాను. అలాంటి ట్రక్కు డ్రైవర్లతో ఆగి మాట్లాడతాను. పోస్టుమాన్లతో మాట్లాడతాను. వాళ్లు ఒక ప్రదేశం గురించి ఎంత సమాచారం సేకరిస్తారో చూస్తే చాలా ఆశ్చర్యం వేస్తుంది.

నాకు కొన్ని పనికిమాలిన ప్రదేశాలు కూడా కనిపిస్తాయి. ముఖ్యంగా ఆ ప్రాంతం గురించి చెప్పిన వార్తలు విని అందరూ దానికి దూరంగా పారిపోతూ ఉంటారు. నేనా ప్రాంతంలో ఒక సంవత్సరం పాటు కారులో తిరుగుతూ, ఏమైనా బాగుపడే లక్షణాలు కనిపిస్తాయేమోనని చూస్తాను. నేను చిల్లర వ్యాపారులతో మాట్లాడతాను, ముఖ్యంగా కొత్తగా ఆ ప్రాంతంలో వ్యాపారం మొదలుపెట్టిన వాళ్లని, ఇక్కడ దుకాణం ఎందుకు తెరిచారని అడుగుతాను. దీనికి నెలకి కొద్ది నిమిషాలు మాత్రమే వెచ్చించాల్సి వస్తుంది. నేను వ్యాయామం చేసే సమయంలోనో, లేదా దుకాణంలోకెళ్లి ఏమైనా కొనేటప్పుడో ఈ సమాచారాన్ని సేకరిస్తాను.

✷ ఇక షేర్ల విషయానికొస్తే, పీటర్ లించ్ రాసిన 'బీటింగ్ ద స్ట్రీట్' అనే పుస్తకమంటే నాకు ఇష్టం. విలువ పెరిగే షేర్లని ఎలా ఎంచుకోవాలో ఆయన అందులో చెప్పాడు. ఆ పుస్తకం చదివి నేను తెలుసుకున్నది ఏమిటంటే, మీరు ఎంచుకునేది, స్థిరాస్తి ఐనా, షేర్లయినా, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ అయినా, కొత్త కంపెనీలయినా, కొత్త పెంపుడు జంతువైనా, కొత్త ఇల్లైనా, మీ జీవన సహచరులైనా, ఒక బేరమైనా, బట్టల సబ్బయినా, మీరు పాటించ వలసిన సిద్ధాంతం మాత్రం ఒకటే.

పద్ధతి ఎప్పుడూ ఒకటే. మీరు దేనికోసం వెతుకుతున్నారో ముందుగా తెలుసుకుని, ఆ తరవాత వెతకటం ప్రారంభించండి.

✷ కొనుగోలుదార్లు ఎప్పుడూ పేదవారై ఎందుకుంటారు? ఒక సూపర్ మార్కెట్లో 'సేల్' ఉందనుకోండి, ఉదాహరణకి టాయిలెట్ పేపర్ అనుకుందాం, కొనేవాళ్లు వాటిని ఎక్కువగా కొని దాచుకోవటానికి పరిగెత్తుతారు. అదే స్టాక్‌మార్కెట్‌లో 'సేల్' ఉంటే, దాన్ని 'క్రాష్' అని గాని, 'కరెక్షన్' అని గాని అంటారు (అంటే షేర్లు పడిపోవటం, దిద్దుబాటు చెయ్యబడటం), కొనేవాళ్లు దూరంగా పారిపోతారు. సూపర్‌మార్కెట్ ధరల్ని పెంచినప్పుడు, కొనుగోలుదార్లు మరోచోట వస్తువులు కొనుక్కుంటారు. షేర్‌మార్కెట్టు ధరలు పెరిగినప్పుడు, కొనుగోలుదార్లు వాటిని కొనటం మొదలుపెడతారు.

✷ సరైన చోట్లలో వెతకండి. మా పక్కింటాయన లక్షడాలర్లకి ఒక ఇల్లు కొన్నాడు. సరిగ్గా అతనింటి పక్కనే, అటువంటి ఇల్లే నేను యాభైవేల డాలర్లకి కొన్నాను. ధరలు ఇంకా పెరుగుతాయని ఎదురుచూస్తున్నానని అతను నాతో అన్నాడు. లాభం అనేది కొనేప్పుడే చూసుకోవాలనీ, అమ్మేప్పుడు కాదనీ నేనతనితో చెప్పాను. అతను ఏ స్థిరాస్తి బ్రోకర్ దగ్గర ఇల్లు కొన్నాడో ఆమెకి సొంత ఆస్తి అంటూ ఏమీ లేదు. నేను కొన్నది ఒక బ్యాంకులోని ఫోర్‌క్లోజర్ విభాగం దగ్గర. ఈ పద్ధతి నేర్చుకోవటానికి నేను ఐదువందల డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి

ఒక క్లాసుకెళ్లాను. స్థిరాస్తిలో పెట్టుబడి ఎలా పెట్టాలో నేర్పే ఒక క్లాసుకి ఐదువందల డాలర్లు మరీ ఎక్కువ అని మా పక్కింటాయన అనుకున్నాడు. తను అంత ఖర్చుచేసే స్థితిలో లేనని అన్నాడు, తనకి క్లాసుకెళ్లే తీరిక కూడా లేదని చెప్పాడు. అందుకని అతను ధరలు పెరగటానికి వేచి ఉంటాడు.

- నేను ముందుగా కొనుగోలుదార్లని వెతుక్కుంటాను. ఆ తరవాతే అమ్మేవాళ్లెవరైనా కనిపిస్తారా అని చూస్తాను. నా స్నేహితుడొకడు, ఒక చిన్న జాగా కోసం చూస్తున్నాడని తెలిసింది. అతని దగ్గర డబ్బుంది గాని, తీరిక లేదు. నా స్నేహితుడు కావాలనుకున్న దానికన్నా చాలాపెద్ద జాగా నాకు దొరికింది. దాన్ని అతను యథేచ్ఛగా వాడుకోవటానికి వీలుకాకుండా, దానికి నేనొక ఆప్షన్‌ని జోడించాను. నా స్నేహితుడికి ఫోన్ చేశాను. అతను అందులో ఒక ముక్క తనకి కావాలన్నాడు. నేనతనికి ఆ ముక్క అమ్మి, ఆ జాగాని కొన్నాను. ఆ మిగతా జాగాని ఉచితంగా నా సొంతం చేసుకున్నాను. ఈ కథలోని నీతి : కేకుని కొని దాన్ని ముక్కలు కొయ్యండి. చాలామంది తాము కొనగల ముక్కల కోసమే వెతుకుతారు, అందుకని చిన్నముక్కలే కొంటారు. అంటే కేకులోని చిన్నముక్కని కొనటం వల్ల, వాళ్లు తక్కువదానికి ఎక్కువ ధర చెల్లిస్తారు. తక్కువస్థాయిలో ఆలోచించేవాళ్లకి, పెద్ద అవకాశాలు రావు. మీరు ధనికులు కాదల్చుకుంటే ముందు, పెద్దపెద్ద ఆలోచనలు చెయ్యండి.

చిల్లరవ్యాపారం చేసేవాళ్లు, ఎక్కువ వస్తువులు కొంటే తక్కువ ధరకి అమ్ముతారు. ఎందుకంటే సాధారణంగా వ్యాపారులకి ఎక్కువ ఖర్చుచేసేవాళ్లంటే ఇష్టం. అందుచేత మీరు 'చిన్న'వాళ్లయినా 'పెద్ద' ఆలోచనలు చెయ్యచ్చు. నా కంపెనీ మార్కెట్లో కంప్యూటర్లు కొనాలనుకున్నప్పుడు, నేను చాలామంది స్నేహితులకి ఫోన్‌చేసి వాళ్లు కూడా కంప్యూటర్స్ కొంటున్నారా అని అడిగాను. ఆ తరవాత మేము చాలామంది వర్తకుల దగ్గరకెళ్లి, విపరీతంగా బేరసారాలు చేశాం. ఎందుకంటే మేం చాలా కంప్యూటర్లు (మాకోసం, మా మిత్రులకోసం కూడా) కొనాలనుకున్నాం. నేను షేర్ల విషయంలో కూడా అలాగే చేశాను. 'చిన్న' వాళ్లు 'చిన్న'గానే ఉండిపోతారు. ఎందుకంటే వాళ్ల ఆలోచనలు 'చిన్నవి'. వాళ్లు నిర్ణయాలని ఒంటరిగా అమలుపరుస్తారు లేదా వాటిని అమలుచెయ్యనే చెయ్యరు.

- చరిత్ర నుంచి నేర్చుకోండి. స్టాక్ ఎక్స్‌చేంజ్‌కి సంబంధించిన పెద్ద పెద్ద కంపెనీలన్నీ మొదట్లో చిన్నవిగానే ఉండేవి. కొలొనల్ శాండర్స్ తనకున్నదంతా పోగొట్టుకున్న తరవాతే, తన అరవైయో ఏట ధనికుడయాడు. బిల్‌గేట్స్ ముప్ఫైఏళ్లు కూడా నిండకముందే ప్రపంచంలో అందరికన్నా ధనవంతుడని పేరు తెచ్చుకున్నాడు.

- 'పనిచెయ్యటం' ఎప్పుడూ 'పనిచెయ్యకపోవటా'న్ని ఓడిస్తుంది.

ఇవి నేను చేసిన కొన్ని పనులు. అవకాశాలని గుర్తించటానికి నేనీ పనులని ఇంకా చేస్తూనే ఉన్నాను. ఇక్కడ ముఖ్యమైన పదాలు, "చేశాను", "చేస్తున్నాను". ఈ పుస్తకంలో మొదటినించీ చివరిదాకా ఎన్నోసార్లు చెప్పినట్టు, ఆర్థిక పురస్కారాన్ని అందుకునే ముందు, మీరు పనిచెయ్యవలసి ఉంటుంది. అందుకే ఇప్పుడే పనిచెయ్యటం ప్రారంభించండి!

ఉపసంహారం

కేవలం ఏడువేల డాలర్లకే పిల్లల కాలేజీ చదువుల్ని కొనుక్కోవటం ఎలా?

ఈ పుస్తకం ముగించి, ప్రచురణకి ఇవ్వబోయే ముందు, చివరిగా మీతో ఒక ఆలోచనని పంచుకోవాని నాకనిపిస్తోంది.

జీవితంలో ఎదురయే ఎన్నో రోజువారీ సమస్యలనించి బైటపడటానికి, ఆర్థికపరమైన తెలివితేటల్ని పెంపొందించుకుని, ఉపయోగించుకోవటం ఎలా అనేదాని గురించి నాకున్న పరిజ్ఞానాన్ని మీతో పంచుకోవటం కోసమే నేనీ పుస్తకాన్ని రాశాను. ఆర్థిక విషయాలలో శిక్షణ పొందకుండానే, మనం అందరూ ఆమోదించే సూత్రాలని వాడుకుంటూ జీవిస్తూ ఉంటాం, అంటే కష్టపడి పనిచెయ్యటం, ఆదా చెయ్యటం, అప్పు తీసుకోవటం, విపరీతంగా పన్నులు చెల్లించటం వంటివి. ఈ రోజు మనకి ఇంకా మెరుగైన సమాచారం కావాలి.

ఈరోజు ఎంతోమంది యువదంపతులు ఎదుర్కొనే ఒక ఆర్థిక సమస్యని ఒక ఉదాహరణగా ఇస్తున్నాను. ఆ సమస్యేమిటంటే, మీ పిల్లలకి మంచి చదువుసంధ్యలు చెప్పించటానికి తగినంత డబ్బు మీరు ఖర్చుపెడుతూ, ఇంకా మీరు రిటైరయే సమయానికి డబ్బు ఎలా వెనకేసుకోగలుగుతారు? ఈ గమ్యాన్ని చేరటానికి, కష్టపడి పని చెయ్యటానికి బదులుగా ఆర్థిక సంబంధమైన తెలివితేటల్ని ఉపయోగించుకోవటం అనేదానికి ఇది ఒక ఉదాహరణ.

నా స్నేహితుడొకడు, ఒకరోజు తన నలుగురు పిల్లల కాలేజీ చదువులకి డబ్బు కూడబెట్టటం చాలా కష్టమౌతోందని సణగటం మొదలుపెట్టాడు. అతను ప్రతి నెలా మూడువందల డాలర్లు మ్యూచువల్ ఫండ్ (పరస్పర లాభదాయక నిధి)లో వేస్తూ వస్తున్నాడు. ప్రస్తుతం అందులో పన్నెండువేల డాలర్లు చేరాయి. తన నలుగురు పిల్లలూ కాలేజీ చదువులు ముగించేసరికి అతనికి నాలుగులక్షల డాలర్లు అవుతాయని అతను అంచనా వేశాడు. అంత డబ్బు కూడబెట్టేందుకు అతనికున్న సమయం పన్నెండేళ్లు. అతని పిల్లల్లో అందరికన్నా పెద్దవాడి వయసు అప్పటికి ఆరేళ్లు.

అది 1991 సంవత్సరం, ఫీనిక్స్‌లో స్థిరాస్తి వ్యాపారం ఘోరంగా ఉంది. జనం ఇళ్లని కారుచవకగా అమ్మేస్తున్నారు. నేను నా స్నేహితుడికి, తను దాచిన డబ్బులోంచి కొంత తీసి ఒక ఇల్లు కొనమని సలహా ఇచ్చాను. నా సలహా అతనిలో ఆసక్తిని రేకెత్తించింది. మేమిద్దరం దాని

గురించి చర్చించుకున్నాం. అతని ప్రధాన సమస్య ఏమిటంటే, అతని బ్యాంకులో ఇంకో ఇల్లు కొనేంత డబ్బులేదు, బ్యాంకులో రుణం దొరికే అవకాశమూ లేదు. ఇల్లు కొనటానికి బ్యాంకు ద్వారానే ప్రయత్నించక్కర్లేదనీ, వేరే మార్గాలున్నాయనీ నేనతనికి నచ్చజెప్పాను.

మాకు కావల్సిన అవసరాలన్నీ ఉన్న ఇల్లుకోసం మేం రెండువారాలపాటు వెతికాం. అటువంటి ఇళ్లు చాలా కనిపించాయి, అందుచేత మాకు అది సరదా ఐన షాపింగ్‌లాగ అనిపించింది. చివరికి, ఒక మంచి చోట మాకు ఒక ఇల్లు దొరికింది. అందులో మూడు పడక గదులూ, రెండు స్నానాల గదులూ ఉన్నాయి. ఆ ఇంటి యజమాని ఉద్యోగం ఊడిపోయింది. వెంటనే ఇల్లు అమ్మేందుకు తొందరపడుతున్నాడు. కాలిఫోర్నియాలో అతనికోసం మరో ఉద్యోగం సిద్ధంగా ఉంది. అతను వెంటనే తన కుటుంబంతో సహా అక్కడికి వెళ్లవలసి ఉంది.

అతను ఆ ఇంటికోసం లక్షా రెండువేల డాలర్లు ఇమ్మని అడిగాడు. కానీ మేం డెబ్భైతొమ్మిది వేల డాలర్లిస్తామని అన్నాం. అతను వెంటనే ఒప్పుకున్నాడు. ఆ ఇంటిమీద 'నాన్ క్వాలిఫైయింగ్ లోన్' అనబడే ఒక అప్పు ఉంది. అంటే ఉద్యోగం సద్యోగం లేని ఆవారాగాడు కూడా దాన్ని బ్యాంకు అనుమతి లేకుండా కొనచ్చు. ఇంటి యజమానికి ఆ ఇంటిమీద ఇంకా డెబ్భైరెండు వేలు అప్పు ఉంది. అందుకని నా స్నేహితుడు ఇవ్వవలసిన మొత్తం ఏడువేల డాలర్లు మాత్రమే అని తేలింది, అంటే అప్పుకీ, అమ్మకం ధరకీ ఉన్న తేడా మాత్రమే. ఆ ఇంటి యజమాని ఖాళీచేసి వెళ్లగానే, నా స్నేహితుడు దాన్ని అద్దెకిచ్చేశాడు. తాకట్టు డబ్బుతో సహా అన్ని ఖర్చులూ పోగా, అతనికి దాదాపు నూటపాతిక డాలర్లు ప్రతినెలా మిగిలేవి.

ఆ ఇంటిని పన్నెండేళ్లపాటు ఉంచుకుని, ఆ తాకట్టు త్వరగా విడిపించుకోవటానికి, ఆ నూటపాతిక డాలర్లని కూడా మిగతా మొత్తంతో చేర్చి, బాకీ తీర్చెయ్యాలని అతను అనుకున్నాడు. మేం లెక్కలు వేసి చూస్తే, పన్నెండేళ్లలో, ఆ తాకట్టులో చాలా భాగం చెల్లిపోతుందనీ, అతని పెద్ద పిల్లవాడు కాలేజీకి వెళ్లటం మొదలుపెట్టేసరికి అతను నెలనెలా బహుశా ఎనిమిదివందల డాలర్లు అప్పు తీర్చేయడం వీలవుతుందనీ తేలింది. ఇంటిధర పెరిగినట్టయితే అతను దాన్ని అమ్ముకోనూ వచ్చు.

1994లో ఫీనిక్స్‌లో స్థిరాస్తి వ్యాపారం ఉన్నట్టుండి మారిపోయింది. నా స్నేహితుడి ఇంట్లో అద్దెకుంటున్న వ్యక్తికి ఆ ఇల్లు ఎంతగానో నచ్చేసి, అతను దాన్ని లక్షా యాభైఆరువేల డాలర్లకి కొనుక్కుంటానన్నాడు. మళ్లీ, నా స్నేహితుడు నా సలహా ఏమిటని అడిగాడు. 1031 పన్ను వాయిదా వేయబడ్డ మారకం కింద అమ్మమనే సలహా ఇచ్చాను.

ఉన్నట్టుండి ఖర్చుపెట్టుకునేందుకు, అతని చేతికి దాదాపు ఎనభైవేల డాలర్లు వచ్చాయి. నేను టెక్సాస్‌లోని ఆస్టిన్ అనే ఊళ్లో ఉండే ఇంకో స్నేహితుడికి ఫోన్ చేశాను. అతను ఈ వాయిదా వేసిన పన్ను మొత్తాన్ని ఒక మినీస్టోరేజ్ ఫెసిలిటీలో మదుపు పెట్టాడు. మూడునెలల్లో అతని చేతికి నెలనెలా దాదాపు వెయ్యి డాలర్లకి కొంచెం తక్కువగా అందసాగాయి. వాటిని అతను, త్వరత్వరగా పెరుగుతున్న కాలేజి మ్యూచువల్ ఫండ్‌తో చేర్చసాగాడు. 1996లో అతను కొన్న చిన్న గోదాము అమ్ముడుపోయింది. దాన్ని అమ్మితే దగ్గరదగ్గర మూడులక్షల ముప్ఫైవేల డాలర్లు వచ్చాయి. దాన్ని మళ్లీ ఒక కొత్త ప్రణాళికలో మదుపుపెట్టేసరికి, నెలకి మూడువేల డాలర్లదాకా

అందసాగాయి. దాన్ని మళ్లీ కాలేజి మ్యూచువల్ ఫండ్‌లో చేర్చాడు. ఇప్పుడతనికి తాను సంపాదించాలని అనుకున్న నాలుగు లక్షల డాలర్లు, చాలా సులభంగా సంపాదించవచ్చన్న ధీమా కలిగింది. దీన్ని మొదలుపెట్టటానికి ఒక ఏడువేల డాలర్లూ, కొంత ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలూ అవసరమయాయి, అంతే. అతని పిల్లలు తాము కోరిన చదువు చదువుకోగలుగుతారు. ఇక అతను మదుపుపెట్టిన మూలధనాన్ని, కార్పొరేషన్‌లోని అతని ఆస్తిని అతను రిటైర్ అయాక వాడుకోగలుగుతాడు. ఈ పెట్టుబడిలో అతను ఉపయోగించిన యుక్తి వల్ల అతను త్వరగా రిటైర్ అయే అవకాశం కూడా ఉంటుంది.

ఈ పుస్తకం చదివినందుకు కృతజ్ఞతలు. డబ్బుతో పనిచేయించుకోవటం ఎలాగో అర్థం చేసుకోటానికి ఇది మీకు ఉపయోగపడిందని ఆశిస్తాను. ఈ రోజు మనం జీవించి ఉండాలంటే మనకి మునుపటికన్నా ఎక్కువ ఆర్థికపరమైన తెలివితేటలు అవసరం. డబ్బే డబ్బుని పుట్టిస్తుందని అనుకునేవాళ్లు అమాయకులు. అంటే వాళ్లు తెలివైనవాళ్లు కాదని నేననటం లేదు. వాళ్లు డబ్బు చేసుకోవటం గురించి ఏమీ నేర్చుకోలేదని నా ఉద్దేశం.

డబ్బు అనేది కేవలం ఒక ఆలోచన. మీరు ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు కావాలనుకుంటే, మీ ఆలోచనా విధానాన్ని మార్చుకోండి. తన స్వయంశక్తి మీద ఆధారపడి పైకి వచ్చిన ప్రతివ్యక్తీ ఒక ఆలోచనతో, చిన్నప్పుడే మొదలుపెట్టాడు. కొన్ని డాలర్లతోనే మొదలుపెట్టినా, ఎంతో ఎత్తుకి ఎదగచ్చు. నేనెంతో మందిని చూస్తూంటాను, వాళ్లు ఒక పెద్ద బేరాన్ని పట్టుకుని జీవితాంతం దాని వెంట పడుతూ ఉంటారు, లేదా పెద్ద బేరాన్ని చెయ్యటానికి బోలెడంత డబ్బు కూడపెట్టాలని ప్రయత్నిస్తూ ఉంటారు. కానీ నా ఉద్దేశంలో అది మూర్ఖత్వం. చాలాసార్లు అమాయకులు తమ పెట్టుబడి మొత్తం ఒకే వ్యాపారంలో పెట్టేసి దాదాపు మొత్తం పెట్టుబడిని వేగంగా పోగొట్టుకోవటం చూస్తూ ఉంటాను. వాళ్లు మంచి పనివాళ్లు కావచ్చు గాని, మంచి పెట్టుబడిదార్లు మాత్రం కాదు.

డబ్బు గురించి జ్ఞానమూ, వివేకమూ చాలా ముఖ్యం. త్వరగా ప్రారంభించండి. ఒక పుస్తకాన్ని కొనండి. ఒక సదస్సుకి వెళ్లండి. అభ్యసించండి. చిన్నప్పుడే మొదలుపెట్టండి. ఆరేళ్లలో నేను ఐదువేల డాలర్ల రొక్కాన్ని ఒక మిలియన్ డాలర్ల ఆస్తిగా మార్చి, నెలకి ఐదువేల డాలర్ల నగదు కదలికని (క్యాష్‌ఫ్లోని) సాధించాను. కానీ నేను చిన్న పిల్లవాడిగా ఉండగానే మొదలుపెట్టాను. అది అంత కష్టం కాదు కాబట్టే నేను మిమ్మల్ని నేర్చుకోమని ప్రోత్సహిస్తున్నాను. నిజానికి, మీకు ఒకసారి అర్థమైపోతే అది చాలా సులభమనే అనిపిస్తుంది.

నేను చెప్పదల్చుకున్నది స్పష్టంగానే చెప్పానని అనుకుంటున్నాను. మీ తలలో ఏమున్నదనేదే, మీ చేతుల్లో ఉండేదాన్ని నిర్ణయిస్తుంది. డబ్బు అనేది ఒక ఆలోచన మాత్రమే. థింక్ ఎండ్ గ్రో రిచ్ (Think and Grow Rich) అనే ఒక గొప్ప పుస్తకం ఉంది. దీని శీర్షిక 'వర్క్ హార్డ్ ఎండ్ గ్రో రిచ్' కాదు. డబ్బుచేత మీకోసం కష్టపడి పనిచేయించుకోవటం ఎలాగో నేర్చుకోండి. అప్పుడు మీ జీవితం హాయిగా, ఆనందంగా గడిచిపోతుంది. ఈ రోజుల్లో, జాగ్రత్తపడటం కాదు, తెలివిగా కార్యరూపంలో పెట్టటం ముఖ్యం.

పనిచెయ్యండి!

మీ అందరికీ రెండు వరాలు ఇవ్వబడ్డాయి : మీ బుద్ధి, మీ సమయం. రెంటితోనూ మీరేం చేస్తారనేది మీ ఇష్టం. మీ చేతికొచ్చే ప్రతి డాలరు నోటుతోనూ, మీ అదృష్టాన్ని నిర్ణయించుకునే శక్తి మీకు మాత్రమే ఉంది. దాన్ని తెలివితక్కువగా ఉపయోగించుకుని, పేదవారవుతారో, బరువు బాధ్యతలని తీర్చుకుని మధ్యతరగతికి చెందిన వారవుతారో, మీ ఇష్టం. దాన్ని మీ బుద్ధిలో పెట్టుబడిగా పెట్టి ఆస్తుల్ని ఎలా సంపాదించుకోవాలో నేర్చుకుంటే, మీరు ధనాన్ని మీ లక్ష్యంగానూ, భవిష్యత్తుగానూ ఎంచుకుంటున్నారనేది స్పష్టమవుతుంది. ఎంచుకోవలసింది మీరే. ప్రతిరోజూ, ప్రతి డాలరుతోనూ మీరు పేదవారవుతారా, మధ్యతరగతికి చెందిన వారవుతారా లేక ధనవంతులవుతారా?

ఈ జ్ఞానాన్ని మీ పిల్లలతో పంచుకోవాలని అనుకోండి. అప్పుడు మీరు వాళ్లని రాబోయే కాలానికి సంసిద్ధుల్ని చేస్తారు. ఈ పని ఇంకెవరూ చెయ్యరు.

మీరు ఈ రోజు చేసుకునే ఎంపికే మీ భవిష్యత్తునీ మీ పిల్లల భవిష్యత్తునీ నిర్ణయిస్తాయి, రేపు చెయ్యబోయే ఎంపికలు కాదు.

మీకు ఈ జీవితమనే వరంతో బాటు బోలెడంత ధనసంపదలు చేకూరాలనీ, అంతులేని ఆనందం దొరకాలనీ, ఆశిస్తున్నాం.

✷ రాబర్ట్ కియొసాకీ
✷ షెరాన్ లెక్టర్

రాబర్ట్ కియోసాకీ ఎడ్యుమర్షియల్

విద్యకి సంబంధించిన ఒక ప్రకటన

మూడు ఆదాయాలు

అకౌంటింగ్ ప్రపంచంలో మూడు రకాల ఆదాయాలుంటాయి. అవి :

1. సంపాదించిన ఆదాయం
2. నిష్క్రియమైన ఆదాయం
3. పోర్ట్‌ఫోలియో (రకరకాల వ్యాపార సముచ్చయం) ఆదాయం

నా కన్నతండ్రి నాతో, "స్కూలుకెళ్లు, మంచి మార్కులు తెచ్చుకో, నిలకడైన ఉద్యోగాన్ని సంపాదించుకో," అని చెప్పినప్పుడు, ఆయన నన్ను ఆదాయాన్ని సంపాదించుకోమన్నాడు. నా రిచ్‌డాడ్, "ధనవంతులు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యరు, వాళ్ల దగ్గరున్న డబ్బుచేత పని చేయించుకుంటారు," అన్నప్పుడు, ఆయన నిష్క్రియమైన ఆదాయం గురించీ, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయం గురించీ చెప్పాడు. నిష్క్రియమైన ఆదాయం, చాలామటుకు స్థిరాస్తి పెట్టుబడుల నుంచి వస్తుంది. పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయం కాయితాల రూపంలో ఉన్న ఆస్తినించి వస్తుంది...అంటే షేర్లూ, దస్తావేజులూ, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ వంటివి. బిల్‌గేట్స్ ప్రపంచంలోకల్లా పెద్ద ధనవంతుడవటానికి పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయం పనికొస్తుంది కాని, సంపాదించిన ఆదాయం పనికిరాదు.

రిచ్‌డాడ్ అంటూ ఉండేవాడు, "వీలైనంత త్వరగా సంపాదించిన ఆదాయాన్ని నిష్క్రియమైన ఆదాయంగానో, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయంగానో మార్చుకోవటమే ధనం సంపాదించే సామర్థ్యాన్ని సాధించుకునే రహస్యం." ఇంకా ఆయన ఇలా అనేవాడు, "సంపాదించిన ఆదాయం మీదే పన్నులెప్పుడూ అధికంగా ఉంటాయి. అన్నిటికన్నా తక్కువ పన్నుపడేది నిష్క్రియమైన ఆదాయం మీద. నీ డబ్బు నీకోసం కష్టపడి పనిచెయ్యాలని కోరుకోవటానికి ఇది మరో కారణం. నువ్వు కష్టపడి పనిచేసి సంపాదించిన సంపాదనమీదే ప్రభుత్వం ఎక్కువ పన్ను విధిస్తుంది కాని, డబ్బు చేత కష్టపడి పనిచేయించి నువ్వు తెచ్చుకున్న ఆదాయం మీద కాదు."

'ది క్యాష్‌ఫ్లో క్వాడ్రెంట్' (వృత్త చతుర్భాగం) అనే నా రెండో పుస్తకంలో వ్యాపార ప్రపంచంలో ఉండే నాలుగు రకాల మనుషుల గురించి వివరించాను. వాళ్లు E - employee (ఉద్యోగులు), S- self-employed (తనకు తానే పనినిచ్చుకున్నవాడు), B - Business Owner (వ్యాపారి), I - investor (మదుపుదారు) చాలామంది స్కూలుకెళ్లి నేర్చుకునేది 'E' గానో, 'S' గానో తయారవటానికే. *'ది క్యాష్‌ఫ్లో క్వాడ్రెంట్'* రాసింది, ఈ నలుగురు విభిన్నమైన వాళ్లలో ఉండే ముఖ్యమైన తేడాలనీ, అదేవిధంగా ఒక వృత్తంలో నాలుగో భాగాన్ని ఏ విధంగా మార్చుకోవచ్చో, వివరించటానికి. నిజానికి మనం ఉత్పత్తి చేసే వస్తువుల్లో చాలామటుకు, 'B', ' I' అనే వృత్త భాగాల్లో ఉండేవారికోసమే.

"రిచ్ డాడ్స్ గైడ్ టు ఇన్వెస్టింగ్" (పెట్టుబడికి మార్గదర్శిని) 'రిచ్‌డాడ్' పుస్తకమాలలోని, మూడో పుస్తకంలో సంపాదించిన ఆదాయాన్ని నిష్క్రియంగా ఉండే ఆదాయంగానూ, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయంగానూ ఎలా మార్చుకోవాలో విశదీకరించాను. రిచ్‌డాడ్ అంటూండేవాడు, "నిజమైన

పెట్టుబడిదారు చేసే పని, సంపాదించిన ఆదాయాన్ని నిష్క్రియంగా ఉండే ఆదాయంగానూ, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయంగానూ మార్చుకోవటమే. నువ్వు చేసే పనేమిటో నీకు తెలిస్తే, పెట్టుబడి పెట్టటం అనేది అంత ప్రమాదకరమేమీ కాదు. కొంచెం లోకజ్ఞానం ఉంటే చాలు."

ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యానికి కీలకం

సంపాదించిన ఆదాయాన్ని నిష్క్రియమైన ఆదాయంగా కాని, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయంగా కాని మార్చుకునే నేర్పు ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్నీ, అంతులేని సంపదనీ పొందటానికి కీలకమైన విషయం. మైక్‌కీ, నాకూ ఈ నైపుణ్యాన్ని నేర్పేందుకే రిచ్‌డాడ్ చాలా సమయాన్ని వెచ్చించాడు. ఆ నేర్పు ఉండబట్టే నేనూ, నా భార్య కిమ్ ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని అనుభవిస్తున్నాం. మళ్లీ జీవితంలో ఎన్నడూ పనిచెయ్యవలసిన అవసరం మాకు లేదు. కానీ మేం పనిచెయ్యాలని కోరుకుంటున్నాం కాబట్టి చేస్తున్నాం, అంతే. ఈ రోజు నిష్క్రియ ఆదాయాన్నిచ్చే స్థిరాస్తిలో పెట్టుబడి పెట్టే ఒక కంపెనీ మాకుంది. పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయం కోసం షేర్‌మార్కెట్లో ఐ.పి.ఓ. (ఇనీషియల్ పబ్లిక్ ఆఫరింగ్స్)లోనూ ప్రైవేట్ ప్లేస్‌మెంట్లలోనూ పాల్గొంటుంటాం.

ఆర్థిక విద్యకి సంబంధించిన పుస్తకాలూ, క్యాసెట్లూ, ఆటవస్తువులూ తయారుచేసే కంపెనీని నిర్మించటానికి మా వాటాదారు షెరాన్ లెక్టర్‌తో కలిసి పనిచేస్తున్నాం. నా రిచ్‌డాడ్ నాకు నేర్పిన విద్యలని నేర్పటానికే మేం మా ఉత్పత్తులని తయారుచేస్తాం - ఆ విద్యే, సంపాదించిన ఆదాయాన్ని నిష్క్రియమైన ఆదాయంగానూ, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయంగానూ మార్చటం.

మేము తయారుచేసిన మూడు బోర్డు గేమ్సూ చాలా ముఖ్యమైనవి. ఎందుకంటే పుస్తకాలు నేర్పలేనివి అవి నేర్పగలవు. ఉదాహరణకి, కేవలం పుస్తకాలు చదివి బైక్ ఎలా నడపాలో మీరు నేర్చుకోలేరు. మేం తయారుచేసిన శిక్షణకు సంబంధించిన ఆటలు: 'క్యాష్‌ఫ్లో *101*', పెద్దవాళ్ల కోసం తయారుచెయ్యబడ్డ ఒక అధునాతనమైన ఆట, '*క్యాష్ ఫ్లో ఫర్ కిడ్స్*', ఆడేవాళ్లకి పెట్టుబడికి సంబంధించిన ప్రాథమిక నైపుణ్యాన్ని నేర్పే ఆట. ఈ ఆటల ద్వారా సంపాదించిన ఆదాయాన్ని నిష్క్రియమైన ఆదాయంగానూ, పోర్ట్‌ఫోలియోగానూ ఎలా మార్చుకోవచ్చో నేర్చుకోవచ్చు. ఈ గేమ్స్ అకౌంటింగ్ సూత్రాలనీ, ఆర్థిక అక్షరాస్యతనీ కూడా నేర్పుతాయి. ఈ నైపుణ్యాలన్నిటినీ ఒకేసారి నేర్పగల ఈ విద్యా సంబంధమైన ఆటలు ప్రపంచం మొత్తం మీద ఇవొక్కటే.

'క్యాష్‌ఫ్లో *202*' 'క్యాష్‌ఫ్లో *101*'కి మీ నేర్పుని మరింత అభివృద్ధి చేసే పాఠాంతరం. దీనికి '101' గేమ్‌బోర్డూ, దాన్ని పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవటం వీలవుతుంది, ఆ తరవాతే ఎవరైనా దీన్ని ఆడగలుగుతారు. 'క్యాష్‌ఫ్లో *101*', '*క్యాష్‌ఫ్లో ఫర్ కిడ్స్*' పెట్టుబడి గురించి ప్రాథమిక సూత్రాలని నేర్పుతాయి. క్యాష్‌ఫ్లో 202 సాంకేతిక పెట్టుబడుల సూత్రాలని బోధిస్తాయి. సాంకేతిక పెట్టుబడులలో - షార్ట్ సెల్లింగ్ (స్టాకు ధర తగ్గినప్పుడు అమ్మేవాడికి లాభాన్నిస్తుంది), కాల్ ఆప్షన్స్, పుట్ ఆప్షన్స్, స్ట్రేడల్స్ (స్టాకు ధరలు పెరుగుతూ తరుగుతూన్నప్పుడు సమయానుకూలంగా స్పందించటం) లాటి అగ్రవర్తక సాంకేతిక పద్ధతులు ఉంటాయి. ఈ అభివృద్ధి చెందిన పద్ధతులను అర్థం చేసుకున్న వ్యక్తి మార్కెట్టు పుంజుకున్నా, పడుకున్నా కూడా డబ్బు చేసుకోగలుగుతాడు. రిచ్‌డాడ్ చెప్పినట్టు, "మార్కెట్టు పరిస్థితి బావున్నా బావుండకపోయినా, నిజమైన పెట్టుబడిదారు డబ్బు చేసుకుంటాడు. అందుకే అటువంటివాళ్లు అంత డబ్బు సంపాదిస్తూంటారు." వాళ్లు

ఎక్కువ డబ్బు చేసుకోవటానికి ఒక కారణం, వాళ్లకి ఆత్మవిశ్వాసం ఎక్కువగా ఉంటుంది. "వాళ్లకి డబ్బు పోతుందేమో అనే భయం తక్కువగా ఉండటం వల్లే వాళ్లలో అంత ఆత్మవిశ్వాసం కలుగుతుంది," అంటాడు రిచ్‌డాడ్. ఇంకోలా చెప్పాలంటే, సగటు పెట్టుబడిదారు అంత డబ్బు చేసుకోకపోవటానికి, డబ్బు పోగొట్టుకోవటం గురించి అతనికి ఉండే భయమే కారణం. సగటు పెట్టుబడిదారుకి, నష్టాలనించి తనని తాను ఎలా కాపాడుకోవాలో తెలీదు. ఈ నేర్పునే క్యాష్‌ఫ్లో 202 నేర్పుతుంది.

సగటు పెట్టుబడిదారు, పెట్టుబడి పెడితే నష్టం వస్తుందని భయపడతాడు, ఎందుకంటే, అతనికి పెట్టుబడి పెట్టే వృత్తివిద్యలో శిక్షణ లభించలేదు. అమెరికాలోని అతిపెద్ద ధనవంతుడైన పెట్టుబడిదారు, వారెన్ బఫే చెప్పినట్టు, "మీరు చేసేదేమిటో మీకు తెలియకపోతే ప్రమాదం." నేను తయారుచేసిన బోర్డు గేమ్స్, పెట్టుబడి యొక్క ప్రాథమిక అంశాల గురించీ, సాంకేతిక పెట్టుబడుల గురించీ నేర్పుతాయి. ఇవి సరదాగా నేర్చుకోగల విద్యలు.

"మీరు తయారుచేసే ఈ గేమ్స్ చాలా ఖరీదైనవి," అనే మాట నేను తరుచు వింటూ ఉంటాను. (అమెరికాలో, క్యాష్‌ఫ్లో 101 ధర నూటతొంభైఐదు డాలర్లు, క్యాష్‌ఫ్లో 202 ధర నూట నలభైఐదు డాలర్లు, క్యాష్‌ఫ్లో ఫర్ కిడ్స్ ధర డెబ్భైతొమ్మిది డాలర్లు) మా ఆటవస్తువులు పూర్తి శిక్షణనిచ్చే కార్యక్రమాలు. వీటిలో ఆడియో క్యాసెట్లు, వీడియో క్యాసెట్లూ, పుస్తకాలూ ఉంటాయి. (మా వస్తువులకి ధరలు అలా నిర్ణయించబడటానికి కారణం, ఏటా మేం కొన్ని వస్తువులని మాత్రమే ఉత్పత్తి చేస్తాం.) ఎవరైనా ధరల గురించి మాట్లాడినప్పుడు, నేను తలాడించి, "అవును...ముఖ్యంగా వినోదం కోసం ఆడుకునే బోర్డ్ గేమ్స్‌తో పోలిస్తే వీటి ధర ఎక్కువే," అంటాను. ఆ తరవాత నాలో నేను ఇలా అనుకుంటాను, "కానీ, నా గేమ్స్ కాలేజీ చదువంత ఖరీదైనవి కాదు. కాలేజీలో చదువుకుని చేసేదేమిటి? సంపాదన కోసం జీవితాంతం కష్టపడి పనిచేసి, విపరీతంగా పన్నులు కట్టుకుని, ఆ తరవాత పెట్టుబడి వ్యాపారంలో మీ డబ్బంతా పోతుందేమోనని హడిలిపోతూ బతకటమేగా!"

ఎప్పుడో ఒకసారి వచ్చే ఒక వ్యక్తి అలా ధర గురించి సణుక్కుంటూ వెళ్లిపోతూంటే నాకు నా రిచ్‌డాడ్ చెప్పిన మాటలు వినిపిస్తాయి, "నువ్వు ధనవంతుడివి కావాలనుకుంటే, ఎటువంటి సంపాదనకోసం కష్టపడి పనిచెయ్యాలనేది నీకు తెలియాలి. దాన్ని ఎలా కాపాడుకోవాలో తెలియాలి. నష్టంవచ్చి ఆ డబ్బంతా పోగొట్టుకోకుండా ఉండటానికి ఏం చెయ్యాలో తెలియాలి. గొప్ప సంపదని ఆర్జించటానికి పనికివచ్చే రహస్యం ఇది." ఆయన ఇంకోమాట కూడా చెప్పేవాడు, "నీకు ఆ మూడు రకాల సంపాదనలకీ ఉన్న తేడా తెలీకపోతే, వాటిని ఎలా సొంతం చేసుకోవాలో, కాపాడుకోవాలో నేర్చుకోకపోతే, నువ్వు బహుశా జీవితాంతం అనవసరంగా ఎక్కువ కష్టపడుతూ, తక్కువ సంపాదిస్తూ ఉండిపోతావు."

ఇక, మా పూర్‌డాడ్, "మంచి చదువూ, మంచి ఉద్యోగం, ఏళ్ల తరబడి కష్టపడి పనిచెయ్యటం ఉంటే చాలూ, నువ్వు జీవితంలో విజయాన్ని సాధించగలవు," అని అనేవాడు. నా రిచ్‌డాడ్ మంచి చదువు ముఖ్యమని అనుకునేవాడు, కానీ దానితోపాటు ఈ మూడురకాల ఆదాయాలలో ఉండే తేడానీ, ఎటువంటి ఆదాయం కోసం కష్టపడి పనిచెయ్యాలనే విషయాన్నీ కూడా మైక్, నేనూ తెలుసుకోవటం ముఖ్యమని అభిప్రాయపడేవాడు. ఆయన అభిప్రాయంలో అదే ఆర్థిక విషయానికి సంబంధించిన ప్రాథమిక విద్య. అంతులేని ధనాన్నీ, ఆర్థిక స్వేచ్ఛనీ సంపాదించు

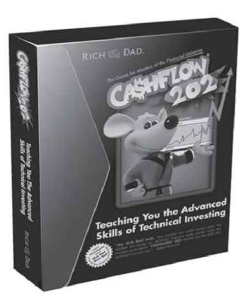
కోవాలనుకునే వారికెవరికైనా ఈ మూడు రకాల ఆదాయాలలోని తేడానీ, వాటిని సంపాదించు కోవటానికి అవసరమయే (పెట్టుబడి) నైపుణ్యాన్ని పొందటం ఎలా అనేదాన్నీ నేర్చుకోవటం చాలా ముఖ్యం. ఇటువంటి ఆర్థిక స్వేచ్ఛ చాలా విశిష్టమైనది...దాన్ని చాలా కొద్దిమందే తెలుసుకో గలుగుతారు. మొదటి పాఠంలో రిచ్‌డాడ్ చెప్పినట్టు, "ధనవంతులు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యరు. డబ్బుచేత తమకోసం కష్టపడి పనిచేయించుకోవటం ఎలాగో వాళ్లకి తెలుసు." రిచ్‌డాడ్, "సంపాదించిన ఆదాయం నువ్వు పనిచేస్తే వచ్చేది, నిష్క్రియమైన ఆదాయం, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయం డబ్బు నీకోసం పనిచేస్తే నీకు దక్కేది," అంటాడు. ఆదాయాల్లో ఉండే ఆ చిన్న తేడాని తెలుసుకోవటం నా జీవితంలో చాలా ప్రాముఖ్యతను సంతరించుకుంది. లేక రాబర్ట్ ఫ్రాస్ట్ రాసిన కవితలోని ఆఖరి పంక్తిలో చెప్పినట్టు, "వచ్చిన తేడా అంతా దానివల్లే!"

నేర్చుకునేందుకు అన్నిటికన్నా సులభమైన, మంచి మార్గం ఏది?

1994లో, నేను ఆర్థిక స్వేచ్ఛని సాధించాక, రిచ్‌డాడ్ నాకు నేర్పిన విషయాలని మిగతావాళ్లకి నేర్పేందుకు ఒక మార్గం కోసం వెతికాను. ఎవరైనా చదివి నేర్చుకోగలిగింది కొంతవరకే. సైకిల్ తొక్కటం అనేదాన్ని పుస్తకం చదివి నేర్చుకోలేరు. రిచ్‌డాడ్ పునరుక్తి ద్వారా నాకు నేర్పాడనే విషయం నాకు అర్థం అయింది. అందుకే నేను విద్యకి సంబంధించిన బోర్డ్‌గేమ్స్ తయారుచెయ్య సాగాను. నా ఉద్దేశంలో క్లిష్టమైన విషయాలని నేర్చుకునేందుకు అవి అన్నిటికన్నా సులభమైన, మంచిమార్గం.

నిష్క్రియమైన ఆదాయాన్నీ, పోర్ట్‌ఫోలియో ఆదాయాన్నీ పెంచుకోవటానికి మీరు సిద్ధంగా ఉంటే, ఈ క్యాష్‌ఫ్లో గేమ్ మీకు మొదటిమెట్టుగా పనికొస్తుంది. మీ ఆర్థికపరమైన జ్ఞానాన్ని మెరుగుపరుచుకోవటానికి మీరు సిద్ధంగా ఉన్నట్టయితే, తొంభైరోజులపాటు 'రిస్క్‌ఫ్రీ'గా వాటిని ఉపయోగించే అవకాశాన్ని అందుకోండి. నేను మిమ్మల్ని కోరేది ఒకటే, ఆ గేమ్‌ని కొన్నాక, ఆ తొంభై రోజుల్లో మీ స్నేహితులతో కలిసి కనీసం ఆరుసార్లు ఆటని చివరిదాకా ఆడండి. ఏమీ నేర్చుకోలేదని గాని, ఆట చాలా కష్టంగా ఉందనిగాని అనిపిస్తే, ఆటని పాడుచెయ్యకుండా, సవ్యంగా మాకు వాపసు ఇచ్చెయ్యండి. మీ డబ్బుని మేం ఆనందంగా మీకిచ్చేస్తాం.

ఈ ఆటలోని నియమాలనీ, ఎత్తుల్నీ అర్థం చేసుకోవటానికే దీన్ని కనీసం రెండుసార్లు ఆడవలసి ఉంటుంది. రెండోసారి ఆడాక ఆట కొంచెం సులువుగా అనిపిస్తుంది. మీకు ఆడటం సరదాగా అనిపిస్తుంది. మీరు నేర్చుకునే వేగం పెరుగుతుంది. మీరు క్యాష్‌ఫ్లో గేమ్‌ని కొని, దాన్ని ఆడకపోతే, అది చాలా ఖరీదైన గేమ్ అవుతుంది. దాన్ని కనీసం ఆరుసార్లు ఆడితే, మీకు ఈ గేమ్స్ ఒక్కొక్కటీ విలువకట్టలేనివిగా అనిపిస్తాయి.



రచయితల గురించి

రాబర్ట్ టి. కియోసాకీ

"జనం ఆర్థికపరమైన సమస్యల్లో కొట్టుమిట్టాడటానికి కారణం, వాళ్లు ఏళ్ల తరబడి స్కూలు కెళ్లి చదువుకున్నారు కాని, డబ్బు గురించి ఏమీ నేర్చుకోలేదు. దీని ఫలితంగా వాళ్లు డబ్బుకోసం పనిచెయ్యటం నేర్చుకుంటారు...కానీ డబ్బుతో ఎప్పుడూ తమ పని చేయించు కోరు,'' అంటాడు రాబర్ట్.

హవాయిలో పుట్టి పెరిగిన రాబర్ట్, నాలుగోతరం జపనీస్, అమెరికన్. అతను బాగా చదువుకున్న పేరున్న, కుటుంబానికి చెందినవాడు. అతని తండ్రి హవాయి స్టేట్‌లోని విద్యా శాఖాధిపతి. హైస్కూలు పాసయాక రాబర్ట్ న్యూయార్క్‌లో చదువుకున్నాడు. కాలేజీ చదువు పూర్తిచేశాక అతను యు.ఎస్. మెరైన్ కార్ప్స్‌లో చేరాడు. వియెట్‌నామ్‌కి వెళ్లాడు. ఆర్మీ ఆఫీసర్‌గా, హెలికాప్టర్ గన్‌షిప్ పైలట్‌గా పనిచేశాడు.

యుద్ధం ముగిసి వెనక్కి వచ్చాక, రాబర్ట్ వ్యాపారం మొదలుపెట్టాడు. 1977లో అతను ఒక కంపెనీ స్థాపించి నైలాన్ వెల్క్రోతో తయారుచేసిన 'సర్ఫర్' పర్సులని అమ్మసాగాడు. అది ప్రపంచమంతటా అమ్ముడుపోయి, అతనికి కాలక్రమాన కోట్లు సంపాదించిపెట్టింది. అతని గురించీ, అతను తయారుచేసే వస్తువుల గురించీ, 'రన్నర్స్ వర్ల్డ్', 'జెంటిల్‌మన్స్ క్వార్టర్లీ', 'సక్సెస్ మేగజైన్', 'న్యూస్‌వీక్', చివరికి 'ప్లే బాయ్' పత్రికలో కూడా రాశారు.

1985లో వ్యాపారరంగాన్ని వదిలేసి, అతను ఒక అంతర్జాతీయ విద్యాసంస్థని ఇంకొకరితో కలిసి స్థాపించాడు. ఇది ఏడుదేశాలలో పనిచేస్తూ, కొన్నివేలమంది విద్యార్థులకి పెట్టుబడి గురించి బోధించింది.

తన నలభైఏడవ ఏట రిటైరయి, రాబర్ట్ తనకి అన్నిటికన్నా ఎక్కువ ఇష్టమైన పని చేస్తున్నాడు...పెట్టుబడి పెడుతున్నాడు. ఉన్నవారికీ, లేనివారికీ గల తేడా పెరుగుతూనే ఉందని గమనించి, రాబర్ట్ 'క్యాష్‌ఫ్లో' అనే బోర్డ్‌గేమ్‌ని సృష్టించాడు. ఇంతకుముందు ధనవంతులకి మాత్రమే తెలిసిన డబ్బు అనే ఆటని అది అందరికీ నేర్పిస్తుంది.

రాబర్ట్‌ది స్థిరాస్తికి సంబంధించిన వ్యాపారమూ, తక్కువ పెట్టుబడి పెట్టే కంపెనీలని అభివృద్ధి చెయ్యటమూ అయినప్పటికీ, అతనికి నేర్పటం అంటే అమితమైన మక్కువ. ఓగ్ మాండినో, జిగ్ జిగ్లర్, ఆంథోనీ రాబిన్స్ వంటి గొప్ప వక్తల సరసన అతను వేదికలెక్కి ఉపన్యాసాలిచ్చాడు. రాబర్ట్ కియోసాకీ ఇచ్చే సందేశం చాలా స్పష్టమైనది, ''మీ ఆర్థికపరమైన విషయాలకి మీరే బాధ్యత వహించండి. మీరు డబ్బుకి అయితే యజమాని కావాలి లేదా బానిస కావాలి.'' రాబర్ట్ క్లాసులు గంటనుంచీ మూడురోజులదాకా సాగుతాయి. ధనవంతుల రహస్యాలని ఆ క్లాసుల్లో అతను నేర్పుతాడు. ఆయన నేర్పే విషయాలు, తక్కువ ప్రమాదముండే (రిస్క్) పెద్ద లాభాలిచ్చే పెట్టుబడులూ; పిల్లలకి ధనవంతులయే మార్గాన్ని నేర్పటం; కంపెనీలు ప్రారంభించి వాటిని

అమ్మటం వంటివి అయినప్పటికీ ఆయన ఒక గొప్ప సందేశాన్ని ఇస్తాడు. అదేమిటంటే, “మీలోని ఆర్థిక ప్రతిభని మేలుకొల్పండి. మీలోని ప్రతిభ బైటిరావటానికి వేచి ఉంది.”

రాబర్ట్ చేసే పని గురించి ప్రఖ్యాత ఉపన్యాసకుడూ, రచయితా, ఆంథొనీ రాబిన్స్ ఇలా అంటాడు :

“రాబర్ట్ కియొసాకీ విద్యకి సంబంధించి చేసిన కృషి ఎంతో ప్రభావం గలది, చాలా లోతైనది, అది జీవితాలను మార్చగలదు. నేను ఆయన ప్రయత్నాలకి నమస్కరిస్తున్నాను, ఆయన్ని ఎంతగానో శ్లాఘిస్తున్నాను.”

గొప్ప ఆర్థికమార్పులు చోటుచేసుకుంటున్న ఈ రోజుల్లో, రాబర్ట్ ఇచ్చే సందేశం అమూల్యమైనది.

క్యాష్‌ఫ్లో టెక్నాలజీస్, ఇన్క్

రాబర్ట్ కియొసాకీ, కిమ్ కియొసాకీ, షెరాన్ లెక్టర్, ఈ ముగ్గురూ ‘క్యాష్‌ఫ్లో టెక్నాలజీస్, ఇన్క్’ ప్రధానాచార్యులుగా కలిసి పనిచేస్తూ, ఎప్పటికప్పుడు ఆర్థికపరమైన జ్ఞానాన్ని అందజేసే కొత్త వస్తువులని ఉత్పత్తి చేస్తున్నారు.

కంపెనీ తన లక్ష్యాన్ని ఈ విధంగా తెలియజేస్తుంది :

“మానవుల ఆర్థిక శ్రేయస్సుని పెంపొందించటం.”

క్యాష్‌ఫ్లో టెక్నాలజీస్, ఇన్క్, రాబర్ట్ నేర్పటానికి ఉపయోగించే సాధనాలని, అంటే *‘రిచ్‌డాడ్ పూర్‌డాడ్,’ ‘ద క్యాష్‌ఫ్లో క్వాడ్రెంట్,’* మౌలికంగా తయారుచేసిన ‘క్యాష్‌ఫ్లో’ (పేటెంట్ నంబర్ 5,826,878), ఇంకా పేటెంటు దొరకని *‘క్యాష్‌ఫ్లో ఫర్ కిడ్స్’* అనే బోర్డు గేమ్స్ వంటి వాటిని మీ సమక్షంలో ఉంచుతోంది. ఆర్థిక స్వేచ్ఛని పొందే మార్గంలో పయనించేవారికోసం, వారికి మార్గదర్శకంగా ఉండేందుకని, వారికి ఆర్థికజ్ఞానాన్నిచ్చే కొన్ని సాధనాలని అదనంగా తయారుచేసే ప్రయత్నంలో ఈ కంపెనీ ఉంది.